



معروف جيلالي
ماجستير علوم اقتصادية
تخصص: مالية دولية

التجارة الخارجية: وسائل دفع ومخاطر تحصيل

الحلقة (١)

- اختلاف ظروف السوق والعوامل المؤثرة فيه في حالة التجارة الخارجية عنها في حالة التجارة الداخلية.
- مرحلة النمو الاقتصادي في العالم (الرواج، الكساد).
- وجود فرصة للتكتلات، والاحتكارات التجارية في حالة التجارة الخارجية.
- سهولة انتقال عوامل الإنتاج داخل الدولة الواحدة، في حين يصعب ذلك في التجارة الخارجية.
- اختلاف النظم القانونية، والتشريعات الاقتصادية، والضرائب، والاجتماعية التي تنظم التجارة الداخلية عنها في التجارة الخارجية.
- وجود عملة واحدة تقوم على أساسها التجارة الداخلية، بينما تتعدد هذه العملات في حالة التجارة الخارجية.

أسباب قيام التجارة الخارجية:

- يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول إلى جذور المشكلة الاقتصادية، أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية؛ وتمثل أهم هذه الأسباب في:
- ليس لكل دولة نفس الإمكانيات التي تكفي لإنتاج كل السلع والخدمات.
- اختلاف تكاليف إنتاج السلع بين الدول المختلفة؛ نظراً لاختلاف البيئة.
- اختلاف مستوى التكنولوجيا من دولة لأخرى.
- عدم إمكان تحقيق الاكتفاء الذاتي.
- وجود فائض في الإنتاج.
- الحصول على أرباح من التجارة الخارجية.
- التحسين من مستوى المعيشة.

أهمية التجارة الخارجية:

- تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع؛ لما لها من أهمية تتمثل فيما يلي:
- ربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض، وزيادة على اعتبارها منفذاً لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية.

يعد التبادل التجاري بين الدول حقيقة لازمة لا يمكن تصور العالم من دونها اليوم، فلا يمكن لدولة ما أن تستقل باقتصادها عن بقية العالم سواء أكانت متقدمة، نامية أو سائرة في طريق النمو؛ لذلك، ونظراً لأهمية التبادل التجاري الخارجي، ارتأى الباحث أن يعالج موضوع البحث حسب ما تقتضيه الدراسة من عناصر بنوع من التفصيل.

تعريف التجارة الخارجية:

لقد تعددت التعريف المتعلقة بمفهوم التجارة الخارجية، يمكننا أن نذكر منها ما يلي:

- أنها كل من الصادرات والواردات المنظورة، وغير المنظورة.
- هي المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع، والأفراد، ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة، أو بين حكومات، ومنظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة.
- التجارة الخارجية هي: عملية التبادل التجاري في السلع، والخدمات، وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول؛ بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل.

نستنتج من التعريف السابقة أن التجارة الخارجية: عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي؛ سواء كانت في صور سلع، أو أفراد، أو رؤوس أموال بين أفراد من مختلف دول العالم بهدف إشباع أكبر حاجات ممكنة، وتتكون التجارة الخارجية من عنصرين أساسيين هما: الصادرات والواردات؛ بصورتيهما المنظورة، وغير المنظورة.

الفرق بين التجارة الداخلية والخارجية:

تكون كلاً من التجارة الداخلية والخارجية نتيجة للتخصيص، وتقسيم العمل الذي يؤدي بالضرورة إلى قيام التبادل؛ إلا أن هذا لا يمنع من وجود بعض الاختلافات بين التجارتين تكمن فيما يلي:

- التجارة الداخلية داخل حدود الدولة الجغرافية، أو السياسية؛ في حين أن التجارة الخارجية على مستوى العالم.
- التجارة الخارجية تتم مع نظم اقتصادية وسياسية مختلفة؛ في حين أن التجارة الداخلية في ظل نظام واحد.

أهداف السياسة الخارجية :

تعمل سياسة التجارة الخارجية على تحقيق مجموعة من الأهداف الاقتصادية، والاجتماعية، والاستراتيجية.

الأهداف الاقتصادية: تتمثل في:

- زيادة موارد الخزانة العامة للدولة، واستخدامها في تمويل النفقات العامة بأشكالها وأنواعها كافة.
 - حماية الصناعة المحلية من المنافسة الأجنبية.
 - حماية الاقتصاد الوطني من خطر الإغراق الذي يمثل التمييز السعري في مجال التجارة الخارجية؛ أي البيع بسعر أقل من تكاليف الإنتاج.
 - حماية الصناعة الناشئة؛ أي الصناعة حديثة العهد في الدولة حين يجب توفير الظروف الملائمة والمساندة لها.
 - حماية الاقتصاد الوطني من التقلبات الخارجية التي تحدث خارج نطاق الاقتصاد الوطني؛ كحالات الانكماش والتضخم.
- الأهداف الاجتماعية: تتمثل في:

- حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية؛ كمصالح الزراعيين، أو المنتجين لسلع معينة تعتبر ضرورية أو أساسية في الدولة.
- إعادة توزيع الدخل القومي بين الفئات والطبقات المختلفة.
- الأهداف الاستراتيجية: تتمثل في:
- المحافظة على الأمن في الدولة من الناحية الاقتصادية، والغذائية، والعسكرية.
- العمل على توفير الحد الأدنى من الإنتاج من مصادر الطاقة؛ كالبترول مثلاً.

