

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي



كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير  
مدرسة الدكتوراه

مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في التسيير الدولي للمؤسسات

تخصص: مالية دولية

## مخاطر عدم تسديد العهديات الدولية

إعداد الطالب:

محمد الأمين بودخيل

لجنة المناقشة

الصفة	الجامعة	الرتبة العلمية	الإسم و اللقب
رئيسا	جامعة تلمسان	أستاذ التعليم العالي	أ.د. عبد الرزاق بن الحبيب
مشرفا	جامعة تلمسان	أستاذ التعليم العالي	أ.د. محمد بن بوزيان
ممتحننا	جامعة تلمسان	أ. محاضر	د. رشيد مولاي خثير
ممتحننا	جامعة تلمسان	أ. محاضر	د. نور الدين مناقر

2010-2009

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ  
(... رَبِّ أَوْزِعْنِي أَنْ أَشْكُرَ نِعْمَتَكَ الَّتِي أَنْعَمْتَ

عَلَيَّ وَعَلَىٰ وَالِدَيَّ وَأَنْ أَعْمَلَ صَالِحًا تَرْضَاهُ وَأَدْخِلْنِي  
بِرَحْمَتِكَ فِي عِبَادِكَ الصَّالِحِينَ) ...

الآية 19 سورة النمل

## كلمة التشكرات

الحمد لله الذي وهبنا الصبر وحسن التدبير ونشكر الله سبحانه الذي وفقنا لإتمام هذا العمل المتواضع.

تقدم بالشكر الجزيل فائق الإحترام و التقدير للأستاذ المشرف محمد بن فوزان على النصائح التي أسداها، و التوجيهات التي قدمها لي طوال مدة البحث.

كما أقدم بالشكر الجزيل لكل من ساعدنا من قريب أو من بعيد في إنجاز هذا العمل. كما أقدم بجزيل الشكر إلى زملائي في كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير الذين لم يخفوا علي النصيح و التشجيع. كما

أشكر أعضاء لجنة المناقشة.

# الفهرس

	إهداء
	شكر
II.....	الفهرس
V.....	قائمة الجداول
VI.....	قائمة الأشكال
VII.....	قائمة الملاحق
أ.....	مقدمة

## الفصل الأول: العمليات المالية الدولية

2.....	مقدمة الفصل
3.....	المبحث الأول: ماهية التجارة الدولية
3.....	المطلب الأول: مفهوم التجارة الدولية
4.....	أولاً: مفهوم التجارة الدولية و مكوناتها
5.....	ثانياً: الحركة الدولية للأموال
6.....	ثالثاً: التجارة الخارجية
9.....	المطلب الثاني: دراسة التجارة الخارجية و أسباب التخصص
9.....	أولاً: دراسة التجارة الخارجية
10.....	ثانياً: أسباب التخصص في التجارة الخارجية
11.....	ثالثاً: أهم الفروقات بين التجارة الداخلية و التجارة الخارجية
17.....	المطلب الثالث: أسباب التوجه للخارج و اختيار الأسواق
17.....	أولاً: أسباب التوجه إلى الخارج
19.....	ثانياً: إختيار الأسواق الدولية
21.....	المبحث الثاني: النظام المصرفي و المدفوعات الدولية
21.....	المطلب الأول: البنوك المتدخلة في العمليات الخارجية
21.....	أولاً: البنوك المحلية
25.....	ثانياً: البنوك المراسلة
26.....	المطلب الثاني: البنوك المراسلة و العمليات المصرفية
35.....	المبحث الثالث: آلية المدفوعات الدولية ( المقاصة بين بنكية الدولية )
35.....	المطلب الأول: المقاصة و التحويلات الداخلية
36.....	أولاً: حالة عدم وجود المقاصة
39.....	ثانياً: حالة وجود المقاصة
40.....	المطلب الثاني: المراسلون و التحويلات الخارجية
40.....	أولاً: عمل نظام المقاصة
43.....	ثانياً: آلية التحويلات الدولية

## الفصل الثاني: طرق تسوية المدفوعات الدولية

48.....	مقدمة الفصل
49.....	المبحث الأول: وسائل الدفع المتداولة في التجارة الخارجية (أدوات الدفع)
49.....	المطلب الأول: وسائل الدفع العادية
49.....	أولاً: الشيك ( الصك )
52.....	ثانياً: الأوراق التجارية
56.....	المطلب الثاني: وسائل الدفع الأخرى
56.....	أولاً : الحوالة البريدية
56.....	ثانياً: الحوالات الخارجية
59.....	ثالثاً: الشيكات السياحية
61.....	المطلب الثالث: الوسائل الإلكترونية الحديثة
61.....	أولاً: التحويل الدولي
63.....	ثانياً: البطاقة البنكية
68.....	ثالثاً: الدفع بواسطة الإنترنت
70.....	المبحث الثاني: تقنيات التسديد الدولية
70.....	المطلب الأول: التقنيات الغير مستندية للتسوية
70.....	أولاً: التحصيل المباشر
72.....	ثانياً: التسديد المقابل
74.....	ثالثاً: الحساب الأجنبي (في الخارج)
75.....	المطلب الثاني: التقنيات المستندية للتسوية
75.....	أولاً: التحصيل المستندي أو التسليم المستندي
79.....	ثانياً: الإعتماد المستندي
89.....	المبحث الثالث: التبادلات المقاصة (المعاوضة) والتجارة الدولية
90.....	المطلب الأول: جذور المعاوضة (التبادلات المقاصة) وأسباب تطورها
90.....	أولاً: المعاوضة المعاصرة
91.....	ثانياً: مبررات استخدام التبادلات المقاصة
92.....	المطلب الثاني: أشكال التبادلات المقاصة
93.....	أولاً: التبادلات المقاصة التجارية (معاوضة الأعمال)
94.....	ثانياً : التبادلات المقاصة الصناعية
95.....	ثالثاً: التبادلات المقاصة على أساس الشراء
96.....	رابعاً: التبادلات المقاصة المالية
97.....	خاتمة الفصل

## الفصل الثالث: التحكم في مخاطر عدم التسديد الدولية

99	مقدمة الفصل
100	المبحث الأول: مخاطر التجارة الخارجية المحتملة
100	المطلب الأول: المخاطر
100	أولاً: ماهية المخاطر
105	ثانياً: خصائص وتقييم المخاطر
107	ثانياً: تقييم المخاطر (معايير التقييم)
112	ثالثاً: المخاطر المرتبطة بالتجارة الخارجية
115	المطلب الثاني: مخاطر عدم التسديد الدولية
115	أولاً: مصدر الخطر
119	ثانياً: مستويات قياس المخاطر
119	ثالثاً: تشخيص الإحتياجات (النقائص)
121	المبحث الثاني: تقنيات تسيير و تغطية مخاطر عدم التسديد الدولية
121	المطلب الأول: الوقاية من المخاطر
121	أولاً: بواسطة المعلومة
122	ثانياً: تحرير العرض والعقد
123	ثالثاً: متابعة عملية التنفيذ
124	المطلب الثاني: التغطية الخارجية
124	أولاً: بواسطة مؤسسات التأمين
126	ثانياً: بواسطة مؤسسة مالية (التحويل)
139	المطلب الثالث: التغطية الداخلية (التغطية الذاتية)
139	أولاً: التحكم في المخاطر من طرف المؤسسة
145	ثانياً: التسيير الأمثل للمخاطر في المؤسسة
150	خاتمة الفصل

## الفصل الرابع: انعكاس المخاطر القطرية على التجارة الدولية

152	مقدمة الفصل
153	المبحث الأول: المخاطر القطرية
153	المطلب الأول: مفهوم المخاطر القطرية
153	أولاً: ما هي المخاطر القطرية
157	ثانياً: سيناريوهات المخاطر القطرية
157	ثالثاً: الأزمات المالية و المخاطر القطرية
159	المطلب الثاني: تقنيات تقييم المخاطر القطرية داخل المؤسسة
163	المطلب الثالث: العلاقة بين المخاطر القطرية و مخاطر عدم التسديد
163	أولاً: المخاطر القطرية كمسبب لمخاطر عدم التسديد
163	ثانياً: التوافق بين معايير الخطرين

165	المبحث الثاني: تصنيف المخاطر القطرية.....
165	المطلب الأول:التصنيف.....
165	أولاً: التطور التاريخي لوكالات التصنيف.....
167	ثانياً: الغرض من التصنيف ( التقييم ).....
168	ثالثاً:أنواع و مبادئ التصنيف.....
170	المطلب الثاني: المعايير و المكونات الرئيسية لوكالات التصنيف.....
170	أولاً: وكالات التصنيف:.....
173	ثانياً: مصادر و مكونات معايير تقييم المخاطر القطرية من طرف الوكالات.....
176	ثالثاً: المؤشر المركب للمخاطر القطرية « ICRG ».....
179	المبحث الثالث: انعكاس المخاطر القطرية على التبادلات التجارية.....
179	المطلب الأول: النموذج المستعمل.....
179	أولاً: الإنحدار.....
181	ثانياً: نماذج المتغيرات الصماء.....
182	ثالثاً: الطريقة المستعملة في تقدير واختبار النموذج.....
184	المطلب الثاني : تقدير النموذج وتحليل نتائج الدراسة.....
184	أولاً: البيانات الخاصة بالدراسة.....
186	ثانياً: نتائج التقدير.....
194	خاتمة الفصل.....
195	الخاتمة العامة.....
200	المراجع.....
205	الملاحق.....

## قائمة الجداول

الصفحة	العنوان	الرقم
50	القواعد القانونية للشيك	الجدول (1.2)
51	مزايا و مساوئ الشيك	الجدول (2.2)
54	مزايا و مساوئ الكمبيالة	الجدول (3.2)
55	مزايا و مساوئه السند لأمر	الجدول (4.2)
58	الفرقات بين الحوالات الخارجية و الشيكات المصرفية	الجدول (5.2)
59	الفرقات بين الشيكات السياحية و الشيكات المصرفية	الجدول (6.2)
63	مزايا و مساوئ التحويل	الجدول (7.2)
69	مزايا و مخاطر التجارة الإلكترونية	الجدول (8.2)
74	مزايا و مخاطر التسديد بالمقابل	الجدول (9.2)
75	أشكال التحصيل المستندي	الجدول (10.2)
78	المزايا و المساوئ وأسباب عدم الدفع	الجدول (11.2)
87	طريقة التنفيذ ونتائج الإعتماد المستندي	الجدول (12.2)
107	شدة و حدوث المخاطر	الجدول (1.3)
120	خصائص الأعمال التجارية الجارية	الجدول (2.3)
120	خصائص الأعمال	الجدول (3.3)
121	تقنيات تسيير و تغطية مخاطر عدم التسديد	الجدول (4.3)
139	أهم الفرقات بين الفورفيتنغ و الفاكورتينغ	جدول (5.3):
146	خطر الائتمان الخاص بكل المؤسسة	الجدول (6.3)
164	تشابه و إختلاف الخطرين	الجدول (1.4)
171	المعايير المستخدمة في ستاندر اند بورز	الجدول (2.4)
172	المعايير المستخدمة في موديز	الجدول (3.4)
172	المعايير المستخدمة في مجموعة فيتش	الجدول (4.4)
174	تصنيف بعض الوكالات	الجدول (5.4)
175	طبيعة أنواع و مصادر معايير التصنيف	الجدول (6.4)
176	المكونات الرئيسية لمعايير التصنيف	الجدول (7.4)
177	المكونات الرئيسية للمؤشر المركب للمخاطر القطرية	الجدول (8.4)
185	قيم المتغيرات النوعية حسب النموذج	الجدول (9.4)
186	قيم المتغيرات النوعية حسب معطيات الدراسة	الجدول (10.4)
186	قيمة المتغير التابع و المتغير المستقل	الجدول (11.4)
189	درجات الإرتباط	جدول (12.4)

# قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان	الرقم
51	دورة عملية تداول الشيك الأجنبي.	الشكل (1.2)
53	تداول الكمبيالة المقبولة	الشكل (2.2)
54	دورة عملية تداول الكمبيالة	الشكل (3.2)
57	العلاقة بين أطراف الحوالة	الشكل (4.2)
61	عملية التحويل	الشكل (5.2)
67	معلومات عن البطاقة	الشكل (6.2)
72	كيفية التسديد بالمقابل	الشكل (7.2)
77	تداول التسليم المستندي	الشكل (8.2)
80	تداول الإعتماد المستندي	الشكل: (9.2)
85	الإعتماد القابل للتحويل	الشكل: (10.2)
88	التواريخ المفتاح	الشكل (11.2)
89	وسائل الدفع للعمليات الدولية	الشكل (12.2)
92	أشكال التبادلات المقاصة	الشكل (13.2)
93	المقايضة	الشكل (14.2)
93	الشراء بالمقابل المباشر	الشكل (15.2)
94	الشراء بالمقابل غير المباشر	الشكل (16.2)
104	مصفوفة اللعب الأمن	الشكل (1.3)
107	رسم بياني (الشدة - الحدوث)	الشكل (2.3)
109	تصنيف المخاطر	الشكل (3.3)
111	حدود القبول	الشكل (4.3)
112	المخاطر و العقبات المرتبطة بالتجارة الخارجية ( المخاطر الجزئية)	الشكل (5.3)
113	العقبات و إدارتها في مختلف مراحل العملية الدولية	الشكل (6.3)
114	تسلسل المخاطر و العمليات التجارية الدولية	الشكل (7.3)
130	الخطوات التنفيذية لعملية الفورفيتينغ.	الشكل (8.3)
139	الطريقة abc	الشكل (9.3)
146	خيار وسائل و تقنية الدفع	الشكل (10.3)
157	عوامل الخطر على الصعيد المحلي و الدولي	الشكل (1.4)
158	سيناريوهات الخطر	الشكل (2.4)
171	منطق التصنيف	الشكل (3.4)
182	دالة الإنحدار	الشكل (4.4)
187	تطور الصادرات و مستوى المخاطر القطرية الجزائرية 1987-2007	الشكل (5.4)
192	المدرج التكراري للأخطاء المعيارية و مقارنته بالتوزيع الطبيعي	الشكل (6.4)
193	التمثيل البياني لنقاط انتشار البواقي و مقارنته مع المنحنى الطبيعي للأخطاء	الشكل (7.4)
194	لوحة الإنتشار	الشكل (8.4)

## قائمة الملاحق

الصفحة	العنوان	الرقم
206	مكونات الخطر الإقتصادي لوكالة ICRG	الملاحق(01)
207	مكونات الخطر المالي لوكالة ICRG	الملاحق(02)
208	مكونات عناصر المعايير المستخدمة في مجموعة فيتش	الملاحق(03)
211	مكونات عناصر المعايير المستخدمة في ستاندر اند بورز	الملاحق(04)
213	مكونات عناصر المعايير المستخدمة في موديز	الملاحق (05)

# المقدمة

يعتبر ميدان العلاقات الاقتصادية الدولية من الميادين الأكثر إثارة للدراسة والتحليل الاقتصادي في الألفية الثالثة نتيجة التطورات و التغيرات المستمرة والمتلاحقة التي يعرفها النظام الاقتصادي العالمي من عشرية لأخرى.

كما تشير التطورات الراهنة في الاقتصاد العالمي إلى تزايد ظاهرة تزايد الاعتماد الاقتصادي المتبادل، و يتمثل ذلك في زيادة حجم و نوع معاملات السلع و الخدمات العابرة للحدود، وتعاضم التدفقات الرأسمالية الدولية، و سرعة انتشار التكنولوجيا، و مع تزايد التطورات و اتساعها، بدأت خارطة العالم الإقتصادية تتغير وبدأت آليات و أشكال و مفاهيم جديدة تظهر على مسرح السياسة الإقتصادية، و مسرح العلاقات الإقتصادية الدولية.

فالإنفتاح المتزايد على دول العالم سيشكل أحد أهم عناصر نموها، إذ لا يتوقف هذا الإنفتاح على تزايد نسبة ما يعرف اصطلاحا بالمعاملات الإقتصادية الدولية، وتتمثل هذه المعاملات في تحركات السلع والخدمات التي تمثل في التجارة الدولية من استيراد و تصدير و يتعداه إلى تزايد حركة الأموال من و إلى تلك الدول بشكل استثمارات أجنبية وعوامل الإنتاج، أي اليد العاملة و هذا ما يسمى بالتجارة الدولية.

إن نمو التجارة الدولية خلال العقود الثلاثة الأخيرة، أظهر أن التجارة الدولية انتشرت بصفة كبيرة. فقد تسارعت عمليات التبادل التجاري وازدادت عملية الإنفتاح على الإقتصاد العالمي. حيث تمثل

بمجموع التبادلات الدولية ما بين 10-12% من الثروة العالمية نهاية سنوات 1960 بالمقابل 24% في بداية سنوات 2000.

كما إن محدودية السوق المحلية و عدم إمكانية تصريف الإنتاج المتحقق أو الذي يمكن أن يتحقق، يؤدي إلي هدر و ضياع اقتصادي يتمثل في أن الجزء من الإنتاج الذي لا يتم تصريفه، يبقى خارج إطار الانتفاع الإقتصادي منه و ما يمثله من تبديد الموارد المستخدمة في إنتاجه.

إضافة إلى ذلك، تعتبر التجارة الدولية من القطاعات التي تلعب دوراً هاماً في تشكيل العلاقات الإقتصادية بين القطر وباقي دول العالم، بحيث تمثل الدافع الرئيسي وراء نمو الإقتصاد الدولي، كما تعتبر التجارة الدولية عصب الإقتصاد الوطني، إذ تمكن من تلبية احتياجات ومتطلبات الإقتصاد وكذا الحصول على العملة الصعبة وهذا من خلال عمليات الإستيراد والتصدير، بحيث لازال معدل نمو التجارة الدولية يمثل ضعف معدل نمو الناتج العالمي. فقد شهدت الإقتصاديات النامية الأكبر مثل الصين و الهند نموا متواصلا للأنشطة التصديرية. كما يوجد عدد لا بأس به من الدول النامية حقق مكاسب من التحسن الكبير في شروط التبادل التجاري على مدى الأعوام القليلة الماضية.

و لتقوم التجارة الدولية بدورها التاريخي كمحرك للنمو و التنمية لا بد من توافر بيئة اقتصادية عالمية مناسبة، ونظام تجاري عالمي مساند لعملية التنمية وتحسين شروط التبادل الدولي. غير أنه أمام تزايد أهمية و أحجام المعاملات المالية الدولية تنامت المشكلات المترتبة عن هذه المعاملات. وخاصة مع ظهور الأزمات من جهة وعدم استقرار العملات الرئيسية خاصة الدولار، بالإضافة إلى مشاكل المديونية و العلاقات السياسية المتوترة ، كل هذا أثر بصفة مباشرة على ارتفاع درجة المخاطرة لبعض الأقطار مما أدى إلى تزايد فرص حالات عدم التسديد.

فمشكل عدم التسديد إن كان لا يطرح في كل من حالات الإستثمار الأجنبي أو ما يعرف بالحركات الدولية لرؤوس الأموال إلا أنه متواجد بشكل صريح في حالات الصادرات و الواردات المنظورة السلعية، والصادرات و الواردات غير المنظورة الخدمية. أي ما يعرف بالتجارة الخارجية. هذا لسببين رئيسيين: احدهما أن التعامل في التجارة الخارجية لا يترتب عنه ضمانات إلا في بعض الاستثناءات، بحيث يكون التعامل تلقائيا حاله حال التجارة الداخلية، و الثاني أن التعامل في هذه الحالة يكون معاكسا لحالات التعاملات الدولية، أي الدفع المسبق للحصول على الغرض المعني بينما

يكون في التجارة الخارجية بعد الأداء (أي بعد تسليم البضاعة)، ناهيك على أن المدة الطويلة لتاريخ الاستحقاق (مدة طويلة نسبياً) هذا ما يؤدي إلى حوادث قد تؤثر على الوفاء بالالتزامات اتجاه الطرف الآخر، تلك الحوادث قد تكون داخلية أو من طرف خارجي يؤدي إلى عدم التسديد.

و لعل أهم و أبرز تلك العوامل ما يسمى بالمخاطر القطرية، التي قد تؤثر على قدرة المستورد في أداء ما عليه من التزامات رغم وضعيته المالية الجيدة و سمعته التي تتمتع بالموثوقية الكبيرة، هذا لأن الدولة موضوع التعامل ذات خطر مرتفع لا يمكن تحمله، مما قد ينتج مشاكل عدم التسديد للمصدر، ويضعف قدرة متعاملها المحليين على الأداء بالتزاماتهم الدولية.

و مما سبق يمكن طرح الإشكالية التالية:

**هل تعتبر المخاطر القطرية كأداة إستراتيجية للتنبؤ و الوقاية من مخاطر عدم التسديد الدولية؟**

و تقتضي معالجة هذه الإشكالية طرح التساؤلات التالية:

- ما هي مخاطر التعاملات الدولية التي قد تصاحب مخاطر عدم التسديد و ما هي مصادرها المحتملة؟
- ما هي مستويات قياس هذه المخاطر؟ و ماهية تقنيات تيسير المخاطر المتاحة للمؤسسة؟
- هل معرفة خطر الدولة يعتبر وسيلة لتجنب مخاطر التعاملات الدولية؟ من خلال كونها تعتبر كوسيلة لتحديد التقنية المستعملة و الطريقة المتبعة لتغطية المخاطر؟
- هل تؤثر المخاطر القطرية على مستوى تدفق المعاملات الدولية و خاصة معاملات التجارة الخارجية؟

## فرضيات الدراسة:

للإجابة على الأسئلة المطروحة قمنا بصياغة الفرضيات التالية، التي سنحاول من خلال هذا العمل تأكيدها أو نفيها:

– هل تعتبر المخاطر القطرية الوسيلة الوحيدة للتنبؤ بمخاطر عدم التسديد خصوصا في الدول النامية.

– هل معرفة درجة المخاطر القطرية يعتبر أول إجراء احترازي يسمح للمؤسسة تحديد طريقة تغطية مخاطر عدم التسديد الدولية.

– هل تؤثر درجة خطر الدولة المرتفع على التزامات العميل ومركزه المالي، مما يسبب حالات عدم التسديد الدولية.

تهدف الدراسة إلى إبراز مدى أهمية إدارة مخاطر عدم التسديد العمليات الدولية بالنسبة للمؤسسة من خلال معرفة درجة المخاطر القطرية، خاصة فيما يتعلق بالعمليات الخارجية حيث يكون الطرف الآخر موضوع التعامل مجهولا بالنسبة للمؤسسة وهذا من أجل أفضل أداء للمؤسسة. و إلى مدى أهمية تسيير المخاطر مما يسمح للمؤسسة بالمنافسة في الأسواق الدولية وتصريف منتجاتها.

## أدوات الدراسة :

أثناء قيامنا بإنجاز هذا البحث قمنا بإستعمال الأدوات الآتية :

1. إعتماذ عدة مراجع من كتب، مذكرات، تقارير، ملتقيات وطنية وكانت هذه المراجع باللغتين العربية والأجنبية.
2. الإستعانة بشبكة الإنترنت من أجل الحصول على الدراسات الحديثة التي يتعذر علينا إيجادها في المكتبات.
3. الإتصال بالأساتذة الجامعيين المختصين في المجال من أجل الإستشارة وطلب التوجيه.

## صعوبة الدراسة :

1. قلة المراجع التي تناولت هذا الموضوع بشكل واضح.
2. قلة الدراسات الميدانية في الموضوع، وتعذر الحصول على بعض الإحصائيات الحديثة.

## المنهج المستخدم في البحث :

من أجل الإجابة على إشكالية بحثنا واختبار صحة الفرضيات، قمنا بالإعتماد في هذه الدراسة على منهجين، نظري و تحليلي، فاعتمدنا في الجانب النظري عن أسلوب الوصف التحليلي لفهم الظاهرة والإلمام بجوانبها، من خلال تعرضنا إلى التجارة الخارجية كأهم مكون للعمليات الدولية و مخاطر عدم التسديد المصاحبة لها و كيفية تغطيتها من طرف المؤسسة. أما المنهج التحليلي فيشتمل على استخدام المنهج الإحصائي (الوصفي و القياسي) في عرض البيانات و تحليلها و تقييمها و تفسيرها من خلال إعداد جداول و بيانات إحصائية تعكس تغير حجم المتغيرات.

## أسباب اختيار الموضوع:

إن الدوافع التي أدت بنا إلى معالجة هذا الموضوع دون غيره نجملها فيما يلي:

1. شعورنا بقيمة وأهمية هذا الموضوع في ظل هذه التحولات المتسارعة للإقتصاد العالمي و تعدد الأزمات الإقتصادية، و لارتباط الإقتصاديات بعضها البعض.
2. حداثة و تجدد موضوع المخاطر.
3. نقص الدراسات والبحوث التي تناولت مخاطر عدم تسديد العمليات الدولية.
4. تزايد اهتمام دول الربيع البترولي بضرورة تنويع صادراتها خارج المحروقات.
5. محاولة لفت اهتمام مسؤولي المؤسسات الإقتصادية الجزائرية إلى جانب آثار هذا القرار الإستراتيجي، بدلا من التسرع في إمضاء العقود.

## أهمية الموضوع:

تبرز أهمية هذا الموضوع في كونه يتناول ظاهرة معاصرة لم تتحدد معالمها بعد بصورة نهائية، ولقد اعتبرتها الكثير من الدول محورا من محاور سياستها الإقتصادية التنموية، وكما اعتبرتها العديد من المؤسسات الاقتصادية آلية ناجعة للتوسع والنمو والحفاظ على مكانتها في ظل تزايد حدة المنافسة.

## حدود الدراسة:

إقتصرننا في هذه الدراسة على دراسة التجارة الخارجية من بين التعاملات الدولية بين المؤسسات الإقتصادية، وبذلك استبعدنا المفهوم الواسع الكلي للتجارة الدولية (التعاملات الدولية) ، والتي تتوسع إلى مجالات أخرى أوسع ، كما أننا اخترنا المخاطر القطرية كمؤشر كلي دال على مخاطر عدم التسديد وليست كلها، وكان معيار الإختيار هو أهمية بالنسبة لمستويات قياس الخطر لأن المستويات الأخرى يمكن التحكم بها.

## خطة الدراسة:

محاولة منا للإجابة على إشكالية البحث، عمدنا إلى تبويب وتقسيم هذا البحث إلى أربعة فصول نوجزها على النحو التالي:

- مدخل نظري حول العمليات الدولية من خلال معرفة مكونات التجارة الدولية و التركيز على التجارة الخارجية من خلال دراسة التجارة الخارجية وما يميزها عن التجارة المحلية و اختيار الأسواق الأجنبية و كيفية إجراء المدفوعات الدولية من خلال البنوك المراسلة .

- ثم نتعرض في الفصل الثاني إلى وسائل الدفع التقليدية و الحديثة المستعملة في التجارة الدولية و تقنيات التسديد المستندية و الغير مستندية التي تضمن للمصدر أكبر قدر من الأمان إضافة إلى التبادلات المقاصة التي يمكن أن تكون حلا لبعض حالات التسوية الدولية.

- في الفصل الثالث سنوضح كيفية التحكم في مخاطر عدم التسديد الدولية من خلال معرفة مخاطر التعاملات الدولية بصفة عامة مع التركيز على مخاطر عدم تسديد المعاملات التجارية الدولية من خلال معرفة مصدر الخطر و مستويات قياس المخاطر، إلى تقنيات تسيير و تغطية هذه المخاطر من وقاية إلى التغطية الخارجية إما بواسطة مؤسسات التأمين أو بواسطة مؤسسة مالية (التحويل) و كذا التغطية الداخلية (التغطية الذاتية).

- في الفصل الرابع سنتطرق إلى تحديد المخاطر القطرية للوقاية من مخاطر عدم التسديد الدولية، بدءا بتقنيات تقييم المخاطر القطرية داخل المؤسسة و ذكر العلاقة بين المخاطر القطرية و مخاطر عدم التسديد، مع عرض كيفية تصنيف هذه المخاطر و صولا إلى انعكاس المخاطر القطرية على التبادلات التجارية من خلال أثرها على الواردات، ولتقدير و تقييم مدى العلاقة قمنا بدراسة قياسية توضح العلاقة الدالية بينهما.

## الفصل الأول:

# العمليات المالية الدولية

المبحث الأول:

ماهية التجارة الدولية

المطلب الأول: مفهوم التجارة الدولية.

المطلب الثاني: دراسة التجارة الخارجية و

أسباب التخصص.

المطلب الثالث: أسباب التوجه للخارج واختيار

السوق

المبحث الثاني: النظام المصرفي

والمدفوعات الدولية

المطلب الأول: البنوك المتدخلة في

العمليات الخارجية

المطلب الثاني: البنوك المراسلة و العمليات

الصرفية

المبحث الثالث: آلية المدفوعات

الدولية ( المقاصة بين بنكية دولية )

المطلب الأول: المقاصة و التحويلات

الداخلية

المطلب الثاني: المراسلون و التحويلات الخارجية

الفصل الأول

الفصل الأول

الفصل الأول

الفصل الأول

الفصل الأول

الفصل الأول

## مقدمة الفصل

تتناول العلاقات الاقتصادية الدولية بصفة عامة دراسة جميع أوجه النشاط الاقتصادي الذي يقوم بين دول تخضع لسلطات سياسية مختلفة و حتى إلى أقاليم جغرافية مختلفة، فتساهم هذه الأخيرة بشكل كبير تنمية هذه الاقتصادات، إضافة إلى تحقيق مستويات كبيرة من النمو لهذه الدول.

غير أنه بغية الوصول إلى علاقات اقتصادية مميزة التي من شأنها تحقيق الأهداف المرجوة للإقتصاد، لا بد من توفر من متعاملين اقتصاديين محترفين و جهاز مصرفي كفء يساهم في تطور هذه العلاقات و يحقق النفع للإقتصاد.

وتؤثر أنماط تسوية المدفوعات الدولية على العمليات المصرفية الخارجية، فمنذ الحرب العالمية الثانية تطورت العلاقات التجارية الدولية، وتطورت معها طرق تسوية المبادلات التجارية أو إن صح القول العمليات المصرفية الخارجية.

وتتألف هذه العلاقات من حركات الأشخاص متمثلة في الهجرة الدولية، ومن حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال، وهي ما تعرف اصطلاحاً بالمعاملات الاقتصادية الدولية. وتنقسم هذه الأخيرة كما هو واضح إلى حركات دولية للسلع والخدمات (التجارة الدولية) وحركات دولية لرؤوس الأموال.<sup>1</sup>

(1) محمود يونس: أساسيات التجارة الدولية، الدار الجامعية، 1992، ص11.

## المبحث الأول: ماهية التجارة الدولية.

تقوم التجارة الدولية في الإقتصاد الوطني بدور مهم في النشاط الإقتصادي بتوفيرها احتياجات البلاد من السلع و الخدمات غير المتوفرة عن طريق الإستيراد، كما تقوم بتصريف فائض الإنتاج المحلي عن طريق التصدير، لذا تحتل التجارة الخارجية مكانة بارزة في النشاط الإقتصادي خصوصا أنها ساعدت كثير من الدول على النمو الإقتصادي .

و تساهم التجارة الخارجية في تحقيق النمو الاقتصادي بالنسبة للدول النامية من خلال نقل التقدم التقني فضلا عن تعزيز الطاقة الإستيرادية لها بتوفير احتياجات التنمية الإقتصادية و الإرتفاع بمستوى المعرفة الفنية و المهارات البشرية و كذلك تشجع استيراد رأس مال الأجنبي.

## الطلب الأول: مفهوم التجارة الدولية.

يخضع مصطلح التجارة الدولية - شأنه في ذلك شأن الكثير من مصطلحات العلوم الإجتماعية - لتباين كبير في الرأي حول نطاق مضمونه و الصور التي يتألف منها. فقد حظي موضوع التجارة الدولية بصفة عامة و التجارة الخارجية بصفة خاصة باهتمام بالغ منذ مطلع هذا القرن، وذلك بسبب الحاجة إلى التخلص من الآثار السلبية التي تركتها الحرب العالمية الثانية، و التي تتمثل في العوائق التجارية و الركود الإقتصادي، مما أدى إلى اتفاقية "بروتن وودز"<sup>1</sup>، التي دعت إلى بلورة الأطر الجماعية للدول المشتركة في التجارة من خلال الإتفاقيات الدولية التي تتيح مجالات أوسع نطاقا لتبادل السلع و الخدمات وعناصر الإنتاج. ونتيجة لتطور نظم المعلومات و الإتصالات الدولية، فقد تزايدت أهمية هذا القطاع باعتباره أهم محددات النمو الإقتصادي، وتحقيق الرفاهية للشعوب لبلوغ المستويات المتقدمة من التنمية الإقتصادية.<sup>2</sup> و في هذا الخصوص يمكن التفرقة بين مصطلح التجارة الخارجية بمعناها الضيق و مصطلح التجارة الخارجية بمعناها الواسع.

(1) عقد مؤتمر بروتن وودز نسبة إلى مدينة بروتن وودز في ولاية نيوهامبشر في الولايات المتحدة، و كان من أهم قراراته ربط الدولار بالذهب، و ربط بقية عملات العالم بالدولار.

(2) النمو الإقتصادي يعني زيادة الإنتاج من السلع و الخدمات على المستوى الكلي في الإقتصاد، بينما التنمية الإقتصادية تعني تحقيق النمو الإقتصادي بالإضافة إلى إحداث تغيرات اجتماعية و سياسية، و تطوير البنية التحتية للإقتصاد.

أولاً: مفهوم التجارة الدولية ومكوناتها<sup>1</sup>

- فيما يغطي اصطلاح التجارة الخارجية بالمعنى الضيق كلا من الصادرات و الواردات المنظورة،  
يغطي اصطلاح التجارة الدولية بالمعنى الواسع كلا من :
- الصادرات و الواردات المنظورة السلعية،
  - الصادرات و الواردات غير المنظورة الخدمية،
  - الهجرة الدولية: أي انتقالات الأفراد بين دول العالم المختلفة،
  - الحركات الدولية لرؤوس الأموال.

و أمام هذا التباين في المفاهيم اتجه بعض الكتاب إلى استخدام اصطلاح التجارة الخارجية للدلالة على النطاق الضيق لها، بينما أطلق مفهوم التجارة الدولية على التجارة الخارجية بالمعنى الواسع.  
كما إن مصطلح التجارة الخارجية في إطاره الكلاسيكي لا يخرج عن كونه وصفاً لحركة انتقال السلع بين دول العالم المختلفة، من هنا يمكن القول إن مفهوم " التجارة الخارجية الكلاسيكية " ينصرف إلى حركة التجارة الخارجية المنظورة، و يوحي إلينا الوصف الكلاسيكي المقدم للتجارة الخارجية أن هناك تفرقة هامة يجب أخذها في الإعتبار بين كل من التجارة الخارجية المنظورة و التجارة الخارجية غير المنظورة؛ فإذا كان المصطلح الأول يعبر عن التجارة الخارجية في إطارها العادي - أي السلعي - فإن المصطلح الثاني المتعلق بالتجارة الخارجية غير المنظورة يعبر عن حالة التبادل الدولي في الخدمات، أي ينصب على الإطار المعنوي - اللامادي - للتجارة الخارجية و التي يقع في مقدمتها حركة السياحة و النقل الدولي و التأمين الدولي، و الخدمات المالية و الخدمات المصرفية و قضايا أخرى مستحدثة مرتبطة بالتعليم و الصحة و المقاولات و الإستثمارات بصورها المختلفة.<sup>2</sup>

وهناك مفهوم عام للتجارة الدولية هو إن المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع و الأفراد ورؤوس الأموال. تنشأ بين أفراد يقيمون في و وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة.<sup>3</sup>

(1) حاتم سامي عفيفي: التجارة الخارجية بين التطوير و التنظيم، الدار المصرية اللبنانية، الكتاب الأول، 1991، ص 36.

(2) حاتم سامي عفيفي: الإتجاهات الحديثة في الإقتصاد الدولي و التجارة الدولية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، الطبعة الثانية 2005، ص 57.

(3) رشاد العصار: التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر و التوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2002، ص 12.

## ثانيا: الحركة الدولية للأموال:

تتضمن حركة الأموال الدولية بالمعنى الواسع حسب التعريفات المقدمة من طرف المنظمات الدولية (اللجنة الأوروبية خصوصا)، التي تعتبر الحركات الدولية لرؤوس الأموال إذا ما استثنينا : المدفوعات الدولية أي التحويلات المالية الدولية التي تقابل حركات السلع و الخدمات (حالة تسوية الفواتير) كل من<sup>1</sup>:

## 1. التدفقات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر:

هي العمليات التي يتم بموجبها متعامل اقتصادي بتوظيف أموال يهدف الحصول على فائدة مستدامة، لمؤسسة تمارس نشاطاتها في الخارج. فقد يتعلق الأمر بـ :

- خلق فرع في الخارج،
- شراء على الأقل 10% من رأس المال الإجتماعي الأجنبي،
- نقل شركة إلى الخارج.

## 2. استثمارات المحفظة:

تخص عمليات الشراء أو البيع في الخارج لأصول حقيقية (مثل الأسهم)، حقوق مثل (سندات)، ليس بهدف السيطرة على الشركة، ولكن بكل بساطة بغية توظيف الأموال. يجدر الإشارة إلى أنه في حالة شراء الأسهم يجب أن لا تتجاوز النسبة 10% من رأسمال الشركة، لأن تجاوزها يعتبر استثمارا أجنبيا مباشرا.

## 3. عمليات الإقراض:

يتعلق الأمر بالقروض المنوحة من طرف المؤسسات المالية (البنوك) للمتعاملين الإقتصاديين الأجانب، أو من طرف مقترضين من مؤسسات مالية محلية لمتعاقدين مع متعاملين محليين.<sup>2</sup>

## 4. حركات العمل ورأس المال:

يجب التمييز بين العمل و رأس المال، فهذا الأخير يمكنه الحركة دون أن تكون الملكية مجبرة على ذلك، فحين أن العمل عكس ذلك، فملكية العامل عليها الحركة. فدخل رأس المال سوف

(1) التدفقات المتعلقة بأصول الثروة العقارية، أي المعاملات الخاصة بشراء أو بيع العقارات التي تتم بواسطة غير المقيمين، أو شراء القارات في الخارج بواسطة مقيمين. وكذلك التدفقات المتعلقة بتحركات رؤوس الأموال الشخصية وتشمل الهدايا، المنح، الميراث، التركات. الخ.

(2) David Hénaux : Les mouvements internationaux de capitaux (Comprendre les crises financières), educagri, 2009, p23.

يحول إلى بلده الأصلي، أو على الأقل الجزء المسموح به للتحويل. أما دخل العمل فلا يحول كلياً لأن أغلبه يستعمل في قضاء الحاجات اليومية للمقيم.<sup>1</sup>

### ثالثاً: التجارة الخارجية

#### 1. مفهوم التجارة الخارجية:

تعددت الصيغ المختلفة لتعريف التجارة الخارجية بناء على الهدف من دراستها، فقد عرفت تاريخياً بأنها تمثل "أهم صور العلاقات الاقتصادية التي يجري بمقتضاها تبادل السلع و الخدمات بين الدول في شكل صادرات و واردات".  
ويلاحظ أن هذا التعريف يقتصر على توضيح العلاقات التاريخية المتمثلة بالجانب الإقتصادي، متجاهلاً مكونات التجارة الخارجية، حيث ركز فقط على الإطار العام لمفهوم التجارة المتمثل بتبادل الصادرات و الواردات.<sup>2</sup>

#### 2. مكونات التجارة الخارجية<sup>3</sup>

تتكون التجارة الخارجية في أي دولة من العناصر التالية:

##### أ. الصادرات: وتنقسم إلى نوعين:

- الصادرات المنظورة: في شكل سلع ملموسة مثل البترول و الآلات ،
- الصادرات غير المنظورة: في شكل خدمات غير ملموسة مثل السياحة وخدمات النقل والملاحة،

##### ب. الواردات: و تنقسم إلى نوعين:

- الواردات المنظورة: في شكل سلع ملموسة مثل المواد الغذائية،
- الواردات غير المنظورة: في شكل خدمات غير ملموسة مثل الخدمات العلاجية المقدمة من دولة أخرى،

(1) Jean-Marie Grether , Jaime de Melo: Commerce International (Théories et applications), De Boeck, 1997, p 371.

(2) حسام على داود: اقتصاديات التجارة الخارجية ، دار المسيرة للنشر و التوزيع، عمان ، الطبعة الأولى، 2002 ، ص13.

(3) عبد المطلب عبد الحميد: البنوك الشاملة عملياتها و إدارتها، الدار الجامعية للطباعة و النشر و التوزيع، الإسكندرية، ص 247.

ج. **تجارة الترانزيت:** و تسمى التجارة العابرة لأراضي دولة ثالثة أثناء انتقالها من البلد المصدر

إلى البلد المستورد، وتعتبر من الأنواع الهامة لنشاط التجارة الدولية.

د. **نظام السماح المؤقت:** وهو نظام يخص الواردات لزيادة حجم التجارة الخارجية لدولة ما.

و يطبق على الواردات من المواد الأولية و نصف المصنعة بغية تصنيعها و استكمال صنعتها

أو إصلاحها محليا، و تعفي مؤقتا من الرسوم الجمركية و عوائد الرصيف و البلد و غيرها؛

و تتم بشروط معينة أهمها أن المستورد هو المصدر لها بعد تصنيعها و إصلاحها، و لابد أن

يودع تأمين بمصلحة الجمارك أو ضمانا مصرفيا بقيمة الرسوم و العوائد، و أخيرا أن يتم

إعادة تصديرها خلال فترة محدودة من تاريخ الإستيراد.

### 3. أسباب قيام التجارة الخارجية

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية، إلى السبب الرئيسي المتمثل في جذور المشكلة

الإقتصادية أو ما يسميه الإقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية. و ذلك بسبب محدودية الموارد

الإقتصادية قياسا بالإستخدامات المختلفة لها في إشباع الحاجات الإنسانية المتجددة و المتزايدة

و المتداخلة. إلى جانب ضرورة إستخدام هذه الموارد بشكل أمثل.

ويمكن تلخيص أهم أسباب قيام التجارة الخارجية في النقاط التالية:<sup>1</sup>

- عدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين دول العالم المختلفة. مما ينتج عنه عدم قدرة

الدولة على تحقيق الإكتفاء الذاتي من السلع المنتجة محليا،

- تفاوت التكاليف و أسعار عوامل الإنتاج و الأسعار المحلية لكل دولة، مما يؤدي إلى

انخفاض تكاليف الإنتاج للسلعة في دولة ما؛ وذلك من خلال تحقيق وفورات الحجم ،

مقارنة مع ارتفاع هذه التكاليف لإنتاج نفس السلعة في دولة أخرى،

- اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من دولة لأخرى. مما ينتج عنه

تفاوت الإستخدام الأمثل للموارد الإقتصادية؛ حيث تتصف الظروف الإنتاجية بالكفاءة

العالية في ظل ارتفاع مستوى التكنولوجيا، وعلى العكس من ذلك في حال انخفاض

مستوى هذه التكنولوجيا، حيث يخضع الإنتاج لسوء الكفاءة الإنتاجية و عدم الإستغلال

الأمثل للموارد الإقتصادية،

(1) حسام على داود: مرجع سابق ، ص 16.

- الفائض في الإنتاج المحلي الذي يتطلب البحث عن أسواق خارجية لتسويق الإنتاج بشرط توفر كافة الظروف الملائمة للطلب على الإنتاج عالمياً،
- السعي إلى زيادة الدخل القومي اعتماداً على الدخل المحقق من التجارة الخارجية و ذلك بهدف دفع مستوى المعيشة محلياً و تحقيق الرفاه الإقتصادي،
- اختلاف الميول و الأذواق الناتج عن التفضيل النوعي للسلعة ذات المواصفات الإنتاجية المتميزة، حيث أن المستهلكين في كل دولة يسعون للحصول على السلعة ذات المواصفات العالية من الجودة لتحقيق أقصى منفعة ممكنة منها،
- الأسباب الإستراتيجية و السياسية المتمثلة في تحقيق النفوذ السياسي من خلال الندرة النسبية للسلعة المنتجة و المتاجرة بها عالمياً.

## المطلب الثاني: دراسة التجارة الخارجية و أسباب التخصص.

أولاً: دراسة التجارة الخارجية<sup>1</sup>

تعد التجارة أقدم وأهم مظاهر قيام العلاقات الاقتصادية الدولية، لهذا جذبت إهتمامات الدول و الفكر الإنساني منذ القدم. وكانت بالتالي محلا للعديد من المفاوضات و الدراسات و المؤتمرات و اكتسبت تدفقات مستمرة من المبادئ و الأفكار و النظريات و التقنيات... و نكتفي في هذا الإطار بعرض ثلاثة موضوعات تمس أهم جوانب التجارة الخارجية و هي:

**1.** أنماط التخصص الدولي في الإنتاج و التبادل: و هذا يستدعي بحث القوى الكامنة خلف

طبيعة و نمط اشتراك لكل دولة أو جماعة في التجارة الخارجية. و من باب أولى: البحث في القوى الكامنة خلف أنماط تقسيم العمل و أنماط تخصص الدول و الجماعات في إنتاج و تبادل سلع و خدمات محددة بذاتها غيرها.

**2.** ظروف و شروط و معدلات التبادل الدولي. يثار مباشرة التساؤل عن الظروف و الأسعار و الكميات و النسب التي يتم بمقتضاها التبادل. فيصبح من الضروري تحديد حجم المنافع أو الخسائر التي تعود على الدولة من جراء التبادل بدلا من محاولة الإكتفاء الذاتي.

**3.** يصبح من المفيد التعرف على القيود التي تعوق هذا التبادل و آثارها و بواعث فرضها، و تهتم دراسة التجارة الخارجية بنفس الأسئلة التقليدية في الإقتصاد عموما، و هي ماذا تنتج و كيف يتم الإنتاج؟ مشكلة الإنتاج و لمن تنتج؟ ما هي كمية توليفة السلع التي تدخل في نطاق التجارة الخارجية، و ما هي عناصر الإنتاج اللازمة لإنتاج السلع المصدرة. و علاقة ذلك بمشكلة الإنتاج؟ ما هو العائد الذي يعود على الدولة من التجارة و كيف يتم توزيع هذا العائد على الدول و علاقة هذا بمشكلة التوزيع؟

و بنظر الإقتصاد الدولي إلى العالم على أنه مجموعة من الدول المنفصلة. كل دولة لها مواردها الطبيعية، رأس المال التقنية الفنية، و القوى العاملة الخاصة بها. و لكل دولة مؤسساتها الاقتصادية و الإجتماعية و سياساتها الاقتصادية، فغالبا ما يهمل الإقتصادي الدولي نفقات النقل و يفترض أن جميع الأسواق تسودها المنافسة الكاملة (التامة)، و أن عناصر الإنتاج (عمالة رأس المال) قادرة على التنقل بسهولة و يسر داخل الدولة الواحدة و لكن ليس بين الدول.

(1) رشاد العصار: التجارة الخارجية، مرجع سابق، ص 14 و 15.

و باستخدام هذه الفروض أو بعضها يحاول الإقتصادي الدولي تفسير انتقال السلع و الخدمات و حركة رؤوس الأموال بين الدول و إيضاح تأثير ذلك على الرفاهية الإقتصادية و التنبؤ بما يحدث نتيجة تغيير السياسات الوطنية و يكون التركيز أساسا على تلك السياسات الموجهة إلى المدفوعات و التجارة الخارجية كالتعريف الجمركية، التكامل الإقتصادي، سعر الصرف، ضريبة الدخل الأجنبي... الخ.

### ثانيا: أسباب التخصص في التجارة الخارجية

و تمثل هذه الأسباب، العوامل التي تؤدي إلى إنتاج السلعة المتاجر بها دوليا بكفاءة اقتصادية و إنتاجية مرتفعة. دوننا عن غيرها من السلع. و يعزى التخصص في التجارة إلى العوامل التالية:

#### 1. الظروف الطبيعية:

و تمثل الخصائص المكتسبة للدولة المشتركة في التجارة و التي تؤدي إلى تخصص هذه الدولة في نشاط إنتاجي محدد، فالدولة التي تتميز بترية خصبة و مياه مناسبة للري بكميات وفيرة تجعلها تتخصص في المنتجات الزراعية؛ بينما نجد بأن الدول التي تحوي في باطنها موارد طبيعية كالمواد الخام المتمثلة بالنفط و الفحم و الحديد و غيرها تتخصص في إنتاج السلع الوسيطة و المواد الأولية. وهذا ينطبق على بقية القطاعات الإقتصادية.

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

و يعتبر هذا العامل مرتبطا بطبيعة عناصر الإنتاج المتوفرة في الدولة بكثافة حيث تقوم الدول بالتخصص في إنتاج السلع التي يستخدم في إنتاجها العنصر الإنتاجي المتوفر بكثافة<sup>1</sup> (لا يتحدد نوع الإنتاج الذي ستخصص فيه دولة ما<sup>2</sup> فقط على أساس مواردها الطبيعية فحسب ولكن أيضا على أساس المعروض من اليد العاملة ورأس المال في هذه الدولة). فبعض الدول قد توجد لديها وفرة في اليد العاملة، مثل الدول النامية المزدهمة بالسكان، في حين لا يوجد لديها رأس المال اللازم للصناعة. وفي هذه الحالة سنجد أن مثل هذه الدول تتجه إلى إنتاج الصناعات الخفيفة التي لا تتطلب مهارة فنية عالية أو

(1) حسام علي داود مرجع سابق. ص 18 .

(2) تجدر الإشارة إلى أن الظروف التاريخية والعادات والتقاليد قد تؤدي إلى وجود مزايا يتمتع بها سكان دولة معينة دون غيرهم . فسكان النرويج مثلاً اشتهروا منذ زمن بعيد بأعمال الملاحة واشتهر السويسريون بصناعة الآلات الدقيقة والساعات كما اشتهر الأمريكيون بصناعة السيارات، مثل هذه الظروف قد أكسبت كل دولة من هذه الدول نوعاً من التخصص في صناعة بذاتها مما أدى إتقانها واكتساب شهرة دولية.

رؤوس أموال ضخمة مثل صناعة الغزل والنسيج والصناعات الزراعية وغير ذلك من الصناعات الخفيفة. و العكس صحيح.<sup>1</sup>

### 3. تكاليف النقل:

و يرتبط هذا العامل بمدى اتساع السوق للسلعة المنتجة. وكذلك بتكلفة الإنتاج و السعر. حيث أن قرب الإنتاج من مواقع الشحن يخفف تكلفة الإنتاج للسلعة و بالتالي يخفض فاتورة الصادرات.<sup>2</sup>

### 4. توافر التكنولوجيا الحديثة:

والمقصود بذلك هو أن الدولة التي يتوافر لها السبق في استحداث التكنولوجيا الجديدة (سواء عن طريق الاختراع أو الابتكار) تصبح في وضع يسمح لها بإنتاج سلع ومعدات إنتاجية عالية الثمن وعلى جانب كبير من التعقيد الإنتاجي، ومثل هذه السلع بالقطع لا تكون موجودة في الدول الأخرى، على الأقل في فترة ظهورها، ومن ثم يكون هناك إقبال على اقتنائها.<sup>3</sup>

### ثالثاً: أهم الفروقات بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية:

سبق أن ذكرنا أن كلاً من التجارة الداخلية والتجارة الخارجية يكون نتيجة للتخصص وتقسيم العمل الذي يؤدي بالضرورة إلى قيام التبادل .  
وهنا قد نتساءل هل معنى ذلك أن النظرية التي تحكم التجارة الخارجية هي ذات النظرية التي تحكم التجارة الداخلية. وبمعنى آخر، هل تعتبر النظرية الاقتصادية التي تفسر قيام التجارة الداخلية (السلع و الخدمات التي يتم تبادلها وكيفية تحديد أسعارها الدولية... الخ) ؟ الواقع أن النظرية الاقتصادية تستطيع أن تفسر التجارة الخارجية مثلما تفسر التجارة ولكن جرت عادة الكثير من الاقتصاديين الذين يتعرضون لموضوع التجارة الدولية على تأكيد الفوارق بينها وبين التجارة الداخلية استناداً إلى واحد أو أكثر من العوامل التالية:

(1) محمود يونس: مرجع سابق، ص 14.

(2) حسام علي داود: مرجع سابق، ص 18 .

(3) نفس المرجع الأول، ص 15 و16.

**1. التقاليد العلمية المتبعة في دراسة التجارة الدولية :**

جرت التقاليد العلمية التي أرسى دعائمها أئمة الفكر الإقتصادي الكلاسيكي على اعتبار التجارة الخارجية فرعاً مستقلاً من فروع الدراسة الإقتصادية نظراً لتمييزها بأسس ومفاهيم فنية لا تشاركها فيها التجارة الداخلية. فلقد أفرد آدم سميث وريكاردو.. وغيرهم دراسات خاصة بالتجارة الخارجية منفصلة عن تلك الخاصة بالتجارة الداخلية. ورغم أن أولين *Ohlin* - وهو من الإقتصاديين المعاصرين - يعتقد بعدم وجود اختلاف ظاهر بينهما. إلا أن واقع نشأة علم الإقتصاد وتطوره عبر العصور يوحي بالفصل بينهما. حيث أن البيانات و الإحصاءات التي إستمد منها علم الإقتصاد أصوله (البيانات الخاصة بالأسواق الداخلية في المدن و القرى وإحصاءات الجمارك التي تبين الصادرات و الواردات بين الدول المختلفة) كانت مختلفة، وما دام أن المصدر قد اختلف فإن النتاج الطبيعي له لا بد وأن يكون مختلفاً أيضاً.

**2. الحدود الجغرافية :**

إن التجارة الداخلية تكون داخل حدود الدولة الجغرافية أو السياسة في حين إن التجارة الخارجية تكون على مستوى العالم.

**3. اختلاف طبيعة المشاكل الإقتصادية داخليا وخارجيا :**

قد تشترك التجارة الخارجية مع التجارة الداخلية في بعض الأسس التي يقوم عليها كل منهما. إلا أنهما يختلفان في طبيعة المشاكل الإقتصادية التي تواجه كلاهما . فمشكل النقود والبنوك والأجور والأسعار - على سبيل المثال - لها ناحيتها الدولية الخارجية وناحيتها المحلية الداخلية ومن ثم فإن علاجها في المجال الدولي يختلف عن علاجها في المجال الداخلي .

كما أن المشاكل النقدية والمصرفية الدولية تختلف في جوهرها عن المشكلات النقدية والمصرفية المحلية. أيضاً، إذا ما نظرنا إلى مشكلة الأجور سنجد أن الذي يحدد مستواها داخلياً (في النظام الرأسمالي هو العرض من العمال والطلب عليهم، أما المحدد الأساسي لسياسة الأجور في المجال الخارجي فهو الهجرة الدولية، حيث يهاجر العمال من الدول ذات الأجر المنخفض إلى الدول ذات الأجر المرتفع .

كذلك، مشكل تحديد أسعار السلع لها طابعها المحلي وطابعها الخارجي. فإذا كان ممكناً فرض نظام للأسعار محلياً فليس بالإمكان فرضه دولياً، إذا ليس من المستطاع لدولة ما – مهما أوتيت من قوة وسلطة – أن تجبر دولة أصغر منها على تحديد أسعار منتجاتها دولياً.

#### 4. قدرة عوامل الإنتاج على الانتقال :

يعتقد الإقتصاديون الكلاسيك أن عوامل الإنتاج قد تنتقل بسهولة نسبية داخل الدولة الواحدة، في حين يصعب حدوث ذلك عبر الحدود السياسية الدولية. ويترتب على ذلك أن تميل عوائد عوامل الإنتاج داخل الدولة الواحدة إلى التعادل، في حين يصعب حدوث ذلك التعادل في المجال الدولي.

ففي داخل الدولة الواحدة، إذا ما حدث اختلاف في أجور العمال (عائد العمل) بين منطقتين أو نشاطين إنتاجيين انتقل العمال من منطقة أو نشاط الأجر المنخفض إلى حيث يكون الأجر مرتفعاً، الأمر الذي يترتب عليه تساوي الأجر في المنطقتين أو النشاطين وكذلك الحال بالنسبة لرأس المال، فإنه ينتقل من الأماكن التي ينخفض فيها سعر الفائدة إلى حيث يرتفع هذا السعر وذلك إلى أن يتساوي السعر في مختلف المناطق.

وبالنسبة للأرض، فإنه برغم ثباتها من الوجهة الطبيعية فقد يمكن تحريكها من وجهة نظر استخدامها وذلك بتغير النشاط الذي تقوم به.<sup>1</sup>

أما على المستوى الدولي. فإن هناك حواجز كثيرة تحد من حرية انتقال عوامل الإنتاج من دولة إلى أخرى وقد تمنعها. هذه الحواجز قد تكون قانونية (مثل القيود التي تفرض على انتقال العمال أو رأس المال من دولة لأخرى) ، أو اقتصادية (مثل المخاطر التي يتحملها رأس مال الدولة الأجنبية ولا يتعرض لها في موطنه الأصلي) ، أو ثقافية (مثل الاختلاف في اللغة أو في العادات والتقاليد الذي تعوق حرية العمل والتنقل)، أو إعلامية (مثل صعوبة التعرف على الظروف والفرص الاقتصادية المتاحة في الدولة الأجنبية) أو ما إلى غير ذلك.<sup>2</sup>

(1) في الواقع إن الكثير من الدراسات الاقتصادية أبدت تحفظات عديدة حول هذا الرأي . إذا أن عناصر الإنتاج لا تتحرك دائماً داخل الدولة الواحدة بسهولة التي يشير إليها الكلاسيك وإلا فبماذا يمكن تفسير الكساد أو البطالة في بعض مناطق معنية في بريطانيا دون المناطق الأخرى وكذا الفرق بين الشمال المتقدم في إيطاليا والجنوب المختلف (نسبياً) . إن التفسير الوحيد لذلك هو عدم قدرة عوامل الإنتاج على التحرك داخلياً وفقاً للاختلافات في العوائد الممكن الحصول عليها.

(2) وبرغم هذا فقد شهد القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، بل والنصف الأول من القرن العشرين هجرات عمالية كبيرة من أوروبا وأمريكا وأستراليا ونيوزيلندا... وغيرها . كما أن رؤوس الأموال قد تحركت أيضاً سواء مع المهاجرين أو في شكل استثمارات مباشرة قام بها البريطانيون والفرنسيون والألمان وغيرهم في المستعمرات .

ومع ذلك، فإن الإقتصاديين المحدثين يرون أن عوامل الإنتاج لديها نوع من القدرة على الانتقال من دولة لأخرى وإن لم يكن ذلك بنفس السهولة التي يحدث بها داخل الدولة الواحدة، فالفارق إذن هو في الدرجة قبل أي شيء آخر. وعلى أية حال فإن هذا الفارق في الدرجة بين قدرة عوامل الإنتاج على التحرك داخلياً وخارجياً يعد كافياً لوجود اختلافات بين التجارة الداخلية والخارجية.<sup>1</sup>

### 5. تمييز النظر النقدي :

تتم التجارة الداخلية بعملة واحدة فقط، بينما تتم التجارة الخارجية بعملة متعددة تمثل الدول المشتركة في التجارة،<sup>2</sup> فمن المعروف أن المقيمين في إقليمين مختلفين داخل الدولة الواحدة يمكنهم استخدام عملة واحدة في معاملاتهم حيث لا توجد رقابة أو قيود على انتقال النقود بين أقاليم الدولة. أما بالنسبة للمعاملات التي تتم على المستوى الدولي، فإن الأمر جد مختلف حيث لكل دولة نظامها النقدي المتميز و عملتها الوطنية الخاصة. ولقد استتبع ذلك أن عدداً كبيراً من هذه العملات لا يستخدم في قياس القيم ولا يتمتع بقبول عام في الوفاء بالالتزامات خارج حدود دولته<sup>3</sup> مثل الجنيه المصري والديرة السورية والدينار العراقي والروبية الهندية... الخ .

حقيقة هناك دول تتمتع بمركز اقتصادي قوي في المحيط الدولي مثل أمريكا وإنجلترا وفرنسا وألمانيا... وغيرها ومن تم تلقي عملاتها قبولاً عاماً لدى البنوك والمؤسسات المشتغلة بتحويل العملات، إلا أن سهولة تحويل مثل هذه العملات على المستوى الدولي لا يعني أن المعاملات التجارية الدولية تتم بنفس السهولة التي تتم بها المعاملات التجارية الداخلية، حيث أن سعر الصرف (نسب مبادلة العملات بعضها ببعض) الذي بمقتضاه يتم التحويل، وهو دائم التغير (أحياناً يومياً). ناهيك عن احتمال إيقاف حرية تحويل بعضها إلى البعض الآخر. لذا، فإن المعاملات التجارية الخارجية يحيط بها من المخاطر ما لا نظير له في المعاملات التجارية الداخلية.

(1) محمود يونس: مرجع سابق، ص 16 - 17.

(2) حسام على داود: مرجع سابق، ص 15.

(3) بطبيعة الحال فإننا نغض الطرف عن الفترة السابقة للحرب العالمية الأولى والتي تميزت بتوحيد النظم النقدية في العالم على أساس قاعدة الذهب . حقيقة أن كل دولة كان لها عملتها الوطنية إلا أن إصدار النقود كان يتم على أساس التغطية الكاملة بالذهب ولذا فإن سعر صرف العملة لم يكن يتغير باعتبار أن العملة لها وزن معين من نوع معين من الذهب .

## 6. عوامل أخرى :

ومن أهم هذه العوامل : -

أ. إختلاف السياسات الوطنية : فالنظم القانونية والتشريعات الإقتصادية والضريبية والإجتماعية وغيرها تختلف وتباين من دولة لأخرى ويترتب على ذلك أن الدولة قد تفرض نظامًا خاصًا للتعامل مع الخارج يختلف عن النظام المتبع في الداخل. فهناك الرسوم الجمركية، ونظام الحصص، والرقابة على النقد الأجنبي... وغير ذلك من القيود التي تفرض على المعاملات الخارجية، وهذه كلها مسائل لا تثار بالنسبة للمعاملات الداخلية، إذ لا يوجد مثل هذه الأنظمة في المبادلات التي تجري في الداخل بين شخص وآخر أو بين منطقة وأخرى .

ب. إنفصال الأسواق: إذا كانت الأنواع المختلفة من القيود التي تضعها كل دولة على تجارتها الخارجية تتسبب في انفصال أسواق الدول عن بعضها البعض، فإن صعوبة المواصلات و الإتصالات واختلاف الأذواق واللغة والعادات والتقاليد لها دورها أيضًا في هذا الخصوص، فحقيقةً أن التحسن في وسائل المواصلات والإتصالات الدولية والدعاية والإعلان على المستوى الدولي قد أدى إلى التخفيف من حدة انفصال الأسواق، إلا أنه يجب عدم المغالاة في ذلك حيث مازال هناك الكثير من الشواهد التي تدل على أثر اختلاف أذواق الدول في الفصل بين الأسواق (مثل الملابس ذات الطابع القومي) .

ج. اختلاف السلطات السياسية : فأبناء الدولة الواحدة يخضعون لسلطة سياسية واحدة كما يجمعهم تراث تاريخي واحد ويوجد بينهم شعور خاص بالولاء والتضامن قد لا يتحقق في علاقاتهم مع غيرهم في الدول الأخرى. ومؤدى ذلك هو أن التجارة الداخلية تشمل نفس المجموعة من الأفراد في حين تشمل التجارة الدولية أفراد جماعات يسكنون وحدات سياسية مختلفة.<sup>1</sup>

د. إختلاف ظروف السوق و العوامل المؤثرة فيه في حالة التجارة الخارجية عن تلك الظروف و العوامل المؤثرة في التجارة الداخلية.

هـ. إختلاف العوامل الطبيعية و الجوية التي تحكم كلا من التجارة الداخلية و التجارة الخارجية.

(1) محمود يونس:مرجع سابق، ص 19 - 20.

- و. اختلاف درجة التأثير. بمرحلة النمو الإقتصادي على المستوى المحلي و المستوى العالمي لكل من التجارة الداخلية و الخارجية.
- ز. توفر الفرص الملائمة للتكتلات و الإحتكارات التجارية في حالة التجارة الخارجية بينما تعتمد هذه الفرص على طبيعة السلع المنتجة و السوق المحلي في التجارة الداخلية.
- ح. طرق و أساليب التمويل<sup>1</sup>.

### نخلص من كل ما سبق إلى مايلي :

- ترتبط التجارة الدولية ارتباطاً وثيقاً بظاهرة التخصص و تقسيم العمل إذا لولا قيام المبادلات الدولية لما تخصصت بعض الدول في إنتاج بعض السلع بكميات تزيد عن حاجتها، دون أن تنتج شيئاً من سلع أخرى، و من ناحية أخرى، فلولا وجود التخصص لأنتجت كل دولة ما يلزمها من السلع و لما قامت التجارة الدولية .
- تتسم التجارة الدولية ببعض الخصائص التي تجعلها مختلفة عن التجارة الداخلية و عليه، فإن العوامل التي تتحكم في تحديد أسعار تبادل السلع و أسعار العناصر التي تساهم في إنتاجها لا تسرى في حالة التجارة الدولية بذات الطريقة التي تسري بها في حالة التجارة الداخلية .
- إلى هنا وقد نتساءل عن القوى الإقتصادية التي تتحكم في تشكيل نمط التجارة الدولية لأي دولة من الدول. بمعنى آخر، لماذا توجد دول تتوافر فيها ظروف ملائمة لإنتاج عدد كبير من السلع ثم لا تقبل إلا على إنتاج بعضها وقد تستورد البعض الآخر من بلاد تنتجها في ظروف أقل ملائمة للإنتاج من ظروفها؟ ولماذا توجد بلاد فقيرة لا تتفوق على غيرها في أي ناحية من نواحي النشاط الإنتاجي و مع ذلك تخصص في بعض الإنتاج و تقيم علاقات تجارية مع الدول الأخرى؟ و من هنا تبدو أهمية وضع تفسير مقنع لأساس التجارة الدولية و العوامل التي تتحكم فيها.<sup>2</sup>

(1) حسام علي داود مرجع سابق. ص 15.

(2) محمود يونس: مرجع سابق، ص 21 - 22.

## الهطلب الثالث: أسباب التوجه للخارج واختيار الأسواق

## أولاً: أسباب التوجه إلى الخارج

إن منظمات الأعمال الدولية تتجه للعمل إلى خارج حدودها الوطنية بالذهاب إلى الأسواق الخارجية الأجنبية المختلفة لأسباب عديدة جميعها مرتبط برغبة هذه المنظمة الدولية إما :

– لزيادة الأرباح والمبيعات،

– حماية مبيعاتها وأرباحها من المنافسين.

إن هاتين النقطتين تشكل الأساس في الإطار النظري الذي يستند عليه التوجه نحو دولية أعمال مختلف منظمات الأعمال الدولية .

## 1. زيادة الأرباح والمبيعات :

إن المركب يتمثل في الأشكال والأسباب التالية :

أ. دخول أسواق جديدة: بعد إشباع ونضوج الأسواق المحلية، فإنه على منظمات الأعمال

الدولية البحث عن أسواق جديدة مجدية في الدول الأخرى حيث وجود نمو سكاني و نمو

متزايد في اقتصادياتها، الأمر الذي يمثل حافزاً قوياً للإلتجاء لهذه الأسواق.

ب. خلق سوق جديد .

ج. الترتيبات التجارية التفضيلية : إن السوق الأوروبية المشتركة على سبيل المثال تمثل سوقاً

أكبر نتيجة الترتيبات التجارية التفضيلية بين الدول الأعضاء الذي جعل من هذه البلدان

وحدة إقتصادية واحدة، إضافة إلى الترتيبات بين مجموعة هذه البلدان (الوحدة الأوروبية)

ودول أخرى خارجها .

د. النمو السريع للأسواق الأجنبية : بشكل عام، النمو السريع للأسواق الأجنبية مقارنة

بالأسواق المحلية يعتبر حافزاً يحفز الشركات الدولية على الإلتجاء لهذه الأسواق باعتبارها

أسواقاً مربحة، والمثال على ذلك أسواق دول « opec » (البلدان المصدرة للبترول) .

ه. تحسن الإتصالات : إن ثورة المعلومات والإتصالات تعتبر عاملاً مشجعاً ومؤثراً للإلتجاء

نحو العمل في الأسواق الخارجية، حيث وجود وسائل الإتصال (هاتف، تليكس، فاكس،

انترنت ...) أدت إلى تحسن القدرة على الإتصال بالمستهلكين والوكلاء والفروع في

الأسواق الأجنبية .

و. الحصول على ربح أكبر : وهذا يتم من خلال :

– عائدات أكبر،

– كلفة أقل،

– الأرباح العالية في الخارج تشكل تحفيزاً للإستثمار في البلدان الأجنبية .

ز. الحصول على المنتجات : من خلال السوق الأجنبي للسوق الوطني (المحلي) للبلد الأم

للشركة الدولية .

## 2. الحماية من المنافسين :

وتتمثل في الأشكال والأسباب التالية :

أ. متابعة الزبائن في الخارج بغية الحماية من أنشطة المنافسين .

ب. استخدام الإنتاج الأجنبي يلعب دوراً كبيراً في تخفيض التكاليف .

وهذا يشمل الإستفادة من رخص انخفاض تكاليف :

– الأيدي العاملة في البلدان الأجنبية وخاصة في الدول النامية،

– المواد الأولية اللازمة للصناعة،

– مصادر الطاقة.

ج. حماية الأسواق الأجنبية: يتمثل في إقامة مشاريع إنتاجية في البلد الأجنبي بدلاً من التصدير

(المكلف أحياناً) لحماية السوق الأجنبية من المنافسة .

د. التخلص من مشاكل شح العملات الصعبة .

هـ. قيام المنافسين بالإنتاج المحلي.

و. الإستثمار في المنافذ التسويقية: وهذا يتم لضمان الحصول على أسعار جيدة مثال شراء

دول الخليج لمحطات التعبئة وتكرير النفط الخام أو المشاركة مع الشركات العاملة في هذا

المجال في أوروبا.

ز. الحماية: وتتمثل في القيود على الإستيراد لوقف المنافسة أو الحد منها، أو لتشجيع

المصدرين في الإستثمار بإنشاء مشاريع إنتاجية في البلد المستورد. مثال على ذلك قيام

اليابان بإنشاء مصانع تويوتا في أمريكا بسبب القيود على الإستيراد و ارتفاع سعر الين

الياباني وبالتالي صعوبة المنافسة للمنتجات اليابانية للمنتجات الأمريكية .

- ح. ضمان توريد المواد الأولية : حيث يقوم المصنعين في الدول الصناعية بالإستثمار في الدول النامية التي تتوافر فيها المواد الأولية باحتياطات عالية .
- ط. الحصول على التكنولوجيا والمعرفة الإدارية: وفقاً لهذا تقوم بعض الشركات والدول بشراء مصانع من دول أخرى أكثر تقدماً لغرض الحصول على التكنولوجيا اللازمة للإنتاج واكتساب المعرفة الإدارية، ومثال ذلك قيام اليابان بشراء شركات أو مصانع أمريكية لهذا الغرض وتوفير الإنفاق (البحث والتطوير) .
- ي. التنوع الجغرافي: بهدف الحصول أو الحفاظ على المبيعات المستقرة والعوائد وخاصة في فترات الركود الإقتصادي الوطني بينما يكون هناك نمو في اقتصاديات البلدان في الخارج .
- ك. إشباع رغبات الإدارة العليا في التوسع وتوقعات المساهمين أو لإبراز الأهمية أو خلق الإنطباع بالأهمية لدى الزبائن ولعب دور أكبر في السوق .
- ل. الإستقرار السياسي: حيث أن الإستقرار السياسي يعتبر عامل رئيسي وأساسي في موضوع قرار الإستثمار الأجنبي.<sup>1</sup>

### ثانياً: اختيار الأسواق الدولية

أن عملية تحليل واختيار الأسواق الدولية تتضمن إجراءات أحدهما مكمل للآآلي هما :

#### 1. غربلة السوق:

وهي ترجمة للقياس (المسح البيئي) الذي تُحدد فيه الشركة الأسواق المرغوبة باستخدام القوى البيئية.

#### 2. المسح القياسي البيئي:

هو إجراء تقوم من خلاله الشركة بمسح للعالم بحثاً عن التغييرات في القوى البيئية التي يمكن أن تؤثر فيه.

لقد أُستخدم المسح البيئي لبعض الوقت من قبل الإدارة خلال عملية التخطيط لتوفير المعلومات عن التهديدات والفرص في العالم، حيث اعتبرت الشركات التي قامت بعملية المسح أكثر أداءً وتتفوق عن تلك الشركات التي لا تقوم بذلك.

تساعد عملية غربلة الأسواق نوعين مختلفين من الشركات (المنظمات الدولية):

(1) محمود جاسم الصميدعي و ردينه عثمان يوسف : إدارة الأعمال الدولية، دار، المناهج، الطبعة، الأولى 2007، ص70 - 71.

**الأول:** الشركات التي تبيع حصراً في السوق الوطنية ولكنها ترى أنها قد تزيد من مبيعاتها من خلال التوسع في الأسواق الأجنبية.

**الثاني:** الشركات التي هي أصلاً عالمية (أو متعددة الجنسية) ولكن ترغب أن تكون متأكدة أو مطمئنة بأن الظروف المتغيرة لا تقوم بخلق أسواق لا تعرف إدارتها عنها شيئاً وإن التغيرات يجب أن تكون معلومة بالنسبة لها من خلال جمع البيانات والمعلومات عن المسوقين والمستخدمين .

في كلتا الحالتين يحتاج مدراء هذه الشركات إلى أسلوب منتظم وسريع نسبياً لتحليل وتقييم أسواق حوالي (200) بلداً لتحديد أفضل الفرص المناسبة والتي تتماشى مع أهدافها وإمكانياتها وإستراتيجيتها المستقبلية .

