

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي



كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية

مطبوعة في مقياس المالية الدولية

موجمة لطلبة سنة ثالثة (السداسي السادس) تخصص " تجارة دولية "، قسم العلوم
التجارية

من إعداد :

الأستاذة: نوال بن خالدي

السنة الجامعية: 2020-2021



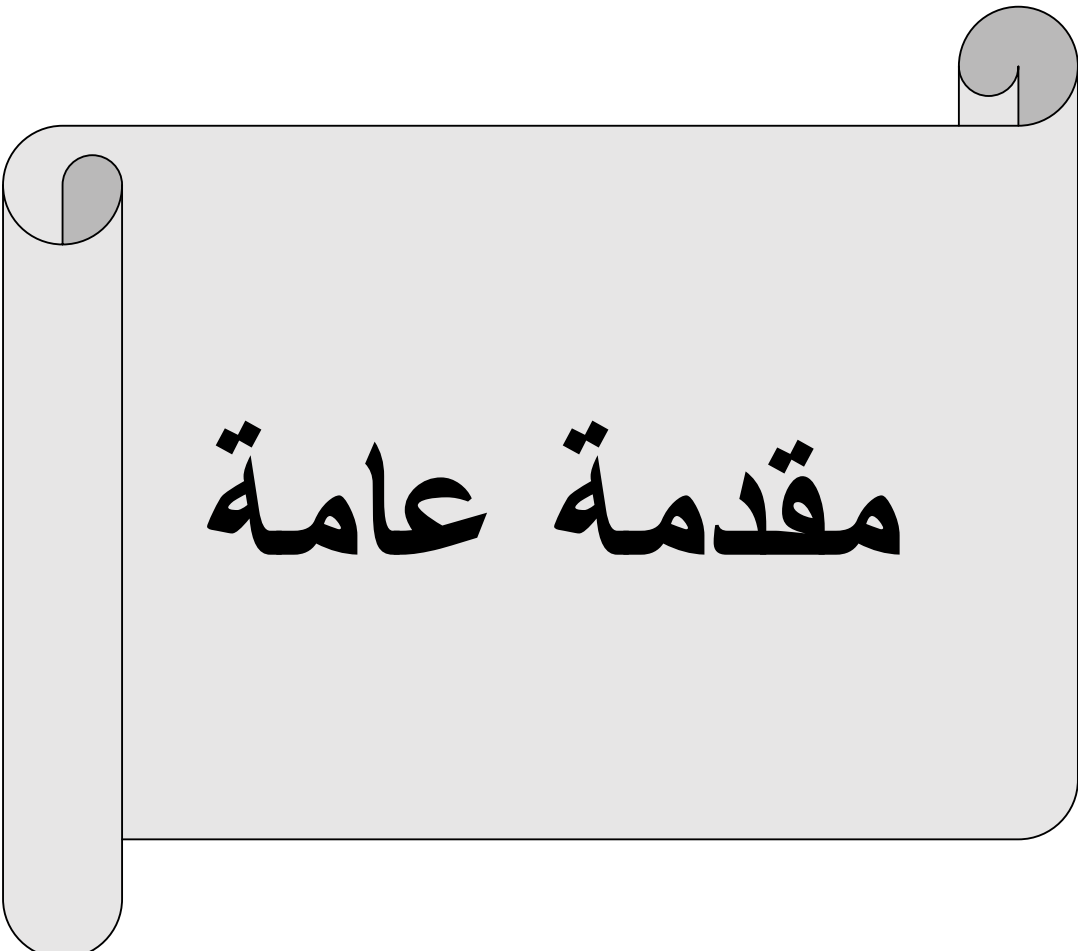
فهرس المحاضرات

الصفحة	العنوان
أ	مقدمة عامة
الفصل الأول : مدخل للمالية الدولية (من الصفحة 1 - 6)	
1	المبحث الأول: ماهية المالية الدولية
1	المطلب الأول: مفهوم المالية الدولية وتعريفها
3	المطلب الثاني: أهمية المالية الدولية
3	المبحث الثاني: عناصر النظام المالي الدولي
4	المطلب الأول: المتعاملون
5	المطلب الثاني: الأسواق
الفصل الثاني: النظام النقدي الدولي (من الصفحة 7 - 20)	
7	المبحث الأول: مفاهيم عامة حول النظام النقدي الدولي
7	المطلب الأول: تعريف النظام النقدي الدولي
8	المطلب الثاني: خصائص النظام النقدي الدولي
8	المبحث الثاني: أشكال النظام النقدي الدولي ما بين 1880 إلى غاية 1944
9	المطلب الأول: النظام النقدي الدولي قبل 1880
10	المطلب الثاني: النظام النقدي الدولي (من 1880 إلى 1944)
14	المبحث الثالث: النظام النقدي الدولي من (1944 إلى 1973)
14	المطلب الأول : مؤتمر بريتن وودز
16	المطلب الثاني: نتائج مؤتمر بريتن وودز
17	المطلب الثالث : انهيار نظام بريتن وودز
الفصل الثالث : ميزان المدفوعات (من الصفحة 21 - 32)	
21	المبحث الأول: ماهية ميزان المدفوعات
21	المطلب الأول: تعريف ميزان المدفوعات
22	المطلب الثاني: أهمية ميزان المدفوعات
23	المبحث الثاني: العناصر المكونة لميزان المدفوعات و إختلالاته

23	المطلب الأول: تقسيم عمليات ميزان المدفوعات
24	المطلب الثاني: التوازن والاختلال في ميزان المدفوعات
27	المبحث الثالث: طرق تصحيح الخلل في ميزان المدفوعات
27	المطلب الأول: التصحيح عن طريق آلية التكيف
29	المطلب الثاني: التصحيح عن طريق تدخل السلطات
30	المطلب الثالث: مثال توضيحي لتسجيل العمليات في ميزان المدفوعات
الفصل الرابع : سعر الصرف (من الصفحة 33 - 45)	
33	المبحث الأول: سوق الصرف الأجنبي
33	المطلب الأول: ماهية سوق الصرف الأجنبي
34	المطلب الثاني: أنواع سوق الصرف
35	المطلب الثالث: العاملون في سوق الصرف
36	المبحث الثاني: سعر الصرف
36	المطلب الأول: تعريف سعر الصرف، أنواعه و وظائفه
39	المطلب الثاني: أنظمة سعر الصرف
41	المطلب الثالث: النظريات المفسرة لسعر الصرف
الفصل الخامس: النظريات المفسرة للتجارة الخارجية (من الصفحة 46 - 55)	
46	المبحث الأول: النظريات الكلاسيكية
46	المطلب الأول: نظرية النفقات المطلقة: 1723-1790
48	المطلب الثاني : نظرية التكاليف النسبية: 1772-1823
49	المطلب الثالث : نظرية القيم الدولية : 1806-1873
50	المطلب الرابع : نظرية الطلب المتبادل : MARCHAL / EDGORTH
50	المبحث الثاني: النظريات النيوكلاسيكية
50	المطلب الأول :نظرية نفقة الاختيار: HABERLER
51	المطلب الثاني : نظرية وفرة عوامل الإنتاج: Hecksher- Ohlin
52	المطلب الثالث: لغز ليونتييف (Leontief): 1906-1966
52	المبحث الثالث: النظريات الحديثة في التجارة الدولية
52	المطلب الأول: نظرية رأس المال البشري: Findley /Kierkovsky

53	المطلب الثاني: نظرية مهارة العمالة والتخصص: Keesing
53	المطلب الثالث: نظرية التكنولوجيا والتخصص
53	المطلب الرابع: نظرية الفجوة التكنولوجية والصادرات: Bosner
54	المطلب الخامس: نظرية دورة حياة المنتج: Vernon
54	المطلب السادس: فرضية الطلب النموذجي: LINDER
الفصل السادس: منظمة التجارة العالمية (من الصفحة 56 - 89)	
57	المبحث الأول: الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة GATT
57	المطلب الأول: ماهية الجات
65	المطلب الثاني: جولات GATT
74	المطلب الثالث: إعلان مراكش، التحول من GATT إلى OMC
75	المبحث الثاني: منظمة التجارة العالمية وريث الجات
76	المطلب الأول: جوهر منظمة التجارة العالمية
83	المطلب الثاني: الاختلاف بين GATT و OMC
84	المبحث الثالث: الدول العربية ومنظمة التجارة العالمية
84	المطلب الأول: الآثار السلبية لمنظمة التجارة العالمية على الدول العربية
85	المطلب الثاني: آثار OMC الإيجابية على الدول العربية
87	المطلب الثالث: إستراتيجية مواجهة آثار OMC السلبية
الفصل السابع: تقنيات تمويل التجارة الخارجية (من الصفحة 90 - 131)	
9	المبحث الأول: تمويل الواردات (التمويل القصير الأجل)
90	المطلب الأول: الإعتماد المستندي
108	المطلب الثاني: التحصيل المستندي
114	المطلب الثالث: التحويلات الحرة
118	المبحث الثاني: تمويل الصادرات (التمويل متوسط و الطويل الأجل)
118	المطلب الأول: قرض المشتري
122	المطلب الثاني: قرض المورد
125	المطلب الثالث: التمويل الجزافي

128	المطلب الرابع: القرض الإيجاري الدولي
الفصل الثامن : المشتقات المالية (من الصفحة 132 - 143)	
132	المبحث الأول: ماهية المشتقات المالية
132	المطلب الأول: تعريف المشتقات المالية
133	المطلب الثاني : خصائص المشتقات المالية
134	المطلب الثالث: قيمة العلاوة في أسواق المشتقات المالية
134	المبحث الثاني: أدوات المشتقات المالية
134	المطلب الأول: عقود الخيارات
137	المطلب الثاني: العقود المستقبلية
140	المطلب الثالث: العقود الآجلة
141	المطلب الرابع: عقود المبادلات
144	خاتمة
المراجع	



مقدمة عامة

مقدمة:

تحظى المالية الدولية في الوقت الراهن باهتمام من قبل مختلف الإقتصاديين و الباحثين، فهي تعد حقل من حقول العولمة في الفكر المالي المعاصر.

فالإقتصاد العالمي في عصرنا هذا أصبح يتميز بتزايد وزن و أهمية المعاملات الخارجية للإقتصاد ومكوناته، فالتجارة الخارجية بين دول العالم نمت بوتيرة متزايدة في النصف الأخير من القرن الماضي مما زاد من حصة المعاملات الدولية في الناتج المحلي لمعظم دول العالم.

كما ساهم تحرير التبادل التجاري الدولي و إزالة المعوقات أمام تدفق السلع و رؤوس الأموال إلى نمو هائل في العمليات المالية الدولية، إذ أنه لا بد على الدول و المؤسسات من تسوية مدفوعاتها التجارية و تمويل استثماراتها المحلية و الخارجية المتزايدة.

بالإضافة إلى أن ثورة تكنولوجيا الإتصالات و المعلومات و المواصلات و ما نتج عنها من تخفيض في تكلفة التعامل الخارجي إلى تعزيز نمو التبادل التجاري الدولي ، و تزايد اعتماد الإقتصاديات و الأسواق على بعضها البعض، و تزايد حركة الأموال بين الدول بشكل إستثمارات مباشرة و غير مباشرة، مما أدى إلى عولمة أسواق الإستثمارات المالية و الحقيقية.

و أمام تزايد أهمية و حجم المعاملات المالية الدولية تنامت المشكلات المترتبة على التعامل بعدد من العملات الدولية من حيث أسعار الصرف لهذه العملات .

لهذا و إنطلاقا مما سبق حاولنا التعمق في فهم عناصر المالية الدولية و ذلك من خلال إعداد هذه المطبوعة كمرجع في هذا المجال لطلبة سنة الثالثة تخصص "تجارة دولية" بصفة خاصة و العلوم الإقتصادية بصفة عامة و الله ولي التوفيق.



الفصل الأول:

مدخل للمالية الدولية

مقدمة:

يعتبر موضوع التمويل الدولي من الموضوعات الجديرة بالاهتمام في الحياة الاقتصادية، خصوصا في ظل التطورات العديدة التي شهدتها ولا يزال يشهدها النشاط الاقتصادي مع بروز ظاهرة العولمة المالية التي أعطت مفهوما واسعا للعلاقات الاقتصادية الدولية تجارية كانت أم مالية حيث أنه وفي ظل الجوانب العديدة المرتبطة بها والآثار التي قد ينتج عنها، فانا نزيد من أهمية دراسة موضوع التمويل الدولي كمحور رئيسي في تحقيق النمو و التنمية الاقتصادية ومن ثم في تطوير وتطور النشاط الاقتصادي.

المبحث الأول : ماهية المالية الدولية

إن تطور ظاهرة العولمة المالي من خلال ازدياد الترابط المالي لاقتصاديات الدول كان له تأثير واضح على تطور التمويل الدولي باعتباره العصب الرئيسي لنمو الاقتصاد العالمي و ازدهاره.

المطلب الأول: مفهوم المالية الدولية وتعريفها

تهتم المالية الدولية في العلاقات المالية بين الدول ومن أهمها توفير انتقال الأموال نتيجة لتبادل السلع والخدمات بين الدول وما يلحقها من تبادل مالي للنقد و انتقال رؤوس الأموال وتبادل العملات. هذه الأعمال الدولية تتطلب القيام بتسوية الحسابات المالية الناتجة عنها بين الشركات والدول، والتمويل الدولي هو فرع من فروع الاقتصاد الذي يهتم بدراسات ديناميكية لأسعار الصرف والاستثمار الأجنبي، وكيفية تأثيرها على التجارة الدولية. كما يهتم بدراسة المشاريع والاستثمارات الدولية، وتدفق رؤوس الأموال بين الدول والعجز والفائض التجاري، ويشمل دراسات التبادل المالية بشكل استثمارات مالية في العديد من الأدوات المالية كالمشتقات المالية ومنها العقود الآجلة، والخيارات، والمقايضة للعملة جنبا إلى جنب مع نظرية التجارة الدولية، والشؤون المالية الدولية ويعتبر أيضا من فرع الاقتصاد الدولي.

ومن المعروف في موضوع العلاقات الاقتصادية والمالية الدولية هناك عناصر أساسية تخلق هذه المبادلات:

1/ تبادل السلع والخدمات من خلال التجارة والأعمال الدولية بشكل طلب خارجي على الإنتاج المحلي أي الصادرات والطلب المحلي على السلع والخدمات الأجنبية أي الواردات.

2/ التبادل المالي النقدي الذي هو عادة ما يرافق تبادل السلع والخدمات بين الدول.

3/ التدفقات النقدية نتيجة التبادل المالي، أي التدفقات المالية الدولية لانتقال رؤوس الأموال بين الدول لأغراض الاستثمار الخارجي المالي وغير المالي، وكذلك حركة عوامل الإنتاج من العمل، رأس المال، الأرض، والتنظيم.

4/ التكتلات الاقتصادية والمالية والسياسية الدولية والتعاون والتحالف بين دولتين أو أكثر.

إن المالية الدولية تهتم أساساً بالعنصر الثاني والثالث المتعلق بالتبادل المالي النقدي، والتدفقات المالية بين الدول، وتظهر أهمية المالية الدولية نظراً للعلاقات المالية والنقدية الفعلية الضخمة التي تشكل نسبة عالية في مكونات الاقتصاد العالمي.

وأن هذه العلاقات يمكن أن نصنفها إلى المجموعات الرئيسية التالية:

- **المجموعة الأولى:** الحسابات المترتبة على التبادلات التجارية الناجمة عن الصادرات والواردات سواء كانت تبادل سلع أو خدمات بين الدول.
- **المجموعة الثانية:** تدفق رؤوس الأموال بين الدول بأشكالها المختلفة كالقروض الاستثمارات، والمنح.

بالنسبة للاستثمار المالي فهو التعامل الدولي بالأموال من خلال استثمارها في أدوات الاستثمار المتاحة دولياً، مثل الأوراق المالية، السندات، العقارات، العملات، والمشتقات المالية، ومصطلح "الاستثمار" يستخدم بصورة مختلفة في الاقتصاد والمالية، فبعض الاقتصاديين يشير إلى الاستثمار الحقيقي كما هو الحال في شراء أو إنشاء مصنع أو الاستثمار في العقارات.

وعلى الجانب الآخر فالاستثمارات المالية من شأنها أن تشير إلى التعامل مع الأصول مثل الأموال التي تودع في المصرف أو المستثمرة في أسواق المال الدولية، والاستثمارات المالية الدولية ذات أنواع عديدة منها:

- الاستثمارات في أدوات الملكية كالأسهم.
- الاستثمار في أدوات الدين كالسندات، المشتقات المالية، والعملات.

هذه الاستثمارات عبارة عن أصول مالية يحصل مالكيها على التدفقات النقدية المستقبلية منها أي العوائد بشكلها الجاري و الرأسمالي، وطالما أن الحديث عن الاستثمارات الدولية اذن لابد أن تأخذ بعين الاعتبار قيمة العملة التي تؤثر بشكل كبير على زيادة أو تخفيض قيمة رأس المال والعوائد الناجمة عن استثمار رأس المال مما يؤدي إلى تحقيق مكاسب أو خسائر للمستثمرين.

وقد تستخدم الاستثمارات المالية لغرض الحصول على العائد أو التحوط للمستثمرين للتعويض عن أثر التضخم النقدي وتأثيره على قيمة الاستثمارات فضلاً عن الاستفادة من مصدر إضافي للدخل وزيادة رأس المال، والاستثمارات المالية عادة ما تكون غير مباشرة عبر وسطاء مثل البنوك وشركات التأمين، والصناديق المشتركة، وصناديق المعاشات، ومخططات الاستثمار الجماعية، ووسيط الاستثمارات،

وعموماً فإن التبادل المالي الدولي يجعل استخدام الأموال في الاستثمارات المالية متاح من العديد من الأفراد مهما كانت ثقافتهم ومهاراتهم.

وتلعب المالية الدولية دوراً فعالاً في عملية التبادل في الأسواق العالمية سواء كانت هذه الأسواق مالية أو سلعية إذ تسهل مهمة انتقال الأموال بين الدول والقطاعات المختلفة سواء من خلال تداول المنتجات المالية التي يتم الاتجار فيها أو باعتبارها الوجه الآخر لقيمة انتقال السلع والخدمات بين الدول، وهذا أفرز أنواع مختلفة من عمليات التبادل مثل أسواق الأوراق المالية والعمليات الآجلة وبورصات السلع.

ويتم صياغة القواعد الخاصة للتعامل بهذه المبادلات المالية الدولية واتخاذ الإجراءات اللازمة لضمان سلسلة المعاملات والتبادلات وتحقيق العدالة لجميع المستثمرين.¹

المطلب الثاني: أهمية المالية الدولية

يستحوذ موضوع المالية الدولية والتعامل بالنقد الأجنبي على الاهتمام الكبير من قبل متخذي القرار وواضعي السياسات في دول العالم كافة، وذلك لاتساع حجم أسواق المال وزيادة حجم معاملاتها وارتفاع حدة المنافسة بينها، حيث أصبح التركيز عليها يشكل مطلباً على الصعيد العالمي انخرطت فيه الدول الكبيرة والدول الصغيرة على حد سواء، علاوة على الانكشاف الاقتصادي الكبير لدول العالم بعضها على بعض، وظهور العولمة المالية والتجارة الالكترونية والتي مثلت برمتها تحدي كبير فرض نفسه على متخذ القرار العام والخاص أن يدركها وأن يلم بوسائل وتقنيات الاستفادة منها، وحماية المكتسبات و التحوط من المخاطر .

تلعب المالية الدولية من منظور تدفقات رؤوس الأموال الخاصة دوراً مهماً في توفير السيولة الدولية المطلوبة لتنشيط التجارة الدولية، كما توفر أداة مناسبة لقياس مستوى النشاط الاقتصادي في مختلف الدول عن طريق أسواق المال. وتشكل هذه الأسواق في نهاية المطاف مصدراً ملائماً لتوظيف واستثمار الأموال ومنبعاً لتمويل التجارة والاستثمار على الصعيد المالي.²

المبحث الثاني: عناصر النظام المالي الدولي

يعد النظام المالي الدولي أحد الدعائم الأساسية الثلاثة للنظام الاقتصادي العالمي والمتمثلة بالنظام التجاري الدولي، والنظام النقدي الدولي، والنظام المالي الكفؤ وهو ذلك النظام الذي يحقق انتعاشاً للنظام التجاري الدولي واستقرار النظام النقدي الدولي، إن تفاعل الدعائم الثلاثة للنظام الاقتصادي العالمي في

1 دريد كامل آل شبيب، المالية الدولية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان-الأردن، 2011، ص14-16.

2 نوزاد عبد الرحمن الهيتي، منجد عبد الطيف الخنشالي، مقدمة في المالية الدولية، دار المناهج للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان-الأردن،

2007، ص15-16.

إطار منسق ومنظم يقود في نهاية المطاف إلى تعظيم الرفاهية، وتحقيق التقدم الاقتصادي والاجتماعي في أرجاء المعمورة كافة.

يتألف النظام المالي الدولي من العناصر الرئيسية التالية: المتعاملون، والأسواق، والأدوات التي يجري عليها التعامل في هذه الأسواق.

المطلب الأول: المتعاملون

يشكل المتعاملون أحد الركائز الأساسية لأي نظام مالي محليا كان أم دوليا، ويشكل المتعاملون في ظل النظام المالي الدولي من كل المستثمرين والمقترضين والمشاركين.

أولا/المستثمرين:

المستثمرون هم الأفراد والمؤسسات العامة والخاصة، وحكومات الدول، والمنظمات والهيئات الدولية والإقليمية، والمستثمر هو ذلك الشخص بصرف النظر عن طبيعته القانونية الذي يمتلك أرصدة فائضة من المال ويرغب في توظيفها.

ثانيا/المقترضون:

وهم الأفراد والمؤسسات العامة والخاصة وحكومات الدول المختلفة والمنظمات والهيئات الدولية والإقليمية. ويتعامل هؤلاء المقترضون في إطار النظام المالي الدولي عن طريق الحصول على القروض من أسواق المال العالمية أو بطرح سندات للبيع في هذه الأسواق، أو بالاقتراض المباشر من المؤسسات المصرفية أو المنظمات الدولية أو من الحكومات المختلفة.

والمقترض عادة ما يرغب في الحصول على الأموال من مصادر مختلفة بهدف توظيفها في استثمارات حقيقية بشراء معدات وآلات والقيام بعمل إنشاءات ومصانع ومشروعات. وفي هذه الحالة فإن المقترض يصبح بمثابة الشخص المستثمر.

تأخذ الأموال في إطار النظام المالي الدولي اتجاهين:

- الأول: هو تدفق هذه الأموال من المدخرين إلى المقترضين.
- الثاني: تدفق عوائد وأرباح هذه الأموال من المقترضين إلى المدخرين.

ثالثا/المشاركون:

ويتمثل المشاركون في النظام المالي الدولي بالسماسرة والوسطاء الذين يتعاملون في الأسواق لحساب الغير أو لحسابهم مثل المصارف، مؤسسات الادخار والإقراض، وشركات التمويل، والصناديق المشتركة

لسوق النقد والمؤسسات التعاقدية (شركات التأمين، وصناديق الضمان الاجتماعي) وبنوك الاستثمار، بالإضافة إلى المنظمات الدولية والإقليمية المختلفة والشركات متعددة الجنسيات والأفراد من مختلف دول العالم. ويقوم المشاركون بالتعامل في الأسواق المالية الدولية بهدف استثمار الأموال الفائضة لتحقيق عوائد وأرباح على هذه الأموال، كما يقومون بالحصول على قروض من الأسواق المالية أو يقومون بطرح سندات دولية في هذه الأسواق.¹

المطلب الثاني: الأسواق

تشكل أسواق المال الدولية والمحلية الشبكة الأساسية التي تتحرك من خلالها رؤوس الأموال بين دول العالم المختلفة بقصد تحقيق أقصى عائد استثماري من هذه الأموال، وتنقسم أسواق المال من حيث أدوات الاستثمار إلى:

أولاً/أسواق رأس المال:

وهي تلك الأسواق التي يتم فيها تداول أدوات تمويل ذات استحقاقات طويلة، أي التي تكون مدتها أكثر من سنة، ومن أهم هذه الأدوات الأسهم والسندات، وتكمن أهمية هذه الأسواق في تشجيع الاستثمار الرأسمالي، وتقديم تمويل طويل الأجل إلى مشاريع تحتاج إلى فترة طويلة قبل أن تبدأ في إعطاء مردود.