أنوع السياسة الخارجية :

سياسة حماية التجارة الخارجية: تتم دراسة سياسة حماية التجارة الخارجية في:

تعريف سياسة حماية التجارة الخارجية:

تعرف سياسة حماية التجارة الخارجية على أنها:

1. تبني الدولة لمجموعة من القوانين، والتشريعات، واتخاذ الإجراءات المنفذة لها؛ بقصد حماية سلعتها، أو سوقها المحلية ضد المنافسة الأجنبية.
2. قيام الحكومة بتقييد حرية التجارة مع الدول الأخرى باتباع بعض الأساليب؛ كفرض رسوم جمركية على الواردات، أو وضع حد أقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية معينة؛ مما يوفر نوعاً من الحماية للأنشطة المحلية من منافسة المنتجات الأجنبية.

- اعتبارها مؤشراً جوهرياً على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي؛ وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانات الإنتاجية المتاحة، وقدرة الدولة على التصدير، ومستويات الدخل فيها، وقدرة تلك على الاستيراد، وانعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية، وما له من آثار على الميزان التجاري.
- تحقيق المكاسب على أساس الحصول على سلع تكلفتها أقل مما لو تم إنتاجها محلياً.
- التجارة الدولية تؤدي إلى زيادة الدخل القومي اعتماداً على التخصص، والتقسيم الدولي للعمل.
- نقل التكنولوجيات، والمعلومات الأساسية التي تُفيد في بناء الاقتصاديات المتينة، وتعزيز عملية التنمية الشاملة.
- تحقيق التوازن في السوق الداخلية؛ نتيجة تحقيق التوازن بين كميات العرض والطلب.
- الارتقاء بالأذواق، وتحقيق المتطلبات والرغبات كافة، وإشباع الحاجات.
- إقامة العلاقات الودية وعلاقات الصداقة مع الدول الأخرى المتعامل معها.
- العولمة السياسية التي تسعى لإزالة الحدود، وتقصير المسافات؛ والتي تحاول أن تجعل العالم بمثابة قرية جديدة.

سياسة التجارة الخارجية :

تتبع الدول في مجال تجارتها الخارجية عدداً من السياسات التجارية التي يمكن أن تتنوع من دولة إلى أخرى حسب ظروفها، وتوجهاتها السياسية، والاقتصادية، وطبيعة الاقتصاد السائد فيها؛ لذا يتم التطرق في هذا العنصر إلى:

- تعريف سياسة التجارة الخارجية.
 - أهداف سياسة التجارة الخارجية.
 - أنواع سياسة التجارة الخارجية.
- تعريف سياسة التجارة الخارجية: تعرف سياسة التجارة الخارجية على أنها:
- مجموعة الإجراءات التي تطبقها الدولة في مجال التجارة الخارجية؛ بغرض تحقيق بعض الأهداف.
 - اختيار الدولة وجهة معينة ومحددة في علاقاتها التجارية مع الخارج (حرية أم حماية)، وتعبّر عن ذلك بإصدار تشريعات، واتخاذ القرارات والإجراءات التي تضعها موضع التطبيق.
 - مجموعة الوسائل التي تلجأ إليها الدولة للتدخل في تجارتها الخارجية؛ بقصد تحقيق بعض الأهداف.

• الآراء المؤيدة لسياسة حماية التجارة الخارجية:

يستند أنصار الحماية التجارية إلى مجموعة من الحجج أهمها:

١. أن اتباع هذه السياسة سوف يؤدي إلى تقييد المستوردات وانخفاض حجمها، وإزاء هذا الوضع لا يجد المستهلك المحلي مفرًا من تحويل إنفاقه من السلع الأجنبية إلى البدائل المحلية.
٢. يلزم الدولة الحصول على موارد مالية منتظمة؛ حتى تتمكن من القيام بمهامها المختلفة.
٣. حماية الصناعات الوطنية الناشئة من المنافسة الأجنبية المتوفرة على خبرة من الوجهة الفنية، وثقة في التعامل من الوجهتين التسويقية والائتمانية.
٤. تحديد ووضع تعريف جمركية مثلى لدخول السلع والخدمات الأجنبية إلى الأسواق المحلية؛ بهدف تحقيق الحماية المثلى للصناعة، والسوق في الدولة.
٥. مواجهة سياسة الإغراق المفتعلة والتي تعني: بيع المنتجات الأجنبية في الأسواق المحلية بأسعار تقل عن الأسعار في سوق الدولة الأم؛ وذلك بفرض رسم جمركي على الواردات يساوي الفرق بين سعر البيع في السوق المحلي، وسعر البيع في الدولة الأم.