وعلى ضوء ذلك يمكن القول بأن غريزة السوق هي طريقة لتحليل السوق وتقييمه والتي من شأنها أن تساعد الإدارة على تحديد العدد الصغير من الأسواق المرغوب بها من خلال استبعاد تلك الأسواق التي تراها أقل جاذبية.<sup>1</sup>

(1) نفس المرجع السابق: ص 80 - 81

## المبحث الثاني:- النظام المصرفي والمدفوعات الدولية

لكي تستطيع البنوك المحلية التعامل مع البنوك المراسلة لتنفيذ كافة العمليات المصرفية الخارجية من حوالات أو إصدار شيكات بالعملات الأجنبية أو تسديد بوالص أو إتمادات مستندية أو كفالات، لابد للبنوك المحلية من توقيع اتفاقيات مع البنوك المراسلة في مختلف دول العالم التي يتعامل معها أبناء الدولة . فقيام تاجر محلي باستيراد سيارات من ألمانيا يتطلب تحويل قيمة هذا المستوردات باليورو ودفعها للتاجر الألماني بواسطة بنك ألماني كما أن قيام تاجر ألماني باستيراد فواكه وخضروات من التجار المحليين يتطلب قيام التاجر الألماني بدفع قيمة هذه المستوردات للتجار المحليين إما باليورو أو بالدينار بواسطة بنك داخلي. لذلك تحتاج البنوك التجارية في العالم لخدمات بعضها البعض لتسهيل قيام كل منها بتقديم خدماته لعملائه المحليين من خلال توقيع اتفاقيات مع البنوك في الخارج<sup>1</sup> .

### المطلب الأول: البنوك المتدخلة في العمليات الخارجية

#### أولاً: البنوك المحلية:

##### 1. البنوك:

أ. البنوك التجارية: يقصد بالبنك التجاري المؤسسة التي تمارس عمليات الائتمان (الإقراض و الإقتراض)؛ إذ يحصل البنك التجاري على أموال العملاء فيفتح لهم ودائع يتعهد بتسديد مبالغها عند الطلب أو لأجل، كما يقدم القروض لهم. وتعتبر عملية خلق الودائع أهم وظيفة تقوم بها البنوك التجارية في الوقت الحاضر<sup>2</sup>.

ما يميز البنوك التجارية في الوقت الحاضر هو أن البنوك الحالية مجتمعة تقدم قروض تفوق قيمتها بكثير قيمة الأموال المودعة لديها، و يطلق على هذه العملية التي تعتبر أهم وظائف البنوك التجارية إسم ( خلق الودائع).

استمدت البنوك التجارية تسميتها من عملية قيامها بتقديم القروض قصيرة الأجل للتجار، وهي القروض التي تقل فترة سدادها عن سنة واحدة حتى تمكنهم من تسديد قيمة مشترياتهم و الإستمرار في تنفيذ أعمالهم التجارية. و لكن مع تطور الصناعة وازدياد الدور الذي تلعبه هذه البنوك في الإقتصاد الوطني، لقد توسعت أعمال هذه البنوك لتشمل تقديم القروض إلى

(1) خالد أمين عبد الله وإسماعيل إبراهيم الطرد : إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية . دار وائل للنشر . الطبعة الأولى . 2006 . ص233

(2) ضياء مجيد : الإقتصاد النقدي، مؤسسة شهاب الجامعة ، 2000 ، ص273.

أصحاب المشاريع الصناعية. كما أنها أخذت بتقديم القروض المتوسطة و الطويلة الأجل إلى جانب القروض القصيرة الأجل. و رغم هذه التطورات في أعمال البنوك التجارية إلا أن اسمها لم يتغير، رغم وجود من يعتقد أنه من الأصلح أن يطلق على البنوك التجارية إسم بنوك الودائع<sup>1</sup>.

كما تقوم البنوك التجارية بتقديم خدمات أخرى لأصحاب الأعمال و المستثمرين أهمها تمويل الإستيرادات عن طريق فتح الإعتمادات المستندية للمستوردين، وهي الطريقة التي يتم بها تسديد أثمان المستوردات للمصدّرين الأجانب عن طريق البنوك. و تمويل الصادرات عن طريق منح القروض للمصدّرين لضمان الصادرات التي يقومون بتصديرها. و ذلك قد يسمح للبنوك التجارية التعامل بالعملات الأجنبية و القيام بأعمال الصيرفة عن طريق بيعها وشرائها، و إدارة العقارات و استثمار أموال المستثمرين في حسابات و دائعية تحمل سعر فائدة متغير و تتبع تغير أسعار الفائدة في الأسواق المالية و أطلق عليها اسم الحسابات، كودائع السوق النقدية<sup>2</sup>.

**ب. البنوك المتخصصة ( بنوك التجارة الخارجية) :** تتخصص بنوك التجارة الخارجية في تمويل التجارة الخارجية والمعاملات الدولية. وفي العديد من الدول تقوم البنوك التجارية أو البنوك المسماة بشركات إعتمادات التصدير بهذه الوظيفة. غير أن الدول الإشتراكية تفصل بين وظائف هذين النوعين من البنوك في معظم الأحيان ويرجع السبب في ذلك أن النشاط الإقتصادي في هذه الدول مقسم إلى إنتاج و توزيع؛ كما أن التوزيع مقسم إلى محلي و خارجي، و يتخصص في كل نوع من أنواع هذه الأنشطة مؤسسات معينة مسئولة عن تحقيق نصيب محدد لها من حصة الدولة.

والهدف من إنشاء هذا النوع من البنوك هو مساعدة التجارة الخارجية والنهوض بها و تنميتها عن طريق ما يقدمه البنك من تسهيلات مصرفية وعن طريق مختلف الصور الائتمانية التي يمنحها، بما في ذلك قروض طويلة الأجل.

(1) ضياء مجيد : مرجع سابق، ص274.

(2) عبد المنعم السيد علي و نزار سعد الدين عيسى: النقود و المصارف و الأسواق المالية، الطبعة الأولى، 2004، ص137.

كذلك فإن هذه البنوك تمنح تسهيلات ائتمانية مختلفة الآجال للمنشآت الصناعية، لكي تستعين بها في النهوض بالإنتاج المخصص للتصدير من حيث الكم، وشراء المواد الأولية والسلع الوسيطة اللازمة للوحدات الاقتصادية التي تقوم بهذا النوع من الإنتاج. وفضلاً عن هذا، فإن هذه البنوك تخصص بفتح الإعتمادات اللازمة لعمليات المقايضة والتبادل الثنائي مع الدول الأجنبية وعمليات إعادة التصدير، كذلك فإنها تعقد الإتفاقيات اللازمة مع البنوك في تمويل عملياته على موارده التي تتكون من حصيلة العملات الأجنبية الواردة للدولة. ومن التسهيلات الائتمانية التي يحصل عليها من بنوك أجنبية.

فمثلاً يقوم بنك الإتحاد السوفياتي للتجارة الخارجية بعقد الصفقات المالية مع البنوك الأجنبية وعمليات تسوية الحسابات بالعملات الأجنبية و تحصيل الأموال الناشئة عن المعاملات الخارجية و سداد الأموال المستحقة للخارج عنها، والإحتفاظ بحسابات المقاصة الخاصة بالتجارة الدولية، وإجراء التسويات المالية الناشئة عن العمليات غير التجارية تتم مع الخارج وتبادل العملات الأجنبية داخل الدول وتنفيذ العمليات النقدية التي تصدر من الأجهزة الحكومية بهذا الشأن.

وبالإضافة إلى ذلك يقوم البنك الفرنسي للتجارة الخارجية بتقديم المشورة الفنية والائتمانية والإحصائية المتعلقة بالتجارة الخارجية وقد أنشأ لهذا الغرض مركز الإستعلامات التجارية وهذا مع المساهمة مع رؤوس أموال المشروعات الخارجية التي تنمي المعاملات الخارجية والمساهمة في إعداد الدراسات العلمية عن الأسواق الخارجية.

أما بنك التصدير والإستيراد الأمريكي فيقوم بكافة أعمال البنوك التجارية علاوة على الوظائف السابقة. كما أن البنك يقوم بإعادة التأمين على المصدرين الأمريكيين ضد المخاطر التجارية و غير التجارية<sup>1</sup>.

## 2. البنك المركزي:

يعتبر البنك المركزي من أهم المؤسسات المالية، ويأتي على رأس النظام المصرفي، و يعتبر الدعامة الأساسية للهيكل النقدي و المالي في كل أقطار العالم، و تعتبر نشاطاته في غاية الأهمية، وأن وجوده ضروري لتنفيذ السياسة المالية للحكومة، و يلعب دوراً مهماً في تنفيذ السياسة الاقتصادية في الدولة، و يتمتع بالسيادة و الإستقلال.

(1) علا نعيم عبد القادر و آخرون: مفاهيم حديثة في إدارة البنوك، دار البداية، الطبعة الأولى 2009، ص 64 - 65.

أ. **نشوء الصيرفة المركزية:** ورغم أن البعض من البنوك المركزية قد مر على تأسيسها أكثر من قرنين من الزمن، إلا أن الصيرفة المركزية تعتبر تطوراً حديثاً، تعود في الأساس إلى القرن التاسع عشر. فقد تأسس بنك (ريكس) السويدي عام 1868، و بنك إنجلترا عام 1894، إلا أنه لم يمارس مهامه كبنك مركزي يقوم بمهمة الصيرفة المركزية إلا في عام 1844<sup>1</sup>.

ب. **مفهوم البنك المركزي:** يقوم البنك المركزي حالياً بأداء الكثير من الأعمال ذات الطبيعة المختلفة مما يجعل تقديم تعريف دقيق موجز للبنك المركزي، فأى تعريف للبنك المركزي مشتق من وظائفه و هي تختلف من وقت لآخر ومن دولة لأخرى. و بمرور الزمن تطورت وظائف البنك المركزي حتى أصبح من الصعب إعطاء تعريف موجز وثابت للبنك المركزي. و مع ذلك يمكن تعريف البنك المركزي بأنه عبارة عن مؤسسة مركزية نقدية تقوم بوظيفة بنك البنوك. و وكيل مالي للحكومة و مسئولاً عن إدارة النظام النقدي في الدولة. و باختصار يأتي البنك المركزي على رأس المؤسسة المصرفية في البلاد. و علاوة على ذلك ما عدا بعض الإستثناءات، يجب أن لا يقوم البنك المركزي بتلك الأعمال التي تقوم بها البنوك التجارية بتعاملها مع أفراد المجتمع<sup>2</sup>. وقد اختلف الإقتصاديون في تعريفاتهم للبنك المركزي، فمنهم من يركز على أحد و وظائفه دون الأخرى. و في هذا الصدد يقول « *statutes* » أنه بنك التسويات الدولية، ويؤكد على دور البنك المركزي في التمتع بحق تنظيم حجم العملة و حجم الائتمان في البلد.

و يقوم البنك المركز بالوظائف التالية:

— بنك الإصدار: يقوم بتنظيم العملة وفقاً لمتطلبات الأعمال و الجمهور، و لهذا الغرض يُمنح الحق الوحيد لإصدار الأوراق النقدية أو على الأقل احتكار جزئياً لذلك.

— بنك الدولة، و كيلها و مستشارها: يقوم بإنجاز الأعمال المصرفية العامة و خدمات الوكالة للحكومة.

— الإحتفاظ بالإحتياطيات النقدية للبنوك التجارية.

— الإحتفاظ باحتياطيات البلد من العملات الدولية و إدارتها.

(1) ضياء مجيد: مرجع سابق، ص 241.

(2) قبل عام 1914 لم تكن تختلف البنوك المركزية عن البنوك التجارية في تعاملاتها مع الأفراد، مما خلق منافسة بين البنوك التجارية و فروع البنك المركزي الموزعة على التراب الوطني.

- آخر ملجأ للإقراض: يقوم بتقديم التسهيلات الائتمانية بشكل إعادة الخصم (القطع) أو التسليفات مقابل ضمان للبنوك التجارية، أو المؤسسات المصرفية الأخرى، وذلك بصفته بنك البنوك، و قبوله العام لمسئولية الملجأ الأخير للإقراض.
- بنك المقاصة المركزية: يقوم بتسوية أرصدة المقاصة بين البنوك و تقديم تسهيلات لإجراء التحويلات النقدية بين المراكز الرئيسية.
- الرقابة على الائتمان: يقوم بمراقبة الائتمان وفقاً لحاجات الأعمال و الإقتصاد بصورة عامة و لأغراض تنفيذ السياسة النقدية العامة التي تتبناها الحكومة<sup>1</sup>.

### ثانياً: البنوك المراسلة

إن علاقة المراسلة تنطوي عموماً على أساس المعاملة بالمثل بين المصارف الوطنية في مختلف البلدان . فالعلاقة تعني أن البنوك الوطنية (المراسلة) تقوم بإجراء المعاملات المالية والأنشطة ذات الصلة في السوق باسم المتعاملين الأجانب للبنوك المحلية. هذه الخدمات مشتركة وقد تشمل تقديم قروض للمتعاملين الأجانب، وإصدار أو دفع خطابات الاعتماد إضافة إلى تقديم معلومات عن ظروف السوق. فالبنوك المراسلة تقوم بتنفيذ المعاملات نيابة عن البنك المحلي.<sup>2</sup>

و تتكون الإتفاقيات المعقودة مع البنوك المراسلة من كتب متبادلة بين البنك المحلي و البنك الخارجي. وقد يبدأ البنك المحلي بالكتابة إلى البنك الخارجي مبيناً رغبته في إنشاء علاقة مراسل مع البنك الخارجي و الخدمات التي سوف يحتاجها من ذلك المراسل، و يطلب البنك المحلي في كتابه مع البنك الخارجي تزويده بشروط تعامله و بأنواع و حدود التسهيلات التي بإمكانه منحها. و في حالة رد البنك الخارجي بالإيجاب يبين في رده موافقته على تقديم الخدمات المطلوبة و شروط تعامله و أنواع و حدود التسهيلات الممنوحة. و قد يبدأ البنك الخارجي بالكتابة لاحقاً لزيارة أحد مندوبيه للبنك المحلي مبيناً في كتابه رغبته في التعامل مع البنك المحلي و يعارض رسمياً الخدمات و التسهيلات و شروط التعامل التي يكون المندوب قد اتفق عليها مع إدارة البنك أثناء زيارته.<sup>3</sup>

(1) ضياء مجيد: مرجع سابق، ص 243- 244.

(2) A W Mullineux; Victor Murinde: Handbook of international banking, Edward Elgar, 2003, p 39.

(3) ماهر شكري: العمليات المصرفية الخارجية، دار حامد للنشر و التوزيع، 2004، ص 25.

## المطلب الثاني: البنوك المراسلة و العمليات المصرفية

رغم أن البنك حالة اختياره التعامل مع الخارج يكون في أمس الحاجة لبنك مراسل ينوب عليه و يساعده في تلبية طلبات عملاءه، إلا أن اختبار البنك المراسل لا يكون على سبيل الصدفة بل هو أهم عملية تسبق التعاملات الدولية.

### 1. أسباب إنشاء علاقات مع البنوك المراسلة :

- أ. تنفيذ كافة العمليات المصرفية الخارجية لعملائها في كافة دول العالم.
- ب. الحصول على مزيد من التسهيلات المصرفية الخارجية .
- ج. تقديم خدمات مصرفية جديدة ومتخصصة لعملاء البنك المحلي لا تقدمها البنوك المحلية.
- د. زيادة أعمال وأرباح البنك المحلي نتيجة لتنفيذ الخدمات المصرفية الخارجية مع البنوك المراسلة.
- هـ. تدريب موظفي البنوك المحلية لدى البنوك المراسلة .

### 2. كيفية اختيار البنوك المراسلة:

تختار البنوك المحلية البنوك المراسلة ذات السمعة المالية الجيدة والتي لها فروع منتشرة في كافة أنحاء الدولة التي ستوقع اتفاقية بنوك مراسلة مع البنوك العاملة فيها لكي تستطيع خدمة عملائها المتعاملين مع كافة المدن والمناطق في تلك الدولة ولكي تستطيع التعرف على تلك البنوك وعناوينها. بأن تستخدم دليل «*The Banker's Almanac*» وهو دليل يَصُدُر عن شركة بريطانية يتضمن عناوين البنوك وفروعها المنتشرة في كافة أنحاء العالم مرتبة حسب الحروف الأبجدية كما يمكن اللجوء إلى السفارات والقنصليات لتلك الدول للحصول على معلومات عن تلك البنوك الموجودة في الدولة أو اللجوء إلى سفارات وقنصليات الدولة في الخارج للحصول على تلك المعلومات.

وقبل اختيار البنك المراسل لابد من دراسة مايلي :

- أ. دراسة الوضع المالي للبنك «*Study of Financial Position*»: يُطلب من البنوك المراسلة تزويد البنك المحلي بآخر ثلاثة تقارير سنوية للبنك المراسل ويتم تحليل ميزانيات وحساب أرباح وخسائر البنك المراسل خلال آخر ثلاث سنوات للتعرف على أدائه هل هو في تحسن أو تراجع، ومن خلال اتجاه أرقام ميزانيات البنك وحساب الأرباح والخسائر

له « *The Trend* » يكمن الحكم على أدائه ويتم التعامل مع البنك الذي يحقق أداءً جيداً وأرقام ميزانياته وأرباحه في تحسن وتساعد مستمر.

ب. **دراسة تصنيف البنك « Banks Ratings »:** دراسة التصنيف المالي للبنك من خلال التصنيف الذي تصدره شركات متخصصة دولية مثل: « *Standard & Poors* » « *Moody's* » في نيويورك وغيرها حيث تبين هذه الشركات تصنيف البنوك من حيث الموجودات والمطلوبات، والودائع، والتسهيلات الائتمانية، كما تصنف جمعية البنوك في كل دولة البنوك من حيث أدائها المالي حسب موجوداتها ومطلوباتها، وحجم ودائعتها، وتسهيلاتها الائتمانية، وأرباحها في نهاية كل عام ويمكن التعامل مع البنوك ذات التصنيفات العالية مثل فئة « *AAA* » .

ج. **دراسة مخاطر الدولة السياسية والإقتصادية « political & Ecomomic Risks »:** دراسة مدى الإستقرار السياسي في الدولة التي سيتم التعامل مع البنوك المراسلة فيها ومدى تأثير الإستقرار السياسي على أعمال تلك البنوك حيث يشمل ذلك الإضطرابات الداخلية والتزاعات الخارجية ومدى استقرار نظام الحكم وتطبيقه للديمقراطية . كذلك يتم دراسة مخاطر الدولة الإقتصادية المتمثلة في مدى الإستقرار الإقتصادي فيها وتأثيره على أعمال البنوك، ويمكن دراسة ميزان المدفوعات وحجم المديونية الخارجية، ونظام سعر صرف العملة، ومدى وجود قيود على إدخال وإخراج العملات الأجنبية .

### 3. إجراءات توقيع الإتفاقية مع البنوك المراسلة:

أ. يكتب البنك المحلي للبنك المراسل عن رغبته في توقيع اتفاقية بنك مراسل معه بعد دراسة العوامل التي سبق ذكرها قبل اختيار البنك المراسل الذي سيتم التعامل معه وتكون صيغة الكتاب صيغة دبلوماسية كما يطبع الكتاب على ورق مصقول ليعكس مدى التنظيم وتقدم للبنك طالب توقيع الإتفاقية .

ب. يرفق مع الكتاب المشار إليه أعلاه نسخة من شروط التعامل تتضمن أسعار خدمات البنك المحلي مع البنك المراسل والتقرير السنوي للبنك المحلي ونشرة تعريفية بالدولة التي يعمل بها تتضمن الموقع، والمساحة، وعدد السكان، ونظام الحكم، ونوع العملة المحلية، وسعر صرف العملة المحلية، وملخص عن ميزان المدفوعات، وملخص عن موجودات ومطلوبات البنوك التجارية العاملة في تلك الدولة.

- ج. يدرس البنك المراسل الطلب ويوجب البنك المحلي إما بالموافقة أو يطلب منه أن يقوم موظف أو أكثر من البنك المراسل بزيارة البنك المحلي والتباحث معه على الإتفاقية .
- د. بعد الإتفاق على كافة الأمور المتعلقة بالإتفاقية يتم توقيع الإتفاقية من قبل الطرفين: البنك المحلي والبنك المراسل، وتصبح سارية المفعول من تاريخ توقيعها.

#### 4. وثائق الإتفاقيات الموقعة مع البنوك المراسلة :

تتضمن الإتفاقيات الموقعة مع البنوك المراسلة تبادل الوثائق التالية :

- أ. **وثيقة شروط التعامل** « *Terms of Account Document* »: يُصدر البنك المراسل وكذلك البنك المحلي وثيقة تتضمن شروط التعامل معه وتتضمن هذه الوثيقة كافة<sup>1</sup> العمولات والمصاريف التي يتقاضاها البنك المراسل على مختلف عملياته المصرفية العادية وتكون في العادة مدونة طي نشرة رسمية يُصدرها البنك المراسل.
- وغالبا ما تكون شروط التعامل موحدة نظاميا من قبل السلطات النقدية الممثلة في البنك المركزي أو باتفاق البنوك فيما بينها من خلال جمعية البنوك. و باستطاعة أي بنك محلي أن يخفض هذه الشروط لقاء قيام البنك المراسل بتخفيض شروطه بشكل مماثل. و يعتمد تخفيض العمولات على حساب دقيق تجريه إدارة البنك. فإذا ما افترضنا تساوي حجم العمل المتبادل بين بنك محلي و مراسله الخارجي قد لا يكون من مصلحة أي من البنكين العمل على تخفيض أرباحه بتخفيض عمولاته خاصة و أن البنوك تحمّل عملائها جميع العمولات و المصاريف الداخلية أو الخارجية و المترتبة على تقديم البنك لخدماته المصرفية. إلا أنه إذا كانت هيكله تعامل البنوك المحلية مع الخارج غير متوازنة. بمعنى أن البنوك المحلية لا تستلم من البنوك الخارجية حجم عمل مماثل لذلك الذي ترسله لها، تصبح البنوك المحلية في وضع تستطيع به المطالبة بتخفيض عمولات البنوك المراسلة من جانب واحد و ذلك انطلاقا من مبدأ المعاملة بالمثل<sup>2</sup>.

- ب. **وثيقة فتح حسابات التعامل** « *Account Document* »: تنفذ البنوك المحلية عملياتها المصرفية مع البنوك المراسلة إما من خلال فتح حسابات معها بعملة بلد البنك المراسل أو بالعملات الرئيسية، ويمكن الإتفاق مع البنك المراسل على أنواع الحسابات التي ستفتح معه

(1) خالد أمين عبد الله وإسماعيل إبراهيم الطرد: مرجع سابق، ص234 - 236.

(2) ماهر شكري كنعن ، مرجع سابق ، ص26.

وسقوف هذه الحسابات وكيفية تغذيتها وكيفية التعامل بالوديعة لأجل في حال كسرها وقد تتضمن الإتفاقية قيام البنك المراسل بفتح حسابات مع البنك المحلي وقد تنفذ الإتفاقية دون فتح حسابات بين البنكين بل من خلال حسابات لها لدى بنوك أخرى في نفس الدولة أو في دولة أخرى.<sup>1</sup>

### ج. وثائق و ضبط التعامل مع البنوك المراسلة « *Control Documents* » : تتكون وثائق

ضبط التعامل المتبادلة بين المراسلة من الأربع فئات التالية:

- الرموز البرقية المعتمدة،
- أسماء و نماذج توقيح الموظفين المفوضين بالتوقيع عن كل من البنكين،
- المفاتيح السرية،
- مفاتيح نظام سويفت « *Swift Categories Message Types* ».

### د. الرموز البرقية « *Telegraphic Codes* » : درجت البنوك على استعمال رموز برقية

و ذلك للإقتصاد في تكاليف البرق من جهة و للمحافظة على سرية مراسلاتها البرقية مع البنوك المراسلة لها. وهناك نوعان من الرموز، النوع الأول هو نوع خاص يضعه كل بنك لعملياته، و النوع الثاني هو نوع عام و متعارف على استعماله دوليا بين جميع البنوك. و بسبب صعوبة العمل بدليل رموز كل بنك على حدى، درجت معظم البنوك على استعمال النوع الثاني من الرموز و المسمى رموز بيترسون « *Peterson Codes* » وهناك عدة طبقات لدليل رموز بيترسون آخرها الطبعة الخامسة. و تنفق البنوك المراسلة فيما بينها على استعمال طبعة معينة من الدليل المذكور أكثرها انتشارا هي الطبعة الرابعة. و تقوم رموز بيترسون على أساس إعطاء رمز مقابل كل من الجمل أو أوامر الدفع المهمة و الدارحة الإستعمال في المراسلات التجارية.

(1) خالد أمين عبد الله وإسماعيل إبراهيم الطرد : مرجع سابق ، ص236.

و فيما مثالا عن تلك الرموز:

الرمز	الجهة المقابلة
Abxyl	<i>Please Pay Beneficiaries Less Charges</i> نرجو أن تدفعوا إلى المستفيدين بعد خصم عمولاتكم
Blmnd	U.S.Dollars بالدولار الأمريكي
Cdmond	1000 1000
Lnmd	<i>With same Amount We credited your account with value today</i> قيدنا المبلغ لحسابكم لدينا حق اليوم

و مثالا عن نص برقية:

العنوان البرقي للبنك المرسل إليه البرقية

Abxyl Ali Al-Mustafeed Blmnd Cdmond Lnmd

"

وعند حل رموز هذه البرقية تصبح كما يلي:

**"Please Pay Less Charges Beneficiary Ali Al-Mustafeed US Dollars  
1000 We Credited Your Account Today With Same Amount"**

"نرجوا أن تدفعوا إلى المستفيد (علي المستفيد) بعد خصم عمولاتكم 1000 دولار

أمريكي، قيدنا القيمة لحسابكم لدينا حق اليوم"

و يجدر القول هنا أنه منذ ظهور و انتشار خدمات التلكس و الفاكس بدأ استعمال رموز بيترسون يضعف لسهولة الإتصالات بالتلكس و سرعتها و سرعتها و قلة كلفتها مقارنة بالبرقية كما وان نمو حجم التعامل المصرفي المترتب على نمو التجارة الدولية الكبير خلال العقود الأخيرة قد زاد من أهمية سرعة الإنجاز مما ساعد في الإقلال من استعمال الرموز البرقية لما يستغرقه فك تلك الرموز من وقت، قد يتبين من تجميعه ارتفاع الكلفة غير المنظورة لإستعمال الرموز.

هـ. وثيقة الأرقام السرية للبرقيات « *Test Key Document* »: يتبادل البنك المحلي والبنك المراسل وثائق الأرقام السرية للبرقيات والتي من خلالها يُعد الرقم السري للبرقيات، التي تتضمن تحويلات مالية بين البنكين لأن أية برقية بالفاكس أو التلكس تتضمن تحويلاً مالياً يجب أن يتضمن رقماً سرياً قبل دفعها، ويتكون الرقم السري من عدة أرقام تجمع بعضها البعض لتكون هذا الرقم،<sup>1</sup> و تعد هذه الأرقام من خلال نشرة مطوية يرسلها البنك المراسل تحتوي على أرقام عشوائية يصعب حفظها عن طريق أي تسلسل منطقي. و يقسم كل بنك مراسل تلك الأرقام إلى مجموعات و يختلف تقسيم كل بنك لأرقامه إلا أن تلك الأرقام تقوم على الأسس التالية بشكل عام:

– يعطى رقم عشوائي من أرقام متسلسلة لكل برقية يطلق عليه اسم

« *Prefix or Variable* »

– يعطى رقم عشوائي من مجموعة أرقام تقابل اليوم و التاريخ،

– يعطى رقم عشوائي من مجموعة أرقام تقابل نوع كل عملة من العملات الرئيسية و رقم

عشوائي لبقية العملات،

– تعطى أرقام عشوائية من مجموعة أرقام تقابل المبالغ من صفر إلى مائة ألف و مليون،

و يترتب على ذلك جمع الأرقام المقابلة لمجموع الأرقام المكونة للمبلغ المحول،

– يعطى رقم ثابت خاص بكل بنك.<sup>2</sup>

عند وصول البرقية التي تحمل رقماً سرياً إلى المراسل الذي يقوم بحل الرقم السري حسب تفاصيل البرقية و إذا ما تطابق الرقم السري لديه مع الرقم السري الوارد على البرقية يقوم الموظف المسؤول لدى البنك المراسل بختم البرقية بخاتم خاص يبين تطابق الرقم السري الوارد بها.

وقد تظهر أحيانا أخطاء في الرقم السري ناتجة عن اختلاف أسس احتساب الرقم السري نتيجة للتباعد الزمني إذ قد يستلم المسؤولون في يوم السبت برقية تم إعداد رقمها يوم الجمعة أو قد يتم احتساب رقم برقية تحتوي عدة مبالغ على أساس مبلغ واحد فقط. لهذا و تلافياً للنتائج

(1) خالد أمين عبد الله وإسماعيل إبراهيم الطرد : مرجع سابق ، ص 237 .

(2) ماهر شكري كنج ، مرجع سابق ، ص 33.

أو المسؤوليات المترتبة على تلك الأخطاء تدرج البنوك في النهاية البرقية عبارة تبين تاريخ وضع الرقم السري و المبلغ الذي تم إعداد الرقم على أساسه هو على النحو التالي:

احتسب الرقم السري ليوم الجمعة 2/20 و المبلغ 1900 دولار.

<sup>1</sup> *Tested on Friday 20 Feb. For us Dollars 1900.*

و. وثيقة المفوضين بالتوقيع « *List of Authorized Signatories Document* » : يُصدر البنك المحلي كتيب المفوضين بالتوقيع عن البنك يبين أسماء الأشخاص المخولين بالتوقيع على الشيكات والحوالات وكافة وثائق البنك التي تتضمن تعليمات مالية، ويبين فئات توقيعات هؤلاء الأشخاص وشروط التوقيع على كل وثيقة مالية كما يتم ترقيم هذه التوقيعات حسب فئاتها ليسهل الرجوع إلى التوقيعات عند توقيع شيك أو حوالة حيث يسجل الشخص الموقع رقم توقيعه وصفحة التوقيع بجانب توقيعه ويتم تعديل هذه النشرات بين الحين والآخر، وعلى البنكين تزويد بعضهما البعض بتلك التعديلات عند صدورهما والتي تتضمن إلغاء أو إضافة بعض التوقيعات .

ز. وثيقة التعامل بنظام سويفت « *Swift Document* » : نظام سويفت هو نظام الحوالات المتطور الذي يستخدم كبديل لنظام التلكس ويغطي جميع التعاملات المالية والبنكية التي تتم ما بين البنوك والمؤسسات المالية المحلية والمراسلة، وهي شبكة اتصالات دولية متطورة مقرها بلجيكا وتقوم بتنفيذ الحوالات وتصل إلى المستفيدين بسرعة وبأقل تكلفة. (أنظر الفصل الثاني). ويستطيع أي بنك أن يُصدر رسائل إلى البنك الآخر تتضمن تحويلات مالية أو غيرها وذلك بعد اتفاق مسبق مع جمعية سويفت وبعد اتفاق البنكين مع بعضهما، وتسمى اتفاقية تبادل الرسائل تلك « *key Exchange* » و بعد توقيع هذه الاتفاقية يستطيع البنكان تبادل رسائل سويفت مع بعضهما البعض حيث لا داعي لإعداد رقم سري للحوالة حيث أن النظام نفسه يعد الرقم السري للحوالة قبل إرسالها.

(1) نفس المرجع ، ص34 - 35.

## 5. إدارة الإتفاقيات مع البنوك المراسلة :

يتولى قسم المراسلين في الخارج إدارة الإتفاقيات المتعاقد عليها مع البنوك المراسلة حيث يتضمن ذلك :

أ. إعداد التقارير الشهرية: والتي تتضمن حجم العمليات المصرفية التي تتم بين البنكين ومقارنة الفائدة المدفوعة والمقبوضة بين البنكين، ومصاريف الخدمات ومدى استفادة كل بنك من الآخر.

ب. استقبال ممثلي البنوك المراسلة: يتم استقبال ممثلي البنوك المراسلة للإعداد لزيارة موظفي دائرة العلاقات الخارجية للبنوك المراسلة في الخارج للتباحث معهم على حجم الأعمال المصرفية المتبادلة من خلال التقارير المعدة والتفاوض معهم لتحسين شروط التعامل من قبل البنك المراسل مع البنك المحلي، وإعداد الترتيبات لإستقبال موظفي البنوك المراسلة و ضيافتهم و تنقلاتهم.

ج. تحليل ميزانيات البنك المراسل: يتم الطلب من البنك المراسل تزويد البنك المحلي بأخر تقرير سنوي عن أعماله، و يتم إعداد تحليل مقارن لميزانية البنك المراسل وحساب الأرباح والخسائر له عن آخر سنة مع السنة التي قبلها؛ يرسل التقرير لمدير دائرة العلاقات الخارجية للإطلاع عليه في نهاية كل سنة.

د. حل مشاكل الدوائر الأخرى: يتم حل أي إشكالات تتعلق بتنفيذ الإتفاقية بين أقسام دائرة العلاقات الخارجية والبنك المراسل، إما من خلال المراسلات أو الإتصال الشخصي بين موظفي دائرة العلاقات الخارجية في البنكين مثل عدم دفع قيمة بعض الحوالات أو المخالفات على تسديد الإعتمادات المستندية وغيرها .

هـ. إدارة الحسابات الخارجية مع البنوك المراسلة : تتضمن عملية إدارة الحسابات الخارجية مع البنوك المراسلة مايلي :

— مطابقة الحسابات الداخلية : إن تنفيذ أي عملية مع البنك المراسل تتطلب إجراء قيود محاسبية داخلية لتنفيذ هذه العملية مثل إجراء حوالة أو صرف شيك أو غيرها ويتطلب ذلك تحريك حسابات العملاء بالعملة المحلية وحسابات البنوك المراسلة بالعملة الأجنبية وكذلك حسابات وسيطة لضبط ذلك وتتولى الأقسام المعنية وهي أقسام الحوالات،

والشيكات والإعتمادات، والبوالص، وإعداد القيود المحاسبية اللازمة ترحيلها ثم إرسالها إلى قسم المحاسبة المركزية لترحيلها مرة أخرى، ويتم إعداد المطابقة اللازمة بين قسم المحاسبة المركزية والأقسام المنفذة لهذه القيود حتى لا يكون هناك أية فروقات في تنفيذ هذه القيود .

— مطابقة الحسابات الخارجية : يستلم البنك المحلي من البنك المراسل كشف حساب لكافة حسابات البنك المحلي مع البنك المراسل وذلك إما أسبوعياً أو مرتين في الشهر أو شهرياً حسب الإتفاق مع البنك المراسل، ويتولى قسم الحسابات الخارجية مطابقة كشوفات الحسابات مع البنوك المراسلة كما يلي :

- ← التأكد من تنفيذ كافة القيود المدينة والدائنة المنفذة من قبل البنكين،
- ← التزام البنك المراسل ببنود الإتفاقية الموقعة بين البنكين فيما يتعلق بالعمولات،
- ← إعداد كشف مطابقة وتحديد القيود التي لم تنفذ بين البنكين،
- ← متابعة تنفيذ القيود التي لم تنفذ في كشف المطابقة السابق وإذا ظهرت مرة أخرى تبلغ الأقسام المعنية لمتابعة التأكد من إرسالها و وصولها للبنك المراسل وتنفيذها حسب الأصول وكذلك القيود المرسله من البنك المراسل للبنك المحلي،
- ← احتساب الفائدة على الأصدرة التي تخضع للفائدة لدى البنوك المراسلة والتأكد من صحة احتسابها،
- ← التأكد من تغطية الحسابات حسب الإتفاقيات الموقعة مع البنك المراسل فيحال كشفها.<sup>1</sup>

(1) خالد أمين عبد الله وإسماعيل إبراهيم الطرد : مرجع سابق . ص 238 - 239.

## المبحث الثالث: آلية المدفوعات الدولية ( المقاصة بين بنكية الدولية )

إن التحويل المالي الدولي لا بد بأن يكون بإحدى العملات، مما يطرح مشكلتين أحدهما عملية صرف العملة (تحويل العملة) و التي تكون أحيانا لا بد منها لأحد الطرفين لضبط عملة واحدة يتم التعامل بها. بين نظامين مصرفيين (بنكيين)، غير أنه ليس بالضرورة أن تكون العملة المتفق عليها عملة أحد الطرفين.

## الطلب الأول: المقاصة و التحويلات الداخلية « compensation et transferts interieurs »

إن النقود الكتابية « *La monnaie scripturale* » لا يتم تداولها بين البنوك، كما لا يتم فتح حسابات للبنوك فيما بينها (كل بنك يفتح حسابا لدى الآخر) : مثل هذا النظام سيكون معقدا للغاية في تسييره، وكذا نتيجة الحركية الكبيرة لكميات رأس المال.<sup>1</sup>

إن كل دفع بين بنكي يحتوي على عنصرين:

- إرسال المعلومات المتعلقة بالدفع على غرار: رقم حساب "الأمر" « *donneur de l'ordre* »، المبلغ، حساب المستفيد، الخ.
- الدفع الفعلي.

تبعاً لهذين العنصرين، يوجد هناك أيضاً اثنين من نظام مقاصة الدفع:

← فالأولى هي نظام التصفية الصافي بوقت متأخر « *liquidation nette en temps* »

« *décalé* » أو التقسيم الصافي الذي يتم الطرفين في وقت معين من اليوم . فتمرر البنوك بينها فقط "الرسائل" التي تحتوي على المعلومات المتعلقة بالمدفوعات. ثم يليها الدفع الفعلي وفقاً لأسلوب التصفية بواسطة المقاصة المتعددة الأطراف: فكل طرف يملك رصيد وحيد يمثل رصيد دينه الصافي أو صافي ديونه تجاه جميع المشاركين الآخرين في المقاصة. فالتصفية فعالة لنقل أرصدة حسابات كل مشارك لدى البنك الوطني. فتسوية الرصيد يكون داخل المؤسسة المالية على أساس المعلومات المرسل مسبقاً. فالنظام يمثل فائدة حقيقية عندما تكون لدينا كميات كبيرة من المعاملات. لأنه يقلل بدرجة كبيرة من عدد من التدفقات بالمقارنة مع أوامر الدفع الأصلية.

(1) Michel jura: op cit , p 320.

← النظام الثاني هو تصفية إجمالية فورية في الوقت الحقيقي « *la liquidation par règlement brut immédiat* » أين يتم مزج العنصرين في تسوية المعاملات. هذا النظام له ميزة أنه قادر على خفض كبير للمخاطر. ويتعلق الأمر هنا بالمخاطر التي لديها أثر "الدومينو" « *domino* » التي يمكن أن تكون، في القطاع المصرفي، فعجز أي متدخل يجتمل منه ظهور بفعل العوامة و التزايد التوسع إلى الأسواق المالية.<sup>1</sup>

### أولاً: حالة عدم وجود المقاصة

يمكننا افتراض غياب مقاصة من طرف البنك المركزي و هذا بأحد أربعة بنوك (BA, BB, BC, BD) لكل منها زبون (CA, CB, CC, CD). وكل بنك قام بفتح حساب لدى البنك الآخر، بحيث حسابات البنوك في الأصول « *actif* » تسمى « *nostro* » و « *vostro* » للخصوم.<sup>2</sup> « *passif* »

و إذا قام كل بنك بوضع رصيد 100 وحدة لدى كل بنك فيكون لدينا:

البنك BA				البنك BB			
د	ر	د	ر	د	ر	د	ر
100	BA	100	BA	100	BA	100	BA
100	BC	100	BC	100	BC	100	BC
100	BD	100	BD	100	BD	100	BD
300	مختلفة	300	مختلفة	300	مختلفة	300	مختلفة
600		600		600		600	

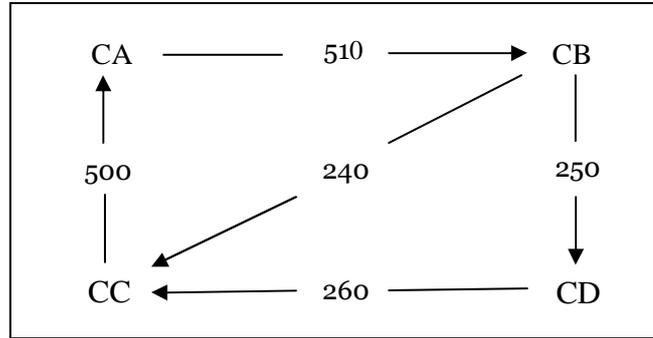
  

البنك BC				البنك BD			
د	ر	د	ر	د	ر	د	ر
100	BA	100	BA	100	BA	100	BA
100	BC	100	BC	100	BC	100	BC
100	BD	100	BD	100	BD	100	BD
300	مختلفة	300	مختلفة	300	مختلفة	300	مختلفة
600		600		600		600	

(1) Philippe Kneipe: Trésorerie et finance d'entreprise, Bruxelles, De Boeck, 3e éd 1997, p 201.

(2) فعندما يملك البنك A حسابا لدى البنك B ، فهو « *nostro* » في نظر A (صاحب الحساب) ، و « *vostro* » في نظر B البنك الفاتح.

فإذا وضع الزبائن على سبيل المثال الشيكات حسب المخطط التالي:



وتم تقديم هذه الشيكات للتحصيل في الحسابات المخصص لها، تكون التسوية بواسطة حركية بنك لبنك؛ بحيث يقوم البنك BA بإرجاع حساب CA دائما بمبلغ الشيك 500 ( المستلم من CC ) ، ويرجع حساب البنك BC لدينا بنفس المبلغ 500؛ و بالمثل ، يدفع البنك BD في سجلاته من BB نحو CD. و بالمقابل يتم إبلاغ البنوك عن كل عملية اقتطاع تتم في حساباتهم عن طريق زملائهم، فعملية التسجيل و المقاصة ترجع حساب الزبون محرر الشيك لدينا؛ ويقوم البنك BA كذلك سحب 510 من حساب CA التي تم سحبها من حساب هذا الأخير من حسابه لدى BB (الشيك الذي قدمه CA إلى CB و الذي تم إيداعه لدى BB). وتكون لدينا العمليات التالية ( في خصوم البنوك):

البنك BA		البنك BB	
BB :	100 +	BA: 100-510	= 410 -
BC : 100 - 500	= 400 -	BC :	100 +
BD :	100 +	BD :	100 +
CA : 300+500- 510	= 290 +	CB : 300+510-240-250	= 320 +
البنك BC		البنك BD	
BA :	100 +	BA:	100+
BB : 100 - 240	= 140 -	BB : 100 - 250	= 150 -
BD :	160 -	BC :	100 +
CC : 300-500+240+260	= 300 +	CD : 300+250-260	= 290 +

د	البنك BA		ر
100	BB	410-	BA
400-	BC	100	BC
100	BD	100-	BD
290	مختلفة	300	مختلفة
90		90	

د	البنك BB		ر
410-	BA	100	BA
100	BC	140-	BC
100	BD	150-	BD
320	مختلفة	300	مختلفة
110		110	

د	البنك BC		ر
100	BB	400-	BA
140-	BC	100	BC
160-	BD	100	BD
300	مختلفة	300	مختلفة
100		100	

د	البنك BD		ر
100	BA	100	BA
150-	BC	100	BC
100	BD	160-	BD
290	مختلفة	300	مختلفة
340		340	

في نهاية المطاف، ثلاثة من بين الأربعة بنوك هم على المكشوف على احد زملائه (BA لدى BB ؛ BB لدى BC ؛ BC لدى BA )، بينما أرصدهم عموما دائنة. مثل هذا النظام طرح عدة سلبيات: - كل بنك عليه نقل (تحويل) كمية معتبرة من الأموال لتزويد حساباته لدى البنوك الزميلة الأخرى، و كذا لتزويد الكتلة النقدية المتنقلة.

- على البنوك أن تقوم بمراقبة حساباتها بصفة دائمة، والمضي قدما للضروريات على وجه التحديد (التحويل *virements*، الإقراض *emprunts*، التسديد *remboursements*)، هذه المهام المعقدة ستكون باهضا، بالنظر لآلاف العمليات البين بنكية التي تتم في السنة (يضاف إليها تكاليف التسليمات الثنائية للشيكات و الأوراق التجارية). هذا ما أدى إلى تعميم غرفة المقاصة.

### ثانيا: حالة وجود المقاصة

إن المقاصة تجمع كل عمليات التسوية البين بنكية. لهذا الغرض، كل بنك يقوم بفتح حساب لدى البنك المركزي، و الذي بموجبه يتم مرور جميع التسويات البين بنكية.

وإذا أخذنا الحالة السابقة، يجب إضافة البنك المركزي و الحسابات BA، BB، BC، BD وهم كالأتي:

البنك BA			البنك BB		
د	م		د	م	
300	CA	50 مختلفة	300	CB	50 مختلفة
		250			250
300		300	300		300
البنك BC			البنك BD		
300	CC	50 مختلفة	300	CD	50 مختلفة
		250			250
300		300	300		300

البنك المركزي			
د	م		
50	BA	200	مختلفة
50	BB		
50	BC		
50	BD		
200		200	

إن تسليم وصرف الشيكات يقود البنك المركزي إلى القيام بتغيرات في حسابات المقاصة المصرفية (تحريك الحسابات).

البنك المركزي			
د	م		
40=	BA	200	مختلفة
		50+500-510	
70=	BB		
		50+510-240-250	
50=	BC		
		50+240+260-500	
40=	BD		
		50+250-260	

البنك BA			البنك BB		
د	م		د	م	
290	CA	40 مختلفة	320	CB	70 مختلفة
		250			250
290		290	320		320
البنك BC			البنك BD		
300	CC	50 مختلفة	290	CD	40 مختلفة
		250			250
300		300	290		290

البنك المركزي			
د	م		
40	BA	200	مختلفة
70	BB		
50	BC		
40	BD		
200		200	

إضافة إلى ذلك تسمح المقاصة أيضا بتخفيض عدد عمليات التسوية ( تمرير الكتابات المحاسبية *passation d'écritures*؛ القروض *credits*؛ التحويلات *virements* )؛ و تسهيل متابعة الأرصدة؛ و التقليل من الكتلة المالية المتقلة، و هذا لضمان التسوية بين بنكية. مما يؤدي إلى الإدارة الاقتصادية، و يتخلى هذا من خلال أن هذا النظام قد أُعتمد في جميع بلدان العالم.<sup>1</sup>

### الطلب الثاني: المراسلون و التحويلات الخارجية correspondant et transferts exterior

إن حجر الزاوية في آلية التسوية الدولية هو شبكة المراسلين التي يتم اتقائها من أي بنك دولي كبير في جميع أنحاء العالم، وهذا يعني أن البنوك الأجنبية تقوم بفتح حسابات بعملة هذه البلدان. فالبنوك الجزائرية مثلا، لديها كفاءة دولية لتقوم بفتح حسابات بالدولار للبنوك الأمريكية، و حسابات البنوك السويسرية بالفرنك السويسري و بالين للبنوك اليابانية،.. الخ.

هذه الحسابات بالعملة يشيع تسميتها حسابات « *nostris* » أو « *nostro* ». و بطريقة متناظرة، تقوم أيضا البنوك الأجنبية بفتح حسابات باليورو للبنك الجزائري. هذه الحسابات تدعى حساب "لوري" « *lori* » أو « *loro* ». فالنسوية الدولية تتم بواسطة مجموعات بسيطة من التسجيلات المحاسبية بين حسابات « *nostris* » و « *lori* ». <sup>2</sup>

### أولا: عمل نظام المقاصة

فنظام المقاصة الوطني لا يستطيع العمل مباشرة بالنسبة للتحويلات الدولية، بدون وجود قاعدتين رئيسيتين :

- ← قيام البنك المركزي بفتح حسابات المقاصة إلا للبنوك الداخلية (المحلية)<sup>3</sup> « *domestique* » ،
- ← لا تتم المقاصة إلا بالعملة المحلية.

(1) Michel jura: op cit , p 322-323.

(2) Jean-louis amelon : l'essentiel a connaitre en gestion financiere, maxima, 3eme edition, 2002, p276.

(3) تعتبر فروع البنوك الأجنبية محلية، و بالتالي تملك حساب مقاصة.

فتقاطع القاعدتين السابقتين يحظر العمل الجيد للمقاصة المباشرة للتحويل الدولي في غرفة مقاصة وطنية<sup>1</sup>. فإذا كان هناك بنكين، (جزائري) « B<sub>AI</sub> » و بريطاني « B<sub>G1</sub> »، كل واحد منهما مراسل الآخر، هناك حسابين مفتوحين: الأول (بالدينار) من طرف « B<sub>AI</sub> » باسم « B<sub>G1</sub> »؛ و الآخر (بالجنيه £) من طرف « B<sub>G1</sub> » باسم « B<sub>AI</sub> ». فيكون لدينا إذا:

بريطانيا		الجزائر	
البنك B <sub>G1</sub>		البنك B <sub>AI</sub>	
الخصوم	النصول	الخصوم	النصول
B <sub>AI</sub> (الجنيه £)	B <sub>AI</sub> (الدينار)	B <sub>G1</sub> (الدينار)	B <sub>G1</sub> (الجنيه £)

إن الحساب المفتوح من طرف « B<sub>G1</sub> » بالجنيه £ باسم « B<sub>AI</sub> » يتم جرده في الخصوم من طرف « B<sub>G1</sub> » و من طرف « B<sub>AI</sub> » في جانب الأصول، وكذلك الحساب المفتوح من طرف « B<sub>AI</sub> » بالدينار باسم « B<sub>G1</sub> » يتم جرده في الخصوم من طرف « B<sub>AI</sub> » و من طرف « B<sub>G1</sub> » في جانب الأصول<sup>2</sup>.

مثال: التحويل بين المراسلين:

إن دفع 10£ إلى مقيم بريطاني Z بواسطة بنك جزائري « B<sub>AI</sub> » يتم بواسطة وسيط مراسل في بريطانيا « B<sub>G1</sub> »، و التي يتم تسديدها بإرجاع حساب « B<sub>AI</sub> » لدينا في سجلاته:

بريطانيا		الجزائر	
د	البنك B <sub>G1</sub>	د	البنك B <sub>AI</sub>
B <sub>AI</sub>	+20£ : B <sub>AI</sub>	B <sub>G1</sub>	+20£ : B <sub>G1</sub>
+20£	: Z		

<sup>(1)</sup> Michel jura: op.cit, p 324.

<sup>(2)</sup> يستعمل مصطلح « vostro » من طرف البنك عندما يرسل مراسله للدلالة على الحساب « nostro ». لهذا الأخير.

و بالعكس « BG<sub>1</sub> » ، يستطيع إجراء مدفوعات بالدينار بواسطة وسيط حسابه لدى « BA<sub>1</sub> » .  
 فدفع 30£ من Z ( زبون « BG<sub>1</sub> » ) نحو X ( زبون « BA<sub>1</sub> » ) تعطينا الكتابات التالية:

الجزائر		بريطانيا	
م	البنك BA <sub>1</sub>	م	البنك BG <sub>1</sub>
BG <sub>1</sub> :	-10 £	BA <sub>1</sub>	(الدينار) : BA <sub>1</sub>
:	BG <sub>1</sub> :	+10£	: Z

و إذا كان تحويل « BA<sub>1</sub> » نحو Z بالدينار (20 DA)، فيتم استعمال الحساب « BG<sub>1</sub> » بالدينار لدى « BA<sub>1</sub> ».

الجزائر		بريطانيا	
م	البنك BA <sub>1</sub>	م	البنك BG <sub>1</sub>
:BG <sub>1</sub>	+30£	BA <sub>1</sub>	: BA <sub>1</sub>
:	BG <sub>1</sub> :	-30£	: Z
:	x	+30£	:

و بالعكس، « BG<sub>1</sub> » يستطيع إجراء معاملات بالدينار في الجزائر بواسطة وساطة مراسله « BA<sub>1</sub> ».

إن اللجوء إلى المراسلين هو فكر تلقائي عندما يجري البنك المعاملات المصرفية بالعملة الأجنبية مع الخارج. وهذا يعني أن لكل مؤسسة مراسلين في كل بلد، وهذا النشاط يعتبر مصدر دخل هام بين البنوك<sup>1</sup>.

في الواقع، يكون هذا فقط في البنوك ذات أحجام تداول دولية جد كبيرة. أما البنوك الصغيرة تملك كل منها مراسلا في البلد ذات الإستخدام الكبير للمال (الولايات المتحدة وبريطانيا واليابان)، أو التي ذات التحويلات المتكررة (المغرب وتونس، على سبيل المثال). أما بالنسبة للبلدان الأخرى، فإن استخدام البنك المراسل له أهمية أكبر في إطار الإتفاق بين الطرفين أو إطار العمليات الجزاءة. فهدف هذا النظام هو لتمرير الأموال (تحويل) من بلد إلى آخر أو لمعاملات النقد الأجنبي .

(1) كل عملية لحساب المراسل بنجر عنها إتاوات « commission » ، مما يجعل أحيانا تفضيل البنوك على ( الفروع البنكية filiale ) عندما تكون أقل تكلفة من الفروع.

هذه العملية تسمح بالدخول في علاقة مباشرة مع عملاء المراسل، كما يسمح أيضا بالوصول إلى مقاصة البلاد بواسطة العملة المستعملة.

### ثانيا: آلية التحويلات الدولية :

يُمكن البنك المراسل البنك الغير المقيم الحصول على مقاصة للعملة المستعملة، وذلك من خلال جميع الحسابات المفتوحة بهذه العملة. وبالتالي يمكن للمدفوعات الدولية أن تصل إلى أي حساب و بأي عملة: عن طريق تمريرها من بلد إلى آخر عن طريق المراسلين، وداخليا من خلال مقاصة البنك المركزي.

فالتحويل بالجنه الإسترليني لجزائري مقيم بالمملكة المتحدة عن طريق البنك الدافع في الجزائر لمراسله في لندن، والذي يحول بدوره إلى البنك المستفيد من خلال مقاصة بنك إنجلترا « Bank of England »

### توضيح: إجراءات التحويل الدولي<sup>1</sup>:

نفرض أن هناك بنكان جزائريان « BA1 » و « BA2 » لهما مراسلين في بريطانيا كل من « BG1 » و « BG2 » على التوالي :

#### الجزائر

البنك BG1		البنك BA1	
د	ر	د	ر
£	BA1	£	BG1
	بالدينار	بالدينار	BA
		£	x
		بالدينار	
البنك BG2		البنك BA2	
د	ر	د	ر
£	BA2	£	BG2
	بالدينار	بالدينار	BA
		BG2 :	y
		£	
		بالدينار	

البنك المركزي البريطاني BoE	البنك المركزي الجزائري BA
BG1 (£)	BA1 (الدينار)
BG2 (£)	BA2 (الدينار)

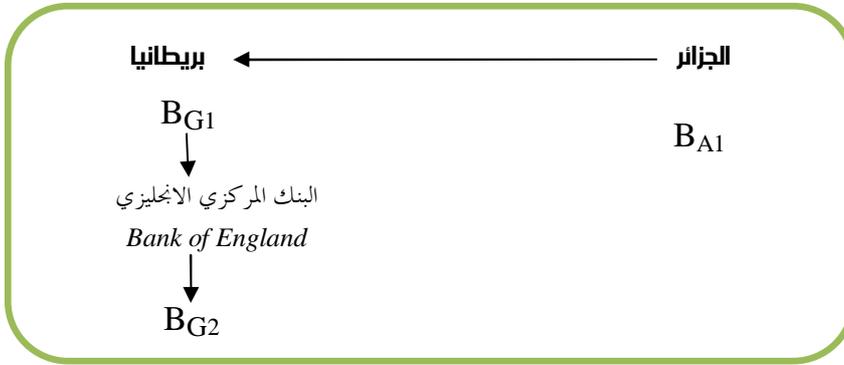
(1) Michel jura: op cit , p 326-227.

بماته الميزانيات نستطيع تتبع آلية التحويل.

**1. الحالة الأولى:** التسديد بالعملة الأجنبية:

تحويل بقيمة 10£ ، من  $x$  ( زبون «  $B_{A1}$  » ) نحو  $Z$  ( زبون «  $B_{G2}$  » ). فالتحويل يدخل بريطانيا بواسطة «  $B_{G1}$  » ، الذي يرجع حساب «  $B_{A1}$  » لدينا؛ ثم يحول إلى «  $B_{G2}$  » ، مروراً بمقاصة بنك إنجلترا: فيحول حساب «  $B_{G1}$  » لدينا بـ 10£ ، و يرجع حساب «  $B_{G2}$  » دائناً. بحيث يقوم هذا الأخير بإرجاع حساب  $Z$  دائناً بـ 10£ المستلمة لفائدته.

يكون لدينا المخطط التالي:



بعد وصول التحويل إلى المستفيد ، تتوازن جميع الميزانيات البنكية:

الجزائر

البنك $B_{G1}$		البنك $B_{A1}$	
د	م	د	م
-10£	$B_{A1}$	-10£	$B_{O E}$

البنك $B_{A1}$		البنك $B_{G1}$	
د	م	د	م
-10£	$x$	-10£	$B_{G1}$

البنك $B_{G2}$		البنك $B_{O E}$	
د	م	د	م
+10£	$Z$	-10£	$B_{O E}$

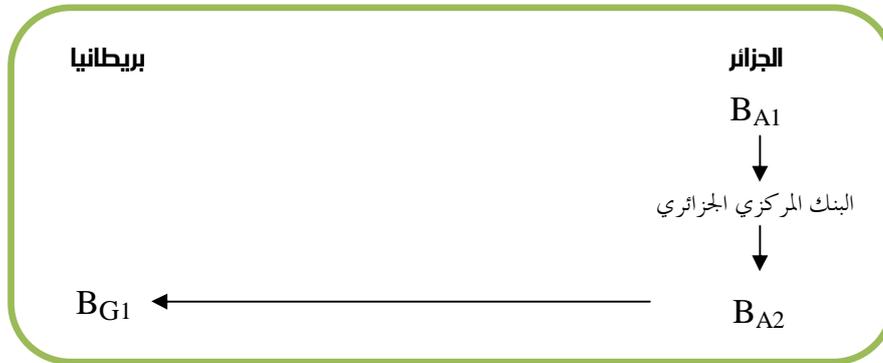
البنك $B_{A2}$		البنك $B_{O E}$	
د	م	د	م

البنك المركزي الإنجليزي $B_{O E}$		البنك المركزي الجزائري $B_{A}$	
د	م	د	م
-10£	$B_{G1}$		
+10£	$B_{G2}$		

البنك المركزي الجزائري $B_{A}$		البنك المركزي الإنجليزي $B_{O E}$	
د	م	د	م

2. الحالة الثانية: التسديد بالعملة المحلية

تحويل بم 20 دينار يمر بم « B<sub>A1</sub> » إلى « B<sub>A2</sub> », الذي يقوم بتحويل الحساب « loro » لمراسله البريطاني « B<sub>G2</sub> » إلى دائن ؛ هذا الأخير يحول حساب عميله Z إلى حساب دائن:



الجزائر

د	البنك B <sub>G1</sub>	م

د	البنك B <sub>A1</sub>	م
-20 Da	x	-20 Da BA

د	البنك B <sub>G2</sub>	م
+20 Da	z	+ 20 Da B <sub>A2</sub>

د	البنك B <sub>A2</sub>	م
+20 Da	B <sub>G2</sub>	+20 Da BA

د	البنك المركزي الإنجليزي B <sub>O</sub> E	م

د	البنك المركزي الجزائري BA	م
-20 Da	B <sub>A1</sub>	
+20 Da	B <sub>A2</sub>	

## خاتمة الفصل

تلعب العمليات المالية الدولية دورا هاما في معظم اقتصادياتنا اليوم. من خلال تسوية معاملات التجارة الدولية التي ساعدت بدورها من التخلص من الفوائض من السلع و الخدمات المختلفة من خلال أنشطة التصدير، و التي أثرت بدورها على الأسواق المادية السلعية و الخدمية، وكذا على الأسواق النقدية و المالية ( أسواق النقد و الصرف الأجنبي).

إن التعاملات الدولية الناتجة عن هذه الأنشطة يتم تسويتها بعدة وسائل مصرفية، و يتم تحديد هاته الوسيلة بناء على طلب العميل. وهذا ما يسمح لهذا الأخير بغية تسديد ائتمان تمويل تبادل تلك السلع و الخدمات بين الدول الإختيار بين عدة أدوات ( الوسائل و التقنيات ) مصرفية.

غير أن هذه الوسائل المصرفية تتطور بتطور العلاقات التجارية و المالية الدولية؛ خصوصا في أيامنا هذه أين بات التأثير المباشر للشورة المعلوماتية التي خلقت تقنيات ووسائل جديدة للتسوية.

## الفصل الثاني:

# طرق تسوية المدفوعات الدولية

المبحث الأول:

وسائل الدفع المتداولة في التجارة  
الخارجية

المطلب الأول: وسائل الدفع العادية.  
المطلب الثاني: وسائل الدفع الأخرى  
المطلب الثالث: وسائل الدفع الالكترونية

المبحث الثاني:

تقنيات التسديد الدولية

المطلب الأول: التقنيات الغير مستندية  
للتسوية المطلب الثاني: التقنيات مستندية  
للتسوية

المبحث الثالث:

التبادلات المقاصة (المعاوضة) والتجارة  
الدولية

المطلب الأول: جذور المعاوضة (التبادلات  
المقاصة) وأسباب تطورها  
المطلب الثاني: أشكال التبادلات المقاصة

الفصل الثاني

الفصل الثاني

الفصل الثاني

الفصل الثاني

الفصل الثاني

الفصل الثاني

## مقدمة الفصل

خلال المفاوضات التجارية الدولية تكتسي الطرق المالية للعقد أهمية جوهرية على غرار عملة التسوية، وحدة التسوية، وسيلة التسوية، تقنية التسوية، أو إجراءات التحصيل و التي قد تكون خاصة في التجارة الدولية، على غرار الإعتماد المستندي و التحصيل المستندي. فالمصدر إذا كان راغبا في أسواق جديدة في الخارج، شغله الرئيسي أن يقوم الزبون بتسوية ما عليه.

إن التفرقة بين وسائل و تقنيات الدفع تسهل عملية اختيار طريقة الدفع "التسديد"<sup>1</sup> فميز بأن (وسيلة الدفع) هي الشكل المادي لحامل الدفع « *Support de paiement* ». لأن بعض وسائل الدفع لها حقيقة مادية « *Physique* » على غرار الشيك (الصك) و الكمبيالة. غير أن تطور الوسائل الغير مادية « *Télématique* » جعلت بعض العوامل المادية تختفي لفائدة المعاملات الآلية، و بهذا الصدد نذكر التحويلات البنكية الدولية. كما نميز أن (تقنيات الدفع) هي الإجراء المتبع لتنفيذ الدفع. فيتعلق الأمر بطريقة استعمال وسيلة الدفع التي تنتج عن اتفاق الطرفين عند العقد<sup>2</sup>.

كما على المتعاملين في التجارة الخارجية اختيار وسيلة و تقنية الدفع المناسبة من بين العديد من الإمكانيات المعقدة إلى حد ما و المرغمة أحيانا، و التي لا توفر نفس درجة الأمان للدائن « *Créancier* ». (يتعلق الأمر بالتوفيق بين مصلحتين المتعاقدين المتضاربة لكل من المستورد و المصدر). فالمستورد يرغب في استلام بضاعته بأحسن سعر و تأخير عملية التسديد أقصى ما يمكن، من الأحسن أن تكون بعد التسليم، فحين أن المصدر يرغب في البيع و تحقيق ربح مع عدم الإرسال للبضاعة قبل أن تتم التسوية من طرف المشتري. بسبب بعض الضرورات التجارية (التوسع، غزو سوق جديد، زيادة الحصة السوقية في دولة ما...) فالمصدر أحيانا يكون في وضع قوي بما فيه الكفاية، و الذي يسمح له بإملاء شروطه حول عملية الدفع<sup>3</sup>.

(1) j.Paveau et autres : *Exporter (pratique du commerce international)*, Edition Foucher, 19<sup>ème</sup> Edition 2005, P 331.

(2) Samia Oulounis : *gestion financière internationale*, OPU, 2005, P 9.

(3) Ghislaine Legrand, Hubert Martini: *Management des opérations de commerce international*, DUNOD ,6ème Edition 2003, P 93.

## المبحث الأول: وسائل الدفع المتداولة في التجارة الخارجية (ادوات الدفع).

إن وسائل الدفع<sup>1</sup> للتجارة الدولية هي نفسها للتجارة المحلية لكن استعمالها خاضع لمتطلبات متعلقة بطبيعة عمليات الدفع الدولية. فالقانون الداخلي للعديد الدول يلزم المتعاقدين أن يتطاولوا باستعمال وسيلة كتابية « *Scriptural* » إذا تجاوزت العملية لمبلغ معين، بهدف مراقبة محاسبة الشركات للتمكن من الحد من التهرب الضريبي و تهريب الأموال.<sup>2</sup> فالتعامل بالوسائل يتطلب متابعة خاصة؛ كالحماية القانونية للمستعملين الخاضعة للقوانين الوطنية أو حين وجود اتفاقات دولية خاصة بكل وسيلة.<sup>3</sup>

## الهطلب الأول: وسائل الدفع العادية

إن وسائل الدفع العادية تضم النقود الائتمانية التي تتمثل في:

**النقود القانونية**<sup>4</sup> « *la monnaie fiduciaire* »: وهي النقود الورقية والمعدنية (النقود المساعدة)، التي يصدرها البنك المركزي. وهي تمثل الشكل الأعلى للسيولة التامة.<sup>5</sup>

**النقود الكتابية** أو نقود الودائع « *la monnaie scripturale* » : يصدر هذا النوع من النقود من طرف البنوك التجارية، وفي الواقع ليس لها وجود مادي مثل النقود القانونية وإنما تنشأ بالأساس نتيجة التسجيل الحسابي للمعلومات الناجمة عن استعمال الشيكات. وتنشأ نقود الودائع بناء على إيداع حقيقي ويتضاعف تبعاً للتحويلات ما بين الحسابات التي تعتبرها البنوك ودائع جديدة.<sup>6</sup>

أولاً: الشيك (الصك) « *le cheque* » :

الشيك هو عبارة عن أمر مكتوب و غير مشروط<sup>7</sup> (كما يعتبر حوالة دفع على حامل ورقي)، بحيث يقوم صاحب الحساب (الساحب *tireur*) بإعطاء أمر لبنكه (المسحوب عليه *tiré*) بدفع مبلغ محدد يقتطع من أمواله أو رصيده للمستفيد. كما أن الشيك لا يمثل أبداً وسيلة قرض لكن يمكن أن يرتكز على مكشوف مرخص به في إطار ما يسمى بقروض الإستغلال.

(1) نميز من خلال تعريف "وسائل الدفع" الحامل النقدي الذي يلغى الدين المترتب على الشخص، سواء تعلق الأمر بالنقود المساعدة (قطع

النقد) أو (أوراق البنك) أو النقود الكتابية (الشيك، الأوراق التجارية... الخ).

(2) Didier Pierre Monod : *moyens et techniques de paiement internationaux*, Edition ESKA, 2ème Edition, 1999, P 57.

(3) J. Paveau: *op.cit*, P 332.

(4) *Fiduciaire: du mot latin fiducia qui signifie "confiance"* هي كلمة لاتينية تعني الثقة

(5) الطاهر لطرش: تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، 2003، ص 37.

(6) أحمد هني: العملة والنقود، ديوان المطبوعات الجامعية، 1999، ص 67.

(7) Ghislaine Legrand : *op.cit*, P 96.

## 1. الإطار القانوني:

تختلف القوانين الوطنية بشكل واضح، فيما يخص نوعية أداة الدفع وحماية المصدر، فـ (اتفاقية جنيف بتاريخ 19 مارس 1931) حددت جملة من القواعد لتفادي التزايدات و تضارب القوانين حين الإستعمال الدولي للشيك. فاعتمد مبدأ أن قانون الدولة التي تتم فيها عملية دفع الشيك (عموما دولة الإستيراد) تحدد الإطار القانوني المتعلق بالشيك فيما يخص الحقوق و الإلتزامات بالنسبة للمسحوب عليه (البنك) ، الساحب (المستورد المدين) و للمستفيد (المصدر الدائن)<sup>1</sup>.

## الجدول (1.2): القواعد القانونية للشيك

النتيجة	القواعد القانونية
مراقبة إشكالات الدفع، تنفيذ الممنوعات البنكية.	01 القدرة على استخدام الشيك (الساحب).
إجراءات منح الإعتماد و مراقبة المؤسسات البنكية.	02 شرط تحرير الشيك يتم إرساله (المسحوب عليه).
حوالة غير قابلة للنقض، حوالة قابلة للنقض.	03 شرح أسباب الإعتراض في التحصيل، تعداد محصور (محدد)، غياب المبرر.
ضرورة التحصيل، زمن صلاحية الشيك، المدة المتاحة حالة النقض.	04 تبيان المدة، مدة العرض (التقديم)، مدة سريان المفعول، مدة النقض.

Source : J. Paveau et autres: op.cit, P 337

## 2. الأشكال المختلفة للشيك:

- أ. شيك المؤسسة: فالساحب هنا يكون الشخصية المعنوية أو المادية صاحب الحساب.
  - ب. شيك البنك: الساحب هو البنك على صناديقه الخاصة بإرجاع حساب زبونه مدينا.
- فشيك البنك يمنح ضمان كبير للتحصيل، فبمجرد تقديم الشيك، يقوم البنك بتغطيته في الحال بحصم المبلغ من حساب زبونه. غير أن بعض التشريعات تحتاط بالقيام بتأشير « Viser » أو تأكيد<sup>2</sup> « Certifier » شيك المؤسسة. فالتأشير تبيين وجود الرصيد وقت تقديم الشيك. أما التأكد<sup>3</sup> يبين وجود الرصيد وأنه محمد خلال المدة القانونية التي يقدم فيها الشيك.<sup>4</sup>

(1) على المصدر الذي يعتمد الشيك أن يقوم بتقدير هاته الأداة بالرجوع إلى النص القانوني لزبونه الأجنبي و ليس لقانونه المعتاد.

(2) القانون الألماني لا يجيز إلا الشيك المؤكد ، هذا المنع هو بغية منح الشيك نفس وظيفة أوراق البنك (billet de banque).

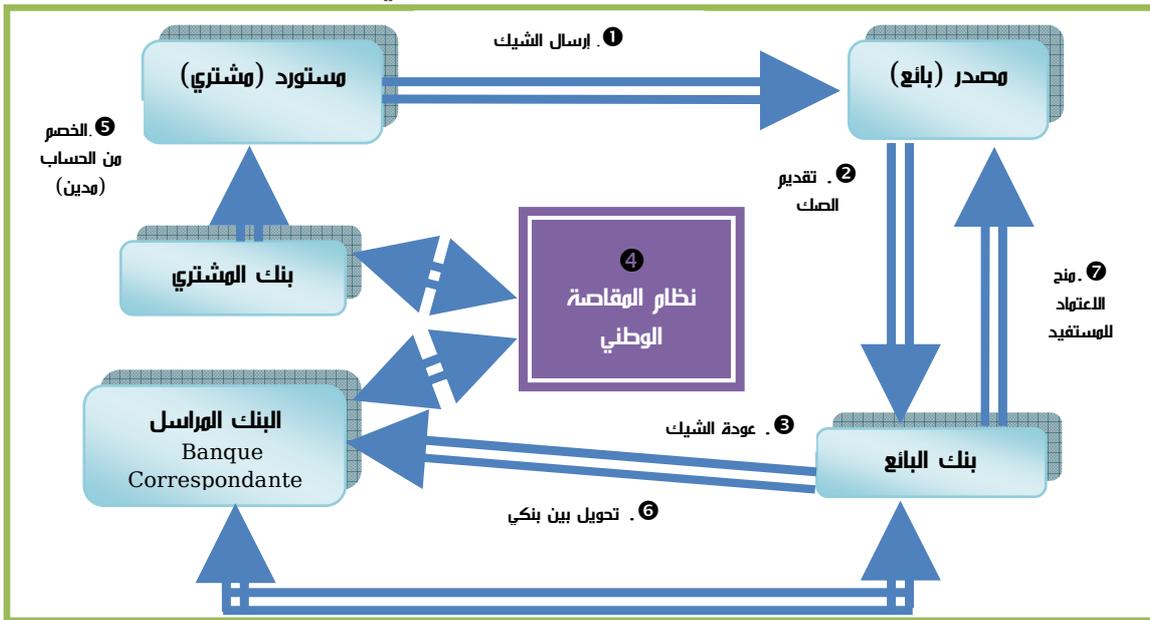
(3) الشيك المؤكد « Certifier » أو شيك البنك لا يضمن خطر عدم تحويل الأموال.

(4) Didier Pierre Monod: op.cit, P 65.

### 3. الشيك في التجارة الدولية: (دورة الشيك (تداول الشيك):

يرسل الشيك من طرف المستورد عن طريق البريد، فيقوم المصدر بدوره إرسال الشيك لبنكه لتحصيله. و بما أن الشيك الأجنبي لا يعتمد في نظام المقاصة الوطني يعاد إرساله لبد الساحب. فمثلا بنك المصدر يتكفل بتقديم الشيك للتحويل في نظام مقاصة بلد إصدار الشيك. هذه العملية معقدة، كما أنها تستغرق وقتا كبيرا بوجود على الأقل ثلاث إرساليات بريدية.

الشكل (1.2): دورة عملية تداول الشيك الأجنبي



Source : J. Paveau et autres: op.cit, P 338

أ.مزايا و مساوئ الشيك: إن المساوئ تطغى بشكل واضح. غير أن هذا غير كافي لرفض استعماله. ففي حالات معينة يمكن أن يكون قبول الدفع بواسطة الشيك ذا فائدة.

الجدول (2.2): مزايا و مساوئ الشيك

المساوئ	المزايا
<ul style="list-style-type: none"> <li>- مبادرة الدفع ملك المستورد.</li> <li>- مصاريف التحصيل جد مرتفعة للمصدر.</li> <li>- وقت التحصيل غير متحكم به.</li> <li>- اختلاف التشريعات من دولة إلى أخرى فيما يخص الشيك.</li> <li>- لا يمكن أن تتم التسوية بعملة أجنبية غير عملة المشتري.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- هو أكثر انتشارا.</li> <li>- هو ذا تكلفة منخفضة للساحب.</li> </ul>

Source : J. Paveau et autres: op.cit, P 339

ب. استعمال الشيك: إن خصائص الشيك، و بطئ المعاملة به جعلت منه وسيلة غير منصوص بها في المعاملات الدولية. فالمصدر الذي يملك حساب (غير المقيم) في الدول ذات الإستعمال

- الشائع للشيك يعطي العميل إمكانية القيام بدفع محلي و ليس دولي. ورغم أن استعماله قد انخفض لفائدة وسائل الدفع غير المادية كالتحويل و البطاقة البنكية. يبقى الشيك أكثر انتشارا في التجارة المحلية و معروفا لدى المؤسسات و لهذا تميز بين ثلاث أنواع من الدول:
- دول ممنوع فيها الشيك بسبب الحالة الإقتصادية و التنظيمية للنظام الوطني للدفع.
  - دول غير منصوص بها لأن العادات و التسعيرات البنكية تحث على استعمال التحويل.
  - دول بها استعمال الشيك شائع<sup>1</sup>.