ثانياً/أسواق النقد:

وهي أسواق الاستثمار قصيرة الأجل الذي لا يتجاوز أجل استحقاق الأوراق المالية فيها عن سنة واحدة، وتوفر هذه الأسواق الفرص للمقترضين بالحصول على القروض قصيرة الأجل، وكذلك توفر الفرصة لهم بالحصول على درجة من الأمان باستثمار أموالهم في أصول مالية ذات سيولة مرتفعة.

ثالثاً/الأدوات:

تختلف أدوات الاستثمار التي يتعامل بها المستثمرون في السوق النقدي عن سوق رأس المال. ففي السوق النقدي يتم التعامل بأدوات مالية قصيرة الأجل مثل: أدونات الخزنة، شهادات الإيداع القابلة للتداول، القبولات المصرفية، اتفاقيات إعادة الشراء، الأوراق التجارية، قرض فائض الاحتياطي الإلزامي. أما في سوق رأس المال فإن أدوات الاستثمار فيه تكون طويلة الأجل مثل الأسهم التي تصدرها الشركات الصناعية والسندات التي تقوم بطرحها هذه الشركات أو تلك التي تطرحها حكومات الدول المختلفة في أسواق المال الدولية، بالإضافة إلى الرهونات العقارية.²

1 نوزاد عبد الرحمن الهيتي، منجد عبد الطيف الخنشالي، مقدمة في المالية الدولية، مرجع سابق، ص 17-19.

2 نوزاد عبد الرحمن الهيتي، منجد عبد الطيف الخنشالي، مقدمة في المالية الدولية، مرجع سابق، ص 19-20.

خلاصة:

تعرف المالية الدولية على أنها انتقال رؤوس الأموال بين الدول سواء من الدولة إلى الخارج أو العكس، و تنتج حركة رؤوس الأموال بين الدول بسبب ثلاث حالات رئيسية و هي عمليات الاستيراد والتصدير في التجارة الخارجية بصفة عامة، نتيجة الاستثمارات سواء استثمارات مادية قائمة في دول أخرى أو استثمارات معنوية والتي تتمثل في الأوراق المالية في الأسواق المالية الدولية، أو في شكل القروض الممنوحة، والتي تنتقل في شكل ديون من الدول القوية إلى الدول النامية أو في شكل تسديد من الدول النامية تجاه الدول المقترضة .

كما تشكل المالية الدولية ما يسمى بالنظام الاقتصادي الدولي (العالمي) والذي يتكون من ثلاث أنظمة أساسية و هي النظام المالي الدولي يهتم به البنك العالمي (الدولي)، النظام النقدي الدولي يهتم به صندوق النقد الدولي، النظام التجاري الدولي تهتم به المنظمة العالمية للتجارة.



الفصل الثاني:

النظام النقدي الدولي

مقدمة:

لقد كان لكل نظام نقدي ظهر على المسرح الدولي مجموعة من القواعد، العادات، الهياكل، الآليات، التسهيلات، والمؤسسات المتعلقة بتسوية المدفوعات الدولية، حيث تغيرت بتغير الأوضاع الاقتصادية، و السياسية التي سادت في تلك الفترة.

ويمكن القول أن النظام النقدي الدولي مر بعدة مراحل قبل وصوله إلى شكله الحالي، حيث مر بنظام المعدنين ثم بنظام المعدن الواحد والذي عرف بنظام القاعدة الذهبية للنظام الذهبي ليأتي بعده نظام بريتن وودز الذي دام من نهاية الحرب العالمية الثانية إلى بداية التسعينات، وأخيرا نظام التعويم الذي ساد من تلك الفترة إلى حد الآن.

خلال هذه الأنظمة كانت هناك علاقة تجارية ونقدية محددة وبالتالي صحب الانتقال من نظام لآخر تعديلات في الآليات والقواعد النقدية للعلاقات لجعلها أكثر استجابة لمتطلبات النظام.

المبحث الأول: مفاهيم عامة حول النظام النقدي الدولي

النظام النقدي الدولي هو مجموعة الآليات والإجراءات والسياسات التي تهدف إلى تنظيم العلاقات النقدية بين الدول من أجل تحقيق الاستقرار للتجارة الدولية، وكذلك مساعدة الدول الأعضاء في معالجة الخلل في موازين مدفوعاتها.

المطلب الأول: تعريف النظام النقدي الدولي

قبل التطرق إلى تعريف النظام النقدي الدولي وخصائصه يجب التمييز بين:

أولا/ النظام النقدي:

والذي يعرف على أنه مجموعة الأنظمة النقدية لدولة واحدة، بمعنى على أي أساس تحدد قيمة العملة محليا، أي ماهية عملة هذه الدولة؟ ما هو نظام الصرف الذي يحدد قيمة عملتها؟ من هي الجهات التي تتحكم بالعملة وإصدارها في الأسواق المحلية؟...

ويعرف كذلك على أنه مجموعة الإجراءات، السياسات، القوانين، التشريعات، والمؤسسات التي تحكم تداول النقد والسيولة داخل الدولة.

ويمكننا القول أنه نظام نقدي أو نظام نقدي محلي أو نظام نقدي وطني.

ثانيا/ النظام النقدي الدولي:

وهنا نلاحظ أن مصطلح دولي يعطينا الفارق، دولي معناه على المستوى الدولي أي أنه يهتم بسعر الصرف، قائم على أساس سعر الصرف، أي مقارنة عملة بلد ما بعملات أجنبية أخرى مثلا مقارنة الدينار الجزائري بالجنيه الإسترليني، أو الدولار، أو الأورو... الخ.

ومنه فإن النظام النقدي الدولي هو مجموع الأنظمة النقدية لمجموعة من الدول¹، بمعنى على أي أساس تحدد قيمة العملة دوليا، حيث يهتم بجميع المعاملات النقدية والمالية التي تتم بين مختلف الدول، وذلك على أساس سعر الصرف.

ويعرف كذلك على أنه مجموعة الإجراءات، القوانين، السياسات، التشريعات، والمؤسسات التي تحكم تداول النقد والسيولة وسير العملة بين الدول.²

المطلب الثاني: خصائص النظام النقدي الدولي

يتميز النظام النقدي الدولي بالخصائص التالية:³

1/ النظام النقدي الدولي نظام تاريخي أي ديناميكي لا يتصف بالثبات وإنما تغيرت أشكاله وتطورت عبر الزمن نتيجة لتطور وتغير النظام الاقتصادي والاجتماعي الذي وجد فيه.

2/ النظام النقدي الدولي هو جزء لا يتجزأ عن النظام الاقتصادي والاجتماعي السائد، حيث كل نظام يعكس صورة المجتمع الذي وجد لخدمته.

3/ هو نظام دولي يشمل جميع الدول.

4/ له احتياطات، والمتمثلة في أقوى العملات الأجنبية.

المبحث الثاني: أشكال النظام النقدي الدولي ما بين 1880 إلى غاية 1944

عرف النظام النقدي الدولي عدة مراحل ارتبطت بالظروف الاقتصادية والسياسية التي ميزت هذه الفترات، حيث تغيرت الآليات والسياسات التي تهدف إلى تنظيم العلاقات النقدية الدولية عبر الزمن.

¹ فاطمة الزهراء خبازي، النظام النقدي الدولي، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الطبعة العربية، 2013، ص11.

² السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات، دار الفكر، الطبعة الأولى، عمان، 2011، ص246.

³ بسام الحجار، الاقتصاد النقدي والمصرفي، دار المنهل اللبناني، الطبعة الثانية، 2009، ص37-38.

المطلب الأول: النظام النقدي الدولي قبل 1880

الفرع الأول: نظام المعدنين

ساد هذا النظام قبل 1880 حيث اعتمد على الذهب والفضة، أي أن النقود المتداولة بين الأفراد كانت مصنوعة من الذهب والفضة، وسميت بالمسكوكات الذهبية والمسكوكات الفضية، وقد قام هذا النظام على الركائز التالية:¹

✓ تحديد نسبة التعادل بين عيار الذهب وعيار الفضة حيث كانت:

"واحد مسكوكة ذهبية = 15 مسكوكة فضية"

✓ حرية تصدير واستيراد الذهب والفضة، وذلك راجع إلى أن كمية المعدنين كانت تختلف من دولة لأخرى، حيث كان هناك دول لم يكن لديها أي مخزون من الذهب والفضة، ودول أخرى لديها وبكميات كبيرة، وبالتالي كان يتم الاستيراد والتصدير عن طريق حركة التجارة، حيث كانت دول تقوم بإنتاج سلع وتصديرها لدول أخرى، وتقوم هذه الأخيرة بتسديد ثمن هذه السلع بالمسكوكات الفضية والمسكوكات الذهبية، وهكذا كان يتم انتقال المعدنين من دولة لدولة أخرى بدون قيود أو أي عراقيل بسبب وجود الثقة التامة بين الدول.

✓ حرية سك وصهر الذهب والفضة بشكل مجاني بمعنى حرية سك السبائك الذهبية والسبائك الفضية وتحويلها إلى مسكوكات ذهبية ومسكوكات فضية بدون مقابل وبطريقة مجانية حتى لا تصبح القيمة الاسمية للمعدنين أكبر من القيمة السلعية لهما، وحرية صهر النقود الذهبية والفضية وتحويلها إلى سبائك بدون مقابل أيضا من أجل الحفاظ على القيمة الاسمية والسلعية وحتى لا تصبح القيمة السلعية أكبر من القيمة الاسمية للمعدنين.

الفرع الثاني: انهيار نظام المعدنين

لقد وجدت الدول صعوبة في الحفاظ على المساواة ما بين نسبة التعادل القانونية ما بين عيار الذهب وعيار الفضة ونسبة التعادل السوقية، حيث أصبحت القيمة السلعية للذهب أكبر من قيمة، لهذا اتجه الأفراد إلى تحويل كل ما يمتلكونه من نقود ذهبية إلى سبائك ذهبية واكتنازها من جهة وتداول النقود الفضية في تعاملاتهم من جهة أخرى، الأمر الذي دفع بغريشام وزير المالية البريطاني سنة 1816 إلى القول بأن " النقود الرديئة تطرد النقود الجيدة من التداول " وهذا ما تلخص في انهيار نظام المعدنين، حيث كانت نقطة تحول من نظام المعدنين إلى نظام المعدن الواحد.

¹ محب خلة توفيق، الاقتصاد النقدي والمصرفي، دار الفكر الجامعي، 2011، ص 43-45.

المطلب الثاني: النظام النقدي الدولي (من 1880 إلى 1944)

سمي هذا النظام بنظام القاعدة الذهبية وقد اتخذ الأشكال التالية:¹

أولاً / نظام المسكوكات الذهبية (1880 إلى 1914):

اعتمد هذا النظام على المعدن الواحد، حيث كانت النقود المتداولة بين الأفراد مصنوعة من الذهب، ويجدر الإشارة هنا أن كل نظام ناجح قائم على ركائز وركائز هذا النظام هي كالتالي:

- ✓ تصنع الوحدة النقدية من الذهب حيث تتساوى القدرة الشرائية للوحدة النقدية مع القدرة الشرائية لكمية الذهب المصنوعة منه.
- ✓ حرية استيراد وتصدير الذهب وذلك عن طريق حركة التجارة بين الدول.
- ✓ حرية ومجانية الصك والصهر.

وقد حقق هذا النظام ميزتين هما:

- **الميزة الأولى:** ثبات قيمة العملة أي ثبات سعر الصرف (سعر التعادل بالذهب) بين العملات المختلفة ففي ظل هذه القاعدة كان لكل دولة عملتها الخاصة بها وكان لهذه العملة وزن ثابت من الذهب لا يتغير، حيث كانت أوزان العملات تختلف من عملة لأخرى، وبهذا يحدد التوازن أو التعادل بين كمية الذهب الموجودة في عملة كل دولة إلى كمية الذهب الموجودة في بقية عملات الدول الأخرى.
- **الميزة الثانية:** التوازن التلقائي لميزان المدفوعات، بمعنى تصحيح الخلل في ميزان المدفوعات يكون تلقائياً بدون تدخل الدولة في ذلك، وتتلخص هذه الفكرة في صيغة فيشر" التي تشير إلى أن المدرسة الكلاسيكية ترى أن كلما كانت صادرات الدولة أكبر من وارداتها زادت كمية الذهب التي تدخل للدولة، وبالتالي زيادة وارتفاع الكتلة النقدية (M)، والتي تصحبها ارتفاع المستوى العام للأسعار (P) (التضخم المحلي)، ونتيجة لهذا يقل الطلب المحلي على السلع المحلية ويزيد الطلب على السلع الأجنبية الأرخص نسبياً، وهكذا يتراجع الفائض المسجل في ميزان المدفوعات إلى أن يصبح في حالة توازن في

فترة معينة نتيجة لتراجع الصادرات، ويصحب استمرار هذا التراجع أن تصبح واردات الدولة أكبر من صادراتها وبالتالي زيادة كمية الذهب الخارجة من الدولة ومنه انخفاض الكتلة النقدية (M) الذي يصحبها انخفاض المستوى العام للأسعار (P) الذي يعطي صورة عجز لميزان مدفوعات هذه الدولة،

¹ السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات، مرجع سابق، ص 247-250.

وكذا يتم التوازن تلقائياً عن طريق دخول وخروج الذهب من وإلى الدولة، من الفائض إلى العجز ثم من العجز إلى الفائض أو العكس.

انهيار نظام المسكوكات الذهبية:

إن السبب الرئيسي والذي اعتبر حازماً في طريق استمرارية نظام المسكوكات الذهبية هو:

ندرة الذهب:

في ظل هذا النظام كانت هناك معاملات تجارية بين الدول إلا أنها كانت معاملات صغيرة، حيث كان حجم التجارة الخارجية متمركزاً في بريطانيا، وبالتالي كان هناك إمكانية تغطية هذه المعاملات بالذهب، لكن بعد الحرب العالمية الأولى ظهرت الولايات المتحدة الأمريكية، اليابان كقوة اقتصادية، بالإضافة إلى دول جديدة، المتمثلة في الدول التي كانت مستعمرة وأخذت استقلاليتها، كلها اتجهت للمعاملات الاقتصادية وأصبحت عنصر فعال في التجارة الخارجية، هذا ما أدى إلى زيادة حجم التجارة الخارجية والتي نمت بوتيرة عجز الذهب المتواجد تغطيتها.

بالإضافة للحرب العالمية انهار هذا النظام بسبب زيادة الإنفاق العسكري وتمويله عن طريق التمويل التضخمي (زيادة إصدار النقود الورقية)، وهذا راجع إلى وضع قيود على حركة الذهب من وإلى الدولة بسبب انعدام الثقة ما بين الدول لعدم الاستقرار السياسي والاقتصادي لها.

ثانياً / نظام السبائك الذهبية (1914 إلى 1918):

اثرى الحرب العالمية الأولى قامت الدول بجمع كل المسكوكات الذهبية الموجودة في التداول وتحويلها إلى سبائك ووضعها لدى البنك المركزي وإصدار ما يقابلها عملات ورقية، حيث أصبحت النقود مصنوعة من الورق لكن قيمتها مرتبطة بمقياس محدد من الذهب، وبالتالي إمكانية تحويلها إلى سبائك ذهبية.

في ظل هذا النظام يقوم البنك المركزي بإصدار أوراق نقدية على حسب كمية الذهب المتواجدة فيه، وهذا يعني به احترام غطاء الإصدار الكامل.

انهيار نظام السبائك الذهبية:

اثرى الحرب العالمية الأولى ولما كان مركز الاقتصاد العالمي في بريطانيا وبزعامة الجنيه الإسترليني انقلبت الموازين وتزعزعت الثقة في الجنيه الإسترليني، ففي ظل الحرب العالمية طالبت الدول التي لها احتياطي بالجنيه الإسترليني بريطانيا مقابلها ذهب لأن هذه الأخيرة كانت تتبع قاعدة الذهب الأولى وبالتالي كل جنيه قابل للتحويل لذهب، هنا وصلت بريطانيا إلى أنها مجبرة على

تحويل هذه المبالغ إلى ذهب، لكنها لم تستطع وانكشفت على حقيقتها، حيث كانت تصدر جنيهاً بدون ما يكون لديها مقابلها من ذهب أي أنها لم تحترم غطاء الإصدار الكامل. وهذه أول ركلة انهارت في الحرب العالمية.

كذلك كان الحال بالنسبة لألمانيا والذي اعتبرت مركز الحرب العالمية الأولى، حيث كانت تتجه نحو التسليح الكبير والذي يستلزم السيولة والمبالغ النقدية الكبيرة وبالتالي هي الأخرى اتجهت نحو طبع مبالغ نقدية دون وجود مقابل ذهبي في خزانة البنك المركزي، أي لم تحترم غطاء الإصدار الكامل هي أيضاً.

وهذا كان سائداً بالنسبة لكل الدول، طبع نقود (أوراق نقدية) بدون مقابل.

ساد هذا النظام إلى غاية 1918، حيث حاولت الدول بعد ذلك الرجوع إلى النظام السابق لكنها لم تستطع، لهذا تميزت الفترة الممتدة ما بين 1918 إلى 1922 بفوضى في الأنظمة، بمعنى هناك دول بقيت على نظام السبائك الذهبية، وهناك دول أخرى أرادت الرجوع إلى نظام المسكوكات الذهبية التي تميزت بالاستقرار الاقتصادي.

ثالثاً/ نظام الصرف بالذهب والعملات (1922 إلى 1943):

بعد الحرب العالمية الأولى أدركت القوى النقدية العالمية أمريكا، وإنجلترا وفرنسا ابتداءً من سنة 1922 حتمية إعادة بناء النظام النقدي الدولي، وذلك من أجل إعادة الاعتبار للذهب حتى يصبح أساس المعاملات، نتيجة لمواجهة مشكلة ندرة الذهب وعدم كفايته من جهة، وضغط الطلب عليه من جهة أخرى، لذا خرجت بفكرة جديدة تحقق مزايا قاعدة الذهب وهي "قاعدة الصرف بالذهب".¹

فقد أوصى مؤتمر جنوه عام 1922 بإتباع هذا النظام رسمياً، ففي ظل هذا النظام ترتبط عملة بلد ما بالذهب عن طريق ربط عملة بعملة بلد آخر يسير على نظام الذهب، بمعنى إتباع قاعدة الذهب بدون الذهب، حيث تكون وحدة النقد فيه غير قابلة للتحويل إلى ذهب ولكنها تكون قابلة للتحويل إلى عملة دولة أخرى مرتبطة ارتباطاً مباشراً بالذهب، أي قابلة للتحويل إلى ذهب، ومن هنا نجد أن هناك وسيط بين وحدة النقد المتداولة وبين الذهب حيث:

¹ السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات، مرجع سابق، ص 248.

تحويل وحدة النقد إلى عملة قابلة للتحويل إلى ذهب ثم تحويل هذه الأخيرة إلى وزن نسبي من الذهب وعلى هذا الأساس تصبح وحدة النقد مرتبطة بالذهب ارتباطاً غير مباشر، إذ هناك وسيط لا بد أن تمر به حتى تحول إلى ذهب وهذا الوسيط هو العملة الأجنبية القابلة للتحويل إلى ذهب.¹

انهيار نظام القاعدة الذهبية:

يمكننا تلخيص أسباب انهيار القاعدة الذهبية فيما يلي:²

✓ ندرة الذهب، حيث كان هناك فارق كبير بين نسبة إنتاج الذهب السنوي والذي كان بنسبة 2% ونسبة نمو التجارة الخارجية والتي كانت بنسبة 11%، مع العلم أن المدفوعات الدولية كانت عن طريق الذهب.

✓ ظهور دول جديدة (دول البلقان) التي لا تملك أي مخزون ذهبي.

✓ ظهور مصطلح الدول القوية والدول الضعيفة، حيث أصبحت الدول صاحبة العملات الاحتياطية هي الدول المتبوعة أما الدول التي ربطت قيمة عملاتها بهذه العملات الاحتياطية هي الدول التابعة أو الضعيفة حيث لم تكن لها استقلالية اقتصادية.

✓ تطور الوعي النقدي لدى الأفراد، حيث لم يعد ينظر إلى قيمة العملة على أساس المعدن المصنوعة منه وإنما على أساس قدرتها وكفاءتها في أداء وظائفها كوسيلة في المبادلات.

✓ انتشار حركات المضاربة لرؤوس الأموال في جميع البنوك مما أدى إلى فرض قيود على الصرف في العديد من الدول.

✓ بالإضافة إلى عدم احترام الدول لغطاء الإصدار الكامل في طبع النقود.

ففي سنة 1939 انهارت القاعدة لينتهي العمل بها كنظام نقدي دولي، وشهدت الفترة المالية لانهارها عمليات واسعة لتخفيض قيمة العملات وفرض القيود الحمائية والرقابة على الصرف وتقييده، مما ترتب عنه عدم الاستقرار في أسعار الصرف للعملات المختلفة (دول اتبعت نظام الصرف الحر وأخرى نظام الرقابة على الصرف). مما أدى إلى البحث عن نظام نقدي دولي بديل، وذلك باقتراب الحرب العالمية الثانية، وقد تم بالفعل التوجه نحو إيجاد وتشكيل نظام نقدي دولي جديد، والذي عرف بنظام " بريتن وودز" الذي جاء بهدف حل مشكلة السيولة وسعر الصرف الدولي.

¹ أحمد فريد، مصطفى سهير، محمد السيد حسين، السياسة النقدية والبعد الدولي لليورو، مؤسسات شباب الجامعية، الإسكندرية، 2000، ص11-12.

² فاطمة الزهراء خبازي، النظام النقدي الدولي، مرجع سابق، ص31-32.

المبحث الثالث : النظام النقدي الدولي من (1944 إلى 1973)

وجدت الدول استحالة الاستمرار في تطبيق نظام القاعدة الذهبية نظرا لارتكازها على الذهب بالدرجة الأولى، لقد كان لابد من إيجاد أدوات أخرى تعمل نفس عمل الذهب وتساعد الدول على إصدار النقود بالإضافة إلى الذهب، والتفكير في خلق نظام نقدي دولي جديد من أجل بناء نظام اقتصادي دولي جديد والذي كان من المسطر له أن يرتكز على 3 مؤسسات دولية:

- ✓ مؤسسة تهتم بالنظام النقدي الدولي وهي صندوق النقد الدولي.
- ✓ مؤسسة تهتم بالنظام المالي الدولي والذي يطلق عليه البنك العالمي للإنشاء والتعمير، والهدف الأول والأساسي لهذه المؤسسة هو إعمار وإنشاء الدول الأوربية نظرا لما خلفته الحرب العالمية، حيث كانت تعاني من مشاكل أن ذاك.
- ✓ مؤسسة تهتم بالنظام التجاري الدولي والمتمثلة في المنظمة العالمية للتجارة.

ولهذا كان من المفروض إنشاء مؤتمرين:

- مؤتمر برينتن وودز في 1944 من أجل خلق صندوق النقد الدولي (FMI)، والبنك العالمي للإنشاء والتعمير (BM).
- مؤتمر هافانا 1947 من أجل خلق المنظمة العالمية للتجارة (OMC).

المطلب الأول : مؤتمر برينتن وودز

انعقد مؤتمر برينتن وودز في 1944 في نيوهامشر بالولايات المتحدة الأمريكية وبحضور ممثلو 44 دولة لمناقشة مشروعات للوصول لأهداف معينة، حيث تقدم كينز ممثل بريطانيا بمشروعه (المشروع الإنجليزي)، وهاري هوايت ممثلا للولايات المتحدة الأمريكية بمشروعه (المشروع الأمريكي)، ووضع كل طرف بنود واقتراحات تخدم مصلحة دولته، ثم طرحا المشروعين للتصويت في المؤتمر.¹ حيث تطرق كل مشروع إلى النقاط التالية:²

- أهم النقاط التي تطرق إليها كينز:
- ✓ إنشاء اتحاد دولي للمقاصة تشترك فيه جميع الدول والذي تجسد بعدها بإنشاء صندوق النقد الدولي (FMI).
- ✓ إنشاء البنك الدولي للإنشاء والتعمير والمسمى الآن بالبنك العالمي (الدولي) (BM).