• أدوات سياسة حماية التجارة الخارجية:

تعتمد الدول المنتهجة لسياسة الحماية التجارية على الأدوات التالية:

١- الأدوات السعرية: يظهر تأثير هذا النوع من الأدوات على أسعار الصادرات والواردات وأهمها:

- الرسوم الجمركية: تعرف على أنها: ضريبة تفرض على السلع التي تعبر الحدود؛ سواء كانت صادرات، أم واردات، وتقسّم إلى:
 - الرسوم النوعية: وهي التي تفرض في شكل مبلغ ثابت على كل وحدة من السلع على أساس الخصائص المادية (وزن، حجم... إلخ).
 - الرسوم القيميّة: وهي التي تفرض بنسبة معينة من قيمة السلعة؛ سواء كانت صادرات، أم واردات، وعادة ما تكون نسبة مئوية.
 - الرسوم المركبة: وتتكون من كل من الرسوم الجمركية النوعية، والقيميّة.
- نظام الإعانات: يعرف نظام الإعانات على أنه كافة المزايا والتسهيلات والمنح النقدية التي تعطى للمنتج الوطني لكي يكون في وضع تنافسي أفضل، سواء في السوق الداخلية، أو الخارجية.
- وتسعى الدولة من خلال هذا النظام إلى كسب الأسواق الخارجية؛ وذلك بتمكن المنتجين والمصدرين المحليين من الحصول على إعانات مقابل بيع منتجاتهم في الخارج، وبأثمان لا تحقق لهم الربح.
- × نظام الإغراق: يتمثل نظام الإغراق في بيع السلعة المنتجة محلياً في الأسواق الخارجية بثمن يقل عن نفقة إنتاجها، أو يقل عن أثمان السلع المماثلة، أو البديلة في تلك الأسواق، أو يقل عن الثمن الذي تباع به في السوق الداخلية.
- ونميز له ثلاثة أنواع هي:

الإغراق العارض: يحدث في ظروف طارئة؛ كالرغبة في التخلص من منتج معين غير قابل للبيع في أواخر الموسم.

الإغراق قصير الأجل: يأتي قصد تحقيق هدف معين؛ كالحفاظ على حصته في السوق الأجنبية، أو القضاء على المنافسة، ويزول بمجرد تحقيق الأهداف.

الإغراق الدائم: يشترط لقيامه أن يتمتع المنتج باحتكار فعلي قوي نتيجة حصوله على امتياز إنتاج سلعة ما من الحكومة، أو ينتج لكونه عضواً في اتحاد المنتجين الذي له صيغة احتكارية، كذلك يشترط أن تكون هناك ضرائب جمركية عالية على استيراد نفس السلعة من الخارج.

٢- الأدوات الكمية: وينحصر أهمها في نظام الحصص، تراخيص الاستيراد، المنع (الحظر)

- نظام الحصص: يدور هذا النظام حول قيام الحكومة بتحديد حد أقصى للواردات من سلعة معينة خلال فترة زمنية معينة على أساس عيني (كمية)، وقيمي (مبالغ).

- المنع (الحظر): يُعرف الحظر على أنه: قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية، ويكون على الصادرات، أو الواردات، أو كليهما، ويأخذ أحد الشكلين التاليين:
 - حظر كلي: هو أن تمنع الدولة كل تبادل تجاري بينها وبين الخارج؛ أي اعتمادها سياسة الاكتفاء الذاتي؛ بمعنى عيشتها مُعزلة عن العالم الخارجي.
 - حظر جزئي: هو قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية بالنسبة لبعض الدول، وبالنسبة لبعض السلع.
 - تراخيص الاستيراد: عادة ما يكون تطبيق نظام الحصص مصحوباً بما يُعرف بنظام تراخيص الاستيراد، الذي يتمثل في عدم السماح باستيراد بعض السلع إلا بعد الحصول على ترخيص (إذن) مُسبق من الجهة الإدارية المختصة بذلك.
- ٢- الأدوات التجارية: تتمثل في:
- المعاهدات التجارية: هي اتفاق تعقده الدولة مع غيرها من الدول من خلال أجهزتها الدبلوماسية؛ بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيمًا عامًا، يشمل جانب المسائل التجارية والاقتصادية، أمور ذات طابع سياسي، أو إداري تقوم على مبادئ عامة؛ مثل المساواة، والمعاملة بالمثل للدولة الأولى بالرعاية؛ أي منح الدولة أفضل معاملة يمكن أن تعطيتها الدولة الأخرى لطرف ثالث.
 - الاتفاقات التجارية: هي اتفاقات قصيرة الأجل عن المعاهدة، كما تتسم بأنها تفصل؛ حيث تشمل قوائم السلع المتبادلة، وكيفية تبادلها، والمزايا الممنوحة على نحو متبادل فحصى ذات طابع إجرائي وتنفيذي في إطار المعاهدات التي تضع المبادئ العامة.
 - اتفاقيات الدفع: تكون عادة ملحقة بالاتفاقات التجارية، وقد تكون مُنفصلة عنها، وتتطوي على تنظيم لكيفية تسوية الحقوق والالتزامات المالية بين الدولتين؛ مثل تحديد عملة التعامل، تحديد العمليات الداخلية في التبادل... إلخ.