**ب. أنواع التحصيل:** تبعا لأنواع الشيك، يستطيع البنك المصدر تجسيد نوعين من التحصيل:

- التحصيل باستثناء النهاية الجيدة *(SBF) Encaissement Sauf Bonne Fin*: فحساب المصدر المستفيد يتم إرجاعه دائما وقت تقديم الشيك بشرط أن الدفع في صندوق المسحوب عليه (البنك) يتم بشكل عادي.
- المبلغ بعد التحصيل *Le crédit après encaissement (CAE)* لا يتم إرجاع حساب المستفيد دائما إلا بعد التحصيل في صندوق الساحب، من طرف بنك المستورد.

### ثانيا: الأوراق التجارية: « les effets de commerce »

يوجد نوعين من الأوراق التجارية: الكمبيالة (السفتجة) و السند لأمر. و تمتلك كل من الكمبيالة و السند لأمر تقريبا نفس الخصائص مع اختلاف: أن الكمبيالة يتم إصدارها من طرف البائع المستفيد من الدفع. أما السند لأمر فيتم إصداره من طرف المشتري الذي يعد بالدفع.

#### 1. الكمبيالة: « (traite) Lettre de change »

عبارة عن ورقة تجارية قابلة للإنتقال،<sup>2</sup> بحيث يقوم المصدر الدائن (الساحب *Le tireur*) بإعطاء أمر للمستورد (المسحوب عليه *Le tiré*) أو لمثله بدفع مبلغ بمجرد الإطلاع أو في تاريخ يسمى الإستحقاق، لحسابه أو لطرف ثالث يسمى (المستفيد أو الحامل)،<sup>3</sup> بعملة معينة.

**أ. الإطار القانوني:** إن الإطار القانوني للكمبيالة معقد، حاله حال الشيك. فمعاهدة جنيف

1930 حددت القانون المطبق، بمعنى قانون الدولة المستوردة التي تقبل الكمبيالة.<sup>4</sup>

(1) في الدول ذات الإستعمال الشائع للشيك على المصدر الباحث عن التغلغل في السوق المحلي اقتراح الدفع بالشيك بالعملة المحلية.

(2) J. paveau: op.cit, P 336-337.

(3) Jean-François Dhénin , Philippe Berry: Management & gestion des unités commerciales, Broché, 2004, p 158.

(4) نفس ما قيل بالنسبة إلى الشيك هو صالح للكمبيالة بتقدير هذه الأداة بالرجوع إلى النص القانوني لزوجته الأجنبي .

ب. الضمانات التي تمنحها الكمبيالة: إن أمر الدفع المعطى من طرف المصدر في تاريخ استحقاق محدد، لا يعني إطلاقاً عملية الدفع. ولهذا وجدت حالتين للرفع من ثقة الكمبيالة.

- الكمبيالة المقبولة « *Le acceptée* » : حيث يقوم المستورد بالتعبير عن موافقته عن طريق إضافة إمضاءه قبل الإستحقاق، بهذه الموافقة يكون المستورد قد ضاعف أمر الدفع للإلتزامات المترتبة عليه، كما يجب الإشارة إلى أن القبول لا يرفع حقيقة من أمان المصدر.

### الشكل (3.2): تداول الكمبيالة المقبولة



Source : J. Paveau et autres: op.cit, P 339

إن مرحلة القبول تأخذ وقتاً لا يمكن للمصدر التحكم فيه: مدة الإرسالين البريديين و الوقت المستهلك من طرف المشتري لقبول الكمبيالة. و لهذا فعدم التحكم في عملية القبول<sup>1</sup> أحد المساوئ الرئيسية لتأخير إمكانية التداول. مما قد ينجم عنه خطر تمديد مدة الإستحقاق.

- الكمبيالة بالضمان الإحتياطي (الكمبيالة المكفولة): تضمن أو تكفل الكمبيالة حالة قيام طرف خارجي عن المعاملة بالإلتزام بالدفع حالة عجز المشتري. هذه الإمكانية تبقى نظرية في التجارة الدولية أين يتم الإستعمال العادي للإعتماد المستندي.

ج. استحقاق الكمبيالة: إضافة إلى أن الكمبيالة وسيلة دفع فهي وسيلة قرض كذلك، لهذا يجب أن يكون الإستحقاق محددًا. ففي حالة الدفع بالإطلاع، يتم الدفع بمجرد تقديمها للصندوق. أما حالة الدفع بعد « *x* » يوم من الإطلاع، يقوم البنك بالتسوية بعد « *x* » يوم من تاريخ الإطلاع. فالتسوية بعد « *x* » يوم من تاريخ الفاتورة أو بعد « *x* » يوم من تاريخ الإرسال تبين أن الإستحقاق يحسب من تاريخ إصدار الفاتورة في الحالة الأولى و من يوم إصدار وثائق النقل<sup>2</sup> في الحالة الثانية.<sup>3</sup> ففي حالة ما لم يستطيع المدين الوفاء بالمبلغ، يستطيع الحامل الرجوع إلى أحد المتعاقدين لإسترجاع المبلغ الإسمي، إضافة إلى تعويض المصاريف.<sup>4</sup>

(1) عند امتلاك المؤسسة لتمثيل محلي فمن الأحسن أن تمدد له عملية القبول « *processus d'acceptation* » .

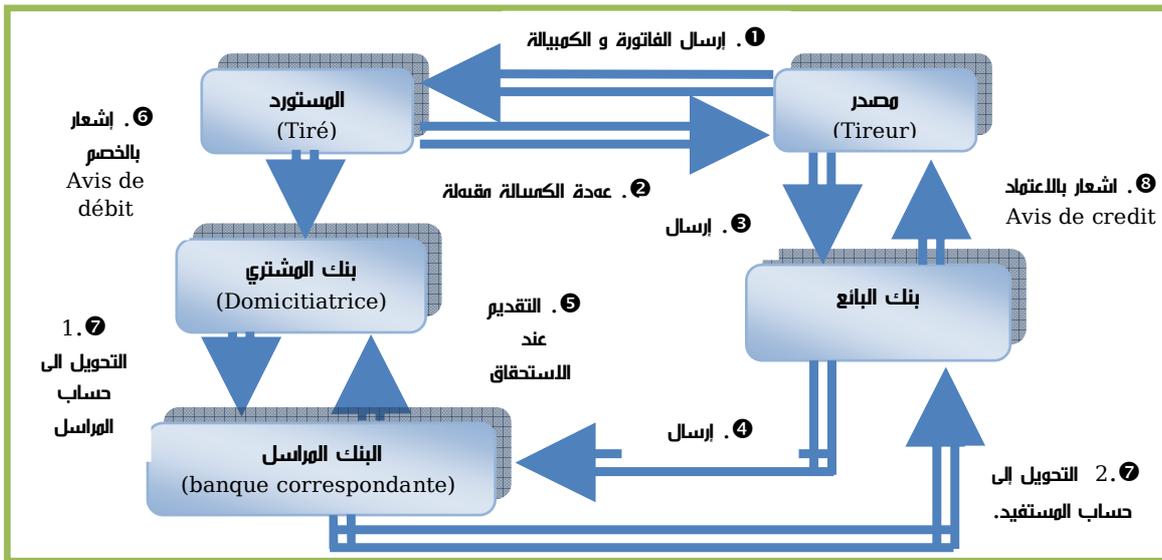
(2) من الأحسن أن نأخذ وثائق النقل الدولي كمرجع لتحديد الإستحقاق، و بالتالي نأخذ التاريخ الموجود على الوثيقة.

(3) J. paveau: op.cit, P 339-340.

(4) Gouadain, Daniel, Wade El Bachir: Comptabilité générale système comptable de l'OHADA, Ed. EStem, 2002, p 25.

الكميالة في التجارة الدولية (تداول الكميالة): عند قيام المصدر بكل التزاماته، يقوم بإصدار الكميالة و إرسالها لزبونه ليقيم بقبولها. عند إرجاع الكميالة المقبولة، يقدمها المصدر لبنكه لتقدمها و تحصيلها في تاريخ الإستحقاق. فيستطيع المصدر طلب تسوية حينية بحصم للتمكن من تزويد الخزينة. ثم يقوم البنك بدوره بإرسالها للبنك المراسل الذي يقدمها عند الإستحقاق. يبقى تداول الكميالة بطيء جدا؛ و هذا لأنه يعتمد على ثلاث إرسالات بريدية.

الشكل (3.2): دورة عملية تداول الكميالة



Source : J. Paveau et autres: op.cit, P 340

د. مزايا و مساوي الكميالة: لها عديد المحاسن على الصعيد التجاري، فهي وسيلة تسوية لأجل، و تسمح للمصدر التحكم في تاريخ الإستحقاق المتفق عليه. إلا أن الإختلافات القانونية و الجبائية تطرح أحيانا مشاكل. فبعض الدول لها جباية جد ثقيلة على الأوراق التجارية.

الجدول (3.2) : مزايا و مساوي الكميالة

المساوي	المزايا
- القبول العادي لا يلغي خطر عدم الدفع.	- استعمال الأوراق التجارية شائع بين المؤسسات.
- النصوص القانونية الجبائية تختلف من دولة إلى أخرى.	- الكميالة المصدرة من قبل المصدر تحدد بدقة تاريخ الإستحقاق.
- سباق المعاملات جد طويل و معقد.	- للكميالة دورين (مهمتين): الدفع و القرض.
	- المصدر يستطيع طلب الضمان «Aval» من بنك المستورد.
	- يتم انتقال الكميالة عن طريق للتظهير «endossement».

Source : J. Paveau et autres: op.cit, P 341

هـ. استعمال الكمبيالة: وسيلة كثيرة الإستعمال لكن مكلفة: فضمامها لكل من وسيلة دفع و قرض يجعل منها وسيلة مستحسنة و كثيرة الإستعمال من طرف المصدرين و المستوردين. غير أن البنوك لا تحرص على استعمالها بسبب أنها أكثر تكلفة من تحصيل الشيك أو التحويل. فهي تتمثل في التقديمين (للقبول و الدفع) و كذلك تكاليف التحويل عند الإستحقاق. وقد تستعمل بالإشتراك مع تقنية مستندية: في التجارة الدولية الإستعمال المشترك للكمبيالة مع تقنيات دفع مستندية يسمح بتسهيل التداول؛ فهو تقوية لأمان الدفع. فبالرغم من إزدياد نمو وسائل الدفع الغير مادية، تبقى الكمبيالة أكثر الوسائل استعمالا في إطار الدفع المستندي.<sup>1</sup>

## 2. السند لأمر: « Billet à ordre »

إن السند لأمر عبارة عن ورقة تجارية تُصدّر من طرف المشتري (المكتب)، و الذي يعد بدفع مبلغ معين بالإطلاع و في تاريخ آخر لدائه، أي البائع (المستفيد). فعبارة "بالإطلاع تفيد الدفع عند تقديم السند لأمر للبنك المصرح به.<sup>2</sup> فالعديد من التنظيمات المتعلقة بالكمبيالة هي مطبقة على السند لأمر بالرغم من عدم توافقهم من حيث الطبيعة، خصوصا ما تعلق بالتظهير « endossement »، الإستحقاق، الضمان، الطعن حالة الخطأ في الدفع... الخ.

### مزايا السند لأمر و مساوئه:

#### الجدول (4.2): مزايا و مساوئه السند لأمر

المساوي	المزايا
- يُصدّر من طرف المشتري.	- يدل على اعتراف بدين.
- خاضع لخطر عدم الدفع.	- يحدد بدقة تاريخ الدفع.
- خاضع لخطر سعر الصرف.	- يسمح بالخصم (بالإنتقال <i>par mobilisation</i> ).

Source : Ghibani Rabeh: *Le vade – Mecum de l'import-export*, ENAG Edition, 1997, P 29.

إن السند لأمر قليل الإستعمال في التحويلات التجارية الدولية. فبالرغم من أن له نفس خصائص الكمبيالة إلا أن إصداره من طرف المشتري يحمل مخاطر هامة فيما يخص التزاعات على غرار الإرسال المتأخر، الخطأ في الإستحقاق أو في المبلغ. و لهذا تعتبر هذه الوسيلة غير منصوح بها لأنه حالة وقوع أي حادث سيطبق القانون المحلي.<sup>3</sup>

(1) J. paveau: *op.cit*, P 341-342.

(2) Lasary: *le commerce international à la portée de tous*, 2005, P 197.

(3) Samia Oulounis: *op.cit*, P 12.

## المطلب الثاني: وسائل الدفع الأخرى

أولاً: الحوالة البريدية: « *mandât poste* »

تعتبر الحوالة البريدية الدولية قليلة الإستعمال من طرف المؤسسات، إلا في الدول ذات تركيبة بنكية ناقصة أو ذات نجاعة ناقصة، بالخصوص بعض الدول النامية في إفريقيا. فتوجد الحوالة على ثلاثة أشكال:

- الحوالة العادية (Mo) « *mandât ordinaire* »،
- حوالة التسديد لحساب بريدي (Mv) « *le mandât de versement à un compte postal* »،
- حوالة تلغرافية (Mt) « *mandât télégraphique* »<sup>1</sup>.

ثانياً: الحوالات الخارجية: « *versements étrangers / foreign remittances* »

بصورة عامة تستخدم الحوالات الخارجية من قبل عملاء البنوك لتسديد أو تحويل مبالغ إلى مواطنين خارج بلدان الإقامة. فهي أداة دفع بناءً على اتفاق مسبق بين العميل الذي يطلب التحويل و المستفيد، لذلك تعرف الحوالة بأنها أمر دفع يوجه من البنك المحول بناءً على طلب من العميل لأحد فروع أو مراسليه (البنك الدافع) بدفع مبلغ معين إلى شخص معين هو المستفيد من الحوالة. إن قيام البنك بتقديم الخدمة بناءً على طلب أحد عملاءه لا يترتب عليه أي التزام ائتماني لأنه من الناحية العملية يشتري عملة محلية و يبيع أو يسلم عملة أجنبية في الخارج. ولكن المتعارف عليه أن يستمر هذا البنك بمتابعة المعاملة حتى استلام الجهة المستفيدة للمبلغ. بموجب المراسلات المثبتة لذلك.

1. الحوالات الصادرة: « *outward Remittances* »

أصبحت الحوالات وسيلة هامة في تسوية الإلتزامات الدولية، فهذه الخدمة أصبحت ضرورية في العلاقات بين الدول و مهمة في تسوية السلع الغير منظورة (الخدمات). فقد توسعت دائرة الخدمات التي تقدمها الحوالات لتشمل تحويل قيمة نفقات العلاج، الدراسة، السياحة، رواتب العمال الأجانب، فوائد القروض الخارجية و أرباح الأموال الأجنبية المستثمرة. فالهدف من استخدامها في عملية التحويل هو لضمان سير عملية التحويل و توفير الوقت و الجهد للأطراف ذات العلاقة (المحول و المستفيد)، مقابل عمولات يتقاضاها البنك نظير تقديمه هذه الخدمة.<sup>2</sup>

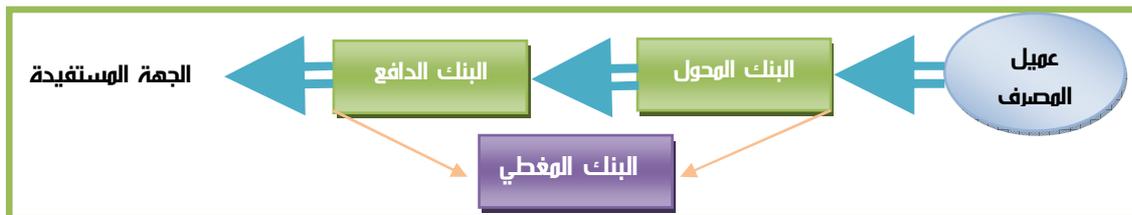
(1) Michel jura: *op.cit*, p 320.

(2) خالد وهيب الراوي: العمليات المصرفية الخارجية، دار المناهج، الطبعة الثانية، 2000، ص 297، 298.

## 2. أطراف الحوالة: يمكن تحديد أطراف الحوالة كما يلي:

- أ. طالب التحويل و هو عميل البنك : « Applicant/Customer/Client » عادة يقوم بتعبئة نموذج خاص يسمى (طلب التحويل) لغرض تنفيذ الحوالة الخارجية وكما بيّنا سابقا، فإن هذا الطلب يتضمن إسم العميل طالب التحويل، قيمة الحوالة وما يعادلها بالعملة الأجنبية المطلوبة، إسم المستفيد و عنوانه الكامل بالخارج ثم طريقة التحويل... الخ.
- ب. البنك المحول: « Remitting Bank » من التعريف: البنك المحول هو الذي يصدر أمر دفع إلى فرعه /مراسله في الخارج بدفع مبلغ يعينه العميل في طلبه و تسمى بالجهة المستفيدة.
- ج. البنك الدافع: « Paying Bank » و هو البنك الذي يتلقى أمر من البنك المحول و يقوم هذا الأخير عادة بانتقاء البنك الدافع (المراسل) الذي قد يكون أحد فروعه الخارجية أو أحد البنوك الأجنبية في الخارج، و تكون هذه المصاريف في بلد الجهة المستفيدة عادة.
- د. المستفيد: « Paye/Beneficiary » هي الجهة التي صدر أمر الدفع لصالحها. وبعد تحديد البنك المرسل الذي سيتولى تنفيذ أمر الدفع، فإنه يجب تحديد البنك المغطي أو طريقة التغطية.
- هـ. البنك المغطي: « Covering/Reimbursing Bank » يصبح أحد أطراف الحوالة في حالة وجوده، و يقصد بتغطية الحوالات: كيفية دفع قيمتها لحساب البنك الدافع حسب الإتفاق المصرفي المبرم بين البنك الدافع و المحول. عليه فإن البنوك ذات الأطراف في الحوالة هي البنك المحول، المغطي، والدافع. و تتبع المصاريف طرق التغطية المختلفة لتنفيذ الدفع... فيمكن تحويل حوالة إلى اليونان بالدولار عن طريق فرع البنك المحلي في اليونان و يغطي حسابه بقيمة الحوالة بواسطة فرعه/مراسله في أمريكا. وتتم التغطية برقيا أو بالبريد و قد يطلب البنك المحول من مراسله قيد ما يعادل قيمة الحوالة بعملة الحساب على حسابه لديه.<sup>1</sup>

الشكل (4.2): العلاقة بين أطراف الحوالة



المصدر: [خالد وهيب الراوي، ص302].

(1) نفس المرجع ، ص 300 - 301.

### 3. الحوالات الدورية :

تحرص البنوك عادة على انجاز التحويلات بسرعة و إستلامها من قبل المستفيدين، كذلك توفير عنصر الأمان في التحويل و الإستلام، لهذا تعمل البنوك اليوم على استخدام شبكة اتصالات متطورة لتواكب التقدم التقني في مجال الإتصالات تؤمن بصورة محكمة سهولة الإتصالات و السرعة و الأمان. هناك الحوالات الدورية والتي بموجبها يتم تحويل مبالغ إما بصورة شهرية أو في تاريخ معين بصورة دورية. بموجب تفويض رسمي من قبل العميل إلى البنك؛ حيث يبين هذا التفويض المبلغ الواجب تحويله و تاريخ التحويل و عنوان المستفيد أو أية معلومات إضافية حسب مقتضى الحال، و طبيعة هذه الحوالات هي رواتب بعض المتقاعدين إلى الخارج أو مبالغ تحول إلى الطلبة الذين يدرسون خارج بلدانهم...، و يمكن قيد الحوالة الدورية إما بالعملة الأجنبية أو العملة المحلية و على حساب العميل، و تستوجب عملية التحويل وجود رصيد في حساب العميل، و بعكسه فإنها تلغي حالة عدم وجود رصيد في حساب العميل لثلاثة مرات متتالية و عندئذ يقوم البنك بإبلاغ العميل بالإلغاء حسب التعليمات المصرفية المتبعة.<sup>1</sup>

مما سبق يمكن التوصل إلى الفرق بين الحوالات الخارجية و الشيكات المصرفية كالتالي:<sup>2</sup>

#### الجدول (5.2) : الفرق بين الحوالات الخارجية و الشيكات المصرفية

الشيك	الحوالة
يمكن للمستفيد أن يصرفه بواسطة أي بنك يختاره.	لا تصرف إلا من البنك المرسل إليه (البنك الدافع)
يمكن تظهيره.	لا يمكن تظهيرها بل تصرف للمستفيد فقط.
لا يصرف بعد انتهاء المدة القانونية إلا بعد موافقة البنك الساحب.	يمكن صرفها للعميل في أي وقت يحضر لإستلامها.
يتخذ شكلا كتابيا متضمنا بيانات حددها القانون.	ليس لها شكل محدد، ولا يشترط أن تكون خطابا كتابيا.
يرسل إلى المستفيد مباشرة من قبل طالب الإصدار.	ترسل إلى المستفيد بواسطة البنك الدافع.

المصدر: [خالد وهيب الراوي، ص306].

(1) نفس المرجع ، ص 305 .

(2) نفس المرجع ، ص 314.

أما الفروقات الرئيسية بين الشيكات المصرفية و الشيكات السياحية فهي كالتالي<sup>1</sup>

**الجدول (6.2) : الفروقات بين الشيكات السياحية و الشيكات المصرفية**

الشيكات المصرفية	الشيكات السياحية
تطبع حسب طلب العميل.	تكون مطبوعة مسبقا .
يحدد المبلغ حسب رغبة العميل.	تكون مبالغها بفئات محددة.
توقع من المسئولين عند إصدارها.	تكون موقعة مسبقا من مسئول البنك/الشركة.
تسري عليها أحكام تقادم الشيكات.	لا تسري عليها أحكام تقادم الشيكات.
تصدر باسم مستفيد معين.	تصدر بدون إسم.
تدفع للمستفيد بعد التأكد من شخصيته.	تدفع للحامل بعد مضاهات توقيعه الثاني والأول و التأكد من شخصيته.

المصدر: [خالد وهيب الراوي، ص306].

**ثالثا: الشيكات السياحية:**

الشيك السياحي هو بالفرنسية شيك السفر « *le chèque de voyage* » وبالإنجليزية شيك المسافر « *traveller's check* » فهو شيك - أمر بالدفع - بمبلغ معين بعملة قابلة للتحويل يصدره بنك معروف أو منشأة مالية معروفة و المستفيد منه هو حامله المعرف بتوقيعه، و يسمى هذا الشيك سياحيا لأن القصد من إصداره هو أن يصرف المستفيد قيمته خارج بلاده (السياحة غالبا)<sup>2</sup>.

و تم ظهورها أول مرة من طرف مؤسسة **أمريكان إكسبراس** « *American express* » سنة 1891. فهذه الأداة تحمل ضمان بأن الشخص لا يمكنه أن يتحمل أي خسارة عند قبوله للشيك بحسن النية، بأن يقوم بتحوط أولي حالة السرقة أو تزوير التوقيع.<sup>3</sup> إذن هو شيك يستحق الدفع عند الإطلاع و يستعمل لغرض تسهيل قبض المبلغ المبين فيه دون حاجة للتحقق إذا كان هناك حساب للمستفيد أو كانت هناك تغطية كاملة لمبلغ الشيك، و كل

(1) خالد وهيب الراوي : مرجع سابق، ص330.

(2) نفس المرجع ، ص 331.

(3) Francois Bédard: *L'agent de voyages à l'ère du commerce électronique*, Presses de l'Université du Québec, 2001, p 42.

ما يتطلبه الأمر هو مضاهاة -أي مطابقة- نموذج توقيع حامل الشيك بتوقيع حقيقي آخر له على الشيك نفسه عند دفع المبلغ له فعلا.<sup>1</sup>

وتصُدَّرُ بشكل مشابه حجما ونوعا وشكلا لأوراق النقد الأجنبي، إذ تُصَدَّرُها البنوك بفئات محددة وتطبع قيمة الشيك عليه على غرار ورقة النقد. وقد تختلف البيانات الواردة على الشيكات السياحية بين بنك وآخر إلا أن جميعها تحمل تعهد البنك بدفع قيمتها عند تقديمها له موقعة حسب شروط إصدارها المبلَّغة إلى جميع البنوك المراسلة التي تتولى بيع تلك الشيكات لحساب البنوك المصدرة لها مقابل عمولة محددة<sup>2</sup>. و ينبغي ملاحظة أن الحصول على شيكات سياحية من بنك ما بمناسبة السفر لا يعني وجوب حيازة حساب لدى البنك، فهذه الشيكات هي مجرد (عملة أجنبية بشكل شيك) يشتريها المواطن قبل سفره بعملته المحلية و يصُدَّرُ الشيك بأرقام تامة *chiffres* « *ronds* » و هو قابل للصرف في معظم البنوك و في بعض المخازن الكبرى و الفنادق.<sup>3</sup>

فتتميز شيكات المسافرين بكونها غير خاضعة لإيقاف دفعها لدى البنك مصدرها إلا في حالة واحدة و هي بناء على طلب البنك الذي تولى بيع تلك الشيكات لحساب البنك المصدر. ومن الطبيعي أن لا يقوم البنك بائع الشيكات بطلب إيقاف دفعها إلا في حالة واحدة وهي استلامه طلبا خطيا من العميل مشتري الشيكات يفيد بإضاعته للشيكات المباعة له أو بسرقتها منه، و يجب أن يكون ذلك الطلب مرفقا بنسخة من إبلاغ العميل الشرطة المحلية عن سرقة الشيكات منه.

وفي هذه الحالة يقوم البنك المحلي بإشعار البنك المراسل بإيقاف الدفع. ويقوم هذا الأخير بحجز الشيكات السياحية عند تقديمها له وبتزويد البنك المحلي باسم ورقم جواز سفر الذي صرفها ومكان وتاريخ صرفها، وإذا تبين أن ذلك الشخص هو نفس الشخص مشتريها تُتَّخَذُ بحقه الإجراءات القانونية اللازمة. أما إذا تبين أن ذلك الشخص هو شخص آخر قام بتزوير توقيع الحامل، يقوم البنك المصدر رد قيمة الشيكات المسروقة لحساب البنك البائع الذي يتولى عندئذ رد القيمة لعميله مشتري الشيكات ويتولى البنك المصدر ملاحقة الشخص المزور قضائيا.<sup>4</sup>

(1) عبد العزيز سليمان: التبادل التجاري، الأسس العمولة و التجارة الإلكترونية، دار الحامد، عمان، الطبعة الأولى 2004، ص 129.

(2) ماهر شكري: مرجع سابق، ص 118.

(3) خالد وهيب الراوي: مرجع سابق، ص 332.

(4) ماهر شكري: مرجع سابق، ص 119.

### الطلب الثالث: الوسائل الإلكترونية الحديثة

#### أولاً: التحويل الدولي.

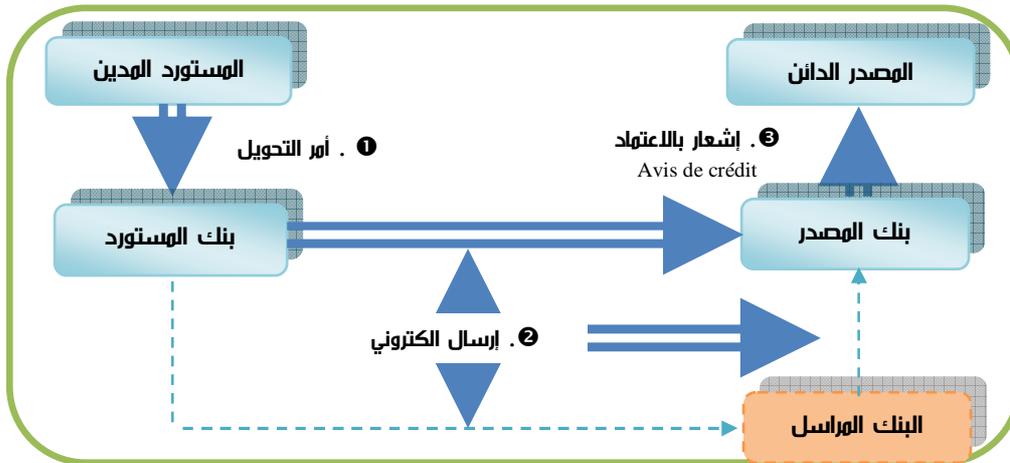
##### 1. التحويل عبارة عن كتابات محاسبية

أ.المبدأ: هو عبارة عن ترحيل بنكي من حساب إلى آخر بأمر من المستورد المدين لفائدة المصدر الدائن. بواسطة عملة الدفع المخصصة من طرف المدين. فهو حامل معلومات *Support* « *d'information* مستقل عن العملة المستعملة، ما يسمح له بمرونة عالية في الإستعمال.

إن الدفع بواسطة التحويل الدولي يستعمل أربعة متعاملين:

- المستورد المبادر بالعملية و الذي يعطي أمر التحويل.
- بنك المستورد الذي يحول حساب المستورد إلى مدين بإرجاع حساب بنك المصدر دائنا.
- بنك المصدر الذي يقوم بتحويل حساب المصدر دائن بإرجاع حساب بنك المستورد مدينا.
- المصدر الذي يملك حساب بنكي دائنا.

الشكل (5.2): عملية التحويل



Source : J. Paveau et autres: op.cit, P 334.

عندما لا يكون لبنك المستورد علاقة مباشرة مع بنك المصدر، يكون عليه المرور على المراسل في دولة المصدر. فنوعية التداول بالنسبة لعملية التحويل مرتبطة بصفة مباشرة بسرعة تحويل تعليمات الدفع<sup>1</sup> و نوعية المعلومة المحولة (المنقولة). فلتحسين نوعية المعلومات المنقولة (المحولة) وضع المتعاملون البنكيون نظام موحد دولي « *Normalisation* » (النمذجة) للتعريف بأطراف التداول:

(1) هام: من الأحسن البحث عن التبادل الإلكتروني و هذا باستعمال أدوات التسيير الإلكترونية للعلاقات بين المؤسسات و بين البنوك.

- رمز التعريف البنكي: *Bic* « *bank identify code* » يحدد كل مؤسسة بنكية في العالم.
- رقم التعريف البنكي الدولي: الرقم *IBAN international bank account number* « *number* » يعرف صاحب الحساب التابع للمؤسسة المحددة.

هذا التوحيد الدولي يرفع من موثوقية المعلومة المنقولة بواسطة التقنين « *Standardisation* »، فالكل يتكلم لغة واحدة، كما يسمح بإعتماد مفاتيح مراقبة موحدة على المستوى العالمي. فيعتبر التوحيد شرطا ضروريا للقيام بالتحويلات الدولية المقننة.

ب. التكاليف: إن تسعيرة التحويل بسيطة فهي تتكون من عنصرين:

- مصاريف الإصدار « *frais d'émission* »: وهي على عاتق المستورد، صاحب الأمر بالتحويل، و مصاريف التحصيل « *frais d'encaissement* » و التي هي في الكثير من الأحيان على عاتق المصدر المستفيد من التحويل.

- المصاريف المطبقة على البنك هي متغيرة حسب الدولة الأصلية و حسب الوجهة. كما تتغير كذلك على حسب سرعة المعاملة « *Régime* » المطلوبة للعملية، فالتحويل يمكنه أن يعامل بسرعة عادية « *régime de virement* » أو مستعجل « *en urgence* ».

## 2. التحويلات البنكية المقننة (موحدة الهيار *standardisés*).

أ. التحويل SWIFT: هو تحويل بين بنكي دولي يستعمل الرسائل الإلكترونية الموحدة المحمولة على شبكة مؤمنة لشركة *Society for worldwide interbank financial* « *telecommunication*<sup>1</sup> فهو يتم فقط على شبكة SWIFT التي يمر خلالها عدد مختلف من الرسائل و الإرسالات المؤمنة<sup>2</sup>. فهو أحد أقدم و أشهر التحويلات بين بنكية المؤمنة شكلا. كما يمكننا ذكر أنواعا أخرى و التي هي أقل انتشارا من تحويل SWIFT على غرار التحويل « *Ipi* »<sup>3</sup>. غير أن هذا الأخير هو وسيلة دفع قليلة الانتشار و محدودة في الدول العضوة في اللجنة الأوروبية لتوحيد المعايير البنكية. فهو خاضع لمتطلبات متغيرة حسب كل

(1) لمعرفة المزيد حول الموضوع زر موقع [www.swift.com](http://www.swift.com)

(2) *J. paveau: op.cit, P 333-334*

(3) « *International Payment Instruction* » تعليمات الدفع الدولية هي عبارة عن نموذج دفع مقنن « *standard* »، ورقي أو افتراضي للمدفوعات الدولية. هذا النموذج « *formulaire* » مستعمل لكل الأعضاء في اللجنة الأوروبية لتوحيد المعايير البنكية « *cesb* ». فالتحويل « *SWIFT* » يمثل وسيلة العلاقة بين بنكية، أما التحويل « *ipi* » يعتبر عبارة عن حامل « *Support* » بين طرفين: المستورد المدين مرورا بالبنك. فإرسال المشتري لبنكه النموذج مكتمل « *formulaire complété* » يسمح ببدء عملية « *processus* » الدفع الإلكتروني مباشرة من حساب المدين إلى حساب الدائن. (STP) « *staight through payment* »

دولة: مبلغ أقصى، قبول أو رفض عبارات مكتوبة، إجراءات التأكيد على الإمضاء الإلكتروني.

ب. المزايا و المساوي للتحويل: إن تعميم التحويل الإلكتروني، و توحيد المعلومات و رسائل التحويل إضافة إلى تقنين النماذج، إدخال المعلومات على الشاشة والأوراق، سمحت بإجتماع الموثوقية الكبيرة مع سرعة كبيرة للدفع. فبالرغم من هذه المزايا، لا يستفيد المصدر منها إلا لحظة إعطاء أمر الدفع من المستورد<sup>1</sup>. فهو لا يعني أمان الدين، بحيث أنه ليس وسيلة قرض<sup>2</sup>.

الجدول (7.2) : مزايا و مساوي التحويل

المساوي	المزايا
- أمر التحويل يعطى من طرف المستورد، - التحويل ليس وسيلة قرض.	- جميع التحويلات مؤمنة، - تكاليف قليلة الإرتفاع، - الاستعمال السهل، - النظام يعمل 24/24 سا.

Source : J. Paveau et autres: op.cit, P 336

### ثانيا: البطاقة البنكية.

هذه الوسيلة للدفع، تشهد تطورا ملحوظا في السنوات الأخيرة<sup>3</sup>. ففي الحقيقة يوجد نوعين رئيسيين من البطاقات البنكية: بطاقات الدفع و بطاقات السحب.

#### 1. أنواع البطاقات:

أ. بطاقات السحب: هذه البطاقات تستعمل فقط لسحب النقود من خلال الموزعات الآلية للأوراق *DAB « Le Distributeur automatique de billets »* (أول مدخل كلاسيكي لدعامة البطاقة)<sup>4</sup>، أو عن طريق شبائيك المؤسسات المصدرة أو المسجلة « *Affiliés* ». فبعض البطاقات تستعمل فقط في موزعات مؤسسة صاحب الحساب. أما البعض الآخر فيمكن إجراء سحبات في مختلف الموزعات في الدولة الأم أو في الخارج. كما أن السحب بهذه البطاقات يكون مجاني في غالب الأحيان و تكلفة السحب غير موجودة أو محدودة الثمن.

(1) المصدر الذي يملك حساب غير المقيم في دولة عملائه، بإمكانه القيام بالتحويل المحلي « *Domestique* » الأقل تكلفة.

(2) J.Paveau: op.cit , P 335-336.

(3) Didier-pierre Monod: op.cit, P67.

(4) Luc bernet- Rouande: principes de technique bancaire, dunod , 22ème Edition, P 53.

## ب. بطاقات الدفع:

- بطاقات الإ اعتماد « *les cartes accréditives* » : يمكن تعريفها على أنها بطاقات دولية ذات دين مؤجل « *a Débit différé* » ، مصدرّة من طرف مؤسسات مالية تراقب كل المحطات {إصدار/شبكة الإنتساب/قبول البطاقة} و تستهدف الزبائن المرموقين « *haut de gamme* » الذين يسافرون بصفة دورية من أجل الأعمال و الترفيه، أي ما يسمى "بطاقة T&E" « *travel and entertainment* » و التي تعتبر « *American express, Dinersclub* » من أهم مصدريةها.<sup>1</sup> فهذه البطاقات تسمح بدفع قيمة البضائع لشبكة المنخرطين، فأحيانا يتاح للعميل الحصول على بعض الإمتيازات إذا ما تم الدفع بواسطة هذه البطاقة (كالتريلات السعريّة، جوائز.. الخ).<sup>2</sup>

إن البداية الحقيقية للبطاقات كانت سنة 1950 من طرف المحامي *Mc Namara* (من نيويورك)، و الذي واجه مشكلة تسوية دعوة زبون له في المطعم مع صديقه، و لم يكن يملك المال ، فخلق *Ralph scheider* شبكة من الفنادق و المطاعم في نيويورك تتعامل بمبدأ الدفع اللاحق للفواتير-*a posteriori*- للمنظمين للنادي "club" ، فكانت ولادة "Diners club international". سنوات بعد ذلك في سنة 1958 أطلق ما يعرف ببطاقة أمريكيان إكسبرس "american express" لكل من ورثة *Wells Fargo Company*. وأخيرا ففي سنة 1961 أطلقت *JSB (japan crédit bureau)* من طرف *Nippon Shinpan, sanwa Bank* و التي هي الآن رائدة سوق البطاقات في اليابان. فالإستراتيجية التجارية استهدفت احتياجات اليابانيين المسافرين للخارج.<sup>3</sup>

إن البطاقات الدولية يتم إصدارها من طرف هيئات من المفروض أنها لا تقوم بتسيير حسابات الإيداع، لكن تمتلك كيان مؤسسة قرض بالنظر للتنظيمات البنكية، مما يسمح لها تلقائيا بوضع وسائل دفع تحت تصرف الزبائن.<sup>4</sup>

- البطاقات الخاصة « *privative* » : إن ما جرت عليه العادة أن يكون إصدار هذه البطاقات من طرف التجار أو مقدمي الخدمات بغية كسب وفاء الزبائن و كذا لتقديم

(1) *Claude dragon et autres; les moyens de paiement des espèces a la monnaie électronique, banque éditeur, 1997, P 199.*

(2) *Didier-pierre Monod: op.cit, P 200.*

(3) *Claude Dragon: op.cit,P 200.*

(4) *ibid. loc. cit.*

تسهيلات للقرض (هذه القروض تسيير من طرف مؤسسات قرض). فعلى عكس وسائل الدفع، فالبطاقات الخاصة « *accréditives و privatives* » لا تملك الأهلية القاعدية « *vocation basique* » على للإستعمال الشامل « *Universal* ». نظرا لأن المحفز الأول لإصدار هذه البطاقات هو الوفاء « *Fidélisation* ».<sup>1</sup>

- **البطاقات البنكية:** يمكن أن نصنف البطاقات البنكية إلى نوعين مختلفين من الأصناف:  
← **معيار جغرافي لشبكة القبول:**

- بطاقات للإستعمال المحلي « *Domistique* » : يكون إستعمالها محدود داخل القطر.  
- بطاقات ذات الإستعمال الدولي « *Internationale* » ، أي أن استعمالها يكون في شبكة عالمية من التجار المعتمدين، خصوصا من طرف بنوك "فيزا" « *Visa* » و بنوك "ماستر كارد" « *MasterCard* ». (نفس البنكين يستطيعان تسويق بطاقات « *Visa* » و الماستر كارد<sup>2</sup> « *MasterCard* ». سنوات بعد ذلك قامت البنوك بتوسيع شبكتهم الدولية فاقترحوا هاته البطاقات للمعاملات بالخارج في دول فيها عملة مختلفة عن عملة الدولة التي بها حساب المنخرط. فبالإضافة إلى ما هو معمول به في الإقليم الوطني تسمح له كذلك بدفع مشترياته و إجراء سحبات من خلال الموزعات الأوتوماتيكية في الخارج « *Automatic seller machines* ». التي هي موجودة في المطارات و الأماكن السياحية الرئيسية.

← **معيار طريقة قيام صاحب البطاقة باستعمال رصيده:**

- **بطاقات برصيد فوري** « *cartes à débit immédiat* » : تخصم المعاملات من حساب الحامل في كل الأحوال إما عند تقديمها من طرف البنوك للمستفيدين، أو ابتداء من إصدار التصريح المقدم من البنك لحامل البطاقة (هناك خصم فوري في الوقت الراهن).

- **بطاقات ذات خصم مؤجل** « *cartes à débit différés* »: عندما تجمع المعاملات و تخصم من الحساب الجاري للحامل، أو عند طلب القيام بالتسوية مرة واحدة، عموما كل نهاية الشهر. فإننا نقصد في هذه الحالة « *charge card* ».

(1) Claude Dragon: op.cit, P 205.

(2) Claude Dragon: op.cit, P 157.

- بطاقات القرض (الائتمان): تجرد كل المعاملات في حساب خاص، مرفوق بمبلغ

قرض « *ligne de crédit* » الذي يسمى غالبا "الدائم المتجدد *permanent*»<sup>1</sup>.

*renouvelable* »

فيوجد هناك شبكتين(2):

■ « *VISA* » « *visa international service association* »: هي منظمة دولية تضم

أكثر من 27000 هيئة مالية و بنكية. هذه البطاقة معترف بها ب187 دولة؛ 284000 وكالة بنكية تسمح بسحب قطع نقدية بالعملة المحلية أو الأجنبية.

■ الجمعية الدولية « *EuroCard, MasterCard* »: هي اتحاد مصدرين من بطاقات

الإئتمان و مقرهم بروكسل. فهي مقبولة في 170 دولة في العالم و بحوزة 163 مليون شخص.

في الوقت الراهن يقبل التجار البطاقتين بدون تفضيل بين من ينخرطون في كلا الشبكتين.

إن البطاقة البنكية الدولية تستعمل بدرجة أولى من طرف السياح و رجال الأعمال. لكن

خلال السنوات الأخيرة قام العديد من الصناعيين بشراء عينات لمستورديهم المستقبلين بفضل

هذه الوسيلة للدفع. هذه الوسيلة تناسب جدا البيع بالمراسلة. فهي جد مستعملة خصوصا من

طرف تقنيين الإعلام الآلي من خلال برامج الإعلام الآلي في الو.م.أ. فهي وسيلة مرنة

« *souple* »، سهلة النقل، تسمح بتسوية المعاملات في العديد من الدول كما تسمح بإجراء

السحب بالعملة الوطنية بالرصيد المؤجل على الحساب إذا نصت الإتفاقية على ذلك. كما

يكون ضمن البطاقة كذلك "تأمين السفر" في غالب الأحيان، و التي تضمن:

- وجود رعاية طبية في الخارج، - وجود تعويض في حالة حادث خطير.

## 2. المحاسن والمساوي:

غير أن هذه البطاقات أظهرت محدوديتها خاصة في:

- مبلغ التعاملات محدود،<sup>2</sup> حسب التشريعات المعمول بها محليا في الدولة صاحبة البطاقة، كما

أنه يتوقف أيضا على نوعية البطاقة: فيوجد بطاقات إمتيازيه مثل: « *premier, gold, ... الخ* » ،

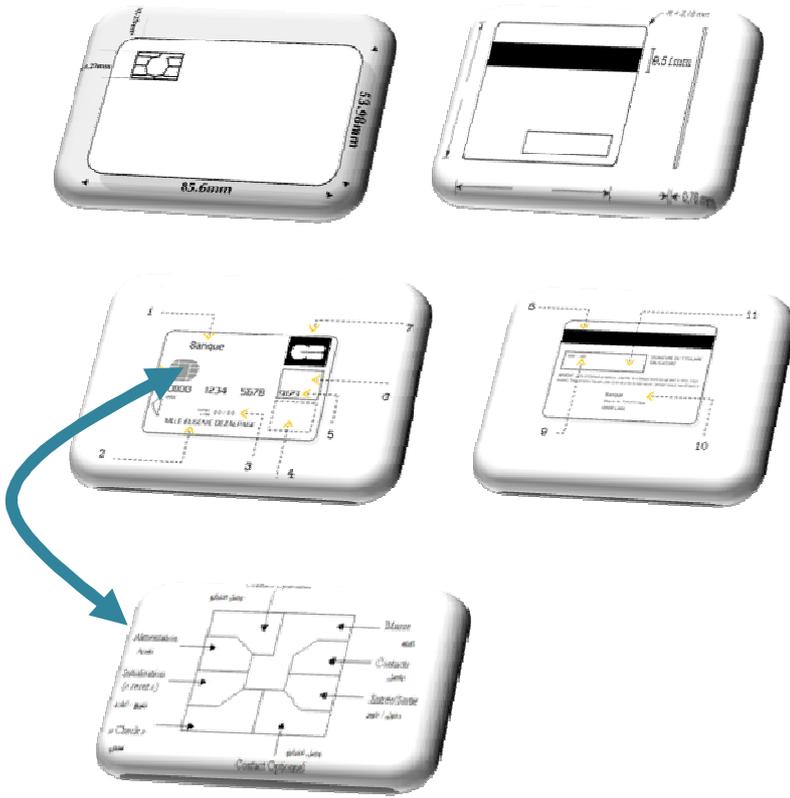
- السحب السائل<sup>1</sup> (النقدي) له سقف معين لمدة 7 أيام،

- تخضع البطاقات في بعض الدول إلى مراقبة سعر الصرف.<sup>2</sup>

(1) يعاد تزويد القرض « *ligne de crédit* » مع كل عملية تسديد « *Remboursement* ». كذلك أحيانا يعطى للحامل إمكانية تسديد كل أو بعض من القرض شهريا مع مصاريف « *Agios* » ، إضافة إلى إعادة تعديل عدد الأشهر التي تحسب عليها الأقساط الشهرية للتسديد.

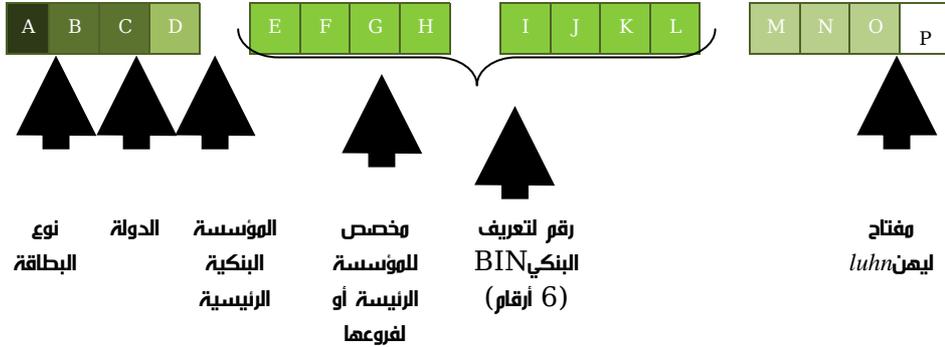
(2) مثلا في فرنسا بين 10 إلى 50000 فرنك سابقا.

الشكل (6.2) : معلومات عن البطاقة



- 1: تسمية المؤسسة المصدرة و صاحبة البطاقة
- 2: اسم صاحب البطاقة
- 3: تاريخ الصلاحية
- 4: الرمز الدولي لنظام Visa أو MasterCard
- 5: رقم البطاقة يحتوي من 10 الى 19 عنصر
- 6: الصورة الهجسة hologramme
- 7: رمز البطاقة ( GOLD أو SILVER )
- 8: شريط مغنطيسي به ثلاث مسارات<sup>1</sup> ISO1,2,3 (pistes)
- 9: تشفير واضح ، ( يعتبر عنصر زيادة أمان للدفع عن بعد )
- 10: عنوان المؤسسة المصدرة
- 11: مكان الإبهضاء

التعريف برقم البطاقة



A	مثلا رقم 4 = Visa و 5 = MC
BC	مثلا رقم 97 = فرنسا ، 28 = الجزائر
D	مثلا رقم 3 = سوسيتي جنرال ، 4 = BNP
P	يسمح بمعرفة صحة رقم البطاقة بجمع <sup>4</sup> $s = A \times 2 + B + C \times 2 + D + \dots + O \times 2$ إذا كان حاصل الجداء أي عدد في 2 اكبر من 10 فنقوم بطرح العدد 9 منه والعدد الناتج الذي هو يدخل في حساب المجموع بدلا منه. (3) ونحسب الباقي من القسمة الإقليدية $Reste = \frac{s}{10}$ $P = 10 - Reste$ أي

المصدر: من إعداد الباحث

(1) مثلا في فرنسا 1800 فرنك بالنسبة للبطاقة الكلاسيكية و 10000 فرنك لبطاقات الإمتياز.

(2) Didier- pierre Monod: op.cit, P 60 et 69.

(3) بنفس الطريقة إذا قمنا بإضافة p إلى المجموع نجد رقم من مضاعفات 10 يؤكد صحة رقم البطاقة.

ثالثاً: الدفع بواسطة الإنترنت:<sup>1</sup>

حملت لنا الإنترنت فوائد حمة، ولكن بعض العوامل مثل (عدم وجود أي جهة تسيطر عليها، وعدم وجود قوانين رادعة) أدت إلى انتشار العديد من جرائم الشبكة مثل: التجسس على البيانات، تخريب أجهزة الكمبيوتر و ملفاتها، إضافة إلى عمليات الخداع و التنصت، وغيرها<sup>2</sup>. وتشكل قضايا الأمن و التهديدات الناتجة عنها العائق الأكبر أمام اكتساب ثقة الناس، وإجراء الحركات المالية عبرها: وفي هذا الإطار تم ابتكار العديد من التقنيات التي تساعد على المحافظة على أمن وسرية واقتصادية أكثر المسائل التي تشكل حالياً تحدياً لهاته التقنية. ومن أهم هذه التقنيات :

- بروتوكول الطبقات الأمنية . « *Secure Socket Layer SSL* »<sup>3</sup>

- وبروتوكول الحركات المالية الآمنة. « *Secure Electronic Transaction SET* »<sup>4</sup>

1. جوانب قصور التجارة الإلكترونية:<sup>5</sup>

- عدم إمكانية تسويق بعض السلع إلكترونياً مثل السلع الغير محددة بمقاييس معيارية أو السلع التي تحتاج معاينة طبيعية قبل التعامل فيها،
- صعوبة فض النزاعات الناشئة عن عدم وجود عقود أو مستندات،
- قلة عدد الأفراد المؤهلين للتعامل مع التجارة الإلكترونية،
- تعدد المقاييس المعيارية التي تطبقها الدول فيما يتعلق بالتجارة الإلكترونية،
- وسائل الدفع و السداد غير مضمونة و غير آمنة حتى الآن.

(1) رحيم حسين: التجارة الإلكترونية والنقد الإلكتروني، الملتقى الدولي للتجارة الإلكترونية، ورقلة الجزائر، يوم 16 - 17 مارس 2004.

(2) ابراهيم بختي: دور الإنترنت وتطبيقاته في المؤسسة" ، رسالة دكتوراه ، غير منشورة ، جامعة الجزائر ، سبتمبر 2002، ص 126.

(3) بروتوكول « SSL » والذي أدخل من طرف شركة « Netscape Communications Corp » فهو أيضاً مصمم لأغراض ضمان إجراء عمليات آمنة، غير أنه يسمح فقط بمعرفة هوية البائع دون المشتري، وهو الأمر الذي قد يربك البائعين، بل وقد يربك حتى المشتري نفسه الذي يتعين عليه إرسال رقم بطاقته للبائع على الخط، إذ قد يؤدي ذلك إلى استعمال رقمه من طرف غيره، ومع ذلك فهو أهون من تقديم رقم البطاقة عن طريق الهاتف، وأهم ميزة في هذا البروتوكول البساطة في الإستعمال، حيث أنه يتم إدماجه ضمن برامج التعامل مع الإنترنت المعروفة مثل « M S Internet Explorer » أو « Netscap » أو « Opera » وغيرها، وبالتالي فهو لا يتطلب توفير أجهزة خاصة. كما إن تكلفته أقل بالمقارنة مع تكلفة « SET » ، وهو متاح لكل مستعملي الإنترنت، إذ أنه متضمن في برامج « Netscape » و « Microsoft ». إن هذه المزايا جعلت « SSL » واسع الإستعمال لدى جل متبادلي الإنترنت، خاصة منها المشتريات الصغيرة، كتحصيل بعض البرامج المتاحة في الإنترنت أو تحميل الكتب أو شراء الأقراص أو تذاكر السفر أو دفع تكاليف التسجيل، الخ.

(4) يسمح بروتوكول « SET » ، ا لذي أدخلته كل من، MasterCard و VISA International بمعرفة أطراف التبادل من خلال تبادل التوقيعات الإلكترونية، حتى إنه أضحي يعتبر بمثابة الحكم في أغلب عمليات الدفع التي تجري عبر الإنترنت. غير أن الإستفادة من مزايا هذا النظام تقتضي وصل قارئ بطاقات « un lecteur de carte à puce » بجهاز الكمبيوتر، إذ أن هذا القارئ يجعل البطاقة تدقق الرقم السري المدخل وتتأكد من مطابقته للرقم المخزن في البطاقة، ولا يمكن للبائع أن يقرأ رقم البطاقة لأنه مشفر فهذا الرقم لا يقرأ إلا من قبل المؤسسة المالية التي تتولى تنفيذ العملية المالية. مع الإشارة إلى هذه البطاقة يجب أن تكون متوافقة « compatible » مع بروتوكول « SET » ولعل من مآخذ هذا النظام تكلفته الثابتة التي لا تلائم المدفوعات الصغيرة « les micro-paiements » .

(5) عثمان أبو حرب: الإقتصاد الدولي، دار أسامة، الطبعة الأولى 2008 ، عمان الأردن ، ص 130.

## 2. مزايا ومخاطر التجارة الإلكترونية<sup>1</sup>

توفر التجارة الإلكترونية إيجابيات وتسهيلات عديدة للمعاملات التجارية، وتتيح للمستهلكين المفضلين الاعتماد عليها في التسوق مزايا كثيرة، كما تمكن الشركات التي تبناها كأداة تسويقية بتحقيق أرباح إضافية وزيادة في حجم مبيعاتها، فمثلا بلغت مبيعات شركة DELL أكثر من 7 ملايين دولار يوميا، كما بلغت مبيعات شركة CISCO بليون دولار في نهاية عام القرن الماضي.

الجدول (8.2) : مزايا و مخاطر التجارة الإلكترونية

مخاطر	مزايا
تم التعاملات في التجارة الإلكترونية دون الحاجة إلى اتصال مباشر بين أطراف لا يعرفون بعضهم البعض، وهو ما يخلق احتمال عدم جدية هذه التعاملات من حيث بث معلومات غير صحيحة من طرف البائع أو الزبون إذ يمكن تعرض هذا الأخير نتيجة عدم مطابقة السلعة أو الخدمة لتوقعاته أو مخالفتها للمواصفات المعلن عنها في الموقع الإلكتروني، أو بما عيوبها يكون قد أخفاها البائع.	<p>- <b>نفاذ أسهل إلى الأسواق وزيادة القدرة التنافسية:</b> إن امتلاك أي شركة لموقع على شبكة الإنترنت يعني أن منتجاتها تصبح متاحة لملايين الناس من مختلف بقاع العالم، مما يفتح آفاقا هائلة للإنتلاق في الأسواق دون التقيد بحدود الزمان والمكان.</p> <p>- <b>خفض التكاليف وتوفير الوقت:</b> يعتبر خفض تكاليف التبادل أحد المزايا التي تحققها التجارة الإلكترونية، حيث أن تكلفة وضع موقع على شبكة الأنترنت أقل بكثير تكلفة من فتح عدة نقاط بيع وتصميم حملة إعلانية... أما من حيث الوقت فإنها تسمح للشركة بالتواجد 24/24 ساعة، كما أن زمن التوريد مرضيا نسبيا مقارنة بالوسائل التقليدية فمثلا يكلف الخطاب المرسل بأرخص الأشكال البريدية من مدينة نيويورك إلى طوكيو \$ 740 ويستغرق على الأقل 5 أيام، بينما يستغرق البريد الإلكتروني دقيقتين على الأكثر ويكلف 10 سنتات أمريكية .</p> <p>- <b>سهولة الوصول إلى المعلومات :</b> أصبحت المعلومات في عالم التجارة الإلكترونية ذات صبغة رقمية يمكن تخزينها وتداولها بواسطة أجهزة الكمبيوتر واسترجاعها عند الحاجة دون عناء.</p> <p>- <b>تفاعل أكبر مع الزبائن :</b> يتيح تواجد الشركة على الشبكة الاستفادة من التغذية العكسية <i>Feed Back</i> التي تسمح بالتعرف على أذواق المستهلكين ورغباتهم، وبالتالي تكيف منتجاتها حسب هذه الإحتياجات، حيث تمكن عبارة " اتصل بنا " المصممة على الموقع فرصة للعملاء للتعبير عن آرائهم فيما يخص منتجات الشركة</p>

المصدر: [زيدان محمد، مرجع سابق].

(1) زيدان محمد: دور البنوك الإلكترونية في تطوير التجارة الإلكترونية، ملتقى للتجارة الإلكترونية، ورقة، يوم 15 - 17 مارس 2004.

## المبحث الثاني: تقنيات التسديد الدولية.

إن تقنية الدفع هي نسق تنظيمي يوضع من أجل تجميع وسيلة الدفع. كذلك هي الطريقة التي يتم من خلالها الدفع، كذلك هي اختيار العملة و طريقة التسوية (الإستحقاق، وسيلة الدفع...)، فالمؤسسة المصدرّة يمكنها تحمّل المخاطر التجارية و حالات عدم تسديد المدين، وكذلك عدم إمكانية التحويل و إرجاع رؤوس الأموال، إضافة إلى مخاطر سعر الصرف.

فالهدف الرئيسي للوحدة المصدرّة الخاصة هي التحصيل السريع لحقوقها المالية و إعادة تمويل خزينتها بالأخذ بعين الإعتبار تقليل المصاريف المالية.<sup>1</sup> كما أن أمان الدفع ليس هو النهاية. فبيع المنتج يعتبر جيداً للوحدة، لكن الممتاز هو البيع و التسديد.<sup>2</sup>

## الطلب الأول: التقنيات الغير مستندية للتسوية:

## أولاً: التحصيل المباشر: « Encaissement direct »

في "التحصيل المباشر" الدفع غير مشروط بتقديم الوثائق المثبتة لقيام البائع بكل إلتزاماته للبنك، فالتقنية لا تستعمل إلا بين الشركاء ذوا المعرفة الطويلة ببعضهم، أو حالة عدم تساوي ميزان القوى.<sup>3</sup>

## 1. التحصيل العادي « Encaissement simple »

قد يقوم المصدرّ بطلب الدفع المسبق. ففي هذه التقنية يكون فيها اتفاق الدفع عادي و مضمون، كما أن خطر عدم الدفع غير موجود، غير أن بعض الدول أحيانا تقوم بمراقبة النقد وتخضع الدفع المسبق إلى ترخيص مسبق، بهدف كبح خروج العملة الموجهة للإستيراد و التي يحتمل أن تكون (وهمية). من جهة أخرى هذه الطريقة التعسفية « Draconienne » للدفع يمكن أن يعتبرها المشتري أحيانا ككاشف لعدم الثقة، فهي بذلك ليست تجارية « Anti- commerciale » و مع ذلك فالمصدرّ يستطيع دائما أن يطلب (قسط) « acompte » عند الطلب أو قبل الإرسال، بالتتابع حسب تقدم الأعمال، أو عند الإنتاج. فحين أنه قد يفرض على البائع تقديم كفالة « caution » أو ضمان « garantie » بإرجاع الأقساط. فالمصدرّ يقوم بإرسال الفاتورة لزبونه. و قد تُجرى التسوية عند التقديم أو بتاريخ لاحق، بواسطة أحد الوسائل

(1) Samia Oulounis: op.cit, P 15.

(2) J.paveau: op.cit, P 343.

(3) Lasary: op.cit, P 198.

التي سبق ذكرها (التحويل، الشيك، الكمبيالة). في هذه الحالة تكون مبادرة التسوية من طرف الزبون.<sup>1</sup> فالتحصيل العادي لا يحمل أي أمان. فهو لا يضمن لا الخطر التجاري و لا الخطر السياسي (أنظر الفصل اللاحق).

إن هذه التقنية المستعملة في التجارة المحلية هي غير منصوص بها في التجارة الدولية باستثناء إذا تضمن الإرسال ضمان ما مثل: "خطر قرض الزبون « *risque crédit client* »".<sup>2</sup>

### المخاطر:

#### بالنسبة للمصدر:

الخطر التجاري: (عدم وفاء المدين، إفلاس... الخ)، - تسليم بضاعة غير جيدة،

الخطر السياسي: (الحروب، عدم تحويل الأموال... الخ). - التسليم بعد التاريخ المتفق عليه.<sup>3</sup>

### 2. الدفع عند الطلب: « *paiement a la commande* »

هو عبارة عن دفع مسبق، يتطلب من المشتري ثقة في مموله الأجنبي. بحيث يقوم بدفع ثمن بضاعة لم يستلمها بعد، بل قد لم يتم تصنيعها بعد. فهي بالنسبة للمصدر تقنية سهلة و مضمونة، (خطر عدم التسديد شبه منعدم)، لكن من وجهة النظر التجارية صعبة القبول من طرف المشتري... رغم هذا على المصدر الحذر، فلا يعتقد أنه بمعزل عن كل المخاطر بواسطة هذه التقنية لأنه:

- العديد من قوانين النقد لعدة دول تمنع هذه الأنواع من العقود،

- قد يقوم المشتري بطلب ضمان بنكي لمورده نظير الأموال التي سيحولها.<sup>4</sup>

### 3. الدفع خارج المعمل: « *le paiement ex-usine* »

بهدف تجنب كل مصاريف تتعلق بالبضاعة، يفرض بعض الصناعيين على المشتري دفع مبلغ البضاعة بدءاً من جاهزيتها للإرسال، أي بدءاً من خروجها المصنع و التكفل بكل الإجراءات. فإن كان هذا النوع من العقود مستحسن من طرف البائع لأنه يخفف من الخطر و يحسن من الخزينة. قد يطرح مشاكل للمشتري من خلال تحمله لكل من النقل و المصاريف الجمركية إنطلاقاً من دولة قد يجهلها. إضافة إلى العراقيل اللوجستية و الإدارية. زد على ذلك يصعب على المصدر تقدير السعر المرجعي للبضائع التي تم شرائها، كما يصعب عليه تحديد صعوبات تكاليف الإرسال، بإخضاعه بالسعر المغربي للبضاعة بمقارنته بمورد آخر وضع عرض

(1) Ghislaine Legrand: *op.cit*, P 98.

(2) Didier -pierre Monod: *op.cit*, P 80.

(3) *ibid.loc.cit*.

(4) Lasary: *op.cit*, P 200.

بواسطة<sup>1</sup> « CIF »<sup>2</sup> « Cost insurance & freight »<sup>3</sup> على سبيل المثال.

ثانياً: التسديد المقابل « le contre remboursement » :

هذه التقنية في الدفع أظهرت سهولتها، فهي تستعمل عموماً في المبالغ الصغيرة. و عليه فلا بد من عدم استعمالها إلا في علاقات الأعمال المستقرة بين الشركاء.

### 1. التقنية :

بتعليمات من المصدر، يقوم الناقل (الناقل النهائي) المكلف بالتسليم بالتكفل بوسيلة الدفع<sup>4</sup>، أي إعطائه حوالة الوسيط المالي « mandat d'intermédiaire financier »، فالناقل لا يقوم بالتسليم إلا بمقابل الدفع، كما أن الناقل هو المكلف بالتحويل و بالإرجاع إلى حساب البائع<sup>5</sup>.

الشكل (7.2) : كيفية التسديد بالمقابل



Source :Corinne pasco : commerce international, dunod, 6eme édition, mars 2006, p 115.

### 2. مسؤولية الناقل :

بالإضافة إلى قيام الناقل بتسليم البضاعة يصبح كذلك صاحب الأمر، بحيث يكون مسئولاً شخصياً عن دفع المعاملات حالة عدم وجود أي اعتراض وقت التسليم. كما أنه المسئول عن أي تحويل (إحتلاس) يقوم به أحد موظفيه أو أحد مراسليه. فلا يتدخل الناقل في العملية إلا إذا وجدت عبارة (التسديد بالمقابل) « COD » موسومة على عقد النقل. كما من حق الناقل رفض هذه العبارة « la mention » هذا قبل الشحن. و بما أن دفع مبلغ البضاعة « COD » غير قابل للتجزئة. فالناقل ليس من حقه إجراء تسليم جزئي تبعا لقيمة المبلغ المقبوض.

(1) *ibid.loc.cit.*

(2) مسؤولية البائع في ظل هذا الشرط هي ذاتها الموجودة في « CFR »، مضافاً إليها تحمله دفع قسط التأمين على البضاعة، وتكون التغطية التأمينية في أدنى حدودها، أما إذا طلب المشتري تغطيات إضافية عليه تحمل دفع رسوم الأقساط الإضافية. يجدر بالذكر أن « Cost & Freight » ( يستعمل في العمليات التي تتم بحراً، ويتحمل البائع بموجبه تكاليف نقل البضاعة من مستودعاته إلى ميناء الشحن بالإضافة إلى أجور شحن البضاعة من ميناء التحميل إلى ميناء الوصول، لكن المشتري يتحمل مسؤولية أي ضرر أو ضياع قد يصيب البضاعة أو أي زيادة قد تحدث في أجور الشحن، وتبدأ مسؤولية المشتري المذكورة عندما تعتبر البضاعة وهي محملة بالرافعة مستوى حافة السفينة في ميناء الشحن إضافة إلى مصاريف تجهيز المستندات التصدير الرسمية مثل رخصة التصدير وغيرها).  
(3) خالد وهيب الراوي: العمليات المصرفية الدولية، دار المناهج، الطبعة الثانية، 2000، ص 211 - 212.

(4) *Didier-pierre monod: op.cit. p 80.*

(5) *La sarary : op.cit, p 201.*

3. **تحصيل الحقوق المالية: « encaissement de la créance »**

إذا لم تكن هناك استثناءات منصوص عليها مسبقاً، فمبلغ التسديد يجب أن يكون بالعملية المحلية لدولة التسليم. كما أن المبلغ يدفع نقداً « en numéraires » شرط إبداء الناقل الموافقة المسبقة، كما يجب معرفة أن القوانين المعمول بها في الدولة المعنية لا تعارض ذلك. كما أنه من الشائع أن تتم عملية التسديد بواسطة الشيك البنكي، ولهذا وجدت طريقتان: - يقوم الناقل بتحصيل الشيك، وبعد أن يتم تزويد حسابه من طرف بنكه يعيد إيداعه. غير أنه في حالة شيك غير قابل للدفع « cheque impayé » على الناقل إبلاغ زبونه و انتظار التعليمات منه لأنه حالة تسليم البضاعة سوف يعتبر مسئولاً عن ذلك. - يقوم الناقل بإصدار الشيك للمرسل (المصدر) وإرسالها عن طريق البريد، فهو لا يراقب وجود رصيد في حساب مُصدر الشيك قبل التسليم. ففي هذه الحالة لا تترتب على الناقل أي مسؤولية اتجاه ذلك، خصوصاً إذا كان المراسل قد تلقى من قبل شيكا بدون رصيد.

4. **المخاطر:**

هذه التقنية تلقى ترحيباً من طرف مستعمليها، لكن يجب التنويه بعدم حلوها من المخاطر. **أ. الخطر التجاري:** يمكن للمشتري رفض البضاعة لسبب ما، وهذا يعتبر بمثابة إلغاء العقد. المصدر سيتحمل مصاريف قد تتعدى مبلغ الصفقة إذا ما قام برفع دعوة قضائية ضده. كذلك بغية الإحتياط ضد الشيك بدون رصيد، فعلى المصدر إتباع إجراءات الإحتياط بـ: - أن يكون الشيك مؤكداً. « certifié » - أو عن طريق استعمال شيك البنك. بحيث يكون هذا الطلب وقت إجراء العقد التجاري كما يتم توضيحها كتابياً للناقل من خلال ذكرها على عقد النقل، ولهذا يعتبر قبول شيك عادي على عكس ما ورد للناقل من تعليمات خطأ من طرفه عليه تحمل تبعاته.

**ب. الخطر السياسي:** إن الدفع « COD »<sup>1</sup> لا يضمن على الإطلاق الأخطاء التجارية.<sup>2</sup>

(1) إن « COD » لا يضمن رفض إستقبال البضاعة ولا الخطر التجاري للشيك بدون رصيد ولا الخطر السياسي في عدم تحويل الأموال.

(2) Didier-pierre monod : op.cit, p 82-83.

## 5. المزايا والمساوي:

الجدول (9.2) : مزايا و مخاطر التسديد بالمقابل

المساوي	المزايا
<ul style="list-style-type: none"> <li>- تكاليف مرتفعة (من 2-5% من مبلغ الفاتورة) .</li> <li>- مقترح فقط من عدد قليل من الناقلين ووكلاء عبور (البريد مثلا).</li> <li>- خطر رفض التسديد ، مما يؤدي إلى إرجاع البضاعة.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>السهولة والسرعة.</li> </ul>

Source : Corinne pasco : op.cit, p 116.

فاستعمال التسديد بالمقابل يكون في البضائع ذات الأسعار المخفضة ، أي في إطار البيع بالمراسلة.<sup>1</sup>

ثالثا: الحساب الأجنبي (في الخارج) : « *compte a l'étranger* »

عند امتلاك البنك لفروع له بالخارج أو فرع له في بلد المستورد، فبإمكان البنك فتح حساب لزيونه في هذا الفرع. هذه التقنية تعتبر ذات أهمية كبيرة، خصوصا إذا كان هناك تعدد لعمليات التصدير نحو بلد ما، و تَصْمُنُ الصفقات بمبالغ مالية هامة.

## هذه التقنية تسمح:

- بتخفيض مصاريف إعادة الأموال، مقارنة بتجميع جميع هذه الإيرادات.
  - يقوم المشتري بدفع المبلغ في حساب موجود ببلده الأصلي،
  - بالمقابل فالمورد المحلي يتحمل تكلفه أقل بالمقارنة بالدفع الدولي.
- غير أنه ليس بالضرورة أن يملك بنك المصدر فرع له بالخارج في بلد يرغب المصدر فتح حسابه به، فبإمكانه فتح حساب في بنك أجنبي يملك اتفاقا مسبقا مع بنكه الأصلي. فالمصدر يعطي تعليماته لزيائه بإرسال شيكاتهم أو القيام بالتحويل أو دفع الكمبيالة و الفاتورة إلى شبك هذا الفرع أو إلى هذا البنك الأجنبي. الذي يقوم بإخطار المصدر بأي عملية تسوية تتم، كما أن عملية إرجاع الأموال « *rapatriement* » المدفوعة تتم وفق الآجال المحددة سلفا مع المصدر. كما يجب ذكر أن الحساب الأجنبي قد يؤدي إلى مصاريف فتح حساب، و حد أدنى من التعاملات، و لهذا قد يطلب البنك خصم « *amortir* » مباشر لمصاريفه. في حين يمكن أن تكون هناك إجراءات تجارية بحتة " « *purement commercial* » ، أو قد تكون التقنيات المحلية للدفع هي السبب الدافع لفتح حساب أجنبي حتى و إن كانت تعاملاته قليلة مع هذا البلد.

(1) Corinne pasco : op.cit, p 116.

الطلب الثاني: التقنيات مستندية للتسوية:

أولاً: التحصيل المستندي «*encaissement doc*» أو التسليم المستندي «*remise doc*»

هذه التقنية مبنية على أساس موثوقية «*fiabilité*» الشبكة البنكية فتستعمل للمعاملات المتوسطة الحجم. فهي تستعمل غالباً في إطار معاملات جديدة بين شركاء جدد.<sup>1</sup>

1. التحصيل المستندي أمر معطى للبنك:

هي تقنية دفع بموجها يقوم المصدر بإعطاء بنكه أمر بأن لا يقوم بتسليم المستندات (الوثائق) المهمة للمشتري إلا بمقابل الدفع أو تسليم وسيلة الدفع (أمر التحويل، شيك، كميالة<sup>2</sup>، سند لأمر)<sup>3</sup>.

و تجدر الإشارة أنه في التحصيل المستندي، لا يتعدى التزام المصدر التعهد بإرسال البضاعة.<sup>4</sup> فحسب نوعية وسيلة الدفع، قد يأخذ التحصيل المستندي شكلين:

الجدول (10.2) : أشكال التحصيل المستندي

المستندات مقابل الدفع « document contre paiement D/P »	المستندات مقابل القبول « Document contre acceptation D/A »
يقوم البنك بإعلام المشتري عند استلام المستندات و أنه لا يتم التسليم إلا بمقابل الدفع الضروري، عموماً يكون بواسطة التحويل.	يعلم البنك المشتري باستلام المستندات ولا يقوم هذا الأخير باستلامها إلا بمقابل قبول كميالة أو عدة كميالات مرسله من طرف المصدر و المرفقة مع المستندات.
المصدر استفاد من الدفع و كذلك من (موثوقية) التحويل .	بالنسبة للمصدر فالقبول العادي لا يعني إلغاء خطر عدم الدفع.

Source : J. Paveau et autres: op.cit, P 344.

2. خطر عدم سحب المستندات «*le non-levée*»:

يجب أن نفهم من الجدول السابق أن التحصيل المستندي<sup>5</sup> (المستندات مقابل الدفع) «*D/P*» يلغي خطر عدم الدفع في حين أن (المستندات مقابل القبول) «*D/A*» يقيه قائماً. ففي

(1) Didier-pierre monod : op.cit, p 83.

(2) يجدر الإشارة أنه بالنسبة للكميالة يتم قبولها مقابل المستندات (الوثائق).

(3) J.paveau et autre: op.cit, p 344.

(4) الطاهر لطرش: مرجع السابق ، ص 120 .

(5) من الأحسن استعمال مصطلح التسليم المستندي «*la remise-doc*» و تجنب استعمال «*encaissement-doc*» لهاته العملية.