¹ فاطمة الزهراء خبازي، النظام النقدي الدولي، مرجع سابق، ص 33-34.

² قادري عبد العزيز، دراسات في القانون الاقتصادي الدولي الاقتصادي، دار همومة، 2005، ص 05-11.

- ✓ خلق نظام متعدد الأطراف ينظم حركة التجارة العالمية والذي تمثل في إنشاء المنظمة العالمية للتجارة (OMC).
- ✓ فرض عقوبات على الدول التي تحقق فائض أو عجز في ميزان مدفوعاتها، وهنا كان المقصود الولايات المتحدة الأمريكية لأنها في الوقت التي كانت تحقق فيه فائض كانت الدول الأخرى لها انشغالات بالحرب العالمية الأولى والثانية، وبالتالي استطاعت أن تبني لنفسها قوة اقتصادية مقارنة بالدول الأوروبية، وهنا وضع كينز هذا البند من أجل محاربة الولايات المتحدة الأمريكية.
- ✓ تحصل الدول على مساعدات أو قروض من المؤسسة النقدية (FMI) على حسب مشاركتها في التجارة الخارجية.
- ✓ قابلية تحويل العملات بدون قيود.
- ✓ ثبات أسعار الصرف.
- ✓ توازن ميزان المدفوعات.
- أهم النقاط التي تطرق إليها هاري هوآيت:
- ✓ خلق مؤسسة دولية تمتاز بإصدار عملة خاصة بها والتي تمثلت في صندوق النقد الدولي (FMI).
- ✓ تحصل الدول على مساعدات أو قروض من المؤسسات النقدية (FMI) على حسب حصتها في الصندوق لأن الولايات المتحدة الأمريكية كانت أكبر مساهم في الصندوق.
- ✓ لا تفرض عقوبات على الدول التي تحقق فائض أو عجز في ميزان مدفوعاتها، وإنما هناك إجراءات وسياسات من أجل إصلاح الخلل الموجود.
- ✓ ثبات أسعار الصرف.
- ✓ قابلية التحويل بين العملات بدون قيود.
- ✓ إمكانية تحويل الدولار إلى ذهب.
- ✓ وجود احتياطات كافية لمواجهة النقص في السيولة الدولية وإصلاح الاختلالات في موازين المدفوعات .
- وفي الأخير بقيت فكرة العملة حيث تم إزالة عملة اليونيتاس المقترحة من طرف كينز وإبقاء عملة الدولار.

وعليه ونتيجة للقوة العسكرية والاقتصادية للولايات المتحدة الأمريكية ووقوف أمريكا اللاتينية إلى جانبها ثم التصويت على المشروع الأمريكي وتطبيقه، رغم تشابه المشروعين من حيث المبادئ الأساسية والتي تتمثل في تحقيق الاستقرار في أسعار الصرف والتوازن في ميزان المدفوعات.

المطلب الثاني: نتائج مؤتمر بريتن وودز

لقد جاء حصيلة مناقشات مؤتمر بريتن وودز متوجة بإنشاء ثلاث منظمات دولية تتمثل:¹

- البنك الدولي للإنشاء والتعمير (BM) وكان الغرض منه هو تقديم المساعدات المالية للدول المتضررة من الحرب ومساعدة الدول السائرة في طريق النمو.
- صندوق النقد الدولي (FMI) وقد أوكل إليه مهمة تنظيم المدفوعات الدولية وتحقيق الاستقرار في أسعار الصرف والإشراف على تنفيذ قواعد النظام النقدي الدولي الجديد.
- المنظمة العالمية للتجارة (OMC) وكانت مهمتها محصورة في تحرير التجارة من القيود التي فرضت عليها سابقا.

وقد وضعت هذه المؤسسات الثلاثة بغية وضع الأنظمة اللازمة لقواعد التبادل الدولي وقواعد القروض والاستثمار. وفيما يلي يمكننا تلخيص أهم الأهداف التي جاء بها صندوق النقد الدولي في مؤتمر بريتن وودز:

أولا/ تحقيق الاستقرار في سعر الصرف:

لضمان استقرار سعر الصرف في الاقتصاد العالمي عقب الحرب أنشأ المشاركون في بريتن وودز ما عرف باسم نظام سعر تكافئ العملة، وهو نظام يتمثل في أسعار صرف ثابتة يمكن تصحيحها بعد التشاور مع صندوق النقد الدولي. وسعر التكافؤ هو سعر العملة بالنسبة للدولار أو الذهب بحيث تم تحديد سعر الدولار بـ 35 دولار للأوقية (1 أونس "أوقية" من الذهب = 35 دولار).

ولا يسمح لسعر العملة بالابتعاد عن الحدود الدنيا والعليا للأسعار عن 1% من سعر التعادل بمعنى تعيين حدود لتقلبات العملة وإعطائها مجال للتغير لا يزيد ولا ينقص عن 1% أي محصور ما بين [1- و +1]. حتى لو لجأت البنوك المركزية في سوق الصرف للتدخل بيعا أو شراء للعملة المحلية مقابل الذهب، وهذا ما نصت عليه المادة الرابعة من اتفاقية تأسيس الصندوق.

وتعد الرقابة على سياسات سعر الصرف إحدى المسؤوليات التي تقع في صميم عمل الصندوق وذلك من خلال تحديد معايير للسلوك الاقتصادي والمالي للدولة ومن ثمة التأكد عن طريق الفحص

¹ فاطمة الزهراء خبازي، النظام النقدي الدولي، مرجع سابق، ص 34-37.

الدقيق والمشاورات و المناقشات أن العضو المعني ملتزم بتطبيق تلك المعايير، كما يهدف الصندوق أيضا إلى:

- ضمان حرية تحويل العملات بإلغاء الرقابة والقيود.
- تحقيق تجارة متعددة الأطراف من خلال تحرير المدفوعات الخاصة بالعمليات التجارية فقط، وليس حركات رؤوس الأموال.
- تبني قابلية التحويل بين العملات.

ثانيا/ المساهمة في معالجة الخلل في ميزان المدفوعات:

يقوم صندوق النقد الدولي بتقديم المساعدات الائتمانية وتوفير حد أدنى من السيولة للدول الأعضاء، من أجل تخفيض مشكلات الدفع الخارجي للدولة التي تعاني عجز في ميزان مدفوعاتها ذلك من خلال وظائفه التمويلية، إما في شكل قروض أو تسهيلات ائتمانية.

ثالثا/ تحرير التجارة وتشجيع التبادل الدولي:

يسعى الصندوق إلى زيادة توسع ونمو التجارة الدولية، حيث نصت الاتفاقية على أن الهدف الأساسي للنظام النقدي الدولي هو توفير إطار يسهل المبادلات في السلع والخدمات والأموال بين الدول، وتحقيق النمو والاستقرار الاقتصادي والمالي.

المطلب الثالث : انهيار نظام بريتن وودز

رأينا فيما سبق أن الدولار شكل محور النظام النقدي الدولي، حيث استبدل الذهب بالدولار وعرف العالم قاعدة جديدة هي قاعدة الصرف بالذهب، وأصبح الدولار مطلوبا كاحتياطي نقدي بدلا من الذهب، حيث أن الطلب المتزايد على السلع والمعدات الأمريكية أدى إلى حدوث ندرة في الدولار من جانب الدول الأوروبية، وهنا يمكننا التمييز بين مرحلتين:¹

أولا/ مرحلة البحث عن الدولار الأمريكي:

وكان ذلك بالنسبة للدول الأوروبية التي كانت تبحث عن التمويل اللازم لإعادة البناء و الإعمار بسبب ما خلفته الحرب العالمية الثانية.

- وأهم ما ميز هذه المرحلة:
- ✓ الاقتصاد الأمريكي اقتصاد قوي.

¹ فاطمة الزهراء خبازي، النظام النقدي الدولي، مرجع سابق، ص 37-40.

- ✓ ميزان مدفوعاتها في حالة توازن.
- ✓ كان للولايات المتحدة الأمريكية احتياطي ذهبي كبير جدا.
- ✓ دولار أمريكي مرتبط بالذهب.
- ✓ دول أوروبية مدمرة اقتصاديا واجتماعيا، مما جعلها بحاجة للمساعدة من الولايات المتحدة الأمريكية والتي تمثلت:

■ **المساعدة الأولى:** مساهمة الولايات المتحدة الأمريكية في إعادة بناء أوروبا عن طريق مشروع مارشال.

■ **المساعدة الثانية:** تمثلت بسماع الولايات المتحدة الأمريكية للدول الأوروبية بتخفيض قيمة عملاتها مقابل الدولار الأمريكي، وهذا ما نتج عنه نهوض اقتصاديات الدول الأوروبية وتحسين قدراتها التصديرية ومنافسة الولايات المتحدة في التجارة الخارجية.

- ونتيجة لهذه المساعدات المقدمة من طرف الولايات المتحدة الأمريكية تجاه الدول الأوروبية أصبح هناك تدفق للدولار داخا أوروبا، وهذا ما كان نقطة تحول من مرحلة البحث عن الدولار إلى مرحلة الفائض من الدولار الأمريكي.

ثانيا / مرحلة الفائض من الدولار الأمريكي:

وهذه المرحلة اعتبرت مرحلة ازدهار بالنسبة للدول الأوروبية فمع عودة قابلية تحويل العملات الأوروبية، نتج عنه دخول كبير للدولارات الأمريكية مما أدى إلى ارتفاع احتياطي الدولار لدى هذه الدول ومنه فقدان الثقة به مما دفعها إلى تحويل هذه الدولارات إلى ذهب، وهكذا تسرب مخزون الذهب الأمريكي وأصبح من الصعب استمرار تعهد الولايات المتحدة بتحويل الدولار إلى ذهب، ونتيجة لهذا انقلبت الموازين وتبادلت كل من الولايات المتحدة والدول الأوروبية الأدوار، ففي الوقت الذي بدأت فيه الولايات المتحدة الأمريكية تعاني من:

- ✓ عجز في ميزان مدفوعاتها .
- ✓ عجز الموازنات أو النفقات العامة.
- ✓ ارتفاع معدلات التضخم.

استطاعت الدول الأوروبية استرجاع هيمنتها.

وكان هذا النزوح الكبير لرؤوس الأموال نحو الخارج نتيجة لانخفاض أسعار الفائدة الأمريكية مقارنة بالأوروبية، مما زاد الطين بله، وبالتالي تعميق العجز، وأمام هذا الوضع جاء قرار الحكومة الأمريكية

لإيقاف تحويل الدولار إلى ذهب في 15 أوت 1971 وكان من بين الإجراءات التي اتخذها الرئيس الأمريكي نيكسون:

- ✓ إيقاف تحويل الدولار المملوك للحكومات والبنوك المركزية الأجنبية إلى ذهب أو إلى أصول احتياطية أخرى.
- ✓ خفض الإنفاق الفدرالي والمساعدات الاقتصادية الخارجية بنسبة 10%.
- ✓ فرض فريضة إضافية قدرها 10% على الواردات الأمريكية.

وقد استمر الحال على هذه الأوضاع إلى غاية 17-18 ديسمبر من نفس السنة والذي كان تاريخ انعقاد اتفاقية "سميثونيان" والتي أنتت كإجراء تعديلي يمكن من تدارك الأوضاع من خلال اقتراح مجموعة من التعديلات على نظام بريتن وودز وكان من أهم النتائج التي خرجت بها هذه الاتفاقية كالتالي:

- ✓ زيادة سعر الذهب من 35 دولار للأوقية إلى 37 دولار للأوقية ورفع قيمة بعض العملات.

- ✓ إلغاء الضريبة الإضافية، المفروضة على الواردات.
- ✓ السماح بزيادة حدود تقلبات أسعار الصرف بنسبة 22.5 بالزيادة والنقصان، ورغم ما توصل إليه في هذا الاتفاق استمر الذهب في الارتفاع في السوق الحرة إلى أن وصل إلى 50 دولار للأوقية، كما ظهرت حركات مضاربة على العملات ورغم المحاولات التي قامت بها الدول الأوروبية واليابان من أجل دعم الدولار، إلا أن الوضع كان يزداد سوءاً، مما جعل الحكومة الأمريكية تضطر مرة أخرى إلى تخفيض قيمة الدولار بنسبة 10% ورفع سعر الذهب رسمياً من 38 دولار للأوقية إلى 42.22 دولار للأوقية. وذلك في 13 فبراير 1973. هذا التخفيض أفقد الدولار مكانته وسمح بتعويم العملات الأخرى ووضع النهاية الأخيرة لنظام بريتن وودز.

وفي سنة 1976 ومن خلال عقد اتفاقية جمايكا جاء نظام التعويم من خلال هذه الاتفاقية وذلك من أجل تعميمه على سائر الدول، حيث أصبحت قيمة العملة محددة على أساس العرض والطلب.

خلاصة:

يشير النظام النقدي الدولي إلى القواعد والأعراف والأدوات والتسهيلات و المؤسسات التي تحكم تداول النقد والسيولة عبر العالم، حيث يهتم النظام النقدي الدولي أساسا بالعلاقات النقدية الدولية وتسيير وتسهيل التجارة الدولية والعلاقات الاقتصادية .

و يتميز هذا النظام بجملة من الخصائص أهمها انه نظام دولي يشمل جميع الدول، نظام له احتياطات متمثلة في أقوى العملات الأجنبية، نظام له مؤسسات تسهر على تطبيقه و أخيرا هو نظام اجتماعي وديناميكي.

الفصل الثالث:

ميزان المدفوعات

مقدمة:

إن المعاملات الاقتصادية بين دول العالم يترتب عليها استحقاقات مالية متبادلة يتعين تسويتها في الحال أو في المستقبل، ولذلك فمن المهم لكل دولة معرفة حقوقها تجاه العالم الخارجي والتزاماتها نحوه، ولذا فهي تعد سجلا تسجل فيه كافة البيانات والمعاملات و كذلك جميع التدفقات المالية لبلد ما مع العالم الخارجي المتمثل في ميزان المدفوعات الذي يشكل البنية الأساسية التي يقوم عليها أي تحليل للوضع الخارجي للاقتصاد وذلك لاعتباره المرآة العاكسة له وغالبا ما يظهر هذا الميزان اختلال العلاقات الاقتصادية بين الدول والعالم الخارجي، بحيث يعطي صورة واضحة للسلطات المسؤولة في الدولة ليس فقط عن نقاط القوة و الضعف في الموقف الخارجي للاقتصاد الوطني، ولكن أيضا عن تأثير المعاملات الخارجية على الدخل الوطني ومستوى التشغيل في الداخل. ونظرا للأهمية البالغة التي يكتسبها ميزان المدفوعات تحاول الدول جاهدة العمل على معالجة الاختلالات في موازينها على حسب اختلاف الأسباب المؤدية لذلك.

المبحث الأول: ماهية ميزان المدفوعات

يعتبر ميزان المدفوعات أحد أهم المؤشرات الاقتصادية وذلك لأن للبيانات الموجودة داخله دلالتها الخاصة التي تعبر عن الأحوال الاقتصادية للبلد بغض النظر عن الفترة الزمنية التي تعطيها دراسة هذه البيانات كما يسمح للسلطات العامة بمعرفة وتحليل وضعية الاقتصاد الوطني، وما زاده أهمية هو الارتفاع الملاحظ في حجم المبادلات الخارجية الدولية، وبهذا يعد الميزان من أبرز الأدوات التحليلية التي تركز عليها العلاقات الدولية.

المطلب الأول: تعريف ميزان المدفوعات

تعددت تعاريف ميزان المدفوعات إلا أنكلها تتجه في النهاية إلى مصب واحد والتي يمكن أن نذكر منها ما يلي:

- ميزان المدفوعات الدولية لأي بلد هو بيان حسابي يسجل قيم جميع السلع والخدمات والهبات والمساعدات الأجنبية وكل المعاملات الرأسمالية وجميع كميات الذهب النقدي الداخلة والخارجة من هذا البلد خلال فترة معينة من الزمن عادة سنة. أي أن ميزان المدفوعات هو تقرير يأخذ في الحسبان قيم جميع العمليات الاقتصادية التي تتم بين البلد وبقية البلدان المتعامل معه.¹

¹ عبد الرحمن يسري أحمد وآخرون، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، ص323.

- ميزان المدفوعات هو بيان يسجل الحقوق الدولية التي للدولة والديون الدولية التي عليها، خلال مدة معينة تكون في العادة سنة واحدة.¹
- إن ميزان المدفوعات لأي بلد هو ببساطة ملخص منتظم لسجل كل الصفقات الاقتصادية خلال فترة زمنية معينة بين سكان ذلك البلد وسكان بقية العالم، أي إنه يسجل مصادر وتطبيقات الأموال للصفقات الخارجية للبلد، وأن كل الفئات التي تدخل في ميزان المدفوعات تعبر عن تدفقات (Flows).²
- كما يعرف كذلك على أنه سجل منظم وميزان للمعاملات الاقتصادية بين المقيمين في بلد معين وباقي بلدان العالم خلال فترة زمنية معينة غالبا ما تكون سنة واحدة.³
- وفي الأخير يمكن أن نستخلص أن ميزان المدفوعات عبارة عن سجل محاسبي أو بيان منظم تسجل فيه كافة المبادلات الاقتصادية، بمعنى كل عملية ينتج عنها انتقال لرؤوس الأموال من الداخل إلى الخارج أو العكس، والتي تتم بين المقيمين في دولة ما وغير المقيمين في فترة زمنية معينة عادة ما تكون سنة واحدة، وهو سجل يعتمد على القيد المزدوج.

المطلب الثاني: أهمية ميزان المدفوعات

يحظى ميزان المدفوعات باهتمام كبير من طرف السلطات العمومية وذلك لما يمثله من أهمية بالغة في مجالات عدة وذلك من خلال أنه:

- ✓ يقدم معلومات هامة عن درجة ارتباط الاقتصاد الوطني باقتصاديات العالم الخارجي.
- ✓ يعطينا فكرة عن مدى انفتاح الدولة مع العالم الخارجي.
- ✓ مراقبة المبادلات الدولية أو العمليات التجارية، أي مراقبة الصادرات والواردات، وبمعنى آخر من ماذا تتكون الصادرات؟ ومن ماذا تتكون الواردات؟.
- ✓ يمكننا من معرفة الشريك التجاري للدولة، بمعنى الدولة التي تتم معها المبادلات التجارية بنسبة كبيرة، أي ما هي العملات الصعبة التي تخرج وتدخل من وإلى الدولة.
- ✓ وضعية ميزان المدفوعات يمكن الدولة من تحديد السياسات التجارية التي تريد إتباعها في المستقبل، ومعرفة إذا كانت الدولة لها تبعية للعالم الخارجي أو مستقلة عنه.

¹ مجدى محمود شهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعة الجديدة، 2007، ص227.

² محمد صالح القريشي، المالية الدولية، الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2008، ص56.

³ السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات، مرجع سابق، ص123.

المبحث الثاني: العناصر المكونة لميزان المدفوعات و إختلالاته

يتكون ميزان المدفوعات من حسابات وموازن فرعية بحيث تضم كل منها مجموعة من المعاملات الاقتصادية والمالية المتماثلة من حيث الطبيعة، وقد تكون هذه الحسابات في حالة عجز، أو فائض ونادرا ما تكون في حالة توازن، إلا أن جميعها تخضع نظريا لمبدأ القيد المزدوج والذي يعني به تسجيل كل المعاملات الدولية في ميزان المدفوعات مرتين، مرة في الدائن ثم المدين ومرة في المدين ثم الدائن، وذلك من أجل معرفة المقابل لدخول وخروج رؤوس الأموال، هل هي سلع؟، هل هي خدمات؟، أو هل هي تحويلات من جانب واحد؟ من جهة وتحقيق التوازن المحاسبي من جهة أخرى.

المطلب الأول: تقسيم عمليات ميزان المدفوعات

يمكننا تقسيم ميزان المدفوعات إلى:

- **القسم الأول:** ينقسم ميزان المدفوعات عموديا إلى قسمين أساسيين هما:¹
 - **الجانب الدائن:** تسجل فيه كل عملية يترتب عنها دخول للعملة الأجنبية.
 - **الجانب المدين:** تسجل فيه كل عملية يترتب عنها خروج لرؤوس الأموال أو الالتزام بالدفع لدول أخرى.
- **القسم الثاني:** أما أفقيا فينقسم إلى الموازن أو الحسابات التالية:²
 - أ/ حساب العمليات الجارية (فوق الخط):** يشمل المعاملات المنظورة أي الملموسة (الميزان التجاري) والمعاملات الغير ملموسة (ميزان الخدمات، وكذلك التحويلات من جانب واحد).
 - أ/ الميزان التجاري:** يعبر عن الصادرات والواردات من السلع.
 - ب/ ميزان الخدمات:** يضم الصادرات والواردات من الخدمات كالصحة، التعليم، النقل، التأمين، السياحة...الخ.
 - ج/ حساب التحويلات من جان واحد:** يضم المدفوعات المحولة من جانب واحد لغرض المساعدة، وقد تكون هذه المساعدات من الأفراد، الدول أو المنظمات الدولية إلى أطراف أخرى بدون مقابل، بمعنى خروج سلع أو خدمات بدون دخول رؤوس أموال أو العكس خروج لرؤوس الأموال بدون دخول سلع أو خدمات مثل: الهبات، الهدايا، المساعدات...الخ.

¹ مجدى محمود شهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر، مرجع سابق، ص 229-230.

² السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات، مرجع سابق، ص 124-138.

ثانيا/ حساب رأس المال (تحت الخط): يسجل حركات رؤوس الأموال بين البلد وبقية دول العالم وينقسم إلى:

أ/ حساب رأس المال طويل الأجل: يقصد بها كل حركات رؤوس الأموال التي تزيد عن سنة والتي تكون من دولة إلى الخارج أو العكس ومثال على ذلك الاستثمارات الأجنبية المباشرة. قروض طويلة ومتوسطة الأجل، عائدات الاستثمارات طويلة الأجل، بالإضافة للأوراق المالية سواء المحلية أو الأجنبية.

ب/ حساب رأس المال قصير الأجل: ويقصد بها كل حركات رؤوس الأموال من الدولة إلى الخارج أو العكس والتي تتجاوز السنة، كالقروض قصيرة الأجل، الودائع قصيرة الأجل، الأوراق التجارية... الخ.

ثالثا/ حساب صافي الاحتياط من الذهب النقدي والعملات الصعبة وحقوق السحب الخاصة:

يبين هذا الحساب رصيد الدولة من الذهب النقدي، رصيدها من حقوق السحب الخاصة في صندوق النقد الدولي، والعملات الصعبة الموجودة في خزانة البنك المركزي.

رابعا/ حساب السهو والخطأ: ميزان المدفوعات كأى ميزانية، بمعنى مجموع الأصول يجب أن تكون مساوية لمجموع الخصوم في الأخير، ولكن في بعض الأحيان قد يكون هناك خطأ، أي المجموع الدائن لا يساوي مجموع المدين، وبالتالي من أجل تدارك هذا الخطأ، يلجأ لهذا الحساب من أجل تصحيحه وتحقيق التوازن المحاسبي في ميزان المدفوعات.

المطلب الثاني: التوازن والاختلال في ميزان المدفوعات

الفرع الأول: التوازن في ميزان المدفوعات.

إن الحالة الطبيعية لميزان المدفوعات هي التوازن أي تساوي الجانب المدين مع الجانب الدائن، لكن هناك فرق بين التوازن المحاسبي الواجب تحققه في ميزان المدفوعات بأي حال من الأحوال، والتوازن الاقتصادي الذي ليس بالضرورة تحققه فقد يكون وقد لا يكون.¹

أولا/ التوازن المحاسبي: حيث يكون ميزان المدفوعات من الناحية المحاسبية متوازنا دائما وأبدا وهذا راجع لاعتماده على القيد المزدوج وبالتالي لا يعطينا الوضعية الحقيقية لاقتصاد الدولة.