قائمة المراجع والهوامش:

١. سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التطوير والتنظيم، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الثالثة، ١٩٩٢ ص-٢٦
٢. رشاد العصار، عليان الشريف، حسام داود ومصطفى سلمان، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان الطبعة الأولى: ٢٠٠٠ ص: ١٢
٣. حمدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، مكتبة زهراء الشرق، ١٩٩٦ ص: ١٨
٤. محمود بونس، أساسيات التجارة الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، ١٩٩٣ ص: ١٣ .
٥. عبد النعيم محمد مبارك و محمد يونس، اقتصاديات النقود والصرافة والتجارة الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، سنة ١٩٩٦ .
٦. رعد حسن الصفرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، الطبعة الأولى، الجزء الأول، سنة ٢٠٠٠ ص: ٥٥ .
٧. حمدي عبد العظيم، مرجع سابق، ص: ١٦-١٧ .
٨. رشاد العصار وآخرون، مرجع السابق، ص: ١٣ .
٩. حمدي عبد العظيم، مرجع سابق، ص: ٢٠ .
١٠. رعد حسن الصفرن، مرجع سابق، ص: ٥٧-٥٨ .
١١. أحمد عبد الخالق، الاقتصاد الدولي والسياسات الاقتصادية الدولية، دون دار النشر ١٩٩٩، ص: ١٢٩ .
١٢. زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الدار الجامعية، بيروت، دون سنة الطبع، ص: ٢٠٠ .
١٣. رعد حسن الصفرن، مرجع سابق ص: ٢٧٩
١٤. أسامة محمد الفولي ومجدي محمود شهاب، مبادئ العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر ١٩٩٧، ص: ١٦٨ .
١٥. مجدي محمود شهاب، مرجع سابق، ص: ١٢٢ .
١٦. أحمد عبد الخالق، مرجع سابق، ص: ١٢٧ .
١٧. عبد النعيم محمد مبارك و محمد يونس، مرجع سابق، ص: ٢٥٥ .
١٨. رشاد العصار وآخرون، مرجع السابق، ص: ٩٢-١٠٨ .
١٩. رعد حسن الصفرن، مرجع سابق ص: ٢٨٢- ٢٨٣ .
٢٠. عبد النعيم محمد مبارك و محمد يونس، مرجع سابق، ص: ٢٨٩ .
٢١. محمد سيد عابد، التجارة الدولية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية ٢٠٠١ ص: ٢٠٨ .
٢٢. أحمد عبد الخالق، مرجع سابق، ص: ١٥٥ .
٢٣. مجدي محمود شهاب، مرجع سابق، ص: ١٥١ .
٢٤. محمد عبد العزيز عجيبة، الاقتصاد الدولي، دون دار نشر، سنة ٢٠٠٠، ص: ١١٩ .
٢٥. رعد حسن الصفرن، مرجع سابق، ص: ٢٨٩ .
٢٦. أحمد عبد الخالق، مرجع سابق، ص: ١٧٠ .



معروف جيلالي
ماجستير علوم اقتصادية
تخصص: مالية دولية

التجارة الخارجية: وسائل دفع ومخاطر تحصيل

الحلقة (٢)

سياسة حرية التجارة الخارجية:

تعريف سياسة حرية التجارة الخارجية: تعرف سياسة حرية التجارة بأنها السياسة التي تتبعها الدول والحكومات عندما لا تتدخل في التجارة بين الدول؛ من خلال التعريفات الجمركية والحصص والوسائل الأخرى، ومن هنا نستنتج أن سياسة الحرية تتركز على ضرورة إزالة كل العقبات، أو القيود المفروضة على تدفق السلع عبر الحدود، سواء أكانت صادرات أو واردات.

الآراء المؤيدة لسياسة حرية التجارة الخارجية: تتمثل مجمل الحجج في:

- تتيح حرية التجارة لكل دولة التخصص في إنتاج وتصدير السلع التي تمتلك فيها ميزة نسبية على أن تستورد من الخارج السلع التي لديها فيما لا تتميز فيها نسبياً، وبتكلفة أقل مما لو قامت بإنتاجها محلياً.
- تشجع حرية التجارة التقدم الفني من خلال المنافسة التي تتم بين دول مختلفة؛ مما يؤدي إلى زيادة وتشيط العمل، وتحسين وسائل الإنتاج.
- تؤدي حرية التجارة إلى فتح باب المنافسة بين المشروعات الاحتكارية التي تظهر في غياب المنافسة، وتتحكم في الأسعار بما يضر بالمستهلك في السوق المحلية.
- تحفز حرية التجارة كل دولة على التوسع في إنتاج السلع المكثفة للعنصر الوفير، والحد من إنتاج السلع المكثفة للعنصر النادر.
- تساعد حرية التجارة استخدام كل بلد لموارده الإنتاجية استخداماً كاملاً، والقضاء على ظاهرة الطاقات المعطلة.