الحالتين، فلتطبيق أمر الدفع من طرف البنك لا يكفي إبلاغ المشتري فقط، بل يجب حضور المشتري و طلب المستندات.

فالخطر الأكبر في التحصيل المستندي بشكليه « D/P » و « D/A » هو عدم سحب المستندات، فالمصدر في ظروف غير ملائمة (البحث المتأخر عن المستندات الضرورية) قد يرسل بالخطأ الوثائق الغير مناسبة مرفوقة بالبضاعة، لذا يتوجب عليه تحمل مصاريف أخرى إما أن يعيد البضاعة « rapatrier » أو البحث عن مشتري آخر في ظروف اقتصادية غير مشجعة<sup>1</sup>.

### 3. إجراءات التسليم المستندي :

بسبب البعد الجغرافي لا يقوم بنك المصدر بإعطاء الأمر وتقديم الوثائق للمستورد، بل يتم ذلك عن طريق وسطاء.

أ. التسليم المستندي هو إجراء دولي مقنن (معقن) « *codifiée* » : إن حقوق والتزامات المتدخلين تم تقنينها من خلال قواعد و تنظيمات موحدة متعلقة بالتحصيلات، المنشورة من طرف غرفة التجارة الدولية، فتطبيق هذه القواعد لا هو بالعام ولا هو بالإلزامي، لكن يبقى معترف به عالميا.<sup>2</sup>

ب. المتدخلون في عملية التسليم المستندي : إن عملية التسليم المستندي تضم أربع متدخلين :

– المصدر معطي الأمر، هو الأمر لبنكه و الذي يقدم له كل المستندات والتي لا يتم التنازل عنها إلا بمقابل الدفع أو قبول أوراق تجارية.

– البنك المسلم « *la banque remaitante* » على العموم يتكفل بنك المصدر بالمستندات و يقوم بتطبيق أوامر معطي الأمر (دفع أو قبول) ثم يقوم بإرسالها (المستندات و التعليمات) إلى البنك المكلف باستلام المستندات. وبهذا فحدود مسؤولية البنك تتمثل في هذه الأعمال فقط. فهو غير مسئول عن أي من حوادث الإرسال: من (تأخير أو ضياع، كذلك على الإهمال أو أخطاء البنك المقدم « *présentatrice* » .

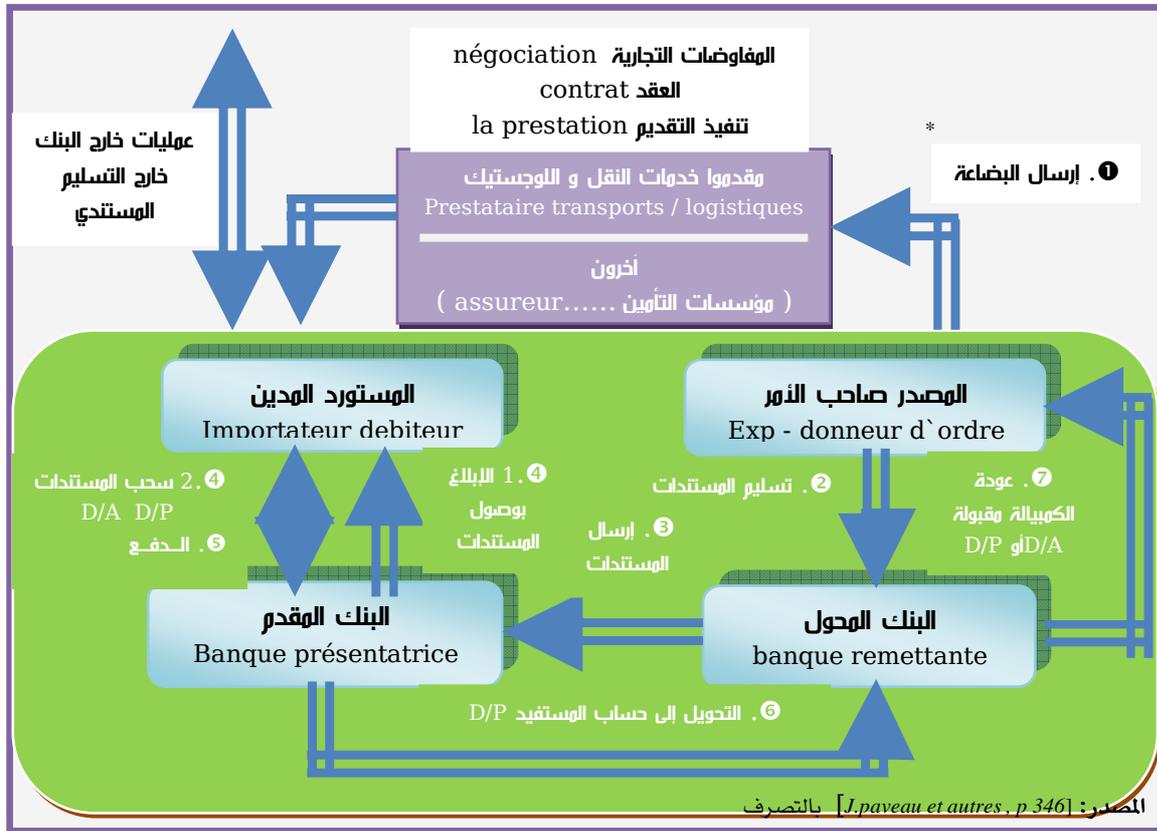
– البنك المقدم: « *présentatrice* » يكون في بلد المستورد بحيث يقوم باستلام المستندات فيقدم هذه الأخيرة للمستورد مقابل الدفع أو القبول على حسب التعليمات التي تلقاها. فمسؤولية البنك هنا محدودة فقط في احترام تعليمات الدفع المقدمة، و تخرج

(1) J.paveau et autre: op.cit, p 345

(2) *ibid.loc.cit.*

عن مسؤولية كل عدم طلب للمستندات من طرف المستورد، أو أي تأخير مححف بطلبها من المشتري المدين الذي يقوم بسحب الوثائق مقابل الدفع أو قبول الكمبيالة .

الشكل(8.2): تداول التسليم الهستدي



من الأحسن أن يقوم المصدر بإرسال البضاعة قبل أن يقدم كل المستندات اللازمة للبنك. ففي حال عدم سحب المستندات، تكون البضائع في حالة النقل أو قد تم وصولها<sup>1</sup>.

**4. عدم الدفع:**<sup>2</sup>

في حالة عدم الدفع يقوم البنك المقدم بإرسال فوري لبلاغ عدم الدفع « avis » لبنك المصدر. هذا الأخير سيقوم بإعطاء تعليمات جديدة متعلقة بالمستندات. ففي حالة ما لم يتم البنك المقدم في بلد المستورد بإستلام التعليمات بعد 90 يوم من تاريخ إرسال بلاغه بعدم الدفع، سوف يتخذ إجراء إعادة المستندات إلى البنك المحول وبدوره للمصدر<sup>3</sup>.

#### 5. المزايا والمسائ وأساب عدم الدفع

(\*) البضاعة تكون مودعة « consignées » لدى وكيل عبور أو محفوظة لدى مؤسسة بحرية حتى تقديم تكاليف الشحن البحرية .

(1) J.paveau: op.cit, P 346.

(2) Ghislaine Legrand : op.cit, p 101.

(3) Didier -pierre Monod: op.cit, P 88.

الجدول (11.2) : المزايا و المساوي وأسباب عدم الدفع

المساوي	المزايا
<p>- إذ لم يتم الزبون بالتسوية، بعد إرسال البضاعة، فيجب بيع البضاعة في مكانها بسعر أقل أو إرجاعها وبالتالي دفع مصاريف النقل من جديد،</p> <p>- قد يخلق المشتري عدة أسباب بهدف عدم الدفع،</p> <p>- هذا الإجراء يساعد المشتري بأن يفاوض على خفض السعر (خطر المساومات) . « <i>risque de marchandage</i> »</p>	<p>- المشتري لا يستطيع أن يجلب البضاعة من الجمارك قبل أن يقوم مسبقاً بتسوية مبلغ الفاتورة المحررة من قبل المورد الأجنبي،</p> <p>- هذا الإجراء يعتبر مرناً مقارنة بالإعتماد المستندي، أقل شكلية، أقل صرامة على صعيد المستندات والتواريخ،</p> <p>- التكاليف البنكية متدنية.</p>
أسباب عدم الدفع بالنسبة للبنك	
<p>-ظروف تسليم المستندات غير متوافقة مع ما هو متفق عليه في العقد التجاري،</p> <p>-المبلغ في الفاتورة أكبر من المتفق عليه في الطلب،</p> <p>- البضاعة غير متوافقة مع الطلب، أو أنها أرسلت بعد أو قبل التاريخ المحدد، أو أنه لم تصل إلى وجهتها،</p> <p>- قد تصل المستندات أحيانا بعد البضاعة، فتسبب مصاريف الوقوف بالرصيف قد لا يستطيع تحملها،</p> <p>-المشتري يرغب بمعاينة البضاعة قبل إبداء رأيه بالموافقة على الدفع،</p> <p>-نقص في المستندات الضرورية للجمركة (شهادة الصحة النباتية) « <i>certificat phytosanitaire</i> »</p> <p>- عدم تسليم رخصة الإسترداد،</p> <p>-أوراق شهادات الشحن غير مكتملة.</p>	

Source :Ghislaine Legrand : op.cit, P 101.

إذا استعملت الباحرة في نقل البضاعة، يجب عدم تسليم البضاعة إلا مقابل التسليم المستندي . وفي حالة استعمال أنواع أخرى من النقل، هناك خطر التسليم إلى المشتري، إذا كان هو المرسل إليه، إلا أن يكون هذا الأخير بالضرورة قد وضع بعض الوثائق؛ أو قد تمت التسوية مسبقاً أو تم قبول الكمبيالة من طرف المشتري. فقد يوجد حل، بأن ترسل البضاعة إلى وكيل عبور الذي لا يسمح بتحرير البضاعة إلا بتقديم دليل على إنجاز عملية الدفع.

**نصائح عملية:** نستطيع الجزم أن التسليم المستندي إجراء جد بسيط و عملي حالة وجود للمصدر موردين من نفس دولة الزبون. فلتسوية ما عليه اتجاه مورديه يتوقف الأمر على تسوية زبائنه، وبهذا يتفادى في الغالب مخاطر أسعار الصرف. على البائع الحذر من التخلي المكر للزبون، خصوصا عندما تكون البضائع موسمية (ملابس) أو تكون قابلة للتلف.

ثانيا: الإعتماد المستندي

**1. تعريف الإعتتماد المستندي:**

يعرف بأنه تعهد خطي من قبل بنك المشتري، أي "البنك المُصدِّر" «*banque émettrice*» و في بعض الأحيان يسمى «*apéritrice*». ويتم إصداره بناء على طلب من المشتري، الذي يسمى "الأمْر" «*donneur d'ordre*» الذي يتصل بينك للحصول على مزايا هذا الإعتتماد. وعلى أي إعتتماد آخر لأي سبب من الأسباب، فالإعتتماد المستندي يمثل مبلغ من العملة التي تستخدمها البنك المُصدِّر بإسم المشتري، ثم يستردها بخصمها من حساب المشتري الجاري. ويصدر الإعتتماد المستندي إلى المصدِّر أو المستفيد. «*bénéficiaire*»<sup>1</sup>

**2. أطراف الإعتتماد المستندي:**

**أ. المستورد:** وهو الذي يطلب فتح الإعتتماد الذي هو عقد بين البنك فاتح الإعتتماد و يشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدِّر.

**ب. البنك فاتح الإعتتماد:** وهو البنك الذي يقدم إليه طلب الإعتتماد فيقوم بدراسة الشروط و في حالة الموافقة عليها من قبله المقرونة بمراقبة المستورد على شروط البنك الواردة في طلب فتح الإعتتماد، يقوم البنك بفتح الإعتتماد و يوجهه إما إلى المستفيد أو إلى أحد مراسليه في بلد المصدِّر حتى يتمكن هذا المراسل من إضافة تعزيره عليه في حالة الإعتتماد المعزز.

**ج. البنك مَبْلَغ الإعتتماد:** عند تلقي البنك المراسل للإعتتماد من قبل البنك فاتح الإعتتماد يقوم بتبليغ الإعتتماد إلى المستفيد على أحد الأشكال التالية:

— أن يكون البنك مَبْلَغ الإعتتماد مجرد وسيط لتمرير الإعتتماد إلى المستفيد و يبلغه بدون أية مسؤولية عليه، و قد يقوم بدفع قيمة المستندات إلى المصدِّر عند تقديمها له ضمن شروط الإعتتماد و تسمى هذه العملية عملية شراء المستندات.

— أن يبلغ البنك المراسل الإعتتماد إلى المستفيد و يضيف إليه تعزيره و في هذه الحالة يكفل البنك دفع القيمة للمصدِّر بشرط أن تكون هذه المستندات مطابقة لشروط الإعتتماد.

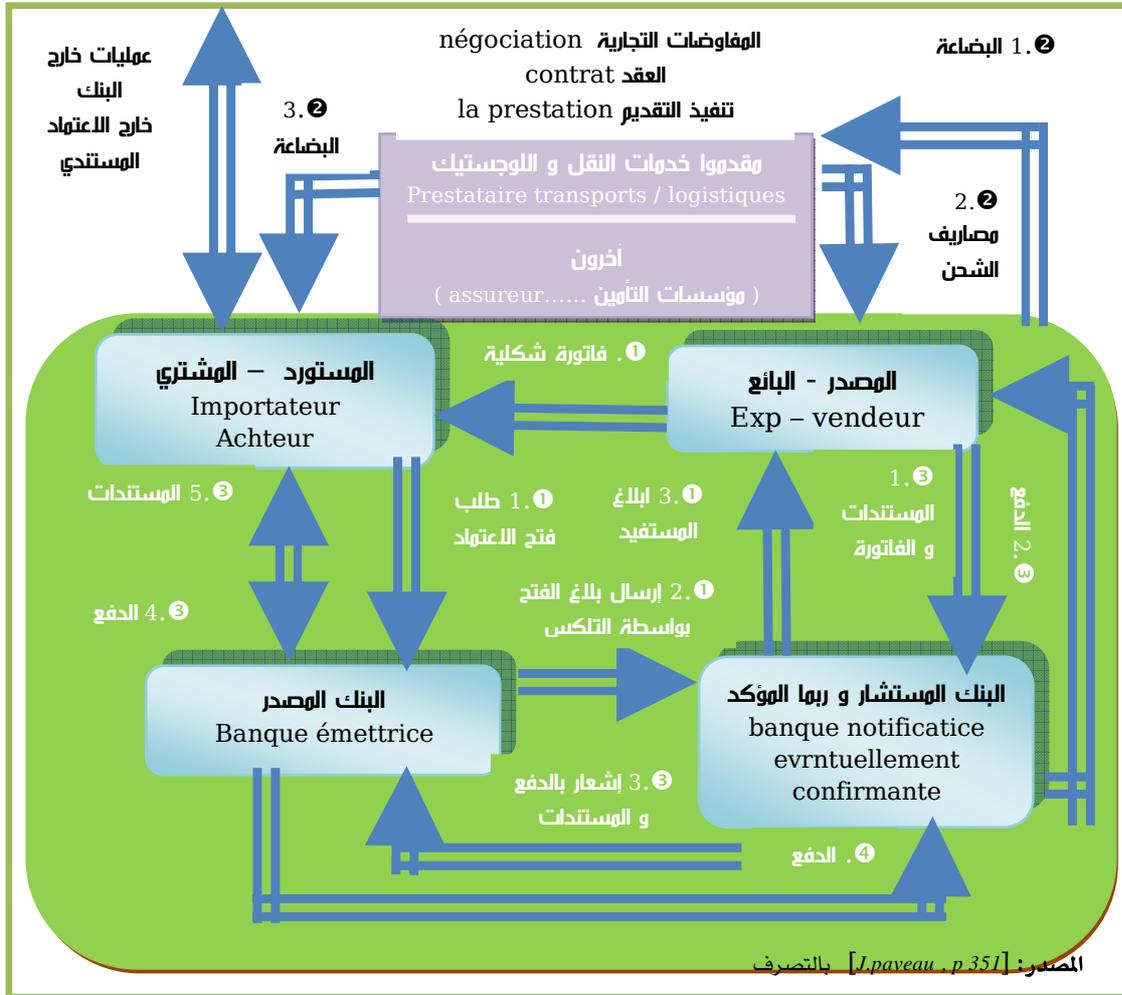
**د. المستفيد:** هو نفسه الذي يقوم بتنفيذ شروط الإعتتماد ضمن المدة المقررة. و إذا تم تبليغه الإعتتماد من قبل البنك المراسل في بلده و كان هذا البنك معززا للإعتتماد، فإن كتاب التبليغ هذا يعتبر عقدا جديدا بين البنك المراسل المعزز و بين المستفيد، فموجب هذا العقد يتسلم المستفيد ثمن البضاعة المصدَّرة إذا قام بتقديم هذه المستندات طبقا لشروط الإعتتماد. أما إذا

<sup>(1)</sup> jean marc benammar : le crédit documentaire, sefi édition, 1997, p 3.

ورد له الإعتماد مباشرة عن طريق البنك فاتح الإعتماد فيقوم ببيع الأوراق (مستندات الإعتماد) إلى بنك مُشترى في بلده بشرط أن تكون أيضا مطابقة لشروط الإعتماد.<sup>1</sup>

### 3. تداول الإعتماد المستندي:

الشكل:(9.2) : تداول الإعتماد المستندي



### 4. أنواع الإعتمادات المستندية:

أ.إعتماد مستندي قابل للإلغاء: يعني هذا النوع أنه يمكن لأي طرف من أطراف الإعتماد القيام بإلغائه أو تعديل شروطه في أي وقت يشاء و بدون موافقة مسبقة من بقية الأطراف الأخرى، لذا فإن هذا النوع لا يوفر الضمانات الكافية، لهذا ينذر استخدامه في التطبيق العملي، حيث يفقد فاعليته وجوهر وظيفته كأداة مضمونة لتمويل العمليات التجارية.

(1) زياد رمضان:إدارة البنوك، دار وائل للنشر و التوزيع، الأردن، الطبعة الثانية 2003، ص 151.

حتى في حالات الثقة العالية المتبادلة بين كل من المصدر و المستورد فإنه ينذر استخدام هذا النوع من الإعتمادات، حيث يفضل استخدام التحصيل المستندي. وينبغي الإشارة إلى أنه إذا قام أحد أطراف الإعتماد بتنفيذ أية إلتزامات أو تعهدات من قبله في ضوء شروط هذا الإعتماد و قبل أن يصل إليه إخطار من أحد الأطراف الأخرى بتعديله أو إلغائه، في هذه الحالة يتعين على الأطراف أن تفي بتعهداتها و إلتزاماتها التي نشأت في ظل هذا الإعتماد.

**ب. الإعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء:** في مثل هذا النوع، لا يستطيع أي من أطرافه إلغاء أو تعديل الإعتماد دون موافقة جميع الأطراف الأخرى ذات الصلة بالإعتماد المستندي، لذا فان هذا النوع من الإعتمادات شائع الاستخدام في تمويل العمليات التجارية الدولية نظرا لما يوفره من ثقة عالية و ضمانات أكيدة و واضحة و درجة ضئيلة من المخاطر، و هو ما لا يتوفر لأي أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية، فالإلتزام البنك مُصدر الإعتماد في ظل هذا النوع من الإعتمادات إنما هو التزم قاطع لا رجوع فيه بشرط تقديم المستندات المنصوص عليها (مادة 9 من القواعد الدولية الموحدة طبعة رقم 500) و أن تكون مطابقة لشروط الإعتماد.

**ج. إعتماد غير قابل للإلغاء و غير معزز:** في هذا النوع يقوم البنك مبلغ الإعتماد بدور الوسيط بين البنك فاتح الإعتماد و المستفيد، بإبلاغ هذا الأخير تعليمات و شروط الإعتماد المفتوح لصالحه. و ينحصر دور البنك مبلغ الإعتماد في عملية الوساطة دون الإلتزام بالدفع للمصدر عند تقديم المستندات حيث أنه لا يقوم بإضافة تعزيره للإعتماد، إلا أنه من الناحية العملية تقوم بعض البنوك بالدفع على كامل مسؤوليتها مقابل مستندات ترى بعد فحصها أنها مطابقة تماما لشروط الإعتمادات إذا ما توفرت لديها ثقة كبيرة في كبار عملائها، و بعد أخذ الإحتياطات التي تراها لإعادة استيفاء ما دفعته لهؤلاء العملاء، و ذلك حال رفض البنوك مُصدرة الإعتمادات لمستندات الشحن التي تم الدفع على قوتها تأسيسا على وجود خلافات بها.

**د. اعتماد غير قابل للإلغاء و معزز (مؤيد):** في هذا الإعتماد يقوم البنك مبلغ الإعتماد أو أي بنك آخر يعينه البنك مُصدر الإعتماد بإضافة تعزيره و هو ما يعني تقديم ضمانات إضافية للمستفيد، بأن يدفع له فور تقديم مستندات الشحن، أو قبول كمبيالة/كمبيالات مرتبطة بهذه المستندات، أو الإلتزام بدفع قيمة هذه الكمبيالات في مواعيد استحقاقها، بشرط الإلتزام الحر

في شروط الاعتماد. وهذا النوع هو أكثر أنواع الإعتمادات إكتمالا من ناحية توافر عوامل الضمان و الثقة و السيولة بالنسبة للمستفيد، كما أنه أكثرها شيوعا في الإستخدام.

و يعني تأييد الإعتماد أن البنك الذي قام بالتأييد قد قبل أن يضيف إلتزامه النهائي و القاطع بالإضافة إلى البنك مُصدر الإعتماد، و ذلك بأن يدفع عند الإطلاع أو في وقت لاحق.

فتعزيز الإعتماد إذن يمثل للمستفيد ضمانة إضافية تجعله أكثر ثقة و اطمئنانا لأنه سيتلقى قيمة مستندات الشحن فور تقديمها للبنك المؤيد، الأمر الذي يوفر درجات أكثر من السيولة النقدية و سرعة دوران أمواله و تصريف بضائعه التي قام بتصديرها ذلك لأنه لن ينتظر الفترة الزمنية من تقديم المستندات و حتى استلامه القيمة، الأمر الذي يحدث في الإعتمادات المستندية الغير قابلة للإلغاء و غير المعززة. مزية أخرى تحققها الإعتمادات المؤيدة تجعل المستفيد حريصا على تنفيذ عملياته التجارية الخارجية في إطارها، ألا و هي الحالات التي يحدث فيها نزاع أو خلاف قضائي بشأن تنفيذ شروط الإعتماد، ففي هذه الحالة يتم التقاضي في محاكم بلاده و وفق القوانين التي ينظمها القضاء المحلي ببلده، الأمر الذي يجعله أكثر قدرة على إدارة نزاعه و الوقوف على نتائجه أول بأول، بعكس الحال في الحالات الأخرى و التي ينتقل فيها النزاع إلى محاكم بلد المشتري (المستورد) و تحكم النزاع أحكام و قواعد قانونية مجهلها المستفيد و تجعله في موقف شديد الصعوبة و قدرته على استيفاء حقوقه إن وجدت محل شكوك كثيرة. إذن إلتزام البنك مُصدر الإعتماد و البنك المؤيد قاطع لا رجوع فيه.

##### 5. أشكال الإعتمادات المستندية ( الأنواع الخاصة )

أ. إعتماذ إطلاع: « *sight L/C* » : بموجب هذا الإعتماد يلتزم البنك مُصدر الإعتماد و/أو البنك المعين لمقابلة الدفع أو معزز الإعتماد بدفع قيمة المستندات التي تقدم على قوته و بشرط أن تأتي مطابقة لنصوص و أحكام الإعتماد ذاته، و يتم دفع القيمة فور تقديم مستندات الشحن و سلامة نتائج عملية فحصها و قد يرفق المستندات سحب بالإطلاع إذا ما نص الإعتماد على ذلك و يتم بموجبه الدفع.<sup>1</sup>

ب. إعتماذ القبول: « *Acceptance L/C - Usance L/C* » : و هو الإعتماد الذي يتم الوفاء فيه عن طريق كمبيالة مؤجلة الدفع،<sup>2</sup> أي لا يتم الدفع فور تقديم شحن مطابقة للإعتماد، و

(1) أحمد غنيم : نفس المرجع السابق، ص 13 - 14 .

(2) عبد المطلب عبد الحميد رجح سابق ص 260.

إنما بعد فترة لاحقة من تقديم المستندات يُنص عليها بالإعتماد، و تتراوح الفترة عادة بين شهر إلى 6 أشهر، و قد يتم احتساب المدة من تاريخ بوليصة الشحن أو تاريخ الإطلاع على مستندات الشحن و قبولها من الأمر بفتح إعتماد.

و عندما يقوم المستفيد بتقديم مستندات الشحن للبنك القائم على عملية التداول، يرفق بها كميالة مستندية آجلة « *Time draft* » و يتم إرسالها إلى البنك مصدر الإعتماد لإستيفاء توقيعات العميل بقبول الكميالة، كما قد يضيف البنك توقيعه على الكميالة ليشكل ضمانا إضافية تمكن المستفيد من خصم الكميالة قبل الإستحقاق و ذلك بعد استلامها موقعا عليها بالقبول من المسحوب عليه (البنك مصدر الإعتماد/العميل الأمر) و يعرف هذا النوع بـ (إعتمادات تسهيلات الموردين) « *Supplier Facilities* ». و يقوم المراسل الخارجي الذي قام بخصم الكميالة قبل الإستحقاق و دفع قيمتها للمستفيد، أو قام بالإحتفاظ بالكميالة حتى تاريخ الإستحقاق، بإرسال الكميالة في موعد الإستحقاق إلى بنك المشتري لتحصيل قيمتها.

ج. **إعتماد الدفع المقدم « *Red Clause L/C* »:** في بعض التعاقدات التجارية ذات القيمة الكبيرة، قد يحتاج المستفيد إلى مبلغ من المال يمكنه من إعداد المواد الخام أو شراء بعض الأجزاء من منتجين آخرين أو تصنيع بعض هذه الأجزاء حتى يمكنه شحن البضائع على قوة الإعتماد خلال صلاحيته، مؤدى الأمر إذن أن المستفيد يحتاج إلى قدر من السيولة النقدية و التي تعينه على الوفاء بالتزاماته. لذا يصدر الإعتماد متضمنا لشروط قيام المشتري بدفع نسبة معينة كدفعة مقدمة من قيمة الإعتماد إلى المستفيد مقابل مستند معين بالإعتماد غالبا ما يكون خطاب ضمان دفعة مقدمة، و لا يصير الإعتماد نافذ المفعول إلا بعد استلام البنك مصدر الإعتماد لخطاب الضمان المطلوب وفق الشروط المنصوص عليها (غالبا ما يكون نص خطاب الضمان المطلوب مرفقا بالعقد المبرم بين المشتري و البائع و تقدم صورته للبنك منشئ الإعتماد)، و قيام المشتري بقبول خطاب الضمان و التصريح لبنكه بتحويل قيمة الدفعة للمستفيد بالخارج، و يتم إعادة أصل خطاب الضمان بعد تنفيذ المستفيد لإلتزامه بالإعتماد و شحن البضائع مشمول بالإعتماد ووصول مستندات الشحن و فحصها و قبولها.

وكان شرط الدفعة المقدمة يكتب غالباً في الإعتمادات بالمداد الأحمر، لذا أطلق على هذا النوع من الإعتماد « *Red Clause L/C* ». وعند تقديم المستفيد لمستندات الشحن مطابقة لشروط الإعتماد، يتم استئزال قيمة الدفعة المقدمة « *Down Payment* » من قيمة المستندات و يتم سداد باقي قيمتها.

**د. الإعتماد المعاون/المقابل « *Back-to-Back Credit* »:** كما ذكرنا في الدفعة المقدمة، فإن المستفيد قد لا يكون هو المنتج الأصلي للبضائع مشمول الإعتماد، أو قد تكون بعض أجزاء هذه البضائع مما لا يتعامل فيه و يضطر للحصول عليها من طرف آخر، و يحدث عادة ألا يتوافر للمستفيد الأصلي السيولة المالية أو الضمانات الملائمة و التي يستطيع من خلالها تدبير ما يحتاج إليه للسير قدماً في تنفيذ الإعتماد، كما قد يرغب في أن لا يشعر فلاح الإعتماد بأنه لا يمتلك الإمكانيات الكاملة سواء المادية أو العينية التي تعينه على تنفيذ الإعتماد المفتوح لصالحه و ذلك خشية أن يتخوف المشتري من ذلك، أو يسعى للبحث عن مصدر توريد أكثر كفاءة و قدرة على تنفيذ احتياجاته،<sup>1</sup>

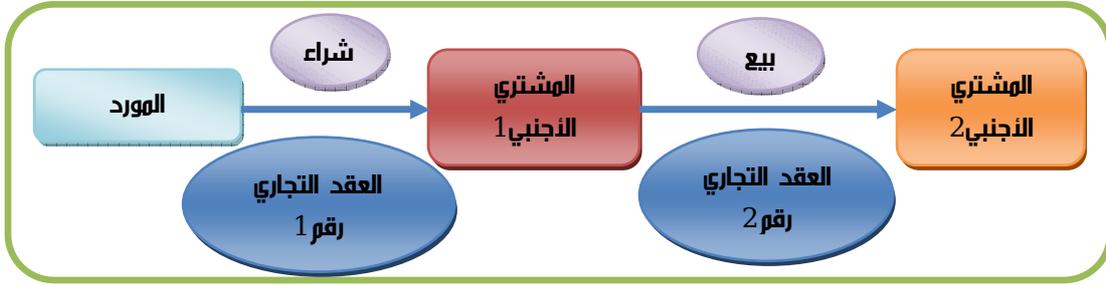
**هـ. الإعتماد القابل للتحويل:** هذا النوع يحتاج تنفيذه دقة و عناية خاصة، و تقوم معظم البنوك بمناقشة عملائها عند طلبهم فتح هذه الإعتمادات و ذلك للتوصل إلى شكل واضح و بسيط للتعليمات و البيانات المطلوب النص عليها بالإعتماد، و تُصدر هذه الإعتمادات لنفس أسباب إعتمادات الدفعة المقدمة، و الإعتمادات المعاونة. و الإعتماد القابل للتحويل هو ذلك الإعتماد الذي ينص صراحة على قابليته للتحويل، و يعني ذلك أحقية المستفيد الأول من الإعتماد في تحويله إلى مستفيد آخر يقوم هو بتحديدده، سواء كان تحويل قيمة الإعتماد كلياً أو جزئياً. و يكون تحويل الإعتماد مسموحاً به مرة واحدة ما لم يتضمن شروطاً تخالف ذلك، و يعني عدم أحقية المستفيد الثاني في تحويل الإعتماد لمستفيد جديد ثالث، إلا أن ذلك لا يعني عدم قدرة المستفيد الأصلي على تحويل الإعتماد لأكثر من مستفيد جديد إذ يمكنه ذلك و لكن مرة واحدة... ووفقاً لمفهوم هذه المادة فإن إعادة تحويل المستفيد الثاني للإعتماد إلى المستفيد الأصلي لا يعد تحويلاً ممنوعاً.

و يكون تحويل الإعتماد بنفس الشروط الواردة بالإعتماد الأصلي عدا ما يلي:

(1) أحمد غنيم : نفس المرجع السابق، ص 19.

- خفض قيمة الاعتماد (الفرق بين الإعتمادين يمثل أرباح و عمولات للمستفيد الأصلي).
  - خفض سعر الوحدة بالتبعية لتمثل السعر الحقيقي لها.
  - اختصار الفترة المسموح بها للشحن، و ذلك حتى يتمكن المستفيد الأصلي من استكمال إجراءات تنفيذ الاعتماد.
  - اختصار الفترة المسموح بها لتقديم المستندات.
  - نسبة التأمين و التي يجوز زيادتها بحيث تغطي قيمة الغطاء التأميني في الاعتماد الأصلي.
- و هناك نوعين من التحويل: **التحويل مع تغيير الفواتير و التحويل بدون تغيير الفواتير<sup>1</sup>**.

الشكل: (10.2) : الإعتماد القابل للتحويل



[Ghislaine legrand, h.martini : techniques du commerce internationale, 2002, gualino, p 155] بالتصرف

و.الإعتماد المتجدد « *Revolving L/C* »: وقد يطلق عليه البعض الإعتماد الدائري. و هو الإعتماد الذي تتجدد قيمته أو مدته و ذلك حسب الإتفاق مع البنك. فمثلا إذا قلنا أن أحد المستوردين اتفق مع بنكه على إعتماد مستندي بـ 50000 و.ن شهريا فإن ذلك يعني أن المستورد يستطيع أن يستورد بضائع بقيمة 5000 و.ن، و ذلك كل شهر حتى تنتهي المدة المتفق عليها مع البنك. وقد يكون الإعتماد المتجدد تراكميا، أي أن المبلغ غير المستخدم في فترة معينة يُحمّل إلى الفترة الفارغة وقد يكون الإعتماد المتجدد غير تراكمي، أي أن المبالغ غير المستخدمة في فترة معينة لا تحمل إلى الفترة القادمة.<sup>2</sup>

ز.الإعتماد مؤجل الدفع « *Deferred L/C* » يقترب هذا النوع من حيث آلية تنفيذه من إعتمادات القبول مع فارق جوهري يتمثل في عدم تقديم الكمبيالة مع مستندات الشحن... حيث يتم الدفع في وقت لاحق منصوص عليه في الإعتماد، و هكذا يتمتع المشتري لفترة من الوقت لحين موعد السداد، كما أن البائع يضمن سداد القيمة في تاريخ الإستحقاق، و تقبل

(1) أحمد غنيم : نفس المرجع السابق، ص 20.

(2) عبد المطلب عبد الحميد رجح سابق ص 259.

بعض البنوك الأجنبية دفع قيمة هذا الاعتماد للمستفيد عند تقديم المستندات و ذلك بعد خصم معدل الفائدة الساري عن الفترة من تاريخ الدفع للمستفيد و حتى حلول أجل الإستحقاق. كما توجد بنوك أخرى لا تقبل التداخل في مثل هذا النوع من الإعتمادات نظرا لضعف سيطرتها على ضمانات سداد طالب فتح الإعتماد لقيمتة في تاريخ الإستحقاق، حيث يعيب هذا الإعتماد مخاطر قيام الأمر باستصدار أمر قضائي قبل البنك الفاتح. يمنعه من دفع القيمة في ميعاد الإستحقاق و ذلك استنادا لأية عيوب يحتج بها على المستفيد فيما يتعلق بحالة البضائع أو الخدمات أو الأداءات التي قدمت إليه، و يقود هذا التصرف إلى موقف صعب يسبب لسمة البنك فاتح الإعتماد و يخرج موقفه إزاء باقي أطراف الإعتماد و الذين تعهد لهم بمقابلة التزاماته. بموجب الإعتماد. و أحد أسباب استخدام هذا النوع من الإعتمادات و لعلها أحد مزاياها تجنب أعباء الدمغة النسبية المرتفعة و التي تفرض على الكمبيالات.

ح. **الإعتماد المقيد** « *Straight or Restricted L/C* » هو الإعتماد الذي يصدر لصالح مستفيد بالخارج، و يتعين على المستفيد منه أن يقدم مستندات الشحن للدفع أو التداول من خلال بنك محدد بالإعتماد، يعني أن الدفع و التداول يجب أن يتم لدى هذا البنك دون غيره. ط. **الإعتماد غير المقيد** « *Negotiable or Unrestricted L/C* » هو الإعتماد الذي يُصدّر ولا يتضمن قيودا يشترط تقديم المستندات أو دفعها لدى البنك المحدد بالإعتماد، و يتعهد فيه بالدفع للبنك الذي سيقوم بعملية الدفع و التداول إذا ما تم ذلك مقابل مستندات مطابقة تماما لشروط الإعتماد، و البنك المصدر هنا يضيف تعهده بالإضافة لإلتزام الساحب و المظهرين و الحاملين حسن النية للكمبيالات المسحوبة على قوة الشحن الخاصة بالإعتماد.

ي. **الإعتماد المسوق/اعتماد المشاركة/الإعتماد الجماعي** « *Syndicated L/C* » مع تعاضم و نمو التجارة الدولية و تزايد الدور الذي تلعبه إقتصاديات الدول العملاقة و الشركات متعددة الجنسية، كذلك تواجد أنشطة تجارية ذات أحجام إقتصادية ضخمة و استثمارات هائلة مثل (بناء الطائرات و السفن العملاقة، محطات الصواريخ، و مراكز الأبحاث الفضائية، و غير ذلك) ظهرت الحاجة إلى دراسة كيفية تمويل مثل هذه الأنشطة من خلال أجهزة و مؤسسات مالية و مصرفية متخصصة، و بالتجربة تبين أن تنفيذ مثل هذه العمليات يعد أمرا لا توأكه الأشكال التقليدية للإعتماد المستندي، كما أن درجة المخاطرة المرتبطة بمثل هذه العمليات من الضخامة

بحيث لا يقبل بنك بذاته مثل هذه العمليات، و من هنا اثبتق نوع جديد من الإعتمادات المستندية و هو ما يمكن تسميته بالإعتماد المسوق/الإعتماد الجماعي/أو إعتماد المشاركة. و في ظل هذا الإعتماد يتداخل أكثر من بنك كل بحصته (و التي تتخذ شكل خطاب ضمان يدفع عند أول مطالبة و يصدر من كل بنك بقيمة حصته و لصالح البنك القائد) و يتولى بنك معين (البنك القائد) « *Leading Bank* » إضافة تعزيزه للإعتماد و إدارة تنفيذه، ثم تتوزع المخاطر بين هذه البنوك مجتمعة.

و إذا قام الأمر بمقابلة قيمة المستندات و أوفى بتعهداته، يتم إلغاء خطابات الضمان و إعادة منها للبنك الخاص بها و يحصل البنك القائد على عمولته، و إذا عجز عن ذلك يقوم البنك القائد بإخطار البنوك المتداخلة في عملية المشاركة و يتم تسيير خطابات الضمان، و هكذا يتحمل كل بنك جزء من المخاطرة، و التي كان يمكن أن تعصف بالمركز المالي لأي بنك منفردا و يحصل البنك القائد على عمولة مقابل قيامه بأعباء إدارة و تنفيذ مثل هذا النوع من الإعتمادات.<sup>1</sup>

#### 4. طريقة التنفيذ:

توجد أربعة طرق مقننة للتنفيذ في القوانين والتنظيمات المتعلقة بالإعتماد المستندي.

#### الجدول (12.2) : طريقة التنفيذ ونتائج الإعتماد المستندي

الطريقة	نتائج التزام البنك بالتسديد
الدفع بالإطلاع	بنك الإصدار أو بنك التأكيد يدفع بالإطلاع على المستندات المثبت تطابقها.
الدفع عند الإستحقاق	بنك الإصدار أو بنك التأكيد يلتزم بالدفع عند الإستحقاق المتفق عليه.
الدفع بالقبول	بنك الإصدار أو بنك التأكيد يقبل أوراق تجارية مسحوبة عليه عند الإستحقاق المتفق عليه.
الدفع بالتفاوض	بنك الإصدار أو بنك التأكيد يسحب الكمبيالة على حسابه عند الإستحقاق المتفق عليه ويرخص للبنك المعين أن يخصم هاته الكمبيالة. فيكون الخصم دون النهاية الحسنة إذا كان البنك المعين مجرد بنك منفذ، كما هو بدون طعن إذا كان بنك التأكيد.

Source : J.paveau: op.cit , P 354.

أ.مكان التنفيذ: بنك الإصدار يعين بعض البنوك المسموح لها بالتنفيذ، أي البنك أو البنوك

المحددة. « *désignées* » كما يحدد كذلك مكان تنفيذ الإعتماد المستندي.<sup>2</sup>

(1) أحمد غنيم : نفس المرجع السابق، ص 24 - 25.

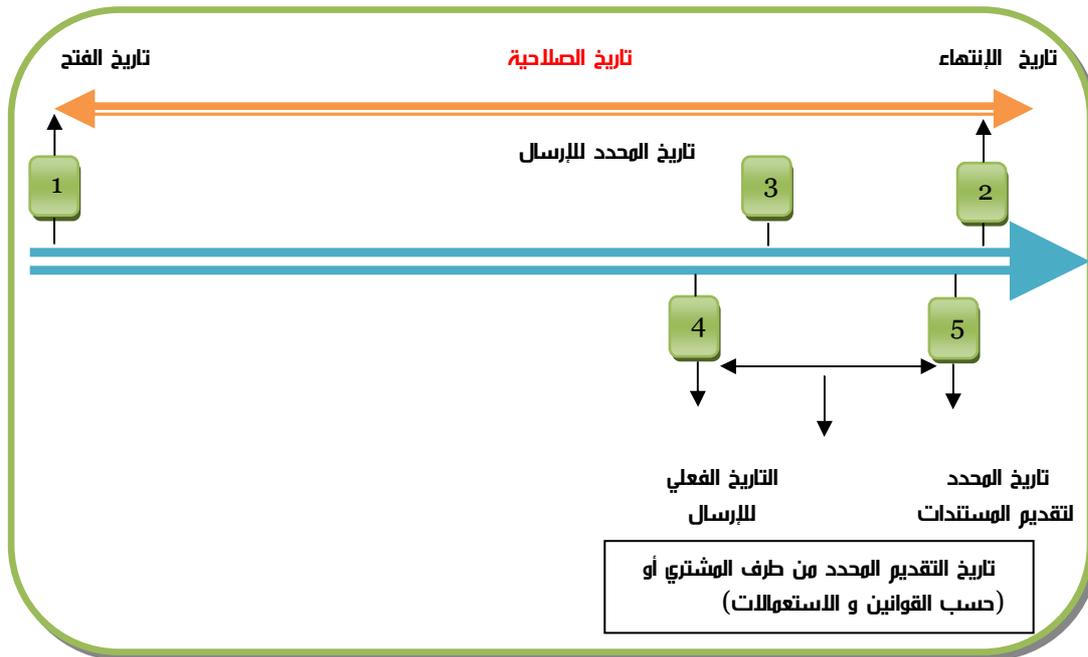
(2) إن المصدر يحاول كسب المستورد، منذ بداية فتح الإعتماد المستندي المنفذ في صندوق بنكه. فينتهج كل من المصدر وبنكه الشراكة وهذا لتصلح بعض الأخطاء التي توجد بالمستندات. فالمصدر سيفاوض على مكان التنفيذ في بلده أو في بلد آخر من خلال مؤسسة بنكية تملك صيت كبير.

ب. اختبار الوثائق: هناك حالتان محتملتان:

إذا كانت المستندات متلائمة (متطابقة) ، يقوم البنك المنفذ بالدفع للمصدر بمجرد الإطلاع على الوثائق أو عند الإستحقاق، ويتم قبول الكمبيالة المسحوبة على بنك الإصدار أو أنه يتم التفاوض على هذه الأخيرة على حسب طريقة التنفيذ<sup>1</sup>.

ج. الخمس تواريخ المفتاح للاعتماد المستندي:

الشكل (11.2): التواريخ المفتاح



Source : J.paveau: op.cit , P 350.

## المبحث الثالث: التبادلات المفاوضة (المعاوضة) والتجارة الدولية:

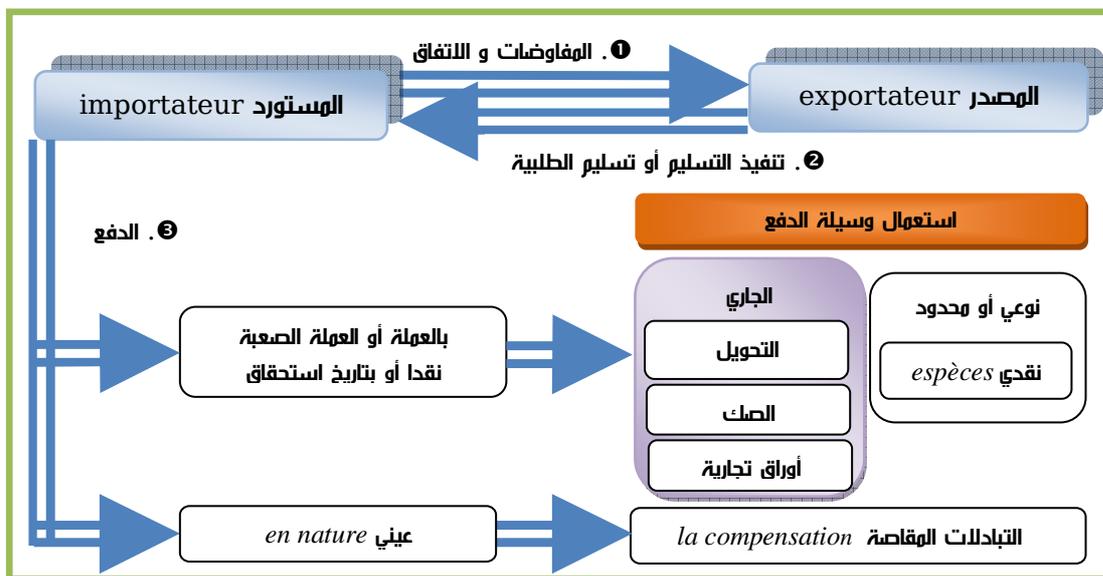
توجد في التجارة الدولية وسيلتي دفع ذات استعمال نوعي « *spécifique* » أو محدود هما:

(1) J.paveau: op.cit , P 354.

**الدفع النقدي** « *le paiement en espèces* » : يعد الدفع نقدا في التجارة الدولية محدودا من طرف التشريعات الوطنية التي تفرض استعمال وسائل الدفع الجارية عند تجاوز المعاملات مبلغا معين.

**الدفع العيني** « *le paiement en nature* » : تعتبر المقايضة الشكل الأقدم في التجارة. فالنظام الدولي المبني على تبادل السلع مقابل العمل الصعبة، لم يمنع وجود التبادل بضاعة مقابل بضاعة. فالمقايضة تعد حلا للتبادلات التي تتم مع الدول ذات المديونية المرتفعة المرفوقة بعجز واضح في العملة الصعبة المحولة. وبهذا تعد التبادلات المقاصة حلا للتمويل أكثر من وسيلة للدفع<sup>1</sup>.

الشكل (12.2): وسائل الدفع للعوليات الدولية



Source : J.paveau: op.cit , P 333.

### الهطلب الأول: جذور المعاوضة (التبادلات المقاصة) وأسباب تطورها:

إن التبادلات المقاصة تؤدي إلى التفكير فورا في المفهوم التقليدي لممارسة تجارة المقايضة التي تعود إلى آلاف السنين، و التي مالت إلى الإختفاء مع ظهور العملة ووحدات الحساب. فهي تطبيق يتوقف على الإلغاء التدريجي للتدفقات المالية التجارية المعاكسة لإزالة الحاجة إلى العملة في التجارة الدولية. للتغلب على النقص في العملات الأجنبية، والإفتقار إلى الموارد الأخرى من المواد الخام أو صعوبة بيع منتجات ذات جودة غير مطابقة للمعايير الدولية<sup>2</sup>.

### أولا: المعاوضة المعاصرة:

(1) J. Paveau: op.cit, P 332 et 333.

(2) ghislaine le grand : op.cit, p 177.

خلال الفترة المعاصرة، يبدو أن التجارة مرتبطة بتطور الإتفاقات الثنائية. فريخ الليبرالية التي هبت في أعقاب الحرب العالمية الثانية، جعلت المؤسسة تسير على النهج المتعدد الأطراف للعلاقات التجارية وإزالة الحواجز التجارية، التي أدت إلى تطبيق التبادلات المقاصة في بلدان أوروبا الشرقية في إطار "التعاون الصناعي" ، و مع انهيار النظام النقدي الدولي في السبعينات، وأزمي النفط، ومستويات ديون البلدان النامية والأزمة الإقتصادية في الثمانينات، كثفت الممارسات التعويضية (التبادلات المقاصة) وأصبحت متواجدة في أكثر من 140 بلدا في أنحاء العالم. مما أدى في كثير من الأحيان إلى إنتقادها من طرف الهيئات الإقتصادية الدولية (صندوق النقد الدولي والبنك الدولي ومنظمة التجارة العالمية ومنظمة التعاون والتنمية). فلا يمكن إرجاع أسباب تكثيف عمليات التبادلات المقاصة إلى صعوبات الدفع، بل إلى توافقها في بعض الأحيان مع سياسة التنمية.

### ثانيا: مبررات إستخدام التبادلات المقاصة

في أغلب الأحيان تم تقديم الحجج التالية:

#### 1. الأسباب المالية:

- تعتبر التبادلات المقاصة كتنقية ضرورية للدفع، فهي عنصر مكمل أو بديل للإئتمان بالنظر إلى ندرة الإئتمان التي تعاني منها الصادرات، و تلك المرتبطة بزيادة المخاطر القطرية. بيد أن بعض البلدان مثل مالي وجزر القمر وغينيا بيساو ليس لديها تسهيلات لتمويل الواردات كما لا يمكنها إستخدام التبادلات المقاصة لعدم توفر المواد الخام للتبادل.

- التبادلات المقاصة لها ميزة جعل العملية التجارية مستقلة عن تقلبات سعر الفائدة المرجعي مثلا من نوع ( ليبور ) « *London Interbank Offred Rate* » (سعر الفائدة بين البنوك في لندن) أو يوريور (سعر الفائدة بين البنوك الأوروبية) . « *Euro Interbank Offred* » . « *Rate* » فأي زيادة بنقطة واحدة في هذه المعدلات لها تأثير فوري على ديون البلدان النامية.

- قد تكون وسيلة لتصحيح التشوهات الناجمة عن سعر الصرف. وقد كان هذا هو الحال في المكسيك، فبفضل التبادلات المقاصة تم تخفيض انتقائي لقيمة العملة دون إلغاء بعض الواردات التي تعتبر ضرورية.

#### 2. الأسباب التجارية:

- تسمح التبادلات المقاصة بالعلاج الجزئي للأثر السلبي لعدم إستقرار أسعار السلع الأساسية.
- قد تكون التبادلات المقاصة السبيل الوحيد لإنقاذ وضعا صعبا بسبب الحرب أو تدهور الحالة الإقتصادية. فأضحت التبادلات المقاصة أضحت ضمانا للحفاظ على العلاقات التجارية. وهذا ما حدث بين العراق وإيران<sup>1</sup> ...
- قد تكون التبادلات المقاصة نتيجة الضعف الناجم عن شبه عدم تواجد قنوات التوزيع لهاته الدول، فالمشتري يبحث عن الإستفادة من قنوات التوزيع على غرار كفاءات التسويق لمورديه الأجانب.

### 3. الأسباب التكنولوجية :

قد تسمح التبادلات المقاصة لمستثمر ما، بفضل التزام المورد بالعمل الجيد للمعدات، مطابقة المعدات المسلمة لما هو متفق عليه عالميا، إضافة إلى تنافسية السعر المرجعي.<sup>2</sup>

### 4. أسباب اخرى :

قد تصبح التبادلات المقاصة أداة قيمة للتنمية الإقتصادية (لبلدان ذات الإقتصاد المخطط أو البلدان المصدرة للنفط). فالأولى قادرة على بيع إنتاج ذا نوعية رديئة أو التكتيف في الإنتاج الزراعي، في حين أن الأخيرة قادرة على الحفاظ على مستوى معين من الواردات، وبالتالي الحفاظ على سياسة التنمية الإقتصادية، على الرغم من تكرر الأزمات النفطية.

**على سبيل المثال:** مشتر نفط قام بإستلام الخام بأسعار منظمة أوبك وبيعه في السوق المفتوحة "لروتروdam" بسعر منخفض. فالمشتري لا يتحمل أي خسارة بسبب أن الفارق سعري يتوافق مع الزيادة في الأسعار على السلع الصناعية التي تمارس عليه عند بيعها لدولة نفطية.

يمكن للتبادلات المقاصة طمس بعض ممارسات البيع بالخسارة أي "الإغراق" أو دعم التصدير . ففي الماضي القريب، مارست بعض الدول مثل البرازيل والبيرو التبادلات المقاصة كوسيلة لتوفير معظم إحتياجاتها من المنتج المستورد.

وبالنظر إلى كل هذه الأسباب وتكتيف استعمالها، فالمصدر لا يمكنه تجاهل هذه الظاهرة لأن هذه التقنية للتمويل أمر لا بد منه للوصول إلى أسواق معينة. فمعرفة آليات التبادلات المقاصة قد يكون ذا فائدة تجارية ومالية بالنظر إلى المنافسين الآخرين. من ناحية أخرى، إذا كان المصدر لديه شعور

(1) ghisaine legrand : op.cit, p 178.

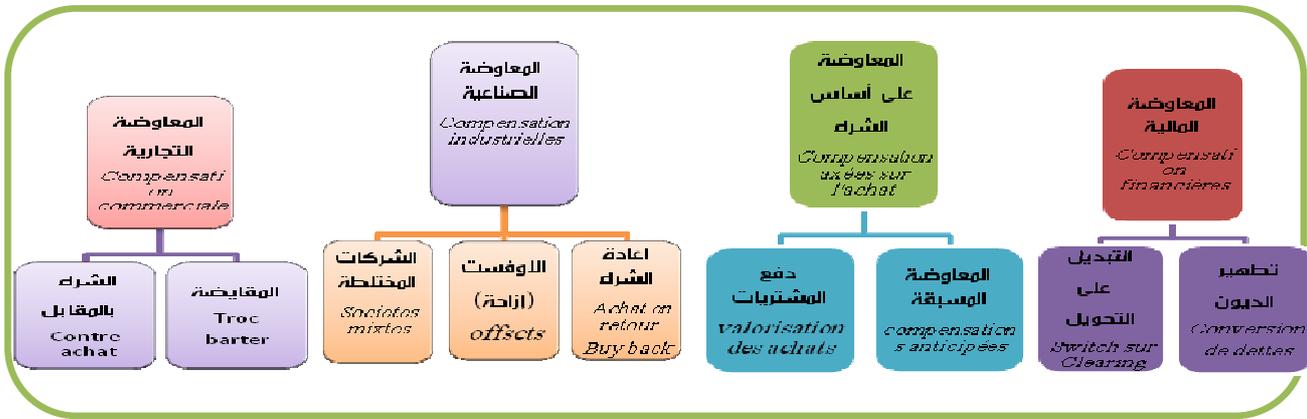
(2) Pascal Alexandre; Pierre Fontaine : L'Echange marchandises : financer ses achats, dynamiser ses ventes, réduire ses stocks grâce à l'échange-marchandises, Maxima, 1993, p 120.

أن التبادلات المقاصة يمكن أن تفرض عليه، فمن الضروري أن تكون هذه الأخيرة شاملة لتكاليف إضافية عند عرضها. في إطار المفاوضات التجارية التي من شأنها أن تجمد من الجانب المالي، فعلى المصدر الذي تتوفر له الفرصة للتبادلات المقاصة التقييم المسبق الحصول لعواقبها المالية.

### الطلب الثاني: أشكال التبادلات المقاصة:

من المعتاد أن نميز بين التبادلات المقاصة التجارية والصناعية، و التبادلات المقاصة على أساس الشراء و التبادلات المقاصة المالية (انظر الرسم البياني أدناه)

الشكل (13.2) : أشكال التبادلات المقاصة



source: ghisaine legrand : op.cit, p 181

### أولاً: التبادلات المقاصة التجارية (معاوضة الأعمال)

إن التبادلات المقاصة التجارية تمثل الأعمال التجارية التصديرية مثل عملية المقايضة والشراء بالمقابل.

#### 1. المقايضة :

المقايضة هي التبادل المباشر والمتزامن للسلع أو الخدمات مقابل السلع والخدمات أخرى، دون وساطة من التدفقات النقدية إذا كانت المعاوضة بنسبة 100% .

فنسبة التبادلات المقاصة هو النسبة بين قاعدة (وعاء) التبادلات المقاصة وقيمة الإلتزامات المحققة.

في الممارسة العملية، يتفق الطرفان المتعاقدان على أن المعاملات التجارية سوف يتم تسويتها عن طريق تخصيص النقد الأجنبي لاتفاق الشراء ومبلغا مساويا له لمبلغ المبيعات. بسبب الفترة الزمنية الفاصلة بين العمليتين مما يسبب مخاطر مالية لأحد الأطراف، لهذا السبب فصفقات المقايضة غالبا ما تدعم بتقنية دفع: الإعتمادات المستندية الهجينة، حساب التوصية « *compte trustee* » (هو

حساب يخضع للقانون الإنكليزي مما يجعله بمنأى عن تدابير الحصار الإقتصادي «embargo» والحجز «saisie-arrêt» ، حساب الضمان «compte séquestré» .

## 2. الشراء بالمقابل :

كما أن الشراء بالمقابل يتحقق عن طريق التوصل إلى اتفاق يتم بموجبه إلتزام المصدر بشراء منتجات من العميل (أو طرف آخر يقبل منه). بمبلغ مماثل للنسبة المئوية المتفق عليها في عقد التصدير. هذا هو التركيب الأكثر شيوعاً<sup>1</sup>. فيعتبر الشراء بالمقابل تبادلاً للعقود و ليس للسلع كما هو الحال في المقايضة.<sup>2</sup> كلا النوعين السابقين يمكن تمثيله كما يلي :

الشكل (14.2): المقايضة



source: ghisaine legrand : op.cit, p 182.

وفي السنوات الأخيرة، ظهرت أشكالاً أكثر تطوراً للتبادلات المقاصة، أما الشراء بالمقابل يمكن أن يوضح من خلال الرسم البياني التالي :

الشكل (15.2): الشراء بالمقابل المباشر



source: ghisaine legrand : op.cit, p 183.

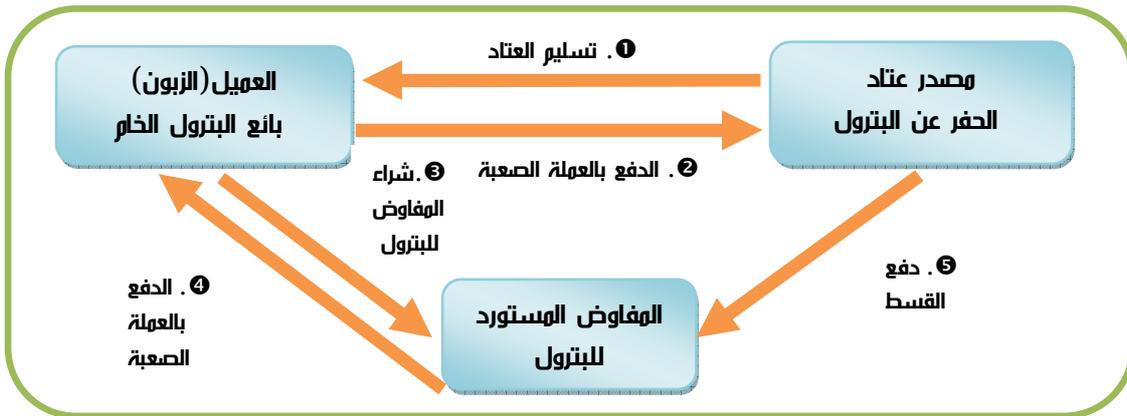
ليس بالضروري أن يساوي التدفق 3 التدفق 1. فالمصدر يستطيع أخذ عتاده و يلتزم بإجراء الشراء بالمقابل بقيمة  $x\%$  من قيمة العقد. ( $x = 10\%$  ،  $20\%$  ، حتى  $100\%$ ).

(1) ghisaine legrand : op.cit, p 181-182.

(2) Pascal Alexandre; Pierre Fontaine : op.cit, p 122.

(3) في العديد من الأحيان لا يحرر إلا عقد وحيد. فمزاي العقدين المتقاطعين تتمثل في إمكانية ضمان إلتزام التبادلات المقاصة بواسطة إلتزام مالي . المقايضة ليس بالضرورة أن تكون متزامنة، فعلى أحد الأطراف توخي الحذر من خطر عدم إلتزام الطرف الآخر بالتزاماته فيما يخص التبادلات المقاصة.

الشكل (16.2) : الشراء بالمقابل غير المباشر



source: ghisaine legrand : op.cit, p 183.

يتعلق الأمر بالشراء بالمقابل المباشر أو غير المباشر. فالمصدر يدفع للمقايض قسط «disagio» يعتبر أحر التسليم ويعتبره المصدر تكلفة التبادلات المقاصة « cout ».

### ثانيا : التبادلات المقاصة الصناعية

تمثل التبادلات المقاصة الصناعية في عملية نقل التكنولوجيا أو الإستثمار في الخارج. ففي هذه الفئة نجد الأوفسيت (الإزاحة) و (إعادة الشراء)، اللتان تأخذان شكل عملية مشتركة. فالعمليات المشتركة/ المشاريع المشتركة « joint ventures »، هي نتيجة اتفاق يؤدي إلى خلق هياكل مشتركة في الأسواق الخارجية، فعلى سبيل المثال بين مصدر وشركة محلية من خلال فرع تجاري أو إنتاج.

#### 1. الأوفسيت (الإزاحة) :

الإزاحة هو شكل من أشكال التبادلات المقاصة الصناعية و التي من خلالها يشارك البلد المستورد في إنتاج السلع التي سيتحصل عليها في وقت لاحق. ويستعمل في هذه التبادلات المقاصة عمليات المناولة، أو الإنتاج المشترك ونقل التكنولوجيا التي يشار إليها بمجموعة بالإزاحة . أما عن التبادلات المقاصة الغير مباشرة عندما تكون المنتجات أو الخدمات الواردة في القائمة لا ترتبط مباشرة بالتي تم بيعها. أما الإزاحة المباشرة غالبا ما تكون بالشراء بالمقابل .

مثال : بيع طائرات أمريكية للصين بمقابل الأوفسيت المباشر (إزاحة مباشرة) (التصنيع المحلي لبعض العناصر من الطائرات)، و بمقابل أوفسيت غير المباشر (إزاحة غير المباشرة) (تلتزم الشركة

الأمريكية بشراء المنتجات الصينية، العتاد الصناعي، الصيدلاني، التي تم اقتراحها من الصينيين). كذلك بيع معدات الطائرات بمقابل المشاركة في عمليات التنقيب عن النفط أو التعدين..

## 2. إعادة الشراء :

إن إعادة الشراء يتمثل في أن منتجات التبادل أو منتجات الطرف الآخر يتم تصنيعها بواسطة وسائل الإنتاج التي تم تصديرها. هذا النوع من الترتيبات نجد اختلافات في نظام BOT « Build Operate Transfer » . فعندما تقوم شركة أجنبية ببناء مصنع للتلاجات، على سبيل المثال، الذي سيتم تمويله جزئيا من الإيرادات التي تتأتى من تشغيل مصنع (المبيعات من السلع أو الخدمات) ، فسيكون هذا الأخير ملكا للبلد المستورد بعد مدة سبق التفاوض حولها. على سبيل المثال: تقوم كوداك بتصنيع كاميرات تصوير و أفلام السينما « pellicules » في موسكو، و الإيرادات التي سيتم تحصيلها من تصدير الإنتاج يمكن من تمويل جزء من كلفة بناء المصنع. و كذلك الحال إذا استثمرت الشركة في مصنع للحديد والصلب والدفع يتم عن طريق الحصول على جزء من الإنتاج الذي سيباع .

## ثالثا: التبادلات المقاصة على أساس الشراء:

يمكن للتبادلات المقاصة علا أساس الشراء أن تتخذ شكلين:

### 1. التبادلات المقاصة المسبقة :

يتعلق الأمر بالمضي قدما بتنفيذ عملية الشراء من خلال الصادرات المتوقعة للتعويض. وهكذا، يتفق الشركاء على أن شراعات شركة التصدير في بلد العميل يمكن أن يمنح الحق في الحصول على الإئتمان مقابل التسليم في المستقبل. هذه التقنية تسمح للمصدر المحلي على سبيل المثال، فتح حساب "حساب الشهود" « *compte témoin* » أو حساب الأدلة « *compte d'évidence* » ، لدى البنك المركزي لدولة العميل المستقبلي. جميع المشتريات التي تتم من جانب المصدر المحلي يتم تسجيلها وإستخدامها في عملية البيع في المستقبل للوفاء بالتزامات التبادلات المقاصة. كما يسمح هذا النظام للمصدر المحلي ببناء رصيد من التبادلات المقاصة (تسجل في حساب مركزي)، وبفضله يكون قادر على تغطية واجباته من التبادلات المقاصة التي تلي عملية البيع.

## 2. تقويم المشتريات

إن تقويم المشتريات هو مفهوم أوسع نطاقا للتبادلات المقاصة المسبقة، وهو يقوم على توقعات من جانب مصدر المشتريات التي تسمح لهم بالوفاء بالتزاماتهم من التبادلات المقاصة. هذا التقويم للمشتريات يكون من خلال الحصول قرض التبادلات المقاصة، الذي يتجسد في إمكانية استخدام الشراء لإلغاء واجب التبادلات المقاصة.

## رابعا: التبادلات المقاصة المالية:

فهي تتوافق مع وسائل تسوية المستحقات. مثل هذا التبادلات المقاصة لا تخص المؤسسات، و إنما تخص الحكومات. هذا الشكل من أشكال التبادلات المقاصة يتولد من تراكم المديونية لدول معينة، والتي تدفع بالبنوك الدولية الكبرى العثور على ترتيبات ذكية لإسترداد بعض من مستحقاتهم. فقد حددت<sup>1</sup> «ACECO» أشكال مختلفة من التبادلات المقاصة المالية :

## 1. تطهير الديون: يضم كل من :

- تبادل الديون بمقابل الأصول: هو تعامل يتم بمقتضاه تحويل جزء من الديون الخارجية للبلد المدين في تمويل الإستثمار في أراضيها .
- تحويل المستحقات المالية التي تحتفظ بها البنوك في بلاد ما مقابل مجموعة من المنتجات أو المواد الخام من البلد المدين الموجهة للأسواق الخارجية.

## 2. التبديل على التحويل « switch sur clearing » : العمليات التجارية التي على أساس اتفاقيات ثنائية.

فاتفاق مقاصة « clearing » هو اتفاق موقع عليه بين البلدين بهدف ضمان تبادل السلع لفترة محددة دون تحويل العملة. فهو نظام أكثر مرونة من التبادلات المقاصة التقليدية، لأنه يقوم بضبط وتأجيل الأرصدة بدلا من فرض التوازن الدقيق لكل معاملة ... ، أما (التبديل على المقاصة) « switch sur clearing » يستند إلى موازنة "مقاصة" غير متوازنة. فالبلد الشريك الذي سلم منتجات يحوز مستحقات اتجاه الآخر. فالعملية تنطوي على التنازل عن هذه المستحقات لطرف آخر، وعادة ما تكون في شكل شراء السلع أو مواد خام<sup>2</sup>.

(1) association pour la compensation des échanges commerciaux.

(2) ghisaine legrand : op.cit, p 183-185.

## خاتمة الفصل

تتطلب العمليات الدولية من تبادل للسلع و الخدمات إلى أدوات مالية مصرفية تتحدد الحاجة إلى استخدامها حسب طلب العميل من البنك فقد يكتفي البعض الوسائل البنكية المتاحة، العادية منها كالشيك و الكمبيالة أي الأدوات الأخرى كالحوالات و الشيكات السياحية لتشديد المدفوعات الغير منظورة، قد يرى البعض الآخر في الوسائل الإلكترونية حلا لتسديد عملياته الخارجية؛ إلا أن البعض و نظرا للمخاطر الناجمة عن هذه العمليات قد يفضل إضافة تقنيات أكثر أمان كالإعتماد المستندي و غيره.

فهذا التنوع يمنح العميل الخيار في الطريقة التي يراها الأنسب حسب خصائص دولة المستورد من جهة و مخاطر بلد المستورد من جهة أخرى، و ما قد تحمله من مخاطر للمصدر قد تمس تحصيل حقوقه.

فخيار التقنية و الوسيلة بقدر ما هو مهم ن إلا أنه على المصدر أن لا يتساهل في دراسة وضعية عميله و كذا دولته و اتخاذ كل إجراء يراه مناسبا لضمان تحصيل حقوقه.

## الفصل الثالث:

# النهكم في مخاطر عدم التسديد الدولية

المبحث الأول:

مخاطر التجارة الخارجية المحتملة

المطلب الأول: المخاطر

المطلب الثاني: مخاطر عدم التسديد الدولية

المبحث الثاني:

تقنيات تسيير و تغطية مخاطر عدم

التسديد الدولية

المطلب الأول: الوقاية من المخاطر

المطلب الثاني: التغطية الخارجية

المطلب الثالث: التغطية الداخلية (التغطية الذاتية)

الفصل الثالث

الفصل الثالث

الفصل الثالث

الفصل الثالث

الفصل الثالث

الفصل الثالث

## مقدمة الفصل

إنه بالرغم من أن الأسواق الأجنبية تفتح للمؤسسة الاقتصادية فرصا هامة قد لا توجد بالأسواق المحلية تمكنها من التطور و زيادة رقم أعمالها، إلا أن التفكير في التعامل مع الخارج (خارج الحدود) لا يكون أبدا بدون علم (عدم التأكد) بالنسبة للمتعامل. لأن بعض الظروف الخاصة و خاصة بالنسبة للدول النامية قد تخلق للمتعامل مخاطر استثنائية. فالنموذج الاقتصادي المعاصر يثير الكثير من المخاطر بالنسبة للشركات: من زيادة المنافسة، والتقلبات في الأسواق الدولية، و غيرها من التحديات و العقبات و المخاطر التي قد تشكل تهديدا لبقاء المؤسسة أو فقداؤها للصفة التنافسية العالمية وحتى المحلية؛ كما يمكنها التأثير أيضا على المركز المالي للمؤسسة مما يؤثر على بقائها في السوق.

لهذا يجب على المؤسسة التعرف على المخاطر التي قد تعوق مسيرتها في التطور، وهذا من خلال الحيلة و الحذر من المخاطر التي يمكن أن تكون لها انعكاسات سلبية على المؤسسة، بأن تحرص على التجنيد من أجل تفادي كل شكل من أشكال تخلف أو عجز أو إعسار متعاملها الأجنبي، سواء بإمكانياتها المحلية الذاتية أو باللجوء إلى طرف آخر كل في حدود إمكانياتها المالية و بتكاليف تسمح لها بالتنافسية العالمية.

## المبحث الأول: مخاطر التجارة الخارجية المحتملة

## الهطلب الأول: المخاطر

## أولاً: ماهية المخاطر:

إن هناك غموض في مصطلح "الخطر" نفسه. ففي بعض الحالات، فإن المصطلح يشير إلى كل من "احتمال وقوع الحدث الضار والضرر الذي يحتمل أن ينجر عنه" [OCDE 2002].  
فالكلمة "خطر" تحمل تقليدياً دلالات سلبية. ولهذا فدراسة المخاطر قبل اتخاذ أي قرار يسمح بإصلاح أوضاع سيئة أكثر مما هو معروف.  
كما أنه من وجهة نظر رياضية، فـ "المخاطر" لا تستبعد "الحظ" أو "الأمان"، وإنما "اليقين". فأمل الخسارة « *espérance* » (الخسارة المتوقعة) ما هو إلا المعاكس المحاسبي للأمل في الفوز. حتى وإن كنا نستطيع حسابياً "رياضياً" مناقشة أن "المخاطر هي البحث عن أفضل وضع" فلا يمكن إنكار أنه لأصحاب الأعمال في المحيط المالي، فإنه لا يزال الخطر مرتبطاً بالخسارة المحتملة أكثر من الربح المتوقع، لذا نطلب من المحللين التركيز على الأسوأ « *pire* » أفضل من تقييم أفضل ما يمكن الحصول عليه. خاصة لأن الخسارة يجب أن لا تكون أبداً في مجتمع تجاري، بل يجب الحصول على مكاسب. وبالتالي فإن محلل الخطر يتجه فقط حول المشاكل المحتملة.  
فمفهوم الخطر يشير بصورة أعم إلى حالة غير معروفة يمكن أن تحدث، و إلى فكرة عدم اليقين<sup>1</sup>.

## 1. تعريف المخاطرة :

تجدر الإشارة إلى أن كلمة « *risque* » مشتقة من كلمة « *re-secare* » اللاتينية والتي تعرف على أنها إلتزام و إقدام مبني على عدم التأكد يتميز باحتمالية الخسارة أو الربح.<sup>2</sup> فتحدث المخاطرة عند توقع حصول حدث غير مرغوب فيه.

- إن الخطر هو مقياس نسبي لمدى تقلب التدفقات النقدية التي سيتم الحصول عليها مستقبلاً.<sup>3</sup>
- كما يمكن تعريف الخطر بأنه مزيج مركب من احتمال تحقق الحدث ونتائجه.<sup>4</sup>

(1) Nicolas meunier et tania sollogoub : économie de risque pays, la découverte, paris, 2005, p5.

(2) Rouach M et NG : le contrôle de gestion bancaire et financier, banque, 3<sup>ème</sup> édition 1999, p 310.

(3) منير إبراهيم هندي : الإدارة المالية، المكتب العربي الحديث، القاهرة، الطبعة الرابعة، 1999، ص 440.

(4) [www.theirm.org/publications/.../RMStandard\\_Arabic\\_Final.pdf](http://www.theirm.org/publications/.../RMStandard_Arabic_Final.pdf)

- كما يعرف الخطر بأنه احتمال تعرض المؤسسة إلى خسائر غير متوقعة و غير مخطط لها أو هو تذبذبات للعائد المتوقع على استثمار معين، أو عدم التأكد من حتمية حصول العائد أو من حجمه أو من زمنه أو من انتظامه أو من جميع هذه الأمور مجتمعة<sup>1</sup>.
  - كما يمكن تعريف المخاطرة بأنها ظرف أو وضع في العالم الواقعي يوجد فيه تعرض لوضع معاكس، و بشكل أكثر تحديدا، " حالة يكون فيها إمكانية أن يحدث انحراف معاكس عن النتيجة المرغوبة المتوقعة أو المأمولة"<sup>2</sup>
  - كما يمكن تعريف مفهوم المخاطر على أنها التزام مع عدم اليقين من احتمال الربح أو الخسارة، وأنه يعتبر كذلك تدهورا أو خسارة.
  - أما بالنسبة للمستثمر يكمن تعريفها بأنها " احتمال التعرض للخسارة أو إصابة"
  - أما قاموس أكسفورد الإنجليزي فقد عرف المخاطرة على أنها " التعرض للخطر".
- من خلال التعريفات السابقة نفهم أن المخاطرة تتعلق بفرص أو ظروف وقوع بعض الأمور أو الأحداث الغير مرغوبة<sup>3</sup>.