ثانيا/ التوازن الاقتصادي: وهنا يمكن أن يكون ميزان المدفوعات في حالة فائض، عجز، أو توازن، وبالتالي يمكننا هذا التوازن من معرفة الوضعية الحقيقية لاقتصاد الدولة.

¹ مجدى محمود شهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر، مرجع سابق، ص 237.

إن التوازن الاقتصادي يرتكز على التمييز بين نوعين من العمليات التي تدخل في ميزان المدفوعات، فالنوع الأول وهو الجزء العلوي (العمليات ما فوق الخط) أي العمليات المستقلة والتي نجد فيها العمليات الحقيقية للسلع، الخدمات، والتحويلات من جانب واحد، أما النوع الثاني وهو الجزء السفلي (العمليات تحت الخط) أي العمليات التعويضية والتي نجد فيها العمليات النقدية. وهنا نلاحظ أن كل العمليات الواقعة فوق الخط نجدها تحت الخط وكأن الخط مرآة عاكسة.

وعليه يمكن القول كذلك أن المعاملات الاقتصادية الواقعة فوق الخط تعد مصدر الخلل في ميزان المدفوعات سواء كان في صورة عجز أو فائض، أما المعاملات الواقعة تحت الخط فإنها تعد بمثابة الإجراءات التي تتخذها السلطات لمعرفة حالة المعاملات الاقتصادية الواقعة فوق الخط من حيث حالة الفائض أو العجز.

الفرع الثاني: اختلال ميزان المدفوعات

أولاً / تعريف الاختلال: الاختلال في ميزان المدفوعات يعنى به عدم تساوي الجانب الدائن مع الجانب المدين ونميز فيه نوعين من الاختلال:¹

- **العجز:** وهو زيادة الجانب المدين على الجانب الدائن.
- **الفائض:** وهو العكس زيادة الجانب الدائن على الجانب المدين.

ثانياً/ أنواع وأسباب الاختلال في ميزان المدفوعات

هناك عدة أنواع من الاختلالات في ميزان المدفوعات والتي تختلف باختلاف أسباب حدوثها، فقد يكون الاختلال ناتج عن سبب واحد أو جملة من الأسباب.

ويمكن ذكر بعض هذه الاختلالات فيما يلي:²

✓ **الاختلال المؤقت:** وهو الذي ينتج نتيجة لأسباب مؤقتة وقصيرة الأجل، ويزول بمجرد زوال السبب وبالتالي عودة التوازن لميزان المدفوعات، وهذا يمس بنسبة كبيرة المحاصيل الزراعية، حيث عند ارتفاع سعر سلعة زراعية ما في فترة موسمية يؤثر هذا على الطلب الخارجي للسلعة وبالتالي تقل الصادرات بسبب قلة الطلب عليها من الخارج، وبمجرد زوال

¹ مجدى محمود شهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر، مرجع سابق، ص 239.

² السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات، مرجع سابق، ص 138-139.

السبب يعود السعر إلى حالته الطبيعية مما ينجر عنه الطلب على السلعة وبالتالي التوازن في ميزان المدفوعات، وذلك راجع لأسباب مختلفة كالعوامل المناخية أو الكوارث الطبيعية... الخ.

✓ **الاختلال الدائم:** وهو الاختلال الذي يستمر لسنوات عديدة بسبب الظروف الاقتصادية السيئة التي تسيطر على النشاط الاقتصادي بصفة دائمة ويطلق عليه أيضا اسم الاختلال الهيكلي أو الأساسي.

العجز في ميزان المدفوعات ناتج غالبا عن العجز في ميزان الحسابات الجارية تحديدا الميزان التجاري، وهذا ينعكس سلبا على وضعية العملة وقيمتها في أسواق الصرف الدولية، بمعنى أن العجز في الميزان التجاري راجع إلى أن الصادرات أصغر من الواردات أي أن الطلب على العملة الوطنية أقل من عرضها مما ينتج عنه تدهور في قيمة العملة.

الصادرات في حقيقة الأمر ما هي إلا طلب الأجانب على العملة المحلية (الوطنية) والواردات ما هي إلا طلب الدولة على العملة الأجنبية في مقابل عرض العملة المحلية.

ومنه لما تكون الواردات < الصادرات:

معناه: عرض العملة المحلية < طلب العملة المحلية.

وبالتالي: تنخفض قيمة العملة تلقائيا نتيجة العرض والطلب، مما يؤثر سلبا على ميزان المدفوعات وهذا ما هو موجود في الدول النامية.

✓ **العجز أو الاختلال النقدي:** يكون نتيجة لارتفاع الأسعار المحلية (التضخم المحلي)، بمعنى عند ارتفاع الكتلة النقدية (M) ينتج عنه الزيادة في المستوى العام للأسعار (P) (تضخم محلي)، يترتب عنه زيادة الطلب على السلع الأجنبية الأرخص نسبيا، مما ينتج عنه زيادة الواردات وانخفاض الصادرات الذي يؤدي في الأخير إلى عجز في الميزان التجاري وبالتالي ميزان المدفوعات.

✓ **الاختلال الدوري:** ويكون على حسب الدورات الاقتصادية إذا كانت فترة رخاء أو كساد، بمعنى إذا كانت دولة ما في فترة رخاء تكون هناك لدى الأفراد القدرة الشرائية وبالتالي يزيد الطلب على السلع مما ينتج عنه زيادة الطلب على الاستيراد والذي ينعكس في الأخير على ميزان المدفوعات والعكس بالنسبة للكساد.

وهذا الاختلال يمس الدول المتقدمة بنسبة كبيرة لأنها الوحيدة التي تمر بفترات الكساد والازدهار.

✓ **الاختلال الاتجاهي:** وهو الذي يمس الدول التي تتجه من النظام الاشتراكي إلى اقتصاد السوق (النظام الرأس مالي).

المبحث الثالث: طرق تصحيح الخلل في ميزان المدفوعات

إن الهدف الأساسي لأي دولة هو تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات، حيث وبمجرد حدوث أي اختلال تبدأ باتخاذ التدابير والإجراءات المناسبة لمعالجة الاختلال وتتمثل هذه الإجراءات بسلسلة من أساليب التصحيح المختلفة والتي نذكر منها ما يلي:¹

المطلب الأول: التصحيح عن طريق آلية التكيف

هناك آليات تلقائية تتجه لميزان المدفوعات نحو التوازن وتعرف على أنها مجموعة القوى المنبثقة أو المترتبة عن تأثيرات العجز أو الفائض من ميزن المدفوعات والتي لها القدرة على إعادة التوازن داخله بشرط عدم تدخل الدولة بأي شكل من الأشكال.

الفرع الأول: المنهج الكلاسيكي في توازن ميزان المدفوعات

استقر الفكر الكلاسيكي التقليدي في هذا المجال على قدرة جهاز الثمن على تحقيق التوازن الخارجي وتأخذ هذه الطريقة أشكال مختلفة نذكر منها:

أولاً/ التصحيح عن طريق آلية الأسعار (قاعدة الذهب):

وتختص هذه الآلية بالتصحيح بفترة سريان قاعدة الذهب الدولية وشروطها، ويتطلب تطبيق هذه الآلية توفر ثلاث شروط أساسية مسبقة وهي:

- ✓ ثبات أسعار الصرف.
- ✓ الاستخدام لعناصر الإنتاج داخل الاقتصاد (التوظيف الكامل).
- ✓ مرونة الأسعار والأجور.

وتتمثل هذه الشروط أهم أركان النظرية الكلاسيكية، وترتبط هذه الآلية بين حركة الذهب من وإلى الدولة وبالتالي يكون التوازن تلقائي بدون تدخل الدولة في ذلك، بمعنى كلما زادت صادرات الدولة وقلت وارداتها، كانت كمية الذهب الداخلة للدولة أكبر من الكمية التي تخرج منها، مما ينتج عنه زيادة في

¹ السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات، مرجع سابق، ص 140-143.

الكتلة النقدية (M) التي تؤدي إلى ارتفاع المستوى العام للأسعار (P) (تضخم المحلي) لهذا الاقتصاد مقارنة مع الدول الأخرى.

ويترتب عن ذلك نتيجتان:

➤ أولاً: انخفاض صادرات الدولة ناتج عن ارتفاع أسعارها من وجهة نظر الأجانب.

➤ ثانياً: ارتفاع واردات الدولة راجع لانخفاض أسعار السلع الأجنبية مقارنة بالسلع المحلية من وجهة نظر مواطني الدولة، وتستمر هذه العملية حتى يعود التوازن لميزان المدفوعات وهنا في حالة حدوث فائض.

أما في حالة حدوث عجز في الميزان فإنه يعني أن صادرات هذه الدولة أقل من وارداتها وبالتالي كمية الذهب التي تدخل للدولة أقل من الكمية التي تخرج من الدولة مما ينتج عنه انخفاض الكتلة النقدية (M) التي تؤثر بدورها بانخفاض المستوى العام للأسعار (P) المحلية لهذا الاقتصاد مقارنة مع الدول الأخرى.

ويترتب عن ذلك نتيجتان:

➤ أولاً: تشجيع صادرات الدولة إلى الخارج نظراً لانخفاض أسعارها من وجهة نظر الأجانب .

➤ ثانياً: تقليص واردات الدولة إلى الخارج نظراً لارتفاع أسعار السلع الأجنبية من وجهة نظر مواطني الدولة وتتميز هذه العملية بشكل تلقائي حتى يعود التوازن لميزان المدفوعات.

ثانياً /التصحيح عن طريق آلية سعر الصرف.

وهي الآلية المتبعة في حالة التخلي عن قاعدة الذهب الدولية (سيادة نظام العملات الورقية خلال الفترة الممتدة ما بين الحربين العالميتين). واتخاذ نظام سعر الصرف حر وعدم تقييده من قبل السلطات النقدية.

في حالة العجز: تعاني الدولة صاحبة العجز في قصور في الصرف الأجنبي ومن ثم زيادة عرض العملة المحلية، حيث أن زيادة عرض العملة المحلية سيؤدي إلى انخفاض سعرها في الأسواق المذكورة، وعندها ستعدو أسعار السلع والخدمات المتبعة محلياً منخفضة مقارنة بالسلع والخدمات الأجنبية المستوردة فيزداد الطلب على منتجات هذا الاقتصاد، وهكذا تزداد صادراته مقابل انخفاض وارداته نظراً

لارتفاع أسعار المنتجات الأجنبية في هذه الحالة وتستمر هذه الحالة حتى يعود التوازن لميزان المدفوعات وفي حالة الفائض يحدث العكس تماما.

الفرع الثاني: المنهج الكينزي في توازن ميزان المدفوعات

تعتمد هذه الطريقة على النظرية الكينزية التي تنطلق في تحليلها في التغيرات الحاصلة في الدخل وآثارها على الصرف الأجنبي وبالتالي على وضع ميزان المدفوعات.

ومن أهم شروط هذه النظرية هي:

- ✓ ثبات أسعار الصرف.
- ✓ جمود الأسعار (ثبات الأسعار).
- ✓ سيادة حالة التوظيف الناقص.

تتلخص هذه النظرية في أن هناك علاقات تناسبية بين الدخل الوطني وميزان المدفوعات وذلك عن طريق مضاعف التجارة الخارجية.

المطلب الثاني: التصحيح عن طريق تدخل السلطات

قد تتدخل السلطات العامة بصورة مباشرة وغير مباشرة لمعالجة الخلل الحاصل في ميزان المدفوعات تحسبا لاستمراره من جهة وللمحد من آثاره الاقتصادية من جهة أخرى.

يتمثل التدخل الغير مباشر من خلال اختيار السياسة النقدية أو المالية بترك الباقي على قوى السوق، حيث أنه لأدوات السياسة النقدية والمالية أهمية بالغة في التأثير على جميع المتغيرات الاقتصادية.

أما التدخل المباشر فيتم وفق إجراءات تتخذها السلطات داخل الاقتصاد الوطني وإجراءات تتخذ خارج الاقتصاد الوطني. فالإجراءات التي تتخذ داخل الاقتصاد الوطني تتمثل في:¹

- ✓ بيع الأسهم والسندات المحلية للأجانب للحصول على العملات الأجنبية في حالة حصول عجز في الميزان.
- ✓ بيع العقارات المحلية للأجانب للحصول على النقد الأجنبي.

¹ السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات، مرجع سابق، ص 156-157.

✓ استخدام أدوات السياسة التجارية المختلفة للضغط على المستوردات مثل: نظام الحصص أو الرسوم الجمركية، إضافة إلى تشجيع الصادرات من أجل تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات.

✓ استخدام الذهب والاحتياطات الدولية المتاحة لدى الفطر في تصحيح الخلل في ميزان المدفوعات.

أما الإجراءات التي تتخذ خارج الاقتصاد الوطني تتمثل في:

✓ اللجوء إلى القروض الخارجية من المصادر المختلفة مثل صندوق النقد الدولي أو من البنوك المركزية الأجنبية أو من أسواق المال الدولية... الخ.

✓ بيع جزء من الاحتياطي الذهبي للخارج.

✓ بيع الأسهم والسندات التي تملكها السلطات العامة في المؤسسات الأجنبية لمواطني تلك الأقطار للحصول على النقد الأجنبي.

وفي الأخير يمكننا القول أنه لعلاج الاختلال في ميزان المدفوعات لبلد ما لابد من معرفة الأسباب الحقيقية المسببة لذلك وعليه يمكن تحديد الآلية أو السياسة المناسبة والتي يجب أن تتوافق مع الخصائص الاقتصادية لذلك البلد.

المطلب الثالث: مثال توضيحي لتسجيل العمليات في ميزان المدفوعات

مثال:

سجل العمليات التالية في ميزان المدفوعات:

1/ قامت الجزائر باستيراد سلع بقيمة 50.000 دج.

2/ قامت بتصدير سلع بقيمة 30.000 دج.

3/ قدمت شركة تأمين أجنبية خدمات لصالح مستوردين محليين بمبلغ 20.000 دج.

4/ قيام شركة نقل محلية بنقل منتجات لحساب دول أخرى مقابل 10.000 دج.

5/ اشترى مقيم من دولة أخرى أسهم تعود لشركات محلية بمبلغ 60.000 دج.

6/ اشترى مقيم في الجزائر سندات بقيمة 40.000 دج من دولة أخرى .

7/ منحت الدولة مساعدات لدول أخرى بقيمة 70.000 دج وقد تم دفعها في شكل سلع.

8/ تم استلام مساعدات سلعية بشكل منتج إلى الدولة من جهات أجنبية بقيمة 20.000 دج.

الحل:

الرصيد المتراكم		مدین (-)		دائن (+)		اسم الحساب
مدین	دائن	المبلغ	رقم المعادلة	المبلغ	رقم المعادلة	حساب التجارة السلعية (السلع المنظورة)
	30.000	50.000	1	30.000	2	
		20.000	8	70.000	7	
10.000		20.000	3	10.000	4	حساب الخدمات (السلع الغير منظورة)
50.000		70.000	7	20.000	8	حساب التحويلات من جانب واحد
	30.000	30.000	2	50.000	1	حساب رؤوس الأموال (المدفوعات النقدية)
		10.000	4	20.000	3	
		60.000	5	60.000	5	
		40.000	6	40.000	6	
60.000	60.000	300.000		300.000		المجموع

تفسير النتائج:

يبين الرصيد المتراكم في ميزان المدفوعات وضعية الميزان إذا كان في حالة فائض أو عجز في كل حساب على حدى فمن المثال السابق يبين أن الميزان التجاري لهذه الدولة تحقق فائض بمقدار 30.000، أما ميزان الخدمات فيبين أن الصادرات الخدمية للدولة أقل من وارداتها وبالتالي هناك عجز في هذا الميزان وقدره 10.000 دج، أما التحويلات من جانب واحد فيدل على أن المساعدات التي قدمتها الدولة للدول الأخرى أكثر من المستلمة حيث يحقق هذا الحساب رصيد تراكمي مدین قدره 50.000، والعكس بالنسبة لحساب رأس المال (المدفوعات النقدية) حيث حقق فائض قدره 30.000.

وفي الأخير فإن ميزان المدفوعات في هذه الحالة متوازن اقتصاديا حيث:

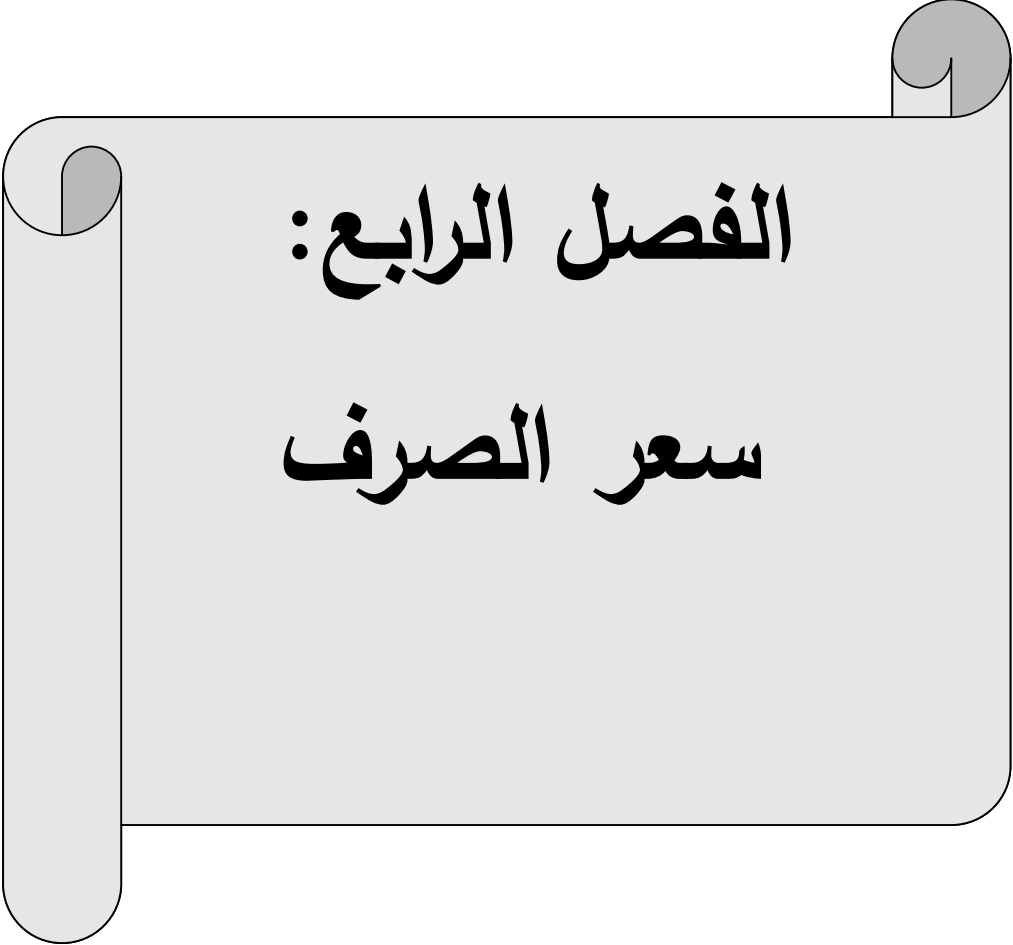
$$\text{الدائن} = \text{المدین} = 60.000$$

ومتوازن محاسبيا حيث:

الدائن = المدين = 30.000.

خلاصة:

يعتبر ميزان المدفوعات أحد المعالم الإقتصادية لأي بلد، و أداة لتسوية المعاملات الخارجية ، حيث تدرج فيه مختلف عمليات التبادل الدولي، و هو سجل ينقسم إلى جانبين، جانب دائن تسجل فيه تلك المعاملات التي يترتب عنها دخول للعملة الأجنبية، و جانب مدين تسجل فيه المعاملات التي تتيح وسائل لتغطية هذه الإلتزامات، كما يساعد السلطات العمومية على صياغة السياسات الإقتصادية المناسبة بالإضافة إلى أنه يسمح بالحكم على الوضعية الإقتصادية و المالية للدولة، كما أنه مرآة عاكسة لنقاط الضعف و القوة للبلد من حيث التركيبة السلعية للصادرات و الواردات.



الفصل الرابع:

سعر الصرف

مقدمة:

ببروز التجار الدولية ومختلف عمليات التبادل التجاري، برز ما يسمى بنسبة التبادل بين العملات، حيث كل عملة مقومة بعملات أخرى من أجل تقييم السلع والخدمات. أي بروز ما يسمى بأسعار الصرف والتي تعتبر من أهم المؤشرات الاقتصادية والمالية المعبرة عن متانة الاقتصاد لأي دولة.

يعتبر سعر الصرف وسيلة ربط بين اقتصاديات مختلف الدول من خلال توسيع عمليات الاستيراد والتصدير، فهو أداة هامة في تسوية المدفوعات الدولية من خلال قوى العرض والطلب عليه داخل سوق الصرف. هذا الأخير وبآلياته وتعامله زاد من فعالية المعاملات التجارية.

ولقد تنوعت النظريات المفسرة لتغيرات سعر الصرف حسب أنظمتها ومختلف العوامل المؤثرة فيه.

المبحث الأول: سوق الصرف الأجنبي

تلعب أسعار صرف العملة دورا كبيرا في التأثير على اقتصاديات الدول كونها تؤثر على متغيرات الاقتصاد الكلي وخاصة أسعار السلع والخدمات المنتجة في دولة معينة وتتأثر تجارتها الخارجية بسعر صرف عملتها مما ينعكس سلبا أو إيجابا على ميزان المدفوعات لتلك الدولة.

المطلب الأول: ماهية سوق الصرف الأجنبي

الفرع الأول: تعريف سوق الصرف الأجنبي

يمكن تعريف سوق الصرف على أنه المكان الذي تباع فيه وتشتري منه مختلف العملات الأجنبية، وهو سوق افتراضية لا يوجد مكان محدد له.¹

الفرع الثاني: وظائف سوق الصرف الأجنبي

يقدم سوق الصرف الأجنبي مجموعة من الوظائف الرئيسية نذكر منها ما يلي:²

1/ تسوية المدفوعات الدولية: وهي أهم وظيفة للسوق، إذ يتم عن طريق هذا السوق تسوية الحسابات الدولية المترتبة على المبادلات التجارية (سلع وخدمات)، إضافة إلى التحويلات الرأسمالي بمختلف صورها كالقروض والاستثمارات، كما يحتاج السياح إلى العملات الأجنبية عند التنقل بين البلدان المختلفة، وتتم تسوية المدفوعات الخارجية بطريقة المقايضة التي قد تكون ثنائية أو متعددة الأطراف، أو عن طريق الحقوق والديون حيث يسمح بنقل القوة الشرائية من دولة لأخرى مستخدمين في ذلك عدة وسائل كالكمبيالات، الاعتماد المستندي (خطاب الضمان)....الخ.

¹ دريد كامل آل شبيب، المالية الدولية، مرجع سابق، ص 21-22.

² دريد كامل آل شبيب، المالية الدولية، مرجع سابق، ص 30-32.

2/ **التحكيم (الموازنة):** والمقصود بها شراء عملة محددة في سوق معين عندما ينخفض سعر الصرف لهذه العملة وبيعها في مكان آخر يكون سعر صرفها أعلى بهدف الربح والموازنة، بمعنى توحيد سعر العملة في السوقين.

3/ **التغطية:** والمقصود بها تجنب الخسائر في سعر الصرف للمتعاملين في سوق الصرف الأجنبي دون أن تتضمن هذه العملية تسليم أو تحويل ثمن العملة المحلية أو الصرف الأجنبي، وإنما هو اتفاق على بيع وشراء الصرف الأجنبي عن طريق البنوك التجارية، في حين يكون تسليم المبلغ مستقبلاً على أساس ثمن يتفق عليه في الحال بهدف حماية المتعاملين أنفسهم من تقلبات سعر الصرف.