أدوات سياسة حرية التجارة الخارجية: لأن معظم دول العالم اليوم تتحول إلى اعتماد سياسة الحرية التجارية، سواء كان ذلك في مجال السلع أم الخدمات، فنجد أن معظم الاتفاقيات التجارية تسعى إلى إزالة جميع القيود والعوائق والحواجز التي من شأنها أن تمنع (توقف) حركة التجارة عبر الدول، وبالتالي فالأدوات المستخدمة في هذا التحول تنحصر أساساً في:

- التكامل الاقتصادي: يأخذ التكامل الاقتصادي أشكالاً عدة منها:
- منطقة التجارة الحرة: وهو اتفاق مجموعة الدول على إلغاء كافة الرسوم الجمركية والقيود الكمية المفروضة على التبادل فيما بينها،

مع احتفاظ كل دولة بتعريفاتها الجمركية، وما تفرضه من قيود كمية على تبادلها مع الدول غير الأعضاء .

الاتحادات الجمركية: يقصد بالاتحاد الجمركي، معاهدة دولية تجمع بمقتضاها الدول الأطراف أقاليمها الجمركية المختلفة في إقليم جمركي واحد، حيث:

توحيد التعريفات الجمركية الخاصة بالاتحاد في مواجهة الخارج.

تعمل الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي على تنسيق سياساتها التجارية قبل الخارج بصفة خاصة؛ من حيث عقد المعاهدات والاتفاقات التجارية .

الاتحادات الاقتصادية: هي تنظيم يتعدى تحرير المبادلات التجارية إلى تحرير حركة الأشخاص، ورؤوس الأموال، وإنشاء المشروعات؛ وذلك بفرض إقامة هيكل اقتصادي متكامل مصيره توحيد شتى السياسات الاقتصادية والمالية؛ بحيث تحقق في المستقبل وحدة اقتصادية تضم شتى الأقاليم.

السوق المشتركة: تتفق الدول الأعضاء في حالة السوق المشتركة على إزالة القيود المفروضة على حرية التجارة بينها مع وضع تعريفات موحدة في مواجهة الدول الأخرى غير الأعضاء، بالإضافة إلى إلغاء القيود المفروضة على تحركات عناصر الإنتاج بينها؛ كالعامل، ورأس المال، ومن أمثلتها السوق الأوروبية المشتركة التي تأسست عام ١٩٥٨.

التخفيض المتوالي للرسوم الجمركية: إن الهدف الأساس من إنشاء منظمة التجارة العالمية هو السعي لإقامة نظام تجاري متعدد الأطراف، هدفه حرية التجارة الدولية؛ من خلال تطبيق مبدأ التخفيض المتوالي للرسوم الجمركية، أي يجب على جميع الدول الأعضاء في المنظمة الدخول في اتفاقيات للمعاملة، بحيث تنطوي على مزايا متبادلة لتحقيق تخفيض كبير للتعريفات الجمركية، ويختلف معدل خفض الرسوم من سلعة إلى أخرى.

تحديد التعامل في الصرف الأجنبي: أي تعويم سعر الصرف بترك قيمة العملة الوطنية تتحدد تلقائياً في سوق الصرف بتفاعل قوى العرض والطلب في السوق الأجنبي؛ لمنع أي دولة من احتكار التعامل في النقد الأجنبي.

وسائل الدفع المحلية والدولية المستعملة في التجارة الخارجية :

تأخذ وسائل الدفع الدولية والمحلية أشكالاً عديدة، وهي سهلة التداول، وشائعة الاستعمال؛ نظراً لبساطتها، ونذكر من بينها ما يلي:

- **الدفع نقداً:** هي أبسط طرق الدفع، تستخدم في الدول النامية بكثرة؛ لصعوبة تحويل عملاتها، أما بالنسبة للجزائر فلا تستعمل هذه الوسيلة للتعاملات الخارجية.
- **الشيك:** وهو من بين وسائل الدفع الأكثر انتشاراً إلى جانب النقود الورقية، وهو عبارة عن وثيقة أمر بالدفع الفوري للمستفيد للمبلغ المحرر عليه، وقد يكون المستفيد شخصاً معروفاً ومكتوباً عليه اسمه في الشيك، وقد يكون غير معروف إذا كان الشيك محرراً لحامله؛ ولهذا فالشيك: عبارة عن سند لأمر دون أجل، وهو يشبه الكمبيالة باعتباره يتضمّن عملية بين ثلاثة أشخاص: الساحب أو صاحب الحساب، والمسحوب عليه الذي يكون عادة البنك، والمستفيد .
- **الكمبيالة:** هي ورقة تجارية محررة بأمر الساحب إلى شخص آخر يسمّى المسحوب عليه لفائدة شخص ثالث يدعى المستفيد بدفع مبلغ معين بتاريخ معين، وعليه تتضمّن الكمبيالة ثلاثة أشخاص، وفي بعض الأحيان يكون الساحب هو نفسه المستفيد، حيث في هذه الحالة تحمل الكمبيالة عبارة: " ادفعوا لنفسي ."
- **السند الأمر:** هو سند محرر يلتزم بمقتضاه المدين (المشتري) بدفع مبلغ معين للمستفيد (البائع) في تاريخ محدد، وهو قابل للتظهير والتداول.
- **التحويل عن طريق الرسائل:** يقوم المشتري بملاً استمارة متعلّقة بمعلومات البائع مع بريد البنوك، ولكنها قليلة الاستعمال؛ لكون التحويل يستغرق وقتاً طويلاً.
- **التحويل بالتلكس:** يقوم المشتري بالطلب من بنكه بجعل حسابه مديناً لصالح البائع باستعمال التلكس، وهي أكثر استعمالاً لقلّة التكاليف، وسرعة التحويل.
- **التحويل بواسطة السويفت SWIFT:** هي عبارة عن شبكة اتصال دولية خاصة بين البنوك المختلفة تعمل بأنظمة الإعلام الآلي المتطورة، وتتميّز بسهولة الربط بين البنوك المشتركة، وسرعة التنفيذ، وقلة التكاليف، وقد تمّ استعمالها لأول مرة في 1972/05/03، وتكوّنت بفضل 239 بنك من 15 بلد، وسبب ظهورها هو العيوب والمشاكل التي تسببها وسائل الاتصال الكلاسيكية، وظهرت هذه الوسيلة لأول مرة في الولايات المتحدة الأمريكية ثمّ أوربياً، لكن وجودها في إفريقيا، والقارات الأخرى يبقى في إطار ضيق.