## 2. الثلاث مغالطات الشائعة حول المخاطر:

وإذا كنا نسلم بأن التغييرات المحفوفة بالمخاطر « *modifications risquées* » يمكن أن تكون مفيدة، و اختيار الوقوف مكتوفي الأيدي، فيما العالم يتطور من حولنا، فكيف يمكن أن نبدأ في تطوير إدارة المخاطر بشكل مسئول؟ الجواب على هذا السؤال، بعبارة عامة جدا، هو أن إدارة المخاطر الصحية والمسئولة الإطار لا تؤدي إلى الإفراط في الحذر ولا إلى عدم المبالاة. وهو الإطار الذي يجنبنا المغالطات الأساسية الثلاث. إذا لا يمكن تنفيذ إدارة المخاطر دون الوقوع في هذه الفخاخ (الشراك) الثلاثة، ولهذا تم وضع الأساس لبرنامج إدارة المخاطر الصحية.

أ. المغالطة 1 : المخاطر دائما سيئة « *Risk Is Always Bad* » أول شيء مهم يجب إدراكه حول المخاطر أنها يمكن أن تمثل إما تهديد أو فرصة. ففي الواقع، المخاطر ليست جيدة أو سيئة. ببساطة هي سيئة لمترل في ولاية كارولينا الجنوبية الساحلية، وإمكانية تعرضه لخطر إعصار مروع. ولكنه بالنسبة لبائع الخشب، وأكياس الرمل، وأجهزة راديو الطقس في ولاية كارولينا

(1) بلعوز بن علي و محمدي الطيب أمحمد: دليلك في الاقتصاد، دار الخلدونية، 2008، ص 71.

(2) طارق عبد العال حماد: إدارة المخاطر (أفراد - إدارات - شركات - بنوك)، الدار الجامعية، 2007، ص 16.

(3) علي عباس: إدارة الأعمال الدولية، دار المسيرة، 2009، ص 227.

الجنوبية الساحلية، هذا الخطر نفسه هو وسيلة لكسب الرزق. وهناك مغالطة وثيقة الصلة بـ "المخاطر دائماً سيئة" غير أنه من الخطأ تسمية أولئك المعرضين لفرصة بغير المرغوب فيهم إجتماعياً. الإلتقادات ضد أولئك المستفيدين من المخاطر ليست جديدة العهد. ففي "ثروة الأمم" لآدم سميث في القرن الثامن عشر استعرض مواقف الجمهور اتجاه المتوقعون والعارفون بالخطر (مستوعبو الخطر). فالمتوقعون في نشاط "الذرة" يقومون بشرائها خلال أوقات الوفرة على أمل إمكانية بيعها عندما ترتفع الأسعار. أما العارفون للخطر في نفس النشاط فيتم شراء الذرة من المدينة ونقلها إلى مدن أخرى، على أمل البيع والحصول على عائدات أعلى من تكلفة النقل.<sup>1</sup> كان القصد من القوانين المناهضة لتجارة الذرة الحد من (توقع المخاطر) واستيعاب الخطر.<sup>2</sup> فكل من المتوقعون والعارفون محفوفان بالمخاطر. فإذا خمن العارف بالخطر بشكل غير صحيح حول فرق سعر الذرة بين المدن في انكلترا، قد يدفع العارف ثمن هذا الخطأ. عندما يتكبد الخسائر، لكن عندما يفقد بعض الموردين وأصحاب المستودعات الإنكليز المال سيشاركون في (توقع المخاطر) واستيعابها، وقد يعزفون عن ممارسة الأنشطة الجديدة وغير التقليدية. اعتمدت نظرة سميث في نهاية المطاف، فتم إلغاء قوانين الذرة، ونما اقتصاد انكلترا لتكون واحدة من أكبر الإقتصاديات في العالم.

**ب. مغالطة 2 : بعض المخاطر سيئة، ولذلك يجب القضاء عليها مهما كان الثمن: خلافاً لتأكيدات هذه المغالطة، لا يوجد خطر كبير لدرجة أنه يجب القضاء عليه بأي ثمن. فعبارة أخرى، فالمسألة ليست ما إذا كان ينبغي في بعض الأحيان تخفيض المخاطر السيئة، ولكن إذا كان تخفيضها يعني القضاء عليها تماماً، وتكلفة الحد من الخطر يأتي منها. نفرض أن هناك خطر ضرب مذنب أو كويكب الأرض فيمسح الإنسانية. هذا الخطر حقيقي، توجد بعض الاحتمالات الإيجابية لهذا الحدث الذي سوف يحدث، ولكن هل هذا يعني أن**

(1) Christopher L. Culp. *The risk management process: business strategy and tactics*, wiley finance, 2001, p 6.

(2) قوانين الحبوب مقاييس كان يُعمل بها في بريطانيا بين القرن الخامس عشر ومنتصف القرن التاسع عشر الميلادي لضبط أسعار الحبوب الصغيرة، والتي تُدعى الذرة. منعت قوانين الحبوب الأولى في بريطانيا تصدير الحبوب. وفي القرن السادس عشر أُبيح لملاك الأراضي تصدير الحبوب إذا ما هبطت الأسعار إلى حدٍ متدنٍ جداً. وبعد أن نما عدد السكان في القرن الثامن عشر الميلادي أُبيح استيراد الحبوب إذا ما ارتفعت الأسعار إلى حدٍ كبير جداً. وفي الثلاثينيات من القرن التاسع عشر، تطورت المصانع في بريطانيا، وتزايد التأييد لمقترحات التجارة الحرة التي دعا إليها الإقتصادي آدم سميث. وقد فقد ملاك الأراضي التأييد في البرلمان. وأرادت رابطة المناهضين لقانون الحبوب وهي جماعة من ملاك المصانع والعمال، أن يُلغى هذا القانون وذلك حتى يمكن أن يصبح الخبز أرخص سعراً. ألغى البرلمان قوانين الحبوب في 1846 م.

الكل مستعد لإنفاق أمواله الشخصية لبناء كهوف في الأرض تحت منزله؟ في الواقع، عندما تواجه الاختيار بين وضع المال في الملاذ الآمن من المذنب، أو فتح المدارس المحلية كملاجئ، قد تشعر بالقلق إزاء خطر قد يتسبب في انقراض البشرية.

– الدرس الأول هنا هو أن لا بد من تقييم المخاطر في سياق احتمالي وليس فقط من حيث النتائج. إذا كان المذنب يضرب الأرض، من المحتمل أن تكون الخسارة الفعلية نهاية العالم. أو أن احتمال ضرب مذنب الأرض ليست سوى جزء من 1 مليون .

– الدرس الثاني من هذه المغالطة يعلمنا أن إدارة المخاطر يجب أن تحاول بطريقة أو بأخرى إلى مساواة ربح الحد من المخاطر بتكلفة الحد من المخاطر مع الهامش. و لناخذ على سبيل المثال قضية التلوث بثاني أكسيد الكبريت، الذي يعد مصدرًا مفترضا يسبب ضررا لطبقة الأوزون ويزيد من الإحتباس الحراري. فيمكن لمصنع تركيب جهاز تنقية غاز ثاني أكسيد الكبريت الحد بشكل كبير من هذه الإنبعاثات إلى حد ما، وللاستفادة من إعطاء مزيد من خفض الإنبعاثات قد يرفع من تكلفة جهاز التنقية. ولكن كلما تم خفض الإنبعاثات أدى إلى المزيد من ارتفاع التكاليف، ففي الحالات القصوى، فإن تكلفة القضاء على جميع انبعاثات ثاني أكسيد الكبريت غير محدودة عمليا، و لهذا يتم تحقيق معظم الأرباح في البداية وليس في الحد من الإنبعاثات من واحد إلى صفر جزء في المليون.

على إدارة المخاطر أن لا تأخذ بعين الإعتبار فقط الإستفادة من الحد من الخطر إذ أن المخاطر في الواقع يجب أن تنخفض، ولكن التكلفة أيضا مع الهامش، ينبغي أن يكون الإثنان على قدم من المساواة تقريبا مع المستوى الأمثل للخطر. و لهذا إنه قد يكون من المفيد الإنتقال من مخاطر عالية لمخاطر منخفضة، و نادرا أن تهدف إلى جعل معنى للخطوة الأخيرة أي الإنتقال من مخاطر منخفضة إلى الصفر خطر. ففي نهاية المطاف، لا يمكن القضاء المخاطر تماما بتكلفة معقولة . وبدلا من القضاء عليها ، يجب تسيير هاته المخاطر.

ج. مغالطة 3 : اللعب الآمن هو أسلم شيء نفعله: الفرد الذي يتجنب المخاطر هو شخص يفضل اليقين عند عدم اليقين عندما يتضمن عدم اليقين نتائج محتملة أسوأ مما كانت

عليه في حالة اليقين. في المصطلحات الإحصائية، سوف يكون الشخص الكاره للمجازفة شخص يرفض الرهان (المقامرة)<sup>1</sup>.

فالفرضية التقليدية القائمة على الإقتصاد الجزئي و الإقتصاد المالي هو أن المستثمرين والخواص لا يجون المجازفة. هذا الافتراض هو على الأرجح دقيق إلى حد ما، لاسيما عند التعامل مع القضايا الحساسة سياسيا مثل حماية البيئة أو الصحة والسلامة، فالإتجاه نحو المحافظة في إدارة المخاطر قد ازداد في السنوات الأخيرة. فمثلا: لقد وافقت إدارة الغذاء والدواء (FDA) على خطر أن الدواء القاتل الذي يأتي إلى السوق غير مقبول. وعليه، فإن إدارة الغذاء والدواء لديها سياسة صارمة للغاية ومتحفظة عن الموافقة على أي دواء جديد. فهي تلعب أخطار آمنة. لكن ماذا عن الجانب الآخر؟ ماذا يحدث إذ أن الجهود التي تبذلها إدارة الغذاء والدواء في إبعاد الأدوية الخطيرة قد تبعد أيضا الأدوية الجيدة من السوق؟ كم عدد الناس الذين سيموتون من ذلك؟ هل يؤدي اللعب الآمن في هذه الحالة إلى عدد أقل من الوفيات؟ في مجال الإحصاء، يعرف هذا اللغز بخطأ التحيز من النوع الأول/من النوع الثاني. « *Type I/Type II error bias* »

المصفوفة التالية توضح المشكلة بالنسبة لفرضية أن هذا الدواء ليست ضار:

الشكل (1.3) : مصفوفة اللعب الذهن

الفرضية:		الفرضية:	
خطأ	صحيح	مقبولة	مرفوضة
النوع الثاني Type II	القرار الصائب		
القرار الصائب	النوع الأول Type I		

فالخطأ من النوع الأول يحدث عندما يتم رفض فرضية صحيحة، والخطأ من النوع الثاني يحدث عندما يتم قبول فرضية خاطئة. ففرضية أن "هذا الدواء ليست ضار" بموافقة إدارة الأغذية والدواء على (الثاليدوميد القاتل) « *Thalidomide* » هو خطأ من النوع الثاني، في حين أن رفض الإدارة الموافقة على البنسلين « *pénicilline* » سيكون خطأ من النوع الأول.

(1) *ibid, lok ,cit, p 7-8.*

فالبشر بصفة عامة لديهم تحيز طبيعي نحو تجنب أخطاء النوع الثاني. وهذا جزء من الطبيعة البشرية، فقط الناس الأكثر نفورا من المخاطر يتجهون إلى ما يرونه جانب الحذر، على الرغم من أن عواقب الحذر قد تكون أحيانا أسوأ. في الواقع، بعض الدراسات تشير إلى أن المزيد من الناس لقوا حتفهم من هجر دواء إدارة الأغذية والدواء، فحين أن البعض لقوا حتفهم من سوء حقيقية الأدوية المفرج عنها ( الموافق عليها). قد لا يعقل هذا، بالنظر إلى أن شركات الأدوية لديها رغبة قوية في البقاء في العمل. فقتل شخص لا يؤدي عادة إلى الأرباح في المستقبل<sup>1</sup>.

## ثانيا: خصائص وتقييم المخاطر

### 1. خصائص المخاطر:

يمكن الحديث عن خصائص الخطر من أجل إمكانية التعرف على طرق معالجة الخطر لأن هناك علاقة وطيدة بين الخطر والخصائص، هذه الأخيرة التي تعتبر بمثابة مسببات الخطر والنتائج المترتبة عنه، وتتمثل أساسا في النقاط التالية:

أ. المصدر: من خلال التعرف على منبع الخطر وأصله تتمكن المؤسسة من توفير الآليات المناسبة لإدارة الخطر، حيث أن معرفة السبب يعتبر نصف العلاج، أو بمثابة المفتاح لمعالجة الخطر، وعادة تتمثل مصادر الخطر فيما يلي:

- البيئة الداخلية للمؤسسة: تتمثل في مختلف مكونات المؤسسة والعناصر التي بإمكانها التأثير عليها سلبا، سواء تعلق الأمر بالجانب الإداري، التكنولوجي، الموارد المالية، البشرية، التموين، التسويق، الإنتاج،...، أو بعبارة أخرى يمكن تجميعها فيما يسمى سلسلة القيمة وما تتضمنه من نشاطات أساسية ونشاطات مساعدة، وبالتالي فإن هذه العناصر في حالة كونها ضعيفة مقارنة بالمؤسسات المنافسة سوف تشكل خطرا دائما على المؤسسة.
- البيئة الخارجية للمؤسسة: تتمثل في مختلف العوامل الموجودة خارج المؤسسة والتي يمكن أن تؤثر عليها سلبا، أو تشكل أخطار مختلفة على المؤسسة، وعادة ما تجمع في العناصر التالية: البيئة الاقتصادية والاجتماعية، البيئة السياسية والقانونية، البيئة التنافسية، البيئة الثقافية، البيئة التكنولوجية،...

(1) *ibid, lok, cit, p 9-10.*

ب. **العنصر المستهدف:** يظهر الخطر في حالة تعرض أحد مكونات أو العناصر الفرعية للمؤسسة لتهديد : معين، وعادة ما تتمثل هذه العناصر فيما يلي:

- الموارد البشرية،

- الموارد المادية أو التقنية،

- المعلومات،

- التدفقات المالية،

ج. **النتيجة :** هي أحد خصائص خطر الخسارة، وهي ما تنتظره أو سوف يلحق بالمؤسسة من وراء تعرضها لخطر الخسارة، التي يمكن تعريفها على أنها : "فقدان المؤسسة لشيء تحوزه أو قد يكون يكون مكسب أقل مما كان متوقعا." والخسارة قد تأخذ الأشكال التالية:

- كلية، بحيث تؤدي إلى فشل المشروع تماما، أو جزئية: بحيث تفشل أحد مكوناته فقط،

- يمكن أن تكون مادية (تعطل آلة، تلف بضاعة)... ،

- يمكن أن تكون معنوية (تأثر سمعة المؤسسة)،

- يمكن أن تكون مالية، كعدم قدرة زبون ما على سداد ديونه بفعل إفلاسه،

- تعرض المؤسسة للقرصنة أو سرقة معلومات مهمة كانت بحوزتها،

- عدم إمكانية المؤسسة تحقيق أهدافها المسطرة بصفة واضحة.

بطبيعة الحال لا بد من الإشارة إلى أن درجة المخاطر التي تتعرض لها المؤسسة لا تكون بنفس الأهمية أو بنفس التأثير، بل هناك سلم لهذه المخاطر، لا بد أن تدركه المؤسسة، حتى تقوم فيما بعد بالعمل على التخلص منها ابتداء من الأكثر خطرا إلى الأقل خطرا.

د. **التردد:** تتمثل في درجة تكرار الخطر أو الحدث الذي يمكن أن يؤثر سلبا على المؤسسة أو يكون خطرا عليها، وهو طبعاً أمر احتمالي، وهي كذلك أمور تختلف من حيث احتمال تكرارها في المؤسسة، وعليه يتم تصنيفها حسب احتمال تكرارها إلى:

- تكرار مستمر،

- تكرار دوري،

- تكرار نادر،

- تكرار استثنائي<sup>1</sup>.

ثانيا: تقييم المخاطر (معايير التقييم):<sup>2</sup>

إن التحديد المجرى، والتخوف من الخطر يتطلب تحديد شدة الخطر، ومدى حدوثه (احتمال الحدوث). فإذا كان ذلك ممكنا، يجب علينا إعداد جدول النتائج للمخاطر التي تم تحديدها آخذين بعين الاعتبار كل العواقب المحتملة. فالمخاطر قد تظهر لاحقا في رسم الخرائط إستنادا إلى شدة وقوعها. فنلاحظ عموما أربعة مستويات شدة تتقاطع معها أربعة مستويات حدوث، نجد منها:

الجدول (1.3): شدة و حدوث المخاطر

الحدوث (الظهور)	الشدة (الخطورة)
غير محتمل ( استثنائي)،	ضئيل أو مهمل،
ناذر،	هامشي،
ظرفي(دوري)،	حرج،
متكرر (متردد).	كارثي.

الشكل (2.3): رسم بياني (الشدة - الحدوث)

الظهور		الشدة (الخطورة)			
Survenance		gravite			
متكرر (متردد)	Fréquent				
ظرفي(دوري)	Occasionnel				
ناذر	rare				
غير محتمل (استثنائي)	improbable				
		ضئيل او مهمل Négligeables	هامشي marginal	حرج critique	كارثي catastrophique

sources :octave jokung nguena Op.cit, p72.

(1) غول فرحات و بومدين يوسف: الأخطار ونماذج إدارتها في المؤسسات، الملتقى الدولي الثالث حول "إستراتيجية إدارة المخاطر في المؤسسات: الآفاق و التحديات" جامعة حسيبة بن بوعلي، 25-26 نوفمبر 2008.

(2) octave jokung nguena: management des risques, ellipses,2008, p 71-73.

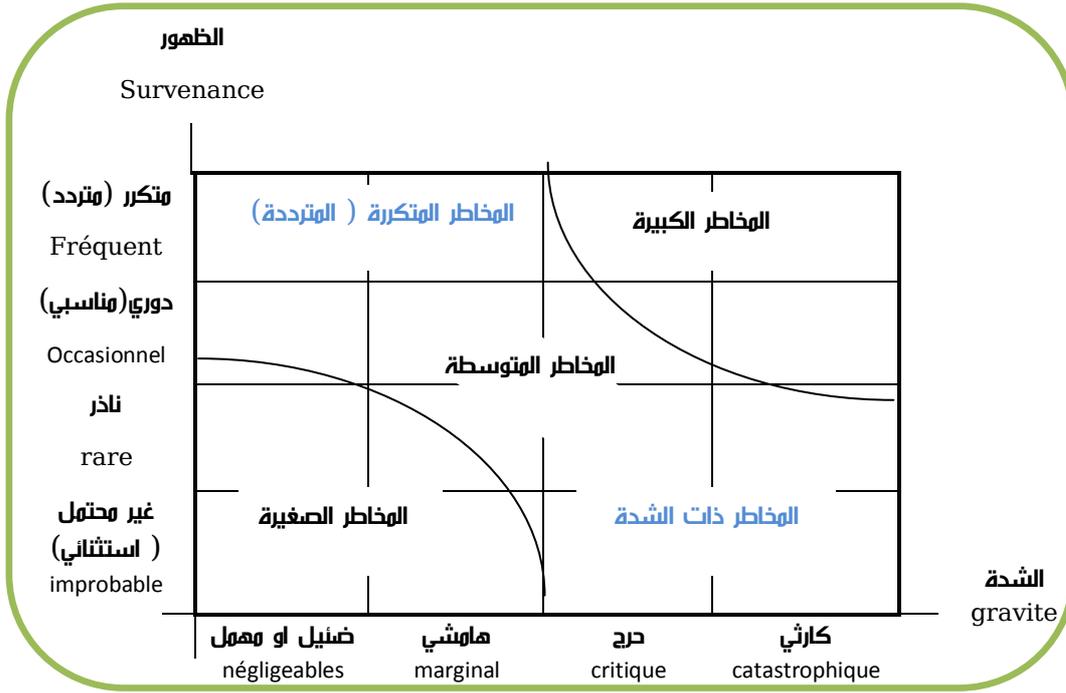
فعلى الرغم من أن كل من مرحلتي التحديد والتقييم عموماً منفصلتين، فتحديد معايير التقييم مثل الشدة و الوقوع يبدأان من مرحلة تحديد هوية الخطر. ففي الممارسة العملية، تكون المرحلتين متزامنتين لأنهما تشكلان تحليل المخاطر.

فالمخاطر التي تم تحديدها وتقييمها سيتم وضعها وفقاً لخطورتها وتكرارها. فمعرفة معايير التقييم يسمح بالحكم على مدى قبول الخطر. لكن يجب علينا أولاً القيام بترتيب أولويات المخاطر (تصنيفها) التي تم تحديدها وتقييمها.

### 1. التسلسل الهرمي للخطر (ترتيب المخاطر). ورسم خرائط المخاطر:

- إن التسلسل الهرمي للخطر يتم من خلال قيمة معايير التقييم. فقد تنشأ لدينا ثلاث حالات:
- هناك تكرار وشدة مرتفعة، يتم تصنيف الخطر بالأعظمي « *majeur* ». مما يدعو إلى التشكيك في أهداف المؤسسة.
  - هناك تكرار وشدة منخفضة، يتم تصنيف الخطر بالطفيف أو الأدنى « *mineurs* » . ليس هناك أدنى شك في أهداف الشركة.
  - كل من معايير التقييم ليست بالمرتفعة ولا هي بالمنخفضة في وقت واحد، يتم تصنيف الخطر بالوسيط « *intermédiaire* ». الذي قد يوصل إلى الأهداف المرجوة.
- إن كل من فئة المخاطر العظمى والمخاطر الدنيا والمخاطر المتوسطة تشكل جزئاً من مجموع المخاطر التي تم تحديدها. فضمن المخاطر المتوسطة، يمكن أن نميز المخاطر المتكررة « *de fréquence*، مخاطر الشدة « *de gravite* » و المخاطر متوسطة « *risques moyen* » .

الشكل (3.3): تصنيف المخاطر



sources :octave jokung nguena Op.cit, p73.

إن المخاطر المتكررة لديها إمكانية كبيرة للحدوث بينما المخاطر الشديدة تمثل خطورة كبيرة. أما المخاطر المتوسطة الغير متطرفة تتوافق مع المخاطر المعروفة بالمخاطر المتوسطة. في وجود خطر متكرر، يجب على المؤسسة أن تتوقع التكاليف المحتملة التي قد تواجهها حالة الكارثة (الوقوع في الخطر) لأن لديها معطيات من الماضي متعلقة بتنفيذ هذا النوع من المخاطر. من جانب آخر، في وجود المخاطر الشديدة، يجب أن نكون حذرين لأن التأكد « certes » نادر في هذه الحالة لأن تحقق الخطر هو مدمر للقيمة. لذا علينا تحويل الخطر و الوقاية من الإحتفاظ بالخطر.

إن هدف " تسيير المخاطر": يقبل المخاطر الطفيفة في الدولة « mineurs »، ويرفض المخاطر العظمى « majeur » يقوم بتسيير المخاطر متوسطة « intermédiaire ».

## 2. قبولية المخاطر:

إن قبول وجود المخاطر يعتمد على حد معين من القبول و الذي يعين وفقا لأهداف المؤسسات ومدى نفور (تخوف) مسيري المخاطر؛ بشكل عام لإتحاذ موقف من المخاطرعلينا ضبط ثلاثة مفاهيم، هي النفور (التخوف) من مواجهة المخاطر « aversion»، الحكمة والإعتدال « la prudence et la tempérance » .

إن النفور من مواجهة المخاطر تؤدي إلى تقعر في دالة المنفعة. ففي الواقع، إن دالة المنفعة المقعرة تشير إلى إرادة الفرد في التخلص من المخاطر. ويعكس أيضا ما يسميه الإقتصاديون مبدأ تناقص المنفعة الحدية، وهذا يعني أن الزيادات المتعاقبة للثروة توفر أقل قدر من الفائدة للأفراد. هذا الموقف ينطوي على التفاوت (الإختلاف) في النظر إلى المكاسب والخسائر، فالخسائر تحد من الثروة، وتؤثر على المنفعة. فعلى سبيل المثال، يمكن الحصول على منفعة إضافية أكبر عند إنتقال الدخل من 1000€ إلى 1500€ و عندما ينتقل من 1500 € إلى 2000 € !

إن السلوك المنتهج اتجاه الخطر يكون محلل باستخدام الحذر. فالحكمة (الحذر) لا يقيس الرغبة في التخلص من الخطر ولكن الميل إلى الإستعداد لمواجهة المخاطر .. فمفهوم الحكمة متصل مباشرة بتحدب المنفعة الحدية « *convexité* ». بالطبع، يمكن للشخص أن يكون حذرا ومجبا للمخاطرة أو غير مكترث ويكره المخاطرة. فبالحذر، يتكون الإهتمام بالآثار الهامشية للمخاطر دون تأثيرها العام كما هو الحال مع النفور (التخوف).

المفهوم الأخير، هو الإعتدال، ويتم استخدامه من قبل الأفراد في مواجهة المصادر المتعددة للمخاطر. فالسؤال هو ما إذا كان وجود مصدر ثاني للمخاطر يغير السلوك المنتهج لمواجهة المصدر الرئيسي للمخاطر (الأول). إذا كان الأمر كذلك، فإن الفرد قد أظهر الإعتدال. إن الإعتدال يكمن في تقعر المشتقة الثانية لدالة المنفعة. مما يجعلنا نقول إن الإعتدال هو الحذر و أن الحذر هو النفور (التخوف) . وكما قلنا من قبل، فإن مفهوم الإعتدال لا يهتم لا بالحذر و لا النفور فقد يكون صانع القرار، معتدل وحكيم (حذر) ومحب للخطر! فعلى مستوى المؤسسات يجري تطوير إدارة المخاطر من خلال تأثيرها العام « *global* » ، هذا يقودنا إلى اتخاذ موقف تجاه هذا الخطر هو اساسا تجنب المخاطر. ومع ذلك، تبين أعمال كل من كانيمان و تفيرسكي « *kahneman et tversky* » أن الأفراد هم "محيي المخاطر" « *riscophiles* »، عندما تكون عواقب المخاطر صغيرة أما بالنسبة للعواقب المهمة نفس هؤلاء الأفراد يصبحون "كارهي الخطر" « *riscophobs* »، فعلى مستوى المنفعة يكون الدالة متزايدة ومحدبة بالنسبة للمداخل المنخفضة متبوعة بدالة متزايدة مقعرة بالنسبة للمداخل الكبيرة.

وفي إطار إدارة المخاطر، في الواقع نجد أن الجزء المقعر من دالة المنفعة يدفع بالمسيرين إلى النفور من المخاطر. فيجب الإشارة إلى أن وجود نفور من المخاطر لا يعني عدم التعرض للخطر، ولكن أن تكون على استعداد لدفع ثمن معين للتخلص منه! فدرجة النفور تبعاً للمخاطر تؤثر على حدود قبول المخاطر. فبالنسبة للمسيرين الأكثر حذراً، تكون حدود القبول أكثر انخفاضاً.

لا يتعلق الأمر فقط بتقييم المخاطر للتمكن من قياس أهميتها النسبية، ثم ترتيبها، بل أيضاً إيجاد وسائل لإدارتها. أيضاً، تحليل المخاطر في المؤسسة يرجع إلى تقديرها في ضوء الأهداف التي تحددها المديرية العامة، فكل خطر تم تحديده قد يكون في مكان ما داخل الرسم البياني (الشدة - الحدوث) تبعاً لشدته القصوى واحتمال وقوعه.

إن معرفة حدود القبول يقسم الرسم البياني (الشدة - الحدوث) إلى جزأين: أحدهما يضم مخاطر تعتبر مقبولة، و الثانية تضم مخاطر تعتبر غير مقبولة. فالمخاطر غير المقبولة عندما يُشكك في أهداف المنظمة.

الشكل (4.3): حدود القبول

الظهور ( الحدوث)  
Survenance

هستهر (هتردد) Fréquent					مخاطر غير مقبولة
ظرفي(دوري) Occasionnel					
ناذر rare					
غير هتول (استثنائي) improbable					
	مخاطر مقبولة				
	ضنيل او ههول négligeables	هاوشبي marginal	حرج critique	كارثي catastrophique	الشدة gravite

sources :octave jokung nguena Op.cit, p75.

ثالثا: المخاطر المرتبطة بالتجارة الخارجية :

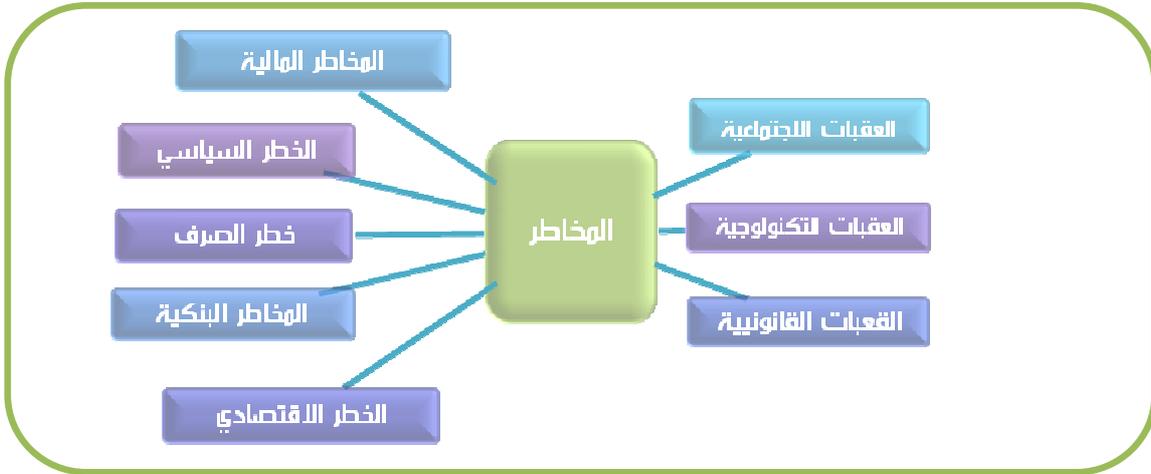
إن تصنيف المخاطر يعتمد على معيار ما، فالمخاطر الأكثر استخداما هي التالية:

- التعرض للمخاطر وأثرها،
- مستوى التحقق،
- طبيعة المخاطر.<sup>1</sup>

في الواقع، ينبغي أن تؤخذ فئتين من عناصر البيئة الدولية في الاعتبار على الصعيد الخارجي:

- المخاطر و العقبات المرتبطة بمختلف الجوانب و مراحل عمليات البيع أو الإستثمار الدولية أو ما يسمى بـ: ( المخاطر الجزئية ) « *microrisque* ».
- الفرص و التهديدات المرتبطة بمختلف الظروف المحلية أي ما يعرف بـ " المخاطر الكلية أو المخاطر القطرية" « *macrorisque ou risque pays* ».<sup>2</sup>

الشكل (5.3): المخاطر و العقبات المرتبطة بالتجارة الخارجية ( المخاطر الجزئية)<sup>3</sup>



[من إعداد الباحث]

قد تشكل العقبات بالنسبة للمؤسسات جوهر نهج تكييفها مع التطور العالمي. فعلى المستوى الجزئي على المؤسسة معرفة العقبات المحتملة خلال سيرورة عملية البيع الدولي، بغية الوقاية منها إلى أبعد حد ممكن.<sup>4</sup>

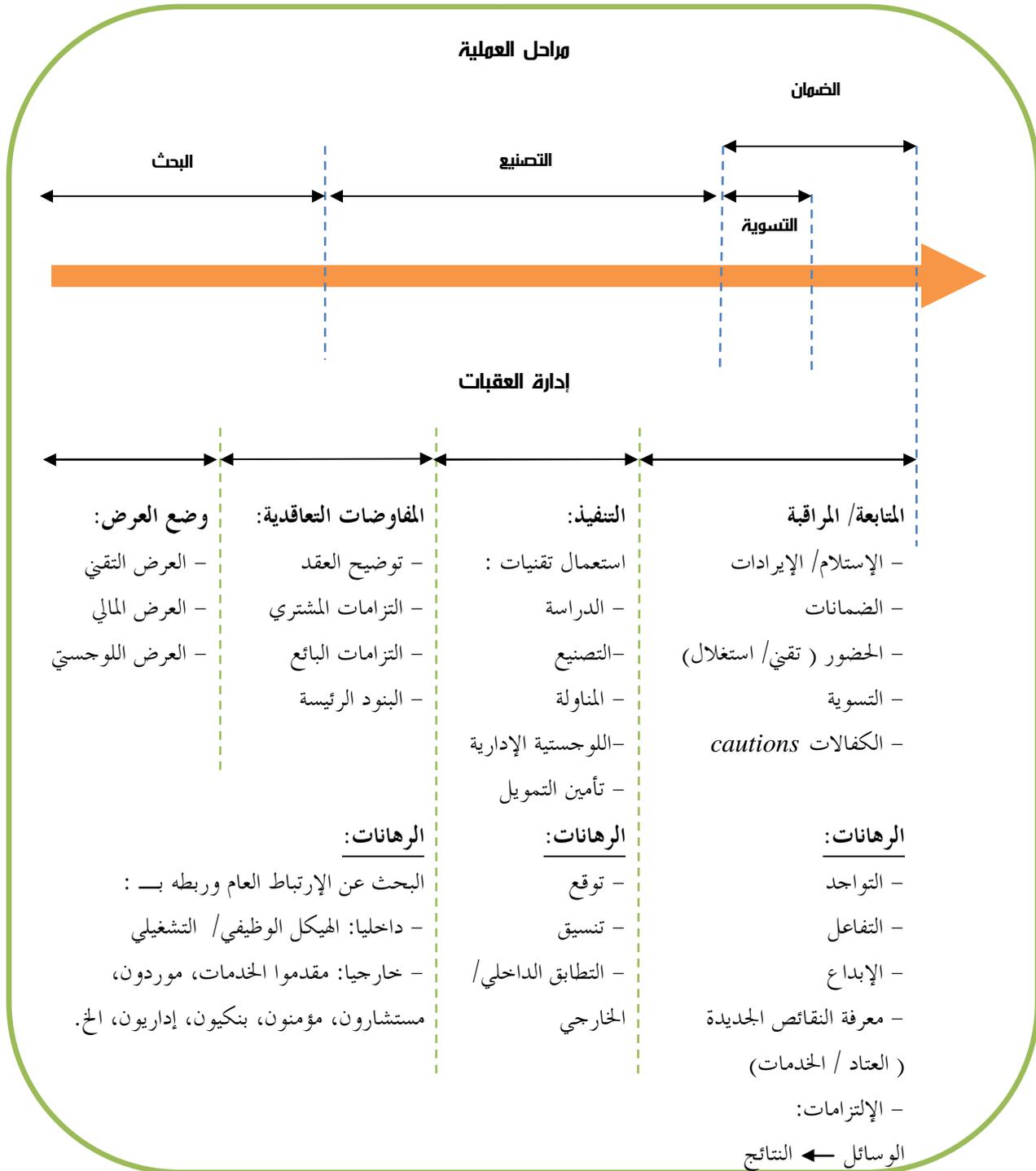
(1) ghislaine legrand et autres, op.cit p 212.

(2) jean-paul lemiere: stratigies d'internationalisation de l'entreprise, 2eme edition 2003, dunod, p 57-58.

(3) قد يصنف البعض العقبات مخاطر و قد يصنفها عقبات.

(4) jean-paul lemiere: op.cit, p 61.

الشكل (6.3) : العقبات و إدارتها في مختلف مراحل العملية الدولية

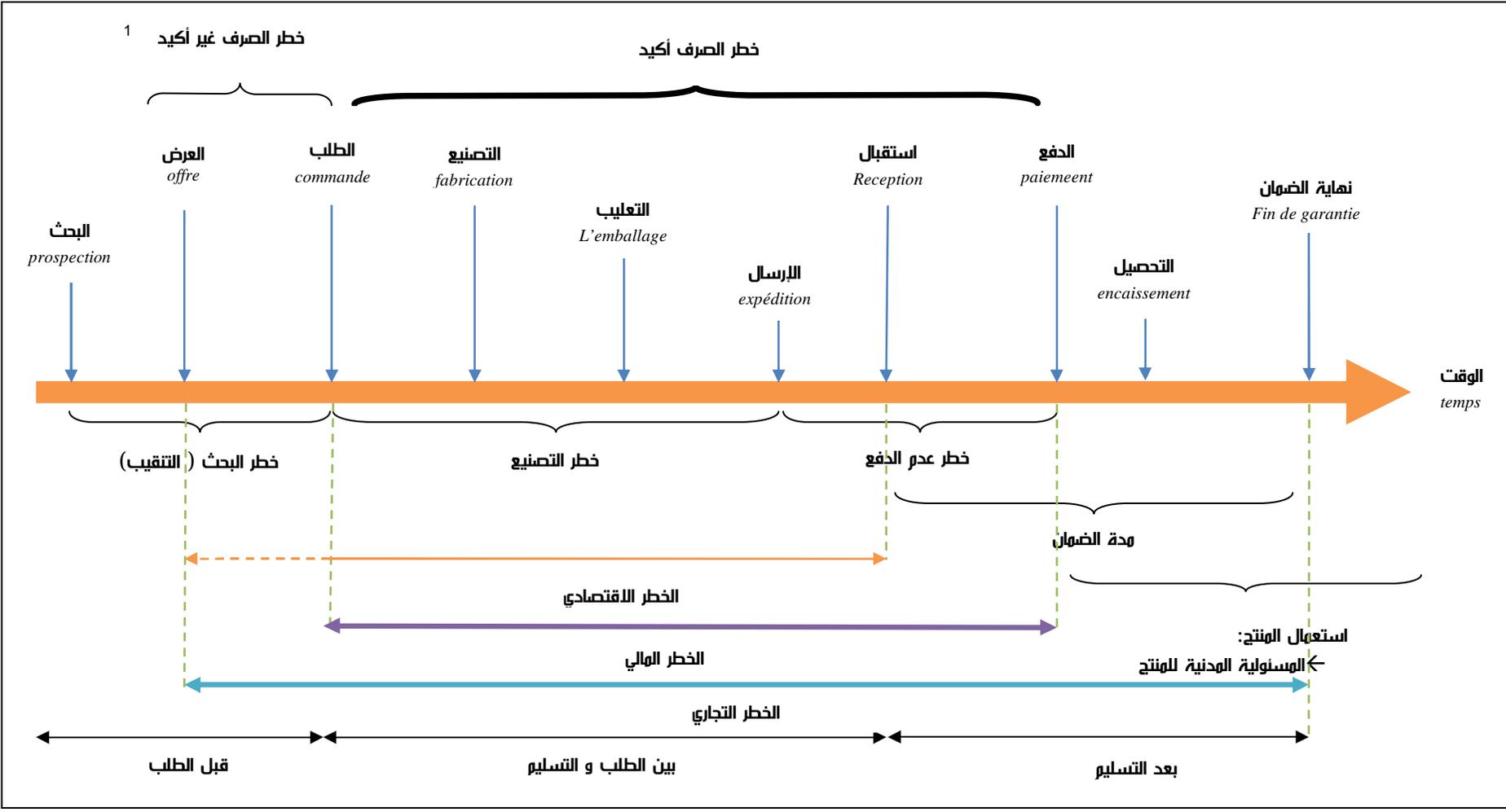


Source : jean-paul lemiere: op.cit, p 67.

إن الأخذ بعين الإعتبار للعقبات من طرف المؤسسة يجب أن لا ينسيها اعتبارات أخرى مرتبطة بالعملية، على غرار المحيط المحلي الخاص الذي تتم فيه العملية (المحيط الأجنبي)، وعلى وجه الخصوص العمليات المهمة، أين يتم التجند على طول المدة.<sup>1</sup>

(1) jean-paul lemiere: op.cit, p66.

الشكل (7.3): تسلسل المخاطر و العمليات التجارية الدولية



114

[ ghislaine legrand et autres, op.cit p 215 ] بالتصرف

(1) إذا كانت العملة الصعبة المستعملة غير تلك المستعملة دولياً ( عملة غير دولية).

## الطلب الثاني: مخاطر عدم التسديد الدولية

قد تتعرض المؤسسة عند كل عقد تصدير إلى خطر عدم التسديد (خطر الدين) أو ما يسمى بمخاطر الائتمان أو الذي يمثل عدم تسوية الديون بعد التسليم أو تنفيذ الخدمات موضوع التعاقد. فهو يخص الفترة التي تتراوح بين التسليم و انتهاء الدفع.<sup>1</sup> فالمشتري الأجنبي لا يتحمل بالضرورة بمفرده غياب أو تأخر تحصيل الحقوق الأجنبية. فإدارة المخاطر تؤكد ضرورة التعرف على أصل الخطر، الذي يسبب عدم الدفع عند الإستحقاق. فالأموال غير المدفوعة التي تؤثر على نتائج المؤسسة لا تمثل إلا نسبة ضئيلة من رقم الأعمال، غير أن تعدد المتعثرين يهدد التوازن المالي للمؤسسة و استمرارها. وبالتالي يتكون لدينا عدة مستويات لتقييم الخطر.

## أولاً: مصدر الخطر: « l'origine du risque »

إن الصعوبات التي يواجهها المصدر قد يكون مصدرها إما تجاري، سياسي، إقتصادي أو بنكي.<sup>2</sup>

## 1. المصدر التجاري:

هو متواجد في كل معاملات التجار: نفس ما هو موجود في التجارة المحلية. لكن بسبب البعد الجغرافي، و الإختلاف الثقافي و التشريعي يطرح عقبات متعلقة بالمعاملات ذات الطابع الدولي. كما هو عبارة عن خطر مرتبط بعدم قدرة الزبون على السداد (إعسار) « insolvabilité »<sup>3</sup>، أو متعلق بالتصرفات التي يمكن أن يقوم بها كفسخ العقد، عدم الدفع، دفع جزئي، أو إفلاس.<sup>4</sup>

للخطر تقييم مختلف من جانب كل من المصدر و المستورد.

## أ. بالنسبة للمصدر:

- أخطاء الدفع: « défaut de paiement » : قد يكون المشتري في حالة انتظار لدفع فاتورة لم تصله بعد، والتي قد تكون ضاعت أو أن بيانها غير صحيحة، وأن السعر أو الكميات لا تتطابق عند الإرسال، أو نقص توقيع أحد الأشخاص (المعنيين). كل هذا قد يؤدي إلى تأخير الدفع، وهو ما قد يسبب مشاكل مالية لخزينة البائع.

(1) Yves Simon et autres: techniques financières internationales, economica, 7eme edition 2002, p

(2) J. paveau et autres : op.cit, p364.

(3) « Insolvabilité » : تعني أيضا الإعسار، أو عدم الجدارة الائتمانية

(4) Samia Oulouis: op.cit, p 25.

- **تخلف المدين:** « *défaillance du débiteur* »: يمر أحيانا المشتري بحالة عسر مالي فلا يكون جاهزا لتنفيذ الدفع في التاريخ المتفق عليه، مما قد يؤدي إلى طلب تمديد الإستحقاق.
- **التنظيمات التشريعية:** « *règlement judiciaire* »: عند إعلان المشتري توقف الدفع « *cessation de paiement* »، يكون في هذه الحالة في حالة إعسار، و بالتالي تعلن التصفية القضائية وتحل المؤسسة. فتسوية دين المصدر لن تكون إلا بعد تسوية ديون أصحاب الأولوية من موظفين، هيئات اجتماعية، جمارك، الخ. ففي هذه الحالة يكون للمصدر فرصة ضعيفة لتحصيل دينه. ولمواجهة إعسار الزبون.
- توجد قلة من الإعتراضات الفعالة إذا لم يتم المصدر بتأمين الدفع قبل تنفيذ العقد، أو إذ لم يتم بعقد التأمين من طرف الهيئات المتخصصة.
- ب. بالنسبة للمستورد:** على غرار التجارة المحلية، قد لا يكون أي تاجر بمنء عنه مع بعض الإختلافات بالنسبة للتجارة الدولية. فعدم احترام بنود الإتفاق التجاري قد يخص:
- **تواريخ الإرسال:** « *délai d'expédition* »: إنه من الواجب على العموم أن يقوم المستورد باستلام البضاعة في التاريخ المحدد ليقوم هذا الأخير بما عليه من إلتزامات اتجاه زبائنه (عملاءه) في التاريخ المحدد. لكن أي تأخير للتسليم قد يسبب إما البيع الجزئي، أو عدم إمكانية استيراد البضاعة، لأن التاريخ على رخصة التصدير إنتهت صلاحيتها.
- **التسليم الجزئي:** « *les livraisons partielles* »: عند الإرسال بالخطأ لبضاعة بطريقة مجزأة وكانت المصطلحات التجارية الدولية « *incoterm* » توفر أن يكون النقل على عاتق المستورد، فهذا الأخير لا يمكنه الإستفادة من السعر الإمتيازي المخصص للإرساليات ضخمة الكمية أو للوحدات الكاملة (حاوية، الخ).
- **الكمية:** « *la quantité* »: بحيث يتم تسليم بضاعة ذات طابع محدد وهي أدنى من ناحية العدد عن الكمية المطلوبة. هذا يؤدي إلى نوعين من النتائج:
- ← نقص الإيرادات، فالكمية الغير المسلمة سوف تؤدي إلى نقص كبير في الإيرادات، خاصة حالة استثمار يتم تجسيده، فالمشتري لا يستطيع مواجهة تعويضات القرض.
- ← خطر فسخ العقد و المقاطعة للطلبات المستقبلية.

- **شروط و تاريخ الدفع:** « *les conditions et délai de paiement* »: بالرغم من شروط العقد التجاري، فالمصدر قد يقرر من جانب واحد بأن يتم دفع ثمن بضاعته نقدا. فإذا كان المستورد يريد استلام البضاعة فعليه أخذ قرض من بنكه لتمويل بضاعته لكن برسوم مالية إضافية مرافقة للفوائد التي عليه دفعها. ففي بعض الحالات، يكون هناك تجاوز لهذا التصريح بالسحب على المكشوف، هذا ما قد يمنعه من أخذ قرض إضافي من قبل بنكه.
- **السعر:** « *le prix* » : لأسباب مناخية، أو غيرها قد يقرر المصدر بأن يعرض على المستورد سعرا مغايرا لما اتفق عليه. فالمستورد قد يرفض هذا العرض الجديد وأن يبحث عن مورد آخر، مما يؤدي إلى تأخر في المبيعات. كما أنه يستطيع بعد توقيع العقد تقديم البائع إلى المحاكمة و التي تدوم لفترة طويلة وتكون مكلفة. وأحيانا قد لا يملك خيارا آخر، ويضطر طوعا أو كرها لدفع ثمن البضاعة بالسعر الجديد مع خسارة الأرباح الناتجة.
- **شروط التسليم:** « *les condition de livraison* »: بالرغم من أنه قد يتم اختيار وسيلة نقل سريعة، إلا أن قد يتم استعمال وسيلة نقل بطيئة، التي قد تسبب تأخير التسليم.
- **التأمينات:** « *assurances* » : إن عدم التحكم في المصطلحات التجارية الدولية من طرف المتعاقدان، قد ينجم عنه نتائج غير مرغوب بها. فقد ترسل السلع فقط مع التأمين المنصوص عليه في اتفاق النقل. ففي حالة وقوع ضرر ما، سوف يتم التعويض بمعدل الحد الأقصى المنصوص عليه في الإتفاق، و قد لا يكون بالضرورة موافقا للقيمة الفعلية للبضائع.
- **النوعية:** « *la qualité* » : البضائع التي لا تخضع لمعايير محددة، أو تسمية المنشأ، قد تسبب متاعب للمستورد مع الإدارة (الجمارك، قمع الغش، الخ.)، كذلك مع عملائه .
- **مصدر البضاعة:** « *l'origine des marchandises* » : قد يحصل المستورد على ترخيص استيراد بضائع لدولة تم تحديدها مسبقا، إذ لا يمكنه بأي حال من الأحوال أن يقوم باستيراد من دولة أخرى مختلفة غير موجودة بالترخيص دون تعقيد و عقبات لهذه البضائع. كما أن بضائع دول التكتلات على غرار الإتحاد الأوربي أو دولة موقعة على اتفاق الرعاية « *accords préférentiels* » قد يمنحها إعفاءات جمركية أو رسوم مخفضة. غير أنه في حالة ثبوت أن منشأ البضائع ليس هو المتفق عليه، قد يتحمل المستورد مصاريف إضافية غير متوقعة.

- **الشروط الصحية:** « *conditions sanitaires* » : قد تقوم السلطات في دولة الإستيراد بمراقبة السلع في المخابر. فإذا ما أثبتت التحليلات عدم التطابق ما هو مذكور على الشهادة المصدرة من قبل المصدر، فقد يؤجل استهلاك هذه البضاعة، أو يتم حظر استهلاكها.<sup>1</sup>

### 2. المصدر المالي: « *les risque financier* »

عندما يرسل المستورد تسبيق (وديعة) عند الطلب وأن المصدر لم يقيم بما عليه من أداء بموجب العقد، فمن الصعب على المستورد استرداد أمواله. فمن الحكمة أن يكون قد طلب ضمانات عن الدفع المسبق للتعويض عن عدم تنفيذ العقود.

**عدم سحب البضاعة:** « *le non retrait des marchandise* » : قد يصادف المستورد في حالة النقل البحري عدم إمكانية سحب البضائع، بحجة أن مصاريف النقل البحري لم تسدد بعد، بل يجب المطالبة بها عند وجهتها الأخيرة. رغم هذا على المستورد إشعار المصدر بدفع مبلغ فاتورته « *mise en demeure* ». و بأن لا يتحمل كل من المصدر و البنك المسؤولية عن أي تأخير أو فقدان للمستندات. بالإضافة إلى مصاريف التخزين و التي قد تخصم من حسابه.

### 3. المصدر السياسي:

عدم الإستقرار السياسي و الإجتماعي الداخلي، الضغوط الخارجية، النزاع العسكري الذي يؤدي إلى اضطراب العمليات اللوجستية، الجمركية و المالية. كما قد تفرض السلطات المحلية أو الخارجية حصار اقتصادي على السلع و تمنع تحويلات العملة الصعبة للخارج. كما أن الناشطين العموميين أو السلطات الإدارية لا يتخذون أحيانا أي قرار إلا بالنظر إلى مدى تأثير الخطر السياسي على العمليات المنجزة مع الدولة المعنية.<sup>2</sup> كما قد تكون الأحداث الطبيعية سببا في عدم تحويل الأموال، أو توتر العلاقات الإقتصادية أو السياسية (التغيرات الوزارية، التأميم، الكوارث الطبيعية...)<sup>3</sup>.

### 4. المصدر الإقتصادي:

إن الحالة الإقتصادية الداخلية مثل (التضخم الجامع) « *hyperinflation* »، كما أن غياب احتياطي الصرف قد بسبب تأخير الدفع اتجاه الخارج. إضافة إلى اعتماد مقاييس لمراقبة الحركات المالية يؤثر على العلاقات التجارية. و الشروط الإقتصادية الداخلية و كل التصرفات التي من شأنها

(1) Didier Pierre Monod: op.cit, P 34-36.

(2) J.paveau et autres : op.cit , 364.

(3) Samia oulouis: op.cit. loc.

تعريض تطبيق كل العمليات المرتقبة اتجاه هذا البلد للخطر.<sup>1</sup> إضافة إلى الإرتفاعات في أسعار المواد الأولية بشكل غير متوقع أو تغيير أسعار النقل (مثل ما حدث خلال الأزمة البترولية). التي قد يتضرر منها المصدر حتى ولو لجأ إلى القضاء، إذ لم تحتوي العقود المبرمة على بند المراجعة.<sup>2</sup>

#### 5. المصدر البنكي:

سبب هذا الخطر عدم الجدارة الائتمانية لبنك المشتري: فصعوبات الخزينة تعرقل تحويل الأموال.<sup>3</sup>

#### ثانيا: مستويات قياس المخاطر:<sup>4</sup>

حسب مصدر الخطر، فالخسارة تتعلق بزبون أو مجموعة زبائن، فمن الضروري تحديد مدى التعرض للخطر على مستوى العملية، من خلال تخلف الزبون أو خطر الدولة.

– **العملية أو العقد:** إن التاجر الذي يحضر للتفاوض مع المشتري عليه تقييم الخطر و تسييره بمجرد إمضاء العقد، ويصبح من بين مجموعة الأشخاص المكلفون بمتابعة تنفيذ العملية.

– **تخلف الزبون:** على الشركة أن تختار علاقة دائمة مع كل من زبائنها، فتقييم تخلف الزبون يحدد الخطر المتوقع من الزبون، لكل عملية مبهمة « *confondus* » فعلى مصالح المحاسبة التكفل بإدارة حسابات الزبائن و أن تحرص على مراقبة تخلف أو احترام الآجال. فهي إذن تلعب دور الإعلام و التحذير بالنسبة للتجار الماليين.

– **الخطر العام للدولة:** إن قياس مستوى خطر الدولة يبين إلى حد ما أثر الإمكانات الإقتصادية، المالية والسياسية لهذا البلد على الإلتزامات المالية له . يبيّن تقييم شامل للمخاطر لبلد معين. فقياس الخطر الكلي لكل بلد هو عبارة عن مجموعة مخاطر (تخلف الزبون) لبلد معين. فالبلد ذات خطر عال (مرتفع) يجب أن يعنى بمراقبة خاصة.

#### ثالثا: تمخيص الإحتياجات (النقائص):

إن اختيار تقنية التسيير توجب تشخيص نقائص تغطية الخطر. هذا الأخير يرتكز على ثلاثة عناصر: **العمليات المنجزة:** إن التشخيص يؤدي إلى تمييز نوعين من الحالات، على حسب ما إذا كان يصدر من أعمال تجارية جارية أو من عقد أعمال.

(1) J.paveau et autres : op.cit, p364 .

(2) Didier Pierre Monod: op.cit, P 37.

(3) Samia oulouis: op.cit , p 25.

(4) J.paveau et autres : op.cit. p 365-366.

**الأعمال التجارية الجارية:** إن تصدير البضائع الإستهلاكية و بضائع التجهيز الإستهلاكية الخفيفة أو البضائع ذات مدة حياة قصيرة ،كلها أعمال تجارية جارية.

**الجدول (2.3): خصائص الأعمال التجارية الجارية**

الخصائص	النتائج
إن نشاط المؤسسة مبني على محفظة المالية للزبون.	توجد معلومة عن الزبون.
المؤسسة تبحث عن علاقة دائمة مع الزبون.	وضع التدابير الوقائية (التغطية) يجب أن لا تلبس أو تعيق مسار العمليات التجارية.
مدة التفاوض التجاري و . مدة سريان العرض قصيرتان	
مدة تنفيذ العملية قصيرة.	
تواصل كسب الزبائن الجدد.	أهمية سرعة توافر المعلومات عن احتمالات و الأفق الممكنة.
كثرة العمليات التجارية.	المعالجة الإدارية ينبغي أن تكون مرنة.
محدودية مدة اهتلاك المواد (استهلاك المنتجات).	الائتمان الممنوح يجب أن لا يتجاوز الثلاث سنوات تبعا لطبيعة البضاعة المباعة.
قيمة الوحدة من الصفقة تمثل نسبة صغيرة من رقم الأعمال.	عدم التسديد في هذه الحالة لا يهدد بقاء المؤسسة.

Source : J.paveau et autres : op.cit. p 365.

**عقد الأعمال:** إن بيع سلع التجهيز، مشاريع الأشغال (عقود الأشغال)، العقود الكبرى للخدمات

تستلزم التسيير حالة بحالة. وهذا لاحتوائها على مبالغ مالية هامة.

**الجدول (3.3): خصائص الأعمال**

الخصائص	النتائج
عملية دقيقة (منتظمة)، احتمال وحيد.	من الضروري تقييم المخاطر الجديدة لكل عقد.
مدة التفاوض التجاري طويلة و بالشراكة ( بنوك، مقال فرعي ...).	وضع التدابير الوقائية (التغطية) كجزء من مسار العمليات التجارية.
مدة تنفيذ العقد طويلة.	ظهور المخاطر الجديدة : خطر مرتبط بفسخ أو تغييرات الصناعة محددة « fabrication spécifique ».
صناعة محددة « fabrication spécifique ».	
اهتلاك المواد (استهلاك المنتجات) على مدة طويلة.	الائتمان الممنوح متوسط أو طويل ( أكبر أو يساوي ثلاث سنوات).
تزامن قليل للعمليات، وكذلك قيمة الوحدة من الصفقة (العملية) مرتفع.	عدم التسديد في هذه الحالة يهدد بقاء المؤسسة « la survie ».

Source : J.paveau et autres : op.cit. p366.

## المبحث الثاني: تقنيات تسيير و تغطية مخاطر عدم التسديد الدولية

إن أول تقنية لتسيير المخاطر هي الوقاية و هي تتطلب توضيح المعلومات، و الإلتزامات، و الخطر المحتمل من المقترحات التجارية، أما الثانية بأن يقوم بتغطية الخطر بأن يضمن المصدر استرجاع جزء من أمواله عن طريق تعويض مدفوع من طرف شركة تأمين. و أحيانا يقوم المصدر بالإستعانة بمصادر خارجية لكل أو جزء من المخاطر، أي تحويل الخطر بواسطة بنك أو مؤسسات الفاكترينغ. وفي الأخير قد يستعمل التغطية الذاتية إذا اختار المصدر تحمل الخطر أو كان مضطرا إليه.<sup>1</sup>

## جدول (4.3): تقنيات تسيير و تغطية مخاطر عدم التسديد

– بواسطة المعلومة، – بواسطة تحرير العرض و العقد، – بواسطة مراقبة التنفيذ.	<b>الوقاية (الإحتياط) <i>prévention</i></b>
بواسطة مؤسسات التأمين.	<b>التغطية <i>couverture</i></b>
إلى البنوك و إلى مؤسسات الفاكترينغ.	<b>التحويل <i>transfert</i></b>
– كلية أو للجزء الذي لم يتم تحويله .	<b>التغطية الذاتية <i>autocouverture</i></b>

## الهطلب الأول : الوقاية من المخاطر

على المؤسسة أن تقي نفسها مسبقا من المخاطر. فالمصدر قبل القيام بعملية الإختيار، يرى مدى إمكانية الحصول على معلومات مالية و تجارية لعميله المستقبلي و لخطر الدولة قبل اتخاذ أي إجراء.

## أولا: بواسطة المعلومة:

## 1. المعلومة التجارية (الإستعلام حول العميل):

تعتبر المعلومة وسيلة وقاية ضد مخاطر تخلف الدفع، فتسمح بالمعرفة المسبقة للجدارة الائتمانية للمؤسسة قبل أخذ قرار التعامل معها. ولهذا توجد عدة طرق للإستعلام حول مخاطر العميل:

- بواسطة الطريقة الغير رسمية (الموازية)، بطلب علاقاته من الذين لديهم نفس العميل،
- بواسطة شبكة بنكية، و هذا من أن يطلب من البنك تزويده معلومات عن عميله المستقبلي عن طريق البنك الوسيط لبنكه المراسل،
- بواسطة شركات متخصصة.

(1) J.paveau et autres : op.cit. p 367

تعتبر هذه الأخيرة الحل الأكثر موثوقية، حيث يمكن لهذه الشركات أن تمنح معلومات لعدة دول. و بذلك تلعب دورا هاما في الوساطة بين المستوردين و المصدرين. فهي تعرض الخدمات التالية:

← قاعدة البيانات: يوجد شبكة دولية معلوماتية تسمح بتخزين كم معتبر من المعلومات المرتبة و المعنونة: حسب الدولة، النشاط، ... الخ. و تلك المتعلقة بوجود المؤسسة: التسجيل في السجل التجاري، اسم المسيرين ورقم الأعمال، حوادث الدفع خلال 24 شهر الأخيرة<sup>1</sup>.

← المعلومة المتخصصة و الإستشارة: إضافة إلى هذه المعلومات، قد توفر هذه الوكالات المتخصصة دراسات كاملة عن المؤسسة بواسطة خبراء محاسبة، مالية، قانون، و تحاليل و وثائق عن المؤسسة، و كل محيط المؤسسة الذي يسمح بمعلومات خاصة.<sup>2</sup>

## 2. المعلومة حول خطر الدولة (المخاطر القطرية):

← صعوبة قياس الخطر: قد يصطدم المصدر بصعوبة المعلومة من خلال تجميع الحالة السياسية، المالية، الظرفية منها و الهيكلية.

← تقنيات التصنيف: تسمح بالإلتفاف حول صعوبات التقييم، فكل دولة تم تصنيفها، مما يعطي ترتيبا من الأضعف إلى الأكبر خطرا.<sup>3</sup>

## ثانيا: تحرير العرض والعقد

إن نوعية تحرير العقد و العرض يساهم في الوقاية أو الحد من المخاطر. فهناك أربعة مستويات خاصة لها انعكاسات مباشرة على تسيير خطر القرض (عدم التسديد): مدة سريان العرض، دخول العقد حيز التنفيذ، التفرقة بين البنود التجارية و المالية، التحفظ على الملكية.

### 1. مدة سريان العقد:

حالة المشتري، و المعلومات حول القدرة على السداد، يحددان شروط العرض و المدة الملائمة.

### 2. دخول العقد حيز التنفيذ:

يجب التركيز في العقد على معايير السلامة المحددة من طرف المصدر، كدفع تسبيق، فتح الإعتماد المستندي... كشروط لدخول العقد حيز التنفيذ.

(1) لقد قامت مؤسسات الإستعلام بعرض منتجات للعملاء القدامى «veilles clients» و التي يفضلها يتم إرسال كل معلومة جديدة للمنخرطين «Abonnes» مما يسمح لهم بالإطلاع على كل جديد يخص عملهم، كالتسجيل في هيئة ما، تغير المساهمين، إيداع الميزانية.

(2) Didier Pierre Monod: op.cit, P46-47.

(3) J.paveau et autres : op.cit. p 367.

**3. الفصل بين البنود التجارية والمالية :**

تسمح هذه العملية بتفادي المنازعات المتعلقة بتنفيذ العقد (كاحترام الأداء المميز، مشاكل الصيانة) التي قد تشوب سيرورة عملية الدفع. هذا الطرح صعب تقبله من طرف المشتري الذي يطمح للإستفادة من ضمانات الطرف الآخر.<sup>1</sup>

**4. التحفظ على الملكية :**

إن التحفظ على الملكية هي تقنية قانونية (تشريعية) و التي تضمن تأخير تحويل الملكية حتى الدفع التام للمبلغ. فهي تخص السلع المنقولة المادية. و لكن تكون دون فعالية إذا تعلق ببيع السلع (غير مجدية في حالة المواد الغذائية سريعة التلف و كذلك قليلة الفعالية للسلع الموجهة لاستعمالها أو استخدامها في صناعة ما أو تحويلها). بالمقابل، فالتشريعات الوطنية لا تعترف باستعمال هذا البند بطريقة واحدة. و بالتالي يجب اعتماد القانون المطبق (الذي يتم تطبيقه في عقد البيع).<sup>2</sup>

**ثالثا: متابعة عملية التنفيذ:**

بعد إمضاء العقد، تعتبر متابعة تنفيذ العقد مهمة. فعدم احترام الإلتزامات و الإستحقاق مؤشر لتزايد حدة الخطر، فالتدخل التجاري السريع خارج المنازعات (القضاء) يعطي للمشتري إمكانية الإستفسار عن الصعوبات و فتح الطريق للحلول المستعجلة و الأقل تكلفة من الإعتراض القضائي.<sup>3</sup>

(1) *ibid, op.cit, p 396-398.*

(2) *corine pasco: op.cit, p 126.*

(3) *J.paveau et autres : op.cit. p370.*

## الطلب الثاني: التغطية الخارجية

## أولاً: بواسطة مؤسسات التأمين:

في الإطار الدولي، يعتبر تسيير خطر عدم التسديد الإستدعاء التقليدي للتأمين. و تعتبر هذه التقنية جد مناسبة لتغطية المخاطر المتعلقة بالديون التجارية التي يمكن للمصدر أن يتعرض لها، غير أن هذه التقنية لا تسمح في كل الأحيان بتغطية كل أنواع مخاطر الائتمان. فعلى الهيئات المالية و مؤسساتها إيجاد طرق أخرى للتغطية تتكيف بشكل أحسن مع نشاطاتها.<sup>1</sup>

## 1. المتعاملون:

على المصدر اللجوء إلى السماسرة أو التوجه المباشر لمؤسسات التأمين.

أ. السماسرة: إن السماسرة الصيغة الأمثل لحالة المصدر. فنشاطهم تغطي التأمين على القرض، و يتلقون مقابل هذا عمولة تسدد من طرف المؤمن... فالسمسار عليه أن يعرض على المصدر حلول عديدة للتغطية مرفقا بتحليل مقارنة.

ب. مؤسسات تأمين الائتمان: تسوق منتجاتها مباشرة و بواسطة السماسرة المعتمدين.<sup>2</sup>

## 2. المبادئ العامة للتأمين وائتمان الصادرات :

لدى شركات التأمين مفردات محددة ومفاهيم ومبادئ وثيقة للغاية. وبالتالي، فهي تتميز:

أ. المخاطر التجارية (الأعمال): تخص المشتري نفسه، والذي يمكن أن يكون عام أو خاص.

– المشتري الخاص: هو الذي يمكن إعلان إفلاسه إذا فشل في الوفاء بالتزاماته في الدفع. و قد يكون الإعتراض لدى محاكم كُفئة وتسمى المخاطر المرتبطة بالوضع المالي للمدين الخاص مخاطر الأعمال التجارية. فعلى هذا المستوى، هناك حالتين متميزتين من عدم الدفع: الإعسار والحاجة. فالإعسار هو عجز المدين على الوفاء بالتزاماته وهذا العجز يرجع إلى:

← عقد قانوني (مثل التصفية)،

← اتفاق ودي تم التوصل إليه مع جميع الدائنين،

← حالة واقعية كقيام شركة التأمين باعتبار أن الدفع الكلي أو الجزئي غير محتمل .

يسمى الفشل الذريع للمدين، عجزه أو عدم رغبته في الدفع دون إعسار مؤكد. فبعض

شركات التأمين لا تغطي سوى إعسار المدين. ففي الواقع، المصدر لا يمكنه أن ينتظر

(1) *ibid, op.cit. p 447.*

(2) *ibid: op.cit, p 370.*

إجراءات الإفلاس لزبائنه الأجانب، الذي قد يستغرق عدة سنوات... من ناحية أخرى، يجب أن نلاحظ الفرق الجوهرى بين المشتري الخاص والعام من خلال توقيف العقد التجارى. وهكذا، إذا كان المشتري الخاص لا يريد الوفاء بطلبياته لأسباب خاصة به، لن يتم تعويضه، وبالتالي لا حاجة لفرض تسيقات خلال فترة التصنيع .

— المشتري العمومى (حكومة، جماعة محلية، المؤسسات الخاضعة لسيطرة الدولة): هو المشتري الذى لا يخضع للإعتراضات القانونية التقليدية. فتحت هذه التسمية نجد هناك شركات مختلفة من حيث طبيعتها، والشركات المجهولة. وأحد ميزاتها الرئيسية قوة تدخل الدولة من تعيين أعضاء المكتب، رصد الميزانيات، والتسعير... الخ.

**ب. المخاطر السياسية:** يعارض هذا المصطلح بصفة عامة المخاطر التجارية، ويشمل عدة فئات:

— المخاطر السياسية بالمعنى الضيق: تتمثل في الحروب وأعمال الشغب، أعمال أو قرارات الحكومة التى تحول دون تنفيذ العقد. حذار! يجب الإشارة إلى أن الأحداث التى تحدث فى البلد المصدر لا تدخل فى مجالات التأمين، مع استثناء الحصار « *embargo* »، ويتم تعويض نتائج مخاطر التصنيع أو مخاطر الائتمان (عدم التسديد) أى (المخاطر السياسية).

— مخاطر فشل المشتري العمومى: مثلاً تقوم كوفاس بالتعامل مع المخاطر السياسية.

بالسماح للمشتري التنازل عن الطلبية قبل التسليم، أو لا يتم دفع ديونه .

— مخاطر الكوارث الطبيعية: وتضم القائمة من بين أمور أخرى، الأعاصير والزلازل والثورات البركانية، وموجة المد والجزر والفيضانات... فتأمين الائتمان لا يغطي سوى فشل المشتري الأجنبى الحصول على المشتريات من السلع أو العتاد .

— خطر عدم تحويل من المشتري من القطاع الخاص أو العام: ويكمن هذا الخطر فى أن صاحب الحقوق لا يتمكن من تحصيل المبلغ المستحق، رغم أداء المدين لإلتزاماته بالعملية المحلية، وذلك لأن البنك المركزى غير قادر من تمكينه من العملات الأجنبية اللازمة لتسوية ديونه. فى حالة ما شمل العقد جزءاً قابلاً للتحويل و جزء غير قابلاً للتحويل.

**ج. المواقع المرجعية:**<sup>1</sup> النظر فى أهم العوامل التى تنتج الخطر على غرار المخاطر القطرية.<sup>2</sup>

<sup>(1)</sup> إن للكوفاس و ديكروار « *Ducroire* » مواقع معلومات مثيرة للإهتمام حول المخاطر القطرية .

<sup>(2)</sup> Ghislaine Legrand, Hubert Martini: *op.cit*, p 242-243.

## ثانيا: بواسطة مؤسسة مالية (التحويل):

قد يتم تحويل الخطر نحو طرف خارجي عن العلاقة التجارية. بواسطة مؤسسات الفاكستورينغ لتسيير حسابات العميل، أو عن طريق الإعتماد المستندي أو خطاب الضمان الذي قد يضيف أمانا للدفع بفضل تدخل أحد أو عدة بنوك.<sup>1</sup>

## 1. الإعتمادات الخاصة:

أ. الإعتماد المستندي و الضمانات البنكية: في حضور مخاطر قطرية مثبتة، يبحث المصدر على التأكيد من بنك محلي. فيغطي هذا الإلتزام الثاني الخطر السياسي و البنكي الخارجي. لذا يمكنه أن يكون بطريقتين:

— بواسطة المشتري، إذا كان التأكيد المطلوب من قبل البنك المصدر في وقت الإبلاغ عن الإعتماد المستندي.

— بواسطة المصدر أحيانا، الذي يطلب من بنكه تأكيد يسمى " التأكيد الصامت " « *confirmation silencieuse* »

إن ضمان الأمان بواسطة أحد التقنيات الدفع يخفض من جاذبية العرض. فالإمكانية التجارية لتطبيقها تتوقف على ظروف العمليات من وجهة نظر اقتصادية إلى حالة الدولة، و الحالة التجارية، و إلى العلاقة مع العميل.<sup>2</sup>

ب. اعتمادات خطابات الضمان « *Standby Letters of Credit* » : لا يعتبر إصدار الكفالات في القانون الأمريكي من الأعمال المصرفية لذلك فإن البنوك الأمريكية لا تستطيع إصدار كفالات مصرفية فشركات التأمين هي التي تصدر الكفالات. لذلك أوجدت البنوك الأمريكية أداة جديدة تستعمل لإصدار الكفالات وهي اعتماد خطاب الضمان حيث تصدر الكفالة بشكل اعتماد مستندي.

— تعريف اعتماد خطاب الضمان: هو تعهد خطي يتعهد البنك مصدره بمقابلة سحباته عليه بمبالغ لا تزيد عن قيمته وذلك خلال مدة محددة مقابل تقديم المستفيد مَعِينَة يحدد نوعها على أساس نوع الكفالة المطلوبة وتتكون عادة من شهادة المستفيد بأن المتعهد (فاتح الإعتماد) فشل في تنفيذ الإلتزامات المترتبة عليه بموجب عقد يشار إليه (لتغطية

(1) J.paveau et autres : op.cit. p 373.

(2) ibid, loc.cit, p 374.

الدفعة المقدمة والدفعة النهائية)، أو شهادة المستفيد بأن المتعهد قد فشل في توزيع اتفاقية العطاء أو في تقديم كفالة حسن التنفيذ أو شهادة موقعة من مستشاري المستفيد تفيد بأن المتعهد لم ينفذ التزاماته المتعاقد عليها (التغطية كفالة حسن التنفيذ) .

من الواضح أن اعتماد الضمان يصدر بشكل اعتماد مستندي ولكنه يفى بغرض الكفالات ولذلك فإن أوجه الاختلاف ما بين اعتماد الضمان والإعتماد المستندي هي ما يلي:

← إن الغرض الرئيسي لخطاب الضمان هو تقديم ضمان لصاحب المشروع بأن المقاول سوف ينفذ المشروع حسب شروط العقد الموقع بينهما، بينما الغرض الرئيسي للإعتماد المستندي هو التزام المشتري (المستورد) بتسديد قيمة البضاعة إلى البائع (المصدر) مقابل تقديم مستندات تبين أن البضاعة قد شحنت من قبل المصدر للمستورد .

← إن المستند الرئيسي في اعتماد الضمان هو شهادة من المستفيد بناء على توصية مستشاريه تفيد أن المكفول قد فشل في تنفيذ بنود العطاء حسب العقد الموقع بينهما، بينما تعتبر بوليصة الشحن هي المستند الرئيسي في الإعتماد المستندي والتي تمثل شحن البضاعة بالإضافة إلى المستندات الأخرى .

#### - المستندات المطلوبة في اعتمادات الضمان:

← شهادة تفيد بفشل المتعهد تنفيذ بنود العقد: وهي شهادة من المستفيد تفيد بأن المتعهد قد فشل في تنفيذ العقد الموقع بينهما، ويجب أن تكون هذه الشهادة واقعية ومستندة على أسباب حقيقية مدرجة في العقد لأن عكس ذلك سيعرض المستفيد لمسائلة قضائية.

← كتاب مطالبة من المستفيد: يرفق به شهادة فشل المتعهد في تنفيذ بنود العقد وأن يصدر كتاب المطالبة موقعاً من المستفيد محدداً فيه تاريخه ويطلب منه رفع قيمة اعتماد خطاب الضمان .

← شهادة قضائية: يقدم المستفيد شهادة قضائية صادرة عن المحكمة إذا نص اعتماد الضمان على ذلك و أن تحمل الشهادة توقيع القاضي أو رئيس المحكمة ولها تاريخ محدد ومختومة بختم المحكمة تفيد بأن هيئة المحكمة حكمت بأن المتعهد قد أخل بشروط العطاء.