المطلب الثاني: أنواع سوق الصرف

يمكننا التمييز بين نوعين من أسواق الصرف وهما الأسواق الفورية (العاجلة، الآنية) والذي يتم التعامل فيها بسعر الصرف الفوري (العاجل، الآني)، والأسواق الآجلة والذي يتم التعامل فيها بسعر الصرف الآجل ويمكن تعريفهما كما يلي:¹

أولاً/ سوق الصرف العاجل: ويقصد به ذلك السوق الذي يتم فيه تبادل عروض وطلبات العملات الأجنبية دون أن يكون له موقع دائم، ويعتبر هذا السوق الأكثر شيوعاً في سوق الصرف وهو غير محدد المكان ويعمل باستمرار، كما تعكس أسعار الصرف المطبقة فيه آثار مختلفة على القوى الاقتصادية في العالم.

وعادة ما يتم شراء العملات الأجنبية في السوق الحاضرة لعدة أسباب كتمويل عمليات الاستيراد أو شراء أحد الأصول الأجنبية مثل السندات أو العقارات أو لتمويل رحلات العمل.

ثانياً/ سوق الصرف الآجل: يعرف على أنه الاتفاق على بيع أو شراء كمية محددة من العملة الأجنبية في موعد محدد الآجل، حيث يكون الاستلام والدفع في مدة تتجاوز 48 ساعة من تاريخ الاتفاق. حيث يتم على مستوى هذه السوق الاتفاق على تأجيل تسليم العملات إلى وقت لاحق وذلك على أساس سعر الصرف يتحدد في الوقت الذي يتم فيه إبرام العقد.

تقوم هذه السوق بتسعير عدد قليل من العملات، إذا ما قورنت بالسوق العاجل، حيث يجأ إليها المتعاملون لتفادي التذبذبات التي تحدث على مستوى أسعار الصرف العاجل.

¹ يوسف مسعداوي، التمويل الدولي، دار أسامة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان - الأردن، 2019، ص 132-133.

المطلب الثالث: العاملون في سوق الصرف

إن المشاركون في سوق الصرف هم الأعوان الناشطون فيه من أجل بيع وشراء العملات الأجنبية وهم:¹

أولاً/ البنوك التجارية: مهمة البنوك التجارية في سوق الصرف تنفيذ أوامر عملائها أو لحسابها الخاص، فأعوان الصرف العاملون في البنوك يقومون بجمع أوامر الزبائن ويقومون بالمقاصات وعلمهم بمعطيات العرض والطلب على العملات الصعبة عن طريق وسائلهم الخاصة، وتتمثل مهمة أعوان الصرف في معالجة الأوامر للحصول على أفضل سعر لتحقيق مكاسب لصالحهم.

ثانياً/ البنوك المركزية: تظهر مهمة البنك المركزي في سوق الصر عندما يقوم ببيع وشراء العملات الأجنبية فهو يقوم بعمليات السوق المفتوحة على العملات الأجنبية، إضافة إلى تنفيذه لأوامر الحكومة باعتباره بنك الدولة في التعاملات في العملة، ويكون هذا التدخل من قبله عادة حماية لمركز العملة المحلية أو بعض العملات الأخرى.

ثالثاً/ سماسرة الصرف: يعتبر سماسرة الصرف وسطاء نشطين يقومون بتجميع أوامر الشراء أو البيع للعملات الأجنبية لصالح عدة بنوك أو متعاملون آخرين، كما يقومون بضمان الاتصال بين البنوك وإعطاء معلومات عن التسعيرة المعمول بها في البيع والشراء دون الكشف عن أسماء المؤسسات البائعة أو المشتري لهذه العملة.

رابعاً/ المؤسسات الصناعية والتجارية: تطلب هذه المؤسسات العملات الصعبة من أجل إتمام عمليات الاستيراد التي تمثل نشاطها الأساسي وغالباً ما تلجأ هذه المؤسسات للبنوك التجارية أو بيوت السمسة للقيام بهذه العملية نظراً لتوفر عنصر الخبرة لهؤلاء الأعوان العاملين بصورة دائمة في سوق الصرف.

خامساً/ شركاء الاستثمار: تعتبر شركات الاستثمار ذات أهمية في سوق الصرف بالرغم من توظيفها لنسب صغيرة من مواردها المالية في أصول أجنبية إلا أن هذه المواد لها حجم كبير ففي سنة 1991 قامت 200 شركة استثمار بتوظيف 600 مليار دولار في أصول أجنبية.

ويجد الإشارة في هذا الصدد وبعد التطرق للمشاركين في سوق الصرف إلى العملات الأكثر تداولاً فيه والتي تتمثل في العملات الصعبة التالية:

✓ الجنيه الاسترليني.²

¹ عبد المجيد قدي، مدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، الجزائر، ديوان المطبوعات الجمعية، 1976، 108-109.

² مجيد محمود شهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعة الجديدة، 2007، ص 209.

- ✓ الدولار الأمريكي.¹
- ✓ الأورو.
- ✓ حقوق السحب الخاصة DTS.²

المبحث الثاني: سعر الصرف

نظرا للتطورات الحاصلة في التبادلات التجارية بين الدول أصبح من الضروري على كل دولة تسوية معاملاتها من خلال الاعتماد على ما يسمى بسعر الصرف.

المطلب الأول: تعريف سعر الصرف، أنواعه و وظائفه

ببروز التجارة الدولية ومختلف التبادل التجاري دعت الحاجة إلى إيجاد أداة، من أجل تسوية المعاملات والمدفوعات الدولية، فتسوية هذه المعاملات لا تكون بالعملة المحلية وإنما يتوجب تحديد نسبة الوحدات بالعملة المحلية إلى العملات الأجنبية والتي تعنى بسعر الصرف.

الفرع الأول: تعريف سعر الصرف

اهتم الكثير من الباحثين بسعر الصرف نظرا لأهميته البالغة والدور الكبير الذي يلعبه في التجارة الخارجية، حيث قدموا له العديد من التعاريف ولكن كلها يدور مضمونها حول مفهوم واحد نذكر منها ما يلي:

- يمكن النظر إلى سعر الصرف من زاويتين، فمن الزاوية الأولى يعرف سعر الصرف بأنه:³ عدد الوحدات من النقد المحلي التي تتم مبادلتها بوحدة واحدة من النقد الأجنبي، أما من الزاوية الثانية فيعرف على أنه: عدد الوحدات بالعملة الأجنبية التي تدفع ثمنًا للحصول على وحدة واحدة من العملة المحلية.
- هو قيمة العملة الأجنبية مقومة بوحدات من العملة المحلية.⁴
- سعر الصرف يعبر عن تحويل العملات: وهو سعر عملة بعملة أخرى. حيث يختلف في أسواق العملات الأجنبية حسب العرض والطلب عليها.⁵

¹ عبد المجيد قدي، مدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، مرجع سابق، ص 109.

² مدحت الصادق، النقود الدولية وعمليات الصرف الأجنبي، دار غريب للطباعة والنشر، 1997، ص 95.

³ سمير فخري نعمة، العلاقات التبادلية بين سعر الصرف وسعر الفائدة وانعكاسها على ميزان المدفوعات، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع الطبعة العربية، عمان - الأردن، 2011، ص 15.

⁴ عبد الحسين جليلي، عبد الحسن الغالي، سعر الصرف وإدارته في ظل الصدمات الاقتصادية (نظرية وتطبيقات)، دار صفاء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2010، ص 22-23.

⁵ Mark Montoussé, Dominique Chamblay, 100 Fiches pour comprendre les sciences économiques, Editions Bréal, 2005, p156.

انطلاقاً من التعاريف السابقة يمكننا التمييز بأن هناك طريقتان لتسعير العملات وهما التسعيرة المباشرة والتسعيرة غير المباشرة، أي التسعيرة الأكيدة والتسعيرة غير الأكيدة والتي نوجزها فيما يلي:¹

أولاً/ التسعيرة المباشرة (التسعيرة الأكيدة): ويقصد بها عدد الوحدات من العملة الأجنبية اللازمة للحصول على وحدة واحدة من العملة الوطنية.

ثانياً/ التسعيرة غير المباشرة (التسعيرة غير الأكيدة): وهي تعبر عن عدد الوحدات من العملة المحلية اللازمة للحصول على وحدة واحدة من العملة الأجنبية، وهو المعمول به في الدول الأوروبية وكذلك في الجزائر.²

الفرع الثاني: أشكال سعر الصرف.

عادة ما يتم التمييز ما بين عدة أنواع لسعر الصرف لكل منها مدلولها واستعمالها الخاص، أهمها ما يلي:³

أولاً/ سعر الصرف الاسمي:

يعرف بسعر الصرف الثنائي أنه سعر عملة أجنبية بدلالة وحدات عملة محلية، بمعنى أنه سعر الصرف الاسمي (الجاري) والذي لا يأخذ بعين الاعتبار القوة الشرائية من السلع والخدمات بين البلدين. وينقسم سعر الصرف الاسمي إلى:

- سعر صرف رسمي وهو المعمول به فيما يخص المبادلات الجارية الرسمية.
- سعر صرف موازي وهو المعمول به في الأسواق الموازية (السوداء).

ثانياً/ سعر الصرف الحقيقي: هو الذي يأخذ بعين الاعتبار الأسعار في البلدين. أي هو المؤشر الذي يجمع بين كل من تغيرات سعر الصرف الاسمي وتبيان معدلات التضخم، كونه يأخذ بعين الاعتبار التغيرات الطارئة على الأسعار الأجنبية وربطها بمستوى الأسعار المحلية.⁴

ثالثاً/ سعر الصرف الفعلي: يعتبر سعر الصرف الفعلي ذلك المؤشر الذي يقيس متوسط التغير في سعر الصرف لعملة ما بالنسبة لمجموعة عملات أخرى في فترة زمنية معينة.¹ ويمكن التمييز بين نوعين هما:

¹ مسعود مجبنة، دروس في المالية الدولية، ديوان المطبوعات الجامعية، 2013، ص96.

² يوسف مسعداوي، التمويل الدولي، مرجع سابق، ص137.

³ أمين صيد، سياسة الصرف كأداة لتسوية الاختلال في ميزان المدفوعات، مكتبة حسن العصرية، الطبعة الأولى، بيروت-لبنان، 2013، ص24.

⁴ بن قدور علي، سعر الصرف الحقيقي التوازني (مقارنة نظرية وتقييم تجريبي)، دار مجدلاوي للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان-الأردن، 2017-2018، ص26.

أ/ **سعر الصرف الفعلي الاسمي:** يعرف على أنه متوسط مرجح لأسعار الصرف الاسمية محتسب بالقياس إلى فترة الأساس.² بمعنى آخر لقياس قيمة العملة التي لم تعد فيما يتعلق بعملة معينة ولكن فيما يتعلق بمجموعة من الشركاء التجاريين، يتم استخدام سعر الصرف الفعلي الاسمي وهو متوسط هندسي مرجح لأسعار الصرف الثنائية الاسمية فيما يتعلق بكل شريك تجاري (أي الأوزان المقابلة للوزن النسبي لكل شريك).³

ب/ **سعر الصرف الفعلي الحقيقي:** وهو المؤشر الذي يقيس متوسط التغير في سعر صرف عملة ما بالنسبة لعدة عملات أخرى في فترة زمنية معينة، وبالتالي مؤشر سعر الصرف الفعلي يساوي متوسط عدة أسعار صرف ثنائية، فهو مؤشر ذو دلالة ملائمة على تنافسية البلد تجاه الخارج،⁴ أي معرفة مدى التغير في القدرة التنافسية للسلع المحلية المتاجر بها مقارنة بالخارج.

الفرع الثالث: أنواع سعر الصرف.

يمكننا التمييز بين نوعين من سعر الصرف وهما سعر الصرف العاجل (الفوري) وهو المعمول به في الأسواق الفورية (العاجلة)، وسعر الصرف الآجل المعمول به في الأسواق الآجلة.

أولاً/ **سعر الصرف العاجل (الفوري):** ويقصد به سعر الصرف السائد يوم حدوث صفقة تبادل وإتمام عملية التسليم الفوري.⁵ أي التسليم والاستلام يكون في نفس اليوم أو خلال 48 ساعة كأقصى تقدير من تاريخ الاتفاق على الصفقة.⁶

ثانياً/ **سعر الصرف الآجل:** يعرف سعر الصرف الآجل على أنه السعر الذي يتم على أساسه بيع أو شراء عملة ما في تاريخ لاحق (آجل) لتاريخ إبرام عقد الصفقة.⁷ ويكون تنفيذ العملية كأقل تقدير بعد 48 ساعة من تاريخ إبرام العقد،⁸ وغالباً ما تكون مدة التأجيل لمدة 30 أو 60 أو 90 إلى غاية 180 يوم،⁹

الفرع الرابع: وظائف سعر الصرف.

تبرز أهمية سعر الصرف من خلال الوظائف التي يقوم بها، وتتمثل أهمها فيما يلي:¹

¹ Michel Dupuy, Economie monétaire et financière internationale, Ellipses Edition Marketing S.A, Paris, p81.
² حميدات محمود، مدخل للتحليل النقدي، ديوان المطبوعات الجامعية الطبعة الثالثة، الجزائر، ص76.

³ Hubert kempf, Economie Monétaire international, ed . economica, Paris, 2014, p61.

⁴ أمين صيد، سياسة الصرف كأداة لتسوية الاختلال في ميزان المدفوعات، مرجع سابق، ص 25.

⁵ إبراهيم جابر السيد، المحاسبة الدولية وعلاقتها بالتجارة الدولية، دار غيداء للنشر والتوزيع، عمان، 2013، ص55.

⁶ عبد الرحمن فؤاد الفارس، فراس أكرم الرفاعي، مدخل إلى الأعمال الدولية، المنهل، 2013، ص135.

⁷ مصطفى كافي، إدارة الأعمال الدولية، شركة دار الأكاديميون للنشر والتوزيع، ص168.

⁸ مدحت صادق، النقود الدولية وعمليات الصرف الأجنبي، دار غريب للطباعة والنشر، الطبعة الأولى، مصر 1997، ص146.

⁹ حاكم محسن محمد وآخرون، المشتقات المالية (عقود المستقبلات، الخيارات، المبادلات)، الجزء الثالث، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، ص64.

أولاً/ الوظيفة القياسية: يعتبر سعر الصرف حلقة وصل ما بين الأسعار المحلية والأسعار العالمية حيث يستعمل لقياس ومقارنة هذه الأسعار مع بعضها البعض.

ثانياً/ الوظيفة التطويرية: يلعب سعر الصرف دوراً هاماً في تطوير صادرات معينة لبلد ما مقارنة ببلد آخر، كما يمكن أن يؤدي سعر الصرف إلى الاستغناء أو تعطيل فروع صناعية معينة أو تعويضها بالواردات التي تكون أسعارها أقل من الأسعار المحلية،² فمثلاً ارتفاع سعر الدينار الجزائري مقابل عملات أجنبية أخرى يشجع الجزائريين على شراء السلع من الأسواق الخارجية الأرخص نسبياً مقارنة بأسعارها في السوق المحلية، مما يزيد واردات هذه الدولة.

ثالثاً/ الوظيفة التوزيعية: يقوم سعر الصرف بممارسة الوظيفة التوزيعية على مستوى الاقتصاد الدولي، نتيجة لارتباطه بالتجارة الخارجية، حيث تتمثل أساس هذه الوظيفة في إعادة توزيع الدخل القومي العالمي والثروات الوطنية بين أقطار العالم.³

المطلب الثاني: أنظمة سعر الصرف

تعددت أنظمة سعر الصرف بتعدد الأنظمة النقدية الدولية، والتي يقصد بها الطريقة التي على أساسها تحدد أسعار صرف العملات، ويمكن ذكرها فيما يلي:⁴

أولاً/ نظام سعر الصرف الثابت.

هي تلك الأنظمة التي تكون فيها معدلات الصرف ثابتة، أو تتحرك داخل هامش ضيق.

ويمكن تمييز نوعين من أسعار الصرف الثابتة وهي كالاتي:

أ/ أنظمة أسعار الصرف الثابتة (لعملة واحدة):

تحدد آلية الصرف عن طريق الارتباط المباشر بعملة التدخل، وثبات الأسعار يكون عبر الزمن تجاه العملة المرتبطة بها ما لم تتدخل السلطات النقدية لإحداث التغيير في سعر الارتباط المركزي للعملة. بمعنى أن سعر صرف عملة البلد مربوطة بعملة دواية قوية تتميز بمواصفات معينة كالقوة والاستقرار والمكانة.

¹ عرفان تقي الحسيني، التمويل الدولي، دار مجدلاوي للنشر والتوزيع، عمان-الأردن، 1999، ص149.

² جمال الدين برقوق، مصطفى يوسف الاقتصاد الدولي، دار الحامد للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن-عمان، 2016، ص105.

³ عبد الرزاق بن الزاوي، سعر الصرف الحقيقي التوازني، دار اليازوري للنشر والتوزيع، الطبعة العربية، عمان-الأردن، 2016، ص18.

⁴ السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات، مرجع سابق، ص161-167.

ب/ أنظمة أسعار الصرف الثابتة (سلة من العملات):

تحدد آلية الصرف عن طريق الارتباط بسلة من العملات مع مراعاة نسب الأوزان في التجارة الخارجية، لأن السعر يتأثر بحجم المبادلات وتدفقات رؤوس الأموال ومن بين السلات المشهورة، سلة حقوق السحب الخاصة.

ثانيا/ نظام الصرف المرن:

تعتبر أنظمة أسعار الصرف المرنة عن تلك الأنظمة التي تحدد وفقها القيمة الحقيقية لسعر الصرف من خلال ربط العملة ببعض العملات مع تركها معومة مع عملات أخرى. أي في هذا النظام لا تتدخل الدولة لمعالجة الاختلالات التي تحدث، لأن قوى السوق كفيلة بذلك.

وتختلف أنظمة أسعار الصرف المرنة تختلف في درجة المرونة، وهي كالآتي:

1/ أنظمة أسعار الصرف ذات المرونة المحدودة:

تكون فيها عملية الربط خاصة بعملة واحدة أو ببعض العملات مع تركها معومة مع بقية العملات الأخرى، بشرط أن يكون التذبذب داخل مجال محدد. ومثال على ذلك آلية النظام النقدي الأوروبي، الذي تتغير عملاته بالنسبة للدولار الأمريكي داخل المجال $[-2.25+2.25]$ مقارنة بالسعر الرسمي المحدد لها.

2/ أسعار الصرف ذات المرونة القوية:

ينقسم هذا النوع بدوره إلى 3 أنواع، حيث يتميز كل نوع من خلال طريقة تدخل السلطات النقدية، وهذه الأنواع هي:

أ/ أنظمة أسعار الصرف المعدلة بدلالة المؤشرات:

وفقا لهذا النوع، يتم تعديل العملة صعودا وهبوطا تلقائيا مع التغيرات الطارئة على بعض المؤشرات المختارة. وأحد المؤشرات المشتركة هو سعر الصرف الحقيقي الذي يعكس التغيرات في العملة بعد تعديلها لمراعاة أثر التضخم في مقابل عملات الشركاء التجاريين الرئيسيين. كما تشمل هذه الفئة بعض الحالات التي تجري فيها تصحيح سعر الصرف وفق جدول زمني محدد سلفا.

ب/ أنظمة أسعار الصرف ذات التعويم المدار:

في هذا النوع يترك سعر الصرف يتحدد وفقا للعرض والطلب مع لجوء البنك المركزي إلى التدخل كلما دعت الحاجة إلى تعديل هذا السعر مقابل بقية العملات.

ج/ أنظمة أسعار الصرف ذات التعويم الحر:

في هذا النوع لا تتدخل السلطات النقدية في تحديد سعر صرف العملات بحيث يتغير هذا الأخير على مستوى سوق الصرف يوميا، وذلك حسب قوى العرض والطلب.

ثالثا/ نظام الرقابة على الصرف.

هو نظام تحتكر فيه الدولة التعامل في الصرف الأجنبي بيعا وشراء وهي التي تقوم بتحديد قيمة العملة الوطنية في مواجهة العملات الأجنبية الأخرى دون الأخذ بعين الاعتبار قوى العرض والطلب، حيث أن ارتفاع وانخفاض سعر صرف العملة الوطنية لا يتم إلا وفقا لقرارات السلطة العامة.¹

المطلب الثالث: النظريات المفسرة لسعر الصرف

تعددت النظريات المفسرة لاختلاف سعر الصرف بين الدول، إذ تسعى لتبيان مدى تأثير سعر الصرف على الاستقرار الاقتصادي، ويمكن إيجازها فيما يلي:²

أولا/ نظرية تعادل القوى الشرائية:

يرى جوستاف كاسل العلم السويدي أن القيمة الخارجية لعملة دولة معينة إنما يتوقف على المقدرة الشرائية لتلك العملة في السوق المحلية بالنسبة لقدرتها في الأسواق الخارجية، أي على العلاقة بين الأسعار السائدة في الدولة بالنسبة للأسعار السائدة في الدول الأخرى. وكمثال توضيحي لنفرض أن الجنيه الاسترليني يعادل أربعة دولارات، وأنه يمكن الحصول على بوشل من القمح في الولايات المتحدة مقابل ثلاث دولارات، بينما يمكن الحصول على بوشل من القمح في إنجلترا مقابل جنيه استرليني، بمعنى أن أسعار القمح في الولايات المتحدة أقل منها في إنجلترا، مما يترتب عن ذلك إقبال البريطانيين على شراء القمح من الولايات المتحدة، وهذا ما يؤدي إلى زيادة في عرض الجنيهات الاسترلينية للحصول على الدولارات الأمريكية، الأمر الذي ينتج عنه ارتفاع أسعار الدولارات مقومة بالأسترليني.

ويترتب على ذلك انخفاض القيمة الخارجية للجنيه إلى الحد الذي تتساوى عنده أسعار القمح في كل من الولايات المتحدة وإنجلترا (ينخفض سعر الجنيه إلى الدولار حتى تصبح قيمة الجنيه مساوية لثلاثة دولارات). فعندما تتساوى الأسعار في كل من السوقين تختفي واردات القمح الأمريكي إلى إنجلترا ولا ويختفي العجز في الميزان الحسابي لإنجلترا.

¹ رضا عبد السلام، العلاقات الاقتصادية الدولية بين النظرية والتطبيق، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، 2007، ص126.

² محمد عبد العزيز عجمية، مدحت محمد العقاد، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية للطباعة والنشر بيروت، 338-339.

وبمعنى آخر يمكن القول أن في هذه النظرية يتحدد سعر صرف عملة ما على أساس ما يمكن أن تشتريه هذه العملة من السلع في الداخل والخارج.

ويمكن التعبير عن الصورة المطلقة لهذه النظرية بالمعادلة التالية:¹

$$C=p(d)/p(f)$$

حيث:

C: سعر الصرف.

p(d): مؤشر الأسعار المحلية.

p(f): مؤشر الأسعار الأجنبية.

لكن نتيجة لوجود عراقيل في الأسواق الدولية كنفقات النقل والحقوق الجمركية... إلخ، بالإضافة إلى قابلية السلع للتبادل، جعل الصيغة المطلقة بعيدة عن الواقع، لذلك يتم تحديد سعر صرف عملة ما حسب الصيغة النسبية التالية:

$$1 \pm C = 1 + df / 1 + dd$$

حيث:

C: تعبر عن سعر الصرف بالزيادة أو النقصان.

df: نسبة التضخم بالخارج.

dd: نسبة التضخم بالداخل.

تظهر هذه النظرية العلاقة بين معدل التضخم وأسعار الصرف بين بلدين، حيث إذا اختلف معدل التضخم بين البلدين فإن سعر الصرف بدوره سيتغير ليعكس هذا الاختلال، فمعدل التضخم في هذه النظرية يعتبر من أهم العوامل التي تؤثر على سعر الصرف واتجاهات تغيره.