أخطار التجارة الخارجية :

بالرغم من تطور التجارة الخارجية، وتعدّد الوسائل التي تضمن تأدية

المبادلات التجارية الدولية على أحسن وجه، نجد هناك عدّة مخاطر مختلفة قد تنجم عن عمليات الاستيراد والتصدير؛ ويمكن تقسيم هذه المخاطر على أساس ثلاث مراحل أساسية في عملية البيع الدولي:

- الطلبية.
- الإرسال.
- مرحلة الاستلام.

عموماً، يمكن التحكم في المخاطر ما بين الطلبية والإرسال، كون البضاعة ما زالت تحت سيطرة المصدر، ولكن بعد إرسالها تخرج من هذه السيطرة، أي تنتقل مسؤولية البضاعة من المصدر إلى المستورد، هذا الأخير الذي يتحمّل أيّ خطر يأتي فيما بعد، إلا إذا نصّ العقد التجاري على غير ذلك، ومن الأخطار التي يمكن مواجهتها:

1. أخطار قبل الاستلام: في هذه المرحلة جل المخاطر تكون على عاتق المصدر كون البضاعة لا تزال تحت مسؤوليته.

1, 1. أخطار بين الطلبية والإرسال: يمكن تمييز نوعين من الأخطار:

I. الخطر الاقتصادي: متعلّق بالتطوّرات الحاصلة على المستوى الاقتصادي الداخلي مثلاً؛ ارتفاع الأسعار الداخلية للبلد المصدر نتيجة ارتفاع غير المرتقب لأعباء العمّال، أو تكلفة المواد الأساسية اللازمة لإنتاج السلع الموجهة للتصدير، ويتحمّل المصدر الخسارة في حالة ما إذا تضمّن العقد صيغة الأسعار غير الرجعية " Prix termes et non révisables ". ومن هنا نستطيع تلخيص الخطر الاقتصادي في الخطر الذي يحدثه ارتفاع سعر التكلفة في المدة الممتدّة ما بين اقتراح السعر للزبون والإرسال، ونستطيع التقليل من حدّة هذا الخطر باستخدام وسيلتين:

- **إمّا وضع فقرة، أو بند في العقد التجاري ينصّ على مراجعة السعر؛** فيحدّد بذلك سعر البيع بدلالة التغيير في التكاليف الناتجة عن المنتج موضوع الصفقة، وهذا يحولّ قسم من الخطر أو كله على عاتق المستورد إذا قبل ذلك البند في العقد الذي لا يخدم مصلحته.
- **أو اللجوء إلى Cagex المتعلقة بالخطر الاقتصادي.**

II. خطر الإنتاج (خطر الصنّع): ينتج هذا الخطر خلال فترة التصنيع؛ أي ما بين تلقي المصدر للطلبية ووقت تنفيذها، وهذا إمّا من طرف المصدر الذي يتوقّف لأسباب مالية، أو تقنية تمنعه من إعداد الطلبية، وإمّا من طرف المستورد بفسخه للعقد التجاري خلال هذه الفترة، ويمكن أن يتخذ ثلاثة أشكال:

- **خطر تجاري:** ويسمى أيضاً بخطر الإعسار، ويحدث في حالة عدم مقدرة المدين (المستورد) بتنفيذ واجباته التعاقدية، وهذا في حالتين: الحالة الأولى: ترجع إلى نقص الموارد المالية للمدين لتسديد ما عليه للمصدر.