← السحب: على المستفيد تقديم سحب بقيمة إعتماذ الضمان إذا نص على ذلك مبينا تاريخ صدوره و استحقاقه إذا كان مؤجلاً، وقيمه واسم الساحب و المسحوب عليه.

← مستندات أخرى: إذا نص إعتماذ الضمان على تقديم مستندات أخرى يجب تحديد نوع هذه المستندات وجهة إصدارها والشروط التي تتضمنها.

- **إستعمالات إعتماذ خطاب الضمان:** يستعمل إعتماذ خطاب الضمان في أمريكا بدلا من الكفالات المصرفية المحلية ويستعمل خارج أمريكا في بلدان الشرق الأقصى على أنه كفالة مصرفية خارجية أما في بلدان الشرق الأوسط فيستعمل على أنه كفالة مقابلة كما يلي:

← كفالة مصرفية محلية: يستعمل إعتماذ خطاب الضمان داخل الولايات المتحدة الأمريكية كبديل لكافة أنواع الكفالات المصرفية المحلية وهي كفالة الدخول في العطاء، وكفالة حسن التنفيذ، وكفالة الدفعة المقدمة، وكفلة الدفعة النهائية، وكفالة الصيانة.

← كفالة مصرفية أجنبية: يستعمل إعتماذ خطاب الضمان الصادر عن البنوك الأمريكية لصالح مستفيد، على أنه كفالة مصرفية خارجية و يتم التعامل بإعتماذ خطاب الضمان في دول الشرق الأقصى كما يتم التعامل مع الإعتماذ المستندي، والمستفيد في هذه الدول يقبل إعتماذ خطاب الضمان الصادر عن بنك أمريكي لصالحه بدلا من الكفالة المصرفية.

← كفالة مقابلة: لا يقبل المستفيد في بلدان الشرق الأوسط إعتماذ خطاب الضمان الصادر عن بنك أمريكي مباشرة وإنما يصدر هذا الإعتماذ لصالح بنك محلي يقوم بإصدار كفالة مقابلة للمستفيد في هذه البلدان بدلا منه.

- **مخاطر التعامل بإعتماذات خطابات الضمان:** إن الدول التي لا تقبل خطابات إعتماذ الضمان بديلاً للكفالة المصرفية مثل بلدان الشرق الأوسط قد تتعرض للمخاطر التالية:

← ارتباط إعتماذ خطاب الضمان بعقود أخرى: يجب أن لا يرتبط إصدار خطاب إعتماذ الضمان لأمر البنك المحلي الذي يصدر مقابلة كفالة محلية للمستفيد المحلي بأية عقود أخرى يرتبط بها المستفيد مع طالب فتح الإعتماذ .

← القانون المطبق: على البنك المحلي أن يتأكد من أن إعتماذ خطاب الضمان خاضع للقانون المحلي وليس لقوانين أجنبية لا يعرف البنك المحلي بتفاصيلها.

← المستندات: يجب على البنك المحلي التأكد من نصوص المستندات المطلوبة في اعتماد خطاب الضمان ووضوحها.

← الغرض من الاعتماد: يجب أن يبين في اعتماد خطاب الضمان الغرض من إصداره وهل هو كفالة دخول عطاء أو حسن تنفيذ أو غيره .

← وضوح النص: يجب أن يكون نص اعتماد الضمان واضح الشروط والمستندات.<sup>1</sup>

## 2. الفورفيتينغ (الخصم دون حق الرجوع) :

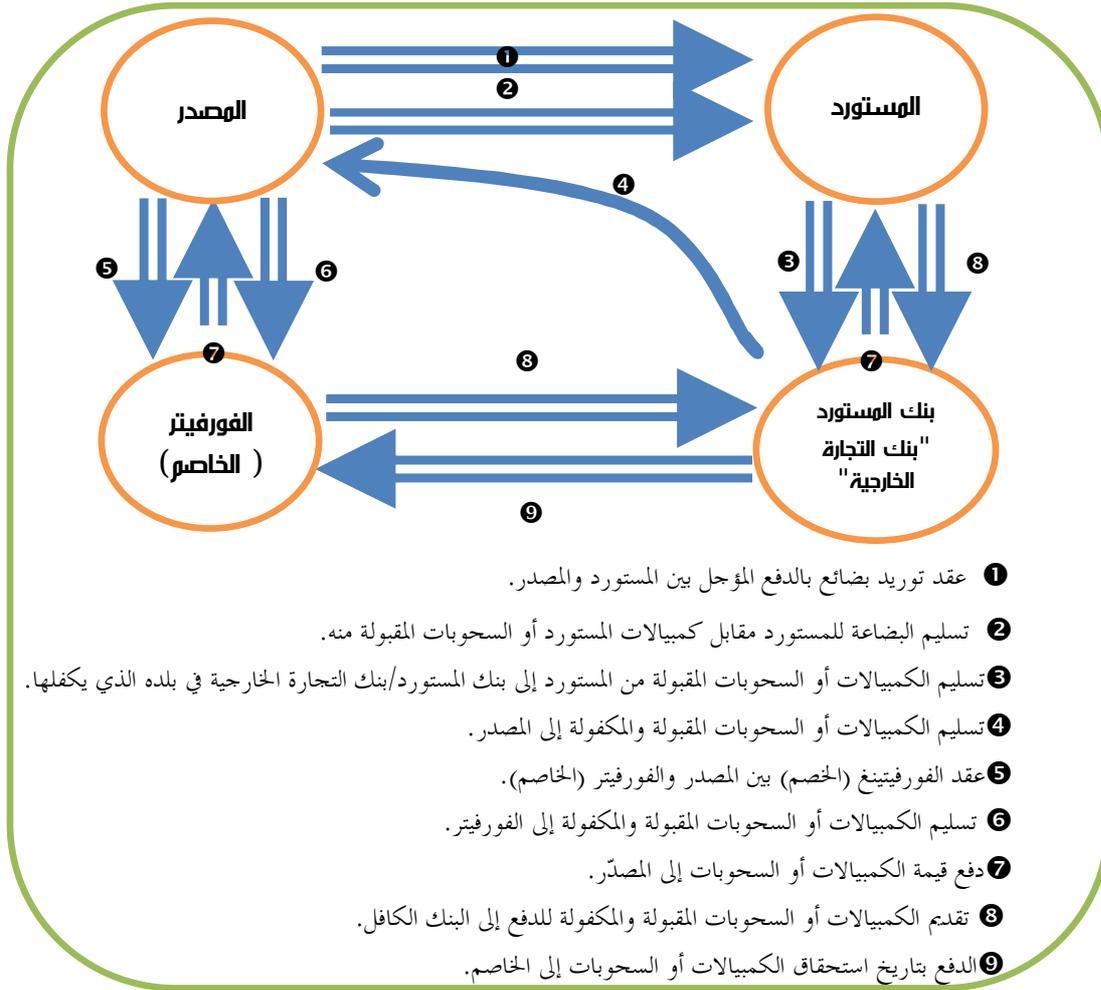
والفورفيتينغ كلمة مستمدة الأصل من اللغة الفرنسية « *a forfait* » وتعني " تنازل الخاصم عن حق الرجوع " فالمصدر يتنازل عن حقوقه في قبض قيمة الأداة المخصوصة ويتحمل الخاصم مخاطرة التحصيل بأكملها. وعلى الرغم من عدم وجود تعريف ثابت للفورفيتينغ، فإن له الخصائص التالية وهي مشتركة لأغلب هذه العمليات :

- بدون حق الرجوع إلى المصدر،
- تمويل بسعر فائدة ثابت،
- مكفولة من قبل بنك أو مؤسسة أخرى،
- كمبيالات أو سحوبات مخصصة،
- المسحوبات غير مكفولة أو غير مؤمنة من قبل مؤسسة تصدير رسمية أو شركة تأمين خاصة على غرار القروض التصديرية.

والنقطة الأساسية لهذه العمليات هي أنها مرنة والمؤسسة التي تقوم بالتمويل تكون مستعدة لتقديم الخدمة لمقابلة احتياجات كل من المصدر والمستورد .

(1) ماهر شكري: العمليات المصرفية الخارجية، مرجع سابق، ص 324 - 326.

الشكل (8.3) : الخطوات التنفيذية لعملية الفورفيتنغ.



المصدر: ماهر كنج شكري و مروان عطوان: المالية الدولية (العملات الأجنبية و المشتقات المالية)، دار الحامد، 2004، ص 167.

أ. ماهي هذه العمليات وكيف تعمل؟ هي خصم مستحقات التصدير بدون حق الرجوع، وهي بالتالي شكل من أشكال القرض للمصدر، حيث يقوم المصدر بعرض شروط قرضه للمشتري ويقوم من ثم ببيع الدين إلى جهة خاصة بدون حق الرجوع عليه، هذا وتقوم البنوك بهذه الخدمة بالإضافة إلى بعض المؤسسات المتخصصة الأخرى غير البنكية. وهذا النوع من العمليات ملائم للعقود التي تنتهي منها إلتزامات المجهز منذ العقد بمجرد شحن البضاعة، أما بالنسبة للعقود الكبيرة والمعقدة فمن الأفضل تمويلها بواسطة القروض. وفي عمليات الفورفيتنغ فبدلاً من قيام المصدر بتأمين مخاطر عدم الدفع من قبل المشتري فإنه يطلب كفالة بنكية للورقة التجارية مما يعطيه دفعاً فورياً عند إخلال المشتري بالدفع، وهذه الكفالة<sup>1</sup> عادة ما تعطى من قبل المستورد الذي يعرف الأوضاع المالية للمستورد...

(1) هذه الكفالة أو القبول «AVAL» والتي يمكن أن تأخذ شكل اعتماد الضمان.

هذا النوع من العمليات يلائم عقود التصدير المتوسطة والكبيرة التي تشمل قروضا متوسطة أو قصيرة الأجل حيث أن العقود ذات المبالغ الصغيرة نادرا ما تؤدي إلى خلق كمبيالات. إن القبول من البنك عادة ما يعني عن الحاجة لتقييم الوضع المالي للمشتري بعمق، حيث أن الخاصمين يهتمهم الوضع المالي للبنك الكفيل وكذلك الوضع الإقتصادي لبلد المستورد فالمخاطر التجارية المتمثلة في وضع المشتري قد تم تجنبها بهذا القبول ولكن مخاطر البنك و مخاطر البلد تبقى وهذا ما يساعد الخاصمين على اتخاذ قرارهم بشراء الدين أو عدمه...

**ب. العملات والمصاريف :** يتقاضى البنك عمولة تعهده بالقيام بعملية الخصم، وكذلك

لتعهده بتثبيت سعر الخصم لمدة معينة،<sup>1</sup> كما يمكن تصنيف تكاليف على النحو التالي :

1. رسوم مخفضة من أجل توفير التمويل تبعا للمحتوى خطر المعاملة. ومع ذلك المصدرين على استعداد لدفع 15% إضافية من أجل الفورفيتينغ للاستفادة من الخدمات الإضافية التي يقدمها مؤسسة الفورفيتينغ. وتتحصل مؤسسة الفورفيتينغ عادة حوالي 1% من القيمة الإسمية من المبلغ المستحق، وإذا يريد كان المصدر تسييق ما لمواجهة مستحقته فهو مطالب بدفع فوائد مؤسسة الفورفيتينغ على حسب مقدار التسييق.

2. رسوم الأمامية « *front-end* » وهي رسوم إدارة بنك الاستيراد والتصدير للتعامل مع هذه الصفقة، و هو نوع آخر من التكاليف التي تتحملها المؤسسة.

3. رسم الإلتزام يعطى للبنك مقابل مدة تصل عادة إلى عام واحد من التعهد.<sup>2</sup>

4. كما يتقاضى عمولة إعطاء البنك للمصدر خيار الدخول في هذا الإلتزام، وتسمى العمولة بعمولة الدخول « *bidding fee* » وهي تشبه إلى حد ما عمولة تغطية الفترة من تاريخ العطاء وحتى تاريخ المناقصة في العطاءات الممنوحة للمصدرين مقابل تغطيتهم ضد مخاطر تقلبات أسعار العملات الأجنبية<sup>3</sup> خلال الفترة من تقديم العطاء وحتى الحصول على العقد. إن كلفة الخصم تحسب في البنوك على أساس أسعار إعادة الخصم، وعمولة الإلتزام، وعمولة الدخول، فسعر إعادة الخصم يعكس كلفة الأموال على البنك وعادة ما يعبر عنه في الأسواق الدولية باللايبور (سعر الإقراض ما بين بنوك لندن) لمدة القرض المعنية بالإضافة إلى

(1) ماهر كنج شكري و مروان عطوان: مرجع سابق، ص 166 - 167.

(2) Nalini Prava Tripathy : Financial services, New Delhi, 2007, p 171.

(3) تزداد بازدياد درجة المخاطرة

هامش فوق هذا السعر ليغطي المخاطرة التي يتحملها البنك والربح الذي ينوي تحقيقه . هذا ويتم تطبيق سعر الخصم وكذلك أية مصاريف أو عمولات على القيمة الاسمية للكمبيالة أو سحب المخصومين . ويوجد عامل آخر مهم في تحديد كلفة الخصم وبالتالي في عملية الخصم الفعلية وهو ما يسمى "بأيام السماح" وهي المدة أو عدد الأيام المقدرة للبنك الخاص قبل أن تصل الأموال إلى حسابه، وهذه المدة تضاف عادة إلى كل تاريخ استحقاق تجنبا لأي تأخير قد يحدث وبالتالي يتم احتساب الخصم حتى ذلك التاريخ المتأخر .

وعادة ما تقوم البنوك الخاصة بإضافة "أيام السماح" لأن أي تأخير في استلام الأموال يكلف البنك أموالا من الصعب أن يحصل عليها من أية جهة، فجرت العادة على عدم ذكر أية فوائد تأخير على متن السحب أو الكمبيالة، ولأن المصدر لا يكون معنيا في العملية بعد الخصم والمستورد لن يكون مهتما بذلك، تبين أن البنك الخاص بإضافته لعدد أيام السماح، يكون بهذا قد أخذ بعين الاعتبار أية مصاريف أو كلفة لأي تأخير محتمل للدفع .

أما بالنسبة لسعر الخصم فغالبا ما يشار إليه كسعر خصم مباشر وهذا يعني سعر خصم بسيط أي غير مركب، وفي بعض الحالات يعطي هذا السعر على أساس سعر "خصم المردود" وهو سعر فائدة مكون من كلفة الأموال بالإضافة إلى الهامش الذي سبق ذكره، ومن الممكن مقارنته بسعر فائدة على قرض للمستورد لنفس العملية، علما بأن أغلب البنوك تعطي أسعار الخصم على أساس سعر الخصم المباشر .

وأهمية هذه الأسعار تكمن في أنها تساعد المصدر على احتساب المبالغ الواجب إضافتها إلى العقود التجارية... عادة ما تقدم البنوك هذه الخدمة باحتساب وإعادة احتساب الكلفة ومراجعتها، أثناء المفاوضات عند تغير قيمة العقد أو العملة أو مدة القرض أو برنامج السداد أو أسعار الفوائد .

ج. التوقيت « *Timing* »: كجزء من شروط الدفع في العقد التجاري، يقوم البائع والمشتري بالإتفاق على كيفية إنشاء الكمبيالات أو السحوبات، فمن المعروف أنه يوجد ثلاث طرق للتعبير عن شروط الدفع نقداً:

- نقدا قبل الشحن،

- نقدا بعد الشحن، مع تعهد البنك بإصدار كفالة بأن الدفع سيتم،

- نقدا بعد الشحن، مع تعهد المستورد بأن الدفع سيتم.
- وكذلك بالنسبة لتسديد الدين فإنه يوجد ثلاث طرق للتعبير عنها :
- يتم تزويد المصدر بالسحوبات أو الكمبيالات المكفولة قبل الشحن،
- يتعهد البنك بموجب اعتماد مستندي بقبول كمبيالات أو سحوبات زمنية حال تقديم المصدر المستندات التي تثبت شحن البضاعة والتزامه التام بشروط الاعتماد،
- يتعهد المستورد بالحصول على كفالة أو تعهد بنكي بالدفع عند تقديم السحوبات أو الكمبيالات للبنك مع مستندات الشحن و هذا بعد الشحن.
- فالخاص لا يهتم عادة كيف حصل المصدر على أدوات الدين حيث أنه لن يخصمها إلا بعد أن يستلمها ويجدها مقبولة لديه، وبالتالي فطريقة توقيت الحصول على السحوبات أو الكمبيالات تبقى قرارا يتم الإتفاق عليه بين المصدر والمستورد ويعتمد على درجة الثقة في علاقتهم التجارية معا.
- د. مميزات الـ « *Forfaiting* » : سيتم أخيرا تناول مميزات الفورفيتينغ بالنسبة لكل من المصدر والمستورد وكذلك المؤسسات الأخرى المعنية بالموضوع.
- بالنسبة للمصدر :** يوجد العديد من المميزات بالنسبة للمصدر من أهمها :
- يعتمد التمويل بدون حق الرجوع ما دام المصدر قد أوفى بالتزاماته بموجب العقد التجاري وقدم المستندات الصحيحة للبنك. فحق عدم الرجوع يعني للمصدر ما يلي:
- ← عدم تأثره بتغيرات وتذبذبات أسعار الفوائد خلال مدة القرض،
- ← عدم تأثره بتغيرات وتذبذبات أسعار العملات الأجنبية بعد الخصم إذا كان تعاقدته بعملة أجنبية،
- ← تجنب مخاطرة كل من المشتري، وبنك المشتري وبلد المشتري،
- ← تجنب مشاكل إدارة البيع وتحصيل الدفع.
- عدم الحاجة لإجراء تأمين لفترة ما بعد الشحن، ودفع علاوات التأمين.
- إمكانية قيام المصدر بإعطاء المستورد تمويل كامل (100 %) خاصة إذا كان ذلك يساعد المستورد وفي صالحه ويجعل عرض المصدر أكثر منافسة، وذلك بافتراض حصول المصدر على دفعة مقدمه و بافتراض قبول البنك الخاصم لهذا الترتيب .

- مرونة برنامج السداد لملائمة المستورد وإجراءات بلد المستورد، فإذا كان مطلوباً فترة سماح أطول قبل بدء السداد، أو الدفع بواسطة دفعات سنوية أو أي شيء خارج عن الإجراءات الاعتيادية ليلائم التدفقات النقدية للمستورد، وإذا تم قبول ذلك من قبل البنك الخاص فمن الممكن إدخال هذه الترتيبات وإضافتها حيث لا يوجد شروط وتوثيق متفق عليها ليتم الإلتزام بها كما هو الحال في قروض التصدير الاعتيادية .
- لا تتطلب هذه العمليات حدود محددة مسبقاً بالنسبة "للمكون الأجنبي" في البضاعة وهذه النقطة هامة جداً بالنسبة للبضائع ذات المصدر المتعدد.
- لا يوجد إجراءات وقواعد محددة لتصنيف فترات التمويل حسب أنواع البضائع، حيث أن كل بنك يتخذ قراره لوحده فيما إذا كانت شروط الدفع وفترة التمويل معقولة بالنسبة لنوع البضاعة وقيمة العقد المعني .
- لا يشترط وجود علاقة حساب بنكي بين المصدر والبنك الخاص، فالمصدر يستطيع استخدام أفضل البنوك، لكل عقد على حدا، وحيث أن الخصم هو بدون حق الرجوع، فإن البنك يكون راغباً وسعيداً بالتعامل مع أشخاص ليسوا بزبائنه، على الرغم من أنه يكون راغباً في التأكيد نفسه من المصدر ومن قدرته على الوفاء بعقد التصدير .
- لا تؤثر تسهيلات هذه العمليات على تسهيلات المصدر المالية الأخرى.
- ليس لها صدى كبير، لذلك فالمنافسين لن يعرفوا الطريقة التي تمت بها عملية التمويل، حتى المستورد نفسه قد لا يعرف أن سحوباته أو كمبيالاته هي بدون حق الرجوع.
- تحتاج هذه العمليات إلى توثيق بسيط نسبياً وليس كما هو الحال بالنسبة لعمليات التوثيق المعقدة والمطولة بالنسبة لإتفاقيات القروض التي تتم بين المؤسسات والعديد من المحامين.<sup>1</sup>
- كان يستخدم الفورفيتنغ في البداية أساساً لمعدات التجهيز، ولكن الوضع قد تغير اليوم، فأصبحت مؤسسات الفورفيتنغ تستعمله أكثر في طلبات التصدير الصغيرة.
- يوفر الفورفيتنغ مجموعة من الخدمات مثل التحقق من الجدارة الائتمانية للمشتري، أقصى حد للائتمان، التسيقات المالية مقابل الفواتير، مبيعات دفتر الأستاذ، والإدارة، الخ.<sup>2</sup>

(1) ماهر كنج شكري و مروان عطوان: مرجع سابق، ص 173 - 174.

(2) Nalini Prava Tripathy : op.cit, p 172.

**بالنسبة للمستورد / المشتري :** إن المميزات التي يحققها المستورد من هذه العمليات متشابهة

ومتداخله مع المميزات التي يحققها المصدر ومن أهم هذه المميزات :

- السرعة والمرونة والبساطة،
- إمكانية الحصول على تمويل كامل (100 % )،
- إمكانية التمويل للبضائع ذات المنشأ المتعدد في نفس العملية،
- ترتيب برنامج جدول السداد وأسعار الفوائد لتتماشى مع إجراءات المستورد ومقابلة احتياجات تدفقاته النقدية،
- في حالة عدم استعمال الإعتمادات المستندية فإن العمولات البنكية تكون قليلة،
- إمكانية منح التمويل بعملات مختلفة ومتعددة،
- يكون التمويل أو الإقراض متاحاً على الرغم من عدم وجود غطاء تأميني سواء من القطاع العام أو الخاص في بلد المصدر.

**بالنسبة للمؤسسات الأخرى :** إن هذه العمليات مقبولة ومغرية للبنوك والمؤسسات الأخرى

حيث تحقق هذه البنوك والمؤسسات أرباحها من الهوامش ومن إدارة استثماراتها، كما أنها تقدم خدماتها التصديرية العديدة إلى زبائنها بحيث لا يجعلهم يحتاجون للتعامل مع بنوك أخرى في هذا المجال.<sup>1</sup>

### 3. الفاكثورينغ (الإستحصال) :

ربما تعود نشأة الفاكثورينغ إلى القرنين الماضيين عندما تم تزويد الأراضي في أمريكا الشمالية بصناعات لانكشاير ويوركشاير « *yorkshire et du Lancashire* ». و نظراً لبُعد المهاجرين الإنكليز عن الغرب، شعر مصدرّوا المملكة المتحدة بالحاجة إلى جعل مدفوعات الأقمشة المختلفة والملابس التي شحنت لوجهات غير معروفة آمنة، وغالباً لأراضي معادية للتجار الذين يدفعون نقداً. فخلال سنوات طويلة، لم يستعمل إلا في الولايات المتحدة أين شهد أول ظهور قوي؛ فاستخدم أساساً في صناعة النسيج، و سرعان ما اعتمده جميع قطاعات الإقتصاد الأمريكي.

و بالعودة إلى جذوره الأولى، شهد الفاكثورينغ أول مهمة دولية عندما تدفقت عوامل الإنتاج في الو. م. أ إلى مختلف أنحاء العالم خاصة في أوروبا. ثم تم اعتماده في بريطانيا عام 1960، و ما

(1) ماهر كنج شكري و مروان عطوان: مرجع سابق، ص 175.

لبثت هذه التقنية حتى دخلت إلى جميع القارة. ففي فرنسا، يبدو أنه قد تم ذكر الفاكورتينغ لأول مرة في نص رسمي في عام 1965 من قبل محرر البرنامج الخامس للتنمية الفرنسية. فتم اعتماد الكلمة « *affacturage* »، والتي صيغت من قبل الأكاديمية الفرنسية في عام 1974<sup>1</sup>. أما هو الفاكورتينغ: ينظر البعض إلى عمليات الفاكورتينغ (الإستحصال) على أنها عمليات مشابهة لعمليات الفورفيتينغ، عدا أنها تتم في العادة مع حق الرجوع على البائع، كما أنها تمول السلع الاستهلاكية وليس السلع الرأسمالية، وبالتالي فهي في الأساس لتمويل فترات لا تتجاوز 90-180 يوماً، بالإضافة إلى أن البائع لا يجوّل كل مخاطره على الخاصم كما هو الحال في الفورفيتينغ، إذ أن البنوك لا تدفع العادة إلا ما بين 75-90% من قيمته أوراق الدين. مع ذلك فإنه ليس هناك تعريف محدد ووصف دقيق لمثل هذه العمليات لما تتمتع به مرونة كبيرة وتغيرات مستمرة في أوجه هذا النشاط، ولكن المتفق عليه هو أن عمليات الإستحصال "في إطارها العام هي عبارة عن شراء استحقاقات المجهز (البائع) وفق ترتيبات متفق عليها"، وقد حصلت تغييرات كبيرة على ترتيبات الإستحصال وتطورات متعددة لمقابلة احتياجات كل من البائعين والمشتريين ومؤسسات الإستحصال<sup>2</sup> نفسها.<sup>3</sup> بما أنه لا يعرف تعريفاً قصيراً للفاكورتينغ. لذا نقترح مختلف الجوانب الفنية (التقنية) والتجارية والمالية والقانونية:

الفاكورتينغ هو تقنية بموجبها تعلن منظمة أو هيئة متخصصة *organisme* « *spécialisé* أو العامل « *factor* »، إلتزامها بموجب عقد لا رجعة فيه (غير قابل

للإلغاء) بالتكفل لكل أو جزء من المستحقات التجارية لمورد ما للسلع أو الخدمات.

يمكن القول ببساطة إن الفاكورتينغ هو العملية التي بموجبها تقوم الشركة ببيع حسابات القبض لأحد العوامل « *comptes-clients a un factor* » حسب (الأنجلوسكسونيين).

إن أصالة هذا النظام أمر لا جدال فيه. فقد نحاول في كثير من الأحيان مقارنة الفاكورتينغ والتقنيات التقليدية المختلفة مثل التأمين على الائتمان، وخصم الفواتير غير المقبولة، والتقديم على الفواتير « *l'avance sur factures* ». في الواقع، هذه المقارنة لا تمس إلا جانب واحد أو آخر

(1) Pierre jude : *technique et pratique du factoring*, edition banque, 1984, p 9.

(2) غالباً ما تكون هذه المؤسسات مملوكة كلياً أو جزئياً للبنوك حيث دخلت البنوك الدولية هذا المجال في منتصف الستينات، فشرية لومبارد المشهورة مملوكة كلياً من قبل بنك ناشونال وستمنستر، وشركة هيلو مملوكة بنسبة 90% من قبل فوجي بنك وغيرها.

(3) ماهر كنج شكري و مروان عطوان: المالية الدولية، مرجع سابق، ص 176.

من الفاكورينغ. و باختصار شديد، تدخل العامل « *factor* » يتجلى في ثلاث طرق رئيسية:

- كثافة التمويل: فالعامل يدفع نقدا للمؤسسة جميع فواتيرها،
- التأمين الكلي ضد مخاطر المشتري: هذا الدفع غير قابل للإلغاء، حتى حالة إعسار المشتري،
- إدارة حسابات العملاء: فالعامل يقوم بإدارة حسابات العملاء بنفسه.

تشكل هذه الخدمات الثلاثة مجموعة متناسقة موجهة لتعزيز المؤسسة في مجالات متعددة<sup>1</sup>.

تؤمن عمليات الإستحصال فرصة تمويل فترة ما بين بيع البضاعة وقبض ثمنها، حيث يقوم البائع بتحويل فواتير ووثائق البيع إلى شركة الإستحصال لتقوم بتغطية نسبة مئوية معينة من قيمة هذه الفواتير أو الوثائق التي تتراوح في معدلها حوالي 80 % من القيمة. بحيث تصبح مهمة مؤسسة الإستحصال تحصيل قيمة الفواتير أو الوثائق بالتواريخ المتفق عليها، وتقوم بدفع الرصيد إلى البائع عند قبض القيمة أو بتاريخ لاحق. إن خدمة الإستحصال هذه إما أن تكون على أساس حق الرجوع أو على أساس دون حق الرجوع وهذا يعتمد على طبيعة المخاطرة المعنية المتمثلة في مخاطرة عدم قيام العميل بالوفاء بالتزاماته، ففي حالة حق الرجوع فإن المجهز يتحمل مخاطرة الإستحقاقات التي باعها إلى مؤسسة الإستحصال حتى ولو كان الدفع مؤداه عدم قدرة المشتري المالية على الدفع، ويسمى هذا بالنسبة للمحصل خيار إعادة البيع بينما في حالة عدم حق الرجوع فتقع المسؤولية على المحصل إذا تم الدفع من قبل المشتري .

وتجدر الإشارة هنا إلى أن جميع تسهيلات الإستحصال تكون مع حق الرجوع في حالة وجود خطأ معين من قبل المجهز فيما يتعلق بالبضاعة المرسلة .

ومن المهام مؤسسة الإستحصال، توفير الحماية اللازمة للديون الرديئة، والقيام بعمليات إدارة الديون وتحصيلها وإدارة حسابات البيع متعددة العملات، والحماية من تقلبات أسعار العملات الأجنبية. حيث أن في حالة تعامل المصدر بالعملات الأجنبية، فيإمكانه الحصول على العملة المحلية بكامل قيمة الفاتورة وبالتالي فإن المصدر يتجنب مخاطر تقلبات أسعار العملات الأجنبية دون الحاجة إلى الدخول في عقود « *Forward* » لعمل ذلك، وبالتالي فإن هذه المخاطرة تنعكس على مؤسسة الإستحصال ذاتها. ويستطيع المصدر الحصول على الأموال كلما احتاج إلى ذلك، حيث لا يوجد سقف ائتماني لأن التمويل هنا مرتبط بحجم المبيعات ويزيد بازدياده .

(1) Pierre jude :op.cit, p10.

إن المصاريف التي تدفع مقابل خدمات الإستحصال، بما فيها الحماية من الديون السيئة، تختلف حسب تقدير شركة الإستحصال لحجم العمل وتقديرها للمخاطرة المرتبطة بكل مجهز على حده وإن كانت تتراوح في أغلب الأحيان ما بين 0.5 % إلى 3 % من قيمة المبيعات المحصلة. وتعتبر هذه الكلفة عادة أقل من الكلفة التي من الممكن أن يتحملها المجهز عند قيامه بهذه العمليات بنفسه خاصة بالنسبة للمجهزين الجدد الذين يرغبون في النمو بسرعة، حيث أنه يمكن توجيه الموارد في هذه الحالة إلى أولويات أخرى كالإنتاج، المبيعات، خاصة وأن هذا النشاط يتطلب مصاريف إدارية كثيرة بالإضافة إلى المصاريف القانونية المرتبطة بالمستحقات ذاتها، ومصاريف جمع المعلومات وكلفة تأمين الدين والعلوات المدفوعة وغيرها، وبالتالي نجد شركات الإستحصال على، استعداد للقيام بهذه الخدمة ومقابلة احتياجات المجهزين المختلفة بكلفة أقل وذلك لاستفادتها من إقتصاديات الحجم في هذا المجال.

إن العلاقة بين مؤسسة الإستحصال وعملياتها هي علاقة خاصة ووطيدة وأكثر من تلك العلاقات الموجودة في أغلب أنواع تمويل التصدير الأخرى، حيث أن المحصل يجب أن يدرس العديد من الأمور المرتبطة بهذا العمل قبل اتخاذ قراره الدخول في اتفاقية إستحصال مع عميله، فمن الأمور المهمة للمحصل دراسة أنواع السلع و الخدمات المنتجة وكفاءة الإدارة ومدى خبرتها، وأنظمة المراقبة الداخلية للمشروع وشروط التجارة المتعامل بها .

وعادة ما تتم عمليات الإستحصال الدولي من خلال نظام مراسلين<sup>1</sup> حيث يقوم محصلوا التصدير عادة بالتعاقد مع محصلين في دول المستوردين مما يزيد من سرعة ونوعية الخدمات المقدمة، حيث أن محصل الإستيراد هذا يتعامل مع مستلمات محلية ولذلك فهو يعمل في سوق ونظام قانوني معروفين لديه وبالتالي يتحمل المخاطرة التجارية للعميل، ويقوم بتحصيل المستلمات ويتخذ الإجراءات القانونية إن لزم الأمر ويغطي أية ديون غير مدفوعة ويحوّل الأموال إلى محصل التصدير حسب نوع عملة الفاتورة، وإذا قام محصل التصدير بهذه العمليات لوحده فإنه قد يواجه مشكلات في التعامل مع محيط وإطار قانوني غير معروف جيدا له بالإضافة إلى صعوبة الحصول على تقييم ائتماني جيد للعملاء في الدول الخارجية .

(1) بعض مؤسسات التحصيل لها شبكة فروع مراسله تزيد عن ثلاثين دولة عبر القارات المختلفة .

تتبع هذه العمليات عادة إجراءات محددة، حيث يقوم العميل أولاً بإعلام محصل التصدير برغبته في التعامل مع مستورد ما، فيقوم محصل التصدير بالاتصال بمحصل الإستيراد في بلد المستورد لتقييم وضعه المالي الائتماني، وبعد استلام التقرير الائتماني المقبول يشحن العميل البضائع ويقدم الوثائق والفواتير اللازمة لمحصل التصدير، الذي بدوره يدفع قيمتها ويرسل نسخ عنها إلى محصل الإستيراد ليقوم بتحصيل دفعات من المستورد ودفع قيمتها لمحصل التصدير بالتواريخ المحددة.<sup>1</sup>

ب. الفرق بين الفورفيتينغ و الفاكورتينغ:

جدول (5.3): أهم الفروقات بين الفورفيتينغ و الفاكورتينغ<sup>2</sup>

الخصائص	الفاكورتينغ	الفورفيتينغ
1	الملاءمة	للمعاملات القصيرة الأجل، للمعاملات المتوسطة الأجل،
2	الإعتراض (حق الرجوع)	له حق الرجوع و بدونه، ليس له حق الرجوع،
3	الخطر	يمكن تحويله للبائع، كل المخاطر على عاتق مؤسسة الفورفيتينغ،
4	التكلفة	يتم تحديدها من طرف البائع، التكلفة تحدد من طرف المشتري (المستورد)،
5	التغطية	يغطي مجموعة كاملة من الوظائف بسعر محدد سلفاً، يتم تنظيم وتحديد التكاليف على أساس كل حالة،
6	حجم التمويل	تقدم فقط نسبة مئوية من المستحقات، 100% من المستحقات،
7	قاعدة التمويل	التمويل يعتمد على الوضع الائتماني للمصدر، التمويل يتوقف على المكانة المالية لبنك الإستفاد،
8	الخدمات	إلى جانب التمويل، يوفر أيضا خدمات أخرى مثل إدارة دفتر الأستاذ الخ، هو ترتيب تمويلي محض،
9	تقلبات سعر الصرف	لا يحمي من تقلبات أسعار الصرف، يحمي من تقلبات أسعار الصرف مقابل قسط معين،
10	المتعاقدون	بين البائع و مؤسسة الفاكورتينغ. بين المصدر و مؤسسة الفورفيتينغ.

(1) ماهر كنج شكري و مروان عطوان: المالية الدولية، مرجع سابق، ص 178 - 179.

(2) S. gurusamy: financial services, tata ma growth hill, 2eme ed 2009, p127.

## الطلب الثالث: التغطية الداخلية (التغطية الذاتية)

على العموم قد يتعرض المصدر لخطر اعتماد عالي (كبير) و أكثر تعقيدا من ناحية التقييم بسبب التركيبة الجيوسياسية . فمهمة إدارة المخاطر تتطلب اهتمام خاص و صرامة كبيرة<sup>1</sup>.

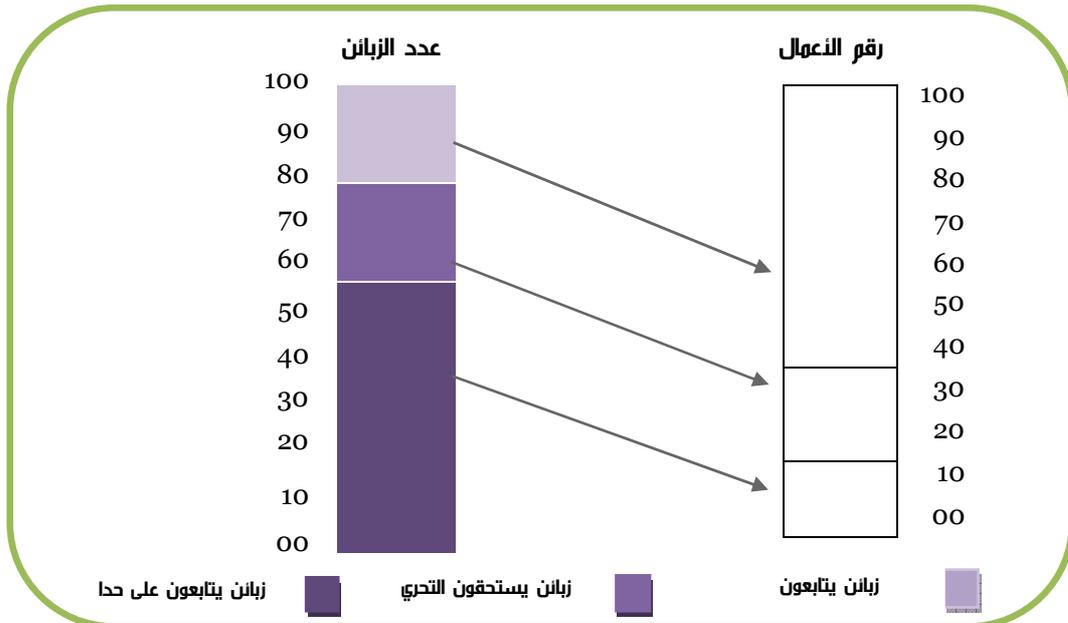
## أولا: التحكم في المخاطر من طرف المؤسسة:

إن التصدي للخطر، يلزم المصدر قبل كل شيء التعرف على العوامل المختلفة و المحددة له. فعموما درجة المخاطرة مرتبطة بتوزيع (تقسيم) رقم الأعمال، وبخصائص العميل ومدة الدفع الممنوحة<sup>2</sup>. فعلى المصدر أن يضع في ذهنه أن الطلب الغير مسوّى قد يكون آخر طلب تقوم به مؤسسته. فبداية قد يكون عدم تسديد بعض المليارات (من الدنانير) لا يشكل خطرا بالنسبة للمؤسسة متعددة الجنسيات، لكنه قد يؤثر على ميزانية المؤسسات المتوسطة و الصغيرة « PME » .

## 1. تجزئة رقم الأعمال وسياسة المبيعات:

إن سياسة المبيعات المعتمدة من طرف المؤسسة يجب أن تكون تصاعدية « progressive » بمعنى عدم إهمال العملاء الأوفياء ذوا الجدارة الائتمانية على حساب العملاء الجدد الذين لا تملك المؤسسة سوى معلومات قليلة عن موثوقيتهم « fiabilite » لهذا الغرض على المؤسسة تحليل المحفظة المالية لزوجها و هذا باستعمال طريقة « ABC » على سبيل المثال. و التي تبين أن:

الشكل (9.3): الطريقة abc



Source : Didier Pierre Monod: op.cit, P 64.

(1) J. Paveau: op.cit, P 332.

(2) lasary: op.cit, p 214.

- ← 15% من الزبائن الذين يمثلون أكثر من نصف رقم الأعمال يجب أن يحظوا بعناية كبيرة،
- ← 20% من الزبائن الذين يمثلون 20% من رقم الأعمال يجرى لهم تحري أقل تعمق،
- ← 65% من الزبائن المتبقين نستطيع « *traités* » تتبعهم على حدا، مع معدل خطر جد مرتفع. فالإرسال يكون على مبالغ صغيرة، لأن عدم الدفع يمكن تحمله ببعض المرونة.
- أ. **المزايا:** هذا الإجراء سهل الاستخدام، فهو يتطلب قدر صغير من المتابعة.
- ب. **محدوديتها:** يجب معرفة كل الحالة المالية لكل العملاء قبل كل عملية. فيجب جمع المعلومات التجارية و تحديثها كل مرة (التحديث الدوري للمعلومات)، مما يؤدي إلى استخدام عاملين بالضرورة. إلا أنه قد تكون هناك معلومات قديمة و هذا لأن معظم هذه المعلومات تؤخذ من ميزانيات السنوات السابقة. (التاريخ القانوني بين إقفالها و نشرها).  
يمكننا أن نعطي مثالا: إن نشر الميزانية يعتبر إجباريا في فرنسا و ليس هو الحال في الخارج.
- ج. **الخيار الإستراتيجي من خلال المخاطر و الرهانات (التحديات) المالية:** إن أهمية الطلب يجب تقديره على حسب المخاطر و الرهانات المالية، و ليس حسب مبلغ العملية لوحده.  
في أغلب الحالات، و قبل تحصيل الإيرادات يجب استثمار أو صرف بعض المبالغ، بغية تسوية بعض مصاريف البحث عن العميل، دفع مصاريف دراسات شراء وسائل الإنتاج، دفع مصاريف المستخدمين، التخزين، مصاريف النقل حسب طبيعة « *incoterm* » المختار.
- د. **الخيار حسب التكاليف:** إن لكل أمان دفع تكاليف، وعليه على كل مؤسسة أن تأخذ بعين الإعتبار مسبقا الأمان الذي تريد الحصول عليه. ولهذا فليس عليها أن تضع أمان بتكاليف (غير مقاسة) « *démesuré* » بالنظر مع التحديات، فيعتبر تصرف غير عقلائي إذا أمن فاتورة 1000 ون، بواسطة اعتماد مستندي أكثر من 2000 ون، لكل من المصدر و المستورد.

$$\%x = 100 \times \frac{\text{الأمان تكاليف}}{\text{الفاتورة مبلغ}} \quad \text{إذا طبقنا الصيغة التالية:}$$

فإذا كان أمان الدفع مطروح، على المؤسسة إثبات:

- إن كانت تكلفتها تستطيع أن تدمج مع الهامش التجاري،

- إذا كان الإرسال ينجز بخسارة،

في الحالة الثانية يجب دفع سعر البيع للبضائع، إذا كان السعر غير تنافسي بالمقارنة بالمنافسة، فعلى المصدر الاختيار بين البديلين:

- إما التخلي من التعامل (البيع) لهذا العميل.
- أو القيام بتأمين دفع اقل تكلفة بالمخاطر المحتملة.

5. **الخيار حسب طبيعة المنتج:** إن بعض تأمين الدفع يتطلب مدة طويلة/ لإتمام الوثائق « *Acheminement* » على غرار التسليم المستندي « *remise Doc* » / فالبضائع تصل بأقل من 24 ساعة، و الوثائق أقل من 8 أيام، مما يلزم أحيانا إلى تقرير التفريغ « *proce de déchargement* » ، فإستعمال هذا التأمين غير منصوح به بالنسبة لبعض المنتجات الخاصة بالنسبة للسلع الغذائية سريعة التلف « *les denrées périssables* »

و. **الخيار حسب طبيعة خطر الدولة:** عندما تقوم مؤسسة ما بالتصدير لدول نامية، فالخطر يكتسي أهمية كبرى: كعدم وجود التزاعات الداخلية أو الخارجية، الإستقرار السياسي، قدرة تحويل العملة الصعبة (القابلة للتحويل *convertible*) ، هم أحد العناصر التي يجب أخذها بعين الإعتبار قبل أي تعامل أو إرسال البضائع<sup>1</sup>.

## 2. إدارة مخاطر العلاقات مع الزبائن:

تهدف ردة الفعل السماح بتقييم متواصل للخطر بأفضل التكاليف، فهي تتجلى في مظهرين:

- التعريف و اختيار مصدر المعلومة الخارجية والداخلية الملائمة :
- إنشاء أداة للتقييم « *la mise en place d'outil d'évaluation* »: إن المعلومات الداخلية سلبية العلاقات التجارية، أما الخارجية فهي مقتناة من طرف متخصصين في المعلومات التجارية أو من طرف شركاء آخرين قد تم تجميعها في مؤشرات المخاطر. فهناك مؤشرين في التجارة الدولية يجمعان تقييم خطر الائتمان و يقيسان كل من المخاطر المتعلقة بمكان ما: خطر الدولة، و الخطر التجاري المتعلق بالزبون الأجنبي.

إن طريقة نقاط المخاطر « *la méthode des point de risque* » أو ما يسمى السجل « *scoring* » تقوم بحساب مؤشر ما عن طريق متوسط مرجح لمجموعة من المعايير و التي تحدد المعايير الممكنة للتفكير المنهجي .

<sup>(1)</sup> Didier Pierre Monod: op.cit, P 65.

فمن الضروري إنشاء نظام تصنيف « *cotation* » لكل عنصر من العناصر. كما يجب أن يتم اختيار هذا النظام تبعاً للعلاقة التاريخية للزبون. فيمكن تكييفها عن طريق تعديل أداة التصنيف، وهذا بإدخال أو إزالة بعض من المعايير. فالحساب يجب أن يعاد تحديثه على الأقل مرة كل سنة. أ.معايير تقييم الخطر التجاري: هناك بعض المعايير تسمح بتقييم الخطر المتعلق بالزبون . هذه بعض منها متعلقة بقطاع النشاط، بالربح، والتنظيم في المؤسسة.

#### ← المعايير المتعلقة بقطاع النشاط:

- عدم الإستقرار: « *instabilité* » فيكون القطاع مستقراً باستقرار تنظيم العرض، و يكون غير مستقراً إذا كان تكرر « *fréquence* » المدخلات الجديدة و المخرجات مرتفعاً. فعدم استقرار قطاع ما يزيد من الخطر التجاري.
- الكثافة التنافسية: « *intensité concurrentielle* » إن الضغط التنافسي يؤدي إلى خفض الهوامش و يرفع من هشاشة المؤسسات الصغيرة.
- التطور التكنولوجي: « *évolution technologique* » في وجود انقطاع تكنولوجي يجب استثمار عدة موارد هامة بدون يقين بربحية هذه الإستثمارات. فهو عامل مشرد للخطر.
- ديناميكية السوق: « *dynamique du marche* » يحافظ المشتري الأجنبي بصعوبة على استقراره المالي إذا كان يعمل على مستوى سوق مشبع أو في انخفاض.

#### ← المعايير المتعلقة بنمط (profil) المؤسسة:

- الأقدمية و الحجم « *ancienneté et taille* »: إن الأقدمية و أهمية الأشخاص و رقم الأعمال يعتبرون على العموم كعوامل مخفضة للمخاطر.
- الشكل القانوني: « *forme juridique* » على حسب الشكل القانوني، المؤسسة الزبونة قد تملك تقريباً ولو جا سهلاً لمصادر التمويل.
- عدد الزبائن: إن تقسيم رقم الأعمال على عدد مرتفع من الزبائن يعتبر عاملاً للسلامة.

#### ← معايير متعلقة بالمنظمة و بإدارة الأعمال (التسيير) :

- استقرار المؤسسة و أقدمية القادة: إن التغيرات الشائعة في المنظمة أو في فريق القادة هي في الغالب علامة للخطر التجاري المرتفع.

– التصديق و الإعتماد « *certification et agrément* » : إن الإعراف بالكفاءة في حالة التصديق، ونقل وظيفة التمثيل و البيع إلى من هو ذا اعتماد يبين أن الإحترافية (الكفاءة المهنية) معترف بها.

#### ← معايير متعلقة بالعلاقات التجارية:

– تأخر التسوية وتعدد النزاعات « *retard de règlement et de nbr de litige* » : قياسا بالعدد المتراكم في اليوم، فتأخر التسوية يعتبر إشارة للخطر. وكذلك الحال بالنسبة لتعدد النزاعات مقيمة بالنسبة المؤوية بالنسبة للعدد الكلي للعمليات المنجزة مع الزبون.

– أقدمية العلاقة « *ancienneté de la relation* » : تعتبر بمثابة شاهد على متانة العلاقة التجارية و تشكل عامل أمان.

#### ← معايير متعلقة بالمعلومات التجارية:

– الشفافية و التنقيط « *transparence et notation* » : إن النشر المنتظم للوثائق المالية و لسير النشاط بهدف إجراء التقييم من طرف الوكالات المتخصصة. هي عبارة عن مؤشرات مساعدة على العموم.

– المؤشرات المالية « *indicateur financier* » : على غرار نسب التحليل المالي « *ratios* ».

ب. إنشاء ملف الزبون (ملفات العملاء): إن ملف الزبون عنصر مفتاح في تسيير العلاقة بالزبون، فهو يرتكز على مجموعة من المعلومات في قاعدة بيانات المؤسسة.<sup>1</sup> فكل متدخل في معالجة الطلبات يشارك في عملية تحديثها « *mise a jour* » فالملف يجمع كل المعلومات المتعلقة بالجدارة الائتمانية و نوعية العلاقة التجارية: المشورة المالية « *avis financiers* »، طعن قضائي « *constestation* » ، نزاعات « *litiges* »، تأخر الدفع « *retard de paiement* » ، طلبات مواعيد الإستحقاق « *demande de report d'echange* » .

ج. تحديد أسقف الإلتزامات: تحدد تبعا لعوامل داخلية و خارجية في المؤسسة.

– الحالة التنافسية: إن مدة الائتمان التجاري المتفق عليها هي عامل تنافسي. فالزبون الأجنبي يبحث في البدء عن تخفيض احتياج رأس المال وهذا بغية عدم التخبط في إطالة الدفع المكلف

(1) هام: إن اعتماد تسيير المخاطر على الزبائن الأجانب يستوجب انعكاس و تكيف نظام المعلومات للمؤسسة. فإمكانية دمج المعلومات ووسائل تقييم خطر الزبون حالة التصدير يعتبر بمثابة أحد معايير اختيار برامج إدارة و تسيير علاقات العملاء .

و المخاطر، فالمصدّر يقوم بتحليل شروط السوق و يقوم بعرض شروط مقارنة بالمنافسة على زبونه. فتطور التجارة الإلكترونية و الدفع بواسطة التحويل قد ساهم في تغيير الواقع (المعمول به). فالمصدّر لا يجب أن ينغلق على نفسه في روتين بل على العكس عليه إعادة التقييم بانتظام، و إذا كان بالإمكان تعزيز (تشديد) المدة المتفق عليها.

— الخطر بالنسبة للمؤسسة: إن سقف الإلتزام هو الخطر الأقصى الذي يمكن للمؤسسة تحمله من شركاتها المؤمنون و مؤسسات الفاكثورينغ. فهو نتيجة انعكاسية حتى في التفاوض الداخلي في المؤسسة بين التجاريين و المالىين. فالتجارىون يبحثون عن تعظيم رقم الأعمال للصادرات، أم المالىون يحتاطون و يقومون بالتسيير بأقل التكاليف لمخاطر الائتمان على حسب الزبون الأجنبي، فعلى التجاريون أن يضعوا تعليمات واضحة:

— الخطر الكلي، المكشوف « *découvert* » الأقصى المسموح به على حساب الزبون،

— سقف<sup>1</sup> وقواعد تعليمات الإلتزام لكل تفاوض،

— خيار طرق إدارة المخاطر: إن تحديد سقف الإلتزام و خيار طريقة تسيير المخاطر هما مرتبطان بقوة، فالبنوك و مؤسسات التأمين و مؤسسات الفاكثورينغ ليسوا مستعدين لقبول أي مستوى من الخطر. فكلما ارتفع الخطر قلت إمكانية التأمين و التحويل و يزيد (يرفع) من التكاليف و معالجة حوادث الدفع. فكل من قاعدة البيانات و ملف الزبون (العملاء) يسمح بمتابعة منتظمة لتواريخ الإستحقاق. فكل تأخر للدفع ينبه إلى تدهور محتمل لمخاطر الائتمان.

— في إطار العلاقة مع العميل (الزبون): إن الرسائل « *lettres* » و الرسائل الإلكترونية و رسائل الهاتف تذكر الزبون و تنبهه بتجاوز تاريخ الإستحقاق<sup>2</sup>. فأول تذكير يطلب المعلومة و يحفظ نوعية العلاقة مع العميل، و التي تتبعه على العموم تذكيران آخران أكثر حرما و تدرس أن فتح اعتراض قضائي. و لهذا يفضل المصدّر اختيار وسيلة و تقنية دفع التي تضمن له التحكم في تواريخ الدفع. ففي عمليات التصدير يصعب التنفيذ الإجباري لهاته التعليمات (يثبت أنه من الصعب جدا التنفيذ الإلزامي لأحكامها من الناحية النظرية).

(1) هناك وسيلة (أداة) منتظمة لكل السقوف و تعليمات الإلتزام الضرورية لحماية نوعية تسيير المخاطر و ارتباطها بالبيئة المتغيرة.

(2) المادة 5211 " للقانون الجديد للتسوية الإقتصادية" في القانون الفرنسي ينقل التوجيه الأوربي بتاريخ 8 أوت 2000 لتأخرات الدفع، يلزم البائع في الإتحاد الأوربي بأن يحدد في شروط التسوية سعر الفائدة لغرامة التأخر المستحقة منذ اليوم الموالي لتاريخ الإستحقاق، فتطبيق الغرامات يعتبر أوتوماتيكي ولا يلزم أي تذكير.

- بواسطة أطراف خارج المؤسسة: هي مسؤولية تحصيل الحقوق الغير مدفوعة. وتتم تنفيذها، بعد معاينة حادثة الدفع، بواسطة مؤمن اعتماد أو بواسطة مؤسسة متخصصة.
- بواسطة اعتراض قضائي: إن طرق الإجراءات المطبقة، حقوق ومحاكم كفاءة يتم تحديدها بواسطة العقد أو بواسطة الشروط العامة للبيع المقبولة من طرف المشتري.
- في الواقع العملي، كل اعتراض قضائي أو تحكيمي دولي يمر على غرف محامون متخصصون. فالإعتراض القضائي يمكن أن يكون بواسطة المصدر، بواسطة مؤمن ائتمان أو بواسطة مؤسسة تحصيل مفوضة لهذا الغرض.
- د. السهر الكلي على المخاطر:** التحليل الإحصائي لمحفظة العميل (الزبون) يقدم معلومة الحالة العامة للمؤسسة. فرقم الأعمال المجرى على عدد من الدول يمتص (يخفف) كل ما قد ينتج تدهور الوضعية الاقتصادية لبلد ما أو منطقة معينة. كذلك الحال بالنسبة للخطر التجاري. فتأثيره يكون أكبر من مصدر يملك محفظة عملاء جد محدودة العدد .

### ثانيا: التسيير الأمثل للمخاطر في المؤسسة:

هذا التسيير الأمثل هو من جهة لتقليل من المخاطر عن طريق التسيير الداخلي والذي يخص كل المؤسسة، ومن جهة أخرى الاختيار الأفضل في سوق جد تنافسي للتقنيات والشركاء التي تسمح بتحويل الخطر .

#### 1. تحسيس كل المؤسسة :

فإدارة مخاطر الائتمان تسند إلى الإدارة المالية لكن التسيير الفعال يتوقف على التحكم في مجموعة الإجراءات التجارية<sup>1</sup> .

#### الجدول (6.3) : خطر الائتمان الخاص بكل المؤسسة

المهمة mission	العمل Tache	الوظيفة Fonction
<ul style="list-style-type: none"> <li>– ضمان استقرار الخزينة (الصندوق)،</li> <li>– إدارة الخطر،</li> <li>– الحرص على مردودية المؤسسة.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– تقييم الخطر الكلي،</li> <li>– وضع حلول للتسيير،</li> <li>– تحديد إجراءات (قوانين) الإلتزام.</li> </ul>	<p><b>الوظيفة المالية</b></p>

(1) J.paveou et autres : op.cit.p376.378

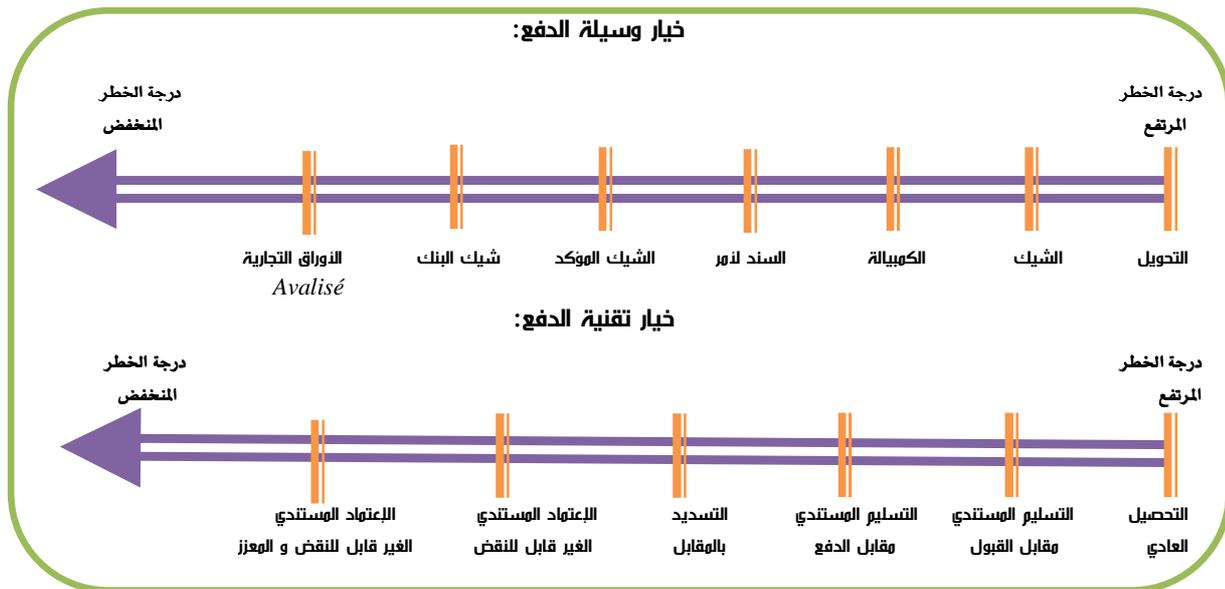
<ul style="list-style-type: none"> <li>- الحفاظ على الحقوق وإمكانية القيام بالإعتراض.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- تحليل وضبط الشروط العامة للبيع والشراء،</li> <li>- تحضير العقود،</li> <li>- القيام بعملية الإعتراض القضائي.</li> </ul>	<p><b>الوظيفة القضائية</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- تقييم الخطر،</li> <li>- الإحتياط ضد الخطر،</li> <li>- حل المشاكل.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- البحث عن أسواق التصريف،</li> <li>- التفاوض،</li> <li>- تأسيس عقد البيع،</li> <li>- تسيير العلاقة مع العميل (زبون).</li> </ul>	<p><b>الوظيفة التجارية</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- الإبتعاد عن كل نزاع تجاري وكل مصدر للتعن القضائي الخاص بالديون.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- الإنتاج،</li> <li>- احترام التخصص وتخطيط شروط الإرسال.</li> </ul>	<p><b>الوظيفة التقنية واللوحيتسية</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- الحرص على متابعة سيرورة العملية،</li> <li>- حل المشاكل.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- معالجة الطلبات،</li> <li>- إجراءات السلسلة المستندية .</li> </ul>	<p><b>إدارة المبيعات</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- إنذار الإدارات المالية والتجارية حالة عدم احترام الإستحقاق.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- متابعة الإستحقاقات،</li> <li>- التحصيل (التسديدات)،</li> <li>- تحديد حسابات العملاء.</li> </ul>	<p><b>المحاسبة</b></p>

Source : J paveau:opcit.P359.

## 2. خيار وسائل وتقنية الدفع:

إن اختيار الوسيلة و تقنية الدفع: يطرح الإهتمام بأمان الدفع. هذا الهاجس يطرح بطريقة مغايرة حسب ظروف المعاملات.

### الشكل(10.3): خيار وسائل و تقنية الدفع



Source : corine pasco: op.cit, p 126.

فستطيع توضيح أربعة عوامل لتحديد الإختيار:

- الأمان بالنسبة للبائع و المشتري،
- القبول التجاري،
- التكاليف بالنسبة للبائع و المشتري،
- الموثوقية « *La fiabilité* ».

#### أ. الأمان بالنسبة للبائع و المشتري:

— اليقين بالدفع: إن وجهة نظر البائع "أنه لا يكفي البيع فقط، كذلك يجب أن تتم عملية الدفع" أي التحكم حين اختيار تقنية الدفع، فأمان الدفع هو العامل المحدد لإختيار وسيلة و تقنية الدفع.

— مراقبة العملية اللوجستية: هذا الهاجس لا يُلزم إهمال وجهة نظر المشتري. فالتحكم في التواريخ و في نوعية المعلومة المنقولة عبر المستندات (الوثائق) يولد وسيلة مراقبة المشتري المعطى للأمر لمختلف العمليات اللوجستية المرافقة للعملية. فالمصدر يتضرع بهذه الحجة بغية إقناع المشتري المتردد بقبول الدفع عن طريق الإعتماد المستندي؛ بالمقابل يقوم المصدر بالإستفادة من ضمان الدفع المعطى من طرف البنك إذا كانت المستندات مطابقة. ففي التسليم المستندي فمهما كان طلب المصدر، فالمشتري الذي لا يقوم بسحب المستندات يراقب إتمام العملية اللوجستية و الدفع. و بالمقابل يكون هناك أحيانا حمل مفرط للخطر من طرف المصدر.

— تغطية المخاطر الخارجية بالعلاقات التجارية: إن الدفع لا يمكن فقط في إرادة المشتري فتقنيات الدفع تحول إلى البنوك جزء من عملية الدفع. كما أن تنفيذ هذه التحويلات للأموال يتوقف كذلك على السلطات المالية و السياسية الوطنية. كذلك في حالة مخاطر الدول، على البنوك تأكيد طلب الفتح للإعتماد المستندي الغير قابل للنقض و المعزز يكون مطروحا.

— ضرورة وجود مقارنة كلية لأمان الدفع: إن أمان الدفع بواسطة تقنية دفع هي إحدى حلول تسيير المخاطر المالية في التجارة الدولية. كما أن الإحتياط في إطار تسيير مخاطر العميل، كما أن كل من تأمين القروض، التنازل عن الحقوق المالية (الديون) بدون

اعتراض يعتبران طرق أخرى تسمح للمصدر بأن يسترجع كل أو بعض من ديونه حالة وجود متضرر. هذه الحلول ليست بديلة كلياً لكل الدول. من خلال نوعية السلع المباعة، فقد تكون إلى حد ما مقبولة، و إلى حد ما مكلفة.<sup>1</sup>

ب. **القبول التجاري:** إن المشتري و البائع هما إلى حد ما مشتركان نوعاً ما في إختار وسائل أو التقنيات للدفع. فالمصدر الذي يفرض على المشتري نوعاً من الدفع الغير عادي (الغير متعارف عليه) عليه إثبات الغرض من هذا الإنقطاع. فتنفضيل وسيلة دفع يتوقف على عوامل مرتبطة بالبلد و في بعض الحالات الإستعمالات التجارية لقطاع النشاط. ففرض الدفع بواسطة الإعتماد المستندي في بعض العروض ما هو إلا إشارة لغياب الثقة من طرف المشتري المنتظم<sup>2</sup>، فشهرة العميل، نوعية توقيعه، الإعتراف الدولي له، و تقييمه من طرف وكالة متخصصة تجعل أنه من الصعب تجارياً قبول الدفع قبل الإرسال أو بواسطة الإعتماد المستندي.

ج. **التكاليف بالنسبة للبائع و المشتري:** قد يتوقف حجم تكاليف التقنيات على حجم (بطيء) التعاملات الإدارية و على مدى التعرض للخطر في البنوك المتدخلة. لقد أصبحت المبالغ المتعامل بها مهمة (كبيرة)، فالجزء المحدد مرتبط بالتكاليف الإدارية فقد أهميته بالمقارنة مع الجزء المتغير بالنسبة للإلتزام البنكي. هذه المصاريف (التكاليف) تقارن بمجموع التكاليف لمختلف الحلول الأخرى.

فتقاسم التكاليف بين الطرفين (البائع و المشتري) يؤدي إلى جاذبية العرض. فتقنية الدفع المكلفة للمشتري تخفض من تنافسية العرض التجاري. و عليه يجب تعويضه بواسطة امتياز فيما يخص السعر. فالأخذ بعين الإعتبار أن التكلفة تتعدى أيضاً إلى تكلفة مالية للدفع المسبق أو ربح دفع متأخر للإئتمان المتاحة من طرف التقنية المستعملة.

د. **الموثوقية *la fiabilité*:** بالنسبة للبائع، لا يكون الدفع قد تم إلا عندما يصبح حسابه البنكي دائماً بالمبلغ الذي على عاتق العميل. فكون وجود عملية موثوقة للدفع تضمن تحصيل سريع لمدة معروفة مسبقاً.<sup>3</sup>

(1) J paveau: op.cit. P359-360.

(2) من الأحسن اجتناب المتعاملين التجاريين في الوضعية الصعبة، بفرض تقنيات دفع مقبولة تجارياً. غير أنه في حالة الشك، يجب اللجوء إلى حلول تسييرية للمخاطر "صامتة" « *silencieuse* » غير مدرجة من طرف العميل (الزبون).

(3) *ibid, op.cit, p 360-361.*

## خاتمة الفصل

إن تضاعف تأخرات الدفع و تخلف المدين (عجزه) يطرح مشاكل مالية للمؤسسة، نتيجة للمخاطر التي تجلبها التجارة الدولية و التي تتطلب من المؤسسة تسييرها بحذر. و هذا لتقليل مخاطر عدم التحصيل و تسريع تحصيل الفواتير المرسلة. و لهذا يعتبر التحكم و تسيير المخاطر من خلال الوقاية، التغطية، التحويل، و التغطية الذاتية كجملعة من الإجراءات التي تقوم بها المؤسسة لتجنب خطر عدم وجود السيولة و عدم القدرة على السداد. بهدف استبعاد العملاء غير المرغوب فيهم. كما تتطلب كذلك معرفة الضمانات الملائمة و خدمات تأمين الائتمان أو الفاكторинг بهدف تجنب الطعون القضائية.

رغم هذه الإحتياطات المتخذة من طرف المؤسسة، إلا أنه يجب على المؤسسة أن لا تهمل عوامل أخرى مهمة في التسيير الأمثل لمخاطر عدم التسديد إذ لم أقل الأهم على غرار المخاطر القطرية حالة تفكيرها التعامل مع الخارج، التي تدخل في اطار التغطية الذاتية من طرف المؤسسة لأنها قد تطرح عقبات للمؤسسة يصعب تفاديها.

## الفصل الرابع

# انعكاس المخاطر القطرية على التجارة الدولية

المبحث الأول:

المخاطر القطرية

المطلب الأول: مفهوم المخاطر القطرية

المطلب الثاني: تقنيات تقييم المخاطر القطرية

داخل المؤسسة

المطلب الثالث: العلاقة بين المخاطر القطرية و

مخاطر عدم التسديد

المبحث الثاني:

تصنيف المخاطر القطرية

المطلب الأول: التصنيف

المطلب الثاني: المعايير و المكونات الرئيسية

للتصنيف

المبحث الثالث: انعكاس المخاطر القطرية

على التبادلات التجارية

المطلب الأول: النموذج المستعمل

المطلب الثاني: تقدير النموذج و تحليل النتائج

الفصل الرابع

الفصل الرابع

الفصل الرابع

الفصل الرابع

الفصل الرابع

الفصل الرابع

## مقدمة الفصل

إن أزمة الديون في المكسيك في عام 1982 والتي أجبرت البلاد على إعلان توقف الدفع (الموراتوريوم)<sup>1</sup> هي أحد أول وأهم المظاهر المعاصرة لخطر القطر (البلد). هذا المفهوم أخذ على قدم وساق خلال فترة 90 مع أزمات الدول النامية (الأزمة الآسيوية 1997، والأزمة الروسية لعام 1998...).

ووفقا للبروفيسور برنار ماروا « Bernard Marois »، "المخاطر القطرية" ليس مفهوما جديدا. فظهورها يمكن أن يكون له تاريخ ثابت مع تأميم جمال عبد الناصر عام 1956، لقناة السويس. خلال السنوات 60-70، فالتعرف عليه يكون من خلال المخاطر "السياسية" ومعظمها كانت نتيجة تأميم الصناعة البترولية في كل من الشرق الأوسط و الجزائر.

في الواقع، في ضوء عولمة الإقتصاد وتوالي الأزمات نتيجة لتوسع حركة رؤوس الأموال على الصعيد العالمي، فالأعوان الإقتصاديين والماليين على وجه الخصوص، الذين يفضلون خيار الإستثمار والنمو الخارجي، بحاجة إلى معلومات دقيقة بشأن تقييم المخاطر في البلدان المعنية بهذا الشأن.

(1) الموراتوريوم هو قرار رسمي بتأجيل دفع الديون .

## المبحث الأول: المخاطر القطرية

إن خطر الدولة (البلد أو القطر)، يوضح إمكانية الخسارة أو انهيار الأموال والديون (سواء كانت حقيقية أو تجارية مثلا جزء من السوق) في الخارج. نتيجة لظروف متعلقة بالحيط الوطني (الداخلي). فهو متعلق خصوصا بالقرارات الحكومية لدولة المدين، قيود التدفقات المالية (رقابة النقد) أو السلع (وسائل الحماية)، حجز أو فرض رسوم على التحويلات، نزع الملكية أو تأميم أحد الفروع، و كل الوسائل التي يمكن أن تعرقل السير الحسن أو المروددية أو المدفوعات نحو الخارج ( الأرباح، الفوائد، تسديد القروض، سحب الإستثمارات « Désinvestissent ». إضافة إلى عوامل أخرى قد تحدث في بلد العميل المدين على غرار المظاهرات، الحروب الأهلية أو الخارجية، أزمة سياسية، إجتماعية، إقتصادية أو مالية، أو انقطاع العلاقات التجارية و المالية مع بلد المصدر (حصار إقتصادي مثلا).<sup>1</sup>

## المطلب الأول: مفهوم المخاطر القطرية

إن التطور المستمر للعلاقات الإقتصادية و أنماط التسوية و المبادلات الدولية، إضافة إلى الظهور المستمر للأزمات المالية و الإقتصادية و السياسية، فلقد تعددت الأسباب، وتعددت المفاهيم المحددة للمخاطر القطرية، حيث ما نلبث أن نستقر على تعريف إلى أن يظهر حدث يغيره. و لهذا، لكل جانب له نظره الخاصة للمخاطر القطرية، غير أن جلها تُجمع على بعض العوامل التي يتضمنها.

## أولا: ماهي المخاطر القطرية؟

رغم أن هناك تعريف واحد لخطر البلد، و هو مفهوم مركب لمخاطر البلد الذي يشمل في الواقع جميع المخاطر التي يمكن أن تؤثر على المستثمر المالي في تسيير عملياته في اتصال مع بلد آخر إسمه بلد " ذا خطر " « à risque ». فالمخاطر المذكورة ترتبط بحالة هذه الدولة، بغض النظر عن نوعية المدين أو المشروع.

وبالرغم من ذلك، إذا كان هذا المفهوم صعب التحديد والحصر، فتحليله لا يزال مستعصي. فهناك العديد من الأدوات والإجراءات المتاحة للجهات الفاعلة لفهم هذا الخطر.

(1) Michel jura: op.cit, p 333.

## 1. الصعوبات الثلاثة لوضع تعريف:

ما هو خطر البلد؟ إن هذا المفهوم كثر استخدامه في الآونة الأخيرة، إلا أنه لم يعرف بطريقة محددة وعامة، « *universselle* » نتكلم عن "عدم اليقين المرتبط بالبيئة السياسية والإقتصادية وتأثيرها على الأعمال التجارية"<sup>1</sup>. كما تعتبر المخاطر القطرية من وجهة نظر عامة "مخاطر تجسيد الخسارة، الناجمة عن ظروف اقتصادية و سياسية لدولة أجنبية أين تمارس مؤسسة محلية جزء من نشاطها".

فالضرر قد ينجم عن تجميد الأصول (مصادرة الموجودات في الخارج، تجميد الأموال، وقف أو رفض الديون)، خسارة سوق أجنبي، وكذلك لأسباب غير تجارية، كما قد تكون بسبب سلامة أشخاص معينين، فالمخاطر القطرية قد يكون لها محتوى مختلف حيث الأعوان الإقتصاديين المعنيين.<sup>2</sup>

- الصعوبة الأولى تتمثل في غموض العبارة "خطر" (راجع الفصل 3).
- والصعوبة الثانية في تحديد المخاطر القطرية يكمن في تطور المفهوم: فخلال ثلاثة عقود، كانت الطرق والوسائل اللازمة للمخاطر القطرية قد همشت تماما من طرف العولمة.
- وأخيرا، فإن العقبة الأخيرة هي الطبيعة الذاتية للتصنيف. فهناك ثلاث رؤى مختلفة للمخاطر القطرية:

- ← اعتمادا على ما إذا أخذنا وجهة نظر المستثمر، ونوع المخاطرة،
- ← من وجهة نظر المدين لجهة أجنبية، وطبيعة المخاطر،
- ← أو أخيرا منظور الخطر، أي نوع من الأزمات المحتملة.<sup>3</sup>

(1) nicolas meunier, tina sollogob : op.cit, p 5.

(2) laurance billard : analyse des marches et des risque pays et stratigie de developement international de l'entreprise, opu, 2006, p18.

(3) nicolas meunier, tina sollogob : op.cit, p 6.

## 2. الخلط بين المخاطر القطرية والسيادية والسياسية :

إنه كثيرا ما يجري الخلط بين مفهومين: هما المخاطر القطرية والمخاطر السيادية. فالمخاطر السيادية تتمثل في المخاطر التي تتعرض لها المؤسسات المالية تجاه السيادية « *Souverain* » الحكومة المركزية والوزارات والحكومات المحلية والإقليمية... التي منحت أو رفضت القروض، أو أنها غير قادرة على الوفاء بالتزاماتها اتجاههم. أما خطر البلد له مجالا أوسع بكثير لأنه لا يوجد به مفهوم "السيادة"، فالكيان المقصود هو البلد بأكمله. على الرغم من ذلك يرتبط المفهومين ارتباطا وثيقا. ففي الواقع، في سياق التصنيف « *scoring* » ، فتتقيط « *la note* » السيادية لا يمكن أن يكون بعيدا جدا عن تنقيط البلد، غير أن نوعية المخاطر السيادية مرتبطة ببيئة البلاد وقرارات المجلس الأعلى " السيادة " التي نادرا ما لا تؤثر على أداء الإقتصاد.<sup>1</sup>

كما أن خطر الدولة، كما هو قريب هو مختلف عن الخطر السياسي. فهو لا يتضمن عقبات فيما يخص تحصيل الأموال التي ليست من فعل البلد المدين، على غرار انقطاع العلاقات المالية لدولة المصدر و باقي العالم: على العكس قد يتضمن معاملات خاصة (أزمة إقتصادية أو مالية محلية على سبيل المثال).