ثانيا/ نظرية تعادل سعر الفائدة:

تتنبأ هذه النظرية بالعلاقة المحددة بين أسعار الصرف الآتية وأسعار الصرف الآجلة ومعدلات الفائدة.¹ أي أنه على المستوى الكلي سوف تتوازن أسعار الفائدة الدولية مع التغيرات المتوقعة في أسعار

¹ أمين صيد، سياسة الصرف كأداة لتسوية الاختلال في ميزان المدفوعات، مرجع سابق، ص 43-44.

الصرف، بمعنى انخفاض قيمة عملة بلد ما مقابل عملة بلد آخر تكون نتيجة لارتفاع معدل الفائدة في البلد الثاني مقارنة بنظيره في البلد الأول والعكس صحيح.²

وتعتبر نظرية تعادل أسعار الفائدة واحدة من أهم النظريات ذات التأصيل النظري في التمويل الدولي.³ وتضم هذه النظرية قسمين مختلفين هما:⁴

أ/ تعادل أسعار الفائدة المغطاة: وتهدف إلى تحديد العلاقة الموجودة بين سعر الصرف نقدا وسعر الصرف لأجل انطلاقا من اختلاف أسعار الفائدة.

ب/ تعادل أسعار الفائدة غير مغطاة: تسعى إلى تحديد العلاقة الموجودة بين سعر الصرف لأجل والمضاربة (حركة رؤوس الأموال).

ثالثا/ النظرية الكمية:

تتلخص هذه النظرية في أن الزيادة في كمية النقود (زيادة النقود الورقية والودائع المصرفية بالإضافة إلى الزيادة في سرعة تداول النقود) تؤدي إلى ارتفاع الأسعار المحلية مما ينتج عنه تغير كبير في معامل التبادل الدولي. بمعنى عند ارتفاع أسعار السلع والخدمات المحلية، أي زيادة المستوى العام للأسعار (التضخم المحلي) لهذه الدولة فيرى المستهلكون المحليون أن أسعار السلع والخدمات الأجنبية أرخص نسبيا مقارنة بالأسعار المحلية مما يترتب عنه زيادة الطلب على السلع الأجنبية، والطلب عليها ما هو في حقيقة الأمر إلا طلب على العملة الأجنبية، مما ينتج عنه ارتفاع أسعار الصرف في حالة حرية تحديدها أو خروج الذهب في حالة إتباع نظام الذهب، مما يؤدي إلى انخفاض الطلب عليها، وانسياب الذهب للعالم الخارجي يؤدي إلى نقص كمية النقود، المتداولة، مما ينتج عنه في الأخير إلى انخفاض مستويات الأسعار للسلع والخدمات.⁵

بمعنى آخر ترى هذه النظرية أن النقود وسيط للمبادلات، ولا تطلب لذاتها بل الطلب عليها مشتق من الطلب على السلع والخدمات، ومنه فإن القوة الشرائية للنقود وقيمتها تتوقف على الكمية المعروضة منها

¹ صالح طاهر الزرقاني، العوامل المالية والاقتصادية المؤثرة في عوائد الأسهم (النظرية والتطبيق)، الطبعة الأولى، عمان، دار جليس الزمان للنشر والتوزيع، 2010، ص 64.

² محمد صالح القرشي، المالية الدولية، الطبعة الأولى، عمان - الأردن، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، 2008، ص 42-43.

³ محمود حامد، العلاقات النقدية الدولية، دار حمير للنشر والترجمة، 2017، ص 159.

⁴ فاطمة الزهراء خبازي، النظام النقدي الدولي (المنافسة أورو-دولار)، مرجع سابق، ص 208.

⁵ محمد عبد العزيز عجمية، مدحت محمد العقاد، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية، مرجع سابق، ص 336.

فكلما زادت هذه الكمية تقل قيمة النقود والعكس صحيح، أي أن الأسعار ترتفع كلما زادت كمية النقود¹، وعليه فإن تبني النظرية الكمية للنقود وسيلة لعلاج التضخم وارتفاع الأسعار.²

رابعاً/ نظرية الأرصد.

ترى هذه النظرية أن سعر صرف عملة ما يتحدد على أساس رصيد الدولة في ميزان مدفوعاتها، بمعنى إذا كان رصيدها موجبا فهذا يعني زيادة الطلب على عملتها، وارتفاع قيمتها بالنسبة لعملات أخرى، أي ارتفاع سعر صرفها، في حين العكس إذا كان رصيدها سالبا فهذا يدل على عرض العملة المحلية أكثر من الطلب عليها وبالتالي انخفاض قيمتها الخارجية، أي انخفاض سعر صرفها.³

بمعنى آخر تركز هذه النظرية أن القيمة الخارجية للعملة تتحدد على أساس ما يطرأ من تغير على أرصدة ميزان المدفوعات. حيث إذا حققت دولة ما فائض في ميزان مدفوعاتها فهذا يشير إلى زيادة الطلب على العملة الوطنية، وبالتالي ارتفاع قيمتها الخارجية ويحدث العكس في حالة العجز حيث يزيد عرض العملة الوطنية وبالتالي انخفاض قيمتها الخارجية.⁴

خامساً/ النظرية الإنتاجية:

ترى هذه النظرية أن سعر صرف دولة ما يتحدد على أساس كفاءة وقدرة جهازها الإنتاجي، أي أن ارتفاع مستوى الإنتاجية يؤدي إلى زيادة حركة رؤوس الأموال الأجنبية الداخلة للدولة من أجل الاستثمار في عمليات الإنتاج، مما يؤدي إلى زيادة الطلب على عملة هذه الدولة وبالتالي زيادة سعر صرفها، وهذا راجع إلى أن زيادة مستوى الإنتاجية يؤدي إلى انخفاض تكلفة المنتجات وارتفاع القدرة التنافسية للدولة على التصدير، وبالتالي زيادة الطلب على العملة المحلية لهذه الدولة وارتفاع قيمتها والعكس في حالة انخفاض مستوى الإنتاجية ينقص الطلب على العملة المحلية، أي نقص الطلب على منتجات هذه الدولة بسبب ارتفاع تكلفة المنتجات وبالتالي انخفاض الصادرات مما ينتج عنه انخفاض قيمة العملة الوطنية لهذه الدولة.⁵ بمعنى آخر كلما كان هناك تنوع في الجهاز الانتاجي ومرونة في الانتاج فهذا يؤدي إلى زيادة الصادرات وانخفاض الواردات مما يؤثر إيجابا على قيمة العملة.

¹ الأخضر أبو علاء عزي، الواقعية النقدية في بلد بترولي، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، 2018، ص 2019.

² ضرار العتيبي وآخرون، الأساس في علم الاقتصاد، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، 2018، ص 307.

³ فليح حسن خلف، العلاقات الاقتصادية الدولية، مؤسسة الوراق للنشر، الطبعة الأولى، عمان - الأردن، 2004، ص 228.

⁴ رواء زكي يونس الطويل، محاضرات في الاقتصاد السياسي، دار زهران للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2010، ص 219.

⁵ عمر حامد، إدارة الأعمال الدولية، المكتبة الأكاديمية، 1999، ص 142.

خلاصة:

يعد سعر الصرف مؤشرا واضحا و متغيرا أساسيا و له أثر كبير على الميزان التجاري للبلد ، فبسبب الأهمية التي يتمتع بها سعر الصرف إختلفت الكثير من الآراء حوله و تعددت النظريات التي تفسر الاختلالات فيه حيث تزامنت كل نظرية مع نظام الصرف الذي ساد العالم في ذلك الوقت، هذا و قد حاولت هذه النظريات أن تبين مدى تأثير سعر الصرف على الإقتصاد.

فالدخول في علاقات تجارية مع الخارج يتطلب معرفة واسعة و دراية عميقة بقواعد المالية الدولية و تقلباتها، و أن من أهم المشاكل التي تثيرها العلاقات الإقتصادية الدولية هي المشكلة التي تخص العلاقة بين النقد الوطني و النقد الأجنبي أو كما يطلق عليها مشكلة الصرف الأجنبي .

الفصل الخامس:
النظريات المفسرة
للتجارة الدولية

مقدمة:

إنّ دول العالم اليوم ، مهما اختلفت نظمها السياسية و مهما تفاوتت و تباينت درجات تقدمها اقتصاديا ، لا تستطيع ان تعيش بمعزل عن غيرها ، فكل دولة يتحتم عليها ألا تعتمد اعتمادا كليا على نفسها في توفير كل ما تحتاجه من سلع و خدمات ، لذلك فما عليها إلا أن تتصل بغيرها من الدول اتصالا تجاريا عن طريق عمليات التصدير و الإستيراد.

فالتجارة بين الدول ظهرت منذ القدم وذلك لتباين واختلاف عناصر الإنتاج وبدأت في التزايد والانتشار مع تطور الإنسان وازدياد حاجياته ، حيث أصبح من الصعب على أي دولة توفير هذه الاحتياجات، فهي تلعب دورا هاما في مختلف الاقتصاديات الدولية، حيث توفر للاقتصاد ما يحتاج إليه من سلع و خدمات ، و في نفس الوقت تمكنه من تبادل السلع و الخدمات و ذلك في إطار التخصص الدولي في الإنتاج الذي يعتبر أصلا للتجارة الخارجية. و هذا ما فسرتة نظريات التجارة الخارجية ، و التي جاءت لتوضيح أسباب قيامها ومزاياها .

المبحث الأول: النظريات الكلاسيكية:

تعتبر النظرية الكلاسيكية نقطة الانطلاق في تحليل تطور التجارة الدولية، فقد ظهرت في أواخر القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر وذلك كرد فعل على المذهب التجاري، الذي كان يدعوا إلى فرض قيود على التجارة الخارجية وذلك للحصول على أكبر كمية ممكنة من المعادن النفيسة، التي كانت تعتبر في ذلك الوقت مقياسا لقوة الدولة الاقتصادية.

فالنظرية التقليدية جاءت مدافعة على مبدأ حرية التجارة الخارجية ومظهرة بأن القوة الاقتصادية للدولة لا تكمن فيها تحتويه في خزائنها من معادن نفيسة وإنما أيضا فيما لديها من موارد اقتصادية حقيقية من أراضي ومنازل و سلع الاستهلاك¹.

وقد أوضحت النظرية التقليدية أن حرية التجارة هي السبيل الأمثل لزيادة ثروة البلد وبالتالي قوتها الاقتصادية. ومن هذا الجيل نجد كل من J.S.MILL , D.RICARDO, A.SMITH .

المطلب الأول: نظرية النفقات المطلقة: 1723-1790

في عام 1776 نشر آدم سميث كتابه الشهير "ثروة الأمم" The wealth of Nation " والذي أوضح فيه فوائد حرية التجارة، فهذه الأخيرة كما جاء في الكتاب تتيح للبلد الاستفادة من مزايا

¹ - مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية للطباعة والنشر سنة 1996، ص19.

تقسيم العمل لأنها توسع حجم السوق، والجدير بالذكر هنا هو أن "أدام سميث" قصد بحرية التجارة معنيين، الأول هو حرية التجارة بين الدول ، أما الثاني فقد قصد به حرية التجارة لجميع مواطني دولة من الدول مع مستعمراتها² وحسب أدام سميث التجارة الدولية تقوم أساسا لتصريف الفائض المحلي وللتغلب على ضيق السوق المحلية، وبذلك يدخل الإنتاج في مرحلة الإنتاج الكبير، وتستفيد الدولة من التخصص والتقييم الدولي للعمل.

ولقد جاء أدام سميث في كتابه بعدة انتقادات لهدم آراء التجاريين التي نادى بضرورة تدخل الدولة في التجارة الخارجية من أجل زيادة الصادرات وتقليص الواردات، وذلك بهدف زيادة مخزون الدولة من المعادن النفيسة والتي في نظرهم تمثل قوة الدولة الاقتصادية، كما قد وضع أسس السياسة الاقتصادية الكلاسيكية في مبدأ الحرية الاقتصادية "دعه يعمل يمر" وبين المزايا التي تنشأ من التخصص وتقسيم العمل، ثم قام بتطبيقه على التجارة الخارجية.

وأساس دعوى أدام سميث للتخصص والتقسيم الدولي للعمل هو أن الإنتاج من سلعة معينة في دولة ما إذا تمتع بميزة مطلقة أي نفقة مطلقة أقل، فإن هذا كاف لقيام التجارة الخارجية بين تلك الدولة و الدول الأخرى التي تتمتع بنفقة مطلقة أقل في إنتاج سلع أخرى فيحدث التبادل التجاري بينهما.

ولا يضاع جوهر النظرية تستعمل المثال التالي:³

القماش	القمح	
انجلترا	3 ساعات عمل	4 ساعات عمل
البرتغال	6 ساعات عمل	2 ساعات عمل

الواضح في هذا المثال أن ثمن القماش في انجلترا أقل منه في البرتغال، الأمر الذي يؤدي إلى قيام منتجي القماش في انجلترا بتصديره إلى البرتغال، في المقابل نجد ثمن القمح في البرتغال أقل منه في انجلترا، مما يؤدي إلى قيام منتجي القمح في البرتغال بتصديره إلى انجلترا ، وبهذا تتم عملية التبادل بين انجلترا والبرتغال.

¹-دومنيك سالفاتور ، نظريات ومساائل في الاقتصاد الدولي، الدار الدولية للنشر والتوزيع القاهرة الطبعة الرابعة سنة 1998، ص10.

²- مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، مرجع سابق ، ص 28.

³- صبحي تادرس قريصة ، مدحت محمد العقاد، النقود و البنوك العلاقات الاقتصادية الدولية ، دار النهضة العربية و النشر بيروت سنة 1983، ص 279.

وحسب عبارة أدام سميث " إذا كان في مقدور بلد أجنبي أن يمدنا بسلعة أرخص مما لو أنتجناها نحن فلنشترئها منه ببعض إنتاج صناعتنا ".¹

والسؤال المطروح هو ماذا لو أن إحدى الدولتين تنتج السلعتين معا بتكلفة أقل من الدولة الأخرى؟

لقد أجاب عن هذا السؤال " دافيد ريكاردو " من خلال نظريته، نظرية التكاليف النسبية.

المطلب الثاني : نظرية التكاليف النسبية: 1772-1823:

أتى " دافيد ريكاردو " بنظريته في التجارة الدولية من خلال كتابه " الاقتصاد السياسي والضرائب " ² فقد اتفق ريكاردو مع أدام سميث فيما يخص أن التجارة الخارجية بين دولتين ستعود عليهما بالفائدة إذا كان لإحداها ميزة مطلقة على الأخرى في إنتاج إحدى السلعتين محل المبادلة، وكانت للدولة الأخرى ميزة مطلقة على الدولة الأولى في إنتاج السلعة الثانية، لكنه أضاف إلى ذلك الحالة التي تتميز فيها الدولتين بميزة مطلقة على الأخرى في إنتاج السلعتين وهكذا فإن التخصص الدولي و قيام التجارة بين الدول لا يتوقف على مقارنة الميزة المطلقة لمختلف الدول في إنتاج السلعة الواحدة و إنما هي مقارنة الميزة النسبية لمختلف الدول في إنتاج السلعتين بحيث يفترض أنه لا يوجد إلا عنصر واحد من عناصر الإنتاج و هو العمل و إن قيمة السلع تتناسب مع ما بذل فيها من عمل بحيث أنه إذا كانت الوحدة من سلعة معينة يلزم لإنتاجها خمسون يوما، و كانت الوحدة من سلعة أخرى تحتاج أكثر من خمسون يوما لإنتاجها فإن قيمة السلعة الثانية أعلى من قيمة السلعة الأخرى .

و للمزيد من الفهم نستعين بالمثال التالي:

منسوجات	قمح	
100 يوم عمل	120 يوم عمل	إنجلترا
90 يوم عمل	80 يوم عمل	البرتغال
0,9=90/100	0,66=80/120	

¹- محمود شهاب ، الاقتصاد الدولي ، مرجع سابق ، ص28.

²- جمال الدين لعويصات ، العلاقات الاقتصادية الدولية و التنمية ، دار هومة للطباعة و النشر الجزائر ، ص25.

من خلال الجدول نلاحظ أن نفقة القمح في البرتغال بالنسبة لنفقة إنتاجها في إنجلترا هي 0,66، وهذا يعني أن نفقة إنتاج وحدة من القمح في البرتغال تعادل نفقة إنتاج 0,66 من وحدة منه في إنجلترا، أما نفقة إنتاج المنسوجات في البرتغال بالنسبة إلى نفقة إنتاجها في إنجلترا فهي 0,9، بمعنى أن نفقة إنتاج وحدة واحدة من المنسوجات في البرتغال تعادل نفقة إنتاج 0,9 من وحدة واحدة منها في إنجلترا .

وبذلك تكون نفقة القمح في البرتغال بالنسبة إلى نفقته في إنجلترا هي الأقل، أي أقل من نفقة المنسوجات في البرتغال بالنسبة إلى نفقتها في إنجلترا، وهكذا يكون من مصلحة البرتغال أن تخصص في إنتاج القمح لتمتعها في إنتاجه بنفقة نسبية أقل بالمقارنة بالمنسوجات ،أما إنجلترا فمن صالحها أن تخصص في إنتاج المنسوجات، لأنها تتمتع فيها بنفقة نسبية أقل بالمقارنة بالقمح.

المطلب الثالث : نظرية القيم الدولية : 1806-1873

لقد أورد "جون ستيوارت ميل" نظريته في القيم الدولية من خلال كتابه "مبادئ الاقتصاد السياسي" سنة 1848¹ ، فقد شرح نظريته بافتراض أن هناك دولتين هما إنجلترا وألمانيا وأنهما تنتجان المنسوجات والقماش، وإن إنتاج 10 وحدات من المنسوجات يكلف إنجلترا قدرا من العمل مثلما يكلفهما إنتاج 15 وحدة من القماش، وفي ألمانيا فإن إنتاج 10 وحدات من المنسوجات يكلف ألمانيا قدرا من العمل مثلما يكلفها إنتاج 20 وحدة من القماش وهو ما يبينه الجدول التالي:

القمش	المنسوجات	
15 وحدة	10 وحدات	انجلترا
20 وحدة	10 وحدات	ألمانيا

من هذا الجدول يتبين أن المنسوجات في كل من إنجلترا وألمانيا تتكلف قدرا من العمل أكبر مما يكلفه إنتاج القماش، لكن ألمانيا تتميز بميزة نسبية عن إنجلترا في إنتاج القماش في حين تتمتع إنجلترا بميزة نسبية في إنتاج المنسوجات بالنسبة لألمانيا، وذلك لأن كمية العمل التي تنتج 10 وحدات من المنسوجات تنتج 15 وحدة من القماش في إنجلترا، بينما تنتج نفس كمية العمل التي تنتج 10 وحدات من المنسوجات في ألمانيا 20 وحدة من القماش، ولذلك فمن المفيد بالنسبة للدولتين أن تخصص إنجلترا في إنتاج المنسوجات وتستورد القماش من ألمانيا، وتخصص ألمانيا في إنتاج القماش وتستورد المنسوجات من إنجلترا.

¹ - صبحي تادرس قريصة ، مدحت محمد العقاد ، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية ، مرجع سابق ، ص 288.

المطلب الرابع : نظرية الطلب المتبادل : MARCHAL / EDGORTH

ترجع فكرة الطلب المتبادل إلى "جون ستيوارت ميل" وتتخلص فكرة الطلب المتبادل في أنه عرض أحد طرفي المبادلة للسلعة التي ينتجها هو في الواقع يمثل طلبه على السلعة التي ينتجها الطرف الآخر، وكذلك فإن عرض الطرف الآخر للسلعة التي ينتجها هو في الواقع يمثل طلبه على السلعة التي ينتجها الطرف الأول، ويتحدد معدل التبادل الفعلي نتيجة لالتقاء طلب الطرف الأول بطلب الطرف الثاني على السلعتين، أي نتيجة لالتقاء الطلب المتبادل، وقد قام "ألفرد مارشال" بتحليل فكرة "ميل" في الطلب المتبادل ثم قام "أدجورث" باستكمال ما بدأه مارشال، وبناءً على فكرة الطلب المتبادل فإن منحنيات الطلب المتبادل تحدد سعر التبادل الدولي.¹

المبحث الثاني: النظريات النيوكلاسيكية

كما أسلفنا الذكر، التجارة الدولية تقوم في نظر التقليديين على اختلاف النفقات النسبية للإنتاج بين مختلف الدول، لكن هذه النظرية لم توضح أسباب اختلاف هذه النفقات، وهذا يعني أن النظرية الكلاسيكية حددت لنا متى تقوم التجارة الدولية ولكنها لم تفسر أسباب قيامها، لهذا ظهر بعد ذلك العديد من الاقتصاديين المحدثين أمثال "هابلر" و "ليونتييف" إلا أن النظرية الكلاسيكية في مجموعها بقيت كما هي إلى أن جاء "أولين" معممًا لمبادئ "هكشر" و مساهمًا بذلك في خلق نظرية تبين لنا أسباب قيام التجارة الدولية، والمكاسب الناتجة عنها وكيف يمكن الوصول إلى حالة التوازن.

المطلب الأول: نظرية نفقة الاختيار: HABERLER

لقد جاء هابرلر منتقداً الأساس الذي تقوم عليه نظرية العمل في القيمة فقد فسر التبادل الدولي معتمداً في ذلك على فكرة نفقة الاختيار بدلاً من النفقة التي تحدد على أساس العمل.²

فنفقة الاختيار أو كما يمكن أيضاً تسميتها نفقة الاستبدال، الخاصة بإنتاج سلعة معينة تتكون من جميع السلع الأخرى والتي كان يمكن إنتاجها بنفس عناصر الإنتاج والتي دخلت المجتمع نتيجة اختيار هذه السلعة دون غيرها.

وبهذا فنفقة الاختيار ليست نفقة إنتاج يتم إنفاقها بالمعنى الصحيح، وإنما هي النفقة التي ضحى بها من أجل إنتاج سلعة من السلع.

¹- جمال الدين لعويصات ، العلاقات الاقتصادية والدولية والتنمية، مرجع سابق ، ص 29.
²- زينب حسين عوض الله ، الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة للطباعة والنشر ، 2004 ، ص 17-19.

ويرى "هابرلر" أن نفقة الاختيار هذه تسمح بمقارنة المزايا التي يتمتع بها بلد معين في إنتاج سلعة معينة بالنسبة لمزاياه في إنتاج سلع أخرى، وعندئذ يمكن أن نقارن نفقة استبدال جميع السلع بالنسبة لسلعة نموذجية نستخدمها وبالرغم من أن "هابرلر" استطاع إعادة صياغة قانون النفقات النسبية وتحديد أنماط التخصص والتبادل الدولي، إلا أنه لم يتمكن من تفسير أسباب اختلاف النفقات النسبية بين الدول. لذا جاءت بعد ذلك النظرية السويدية لسد هذا النقص

المطلب الثاني : نظرية وفرة عوامل الإنتاج: Hecksher- Ohlin

تتفق نظرية "هكشر- أولين" مع التقليديين في أن سبب التجارة الدولية يرجع إلى اختلاف النفقات النسبية، مضيفين إلى ذلك أن هذا الاختلاف يرجع إلى الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج، وقبل أن نعرف ما تحتويه النظرية لا بأس بالتطرق لأهم الفرضيات التي قامت عليها:¹

1- أن التكنولوجيا المتاحة لإنتاج نفس السلعة واحدة بالنسبة للمنتجين في البلد الواحد، فدوال الإنتاج بالنسبة لأي سلعة إذن واحدة في البلد الواحد، وقد تكون كذلك بين البلاد المختلفة وقد لا تكون.

2- السلع المختلفة تتفاوت من حيث كثافة استخدامها لعناصر الإنتاج.

3- إن أذواق المستهلكين معطاة، بحيث لن يترتب على التجارة الدولية أي تغيير في هذه الأذواق ، وأن هذه الأخيرة لا تختلف كثيرا من بلد لآخر .

4- نمط توزيع الدخل معطى ومعروف في مختلف البلدان.

فقد رفض "أولين" الفروض التي قامت عليها النظرية الكلاسيكية و المتمثلة في أن قيمة السلعة مرتبطة بالعمل المبذول فيها، كما اعتبر أنه من الواجب تطبيق الأسعار وأثمان عوامل الإنتاج على أساس نظرية القيمة، فكما جاء به التفاوت في قيمة السلع لا يرجع إلى التفاوت فيما أنفق على السلعة من عمل ولكن فيما أنفقت عليها من عناصر الإنتاج.