ومنه نستخلص أن خطر الصرف يتحدد في الفرق الموجود ما بين السعر المتفق عليه عند إبرام الصفقة والسعر الذي يصبح بعد التنفيذ؛ حيث أن هذا السعر محدد بعملة صعبة تخضع لتغيرات السوق التي تؤثر عليه؛ ولهذا يقع الخطر على الطرفين بالنسبة:

- للمستورد في حالة زيادة معدل الصرف.
- للمصدر في حالة نقصان معدل الصرف.
- ويمكن تجنب خطر الصرف بعدة وسائل منها:
- وسائل حماية، كأن يكون السعر في الفاتورة المؤقتة غير محدد، وغير ثابت.
- كأن يكون السعر في الفاتورة المؤقتة متغير إلى غاية موعد الاستلام، أو يتم الدفع تدريجياً.
- التأمين ضد خطر الصرف عند CAGEX.

٢, ٣. خطر القرض أو عدم الدفع: هو عدم النسوية الجزئية، أو النهائية للسعر بعد تنفيذ الطلبية، ويعود هذا لعدة أسباب قد تكون:

- أسباب داخلية: خاصة بالمصدرين؛ حيث يتهاون البائع بعدم المتابعة الجيدة للأعمال؛ كغياب العقد التجاري، أو فاتورة غير واضحة... الخ.
- أسباب خارجية: تخص الحالة المالية للمستورد أو لبلده؛ كعدم توفر العملة الصعبة لإكمال التحويل، أو رفض الدفع بسبب النيات السيئة للمستورد، ويعتبر الدفع آخر مرحلة في السلسلة التجارية، وإذا لم يتم، فإنه سيحل بالذمة المالية للمصدر، لهذا حسب رأي المؤمنين على القرض نجد أن حوالي ربع المؤسسات التي تمت تصفيتها تعود إلى عدم الالتزام في الدفع لزبون، أو عدة زبائن، ولتجنب هذا الخطر على المصدر أن يحلل العملية من مختلف جوانبها، والتي منها تحليل رقم أعمال الزبائن، خصائصهم، وسائل وأجال الدفع المقدمة لهم، ومن أهم أسباب الوقوع في هذا الخطر:

- تركيز البيع على عدد قليل من الزبائن، أو على منطقة جغرافية محدودة.
- خصائص المستورد، التي توجي بخاطر عدم الدفع، والتي يمكن أن نذكر منها:

× قدم العلاقات مع الزبون بالعودة إلى تعاملاته السابقة، فيمكن أن يقارن تصرفات زبونه، ويحكم عليه.

× حالته المالية في السوق، وعمماً إذا كان يحقق أرباحاً أم خسائر.

× بلده وموقعه: هل الوضعية في بلد المستورد حسنة، أم أن هناك تقلبات ناجمة عن أوضاع اقتصادية أو ما شابه ذلك؛ كعدم الاستقرار السياسي.

× وسيلة الدفع والتقنية المستعملة: يقصد بها الوسائل والتقنيات التي سبق وأن تطرقنا إليها؛ حيث يجب أن يتم اختيارها بعناية بالنظر إلى موضوع الصفقة، وبالظروف المحيطة بها؛ حيث أن حسن الاختيار يمكن أن يقلل، أو يلغي خطر عدم الدفع.

الحالة الثانية: ترجع للتصرفات التسفيفية للمدين التي تنجم عن مشاكل عدم التنفيذ، أو الرفض بتصريح عن الدوافع الحقيقية لعدم إتمام صفقة العقد .

- خطر سياسي: يحدث هذا الخطر في حالة عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي لبلد المستورد، وكذا قيام حروب أهلية أو أجنبية، أو ثورات انقلابية... الخ؛ أو في حال مسّت عملية البيع المصالح الداخلية للدولة المستقلة.
- خطر طبيعي: يقسم عموماً إلى نوعين: الناتجة عن عمل الإنسان، والناتجة عن الكوارث الطبيعية.

١, ٢. أخطار ما بين الإرسال والاستلام: زيادة على المخاطر التجارية والسياسية السابقة الذكر، هناك ثلاث مخاطر خاصة بهذه المرحلة :

I. الخسائر الخاصة: هي ضياع جزئي أو كلي للبضاعة موضوع الصفقة، من جراء حادث وقع لها، أو لوسيلة النقل التي تنقلها؛ حيث قد تتعرض البضاعة للسرقة أو الضياع، أو الإتلاف بالبلل أو الانكسار... الخ، أما حوادث وسائل النقل فتختلف حسب نوع الوسيلة؛ كالانحراف عن السكة بالنسبة للقطار، والعطب بالنسبة للطائرة.

II. الخسائر المشتركة: هي خاصة بالنقل البحري، كتلف جزء من البضاعة أو كلها، لإنقاذ السفينة من الفرق، إن التكاليف الإضافية التي تسببها هذه الخسائر تتحملها الأطراف المستفيدة من البضاعة المنقذة، وذلك حسب حصة كل طرف.

III. الخسائر المتميزة: يتعلق الأمر باستحالة تنفيذ الالتزامات التعاقدية الناتجة عن أحداث سياسية قاهرة أعاق سير العملية .

٢. أخطار بعد الاستلام: هنا تنتقل المخاطر من عاتق المصدر إلى عاتق المستورد، تندرج ضمن هذه المراحل ثلاثة أنواع:

١, ٢. الخطر المتعلق بالمستهلك: بعد استلام البضاعة من طرف المستورد، توزع بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، عن طريق الوسطاء إلى المستهلك النهائي، الذي يمثل المستعمل لهذه السلع، وتتص القاعدة العامة على أن كل شخص (طبيعي أو معنوي) تضرر بعد استعماله لسلعة معينة، يمكنه أن يبحث عن المسؤول عنها، إما الصانع أو البائع لها، ومطالبته بالتعويض، وعلى المسؤول أن يخضع للحكم المطبق عليه بتسديد مبلغ، أو استبدال البضاعة، أو التعويض بأي شكل من الأشكال.