فقد تقوم المؤسسة أثناء لحظة ما باتخاذ قرار قياس التزاماتها حسب مستوى الخطر لكل بلد أجنبي لهذا فهناك خطوتين يمكن إتباعهما: إما تقدير الإحتمالات المستقبلية للتبادلات الخارجية، أو ما يسمى بالتصنيف « *Notation* » أو « *rating* ». <sup>2</sup>

## 3. تعريف المخاطر القطرية:

أ. المخاطر القطرية التقليدية:<sup>3</sup> حتى سنة 1990 ، كانت المخاطر القطرية محدودة في عنصرين رئيسيين هما : المخاطر السيادية ومخاطر عدم التحويل.<sup>4</sup>

(1) *siafinance*, Publié le 02 octobre 2007 (<http://finance.sia-conseil.com/20071002/la-prise-en-compte-du-risque-pays-une-tendance-de-plus-en-plus-forte/>)

(2) *Michel jura: ibid, op.cit.*

(3) *philippe d'arvisenet et jean pierre petit : économie internationale « la place des banque », dunod,1999, 391.*

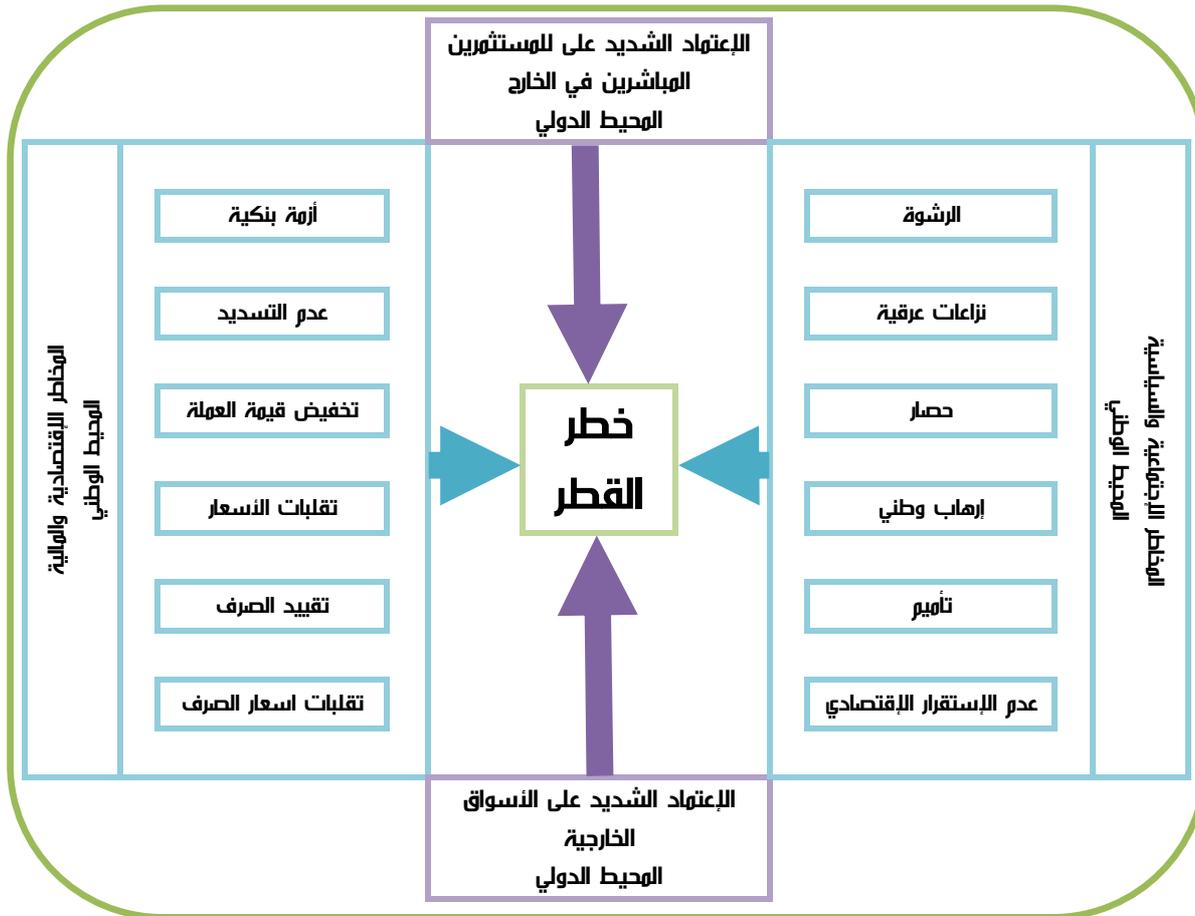
(4) تحدثت مخاطر عدم التحويل عندما يكون البنك المركزي غير قادر على توفير العملة اللازمة لتحويل الموارد من العملة المحلية إلى وسائل دفع الدولية.

ب. المخاطر القطرية : إن المخاطر القطرية هي في الواقع مزيج من العديد من المخاطر تتأثر بثلاثة أنواع من العوامل:

- العوامل الإقتصادية والمالية (فشل الأنظمة المصرفية، ونظام الضرائب الغير مستقر، وسوء إدارة الأموال العامة ...).
- العوامل السياسية (شرعية الحكومات، القمع السياسي، والرقابة ...).
- العوامل الإجتماعية- الثقافية (العادات والتقاليد، وعدم تكافؤ فرص الحصول على الموارد...).

إن الرسم البياني أدناه يوفر إطارا لتحليل المخاطر القطرية، والهدف من ذلك أن نفهم بأن خطر البلاد يمكن معرفته من خلال عوامل كثيرة ومتنوعة من عوامل الخطر (على الصعيدين المحلي والدولي).<sup>1</sup>

الشكل (1.4): عوامل الخطر على الصعيد المحلي و الدولي



Source siafinance: op.cit.

<sup>(1)</sup> siafinance: op.cit.

### ثانيا: سيناريوهات المخاطر القطرية<sup>1</sup>

هي عبارة عن أدوات توقع بامتياز، فسيناريوهات الخطر هو إجراء آخر أساسي في تحليل المخاطر القطرية. يهدف إلى تقديم مزيج لعدة عوامل خطر (اقتصادية وسياسية...) و " نأخذ بعض من خصائصها بالنسبة لآفاق زمنية مختلفة (قصيرة ، متوسطة وطويلة الأجل). نتائج هذا السيناريو تسمح للمستثمرين أو المصرفيين أخذ فكرة أكثر حصرا لمدى الخسائر والمكاسب المحتملة، والتي من شأنها التأثير على اختيار إنطلاق أو عدم إنطلاق العملية.

الرسم البياني أدناه يوجز منطق سيناريو المخاطر القطرية.

الشكل (2.4): سيناريوهات الخطر



Source : siafinance: op.cit.

### ثالثا: الأزمات المالية والمخاطر القطرية:

#### 1. المفهوم:

لا يوجد تعريف أو مفهوم محدد للأزمة المالية، لكن من المفاهيم المبسطة لمصطلح الأزمة المالية: هو أن الأزمة المالية هي اضطراب حاد ومفاجئ في بعض التوازنات الاقتصادية يتبعه انهيار في عدد من المؤسسات المالية تمتد آثاره إلى القطاعات الأخرى<sup>2</sup>.

كما توجد إسهامات فكرية مختلفة حاولت تحديد ماهية الأزمة المالية، من بينها أن الأزمة هي: "حالة تمس أسواق البورصة وأسواق الائتمان لبلد معين أو مجموعة من البلدان، وتكمن خطورتها في آثارها على الإقتصاد مسببة بدورها أزمة اقتصادية ثم انكماش إقتصادي عادة ما يصاحبها

(1) siafinance: op.cit.

(2) د. عبد الله شحاتة - الأزمة المالية: المفهوم والأسباب - [www.pidegypt.org/arabic/azma.doc](http://www.pidegypt.org/arabic/azma.doc)

انحصار القروض، أزمات السيولة والنقدية وانخفاض في الإستثمار وحالة من الذعر والحذر في أسواق المال<sup>1</sup>

## 2. الأزمات والمخاطر القطرية:

إن الأزمات من أهم مولدي المخاطر القطرية باندراجها تحت ما يسمى بالمخاطر المالية و الإقتصادية، بحيث تحدث الأزمات أحيانا ما يسمى بالإهيارات في بعض القطاعات الإقتصادية، أي أنها تنتقل داخل الدولة الواحدة من قطاع لآخر و هذا ما تفسره نظرية الدومينو " مفعول الدومينو"؛ بل قد تُحدثُ أكثر من ذلك إذ يمكنها الانتقال إلى خارج حدود الدولة إلى دول أخرى و هذا ما يسمى بأثر العدوى.

**أ. نظرية الدومينو:** توجد عدة إسهامات علمية تناولت هذه الأزمة بالدراسة والتحليل ، وحاول البعض تقديم صورة مبسطة للأزمة المالية العالمية الأخيرة، من بينهم الباحث الفرنسي الشاب **طوماس غينولي**؛ فتبعاً لوجهة نظرة (غينولي) فإن ما يلخص الأزمة هو مفعول الدومينو؛ فإذا كان هناك صفيين من الدومينو تم وضعهما إلى جانب بعضهما البعض، وهناك صف آخر من الدومينو تم وضعه خلفهما: الصفان الأماميان يقعان، و كرد فعل تتابعي يسقط البقية.

**ب. أثر العدوى:** أو ما يسمى « *Contagion Effect* » أي انتقال الأزمات المالية - مثل تلك الخاصة بأسعار العملة أو انهيار أسواق الأسهم - وانتشارها في دول أخرى. ويختلف الإقتصاديون حول ما إذا كان حدوث أزمة في أكثر من دولة في ذات الوقت نتيجة لإنتشار غير مبرر "للعدوى" بالفعل، أم بسبب مشكلات حقيقية تعاني منها هذه الإقتصاديات التي انتقلت إليها الأزمة، سواء اختلفت تلك الأسباب فيما بينها أم تشابهت.

## 3. الأزمات وانكماش التعاملات الخارجية:

هناك ازدياد كبير في انكماش صادرات دول العالم الثالث، والتي تعتمد معظمها على أسواق الدول الرأسمالية الكبرى، وقد رأينا ما يحدث للمستهلك الأمريكي على سبيل المثال خلال الأزمة الأخيرة ، بكل ما سينتج عنه من إفلاس وإغلاق للمصانع، وزيادة سريعة في نسبة البطالة والفقر والتشريد.<sup>2</sup>

(1) د. الداوي الشيخ - مداخلة تحت عنوان: الأزمة المالية العالمية، انعكاساتها وحلولها - في إطار مؤتمر: الأزمة المالية العالمية وكيفية علاجها من منظور النظام الاقتصادي الغربي والإسلامي - جامعة الجنان، طرابلس لبنان - 13 و 14 آذار "مارس 2009.

(2) د. عبد الله شحاتة - مرجع سابق.

## الطلب الثاني: تقنيات تقييم المخاطر القطرية داخل المؤسسة

إن بمجرد تحديد أي شركة للعوامل الكلية والجزئية « *macro et micro* » التي تستحق النظر في تقييم المخاطر القطرية، فإنها قد ترغب في وضع نظام لتقييم هذه العوامل، وتحديد وتقييم المخاطر القطرية. فهناك تقنيات مختلفة متاحة لتحقيق هذا الهدف. بعض التقنيات الأكثر شيوعاً هي:

- نهج المرجعية « *Approche Checklist* »
  - تقنية دلفي « *Technique Delphi* »
  - طريقة السيناريو « *La méthode des scenarios* »
  - التحليل الكمي « *L'analyse quantitative* »
  - زيارات التفتيش « *Visites d'inspection* »
  - مزيج من التقنيات « *Combinaison des techniques* »
- سنتطرق لكل تقنية بإيجاز .

1. نهج المرجعية « *Approche Checklist* »

إن نهج المرجعية ينطوي على الحكم على كافة الأصعدة السياسية والعوامل (الكلية والجزئية) « *macro et micro* » التي تساهم في تقييم الشركة للمخاطر القطرية. فبعض العوامل (مثل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي) يمكن قياسها من البيانات المتاحة، في حين أن العوامل الأخرى (مثل احتمال الدخول في حرب) يجب أن يكون قياسها ذاتياً. كما أنه إذا لزم الأمر تحويل بعض العوامل إلى قيم عددية حتى تتمكن من تقييمها لبلد معين. فالعوامل التي من شأنها أن يكون لها تأثير أكبر على خطر البلد، ينبغي أن تكون بأعلى ترجيح. كما أن مقاييس بعض العوامل الأخرى ونظام الترجيح المستخدمة هي ذاتية.

2. تقنية دلفي « *Technique Delphi* »

تقنية دلفي تنطوي على الحصول على مشورة مستقلة عن الدول المعرضة للخطر من دون مناقشة مجموعة من المستشارين الذين يقدمون المشورة من هذا القبيل. فالمؤمنون قد يستخدمون هنا موظفي الشركة لإجراء التقييم أو خبراء استشاريين من الخارج.<sup>1</sup> فهي جمع الأفراد الأكفاء (المهرة) و/أو القيام بالإستعلام عن الموضوع المدروس، وتنظيم حوار منظم لهم. فهي مناقشة غير

<sup>(1)</sup>Madura Jeff : *International Financial management.*, Thomson South-Western, 9<sup>th</sup> ed.2007, p 561.

رسمية بين الناس من مختلف الأصول (موظفي الشركة، والإستشاريين والباحثين، الخ.) التي لها انشغالات مختلفة (المالية، ورجال الأعمال والإقتصاديين وعلماء الاجتماع، الخ.) التي من المرجح أن تظهر حقائق من المحتمل أن تؤثر على تطور مدفوعات الدول التي تشملها الإستطلاع (الأخطار التي نبحت عنها). ثم إقامة حوار أفضل بين نفس الأفراد مما يسمح بتوضيح عملية ظهور هذه المخاطر وقياس احتمالاتها كمياً.<sup>1</sup> فيمكن الشركات متعددة الجنسيات أن تضع متوسط للتنقيط المخاطر لهذه الأقطار بطريقة ما، وحتى تقييم درجة الخلاف عن طريق قياس تشتت الآراء.<sup>2</sup>

### 3. طريقة السيناريو : « La méthode des scenarios »

هي جمع الأفراد الأكفاء في مجال دراستها، لتنظيم نقاش حول سيرورة العمليات، والتسلسل المنطقي « *chaine logique* » ، والتي نقوم بتحليل نتائجها على وجه الخصوص. مقارنة بالطريقة السابقة الأكثر دقة في وصف تسلسل النتائج المترتبة على عدد محدود من المخاطر الجد معروفة؛ فهذا النهج أقل غنى من حيث عدد المخاطر المأخوذة بعين الإعتبار، فالخطر قد يكون أن "سيناريو الكارثة" الأكثر تفضيلاً و دراسة ليس هو الملاحظ في الواقع، مما يجعل التغطية غير جيدة. فمثلاً، التخوف من التأميم يؤدي إلى تمويل إنشاء الوجود التجاري بواسطة القروض الخارجية، أو إن الرقابة الشديدة على الصرف لا تتسمح بدفع الفائدة وسداد رأس المال.<sup>3</sup>

### 4. زيارات التفتيش « Visites d'inspection »

تتطلب زيارات التفتيش السفر إلى بلد المعني والاجتماع بالمسؤولين الحكوميين و المسؤولين التنفيذيين للشركات، و/أو المستهلكين. مثل هذا الاجتماع يساعد في توضيح أية آراء غير مؤكدة للشركة التي لديها نحو هذا البلد. و في الواقع، يمكن لبعض المتغيرات، مثل العلاقات بين البلدين، أن تجعل أنه من الصعب تنظيم مثل هذه الرحلات نحو هذا البلد المضيف.<sup>4</sup>

### 5. التحليل الكمي « L'analyse quantitative »

إن بمجرد قياس كل من المتغيرات المالية والسياسية لفترة من الوقت، تمكن نماذج التحليل الكمي من التعرف على الخصائص التي تؤثر على مستوى خطر البلاد (القطر). ولهذا فعملية

(1) Michel Jura: op.cit, p 336.

(2) Madura Jeff: op.cit, p 562.

(3) ibid.loc.cit.

(4) Madura Jeff: op.cit, p 562.

التحليل الرياضي هو أداة إحصائية تستخدم عادة لهذا الغرض. لتوضيح ذلك، نفترض أن هناك بعض البلدان كانت تاريخياً بإمكان تصنيفها على أنها معرضة لخطر يمكن تحمله « *tolérable* »، في حين أن هناك بلدان أخرى معرضة لمخاطر لا يمكن تحملها (لا تطاق) « *intolérables* ». فعملية التحليل الرياضي يمكنها اختبار العوامل المالية والسياسية لجميع هذه الدول، كما تحاول تحديد العوامل التي تساعد على التمييز بين بلد مقبول المخاطر والمخاطر القطرية الغير مقبولة، فعلى سبيل المثال، فقد تجد أن عملية التحليل الرياضي ترى أن النمو الحقيقي للناتج المحلي الإجمالي الحقيقي هو المتغير الحاسم في تفسير ما أن خطر البلد جيد أو سيء. فهذه المعلومات جنباً إلى جنب مع المعلومات التي تم تحديدها لجميع العوامل الأخرى، يمكن استخدامها بعد ذلك في إعادة تقييم بلدان بمرور الزمن. فإذا كان نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي وغيرها من المتغيرات الرئيسية لبلد معين في تدهور، هذا يوفر إشارة إلى أن مخاطر البلد آخذة في الإزدياد. يمكن أن يستخدم تحليل الإنحدار أيضاً لتقييم المخاطر، نظراً لأنه يمكن قياس مدى حساسية متغير ما لمتغيرات أخرى. على سبيل المثال، يمكن لشركة أن تقلل من نشاطها التجاري (مثل نسبة الزيادة في المبيعات) بالنظر إلى خصائص الدولة (مثل النمو الحقيقي لإجمالي الناتج القومي). النتائج المحصلة من هذا التحليل سوف تبين مدى حساسية مؤسسة ما بالنظر إلى اقتصاد أي بلد. فهذه المعلومات تعتبر قيمة لإدراجها في التقييم الشامل لمخاطر البلد.

في حين أن النموذج الإحصائي القياسي يقوم بمسح كمي لأثر المتغيرات على بعضها البعض، التي أظهرت قصورها. على سبيل المثال، عملية التحليل الرياضي المطبقة على البيانات التاريخية وجدت أن النمو القوي للناتج المحلي الإجمالي الحقيقي يمكن أن يقلل من درجة مخاطر البلد. ولكن، إذا كان لا يمكن التنبؤ بالنمو الحقيقي للناتج المحلي الإجمالي الحقيقي لبلد ما، قد يكون من الصعب التنبؤ بخطر البلاد المتغير مع مرور الوقت. لأن تصنيف مخاطر البلد يتم استخدامه في تقييم المشاريع الممكنة في المستقبل، فنظام التصنيف المثالي هو الذي يوفر الإنذار المبكر (المسبق) عن البلدان التي قد تسبب مشاكل للشركة في المستقبل.

وبالتالي، فإن التقنيات الكمية المثالية تحدد الخصائص وتشير كذلك إلى المشاكل المحتملة قبل حدوثها فعلاً (ويفضل ذلك قبل اتخاذ الشركة لأي قرار بشأن التعامل في ذلك البلد). حتى هذا الوقت، لا يوجد هذا النموذج الكمي.

## 6. مزيج من التقنيات « Combination of techniques »

في بعض الحالات، قد يكون من الأنسب لتنفيذ إثنين أو أكثر من الأساليب المذكورة أعلاه. هذه الممارسة تعتبر شائعة، لأن كل تقنية لها مواطن القوة والضعف. على سبيل المثال، زيارات التفتيش (التفقدية) توفر معلومات مفيدة، لكن لا يمكنها لوحدها توفير تحليل كامل عن المخاطر القطرية. فقد يتولد لتقييمات مختلفة للمخاطر بواسطة كل تقنية بلد واحد، وإذا كان هناك اختلافات كثيرة، يمكن إجراء المزيد من التحليل.<sup>1</sup>

يعتبر رصد المخاطر تكملة ضرورية للإصلاح السريع لبروز هذه المخاطر، أو تغيير في احتمالاته. لهذا، يمكننا استخدام جدول مراقبة « *tableau de bord* ». بمعنى أن هناك سلسلة كاملة من الإحصاءات لرصد البيانات التي قد تؤثر على التجارة الخارجية، أو للتعبير عن تدهورها. فالهدف من هذه الوسيلة هو أن تكون مكتملة نسبياً لتسليط الضوء على أغلبية المخاطر، غير أن ما يؤخذ عليها هو كونها صعبة التسيير بسبب كثرة السلاسل.

كما تعتبر هذه المؤشرات أقل كلفة والأسهل من حيث الاستخدام. فهي نوع من الإطار التحليلي الكمي بهدف جعل التطور كمي واضح ومباشر بالمقارنة مع الهدف أو المشكلة. وبعبارة أخرى، المؤشر هو نوع من التحليل الجاهز، الذي يوفر معلومات عن التغيرات في الأخطار القادمة الموالية، كتدهور تغطية التجارة الخارجية الذي يمكن أن يؤخذ على أنه يعني تفاقم للمخاطر التي شكلتها الدولة الملاحظة، مما يبرر إتباع هذه الأخيرة. فعملية تطوير المؤشرات قد تكون على النحو التالي. ففي البداية، علينا تحديد الكميات والمخاطر المراد متابعتها. ثم تحديد المؤشرات التي تسمح برصد مستوى التحقق من التطورات المخطط لها، وقيمة متغيرات الأخطار التي تحدد مصدر الفوارق الملاحظة، والتي تكون بمنى عن التطورات أو الحوادث (الإحصائية أو الاقتصادية) التي يمكن أن تشوه قراءة أو تفسير المؤشرات. غير أنه قد يواجه هذا العمل نوعان من الصعوبات:

يجب إيجاد المصادر الإحصائية والتحري من موثوقيتها (لاسيما بالنسبة للعلاقة المراد استخدامها)، ومعالجتها بطريقة تحولها إلى حادث أو تطورات غير متوقعة وغير مثيرة للقلق تحجب الكثير من معناها (على سبيل المثال، الإعلان عن خطر خيالي، أو عدم تقرير الخطر خلال فترة النمو).<sup>2</sup>

<sup>(1)</sup> Michel jura: op.cit, p 336.

<sup>(2)</sup> ibid, p 337.

## الهطلب الثالث: العلاقة بين المخاطر القطرية و مخاطر عدم التسديد

تقوم وكالات تصنيف المخاطر القطرية و القطاعية بقياس المستوى المتوسط لمخاطر عدم الدفع على المدى القصير المقدمة من الشركات في بلد أو قطاع. فتصنيف المخاطر القطرية يشير إلى مدى تأثير الآفاق الاقتصادية، المالية والسياسية للقطر المعني على الإلتزام المالي للمؤسسة. كما أن تصنيف مخاطر القطاع كذلك يشير إلى مدى تأثير التوقعات الاقتصادية و الحالة المالية المتوسطة للشركات على سلوك الدفع في سياق المعاملات التجارية على المدى القصير لصناعة معينة<sup>1</sup>.

## أولاً: المخاطر القطرية كسبب لمخاطر عدم التسديد

وفقاً لشركة التأمين «*Ducroire*» البلجيكية، إن 90 ٪ من كوارث الائتمان (عدم التسديد) للصادرات سببها المخاطر القطرية.

فخلافًا للإعتقاد السائد، من قبل شركات التأمين الائتماني في أن المتضررون الذين تم تعويضهم بسبب الصادرات خارج أوروبا الغربية، وأميركا الشمالية واليابان وأستراليا ونيوزيلندا، لا يرجع أساساً إلى عزوف الدفع من طرف المدين. بل لعوامل الخطورة الكامنة في البلد الذي يتواجد به العميل. هذا الإستنتاج ينطبق أيضاً على المخاطر التجارية (الحالة العامة لعدم القدرة على السداد من قبل المدينين الخواص، بغض النظر عن حالة التخلف عن السداد من قبل الدولة). وفي هذا السياق، يجب أن تكون هناك معاينة دقيقة ومحدثة لشدة المخاطر القطرية فهو أمر ضروري لجميع المصدرين.<sup>2</sup>

## ثانياً: التوافق بين معايير الخطرين:

قام محلي اليورومني باستطلاعات للمخاطر، فتم تقديم درجة معينة لكل بلد تتراوح بين 0 - 10. فالدرجة 10 تشير إلى مخاطر عدم الدفع معدومة، فحين علامة 0 تدل إلى أنه لا توجد فرصة للدفع.

(1) [www.momagri.org/FR/gouvernance/L-agence-de-notation-un-outil-indispensable-de-minimisation-des-risques-et-d-orientation-des-prises-de-decision-internationales\\_135.html](http://www.momagri.org/FR/gouvernance/L-agence-de-notation-un-outil-indispensable-de-minimisation-des-risques-et-d-orientation-des-prises-de-decision-internationales_135.html)

(2) Ghislaine Legrand, Hubert Martini: op.cit, p 243.

وتعرف المخاطر القطرية بأنها مخاطر عدم الدفع أي بنفس تعريف مخاطر عدم التسديد أو التخلف عن الدفع خلال دفع ثمن السلع، الخدمات، القروض، والتمويلات ذات الصلة بالتجارة والأرباح، باستثناء إعادة تقسيم لرأس المال. هذا التصنيف لا يأخذ بعين الاعتبار الجدارة الائتمانية للطرفين المتعاملين في كل بلد.

### 1. مشاكل عدم السداد حالة المخاطر القطرية المرتفعة :

عندما يتم التعامل خاصة مع الأسواق التي ينظر إليها على أنها ذات خطر كبير بسبب الظروف الاقتصادية المعاكسة والسياسية، ارتفاع معدلات التضخم أو ربما عدم وجود العملة الصعبة. أو لعدة أسباب متنوعة قد تضع شركة تصدير السلع إلى هذه الأسواق في خطر كبير من عدم السداد.

فتقليديا قد يطلب المسيرون الدعم المالي للمساعدة في الحد من مخاطر عدم السداد بسبب هذه العوامل من خلال الحكومات المحلية، والمصارف التجارية أو نوع أخرى من اتفاقات التعاون.

### 2. التشابه والاختلاف لكل من مكونات المخاطر القطرية ومخاطر عدم التسديد

الجدول (1.4): تشابه و إختلاف الخطرين

المخاطر القطرية	مخاطر عدم التسديد
عوامل اقتصادية	
عوامل مالية	
عوامل سياسية	
عوامل إجتماعية- ثقافية	عوامل تجارية

المصدر : من اعداد الباحث

## المبحث الثالث: تصنيف المخاطر القطرية

## المطلب الأول: التصنيف

إن التصنيف هو الأداة الأكثر استخداما في تقييم المخاطر القطرية التي تعتمد على الوحدات الاقتصادية التي تتعاقد على الصعيد الدولي. هذا التقييم هو آلية « *de projection* » لإسقاط الواقع على نطاق أحادي البعد للتقييط « *échelle unidimensionnelle de notation* » فالإجراءات المستخدمة في معايير التصنيف هي (اقتصادية ، مالية و سياسية واجتماعية...) تهدف جدا لجعل هذه الآلية "علمية". وهذا ما تقوم به الوكالات المتخصصة التي هي مسئولة عن إعداد هذا التقييم. هذه المؤسسات هي في معظمها وكالات تصنيف (فيتش، خدمات المخاطر السياسية، موديز وستاندرد اند بورز (Fitch Ratings, Political Risk Services, Moody's et Standard & Poor's) ، ولكن هناك أيضا شركات متخصصة مثل: (استخبارات بيئة مخاطر الأعمال و وحدة الإستخبارات الاقتصادية) (*Business Environment Risk Intelligence ou Economic Intelligence Unit*) والصحف المالية (*Institutional Investor*). ففي فرنسا، شركات التأمين على الائتمان مثل كوفاس *COFACE* (شركة التأمين الفرنسية للتجارة الخارجية) لها دور في تحليل المخاطر القطرية. ففي الواقع، كوفاس الشريك المفضل غالبا للشركات الصغيرة والمتوسطة المصدر التي لا تتوفر لديها الموارد الداخلية لتحليل المخاطر القطرية.<sup>1</sup>

## أولاً: التطور التاريخي لوكالات التصنيف

إن التصنيف المالي « *La notation financière* » أو التصنيف الائتماني في الإنجليزية « *credit rating* » ، فهو صناعة مالية قديمة. ظهرت في الولايات المتحدة لتعزيز تنمية الإصدارات العامة « *émissions publiques* » الناجمة عن حركة رؤوس الأموال مجهولة المصدر في سوق واسعة. في البداية، كان أقرب إلى التحليل الائتماني البسيط. بقيادة الأميركي « *John Moody* »<sup>2</sup> ، هذا النشاط العالي التقنية تم تنفيذه لأول مرة في الولايات المتحدة. فحتى سنة 1970 أين أصبحت وكالات التصنيف من اللاعبين الرئيسيين في أسواق رأس المال. فظهورها كان جنبا إلى جنب مع

(1) *siafinance: op.cit.*

(2) كاتب أول سجل تصنيف في عام 1909.

العولمة المالية، وتطوير الأسواق المالية، لاسيما مع إفلاس «<sup>1</sup> Penn Central» . وبالتالي، بعض المالىين جعلوا من هذا الحدث بلا شك أحد الأسباب التي أدت إلى الزيادة القوية في هذه المهنة. و في الواقع هذا التأثير قد غير طريقة الدفع للوكالات (إضافة إتاوات) ، التي أصبحت مواردنا الآن تأتي من شركات التي تأمل في الحصول على شروط أفضل للإستثمار. و التي في السابق، كانت عائداً من مبيعات التصنيف اليدوي.

فبين عامي 1972 و 1980، العشرات من الوكالات تم إنشاؤه في أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية. ومع ذلك، فإن ظهور هذه الوكالات خلال هذه السنوات لم يكن سلسا في الواقع، فخلال هذا العقد، أظهر المصدرين والمستثمرين بشكل متزايد الكثير من الإنتقاد لوكالات التصنيف رفع من شبح فقدانها لإستقلالها. وخصوصا بعد الإتهامات المالية المذهلة من إفلاس البنوك الأمريكية «*Savings and loans*»، ففي عام 1980 إتهمت وكالات التصنيف بالبطء الشديد و بالأخبار السيئة. بالإضافة إلى موجة إعادة الهيكلة التي مست تقريبا جميع الشركات في سنوات 80 مما سلط الضوء على نقاط الضعف على وكالات التصنيف .

ردا على هذه الإنتقادات، أعطت وكالات التصنيف أهمية كبرى لنشاطها والعلاقات العامة، ولهذا تم اعتماد تكنولوجيات جديدة مثل "مراقبة الائتمان" «*credit watch*» أو الوضع تحت المراقبة للوحدات المصنفة. وقد قررت الوكالات إصدار رأي حول البرامج (القضايا) الحساسة وإمكانية تدهور البيئة .

حاليا، قد زاد عدد وكالات التصنيف في جميع أنحاء العالم، وأصبحت لا غنى عنها في سياق جميع المعاملات المالية .

إن الفضائح المالية لعام 2002، بما في ذلك شركة «*Enron*»، التي نقلتها وكالة «*Moody's*» أدت اليوم إلى إعادة النظر و التفكير، لأن العديد من المراقبين شككوا في دور وأساليب عمل وكالات التصنيف.

(1) شركة قديمة للسكك الحديدية الأمريكية.

## ثانيا: الغرض من التصنيف (التقييم)

## 3. تعريف :

التصنيف الائتماني هو " تقييم مستقل وموضوعي ودقيق لكفاءة و قدرة أي وحدة تجارية لتلبية المواعيد والإلتزامات المالية (تسديد أصل الدين والفائدة<sup>1</sup>) ". فتخصيص أو تأهيل هذه الكفاءة على شكل فئة تصنيف ائتماني يعكس نوعية توقع الوحدة و مستوى المخاطر المرتبطة بها، لأي مقرض، دائن، أو مؤجر أموال سواء دفعت أو لم تدفع في مواعيدها.

فهذا التصنيف، في الحقيقة، يترجم: كل المعلومات ذات الصلة بشأن احتمال حدوث تقصير من المصدر « émetteur ». وبالنسبة للدولة، فالتقييم لا ينطوي على الكفاءة فقط ولكن كذلك عن رغبة مسيرو الأعمال وخصوصا البلدان ذات المؤسسات الضعيفة على غرار بلدان أفريقيا .

و يتم التصنيف بناء على طلب من الوحدات التي تريد جمع أموالها. فحين، أن وكالات التصنيف الذي يتمثل دورها في عملية معالجة المعلومات في السوق أو إتاحتها للمستثمرين والموردين والزبائن، فبعض المعلومات، تستعمل في تصنيف عدد من المؤسسات المعينة دون أن تكون هذه الأخيرة قد حصلت عليها من قبل. هذا ما يسمى بالتصنيف الغير المرغوب فيه أو "التصنيف الفظ" « notation sauvage ». هذه الممارسة تعتبر مناقضة للمنافسة لبعض الوكالات، في حين أنها بالنسبة لآخرين تصب في مصلحة المستثمر.

## 4. مجال تدخل التصنيف

تدخل وكالات التصنيف على مستوى أي وحدة أو منظمة ترغب في الحصول على الائتمان. ويشمل نطاق العمل:

- المؤسسات ذات الأعمال التجارية والصناعية،
- مؤسسات الائتمان والمؤسسات المالية،
- هيئات الإستثمار الجماعي في الأوراق المالية،
- الدول والجماعات المحلية .

<sup>(1)</sup> Daniel KARYOTIS, une nouvelle approche du risque, édition Banque, Page 12.

فيما يتعلق بتصنيف الدول « *Etats* » ، فهو يتم على نحو متزايد. وذلك لأن كل دولة لديها فكرة الوصول إلى السوق الدولية الكبيرة لرأس المال الخاص فرأس المال العام مكلف أكثر وهو يزداد ندرة. هذا السلوك هو المعتمدة من قبل البلدان المتقدمة والإقتصاديات الناشئة.

### ثالثاً: أنواع ومبادئ التصنيف :

#### 1. أنواع التصنيف :

هناك نوعان من التصنيف، تقييم يتم على المدى القصير و تصنيف في المدى الطويل .

أ. **تصنيف المدى القصير:** في هذه الحالة، تسعى وكالة التصنيف إلى تقييم قدرة المصدر على الوفاء بالتزاماته قصيرة المدى (الإستحقاق أقل أو يساوي 12 شهرا) فيما يتعلق بالديون التجارية وديون المصارف أو ديون بين المؤسسات. ضمن هذا الإطار تتدخل شركة « *COFACE* » (1 عالميا في تأمين ديون التصدير) من خلال خدمة « *@rating* ».

فيؤمن هذا النوع من التصنيف، كل من العلاقات التجارية أو المعاملات بين مختلف الأطراف الفاعلة. مما يتيح معرفة ذلك في أسرع وقت ممكن هوية الشركة موضوع التعامل، ومقدار الديون الأقصى المسموح به للوحدة المصنفة الطالبة للقرض .

ب. **تصنيف المدى الطويل :** يتعلق بالديون الطويلة المدى، لذا، فيعتبر هذا النوع مفيدا لسوق السندات، فيعتبر بمثابة طريق ضروري للوصول إلى سوق السندات. حتى لو أنها ليست توصية للشراء، فإنه يسهم إسهاما كبيرا في قرار الشراء.

#### 2. المبادئ العامة للتصنيف :

هذه هي المبادئ التي وضعتها اللجنة التقنية لـ « *OICV* » « *Organisme International des Commissions des Valeurs* » (المنظمة الدولية للجان الأوراق المالية). هذه المبادئ تهدف إلى تعزيز سلامة وكالات التصنيف. مما يساهم في إضفاء قدر أكبر من الإستقلالية في التحليل. فهي تغطي أربعة محاور رئيسية .

أ. **الجودة والنزاهة في عملية التصنيف:** هذا المبدأ يلزم وكالات التصنيف إنتاج تعليقات موثوقة ونزيهة، مما يساعد على تقليل التباين في المعلومات « *asymétrie* » « *d'information* » بين المقرض والمقترض والمتدخلين الآخرين في السوق .

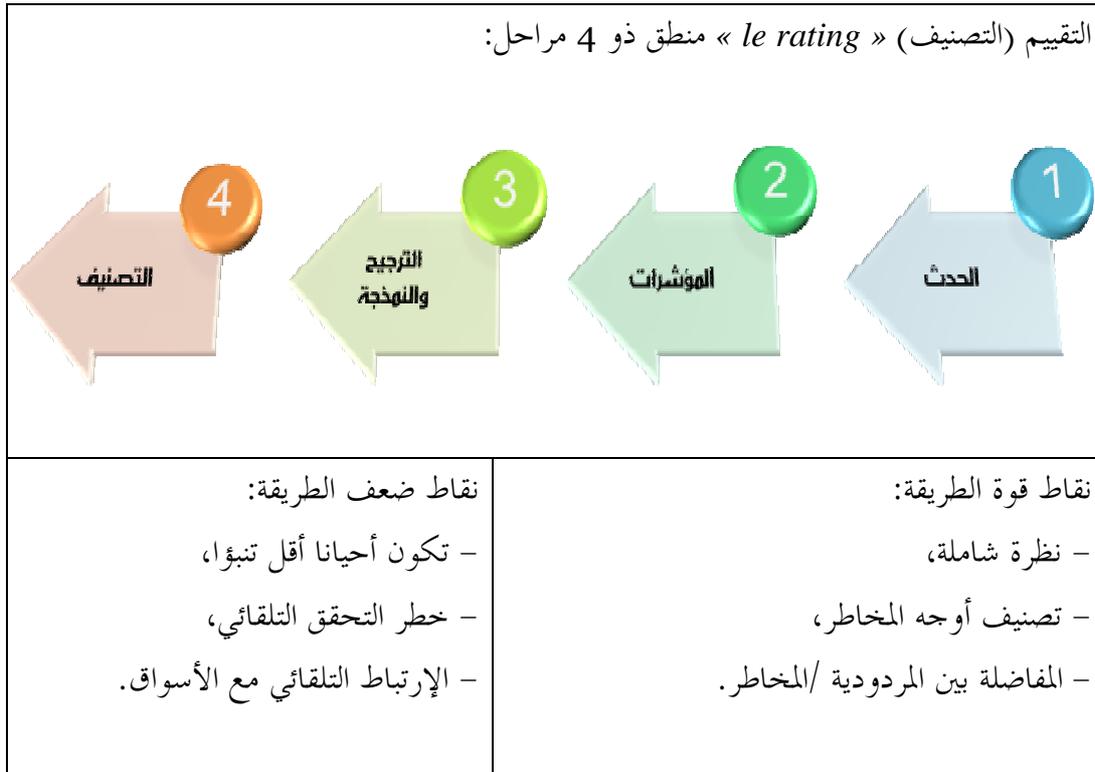
ب. **الإستقلالية:** هذا المبدأ يلزم الوكالة تجنب أي نشاط أو عملية أو علاقة يمكنها أن تؤثر على الإستقلالية والموضوعية في عملية التقييم (التصنيف).

ج. **الشفافية:** إن أساليب التصنيف كانت محل لانتقادات واسعة في السنوات السابقة، لأنها انتمت إلى "الصناديق السوداء" « *des boites noires* » التي هي ليست في متناول الأشخاص خارج الوكالة. هذا المبدأ جاء ليبتل عتامة منهجيات التصنيف، و التي من المرجح أن تنال من مصداقية لآراء الوكالات .

د. **السرية:** من خلال هذا المبدأ، فإنه يلزم من أعوان التصنيف الحفاظ على سرية المعلومات السرية التي تعلموها من خلال العمل والمعلومات التي تم إرسالها من قبل المسيرين خلال التحقيقات. و بهذا الصدد، يجب أن يتم الإتفاق على شرط أن تكون السرية بين الشركة المصنفة و وكالة التصنيف<sup>1</sup>.

### 3. قوة وضعف الطريقة:<sup>2</sup>

#### الشكل (3.4): منطق التصنيف



Source : siafinance: op.cit.

(1) Valery Tardy Kouassible : Université De Cocody (Cote D'ivoire), *De l'Importance d'une Agence de Notation pour le Marché Obligataire de l'UMOA*, <http://www.memoireonline.com>

(2) Sébastien Benat: op.cit.

## الطلب الثاني: المعايير و المكونات الرئيسية لوكالات التصنيف

## أولاً: وكالات التصنيف :

تنقسم وكالات التصنيف إلى قسمين أحدهما يعتمد على التقييم السيادي لتحديد المخاطر القطرية و الآخر يعتمد على عوامل أخرى مختلفة لتحديد المخاطر القطرية.

## 1. التقييم الائتماني السيادي :

أ. مؤشر ستاندر أند بورز: ( أنشأت بشكلها الحالي في عام 1941 بعد اندماج شركة ستاندر للإحصاء و شركة بورز للنشر، و بدأت بتصنيف الأسواق الناشئة عام 1977 و لها 17 مكتبا في 13 دولة، و قد قيمت أكثر من 400 إصدار في 45 دولة من الأسواق الناشئة).

## الجدول (2.4) : المعايير المستخدمة في ستاندر اند بورز

العنوان	عدد المعايير
المخاطر السياسية	8 معايير
العلاقات الدولية	4 معايير
البيئة الإجتماعية	7 معايير
الهيكال الإقتصادي وآفاق النمو	6 معايير
مرونة النظام الضريبي	5 معايير
مرونة ميزان المدفوعات	3 معايير
الدين الخارجي والسيولة	5 معايير
رسوم الدين	4 معايير
إستقرار الأسعار	5 معايير

Source : Yasmine GUESSOUM 'Evaluation du Risque Pays par les Agences de Rating, Université de la Méditerranée (Aix-Marseille II), 21 Symposium in Money Banking and Finance, Nice 10 & 11 June, 2004, p9.

ب. موديز : أنشأت عام 1900 ولها 16 مكتبا حول العالم و تعمل في 50 سوقا ناشئة، قيمت 80 دولة تقييما سياديا و أكثر من 350 جهة وتتعامل مع أكثر من 30 ألف طلب للمعلومات.

الجدول (3.4) : المعايير المستخدمة في هوديز

عدد المعايير	العنوان
14 معايير	الديناميكية السياسية والتفاعل الإجماعي
16 معايير	الهيكلة والأداء الإقتصادي
5 معايير	المؤشرات المالية
8 معايير	المدفوعات والدين الخارجي
7 معايير	المؤشرات النقدية للهشاشة والسيولة

Source : Yasmine GUESSOUM : op.cit, p8.

ج. مجموعة فينش : تكونت في نهاية عام 2000 من اندماج 3 شركات و مقرها لندن و نيويورك و لها 40 مكتبا عالميا، وقيمت 1600 مؤسسة مالية و 1000 شركة و 70 دولة تقييما سياديا و 1400 مؤسسة شبه حكومية و عامة.

الجدول (4.4) : المعايير المستخدمة في مجموعة فينش

عدد المعايير	العنوان
10 معايير	سياسة الدولة
5 معايير	الوضعية الدولية
9 معايير	العوامل الديموغرافية والهيكلية والتعليمية
7 معايير	تحليل سوق العمل
6 معايير	هيكلة الإنتاج والتجارة
7 معايير	ديناميكية القطاع الخاص
7 معايير	التوازن بين العرض والطلب
12 معايير	ميزان المدفوعات
5 معايير	تحليل العوائق التي تحول دون النمو في المدى المتوسط
10 معايير	الإقتصاد الكلي
8 معايير	سياسة التجارة والإستثمار الأجنبي
5 معايير	القطاع المصرفي والمالي
5 معايير	الموجودات بالعملة الصعبة
7 معايير	الديون الخارجية

Source : Yasmine GUESSOUM : op.cit, p8.

د. كاييتال انتيلجنس: أنشأت عام 1985 و مقرها قبرص و تغطي أساسا منطقة البحر الأبيض المتوسط و دول الخليج و اتجهت في وقت لاحق لتغطية أسواق ناشئة أخرى مثل أوروبا الوسطى و الشرقية و شرق و جنوب شرق آسيا و الشرق الأقصى و جنوب إفريقيا، و قيمت أكثر من 350 مؤسسة مالية في 39 سوقا ناشئا و لديها مكاتب في كل مكان من هونغ كونغ و الهند.<sup>1</sup>

## 2. مؤشرات تقييم المخاطر القطرية:

أ. مؤشر اليورومني للمخاطر القطرية: يصدر هذا المؤشر عن مجلة اليورومني بمعدل مرتين في العام، الأول في شهر آذار (مارس) و الثاني في شهر سبتمبر (أيلول). و يقيس مدى قدرة القطر على الوفاء بالتزاماته الخارجية كخدمة الديون الأجنبية و سداد قيمة الواردات في مواعيد استحقاقها و كذلك حرية تحويل رأس المال المستثمر و أرباحه. و يرتب المؤشر المخاطر وفق النسبة المؤوية التي تسجلها من الصفر إلى 100 نقطة مؤوية بالإستناد إلى عملية تنميط تسعة مؤشرات فرعية مرجحة بأوزان مختلفة، وكلما ارتفعت النسبة المؤوية للمؤشر دل ذلك على انخفاض مخاطر عدم الوفاء بالتزامات القطر. و يغطي المؤشر 185 دولة من ضمنها 20 دولة عربية.<sup>2</sup>

ب. مؤشر وكالة دان أند براد ستريت للمخاطر القطرية: يقيس مؤشر وكالة دان أند براد ستريت المخاطر القطرية المرتبطة بعملية التبادل التجاري الدولي و يضم المؤشر تقييما لـ 132 دولة من ضمنها 17 دولة عربية .

ج. مؤشر الكوفاس للمخاطر القطرية: يقسب هذا المؤشر قدرة الدول على السداد و يعكس مخاطر عدم السداد القصيرة الأجل للشركات العاملة في هذه الدول و يبرز مدى تأثير الإلتزامات المالية للشركات بأداء الإقتصاد الكلي و بالأوضاع السياسية المحلية و بيئة أداء الأعمال و السجل التاريخي لنحو 41 مليون شركة حول العالم في الوفاء بالتزاماتها المالية في تواريخ الإستحقاق.<sup>3</sup>

(1) مناخ الاستثمار في الدول العربية: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، تقرير 2008، الكويت، ص 120-121 .

(2) نفس المرجع، ص 124.

(3) نفس المرجع، ص 127.

3. سلم التصنيف لبعض الوكالات « Echelle de notation »

الجدول (5.4) : تصنيف بعض الوكالات

الشروط	Moody's	S&P	Fitch
أفضل نوعية، و كفاءة جيدة على سداد أصل الدين والفائدة، مخاطر الإفلاس (التخلف عن الدفع) هي عمليا معدومة.	Aaa	AAA	AAA
جودة عالية، قدرة كبيرة جدا على التعامل مع إلتزامات الدفع. خطر التخلف عن السداد لا تختلف كثيرا مع ديون AAA .	Aa	AA+ AA AA-	AA+ AA AA-
مدى الكفاءة على سداد أصل الدين والفائدة هي كبيرة بالمقارنة مع الديون. لكن الظروف الإقتصادية غير المواتية قد تؤثر على هذه القدرة إلى حد أكبر من الديون النوعية.	A	A+ A A-	A+ A A-
جودة متوسطة، وقدرة مرضية للوفاء بالإلتزامات، أي هناك سمعة ايجابية في المدى الطويل، غير أنها تبقى حساسة للتغيرات في عوامل الإستغلال أو في لأوضاع الإقتصادية والمالية.	Baa1 Baa2 Baa3	BBB+ BBB BBB-	BBB+ BBB BBB-
الديون ذات طابع مضاربة (الأمن غير مضمون) ، قدرة غير مؤكدة للمقترض على الوفاء بالتزاماته. كفاءة غير مرضية للتغيرات في عوامل الإستغلال أو في لأوضاع الإقتصادية والمالية.	Ba1 Ba2 Ba3	BB+ BB BB-	BB+ BB BB-
ديون منخفضة الأمن، عدم اليقين بشأن القدرة العالية لتلبية تسديد أصل الدين والفائدة.	B1 B2 B3	B+ B B-	B+ B B-
نوعية رديئة، يمكن التنبؤ بعدم الدفع، يتم الدفع على أساس استمرار الأوضاع الإقتصادية و المالية الملائمة .	Caa1 Caa2 Caa3	CCC+ CCC CCC-	CCC
عدم دفع يمكن التنبؤ به وهو قريب من الإفلاس.	Ca C	CC C	CC C
عدم دفع حقيقي.		D	D

source :Alain CHOINEL & Gérald ROUYER, Le Marché Financier structures et acteurs, Banque, 2002, Page 279.

ثانيا: مصادر ومكونات معايير تقييم المخاطر القطرية من طرف الوكالات

1. طبيعة أنواع ومصادر المعايير المستخدمة في تقييم المخاطر القطرية :

تعتمد وكالات التصنيف في تقييمها للمخاطر القطرية كل من المعايير الكمية و النوعية:

الجدول (6.4) : طبيعة أنواع ومصادر معايير التصنيف

BoA	BERI	CRIS	EIU	EUROMoney	Institutional Investor	MOODY	PRS ICRG	PRS COPL	S&P	المؤسسات	المخاطر
	Qual		Qual	Qual	Qual	Qual	Qual		Quant/Qual		السياسية
Quant				Quant	Qual	Quant	Quant/Qual	Quant/Qual			الهائية
Quant	Quant		Quant	Quant	Qual	Quant/Qual	Quant/Qual		Quant		الاقتصادية
	Quant/Qual										العمليات التنفيذية
	Quant/Qual										التحويلات الهائية وإعادة توطین رأس المال
		Qual									التمون
			Quant/Qual								الإقراض والتجارة
								Quant/Qual			التصدير
								Quant/Qual			الاستثمار المباشر
Ordinal	Scalar	Ordinal	Scalar	Scalar	Scalar	Ordinal	Scalar	Scalar	Ordinal		النوع
											مصادر البيانات
	X							X			فريق الخبراء
				X	X						مصحح
		X	X			X	X		X		تحليل الموظفين
X	X		X	X		X	X	X	X		نشر البيانات

Source : Erb C., Harvey C. and Viskanta T., Political Risk, Economic Risk and Financial Risk, Financial Analysts Journal, November-December 1996, Table 4. ([http://www.duke.edu/~charvey/Country\\_risk/pol/poltab4.htm](http://www.duke.edu/~charvey/Country_risk/pol/poltab4.htm)).

متغيرات نوعية : Qual  
 متغيرات كمية : Quant  
 ترتيبي : Ordinal  
 مدرج : Scalar

2. المكونات الرئيسية للمعايير المستخدمة في تقييم المخاطر القطرية:

الجدول (7.4): المكونات الرئيسية لمعايير التصنيف

BoA	BERI	CRIS	EIU	EURO MoneY	Institutional Investor	MOODY	PRS ICRG	PRS COPL	العوامل
X	X		X	X	X	X	X	X	الحساب الجاري / ميزان المدفوعات
X	X		X	X	X	X	X	X	الديون
X	X		X	X	X		X	X	العجز
									الهيكل الإقتصادي والنمو
X	X		X	X	X		X	X	تركيز الصادرات ، والإعتماد على واردات
X	X		X		X		X	X	العملات الأجنبية / تحويل العملة
X	X		X		X		X	X	الناتج المحلي الإجمالي/ نصيب الفرد من الناتج المحلي
	X		X			X			السيولة
					X	X		X	السوق الموازي
X			X	X	X			X	احتياطي
			X		X		X	X	معدل الإذخار
	X						X	X	التضخم
	X			X	X			X	الوصول إلى أسواق رأس المال
التحيز (تجزؤ إلى فصول)									
	X	X	X	X	X	X		X	(السياسية والعرقية والدينية والعقائدية واللفظية)
									الظروف الإجتماعية / نزاع / التاريخ
	X		X	X	X	X	X	X	المواقف / توقعات
	X				X				النظام قسريا / شرعية
البيروقراطية / الكفاءة التكنولوجية									
	X	X	X		X	X		X	الفساد / سياسة المرونة
	X	X			X	X		X	الجنائية / التمرد العسكري
	X			X	X	X	X	X	الإلتزام الدولي / التكامل
	X				X	X			الإطار القانوني
	X				X	X		X	التأهيم
	X	X	X	X	X	X	X	X	سياسة البيئة
	X				X	X		X	السياسة الإقليمية
	X				X			X	البنية التحتية المحلية والخدمات الإدارية
	X				X		X	X	تكاليف العمالة / الإنتاجية

Source : Erb C., Harvey C. and Viskanta T., Political Risk, Economic Risk and Financial Risk, Financial Analysts Journal, November- December 1996, Table 5. ([http://www.duke.edu/~charvey/Country\\_risk/pol/poltab5.htm](http://www.duke.edu/~charvey/Country_risk/pol/poltab5.htm)).

ثالثاً: المؤشر المركب للمخاطر القطرية « ICRG »

بشكل عام، الوكالات المسئولة عن تصنيفات المخاطر القطرية لا تقدم عملياً أية معلومات بشأن العمليات المستخدمة على المكونات التي تدخل في الصندوق الأسود « Black Box » ، و التي تُنتج التصنيف. فقط وكالة « PRS » التي تتيح لعامة الناس من خلال « ICRG » بكل شفافية : تعريف ومعايير الترجيح، والنمذجة والحساب، وبناء وتفسير التنقيط. لذا، فمن الضروري عرض هذا الأسلوب بهدف أخذ فكرة أولية عن كيفية يتم تنفيذ التصنيف<sup>1</sup>.

الجدول (8.4): المكونات الرئيسية للمؤشر المركب للمخاطر القطرية

المخاطر	المكونات	أقصى نقطة	أقصى نقطة %	المكونات الفرعية
السياسية Political	استقرار الحكومة	12	6%	حكومة الوحدة الوطنية القوة التشريعية الدعم الشعبي
	الشروط الإجتماعية والإقتصادية	12	6%	البطالة ثقة المستهلك الفقر
	الإستثمار الشخصي	12	6%	صلاحية العقود / الصادرات إعادة النزوح إلى الوطن تأخر الدفع
	النزاعات الداخلية	12	6%	الحرب الأهلية / تهديد الانقلاب الإرهاب / العنف السياسي الإضطراب الهديني
	النزاعات الخارجية	12	6%	الحرب الصراع على الحدود الضغوط الخارجية
	الفساد	6	3%	
	العسكرية في السياسة	6	3%	
	التوترات الدينية	6	3%	
	القانون والنظام	6	3%	
	التوترات العرقية	6	3%	
المساءلة الديمقراطية	6	3%	الديمقراطية بالتناوب <sup>2</sup>	

(1) Yasmine Guessoum : op.cit, p9.

(2) السمات الأساسية للديمقراطية وترتبط :

- \* الحكومة والسلطة التنفيذية الذي لم تخدم لأكثر من ولايتين متتاليتين .
- \* هناك انتخابات حرة ونزيهة التشريعية والتنفيذية على النحو الذي يحدده الدستور أو القانون ؛
- \* وجود نشاط أكثر من حزب سياسي واحد والمعارضة قادرة على البقاء ؛
- \* دليل على وجود ضوابط وتوازنات بين العناصر الثلاثة للحكومة : التنفيذية والتشريعية والقضائية ؛
- \* أدلة على وجود سلطة قضائية مستقلة ؛
- \* دليل على حماية الحريات الشخصية مكفولة من خلال كيانات دستورية أو قانونية أخرى.

1 الديمقراطية الهههههههه				
2 دولة الحزب الواحد				
3 دولة الحزب الواحد بحكم القانون				
4 الإكتفاء الذاتي Autarcie				
	2%	4	نوعية البيروقراطية	
	50%	100	المجموع	
انظر الملحق 01	2.5%	5	نصيب الفرد من الناتج المحلي	الهالية Financial
	5%	10	نمو الناتج المحلي الحقيقي	
	5%	10	معدل التضخم السنوي	
	5%	10	رصيد الميزانية % من الناتج المحلي الإجمالي	
	7.5%	15	الحساب الجاري % من الناتج المحلي الإجمالي	
	25%	50	المجموع	
انظر الملحق 02	5%	10	الديون الخارجية % من الناتج المحلي الإجمالي	الإقتصادية Economic
	5%	10	خدمة الديون % من الناتج المحلي الإجمالي	
	7.5%	15	الحساب الجاري %	
	2.5%	5	السيولة النقدية الصافية في شهر الإستحقاق	
	5%	10	استقرار سعر الصرف	
	25%	50	المجموع	
Overall Points	100%		المجموع الكلي	

المصدر: من إعداد الباحث بناء على معطيات موقع prsgroupe

- (1) السمات الأساسية للديمقراطية المسيطرة ما يلي :
- \* الحكومة / السلطة التنفيذية الذي تخدم أكثر من ولايتين متتاليتين .
  - \* هناك انتخابات حرة ونزيهة التشريعية منها والتنفيذية على النحو الذي يحدده الدستور أو القانون، ووجود نشاط أكثر من حزب سياسي.
  - \* الدليل على الضوابط والتوازنات بين السلطتين التنفيذية والتشريعية والقضائية ؛
  - \* أدلة على وجود سلطة قضائية مستقلة ؛
  - \* دليل على حماية الحريات الشخصية.
- (2) الخصائص الأساسية لواقع الحكم في دولة الحزب الواحد هي :
- \* الحكومة/السلطة التنفيذية خدمت أكثر من ولايتين متتاليتين، أو أن النظام السياسي والإنتخابي مصمم أو مشوه لضمان السيطرة على الحكم من قبل الحكومة خاصة/التنفيذية.
  - \* إجراء الانتخابات العادية على النحو الذي يحدده الدستور أو القانون
  - \* دليل على القيود المفروضة على أنشطة المنظمات غير الحكومية والأحزاب السياسية (غير مناسب لوصول وسائل الاعلام بين الحكومة وباقي الأطراف ، والمضايقات التي يتعرض لها قادة ومؤيدي أطراف من غير الحكومة السياسية، وخلق حواجز التي تؤثر على الأحزاب السياسية في السلطة، وتزوير الإنتخابات ، الخ).
- (3) السمة المميزة للدولة هي:
- \* الشرط الدستوري أن يكون هناك حزب واحد في السلطة.
  - \* عدم وجود أي معارضة سياسية معترف بها قانونيا.
- (4) وظيفة تحديد الإكتفاء الذاتي هي :
- \* إن قيادة الدولة من قبل مجموعة أو شخص واحد ، دون أن تخضع لخصم (معارضة) ، إما من خلال القوة العسكرية أو الحق الموروث.

تصنيف مركب المخاطر:<sup>1</sup>

إن طريقة حساب مركب تصنيف المخاطر السياسية والمالية والإقتصادية لا تزال دون تغيير. فتصنيف المخاطر السياسية تمثل بنسبة 50% من المركب، في حين أن تقييمات المخاطر المالية والإقتصادية تساهم كل منهما بـ 25%.

يتم استخدام الصيغة التالية لحساب مركب المخاطر :

$$PFERC(\text{country } X) = \frac{(PR + FR + ER)}{2} = \frac{(\sum_1^{12} pri + \sum_1^5 eri + \sum_1^5 fri)}{2}$$

CPFER = Composite political, financial and economic risk ratings

PR = Total political risk indicators

FR = Total financial risk indicators

ER = Total economic risk indicators

الخطر المركب

مجموع المخاطر السياسية

مجموع المخاطر المالية

مجموع المخاطر الإقتصادية

إن أفضل تصنيف عام (نظريا هو 100) و الذي يشير إلى أدنى درجة من المخاطر، وأدنى درجة هي (الصفير نظريا) التي تشير إلى أعلى درجة من المخاطر.

يمكن تقدير مخاطر كل بلد على حدة باستخدام الفئات العريضة التالية إلى حد ما من مركب الخطر.

Very High Risk	خطر مرتفع جد	[00.0 , 49.9] points
High Risk	خطر مرتفع	[50.0 , 59.9] points
Moderate Risk	خطر معتدل	[60.0 , 69.9] points
Low risk	خطر منخفض	[70.0 , 79.9] points
Very Low Risk	خطر منخفض جدا	[80.0 , 100] points

<sup>(1)</sup> [www.prsgroup.com/ICRG\\_Methodology.aspx#CompRiskRating](http://www.prsgroup.com/ICRG_Methodology.aspx#CompRiskRating)

## المبحث الثالث: انعكاس المخاطر القطرية على التبادلات التجارية

## المطلب الأول: النموذج المستعمل

تم بناء نموذج قياسي لمعرفة أهمية المخاطر القطرية في تقدير مخاطر عدم التسديد الدولية وذلك من خلال رؤية مدى تأثر الجزائر كوجهة تصديرية من خلال الواردات و المخاطر القطرية للجزائر. أي تأثر الواردات بالمخاطر القطرية؟ و ما مدى هذا التأثير؟ وذلك خلال الفترة الممتدة بين سنة 1988-2007.

وبغية معرفة هذا إعتدنا المؤشر المركب للمخاطر القطرية الذي يقسم المخاطر إلى خمس فئات هي: مخاطر منخفضة جدا، مخاطر منخفضة، مخاطر معتدلة، مخاطر مرتفعة، مخاطر مرتفعة جدا.

كما استخدمنا الإنحدار الخطي المتعدد وهو كالتالي:

## أولاً: الإنحدار

## 1. تعريف الإنحدار:

إن مصطلح «الإنحدار» وطرق التحقيق في العلاقة بين المتغيرات قد يعود تاريخها إلى حوالي 100 سنة مضت. وقد تناولها لأول مرة من قبل البيولوجي البريطاني الشهير "جاتون فرانسيس" «francis gatton» في عام 1908، في دراسة الوراثة. وكان من ملاحظاته أن الأطفال الذين آباؤهم متميزين بالطول يكونون أطول من المتوسط «average»، ولكن ليس أطول قامة مثل آباؤهم. وأدى هذا «الإنحدار نحو الوسطية» «regression toward mediocrity» أو " التراجع نحو الرداءة " إلى إعطاء الأساليب الإحصائية هذا الاسم. فالمصطلح " الإنحدار: وتطوره يصف في المقام الأول العلاقات الإحصائية بين المتغيرات.<sup>1</sup>

(1) Xin Yan et Xiao Gang Su: Linear Regression Analysis: Theory and Computing, world scientific, 2009, p 9.

## 2. الإنحدار الخطي المتعدد:

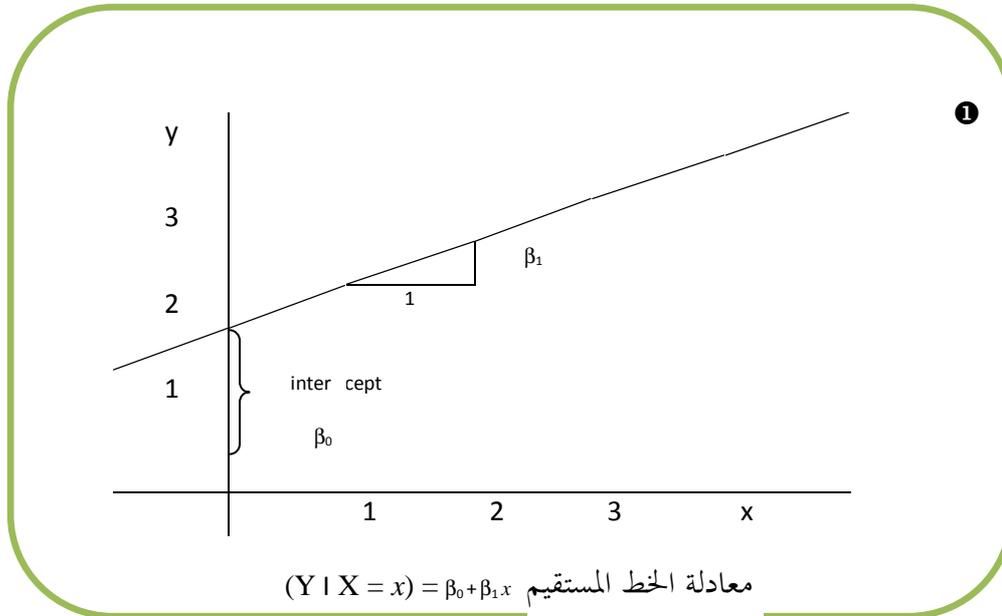
يستخدم الإنحدار الخطي المتعدد لجملة بيانات أو لسلسلة بيانات (المتغير التابع) هي عبارة عن دالة، أو يعتمد على سلسلة بيانات أخرى (المتغيرات المستقلة). على سبيل المثال، إنتاج محصول "الحس" يعتمد على كمية المياه المقدمة، وساعات العمل من كل يوم، وكمية الأسمدة المستخدمة. والهدف من الإنحدار الخطي المتعدد هو إيجاد المعادلة الأكثر تطابقاً للبيانات التاريخية، فكلمة "متعدد" تشير إلى أنه يمكنك استخدام أكثر من متغير واحد لتحديد المتغير المستقل الخاص المعتمد في معادلة الإنحدار. وكلمة "خطية" تشير إلى أن معادلة الإنحدار هي معادلة خطية. إن المعادلة الخطية تصف كيف يمكن للمتغيرات المستقلة ( $x_1, x_2, x_3, \dots$ ) الإجماع لتحديد المتغير الوحيد المستقل ( $y$ ).

إن الإنحدار الخطي المتعدد يجد معاملات المعادلة التالية :

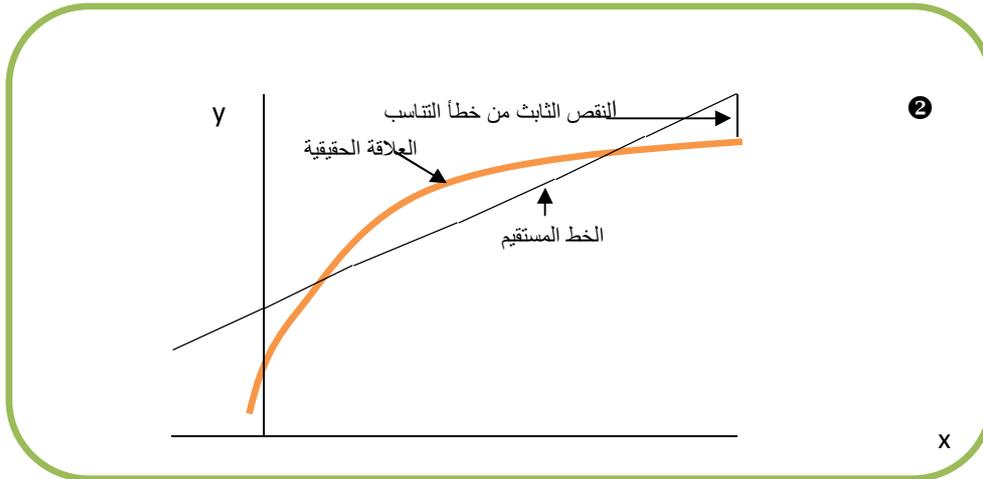
$$Y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \dots + e$$

حيث  $\beta_1$  ،  $\beta_2$  و  $\beta_3$  ، هي معامل المتغير المستقل ،  $\beta_0$  هو القيمة الأولية (القيمة الإعتراضية ل  $y$ )  $y$ - intercept ، و  $e$  هو الخطأ.<sup>1</sup>

الشكل (4.4): دالة الإنحدار



<sup>(1)</sup>Johnathan Mun : Real options analysis (tools and techniques for valuing strategic investments and decisions), New Jersey Wiley, second edition 2002, P 125.



Source : Hoboken, N.J : Applied linear regression, Wiley-Interscience, 2005, p 20

### ثانيا: نماذج المتغيرات الصماء

لا تقتصر نماذج الانحدار على معالجة المتغيرات الكمية فقط، بل تتعداها لتشمل المتغيرات النوعية أو ما تسمى بالمتغيرات الفئوية أو الصماء مثل ( الجنس، العرق، اللون، الدين، المنطقة الجغرافية، الحزب السياسي... ). فعلى سبيل المثال، تتأثر الأجور في فرنسا بالجنس، فالنساء يحصلن على أجور أقل من الرجال، وكذلك الحال في أمريكا فالعمال السود يحصلون على أجور أقل من العمال البيض و هذا ناتج عن التمييز العرقي. مما سبق ندرك أن بعض المتغيرات التابعة (الأجور) تتأثر بالمتغيرات النوعية مثل العرق أو الجنس، وبالتالي لا بد من إدماجها في النموذج كمتغيرات مفسرة. وعادة ما تشير هذه المتغيرات على وجود أو انعدامها لنوع أو الصفة ( ذكر أو أنثى، أسود أو أبيض... ) و بالتالي فهي متغيرات إسمية. من بين الطرق التي يمكن عن طريقها تحويل هذه المتغيرات إلى متغيرات كمية، إدماج متغيرات اصطناعية تأخذ القيمتين 1 أو 0. إن الرقم 1 يدل على وجود الصفة و 0 على انعدامها. فالمتغيرات التي تحمل القيمة 1 أو 0 نسميها المتغيرات الصماء « *les variable muette* ». فالمتغيرات من هذا النوع هي وسيلة لتقسيم المعطيات بين صنفين متنافيين كالذكر والأنثى، متزوج وغير متزوج، الخ.

إن بعض نماذج الإنحدار تحتوي على المتغيرات النوعية أو البكماء فقط. مثل هذه النماذج تسمى بنماذج تحليل التباين، « Anova » تستعمل عادة لمقارنة الفرق بين المتوسطات لفتتين أو أكثر وهي أعم من اختبار ستودنت الذي يستعمل للمقارنة بين المتوسطات لفتتين فقط.<sup>1</sup>

### ثالثا: الطريقة المستعملة في تقدير واختبار النموذج:

#### مفهوم طريقة المربعات الصغرى<sup>2</sup>

من أبرز الطرق المستعملة في تقدير معلمات النموذج  $\alpha, \beta$  طريقة المربعات الصغرى، وتنحصر خصائص المعلمات المقدرة في خمس إفتراضات :

$$- \text{ الخطية } Y_i = \alpha + \beta X_i + \varepsilon$$

- إنعدام القيمة المتوقعة للعنصر العشوائي.

$$- \text{ التجانس } \text{Var}(\varepsilon_i) = \sigma^2, i = 1, \dots, n$$

- عدم إرتباط ذاتي بين الأخطاء العشوائية.

- عدم إرتباط ذاتي بين المتغيرات المستقلة والأخطاء العشوائية.

تتمثل طريقة المربعات الصغرى في تقدير  $\alpha, \beta$  والتي تقلل الفرق بين القيم الفعلية والنظرية أو المقدرة والتي:

$$\sum_{i=1}^n \varepsilon_i^2 = \sum [Y_i - (\hat{\alpha} - \hat{\beta} X_i)]^2 \quad \text{تحقق النهاية الصغرى للكمية :}$$

$$\hat{\beta} = \frac{\sum_{i=1}^n X_i Y_i - n \bar{Y} \bar{X}}{\sum_{i=1}^n X_i^2 - n \bar{X}^2} \quad \text{أو} \quad \hat{\beta} = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})(Y_i - \bar{Y})}{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2} \quad \text{رياضيا يمكن تقدير قيمة } \hat{\beta} \text{ كما يلي :}$$

$$\hat{\alpha} = \bar{Y} - \hat{\beta} \bar{X} \quad \text{حيث أن } \bar{X}, \bar{Y} \text{ الوسطان الحسابيان وقيمة } \hat{\alpha} \text{ تساوي}$$

(1) بنداوي جميلة: مذكرة ماجستير بعنوان اثر الاستثمار في التعليم على النمو الإنتاجي في الجزائر، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف،

2007، ص 87.

(2) <http://www.arab-api.org>

المطلب الثاني : تقدير النموذج وتحليل نتائج الدراسة

أولاً: البيانات الخاصة بالدراسة:

جمعنا سلسلة زمنية مكونة من 20 مشاهدة خاصة بالمؤشر المركب للمخاطر القطرية من سنة 1988 إلى سنة 2007، كما استخدمنا الإنحدار الخطي المتعدد النوعي ذا المتغيرات النوعية البكماء (الصماء) فنجد معاملات المعادلة:

$$Imp_t = \beta_0 + \beta_1 M_{t1} + \beta_2 M_{t2} + \beta_3 M_{t3} + \beta_4 M_{t4} \dots e_t$$

Imp<sub>t</sub>: هي الواردات الجزائرية ( صادرات الدول الأجنبية نحو الجزائر) في السنة t

M<sub>1</sub>، M<sub>2</sub>، M<sub>3</sub>، M<sub>4</sub>، M<sub>5</sub>: هي المتغيرات النوعية بكماء (صماء) تعكس تصنيف المخاطر ( درجة الخطورة )، تكون كالآتي:

الجدول (9.4): قيم المتغيرات النوعية حسب النموذج

تصنيف المخاطرة	القيمة	المتغيرة
إذا كانت المخاطر القطرية مرتفعة جدا.	1	= M <sub>t1</sub>
إذا كانت المخاطر القطرية في أي مستوى عدا المرتفعة جدا.	0	
إذا كانت المخاطر القطرية مرتفعة .	1	= M <sub>t2</sub>
إذا كانت المخاطر القطرية في أي مستوى عدا المرتفعة.	0	
إذا كانت المخاطر القطرية معتدلة.	1	= M <sub>t3</sub>
إذا كانت المخاطر القطرية في أي مستوى عدا المعتدلة.	0	
إذا كانت المخاطر القطرية منخفضة جدا.	1	= M <sub>t4</sub>
إذا كانت المخاطر القطرية في أي مستوى عدا المنخفضة جدا.	0	

يكون هذا النموذج صحيحا إذا ما تم تصنيف الجزائر ضمن درجات الخطورة الخمسة الموجودة بالجدول.