كما بين "أولين" أن التجارة الخارجية تقوم نتيجة للتفاوت بين الدول في أسعار عوامل الإنتاج وبالتالي في أسعار السلع المنتجة والاختلاف في أسعار عوامل الإنتاج حسبة يرجع إلى ظروف كل دولة من حيث وفرة أو ندره هذه العوامل والذي بدوره ينعكس على أثمان السلع المنتجة.

وهكذا نجد دولا نتخصص في إنتاج سلع معينة لأنها تتمتع بميزة معينة في إنتاجها وإن هذه الميزة ترجع لاختلاف أسعار عوامل الإنتاج المشتركة في إنتاجها.

¹ - مجدي محمود شهاب ، الاقتصاد الدولي ، مرجع سابق ، ص 54.

فكل دولة ستنجته إلى تصدير تلك السلع التي يمكنها أن تنتجها في داخلها برخص نسبي ، فالتبادل الدولي للمنتجات هو بطريقة غير مباشرة تبادل لعناصر الإنتاج المتوافرة في مختلف الدول¹

المطلب الثالث: لغز ليونتييف (Leontief): 1966-1906²

ألقت المحاولات العديدة التي قامت للتأكد من صحة تفسير نموذج هكشر-أولين ظلالة من الشك على مدى صحة النظرية عموما ومدى انطباقها على التيار الفعلي للتجارة الدولية.

ومن أبرز المحاولات التي جرت لاختبار صحة نظرية وفرة عوامل الإنتاج، تلك المحاولة التي قام بها "ليونتييف" فقد قام هذا الاقتصادي بتطبيق اختبار للنظرية الحديثة للتجارة الدولية على صادرات وواردات الولايات المتحدة الأمريكية لمعرفة ما إذا كانت تتفق مع نظرية هكشر-أولين، وهذا انطلاقا من أن الولايات المتحدة الأمريكية تتمتع بوفرة في رأس المال ونزرة في عنصر العمل، فقد استخدم ليونتييف في اختبار أسلوب تحليل المستخدم المنتج وذلك لحساب رأس المال والعمل اللازم للإنتاج في مجموعة من الصناعات الأمريكية وقد توصل إلى نتيجة مفادها أن التجارة الدولية بين الولايات المتحدة الأمريكية والدول الأخرى، تقوم على تخصصها في الصناعات المستخدمة للعمل بكثافة أكبر من رأس المال، وانطلاقا من هذه النتيجة فإن الولايات المتحدة لديها وفرة في العمل بالنسبة لرأس المال، لأن العامل الأمريكي يتمتع بتجربة و خبرة فان عنصر العمل هو المتوفر في الولايات المتحدة بالنسبة لعنصر رأس المال، وإذن فإن على أمريكا أن تصدر سلعا ذات كثافة في عنصر العمل عالية بالنسبة لرأس المال وتستورد سلعا ذات كثافة رأسمالية عالية بالنسبة لعنصر العمل.

المبحث الثالث: النظريات الحديثة في التجارة الدولية

لقد برزت العديد من النظريات الحديثة الهادفة إلى تفسير أسباب قيام التجارة الدولية ومنافعها، وذلك على أيدي مجموعة من الاقتصاديين الجدد، أمثال: Findey, vernon, bosner, keesing ومن بين هاته النظريات نجد الآتي³:

المطلب الأول: نظرية رأس المال البشري: Findley /Kierkovsky

هي إحدى المحاولات التي أخذت رأس المال البشري يعين الاعتبار، فما هو إلا نتيجة لاستثمار في تدريب اليد العاملة يسمح بالحصول على عمالة ذات مهارة عالية من شأنها الزيادة في إنتاجية العمل.

¹ - زين حسين عوض الله ، الاقتصاد الدولي، مرجع سابق ، ص 20.

² - Alain Beitone ; Christiane dollo, Emmanuel Buison, Emmanuel le Masson « aide – mémoire – économie » édition Dalloz 2001,p299.

³ جمال الدين لعويسات ، العلاقات الاقتصادية الدولية والتنمية، مرجع سابق ، ص 32-35.

فالعمالة الماهرة ما هي إلا نتيجة لتلافي عاملين أساسيين هما العمل ورأس المال، والنشاط التربوي الذي من شأنه جعل العمال غير الماهرين عمالا ماهرين، يعتمد على ما يسمى برأس المال التربوي الذي يمكن إدماجه في رأس المال بصفة عامة، وعليه فإن البلد الذي يوجد فيه رأس المال وافر نسبيا، سيصدر سلعا كثيفة من حيث العمالة الماهرة، بالمقابل البلد الذي يقل فيه رأس المال نسبيا، سيصدر سلعا ذات كثافة من حيث العمالة غير الماهرة.

المطلب الثاني: نظرية مهارة العمالة والتخصص: Keesing

حسب **Keesing** العمالة ليست إلا عاملا وحيدا ومتجانسا من بين عوامل الإنتاج إذ ينبغي تقسيمها إلى عدة أنواع من المهارات.

فهو يميز بين ثماني فئات مرتبطة بثمانية أنواع من النشاط:

العلماء والمهندسون، التقنيون والمصممون الصناعيون، الإطارات الأخرى، القيادات، عاملوا الآلات والكهرباء، البقية من العمال اليدويين ذوي المهارة، المنظفون بالمكاتب العمال غير الماهرين أو شبه الماهرين.

فالولايات المتحدة لها صادرات ذات كثافة أقوى من حيث العمالة الماهرة بالنسبة للبلدان الأخرى، و تشير الأعمال التي أجراها **Keesing** إلى أن نموذج "هكشر أولين" وبالاعتماد على الأرصدة المسماة أرصدة عاملية، قادر على التنبؤ بطبيعة المبادلات لكن شريطة أن تتم تجزئة العمالة نفسها إلى عدة فئات فرعية أكثر تجانسا.

المطلب الثالث : نظرية التكنولوجيا والتخصص:

من بين الفرضيات التي قام عليها نموذج "هكشر أولين" تلك التي تقتضي بأن جميع البلدان يمكنهم إنتاج نفس السلع، حيازة كافة أنواع التكنولوجيا اللازمة لصناعتها، ومن أجل تجاوز هذه الفرضية والي تعتبر التكنولوجيا من الأشياء المنتشرة، يمكن إدخال التطورات التكنولوجية والسلع الجديدة التي تظهر في السوق ضمن العناصر التي تحدد المبادلات، وقد عالجت نظرية "التكنولوجيا الجديدة" هذا العنصر بصورة وافية.

المطلب الرابع : نظرية الفجوة التكنولوجية والصادرات: Bosner

لقد اعتمد **Bosner** وهو بصدد تطوير نظرية الفجوة التكنولوجية على ملاحظته المتمثلة في أن المؤسسة التي تقوم بإنتاج سلعة جديدة، يمكنها أن تستفيد من احتكار في تصدير هذه السلعة إلى أن

تتنافسها مؤسسات أخرى من خلال إنتاجها لسلعة مماثلة لها، ومن البديهي أن التقدم التكنولوجي لمؤسسة من شأنه أن يضيف للبلد الأصل للمؤسسة المخترعة ميزة نسبية جديدة. فحسب هذه النظرية العنصر المحدد للتجارة الدولية يمكن في الفجوة التكنولوجية الموجودة بين البلدان، حيث أن البلدان المتقدمة تقوم بتصدير السلع ذات الكثافة من حيث التكنولوجيا الجديدة.

المطلب الخامس: نظرية دورة حياة المنتج: Vernon

يرتكز **Vernon** في نظريته على السلع الجديدة وعلى مراحل دورة حياتها، فهو يربط بين تطور طبيعة السلعة خلال دورات حياتها وبين التطورات التي شهدتها في التجارة الدولية فحسب **Vernon** السلعة تمر بأربعة مراحل خلال حياتها وهي مرحلة البروز، مرحلة النمو، مرحلة النضج، مرحلة التدهور. ففي المرحلة الأولى نجد أن السلعة تكون كثيفة التكنولوجيا، وأن تنميتها وإنتاجها على نطاق واسع يتطلبان كثافة قوية في رأس المال، فهذه المرحلة لا تتولد عنها تجارة دولية، حيث يتم إنتاج السلعة في البلد الأصل التي اخترعت فيه.

أما المرحلة الثانية فتتميز ببروز وتكاثر صادرات البلد المخترع نحو شركائه المتطورين، أما خلال المرحلة الثالثة والرابعة، فإن الأمور تتقلب حيث يصبح البلد المخترع مستوردا والبلدان المتطورة لا الأخرى مقلدة ومصدرة للسلعة، ويعود هذا الانقلاب إلى الأسباب المولية:

- خلال الدورة الأخيرة من حياة السلعة تتخلى المؤسسة المخترعة عن إنتاجها لتتوجه نحو سلع جديدة.
- الطلب الوطني يكون قد وصل إلى نقطة الشبع، وإشباع الطلب الفائض يتطلب إستيراد من دولة أخرى بالمقابل يكون هناك طلب جديد يخلق على السلعة الجديدة.

المطلب السادس: فرضية الطلب النموذجي: LINDER

تبعاً للندر فإن شروط الإنتاج ليست مستقلة عن شروط الطلب، لأن كفاءة الإنتاج تزداد بازدياد الطلب، كما أن شروط الإنتاج يؤثر عليها أساسا الطلب الداخلي.

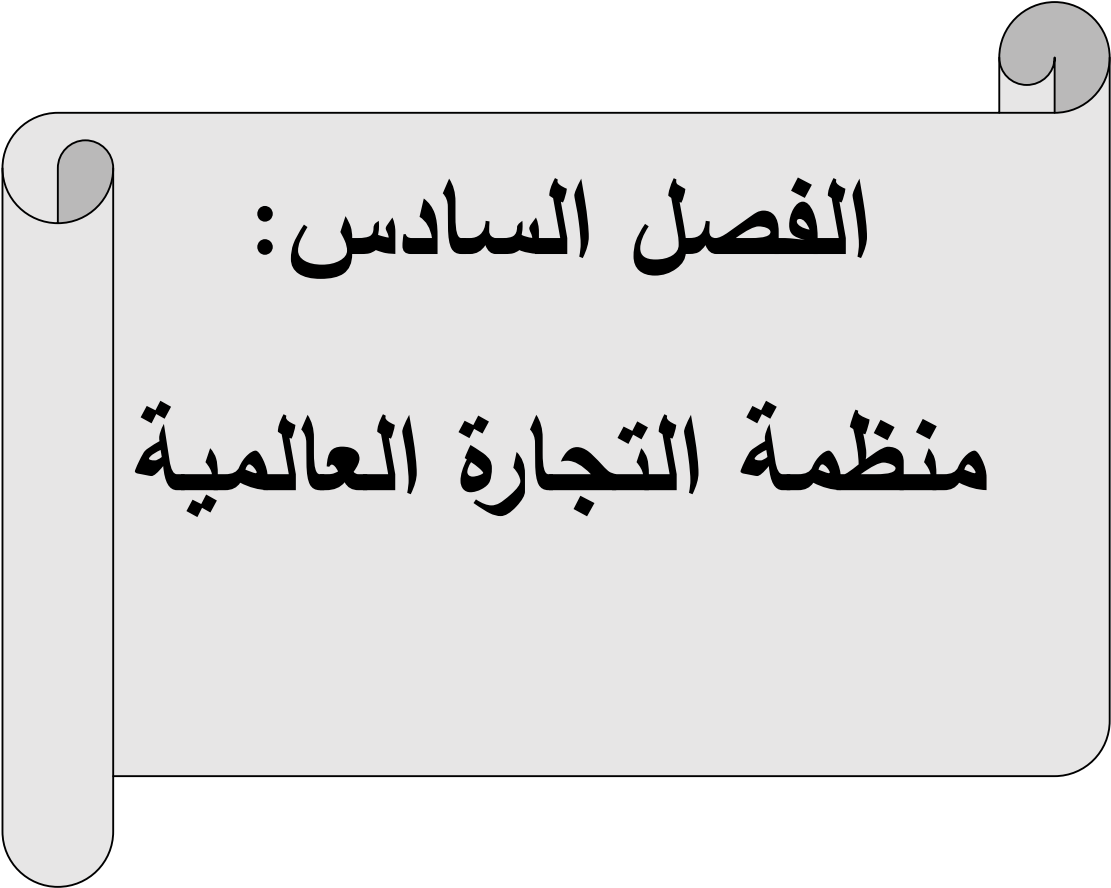
فالركيزة الأساسية للإنتاج والشروط الضرورية وغير الكافي والذي يجعل سلعة ما قابلة للتصدير وهو الطلب المحلي النموذجي، وعليه فإن السوق الخارجي إنما هو امتداد للسوق الداخلي في حين أن المبادلة الدولية لا تمثل سوى توسع للمبادلات الإقليمية.

خلاصة:

يشهد العالم اليوم في إطار تكوين نظام عالمي تجاري جديد العديد من التقلبات التي ترجع أساسا إلى تعقد الحياة الاقتصادية في جميع دول العالم، نظرا لتوسع التعاملات التجارية بينها و تضاعفها ، مما أدى إلى نشوء تكتلات الاقتصادية الدولية تسعى إلى رفع الحواجز الجمركية و القيود أمام التبادل الدولي استنادا إلى مبدأ التخصص الدولي و تقسيم العمل.

الأمر الذي أدى إلى وضع قوانين تجارية لضمان السير الحسن لهذه المبادلات التجارية ، و بمرور الزمن تعاظمت أهمية العلاقات الاقتصادية بسبب تعاظم أهمية قطاع التجارة الخارجية بالنسبة لاقتصاديات الدول ، فهو قطاع يلعب دورا حيويا و مؤثرا في النشاط الاقتصادي كونه يعبر أهم صور العلاقات الاقتصادية التي بمقتضاها يتم تبادل السلع و الخدمات في شكل صادرات و واردات إضافة إلى عناصر الإنتاج المختلف بين الدول بهدف تحقيق المنافع المتبادلة لأطراف التجارة .

فكل الدول في عالمنا المعاصر تعتمد على بعضها البعض لإشباع جزء من حاجيات السلع و الخدمات و رؤوس الأموال ، و الحقيقة التي تؤكدتها التجارة الدولية كل يوم هي أن دول العالم لا تستطيع أن تعيش منعزلة عن غيرها بل يلزمها تبادل السلع و الخدمات و أيضا انتقال رؤوس الأموال إضافة إلى انتقال الأشخاص عبر الحدود الإقليمية للدولة إلى الدول الأخر .



الفصل السادس:

منظمة التجارة العالمية

مقدمة :

احتلت التجارة على مر الأزمان مكانة بارزة في المجال الاقتصادي وذلك لأهميتها الفائقة في تنمية الاقتصادية، فبعد فترة الكساد التي مر بها العالم في أوائل الثلاثينات من القرن العشرين وبالخصوص بعد نهاية الحرب العالمية الثانية، كان لا بد من اللجوء إلى تحرير التجارة الدولية وذلك تقاديا لما حدث في الثلاثينات أن يتكرر، خاصة وأنه كان ينظر آنذاك لتحرير التجارة على أنه الاتجاه الصحيح والوحيد للتنمية الاقتصادية وتحقيق معدلات نمو عالية وذلك لما لتحرير التجارة من تأثير مباشر في الإنتاج والاستهلاك والعمالة والاستثمار، وبذلك تم إنشاء الجات، وهي اختصار لعبارة "الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة"، وذلك سنة 1947 بهدف إنعاش الاقتصاد العالمي.

فقد مرت هذه الاتفاقية بثماني جولات من المفاوضات، أهمها الجولة الثامنة المعروفة باسم جولة أوروجواي، والتي حضرها عدد كبير غير مسبوق من الدول، فقد كان من المعتقد آنذاك أن نجاح هذه الجولة من شأنه أن يسهم بشكل كبير في تنشيط الاقتصاد العالمي وذلك بعد سنوات مضت من الركود، وانخفاض في معدلات النمو الاقتصادي في الدول المصنعة الكبرى، فقد أنجزت العديد من الدراسات في هذا السياق، حيث أعلنت عن توقعها لإسهام جولة أوروجواي في زيادة الناتج القومي العالمي بما يعادل 300 مليار \$ سنويا.

فإذا ما صدقت هذه التوقعات و تحققت بحيث تنتعش الاقتصاديات الكبرى فان ذلك سوف ينعكس ايجابيا على الدول النامية، وبالرغم من أن جولة أوروجواي هدفت أساسا إلى تخفيض وإزالة الرسوم الجمركية وغير الجمركية والتقليل من الأساليب الحمائية، إلا أن الدول النامية أعلنت عن خيبة أملها الكبيرة من نتائج هذه الدولة، فقد ظلت هذه الحواجز تعترض صادراتها من السلع الصناعية إلى أسواق العالم المتقدم.

بالإضافة إلى القلق الذي انتابها جراء تناول هذه الجولة لمواضيع جديدة لم تشملها مفاوضات الجات السابقة أهمها تحرير التجارة في الخدمات. هذا وقد انبثق عن هذه الجولة أن تم الإعلان عن إنشاء "منظمة التجارة العالمية" التي ورثت الجات وجميع نتائج" جولة أوروجواي" منذ الأول من يناير من العام 1995، فاعتبارا من هذه السنة أصبحت المنظمة المسؤولة عن الإشراف عن النظام التجاري العالمي وتنفيذ اتفاقيات جولة أوروجواي .

فتأثير منظمة التجارة العالمية على الدول الأعضاء كان ولا يزال محل جدل للباحثين والاقتصاديين، فمنهم من يرى أن المنظمة سوف تستفيد منها الدول المتقدمة والدول النامية على السواء، بينما يرى البعض الآخر أنها تساعد الدول المتقدمة في تحقيق مصالحها على حساب مصالح الدول النامية.

وأيا كانت النتائج فإن المسألة الرئيسية هي كيفية التعامل مع اتفاقات ومقررات المنظمة التي أسست نظاما تجاريا عالميا جديدا، والتي تعتبر إحدى الأقطاب الثلاثة للعولمة إلى جانب صندوق النقد الدولي و البنك العالمي بل و على الدول العربية أن تضع إستراتيجية متماسكة من شأنها الوقوف في وجه الانعكاسات السلبية لهذه المنظمة على هذه الدول.

وسنتناول في هذا الفصل مختلف المراحل التي مرت بها التجارة الدولية ابتداء من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة، وحتى منظمة التجارة العالمية، التي جاءت لترث اتفاقيات الجات.

المبحث الأول: الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة GATT

سوف نتناول في هذا المبحث بالتفصيل لمختلف الجوانب المكونة لهذه الاتفاقية وذلك من خلال ما سيأتي.

المطلب الأول: ماهية الجات

الفرع الأول: التطور التاريخي لنشأة الجات

1- تعريف GATT:

اصطلاحا تعريف GATT بأنها اختصار للعبارة الإنجليزية التالية:

« **General Agreement on tariffs and trade** » والتي تعني بالعربية "الاتفاقية العامة

للتعريفات الجمركية والتجارة".¹

أما اقتصاديا، فهي عبارة عن معاهدة دولية متعددة الأطراف تنشئ حقوقا والتزامات على الدول المنظمة إليها، وتهدف إلى تحذير التجارة الدولية وفقا لمذهب الحرية الاقتصادية التي جاءت به النظرية الكلاسيكية.²

وأما قانونيا، فالجات هي معاهدة دولية تنظم التجارة الدولية بين الدول الأعضاء التي كانت 23 بلد عند التوقيع عليها في جنيف بسويسرا عام 1947 وهي الو.م.أ، بريطانيا، أستراليا، بلجيكا، البرازيل، كندا، بورما، سيلان، شيلي، تشيكوسلوفاكيا، كوبا، فرنسا، الهند، باكستان، سوريا، لبنان، لوكسمبورغ، هولندا، نيوزلندة، النرويج، روديسيا الجنوبية، إتحاد جنوب إفريقيا، الصين.³

وأصبحت الاتفاقية سارية المفعول، ابتداء من 1948/01/01، وبعد أن كان المقصود بالجات أن تكون مجرد تنظيم مؤقت حتى يخرج ميثاق هافانا ومنظمة التجارة العالمية إلى حيز الوجود، أصبحت

¹ - مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، مرجع سابق، ص 156.

² - مجدي محمد علي إبراهيم، الجات: الآثار الاقتصادية لاتفاقية الجات، الدار الجامعية للطباعة والنشر، 2003، ص 5.

³ - عادل أحمد حشيش، أسامة محمد الفولي، مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، مرجع سابق، ص 255.

تقف وحدها و تثبت وجودها كأداة لمنافسة السياسة التجارية بعدما أصبح إنشاء OMC أملا بعيد المنال ففي عام 1956 بلغ عدد الدول الموقعة على GATT 35 دولة ثم ارتفع إلى 62 دولة قبل نهاية 1963 تملك حوالي 80% من تجارة العالم وفي سنة 1965 وصل العدد إلى 78%، وقد وصل العدد إلى 117 دولة في أوائل 1994 عند انتهاء العمل بالجات وإنشاء منظمة التجارة العالمية.¹

2- ميثاق هافانا:

بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية، وما خلفته وراءها من خراب ودمار في معظم دول العالم عملت الدول الرأسمالية على خلق عالم جديد من جميع النواحي وما يهمننا نحن في دراستنا هو مجال التجارة الدولية، ففي هذا الصدد اقترحت الدول الرأسمالية عقد مؤتمر دولي للتجارة ، وقد سبق انعقاد هذا المؤتمر عدة مؤتمرات تحضيرية، ففي 18 فبراير من عام 1946، اجتمع المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع لهيئة الأمم المتحدة التي أنشئت في 24 أكتوبر من عام 1945 والتي أصدرت قرار بتشكيل لجنة تحضيرية لوضع جدول أعمال المؤتمر الدولي للتجارة، ثم اجتمعت هذه اللجنة في دورتها الأولى خلال شهري أكتوبر ونوفمبر سنة 1946 في لندن واضعة بذلك مشروع ميثاق لإنشاء هيئة دولية للتجارة، ثم اجتمعت هذه اللجنة للمرة الثانية في نيويورك في شهري يناير وفبراير 1947 حيث حررت نصوص جديدة للميثاق، التي عرضت على اللجنة التحضيرية في جنيف في أبريل 1947.

وفي 22 أوت 1947 وضعت الصيغة النهائية لهذا المشروع، وفي 21 نوفمبر 1947 اجتمع ممثلوا 57 دولة في هافانا في شكل مؤتمر دولي، ظل منعقدا حتى 24 مارس 1948 وفي الأخير تم التوقيع على ميثاق عرف باسم "ميثاق هافانا للتجارة والعمل" من قبل 53 دولة،² والذي أشتمل على 106 مادة أهمها تلك التي تنص على إنشاء منظمة التجارة العالمية.³

ولقد أسفرت المفاوضات الجانبية التي كانت بين 23 دولة غنية في جنيف عام 1947 والتي أجريت بعيدا عن المفاوضات التي كانت تجري في شأن ميثاق هافانا عن مولد الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات) في 01/01/1948.

وقد نص هذا الميثاق على مجموعة من القواعد منها:

- 1- تخفيض الرسوم الجمركية التي تعوق التجارة الدولية وإلغاء التمييز في التجارة الدولية وذلك على أساس المعاملة بالمثل والمزايا المتبادلة.⁴

¹ - حسين عمر، الجات والخصخصة ، دار الكتاب الحديث ، 2002، ص12.

² - حسين عمر، الجات والخصخصة ، مرجع سابق ، ص 7-8.

³ - إسماعيل العربي، التعاون الاقتصادي للتنمية في نطاق المنظمات الدولية ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 1979، ص 95.

⁴ - فضل علي مثنى، الآثار المحتملة لمنظمة التجارة العلمية على التجارة الخارجية والدول النامية، مكتبة مذبولي للطباعة والنشر، الطبعة الأولى، القاهرة ، 2000، ص 9.