٢, ٢. خطر الصرف: إن خطر الصرف ناجم عن الخسارة التي يمكن أن تحدث من جراء التغيرات التي تقع على سعر الصرف للعملة بالنسبة للعملة الأجنبية المرجعية للبنك؛ حيث أن هذا الأخير له حقوق، أو عليه ديون محررة بهذه العملات، في هذا الإطار يجب التمييز بين الوضعية الكلية لسعر الصرف، والذي يعبر عنها بالفرق بين الحقوق للعملة الأجنبية والديون بالعملات الأجنبية، أو ما يسمى بالرصيد الصافي، ووضعية سعر الصرف تمثل تجديد الحقوق والديون لعملة أجنبية .

× طول آجال الدَّفع: إنَّ موعد الدَّفع محدَّدٌ في العقد التَّجاري المبرم بين المصدِّر والمستورد، وأي تأخُّر قد يُوِّدي إلى ارتفاع في شدَّة الخطر؛ إذ أنَّ هناك علاقة طردية بين شدَّة الخطر وآجال الدَّفع، ويمكن أن نوضِّحها في الشَّكل التَّالي: ويمكن لهذا الخطر أن يظهر على شكلين، مثلما هو الحال بالنَّسبة لخطر الصُّنع، فإمَّا أن يكون تجارياً أو سياسياً، كما هو موضَّح في الشَّكل التَّالي:

خاص	عام	
تجاري	سياسي	عدم الالتزام بالدفع من طرف المدين
سياسي	سياسي	حدث سياسي

الجدول رقم (١): أنواع خطر الدَّفع OP-CIT p : Source : Exporter. ٣٨٥

٢, ٤. خطر الاستخدام الجزائي للضمانات (خطر الاستعمال المفرط للضمان):

إنَّ هذا الخطر يخصُّ به المصدِّر المستورد الذي يقوم بالتزاماته التَّعاقدية (المستفيد من الضَّمان) في حقِّه بالمطالبة بالضَّمان متحجِّجاً بنقص في الخدمة أو في السلعة، وبما أنَّ الضَّمانات البنكية هي ضمانات لأوَّل طلب وغير رجعية، فإنَّ البنك (الضَّامن) يدفع للمستفيد، ثمَّ يتفاوض مع متعامله.

إنَّ حجة المستفيد الباطلة جعلت البنك يخضم مبلغ الضَّمان من حساب المصدِّر لصالح المستورد؛ ممَّا يُوِّدي إلى نزاعات تُحلُّ على مستوى المحاكم.

الخاتمة:

أدى التَّطوُّر الذي شمل جميع الميادين على المستوى الدُّولي، إلى انفتاح الأسواق العالميَّة، وامتداد نشاطها، وعليه، تطوَّرت القوانين المنظمة لها، تماشياً مع المتغيِّرات الاقتصادية الجديدة، وحتَّى يتمكَّن المتعاملون الاقتصاديون من إتمام صفقاتهم الدُّولية، على أحسن وجه، وتحقيق الهدف الذي أقيمت لأجله، عليهم معرفة كيفية تسيير هذه الصَّفقات والتَّقنيات المساعدة على التَّحكم فيها؛ غير أنَّ عمليَّات التَّجارة الخارجة لا تخلو من الأخطار، النَّاتجة أساساً عن البعد الجغرافي بين المصدِّر والمستورد، وعليه يتشكَّل انعدام الثِّقة في التَّعامل وكذلك اختلاف التَّنظيمات والقوانين المعمول بها في كل بلد.

قائمة المراجع والهوامش:

١. عبد النعيم محمد مبارك و محمد يونس، مرجع سابق، ص: ٢٤٧-٢٤٩.
٢. محمد عبد العزيز عجمية، الاقتصاد الدولي، مرجع سابق، ص: ١٤٢.
٣. عادل أحمد حشيش، أساسيات الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، سنة ٢٠٠٢، ص: ٢٨٧.
٤. اللاوي، غازي، وسائل الدفع و التمويل في التجارة الخارجية، مذكرة التخرج لتليل شهادة ليسانس في العلوم التجارية و المالية سنة ١٩٩٨ ص: ٣٦-٣٧.
٥. شمعون شمعون، محاضرات في مقياس الصرف، دار هومة، سنة ٢٠٠٢، ص: ٣٦.
٦. Sylvie Graumann, guide pratique du commerce International, troisième édition. 1992p : 137
٧. Baba Ahmed Mustapha. Introduction à l'assurance crédit et l'exportation p :09
٨. M. Benamar, Technique du commerce international. Edition techniple. Paris 1996. P :175