و حيث أنه حسب مؤشر التصنيف لوكالة « ICRG » للجزائر، لم تصنف الجزائر طيلة 20 سنة ضمن فئة المخاطر المرتفعة جدا، وكذا المخاطر المنخفضة جدا. و لهذا استثنينا هاتين الدرجتين، كما أخذنا فئة المخاطر المنخفضة كثئة مرجعية و لهذا تكون لدينا المخاطر كالتالي:

الجدول (10.4): قيم المتغيرات النوعية حسب إعطيات الدراسة

المتغيرة	القيمة	تصنيف المخاطرة
= $M_{t1}$	1	إذا كانت المخاطر القطرية مرتفعة .
	0	إذا كانت المخاطر القطرية في أي مستوى عدا المرتفعة.
= $M_{t2}$	1	إذا كانت المخاطر القطرية معتدلة.
	0	إذا كانت المخاطر القطرية في أي مستوى عدا المعتدلة.

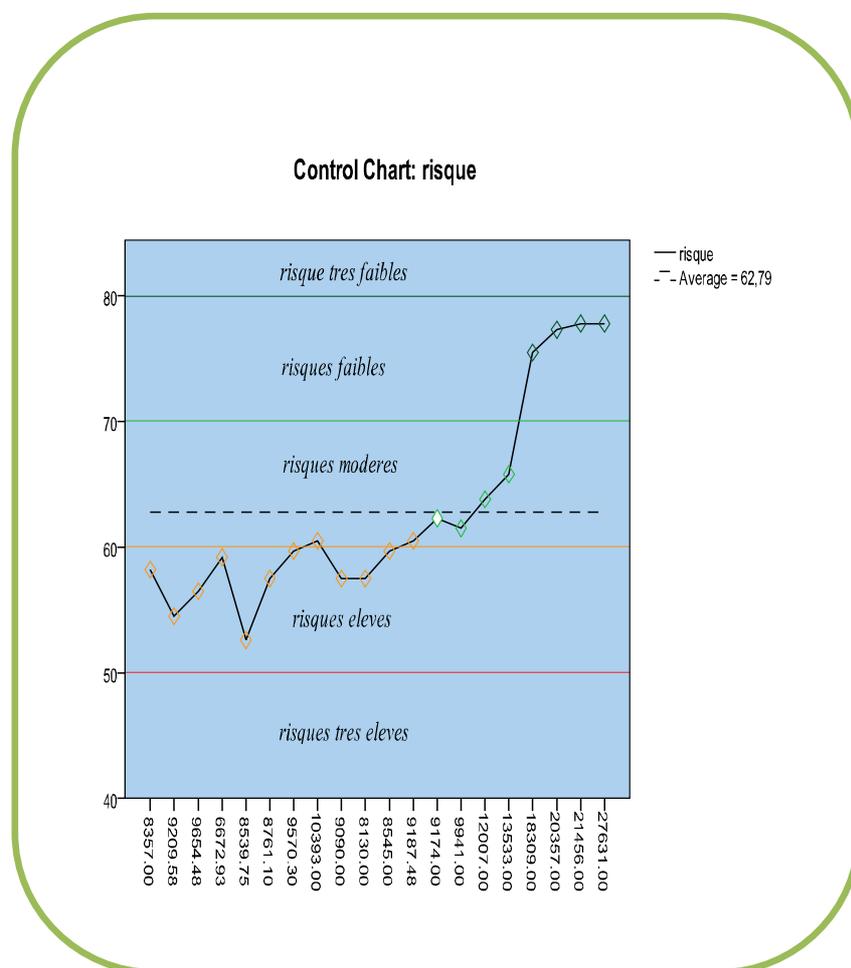
- $\beta_0$ : ثابت و يمثل الفئة المرجعية أو فئة المقارنة ( تمثل الواردات في حالة المخاطر القطرية المنخفضة).
- $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$ : هي معاملات الانحدار للمتغيرات المستقلة و هي في نفس الوقت تمثل الفرق بين الواردات إذا كانت في مستوى معين و واردات الفئة المرجعية.
- $e_t$ : يمثل المتغير العشوائي الذي يعبر عن اثر المتغيرات الأخرى التي لم تدخل في النموذج و الأخطاء الخاصة بالقياس و جمع المعلومات.

الجدول (11.4): قيمة المتغير التابع و المتغير المستقل

Imp (\$ مليون)	$M_2$	$M_1$	المتوسط السنوي
8357	0	1	1988
9209.58	0	1	1989
9654.48	0	1	1990
6672.93	0	1	1991
8539.75	0	1	1992
8761.10	0	1	1993
9570.30	0	1	1994
10393	0	1	1995
9090	0	1	1996
8130	0	1	1997

8545	0	1	1998
9187.48	1	0	1999
9174	1	0	2000
9941	1	0	2001
12007	1	0	2002
13533	1	0	2003
18309	0	0	2004
20357	0	0	2005
21456	0	0	2006
27631	0	0	2007

الشكل (5.4): تطور الصادرات و مستوى المخاطر القطرية الجزائرية 1987-2007



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على معطيات إحصائية بواسطة برنامج spss 17.1

فحتى نعرف إن كانت هذه الفرقات معنوية من الناحية الإحصائية، يكفي اختبار المعاملات. لمعرفة ذلك

نستعمل البرنامج الإحصائي spss 17.1 بحيث كانت النتائج كما يلي:

ثانياً: نتائج التقدير

1. النتائج الإحصائية:

Descriptive Statistics

الإحصائيات الوصفية

Descriptive Statistics			
	Mean	Std. Deviation	N
import	11925.9310	5558.45595	20
m1	.5500	.51042	20
m2	.2500	.44426	20

Variables Entered/Remove

متغيرات النموذج

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	M2, M1	,	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: IMPORT

Model Summary

ملخص النموذج

Model Summary <sup>b</sup>										
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.936 <sup>a</sup>	.876	.862	2066.97273	.876	60.201	2	17	.000	1.526

a. Predictors: (Constant), m2, m1

b. Dependent Variable: import

**ANOVA<sup>1</sup>**

ANOVA <sup>b</sup>						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	5.144E8	2	2.572E8	60.201	.000 <sup>a</sup>
	Residual	7.263E7	17	4272376.264		
	Total	5.870E8	19			
a. Predictors: (Constant), m2, m1						
b. Dependent Variable: import						

**Coefficients**

**المعاملات**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	21938.250	1033.486		21.227	.000
	m1	-13127.055-	1206.852	-1.205-	-10.877-	.000
	m2	-11169.754-	1386.567	-.893-	-8.056-	.000
a. Dependent Variable: import						

**Residuals Statistics**

Residuals Statistics <sup>a</sup>					
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	8811.1943	21938.2500	11925.9310	5203.24707	20
Residual	-3629.25000-	5692.75000	.00000	1955.16047	20
Std. Predicted Value	-.599-	1.924	.000	1.000	20
Std. Residual	-1.756-	2.754	.000	.946	20
a. Dependent Variable: import					

من النتائج السابقة يظهر النموذج :

(1) هي أول طرق تحليل التباين تم وضعها من قبل الإحصائي رونالد فيشر في العشرينات والثلاثينات من القرن العشرين لذلك تعرف أحيانا بتحليل فيشر للتباين.

## 2. اختبار جودة النموذج:

من أجل دراسة جودة وفعالية تمثيل نموذج الدراسة للعلاقة بين انعكاس المخاطر القطرية على المعاملات التجارية مع الجزائر من خلال الواردات، نجري ما يسمى باختبار المعنوية الإحصائية، ووظيفة هذا الاختبار هي التأكد من أن نموذج الدراسة المقترح يعبر بصفة جيدة وفعالة عن نوعية علاقة المخاطر القطرية على المعاملات التجارية مع الجزائر من خلال الواردات، ويتكون هذا الاختبار من عدة مقاييس أهمها : معامل الارتباط، معامل التحديد، اختبار فيشر، واختبار ستودنت.

أ. **معامل الارتباط « R »**: يكون معامل الارتباط بين متغيرين المراد القياس العلاقة بينهما في نفس الاتجاه. بمعنى أن زيادة الأول تؤدي إلى زيادة الثاني هنا تسمى العلاقة الارتباطية الموجبة، والعكس يؤدي إلى العلاقة الارتباطية السالبة.<sup>1</sup>

جدول (12.4): درجات الارتباط

مدى الحكم على الارتباط	قيمة معامل الارتباط
درجة ارتباط عالية قوية.	من $0.7 \pm$ إلى $1 \pm$
درجة ارتباط متوسطة.	من $0.4 \pm$ إلى $0.7 \pm$
درجة ارتباط منخفضة و ضعيفة.	من $0.2 \pm$ إلى $0.4 \pm$
درجة ارتباط ضعيفة للغاية تكاد تكون معدومة.	أقل من $0.2 \pm$

مصدر: سعد الدين أبو الفتوح الشرنوبي: مرجع سابق، ص 132.

— حسب النتائج فإن معامل الارتباط نجده (0.936) وهو قريب من (1) أي أن درجة الارتباط عالية وقوية.

ب. **معامل التحديد « R<sup>2</sup> »**: إن استخدام معامل التحديد له علاقة بانحراف المشاهدات عن أفضل تقدير، و الذي يقيس نسبة التغير في المتغير التابع نتيجة التغير في المتغير المستقل، و تتراوح قيمته بين  $0.1 \leq R^2 \leq 1$

(1) سعد الدين أبو الفتوح الشرنوبي: المفاهيم و المعالجات الأساسية في الإحصاء، مكتبة الإشعاع، ص 131.

— حسب النتائج إن قيمة معامل التحديد (قيمة معامل الارتباط المتعدد  $R^2$ ) تساوي (0.876)، يدل على أن المتغيرات المفسرة (للمخاطر القطرية) تشرح أكثر من 87% من تغيرات الواردات، وتعتبر هذه النسبة معنوية من الناحية الإحصائية (لأن معامل فيشر يكاد يكون معدوم).

ج. اختبار فيشر: يتمثل اختبار فيشر في اختبار الفرضية  $H_0$  حول المعنوية الإحصائية لمعادلة النموذج المقترح، ومدى موضوعية قيمة معامل التحديد المحصل عليه، من أجل ذلك نقوم بمقارنة القيمة الفعلية «  $F real$  » والقيمة الحرجة أو الجدولية «  $F tab$  » المستخرجة من جدول مقياس فيشر.

إذا كانت قيمة «  $F real$  » المحسوبة أكبر من قيمة «  $F tab$  » المستخرجة من الجدول فسيتم رفض الفرضية  $H_0$  المفترضة للطبيعة العشوائية لمعادلة التمثيل المقترحة، أي أن معادلة التمثيل جيدة وقيمة معامل التحديد «  $R^2$  » التي حصلنا عليها هي قيمة موضوعية وتصلح لاستخدامها كمقياس لتقدير فعالية وجودة التمثيل. أما كانت قيمة «  $F real < F tab$  » فإنه سيتم قبول الفرضية  $H_0$  المفترضة للطبيعة العشوائية لمعادلة التمثيل المقترحة، أي أن معادلة الإنحدار المقترحة غير معنوية إحصائياً، ولا تصلح لتفسير سلوك المتغير التابع.<sup>1</sup>

— بناءً على النتائج المحصلة نجد أن القيمة الفعلية أو المحسوبة «  $F real$  » أكبر من القيمة الجدولية، «  $F tab$  » (القيمة الجدولية = 0.000، القيمة المحسوبة = 60.201).

وعليه فإن نتيجة هذا الاختبار هي رفض الفرضية  $H_0$  المفترضة للطبيعة العشوائية لمعادلة التمثيل المقترحة، أي أن معادلة التمثيل جيدة وقيمة معامل التحديد ( $R^2$ ) التي حصلنا عليها هي قيمة موضوعية وتصلح لاستخدامها كمقياس لتقدير فعالية وجودة التمثيل، وبصفة عامة نموذج الدراسة ككل مقبول.

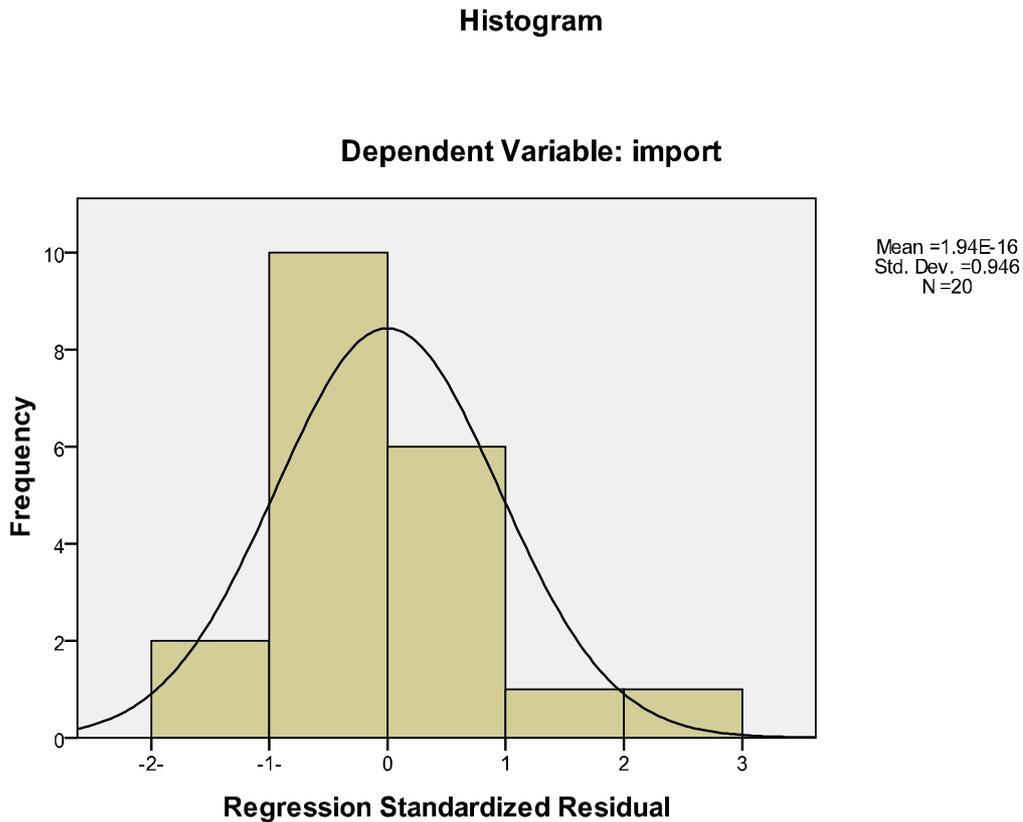
(1) عمر على عبد الصمد: مذكرة ماجستير غير منشورة بعنوان "دور المراجعة الداخلية في تطبيق حوكمة المؤسسات"، جامعة المدينة،

د. اختبار ستودنت **T**: حسب النتائج، إن الإختبارات المقابلة لإحصائية ستودنت كلها منعدمة، مما يدل على الدلالة الإحصائية القوية لكل المعاملات، و عليه فإنه يوجد فرق جوهري بين مستويات تدفق الواردات المقابلة لمستويات المخاطر المختلفة.

### 3. تحليل البواقي:

أ. التوزيع الطبيعي: لمعرفة مدى توافق توزيع الأخطاء مع التوزيع الطبيعي قمنا بإنشاء المدرج التكراري للأخطاء المعيارية و لنقاط إنتشار البواقي و مقارنته مع المنحنى الطبيعي للأخطاء.

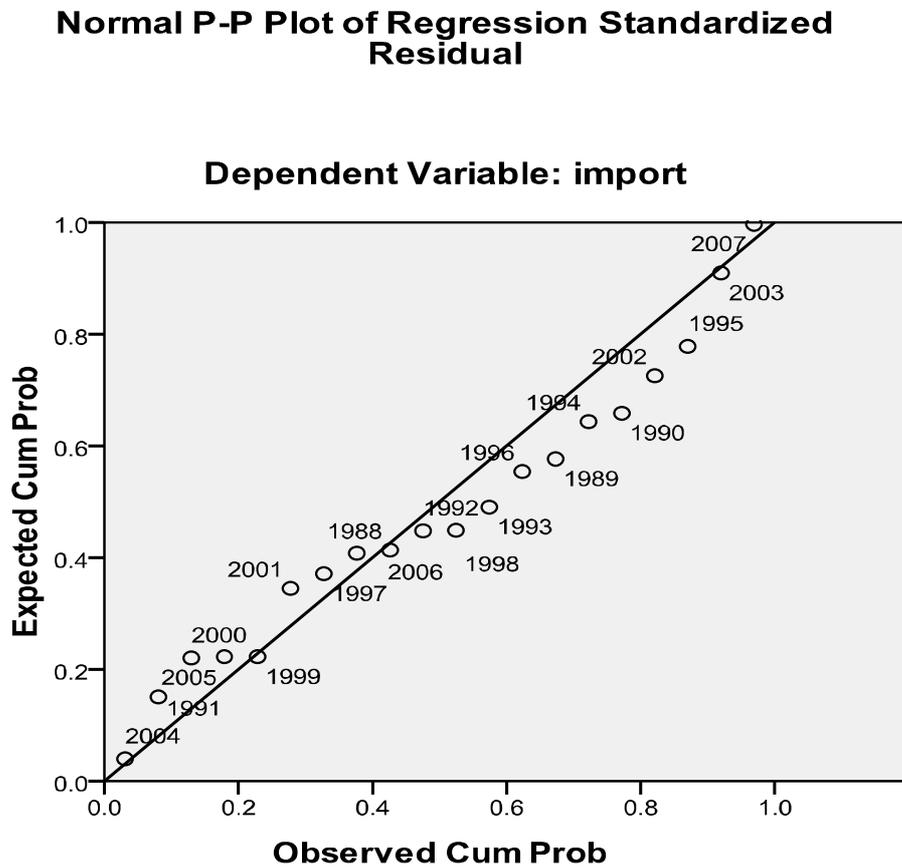
الشكل (6.4): المدرج التكراري للأخطاء المعيارية و مقارنته بالتوزيع الطبيعي



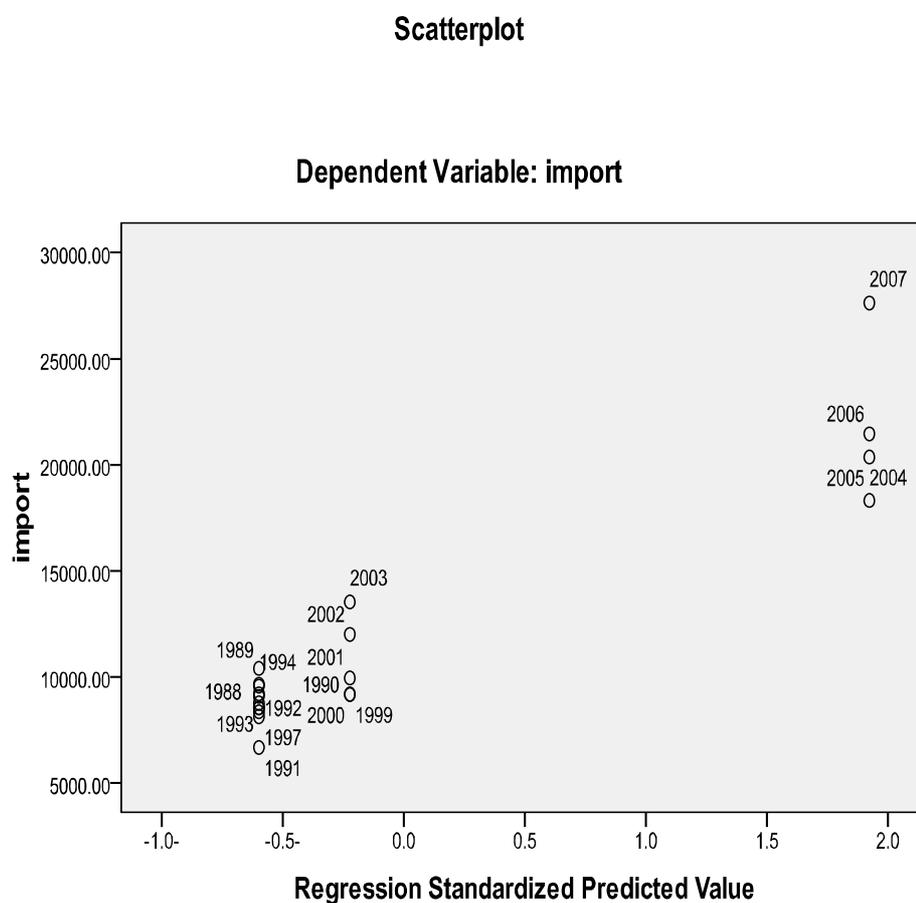
إن البيان التالي يوضح اقتراب توزيع الأخطاء من التوزيع الطبيعي، حيث نلاحظ أن انحراف البواقي يتمركز في المجال  $[-3, +3]$  مما يدل على تركيز المشاهدات حول القيمة المتوسطة، ماعدا قيمة متطرفة واحدة.

كما يوجد طريقة بيانية أخرى أكثر دقة من الأولى، حيث نرسم نقاط الانتشار للبواقي، حيث نمثل على المحور السيني قيم الأخطاء المشاهدة وعلى المحور العيني القيم الطبيعية النظرية المقابلة لهذه الأخطاء. إن الخط الذي يوفق بشكل جيد هذه النقاط يسمى المنحنى الطبيعي للأخطاء. فإذا كان توزيع الأخطاء طبيعياً فإن القيم المشاهدة تقترب من القيم النظرية (الفاصلة تساوي الترتيب) وبالتالي فإن الخط المستقيم يوفق توفيقاً جيداً هذه النقاط. إن الشكل البياني التالي يعكس بوضوح اقتراب توزيع الأخطاء من التوزيع الطبيعي:

الشكل (7.4): التمثيل البياني لنقاط انتشار البواقي و مقارنته مع المنحنى الطبيعي للأخطاء



الشكل (7.4): لوحة الإنتشار:



في المخطط التالي (لوحة الإنتشار) بين القيم المتنبأ بها « *Predicted values* » وأخطاء التقدير « *Residual values* » ، نلاحظ شكل الإنتشار عشوائيا وهذا يدل على أن العلاقة بين المتغيرين خطية وأن شروط تحليل الإنحدار متوفرة، ولكن إذا ظهر أن نمط شكل الإنتشار يشبه شكل الدالة التربيعية أو التكعيبية أو غيرها فهذا دليل أن على أن العلاقة بين المتغيرين غير خطية.

## 4. التقييم الإقتصادي للنموذج:

تبعاً للنظرية الإقتصادية و النتائج الإحصائية المحصلة الخاصة بجودة النموذج من الناحية الإحصائية، نستنتج أن خط الإنحدار المتعدد يوفق بشكل جيد، و بالتالي يمكن الإعتماد على هذا النموذج في قياس مستوى الواردات عند مستويات مختلفة من المخاطر. بحيث يكون لدينا النموذج التالي:

$$\text{Imp}_t = 21938.250 - 13127.055M_{t1} - 11169.754M_{t2}$$

هذه العلاقة تبين أنه عندما تكون مستويات المخاطر مرتفعة تبلغ الواردات (8811.1943)، بينما عندما تكون مستويات المخاطر منخفضة تبلغ الواردات مستوى (21938.250).

## خاتمة الفصل

خلال دراستنا لموضوع استخدام نموذج الإنحدار الخطي المتعدد ذو المتغيرات النوعية الصماء (البكماء) و تحصلنا على نموذج مفسر لانعكاس المخاطر القطرية على مستوى الواردات و التي قمنا بدراستها لتقدير انعكاس مخاطر عدم تسديد العمليات الدولية للتجارة الخارجية التي يمكن التنبؤ بها من خلال المخاطر القطرية على التعاملات الدولية من خلال الواردات.

فمن خلال النتائج السابقة يتأكد لنا ارتباط كل حجم الواردات بالمخاطر القطرية أين تفسر هذه الأخير أكثر من 87% من تغيرات الواردات كما أن انعدام معامل فيشر و إحصائية ستيودنت تؤكد قوة الدلالة الإحصائية لكل المعاملات، وحيث أنه يظهر جليا تأثير المخاطر القطرية على مستوى الواردات، حيث ترتفع قيمة الواردات حالة المخاطر القطرية المنخفضة وتبلغ (21938.2500) (بالمتوسط تقريبا)، بينما تسجل الواردات انخفاضا محسوسا حيث تبلغ مستوى ضعيف بقدر — (8811.1943) (بالمتوسط تقريبا)، و هذه المستويات هي متغيرة لكل درجة معينة من المخاطر، فنسجل فواق جوهرية لكل مستوى تدفق للواردات مع مستويات المخاطر المقابلة لها، بحيث كلما انتقلنا نحو المخاطر المرتفعة جدا ينخفض مستوى الواردات و العكس صحيح. و لهذا على المؤسسات المصدرة البحث عن أسواق الدول الأقل مخاطرة لرفع مستوى الأمان كما على الدول خفض مستوى المخاطر لضمان توريد مستلزماتها من الواردات (سلع التجهيز، تكنولوجيا... الخ).

يعتبر نموذج الدراسة بصفة عامة مقبول و هو موافق للنظرية الاقتصادية بحيث كلما زادت المخاطرة قل تدفق المعاملات الدولية، فهذا النموذج يمكن استعماله كمؤشر دال على مدى إمكانية التعامل التجاري مع الخارج، كما يسمح للمؤسسة حالة تفكيرها التعامل مع الخارج اتخاذ جملة الإجراءات الكفيلة يرفع مستوى الأمان لتعاملاتها الخارجية.

# اختاتمة العامة

إن اختلافا البيئة المحيطة بالأعمال الدولية و العالمية تتطلب ضرورة قياس كل من الفرص و التهديدات الدولية و العالمية نظرا لتأثيرها على القرارات و السياسات و الخطط الإنتاجية، التسويقية، المحاسبية، المالية، و التجارية.

و في ظل ما يشهده الإقتصاد العالمي من تطور و إتساع، و تزايد الأزمات المالية المفاجئة و تسارع الأحداث السياسية و تزايد الكوارث الطبيعية المدمرة نتيجة الإحتباس الحراري و تنامي ظاهرة العولمة الإقتصادية، مما أدى إلى تزايد المخاطر القطرية، لهذا فإن المؤسسات أصبحت مجبرة على إحداث تغييرات جذرية و إجراءات سريعة للتكيف مع محيطها و معرفة إتجاه سلوك السوق الذي تنشط فيه، كتبني مفهوم إدارة المخاطر الذي افتقرت إليه معظم مؤسساتنا و الذي يهدف أساسا لتوجيه نشاطات المؤسسة إلى السوق الأكثر ربحية و الأقل منافسة ناهيك عن أقلها مخاطرة و أسرعها أداء للإلتزامات المالية.

فعلى المؤسسة المصدرة أن تعي جيدا اختلافا المعاملات الإقتصادية المحلية عن تلك التي تتم في الخارج. فبقدر ما تحمله للمؤسسة من مميزات إلا أنها قد تكون مصدرا للخطر.

لهذا على المؤسسة أن تولي أهمية قصوى لإدارة المخاطر من خلال التحكم في جميع المعاملات البين بنكية الدولية التي تبدأ في اختيار البنك الأجنبي المراسل الكفاء لإجراء معاملاته الأجنبية ذا السمعة

الجيدة إلى تسيير عمليات المقاصة و حسابات الزبائن انتهاء باختيار طرق الوقاية أو تغطية المخاطر خاصة مخاطر عدم التسديد.

إلا أن هذه الأخيرة صعبة التنبؤ بها لأنها تخضع لتأثيرات اقتصادية جزئية "خطر الزبون" و لتأثيرات اقتصادية كلية "خطر الدولة أما ما يعرف بالمخاطر القطرية. و تأخذ هذه الأخيرة أهمية بالغة في التعرف على مخاطر عدم التسديد لأنها تأثيرها أهم و تساهل و بإمكانها التأثير على المخاطر الجزئية.

و في ضوء النتائج السابقة توصل الباحث إلى مجموعة من المقترحات التي من الممكن أن تكون مرجعا للمؤسسات الراغبة في التعامل مع الخارج و مسيروا المؤسسات الطامحة للبحث عن أسواق أجنبية لتصريف منتجاتها و الباحثة عن أسواق أقل منافسة.  
فمن خلال دراستنا:

- لقد عمدنا على دراسة مدى تأثير التجارة الخارجية بمستوى المخاطرة للحصول على نموذج صغير لمدى ارتباط التعاملات الخارجية بمستوى المخاطرة مما يتيح للمؤسسة المصدرة بأفضل التنبؤات و التفسيرات.

## النتائج :

- على المؤسسة أن لا تهمل القيام بكل الإجراءات الوقائية الأولية خلال المفاوضات التجارية التي من شأنها أن تقلل من احتمال نشوء الخطر كإجراء احترازي، من خلال خيار وسيلة و تقنية الدفع التي تتماشى و ظروف الدولة و الأقل مخاطرة، للرفع من أمان الدفع و لتفادي كل أنواع الاعتراضات التي قد تطيل من تسديد الالتزامات المترتبة على العميل التي من شأنها أن تؤثر على المركز المالي للمؤسسة.

- كما على المؤسسة أن تأخذ بعين الاعتبار كل المخاطر الجزئية منها على غرار خطر سعر الصرف الأكيد و المخاطر الكلية على غرار خطر الدولة و إجراء تقييم شامل لمعرفة قدرة المؤسسة على احتمال أو الوقاية من الخطر داخليا بإمكاناتها خلال (تحرير العقد، متابعة عملية

التنفيذ، تجزئة رقم الأعمال... الخ) أو تحويله إلى المؤسسات المالية وفق التكاليف التي تسمح لها بالتنافسية العالمية ، بغية تفادي أي حالة لعدم التسديد.

— في ظل غياب مؤشر حقيقي للتنبؤ بمخاطر عدم تسديد العمليات الدولية عدا مؤشر موثوقية الزبون الذي يعد ناقصا بكون جملة من المعطيات المحلية كالسياسة العامة للدولة ومعطيات دولية متعددة قد تلغيه، لذا تعتبر المخاطر القطرية كأحد المؤشرات الرئيسة و الفعالة لتحديد إمكانية نشوء مخاطر عدم التسديد الدولية.

— أنه رغم قيام المؤسسة بكل الإجراءات الاحتياطية على غرار إختيار المؤسسة لعميل أجنبي يتمتع بالسمعة الجيدة و الموثوقية العالية، إلا هذا يعتبر غير كاف ما لم يؤخذ خطر الدولة بعين الإعتبار لأن حضوره قد يلغي كل الإجراءات الإحترازية الأخرى و بالتالي قد يؤثر على إلتزامات العميل المالية.

من خلال الدراسة العملية نستخلص النتائج التالية:

— قد تم تسجيل درجة مخاطر مرتفعة خلال نهاية الثمانينات و بداية التسعينات نتيجة الوضع الإقتصادي المتدهور الذي تلاه وضع سياسي و مالي صعب مما رفع من درجة المخاطرة و أثر على الجزائر كوجهة للتعامل الأجنبي.

— تتأثر درجة المخاطرة بتغير أحد العوامل (الإقتصادية، المالية... الخ) أو بإجتماع أكثر من عامل و هذا ما يفسره ارتفاع مخاطرة الجزائر خلال (1988-1998).

— إن الواردات الجزائرية لم تشهد ارتفاعات معتبرة خلال سنوات المخاطرة المرتفعة حيث أنها سجلت ارتفاعات محسوسة في سنوات المخاطرة المعتدلة. و ارتفاعات معتبرة في سنوات المخاطرة المنخفضة. ما يدل على أن هناك ارتباط وثيق بين درجة المخاطرة و عدم تسديد التعاملات الأجنبية.

(يجدر الإشارة انه خلال السنوات 1988-1990 كانت الجزائر لا تزال تتبع النهج

الإشترائي، حيث أن جل المعاملات كانت تتم مع الدولة<sup>1</sup>).

<sup>(1)</sup> تحظى الحكومات بمزيد من الموثوقية إذا كانت أحد أطراف التعامل.

— إنه بدراسة كل مستوى للمخاطر على حدا يتضح أنه توجد فروق جوهرية بين مستويات تدفق الواردات، فمستوى التعاملات كان منخفضا عند درجات المخاطر المرتفعة مما يعطي دلالة أكبر على ارتباط المخاطرة بحجم التعاملات.

## التوصيات:

- من جانب دولة الإستراد: على المؤسسات المصدرة البحث عن أسواق الدول الأقل مخاطرة لرفع مستوى الأمان و لتفادي أي حادث من شأنه رفع التكاليف و التأثير على تنافسيتها العالمية.
- من جانب دولة التصدير: على الدول اتخاذ التدابير المناسبة و تعديل النصوص التنظيمية لخفض مستوى المخاطر لضمان توريد مستلزماتها من الواردات خاصة (سلع التجهيز و التكنولوجيات الحديثة).
- على المؤسسات قبل إبرام أي عقود خارجية التعرف على كل المخاطر و العقوبات الخارجية.
- أن تقوم بكافة الإجراءات التي من شأنها أن تحافظ على الأمان من خيار تقنية و وسيلة التسديد إلى تغطية و تسيير المخاطر حالة قرارها التعامل مع عميل أو دولة ذات خطر.
- أول نهج على المؤسسة أن تتخذه، حتى قبل الدخول في أي صفقة، هو تقييم مخاطر عدم السداد المتعلق العملاء المحتملين ولكن أيضا لمنع بلادها من تقديم عرض للعميل لا يلي الحماية الضرورية للدفع خلال مرحلة العقد:

\* إذا كان الزبون هو جديد : تطلب المؤسسة من أي هيئة يمكن أن تعطيها المعلومات المالية عن العملاء المحتملين مثل الأدلة المتخصصة « *annuaires* » ومن نوادي التصدير والوكالات الحكومية لتشجيع الصادرات، المؤسسات أو مواقع الإنترنت المتخصصة في استقصاء المعلومات، ... هذه الفئة الأخيرة ربما تكون مصدرا للمعلومات أكثر موثوقية، ولكن البيانات الخاصة بها غير مجانية. يعني أن نفقات الشركة لهذه الأنواع من التحليل الأولي وعدد من البيانات ذات المصادر المختلفة يعتمد بالطبع على أهمية العقد المقترح.

\* إذا كان العميل معروفاً : سوف تقوم المؤسسة بالإطلاع على ملف الزبون. هذا النوع من الملفات يحتوي على كافة المعلومات التجارية فضلاً عن السياسية حول هذا الموضوع. فهو يشمل بالتالي كل جميع مخالفات الدفع من حيث الملاءة المالية، و من حيث الالتزام بالمواعيد، وكذلك المعلومات التي تم جمعها حول الصحة المالية للمؤسسة.

\* من ناحية أخرى، على المؤسسة مراقبة البيئة السياسية (تحويلات النظام، والتأمين، والتغيرات الحكومية، والتغيرات التي طرأت على الأغلبية، تعدد الإضرابات وأعمال الشغب، العجز المتكرر في ميزان المدفوعات، وتدهور العلاقات الاقتصادية مع القوى الكبرى، التضخم العالمي،...)، وخاصة على البلدان المتعامل معها التي بها استقرار غير مضمون.

## أفاق البحث:

لقد أبرزنا في موضوعنا المخاطر القطرية و ما يمكنها في التسبب في حالات عدم تسديد المدفوعات الدولية، ومهما يكن من صعوبات فإن هذا الأمر سيفتح الباب واسعاً لي أو لغيري لزيادة التعمق في هذا النوع من الدراسات في المستقبل، خاصة ما تعلق ب:

- المخاطر القطرية و استقطاب الإستثمارات الأجنبية،
- مخاطر عدم تسديد الديون الأجنبية،
- التسيير الأمثل للمعاملات الدولية في ظل المخاطر المرتفعة.

# المراجع

# الكتب

## بالعربية

1. أحمد هني: العملة والنقود، ديوان المطبوعات الجامعية، 1999.
2. بلعزوز بن علي و محمددي الطيب أحمد: دليلك في الاقتصاد، دار الخلدونية، 2008.
3. حاتم سامي عفيفي: الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي و التجارة الدولية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، الطبعة الثانية 2005.
4. حاتم سامي عفيفي: التجارة الخارجية بين النظر و التنظيم، الدار المصرية اللبنانية ، الكتاب الأول، 1991.
5. حسام على داود: اقتصاديات التجارة الخارجية ، دار المسيرة للنشر و التوزيع، عمان ، الطبعة الأولى، 2002.
6. خالد أمين عبد الله وإسماعيل إبراهيم الطرد : إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية ، دار وائل للنشر ، الطبعة الأولى، 2006.
7. خالد وهيب الراوي : العمليات المصرفية الخارجية، دار المناهج ، الطبعة الثانية، 2000 .
8. رشاد العصار: التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2002.
9. زياد رمضان: إدارة البنوك، دار وائل للنشر و التوزيع، الأردن، الطبعة الثانية 2003.
10. سعد الدين أبو الفتوح الشرنوبلي: المفاهيم و المعالجات الأساسية في الإحصاء، مكتبة الإشعاع.
11. عبد العزيز سليمان: التبادل التجاري. الأسس العولمة و التجارة الالكترونية، دار الحامد، عمان، الطبعة الأولى 2004.
12. عبد المطلب عبد الحميد: البنوك الشاملة عملياتها و إدارتها، الدار الجامعية للطباعة و النشر و التوزيع، الإسكندرية.
13. عبد النعم السيد علي و نزار سعد الدين عيسى: النقود و المصارف و الأسواق المالية، الطبعة الأولى، 2004.
14. عثمان أبو حرب: الاقتصاد الدولي، دار أسامة، الطبعة الأولى، عمان الأردن، 2008.
15. علا نعيم عبد القادر و آخرون: مفاهيم حديثة غي إدارة البنوك، دار البداية، الطاعة الأولى 2009.
16. علي عباس: ادارة الاعمال الدولية، دار المسيرة، 2009.
17. ماهر شكري: العمليات المصرفية الخارجية، دار حامد للنشر و التوزيع، 2004.
18. ماهر كنج شكري و مروان عطوان: المالية الدولية (العملات الأجنبية و المشتقات المالية)، دار الحامد، 2004.
19. مجيد حسين علي، عفاف عبد الجبار: الاقتصاد القياسي: النظرية و التطبيق، دار وائل، الطبعة الأولى 1998.
20. محمود يونس: أساسيات التجارة الدولية، الدار الجامعية ، 1992.
21. محمود جاسم الصميدعي و ردينه عثمان يوسف : إدارة الأعمال الدولية، دار، المناهج، الطبعة، الأولى 2007.

22. منير إبراهيم هندي : الإدارة المالية، المكتب العربي الحديث، القاهرة، الطبعة الرابعة ، 1999.
23. طارق عبد العال حماد: إدارة المخاطر (أفراد - إدارات - شركات - بنوك ) ، الدار الجامعية، 2007.
24. الطاهر لطرش: تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، 2003.
25. ضياء مجيد: الاقتصاد النقدي، مؤسسة شهاب الجامعة، 2000.

## بالفرنسية

1. Alain CHOINEL & Gérald ROUYER, *Le Marché Financier structures et acteurs*, Banque, 2002.
2. *Claude dragon et autres; les moyens de paiement des espèces a la monnaie électronique, banque éditeur, 1997.*
3. *Corinne pasco : commerce international, dumod, 6eme édition, mars 2006.*
4. *Daniel KARYOTIS, une nouvelle approche du risque, édition Banque.*
5. *David Hénaux : Les mouvements internationaux de capitaux (Comprendre les crises financières), educagri, 2009.*
6. *Didier Pierre Monod : moyens et techniques de paiement internationaux ,Edition ESKA, 2ème Edition,1999.*
7. *Francois Bédard: L'agent de voyages à l'ère du commerce électronique, Presses de l'Université du Québec, 2001.*
8. *Ghibani Rabeh: Le vade - Mecum de l'import-export , ENAG EDITION, 1997.*
9. *Ghislaine Legrand, Hubert Martini: Management des opérations de commerce international dDUNOD 6ème Edition 2003.*
10. *Ghislaine legrand, h.martini : techniques du commerce internationale, gualino , 2002.*
11. *Gouadain, Daniel, Wade El Bachir: Comptabilité générale système comptable de l'OHADA, Ed. EStem, 2002.*
12. *j.Paveau et autres : Exporter (pratique du commerce international), Edition Foucher, 19ème Edition 2005.*
13. *Jean-François Dhénin , Philippe Berry: Management & gestion des unités commerciales, Broché, 2004.*
14. *jean marc benamar : le crédit documentaire, sefi édition, 1997.*
15. *Jean-Marie Grether , Jaime de Melo : COMMERCE INTERNATIONAL( Théories et applications), De Boeck, 1997.*
16. *Jean-louis amelon : l'essentiel a connaitre en gestion financiere, maxima, 3eme edition, 2002.*
17. *jean-paul lemiere: strategies d'internationalisation de l'entreprise, 2eme edition 2003, dumod, p 57-58.*
18. *Lasary: le commerce international à la portée de tous, 2005.*
19. *laurance billard : analyse des marches et des risque pays et strategie de developement international de l'entreprise, opu, 2006.*
20. *Luc bernet- Rouande: principes de technique bancaire, dumod , 22ème Edition.*
21. *Nicolas meunier et tania sollogoub : économie de risque pays, la découverte, paris, 2005.*
22. *octave jokung nguena: management des risqué, ellipses,2008.*
23. *Pascal Alexandre; Pierre Fontaine : L'Echange marchandises : financer ses achats, dynamiser ses ventes, réduire ses stocks grace à l'échange-marchandises, Maxima, 1993.*
24. *philippe d'arvisenet et jean pierre petit : économie internationale « la place des banque », dumod,1999.*
25. *Pierre jude : technique et pratique du factoring, edition banque, 1984.*
26. *Rouach M et NG : le contrôle de gestion bancaire et financier, banque, 3eme édition 1999.*

27. Samia Oulounis : *gestion financière internationale, OPU, 2005.*
28. Yves Simon et autres: *techniques financières internationales, economica, 7eme edition 2002.*

## بالانجليزية

1. A W Mullineux; Victor Murinde: *Handbook of international banking, Edward Elgar, 2003.*
2. Christopher L. Culp :*The risk management process: business strategy and tactics, wiley finance, 2001.*
3. Johnathan Mun : *Real options analysis ( tools and techniques for valuing strategic investments and decisions), New Jersey Wiley, second edition 2002.*
4. Madura Jeff : *International Financial management., Thomson South-Western, 9th ed.2007.*
5. Nalini Prava Tripathy : *Financial services, New Delhi, 2007.*
6. Hoboken, N.J : *Applied linear regression, Wiley-Interscience, 2005.*
7. S. gurusamy: *financial services,tata ma growth hill, 2eme ed 2009.*
8. Xin Yan et Xiao Gang Su: *Linear Regression Analysis: Theory and Computing, world scientific, 2009.*

## المذكرات العلمية

1. ابراهيم بخي: دور الانترنت وتطبيقاته في المؤسسة، رسالة دكتوراه، غير منشورة، جامعة الجزائر، سبتمبر، 2002.
2. بغداوي جميلة: مذكرة ماجستير بعنوان اثر الاستثمار في التعليم على النمو الإنتاجي في الجزائر، جامعة حسبية بن بوعلي، الشلف، 2007.
3. عمر على عبد الصمد: مذكرة ماجستير غير منشورة بعنوان " دور المراجعة الداخلية في تطبيق حوكمة المؤسسات"، جامعة المدية، 2008/2009.

## المجلات و النقاير و الوريات

1. مناخ الاستثمار في الدول العربية: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار واثمان الصادرات، تقرير 2008، الكويت .

# المؤتمرات والملفات

1. الداوي الشيخ - مداخلة تحت عنوان: الأزمة المالية العالمية، انعكاساتها وحلولها- في إطار مؤتمر: الأزمة المالية العالمية وكيفية علاجها من منظور النظام الاقتصادي الغربي والإسلامي - جامعة الجنان، طرابلس لبنان- 13 و 14 آذار " مارس 2009.
2. رحيم حسين: التجارة الالكترونية والنقد الالكتروني، المنتدى الدولي للتجارة الالكترونية، ورقة الجزائر، يوم 16-17 مارس 2004.
3. زيدان محمد: دور البنوك الإلكترونية في تطوير التجارة الإلكترونية، منتدى للتجارة الالكترونية، ورقة ، يوم 17-15 مارس 2004.
4. غول فرحات و بومدين يوسف: الأخطار ونماذج إدارتها في المؤسسات، المنتدى الدولي الثالث حول "إستراتيجية إدارة المخاطر في المؤسسات: الآفاق والتحديات " جامعة حسنية بن بوعلي، 25-26 نوفمبر 2008 .

## مواضيع الإنترنت

1. [www.theirm.org/publications/.../RMStandard\\_Arabic\\_Final.pdf](http://www.theirm.org/publications/.../RMStandard_Arabic_Final.pdf)
2. [www.momagri.org/FR/gouvernance/L-agence-de-notation-un-outil-indispensable-de-minimisation-des-risques-et-d-orientation-des-prises-de-decision-internationales\\_I35.html](http://www.momagri.org/FR/gouvernance/L-agence-de-notation-un-outil-indispensable-de-minimisation-des-risques-et-d-orientation-des-prises-de-decision-internationales_I35.html)
3. [www.memoireonline.com Valery Tardy Kouassible :Universite De Cocody \(Cote D'ivoire\),\\_De L'Importance d'une Agence de Notation pour le Marché Obligataire de l'UMOA, http.](http://www.memoireonline.com/ValeryTardyKouassible/UniversiteDeCocody(CoteDivoire),DeL'ImportanceD'uneAgencedeNotationpourleMarcheObligatairedeL'UMOA,http)
4. [www.paperblog.fr/users/siafinance/Sébastien Benat : Publié le 02 octobre 2007 .](http://www.paperblog.fr/users/siafinance/SébastienBenat)
5. [www.pidegypt.org/arabic/azma.doc](http://www.pidegypt.org/arabic/azma.doc) - الأزمة المالية: الفهوم والأسباب
6. [www.duke.edu/~charvey/Country\\_risk/pol/poltab4.htm](http://www.duke.edu/~charvey/Country_risk/pol/poltab4.htm) Erb C., Harvey C. and Viskanta T., Political Risk, Economic Risk and Financial Risk, Financial Analysts Journal, November- December 1996,
7. [www.prsgroup.com/ICRG\\_Methodology.aspx#CompRiskRating](http://www.prsgroup.com/ICRG_Methodology.aspx#CompRiskRating)
8. <http://www.arab-api.org>
9. [www.univ-orleans.fr/deg/GDRecomof/.../guessoum\\_nice.pdf](http://www.univ-orleans.fr/deg/GDRecomof/.../guessoum_nice.pdf) :Yasmine GUESSOUM :Evaluation du Risque Pays par les Agences de Rating, Université de la Méditerranée (Aix-Marseille II), 21 Symposium in Money Banking and Finance, Nice 10 & 11 June, 2004. 9.

**الملاحق**

# البيانات 01

## مكونات الخطر الإقتصادي لوكالة ICRG

### The Economic Risk Components

GDP Per Head	Real GDP Growth	Annual Inflation Rate	Budget Balance	Current Account % GDP	
% of average	Change (%)	Change (%)	% GDP	% GDP	Points
				10.0 plus	15.0
				8.0 to 9.9	14.5
				6.0 to 7.9	14.0
				4.0 to 5.9	13.5
				2.0 to 3.9	13.0
				1.0 to 1.9	12.5
				0.0 to 0.9	12.0
				-0.1 to -0.9	11.5
				-1.0 to -1.9	11.0
				-2.0 to -3.9	10.5
	6.0 plus	< 2.0	4.0 plus	-4.0 to -5.9	10.0
	5.0 to 5.9	2.0 to 2.9	3.0 to 3.9	-6.0 to -7.9	9.5
	4.0 to 4.9	3.0 to 3.9	2.0 to 2.9	-8.0 to -9.9	9.0
	3.0 to 3.9	4.0 to 5.9	1.0 to 1.9	-10.0 to -11.9	8.5
	2.5 to 2.9	6.0 to 7.9	0.0 to 0.9	-12.0 to -13.9	8.0
	2.0 to 2.4	8.0 to 9.9	-0.1 to -0.9	-14.0 to -15.9	7.5
	1.5 to 1.9	10.0 to 11.9	-1.0 to -1.9	-16.0 to -16.9	7.0
	1.0 to 1.4	12.0 to 13.9	-2.0 to -2.9	-17.0 to -17.9	6.5
	0.5 to 0.9	14.0 to 15.9	-3.0 to -3.9	-18.0 to -18.9	6.0
	0.0 to 0.4	16.0 to 18.9	-4.0 to -4.9	-19.0 to -19.9	5.5
250.0 plus	-0.1 to -0.4	19.0 to 21.9	-5.0 to -5.9	-20.0 to -20.9	5.0
200.0 to 249.9	-0.5 to -0.9	22.0 to 24.9	-6.0 to -6.9	-21.0 to -21.9	4.5
150.0 to 199.9	-1.0 to -1.4	25.0 to 30.9	-7.0 to -7.9	-22.0 to -22.9	4.0
100.0 to 149.9	-1.5 to -1.9	31.0 to 40.9	-8.0 to -8.9	-23.0 to -23.9	3.5
75.0 to 99.9	-2.0 to -2.4	41.0 to 50.9	-9.0 to -9.9	-24.0 to -24.9	3.0
50.0 to 74.9	-2.5 to -2.9	51.0 to 65.9	-10.0 to -11.9	-25.0 to -26.9	2.5
40.0 to 49.9	-3.0 to -3.4	66.0 to 80.9	-12.0 to -14.9	-27.0 to -29.9	2.0
30.0 to 39.9	-3.5 to -3.9	81.0 to 95.9	-15.0 to -19.9	-30.0 to -32.4	1.5
20.0 to 29.9	-4.0 to -4.9	96.0 to 110.9	-20.0 to -24.9	-32.5 to -34.9	1.0
10.0 to 19.9	-5.0 to -5.9	111.0 to 129.9	-25.0 to -29.9	-35.0 to -39.9	0.5
p to 9.9	-6.0 plus	130.0 plus	-30.0 plus	-40.0 plus	0.0

المصدر: من إعداد الباحث اعتماد على موقع *prsgroup*

## البلد 02

### مكونات الخطر المالي لوكالة ICRG

#### The Financial Risk Rating

Net Liquidity in Months	Exchange Rate Stability		Foreign Debt % GDP	Debt Service % XGS	Current Account as % XGS	Points
Months	Appreciation Change, plus	Depreciation Change, minus	% GDP	Ratio (%)	Ratio (%)	
					25.0 plus	15.0
					20.0 to 24.9	14.5
					15.0 to 19.9	14.0
					10.0 to 14.9	13.5
					5.0 to 9.9	13.0
					0.0 to 4.9	12.5
					-0.1 to -4.9	12.0
					-5.0 to -9.9	11.5
					-10.0 to -14.9	11.0
					-15.0 to -19.9	10.5
	0.0 to 9.9	-0.1 to -4.9	10.0 to 14.9	0.0 to 4.9	-20.0 to -24.9	10.0
	10.0 to 14.9	-5.0 to -7.4	15.0 to 19.9	5.0 to 8.9	-25.0 to -29.9	9.5
	14.5 to 19.9	-7.5 to -9.9	20 to 24.9	9.0 to 12.9	-30.0 to -34.9	9.0
	20.0 to 22.4	-10.0 to -12.4	25.0 to 29.9	13.0 to 16.9	-35.0 to -39.9	8.5
	22.5 to 24.9	-12.5 to -14.9	30.0 to 34.9	17.0 to 20.9	-40.0 to -44.9	8.0
	24.9 to 27.4	-15.0 to -17.4	35.0 to 39.9	21.0 to 24.9	-45.0 to -49.9	7.5
	27.5 to 29.9	-17.5 to -19.9	40.0 to 44.9	25.0 to 28.9	-50.0 to -54.9	7.0
	30.0 to 34.9	-20.0 to -22.4	45.0 to 49.9	29.0 to 32.9	-55.0 to -59.9	6.5
	35.0 to 39.9	-22.5 to -24.9	50.0 to 59.9	33.0 to 36.9	-60.0 to -64.9	6.0
	40.0 to 49.9	-25.0 to -29.9	60.0 to 69.9	37.0 to 40.9	-65.0 to -69.9	5.5
15 plus	50 plus	-30.0 to -34.9	70.0 to 79.9	41.0 to 44.9	-70.0 to -74.9	5.0
12.0 to 4.9		-35.0 to -39.9	80.0 to 89.9	45.0 to 48.9	-75.0 to -79.9	4.5
9.0 to 11.9		-40.0 to -44.9	90.0 to 99.9	49.0 to 52.9	-80.0 to -84.9	4.0
6.0 to 8.9		-45.0 to -49.9	100.0 to 109.9	53.0 to 56.9	-85.0 to -89.9	3.5
5.0 to 5.9		-50.0 to -54.9	110.0 to 119.9	57.0 to 60.9	-90.0 to -94.9	3.0
4.0 to 4.9		-55.0 to -59.9	120.0 to 129.9	61.0 to 65.9	-95.0 to -99.9	2.5
3.0 to 3.9		-60.0 to -69.9	130.0 to 149.9	66.0 to 70.9	-100.0 to -104.9	2.0
2.0 to 2.9		-70.0 to -79.9	150.0 to 199.9	71.0 to 75.9	-105.0 to -109.9	1.5
1.0 to 1.9		-80.0 to -89.9	200.0 plus	76.0 to 79.9	-110.0 to -114.9	1.0
0.6 to 0.9		-90.0 to -99.9	150.0 to 199.9	80.0 to 84.9	-115.0 to -119.9	0.5
0.5 or less		-100 plus	200.0 plus	85.0 plus	Below -120.0	0.0

المصدر: من إعداد الباحث اعتماد على موقع *prsgroup*

# البلد 03

## مكونات عناصر المعايير المستخدمة في مجموعة فينتش

العنوان	العناصر المكونة	عدد المعايير
سياسة الدولة	<ul style="list-style-type: none"><li>– الدستور، النظام القضائي و العلاقة بين الهيئات الرئيسية،</li><li>– الأحزاب السياسية، النخبة، الانتخاب و استقرار الدعم الإنتخابي، والجدول الزمني للانتخابات،</li><li>– درجة التوافق بين الأحزاب الرئيسية على السياسة الاقتصادية ، واستدامة المبادئ التوجيهية للسياسات التي وضعتها الحكومة،</li><li>– طريقة خلافة القيادة إلى السلطة،</li><li>– برامج الإصلاح الاقتصادي،</li><li>– الحجم والنمو وحجم القوات المسلحة،</li><li>– البدائل الرئيسية في مجال السياسات المقترحة من قبل الأطراف أو الفئات الاجتماعية الكبيرة،</li><li>– الإطار القانوني الذي يحكم الملكية الخاصة ، وتسوية العقود،</li><li>– فعالية تحصيل الضرائب،</li><li>– خصائص القادة الرئيسيين للسياسة الاقتصادية الجارية.</li></ul>	10 معايير
الوضعية الدولية	<ul style="list-style-type: none"><li>– أهداف واستراتيجية السياسة الخارجية.</li><li>– العضوية في المنظمات الدولية والإقليمية المتعددة الجنسيات أو التجارة الحرة الإقليمية،</li><li>– العلاقات مع صندوق النقد الدولي،</li><li>– العلاقات مع البلدان المجاورة ، مع الاتحاد الأوروبي، مع الولايات المتحدة واليابان،</li><li>– تقييم للتهديدات الإرهابية المحتملة الخارجية منها والداخلية.</li></ul>	5 معايير
العوامل الديموغرافية والتعليمية والعائلية والاجتماعية	<ul style="list-style-type: none"><li>– معدل النمو السكاني، التركيب العمري ونسبة الإعاقة،</li><li>– النسبة المتوية للسكان الحضر من مجموع السكان،</li><li>– معلومات عن الأقليات العرقية والدينية واللغوية،</li><li>– السكان الذين يمكنهم الحصول على التعليم الثانوي والتعليم الجامعي، و نتائج النظام الدراسي،</li><li>– مستوى المعيشة (نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي) الإنفاق الاستهلاكي للفرد الواحد،</li><li>– توزيع الدخل والثروة وملكية الأرض،</li><li>– مستوى البنية التحتية للنقل والاتصالات والمشاريع الكبرى،</li><li>– معدل وفيات الرضع ، والعمر المتوقع ، وتطور الخدمات الصحية،</li><li>– مدى الموارد الطبيعية، بما في ذلك المعادن والنفط والغاز الاحتياطيات المؤكدة.</li></ul>	9 معايير
تحليل سوق العمل	<ul style="list-style-type: none"><li>– الحجم ، والتطور التاريخي وتوقعات مجموع القوى العاملة،</li><li>– توزيع العمالة (حسب نوع الجنس ، المدة ، و حسب القطاع)،</li><li>– توزيع البطالة (حسب نوع الجنس والعمر والمنطقة)،</li><li>– نمو الأجور، واختلافات مستوى الأجور (بين القطاعين العام والخاص، بين أرباب العمل والموظفين)،</li><li>– وصف المعايير الرئيسية لتحديد الأجور،</li><li>– تواريخ اتفاقات الأجور ودخول سياسات المداخيل التي تؤثر في نمو الأجور،</li><li>– تأثير النقابات في الشركات وعدد أيام العمل الضائعة بسبب الإضراب.</li></ul>	7 معايير

6 معايير	<ul style="list-style-type: none"> <li>- الناتج المحلي الإجمالي الاسمي والناتج المحلي الإجمالي الحقيقي،</li> <li>- تكوين الناتج المحلي الإجمالي حسب القطاع،</li> <li>- معدل التغير في الإنتاجية،</li> <li>- استهلاك النفط (الناتج المحلي الإجمالي %)،</li> <li>- حصة من الواردات والصادرات (% من الناتج المحلي الإجمالي)،</li> <li>- تقسيم الصادرات والواردات (حسب النوع والمنطقة الجغرافية).</li> </ul>	هيكل الإنتاج والتجارة
7 معايير	<ul style="list-style-type: none"> <li>- معدل إنشاء وتفكيك الشركات،</li> <li>- النسبة المئوية للقطاعات الخاضعة لاقتصاد السوق والقطاع الخاص ، ومعدلات المهن ليبرالية،</li> <li>- رأس المال الثابت الإجمالي في قطاع الأعمال (% من الناتج المحلي الإجمالي)،</li> <li>- معدل العائد على رأس المال، مخزون رأس المال في قطاع الأعمال،</li> <li>- الإطار القانوني والإطار التنظيمي للمنافسة الحرة،</li> <li>- الإنفاق على البحث والتطوير في المؤسسات والابتكار وبراءات الاختراع،</li> <li>- حجم القطاع العام الخاضع لاقتصاد السوق و مشاريع المخصصة.</li> </ul>	ديناميكية القطاع الخاص
7 معايير	<ul style="list-style-type: none"> <li>- العرض والطلب الكلي (% من الناتج المحلي الإجمالي)،</li> <li>- تقسيم الصادرات والواردات من السلع والخدمات،</li> <li>- ميزان الخارجي للسلع والخدمات (% من الناتج المحلي الإجمالي)،</li> <li>- المدخرات المحلية الإجمالية (% من الناتج المحلي الإجمالي)،</li> <li>- الإنفاق الاستهلاكي ، والنفقات الحكومية ، وإجمالي تكوين رأس المال الثابت،</li> <li>- توزيع المدخرات المحلية الإجمالية بين الأسر وقطاعات الأعمال (% من الناتج المحلي الإجمالي)،</li> <li>- توزيع الاستثمار المحلي الإجمالي بين القطاعين العام والخاص (% من الناتج المحلي الإجمالي).</li> </ul>	التوازن بين العرض والطلب
12 معايير	<ul style="list-style-type: none"> <li>- مستوى نمو الصادرات والواردات من السلع والخدمات ، والتوزيع بين العملات القابلة للتحويل وغير القابلة للتحويل،</li> <li>- الميزان التجاري،</li> <li>- ميزان الخدمات،</li> <li>- التحويلات العامة والخاصة،</li> <li>- مدة التبادلات،</li> <li>- ميزان الحساب الجاري،</li> <li>- تدفقات رأس المال على المدى الطويل الأجل والقصير،</li> <li>- المزايا النسبية في التجارة،</li> <li>- مرونة الدخل والأسعار،</li> <li>- الإقراض والاستثمار في الخارج،</li> <li>- مؤشرات فورية الصادرات أو فورية الواردات،</li> <li>- التغير في الاحتياطيات.</li> </ul>	ميزان المدفوعات
5 معايير	<ul style="list-style-type: none"> <li>- معدل البطالة غير المتسارع للتضخم (NAIRU) ، الحد الأقصى لمعدل نمو أآ التضخم للعمالة،</li> <li>- تطور نمو الناتج المحلي الإجمالي (ذروة الدورة الى ذروتها و ومن حضيض الدورة الى حضيضها)،</li> <li>- مؤشر القدرة الإنتاجية أو الامكانيات المحتملة المتاحة من التحقيقات مستقلة،</li> <li>- حجم الفجوة في الناتج (فجوة الناتج)، الفرق بين الناتج المحلي الإجمالي والناتج المحلي الإجمالي المحتمل،</li> <li>- نمو الناتج المحلي الإجمالي المبرر بنمو الإنتاجية.</li> </ul>	تحليل العوائق التي تحول دون النمو في المدى المتوسط

## القطاع الكلي

- السياسة النقدية واستقرار الأسعار، ودرجة استقلالية البنك المركزي،
- تطور مؤشرات التضخم،
- سياسة سعر الصرف والتحكيم في النزاعات بين أهداف سعر الصرف والحفاظ على استقرار الأسعار،
- اسعار الفائدة القصير والطويل لمنحنى العائد،
- النمو في العرض النقدي (التوسع في الائتمان المحلي، وسرعة الحركة النقود في الداخل)،
- السياسة المالية،
- مستوى الاستقرار النسبي للدخل، والتوزيع حسب نوع الضريبة،
- الضرائب الاجتماعية ، المرتبات، والتأثير على الطبقات الاجتماعية،
- تطور الإنفاق العام، سداد الفائدة، والطبيعة الدورية للإنفاق،
- مصادر التمويل وتوزيع احتياجات الحكومة، النقدية وغير النقدية، الخارجية والداخلية.

10 معايير

## سياسة التجارة والاستثمار

- الإجراءات الرئيسية للمراقبة الواردات (الحصص والتعريفات الجمركية والحواجز غير الجمركية)،
- متوسط التعريفات الجمركية المطبقة على السلع المصنعة لمرحلة حسب الفئة ، و الدرجة الكلية للحماية الفعالة،
- خطة الواردات الزراعية،
- إعانات التصدير ،
- سياسة تحرير التجارة،
- سياسة الاستثمار الأجنبي ، الرقابة على عودة الفائدة، والأرباح، أرباح الأسهم والتنازل على الاستثمارات،
- اختلاف الضرائب والنظام القانوني المطبق على المستثمرين الأجانب،
- مخزون الاستثمار الأجنبي (حسب النوع ، حسب بلد المنشأ ، حسب القطاع).

8 معايير

## الأجنبي

## القطاع المصرفي

- القروض البنكية (حسب نوع المؤسسة ، من خلال وجهة القطاع)،
- متطلبات التمويل والتفديرات الحديثة للشركات الخاصة والعامه،
- سياسات الائتمان، وعمليات السوق المفتوحة ،الإحتياطي الإجباري، مراقبة الائتمان، والتسوية على أسعار الفائدة ، وتسهيلات إعادة الخصم،
- السمات الرئيسية للنظام المصرفي ونظامه التحوطي،
- تقييم أسواق رأس المال المحلية (السيولة والقيمة السوقية والأرصدة السندية).

5 معايير

## والهالي

## الموجودات بالعملة الأجنبية

5 معايير

- احتياطي النقد الأجنبي لدى البنك المركزي،
- نسبة الاحتياطيات الى الواردات،
- موجودات الجهاز المصرفي من النقد،
- من العملات الأجنبية في القطاع العام،
- الموجودات من القطاع الخاص غير المصرفي.

## الديون الخارجية

7 معايير

- استراتيجية الديون من جانب السلطات، والقيود القانونية المطبقة على القروض العامة، لمبادلة الأسعار وغيرها من الالتزامات خارج الميزانية العمومية،
- سياسة إدارة الديون في القطاع العام من الديون السيادية من قبل الدولة،
- توزيع الديون الخارجية (لكل مقترض ، لكل دائن)،
- صافي الخصوم الاجنبية،
- جدولة الاهتلاك وتكوين الدين الإجمالي لكل عملة،
- تكوين الدين،
- مدفوعات الفائدة الصافية وصافي الاستثمارات.

# البلد 04

## مكونات عناصر المعايير المستخدمة في ستاندر اند بورز

العنوان	عدد المعايير
المخاطر السياسية	8 معايير
العلاقات الدولية	4 معايير
البيئة الاجتماعية	7 معايير
العوامل الاقتصادية والنمو	6 معايير
مرونة النظام الضريبي	5 معايير

—	درجة استقرار المؤسسات السياسية،
—	درجة مرونة للسلطة،
—	عملية خلافة السلطة،
—	المشاركة الديمقراطية،
—	نموذج للمؤسسات الحكومية والقدرة على التكيف،
—	الميزات الرئيسية للأحزاب السياسية،
—	الشفافية في اتخاذ القرارات بشأن السياسات الاقتصادية،
—	المخاطر الجيوسياسية.
—	التكامل في التبادلات الاقتصادية والمالية الدولية،
—	كثافة العلاقات مع البلدان المجاورة،
—	الأمن الداخلي والخارجي،
—	درجة توافق في الآراء بشأن أهداف السياسة الاقتصادية.
—	مستوى المعيشة،
—	توزيع الدخل،
—	حالة سوق العمل،
—	الخصائص الديموغرافية والثقافية،
—	مستوى الأمية،
—	مستوى التحضر (سكان المدينة)،
—	التمييز الإقليمي والعنصري والديني.
—	مستوى الناتج المحلي الإجمالي،
—	مستوى الصادرات،
—	نوع السياسة الاقتصادية (اقتصاد السوق أم لا)،
—	الحصول على الموارد وتنويعها،
—	مستوى وتكوين المدخرات والاستثمارات،
—	معدل النمو الاقتصادي.
—	الميزانية العمومية،
—	إيرادات ونفقات للدولة،
—	مقدار السياسة الضريبية،
—	الضغط على الإنفاق الحكومي،
—	الشفافية والوقت المحدد للميزانية.

3 معايير	<ul style="list-style-type: none"> <li>- تأثير السياسات النقدية والمالية على الحساب الخارجي،</li> <li>- هيكله الحساب الجاري،</li> <li>- تكوين تدفقات رأس المال.</li> </ul>	ميزان مرونة المحفوعات
5 معايير	<ul style="list-style-type: none"> <li>- مستوى وتكوين الديون الخارجية،</li> <li>- آثار السياسات النقدية والمالية المتعلقة بالديون الخارجية،</li> <li>- وزن القطاع المصرفي في الالتزامات العامة الكبرى،</li> <li>- مواعيد وتكاليف خدمة الدين،</li> <li>- التسلسل التاريخي لخدمة الدين والأصول العامة الأخرى.</li> </ul>	الدين الخارجي والسيولة
4 معايير	<ul style="list-style-type: none"> <li>- الأصول المالية العامة،</li> <li>- مستوى الدين العام وتكاليف التسديد،</li> <li>- هيكل وتكوين التكاليف من العملة الصعبة،</li> <li>- الإلتزامات المعاشات التقاعدية.</li> </ul>	الدين رسم
5 معايير	<ul style="list-style-type: none"> <li>- معدل التضخم،</li> <li>- أسعار الفائدة ونمو الائتمان،</li> <li>- سياسة سعر الصرف،</li> <li>- التوافق من نظام سعر الصرف وأهداف السياسة النقدية،</li> <li>- درجة إستقلالية البنك المركزي.</li> </ul>	إستقرار السعر

# البلد 05

## مكونات عناصر المعايير المستخدمة في هوديز

العنوان	العناصر الهكونة	عدد المعايير
الديمقراطية السياسية والانتخابات الاجتماعية	- مرونة السلطة،	14 معايير
	- الهيكل القانوني،	
	- الهيكل السياسي،	
	- توزيع الدخل،	
	- تنوع الأديان والأعراق والمذاهب واللغات،	
	- تأثير السياسات الحالية،	
	- سياسة الحماية الاجتماعية،	
	- الاحتجاجات ومقاومة الجيش،	
	- انتهاك مبادئ الحفاظ على النظام،	
	- البيروقراطية الإدارية،	
	- تأثير السياسة على الإدارة الاقتصادية،	
	- العلاقات السياسية والدبلوماسية الدولية،	
	- ردود الفعل على التوترات السياسية السابقة،	
	- مدى ملاءمة النظام السياسي.	
الهيكل والانداء الاقتصادي	- الناتج المحلي الإجمالي الاسمي،	16 معايير
	- معدل النمو السكاني والتركيبية حسب الفئات العمرية،	
	- اسعار صرف،	
	- الناتج المحلي الإجمالي للفرد الواحد (على أساس تعادل القوة الشرائية)،	
	- الناتج المحلي الإجمالي الاسمي (العملة المحلية)،	
	- النسبة المئوية للتغيير في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي،	
	- معدل التضخم (مؤشر أسعار المستهلك)،	
	- البطالة،	
	- مستوى الاستثمار (% من الناتج المحلي الإجمالي)،	
	- المدخرات المحلية الإجمالية (% من الناتج المحلي الإجمالي)،	
	- الصادرات الإسمية من السلع والخدمات،	
	- الواردات الإسمية من السلع والخدمات،	
	- الصادرات الحقيقية من السلع والخدمات،	
	- الواردات الحقيقية للسلع والخدمات،	
	- صافي الصادرات من السلع والخدمات (% من الناتج المحلي الإجمالي)،	
	- معدل الإنفتاح الاقتصادي.	

5 معايير	<ul style="list-style-type: none"> <li>- إيرادات الحكومة (% من الناتج المحلي الإجمالي)،</li> <li>- الإنفاق العام (% من الناتج المحلي الإجمالي)،</li> <li>- ميزان المالية العامة (% من الناتج المحلي الإجمالي)،</li> <li>- التوازن الاولي (% من الناتج المحلي الإجمالي)،</li> <li>- الدين الحكومي / الدخل الحكومي.</li> </ul>	<b>المؤشرات المالية</b>
8 معايير	<ul style="list-style-type: none"> <li>- سعر الصرف الحقيقي،</li> <li>- تكلفة وسائل الإنتاج،</li> <li>- الرصيد الجاري من العملات الأجنبية،</li> <li>- رصيد الحساب الجاري (% من الناتج المحلي الإجمالي)،</li> <li>- الديون بالعملات الأجنبية،</li> <li>- صافي الاستثمار الدولي (% من الناتج المحلي الإجمالي)،</li> <li>- الاحتياطيات الدولية الرسمية.</li> </ul>	<b>الدين والمحفوفات الخارجية</b>
7 معايير	<ul style="list-style-type: none"> <li>- أسعار الفائدة في الأجل القصير،</li> <li>- نمو الائتمان المحلي،</li> <li>- الائتمان المحلي (% من الناتج المحلي الإجمالي)،</li> <li>- العرض النقدي M2 \ الاحتياطيات الأجنبية الرسمية،</li> <li>- خدمة الدين (الفوائد وأصل نسبة السداد)،</li> <li>- الدين الخارجي على المدى القصير والطويل الأجل / الاحتياطيات الدولية الرسمية (مؤشر المشاشة الخارجي)،</li> <li>- نسبة السيولة.</li> </ul>	<b>المؤشرات النقدية والمهشاشة</b>

## الملخص

تعتبر التجارة الدولية عصب الإقتصاد الوطني وأهم القطاعات التي تلعب دوراً هاماً كمحرك للنمو و التنمية، لهذا تكتسي العمليات الدولية أهمية بالغة، خصوصا مع زيادة نمو التجارة الدولية خلال العقود الثلاثة الأخيرة و تسارع عمليات التبادل التجاري، التي أصبحت تمثل مجموع 24% التبادلات الدولية في بداية سنوات 2000. غير أنه عدم استقرار الإقتصاد العالمي و العلاقات السياسية المتوترة أثر بصفة مباشرة على ارتفاع درجة المخاطرة لبعض الأقطار مما أدى إلى تزايد فرص حالات عدم التسديد أو ما يسمى بمخاطر عدم الوفاء بالالتزامات المالية الدولية (حالة التصدير وعدم تسديد المستورد) الذي أصبح أمرا شائعا في الآونة الأخيرة، لأن التعامل يكون مع طرف نجهل حقيقة وضعه المالي، خصوصا مع ما يعانيه العالم من إفلاس بسبب الحروب والأزمات وغيرها على غرار الأزمات المالية التي ما يلبث أن يستفيق من إحداها فتعصف به أخرى. غير أننا وان كنا بمنء عنها الى حد ما، إلا أن الطرف الأخر المتعامل معه لأجنبي قد يكون أحد أطرافها، نظرا لشموليتها وما يسمى بأثر العدوى. و لهذا يجب التحكم في هذه المخاطر (كمخاطر عدم التسديد المحتملة) عن طريق التعرف على المخاطر القطرية التي قد تؤثر على قدرة المستورد في أداء ما عليه من التزامات رغم وضعيته المالية الجيدة و سمعته التي تتمتع بالموثوقية الكبيرة كإجراء وقائي.

**الكلمات المفتاح:** التجارة الدولية، مخاطر عدم التسديد، وسائل و تقنيات التسديد ، المخاطر القطرية.

### Résumé :

*Le commerce international est l'épine dorsale de l'économie nationale et le secteurs le plus important qui jouent un rôle important en tant que moteur de la croissance et de développement, ces opérations internationales de grande importance, notamment avec le renforcement de la croissance du commerce international au cours des trois dernières décennies, et l'accélération des échanges, Ce qui représente la somme de 24% des échanges internationaux au début de année 2000.*

*Cependant, l'instabilité de l'économie mondiale et des relations politiques impact tendues directement sur le degré de risque élevé pour certains pays, conduisant à des possibilités accrues pour non-paiement, ou que l'on appelle de non-respect des obligations financières internationales (le cas de l'exportation et le non-paiement de l'importateur), qui est devenu courant au cours des dernières a cause de Manque de connaissances sur la situation financière du client, en particulier avec la souffrance du monde de la faillite à cause des guerres et autres crises, comme les crises financières.*

*cela doit être contrôlée du risque (risque de non-paiement), et à titre de précaution l'identification de risques pays qui peuvent affecter la capacité de l'importateur dans l'exécution de ses obligations, en dépit de sa position et une bonne réputation financière, qui a une grande fiabilité.*

**Mots clés :** commerce international, risque de non-paiement, moyens et techniques de paiement, risques pays.