2- منع القيود الكمية مع السماح ببعض الاستثناءات، فحسب المادة 20 يقرر الميثاق بصفة عامة تحريم هذه القيود، لكن في المقابل ينص على وجود استثناءات ثلاث وهي كالآتي:¹

أ- فرض القيود اللازمة لتطبيق سياسة تقويم المنتجات الزراعية ومنع أسعارها من التدهور

ب - فرض هذه القيود لمنع تدهور الأرصدة النقدية المنخفضة جدا وبالتالي منع العجز في ميزان المدفوعات.

ج- فرض القيود اللازمة لإنشاء صناعات جديدة في الدول النامية.

3- التزامات الدول المتعاقدة باتخاذ كافة الإجراءات التي من شأنها ضمان تحقيق العمالة الكاملة، وزيادة الطلب على العمل بصفة مستمرة.

4- تعاون جميع الدول المتعاقدة ومساعدتها على تحقيق التنمية الاقتصادية في الدول النامية بمعدلات من شأنها أن ترتقي بمستويات المعيشة لهذه الشعوب.²

وبالرغم من كل هذا فقد تعرض هذا الميثاق للكثير من النقد من جهات مختلفة، فمثلا الاتحاد السوفياتي رأى أن مضمون الميثاق هو في حقيقة الأمر ما هو إلا وسيلة تستعملها الو.م.أ للسيطرة على العالم.

كما رأى البعض الآخر أنه وإن كان الميثاق مثاليا في مبادئه وأحكامه إلا أنه من الصعب تطبيقها واقعا.

وعموما يمكن القول أن ميثاق هافانا قد قدم منهجا طموحا في صالح الدول النامية عن طريق إتباع الدول المتقدمة لسياسات تجارية من شأنها أن تخدم مصالح جميع دول العالم.

3- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية:

لم تتماشى مبادئ الجات مع تلك المبادئ التي اعتمدت عليها استراتيجيات التنمية في الدول المتخلفة، كما أن هذه المبادئ لم تأخذ بالحسبان ظروف وأوضاع هذه الدول، وهذا ما أدى إلى إنشاء مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية. فقد خلص المؤتمر التابع للأمم المتحدة منذ اجتماعه الأول في جنيف عام 1964³ إلى عدة توصيات أهمها تأسيس مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية كجهاز دائم من أجهزة الجمعية العامة للأمم المتحدة في 1964/12/20 يهدف إلى تنظيم التجارة الدولية، بالاعتماد على أسس مختلفة تماما عن تلك التي قامت عليها الجات، وقد جاء هذا المؤتمر كرد فعل لمطالب الجنوب في مواجهة الشمال، فهذا المؤتمر لم يعطي أهمية كبيرة لتحرير التجارة الخارجية للبلاد النامية ولم يأخذ بمبدأ

¹ - احمد بدیع بلیح، الاقتصاد الدولي، منشأة المعارف، الطبعة الأولى، 1998، ص 201.

² - حسين عمر، الجات و الخصخصة، مرجع سابق، ص 8.

³ - إسماعيل العربي، التكتل والاندماج الإقليمي بين الدول المتطورة، الشركة الوطنية للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، الجزائر، 1981، ص 229.

عدم التمييز، وطالب بوجوب قيام نظام تجاري دولي على أساس إعطاء مزايا خاصة للبلاد النامية دون غيرها. كما طالب الدول الصناعية بتخفيض نسبة معينة من دخلها القومي لمساعدة البلاد النامية، وبصفة عامة يمكن القول أن الغرض الرئيسي من هذا المؤتمر هو العمل على حل مشكلات التجارة الدولية وخاصة تلك الموجودة في الدول النامية . وبالرغم من أن المؤتمر واضب على عقد دوراته كل أربعة سنوات ابتداء من تاريخ انعقاده الأول في جنيف 1964، إلا أن موقف الدول المتقدمة منه لا يزال جامدا، خاصة بوجود اتفاق عام على سلبية هذا المؤتمر، خاصة وان نتائجه جاءت في شكل توصيات لا تشكل أي التزام بالنسبة الدول الأعضاء فيه، بالرغم من أهمية الدراسات التي قامت بها سكرتارية المؤتمر والتي ألقت الضوء على مشاكل التجارة في الدول النامية، إلا أن التوصيات التي خرج بها هذا المؤتمر لم تنفذ عمليا.

ولعل من أهم أعمال المؤتمر هو قيام مجموعة 77 بعقد أول اجتماع لها في الجزائر عام 1967¹. والتي تناولت عدة موضوعات منها تحسين شروط التبادل التجاري، والحد من التقلبات المفردة في الأسعار وإلغاء القيود الجمركية وخاصة الجديدة منها وعرضت على المؤتمر إلا أنها لم تلقي قرارات ايجابية في مجال التنفيذ. وقد عقب هذه التطورات، إجراء تعديل في الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة وذلك بإضافة ما يسمى بالقسم الرابع الذي أصبح ساري المفعول ابتداء من 1966، والذي ينص صراحة على أن البلدان النامية، لا بد أن تعامل معاملة خاصة وتفضيلية. وقد شهدت الفترة التي أعقبت 1966 انضمام عدد كبير من البلاد النامية إلى الجات خاصة بعد اضافة القسم الرابع إلى الاتفاقية و التي وفر لها المزيد من الحماية.

الفرع الثاني : مبادئ الجات

تضمنت اتفاقية الجات عددا من المبادئ الأساسية التي تهدف لإزالة القيود على التجارة و تحقيق المساواة بين الأطراف المتعاقدة نجملها في الآتي :

1 - أي ميزة يقوم أي طرف متعاقد بمنحها لأي طرف آخر تطبق تلقائيا على سائر البلاد الأعضاء في الجات.²

2 - ضرورة معاملة السلع المستوردة بنفس الطريقة التي تعامل بها السلع الوطنية فيما يخص الضرائب ، و الإجراءات التجارة و غيرها.³

¹ - سمير محمد عبد العزيز ، التجارة العالمية بين جات 94 ومنظمة التجارة العالمية ،الإشعاع الفنية للطباعة و النشر ، الإسكندرية 2001 ، ص 26.

² - سعيد النجار ، سياسات التجارة الخارجية و البيئية للبلاد العربية ، الصندوق العربي للإنماء الإقتصادي و الإجتماعي أبو ضبي 27-29 يناير 1997، ص 110-111.

³ - Bernard Guillochon ; Annie Kawechi , Economie internationale : commerce et macroéconomie , Edition Dunod 4 éme Edition Paris 2003 , p 145 .

3 - إلغاء جميع القيود الكمية، بحيث تكون التعريفات الجمركية وحدها الوسيلة المستعملة لتقييد حركة التجارة استيراداً وتصديراً، بين مختلف الأطراف المتعاقدة، فالقيود الغير تعريفية، كتلك الكمية أو نظام الحصص أو حظر الاستيراد لا يجوز فرضها إلا في حالات استثنائية نصت عليها اتفاقية الجات صراحة.¹

4- ضرورة قيام الدول الأعضاء في الاتفاقية بتحرير التجارة الدولية من القيود أو على الأقل تخفيضها تبادلياً والمقصود بهذا، هو أنه إذا قامت دولة ما بتخفيض القيود الجمركية أو غير الجمركية في وجه الدول الأخرى، من اللازم على هذه الأخيرة أن تقابل هذا التخفيض بتخفيض مماثل وهذا حتى تتعادل الفوائد التي تحصل عليها كل دولة.²

5- استخدام الرسوم الجمركية فقط لحماية الصناعة الوطنية، من المنافسة الأجنبية دون اللجوء إلى استعمال الرسوم الغير جمركية كمنع الاستيراد أو التحكم فيه من خلال تقييد كمياته وذلك باستخدام نظام الحصص المشار إليه في الفصل السابق.³

6- ضرورة اعتماد أسلوب المفاوضات التجارية حيث نصت اتفاقية الجات على المحافظة على حقوق الدول الأعضاء وإجراء التسويات العادلة عن طريق التشاور والتفاوض في شكل جماعي، وهذا ما يعرف بالمفاوضات متعددة الأطراف.⁴

7- ضرورة التزام الدولة المتقدمة بمعاملة الدول النامية، معاملة متميزة وهذا من أجل مساعدتها علي التنمية.⁵

8- عدم تصدير منتجات أي من الدول الأعضاء بسعر يقل عن ذلك السائد في أسواقهم الداخلية، ذلك أن هذا التصرف يلحق أضرار جسمية بالمنتجين المحليين في الدولة المستوردة كما تمكن الاتفاقية في نفس المادة الطرف المتعاقد من فرض رسم تعويضي و ذلك للقضاء على الأثر السلبي للإغراق و إما من أجل منع تطبيقه أصلاً.

9- الامتناع عن تقديم الدعم للصادرات وخصوصاً الصادرات من السلع غير الأولية، فقيام أي طرف متعاقد بمنح إعانة للصادرات من أي منتج قد يؤدي إلي إيقاع الضرر بطرف متعاقد آخر، سواء كان مصدراً أو مستورداً.⁶

¹ - زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، مرجع سابق، ص 310-311.

² - سمير محمد عبد العزيز، التجارة العالمية و جات 94، مكتبة الإشعاع للطباعة و النشر، الطبعة الثانية، 1997، ص 17.

³ - إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكامل الاقتصادي العربي، عربية للطباعة والنشر، الطبعة الأولى، 2002، ص 152.

⁴ - عبد العزيز عبد الرحيم سليمان، التبادل التجاري، دار الحامد للطباعة والنشر الطبعة الأولى، سنة 2004، ص 146.

⁵ - عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية من أوروجواي لسياتل وحتى الدوحة، الدار الجامعية للطباعة و النشر، 2003، ص 32.

⁶ - إبراهيم العيسوي "الغات و أخواتها"، مركز دراسات الوحدة العربية، الطبعة الثالثة، بيروت، 2001، ص 23-24.

الفرع الثالث: أهداف ووظائف الجات

1- أهداف GATT:

لقد اختارت الجات لنفسها مجموعة من الأهداف نوجزها في الآتي:¹

- 1- يتمثل الهدف الرئيسي لاتفاقية الجات في تحرير التجارة الدولية مما يفرض عليها من قيود تعريفية أي الجمركية، والغير تعريفية أي الكمية، والتي تعرقل حركة السلع عبر الحدود الدولية.
- 2- العمل على بناء نظام تجاري عالمي حر من شأنه تحقيق أعلى مستويات معيشية في الدول الأطراف المتعاقدة بالإضافة إلى تحقيق مستويات التشغيل الكامل بها.
- 3- العمل على استغلال الموارد الاقتصادية العالمية السلعية، استغلالا كاملا و امثل مع التوسع في حجم الإنتاج و المبادلات التجارية السلعية الدولية بهدف تشجيع الحركات الدولية لرؤوس الأموال وما ينجز عنها من زيادة في الاستثمارات العالمية.
- 4- مساعدة الدول النامية على الوصول إلى أسواق الدول المتقدمة، من أجل تصريف الفائض من منتجاتها من السلع المصنعة والنصف المصنعة.
- 5- الاعتماد على منهج المفاوضات كوسيلة لحل المشكلات المتعلقة بالتجارة الدولية.
- 6- العمل على توفير مناخ دولي ملائم للمنافسة الدولية ومساعد على توسيع التجارة الدولية.²

كانت هذه هي أهم الأهداف التي وضعتها اتفاقية الجات نصب عينها بحيث، سعت إلى تحقيقها مستعملة في ذلك مختلف الوسائل التي نجم لها في أربعة أمور وهي:³

- تخفيض التعريف الجمركية.
- التخفيف من استخدام القيود الكمية على الواردات.
- منع التمييز بين الدول في مجال التجارة.
- العمل على حل المنازعات الدول الأعضاء في الاتفاقية وذلك باستخدام الوسائل السلمية.

2- وظائف الجات:

لقد تم تحديد وظائف الجات في ثلاث مهام أساسية وهي كالآتي:⁴

¹ - مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، مرجع سابق، ص 157.
² - فضل علي مثني، الآثار المحتملة لمنظمة التجارة العالمية على التجارة الخارجية والدول النامية، مرجع سابق، ص 17.
³ - حسين عمر، الجات والخصخصة، مرجع سابق، ص 13.
⁴ - عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية من أوروغواي لسياتل وحتى الدوحة، مرجع سابق، ص 29-30.

1- الإشراف على تطبيق المبادئ والقواعد والإجراءات التي تنطوي عليها مختلف الاتفاقات المتوصل إليها في إطار اتفاقية الجات والمتعلقة بتنظيم التجارة الدولية بين مختلف الدول الأعضاء في الاتفاقية.

2- الإشراف على تنظيم جولات المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف والرامية إلى تحقيق المزيد من التحرير في مجال التجارة العالمية، وهذا يهدف لجعل العلاقات التجارية بين الدول أكثر شفافية، وبالتالي أقل إثارة للمنازعات.

3- من البديهي أن تنشأ منازعات بين الدول الأعضاء فيما يخص التجارة الدولية، لهذا تكون من مهام الجات النظر والتدقيق في هذه المنازعات والمشاكل التي يرفعها كل من الطرفين المتنازعين إلى هيئة الجات و هذا حتى تتمكن هذه الأخيرة من حلها والقضاء عليها.

الفرع الرابع: التنظيم الفني للجات

تتألف أجهزة الجات من الدورات و مجلس عام و سكرتارية و لجان وعدد من الموظفين والمستشارين ، وقد تم اختيار مدينة جنيف السويسرية كمكان للمقر الدائم للجات، فأغلبية الدول الأعضاء في الاتفاقية تقوم بتعيين سفير لها لدى الجات لتمثيلها في اجتماعات المفاوضات التي تتم في إطارها.

1- الدورات:

تعتبر دورات الأطراف المتعاقدة أعلى هيئة تشريعية في الجات، وهي تتألف من ممثلي الدول الأعضاء، الذين يجتمعون عادة مرة كل سنة، كما يمكن عقد دورات إضافية بعضها على مستوى وزراء تجارة الدول الأعضاء ،و ذلك إما في فترة الأزمات الاقتصادية الكبرى و إما من اجل اتخاذ القرارات الهامة في تاريخ الاتفاقية مثل تحديد جولات المفاوضات وقبول انضمام أعضاء جدد وتعيين الأمين العام وتحديد صلاحيته وتعديل نصوص الاتفاقية وإقرار الميزانية وغيرها من الأمور الهامة المتعلقة بتطبيق أحكام الاتفاقية.¹

2- مجلس الجات:

يتشكل من ممثل عن كل عضو، ويجتمع هذا المجلس حوالي عشر مرات سنويا خلال الفترة التي تفصل بين مواعيد الاجتماعات السنوية لدورات الأطراف المتعاقدة، ويعالج عدة مواضيع فهو يملك صلاحية اتخاذ القرارات في المسائل الروتينية وكذلك في تلك المشكلات العاجلة.²

¹- فضل على مثنى، الآثار المحتملة لمنظمة التجارة العالمية على التجارة الخارجية والدول النامية، مرجع سابق ، ص 29.

²- مجدي محمود شهاب ، الاقتصاد الدولي، مرجع سابق ، ص 164.

3- اللجان الفنية والإدارية:

هي لجان مؤقتة حيث تتشكل حسب الحاجة من أجل معالجة قضايا متعلقة بتطبيق أحكام الاتفاقية خاصة في الحالات التي يكون الموضوع فيها متمثل في طلب الانضمام للاتفاقية بحيث يتم الاجتماع لبحث الشروط التي يجب على الدولة استيفائها لاكتساب صفة العضوية.

ومن أهم اللجان الدائمة، نجد لجنة العناية بمصالح الدول النامية، ولجنة النظر في حالات في حالات السماح باتخاذ تدابير حمائية لتحسين ميزان المدفوعات في البعض من الدول، ولجنة بحوث قضايا التعريفية، ولجنة الميزانية هذا بالإضافة إلى مجموعة من اللجان الأخرى المؤقتة.

4- السكرتارية:

تتكون من مدير عام ومكتب وسكرتارية، وعدد من الموظفين، يقوم بتعيينهم وتحديد مهامهم ومراقبة أدائهم المدير العام، وقد وصل عدد هؤلاء 400 موظف وقد بلغت ميزانية الجات 70 مليون فرنك سويسري تسدد من قبل الأعضاء، كل بما يتناسب وحصته في التجارة الدولية.¹

الفرع الخامس: الانضمام للجات

تعتبر الجات، التي بدأت بثلاثة وعشرين عضوا مبدئيا، اتفاقية مفتوحة لجميع الدول في العالم، فبمقتضى نصوص الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة، هناك طريقتان يمكن لأي دولة من خلالها الانضمام إلى هذه الاتفاقية وهما كالتالي:²

1- الطريقة الأولى:

حسب هذه الطريقة التي تنص عليها المادة 33 من الاتفاقية، البلد الذي يرشح نفسه للعضوية يكون مطالب بتقديم ترشيحات للأطراف المتعاقدة وذلك كمقابل لامتيازات التي سيحصل عليها بمجرد ما يصبح عضوا في الاتفاقية، وبأصح تعبير فإن البلد المرشح يتحتم عليه دفع ثمن تذكرة الدخول إلى الجات.

وتتم هذه العملية في شكل مفاوضات يجريها البلد المترشح مع كل بلد تربطه به مصالح تجارية، وذلك من خلال لجنة تشكل لهذا الغرض من كبار عملاء البلد المرشح. وفي حالة ما إذا كانت المفاوضات ناجحة وتوصل البلد المرشح من خلالها لاتفاق مرض مع جميع الأطراف المعنية بوضع بروتوكول يلزم العضو الجديد بقبول جميع الالتزامات التي قبلها بقية الأعضاء في نطاق GATT وبعد ذلك يعرض البروتوكول مع تقرير اللجنة العامة على الأطراف المتعاقدة بحيث يتم التصويت عليه، ولا بد أن يحصل فيه البلد المرشح على ثلثي أصوات الدول على الأقل.

¹ - فضل علي مثنى، الآثار المحتملة لمنظمة التجارة العالمية على التجارة الخارجية و الدول النامية، مرجع سابق، ص 30.

² - إسماعيل العربي، التعاون الاقتصادي للتنمية في نطاق المنظمات الدولية، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر، 1979، ص 98-100.

لكن في حالة ما إذا عجزت الدول المرشحة للعضوية عن تقديم الترضيات المطلوبة منها في مفاوضات الدخول، وطبقا للمادة 33 يمكنها الحصول على ترتيبات تتمتع بمقتضاها بما يسمى بالعضوية المؤقتة التي تتحدد كل سنة بعد موافقة الأطراف المتعاقدة و بذلك يساهم في نشاط الجات دون أن يكون لها حق التصويت ، وفي هذه الحالة يلتزم العضو المرشح بتسيير تجارته الخارجية طبقا للقواعد التي تنص عليها الاتفاقية العامة على أن هذه الترتيبات المؤقتة لا تلتزم إلا الدول التي قبلتها، ومن جهة أخرى يمكن للدولة التي لا تتمتع بالعضوية الكاملة أو المؤقتة أن تبعث بمندوب يمثلها في مؤتمرات الجات بصفته مراقبا إذا كانت هذه الدولة من الدول التي وقعت على ميثاق هافانا.

2- الطريقة الثانية:

هذه الطريقة منصوص عليها في الفقرة الثانية من المادة 26 من الاتفاقية، وهي تقوم على أساس توصية الدولة التي كانت لها السيادة على البلد المترشح للعضوية بصفقتها مستعمرة مثلا وكانت قد وقعت الاتفاقية العامة باسمها أيضا.

ففي هذه الحالة يمنح البلد الحديث الاستقلال المرشح مهلة سنتين للتفكير وبالمقابل تستمر الأطراف المتعاقدة على معاملتها السابقة أي على أساس البلد الأفضل، بشرط أن يستمر هو بدوره في تطبيق نصوص الاتفاقية العامة بحكم الواقع وعلى معاملة الأطراف المتعاقدة على أساس مبدأ البلد الأفضل، فمن خلال هذه الطريقة تمكن معظم الدول المتطورة الحديثة الاستقلال من الحصول على العضوية في الجات.

المطلب الثاني: جولات GATT

من المبادئ الأساسية التي تركز عليها اتفاقية GATT نجد ذلك المبدأ المتعلق بالمفاوضات المتعددة الأطراف، فهذه الأخيرة كانت تعد من أهم الأعمال التي قامت بها سكرتارية الجات، بحيث كانت تشرف على هذه الجولات من المفاوضات والتي كانت تدور حول التعريفات الجمركية، والقواعد والإجراءات المنظمة للتجارة الدولية بين الدول الأعضاء.

وقد تمثلت هذه المفاوضات في ثماني جولات نوردها في الآتي:

الفرع الأول: جولات ما قبل أوروغواي

1- جولة جنيف Genève 1947:

لقد كانت الو.م.أ راغبة في استمرارية تحرير التجارة الخارجية لأنها اعتبرتتها من أهم العوامل المساعدة في بناء أوروبا الغربية، لذلك أصرت على عقد هذه الجولة ، فقد اجتمعت الثلاثة والعشرون

دولة التي وقعت على اتفاقية الجات 1947، في جنيف وكان موضوع الاجتماع يدور حول التعريف الجمركية، وقد خرجت هذه الجولة من المفاوضات بالاتفاق على تقديم تنازلات جمركية في حوالي 45 بندا جمركيا، تمثل حوالي نصف التجارة الدولية في ذلك الوقت، كما بلغت قيمة التجارة الدولية التي كانت مجالا للتحرير حوالي 10 مليار دولار على أساس أسعار ما قبل الحرب العالمية الثانية.¹

2- جولة آنسي ANNECY 1949:

لقد عقدت ثاني جولة من مفاوضات اتفاقية الجات في "آنسي الفرنسية" حيث اجتمعت ثلاثة عشر دولة وتم التوصل إلى الاتفاق على تخفيض التعريف الجمركية على 5000 بندا جمركيا.²

3- جولة توركواي TURQUAY (1950-1951):

لقد ارتفع عدد الدول المشاركة في المفاوضات خلال هذه الجولة ليصل إلى 38 دولة مشاركة عضو في اتفاقية الجات، وقد استمرت طوال الفترة الواقعة بين سبتمبر 1950 إلى أبريل 1951، حيث تم الاتفاق على إجراء تخفيضات جمركية على 8700 سلعة، بما يقارب 25% من قيمة التعريفات المتفق عليها عام 1947.³

4- جولة جنيف GENEVE (1952-1956):

لقد استغرقت هذه الجولة خلال الفترة الممتدة من 1952 إلى 1956 وذلك بجنيف السويسرية، لكن الملاحظ في هذه الجولة مقارنة بسابقتها أن عدد الدول المشاركة قد انخفض إلى 26 دولة، وقد شمل التحرير ما يقارب 5, 2 مليار دولار من قيمة التجارة الدولية، وهذا ما يمثل رقما متواضعا، ويرجع سبب الانخفاض إلى تغيير التفويض الممنوح الو.م.أ في المفاوضات والتي كانت تستغل حقها الكامل في التفويض بحيث كانت تمنح امتيازات على الواردات بقيمة تقدر بحوالي 900 مليون دولار في حين تحصل على امتيازات تقدر 400 مليون دولار.⁴

5- جولة ديلون DILLON (1960-1961):

لقد تم عقد هذه الجولة من قبل 26 دولة في مدينة جنيف السويسرية خلال الفترة الممتدة ما بين 1960, 1961، وقد سميت هذه الجولة كذلك على اسم وكيل وزارة الخارجية الأمريكية "دوجلاس ديلون" الذي دعا إلى عقد هذه الجولة، فهذه الأخيرة لم تختلف عن سابقتها حيث كانت هي الأخرى لا تستهدف سوى تنازلات متبادلة في التعريف الجمركية، وقدرت هذه التنازلات بنسبة 20% على مجموع المنتجات

¹ - محمد، محمد علي إبراهيم، الجات: الآثار الاقتصادية للجات، الدار الجامعية للطباعة والنشر، 2003، ص 27.

² -Kamel Chehrit , Guide : L'organisation Mondiale Du Commerce OMC , MLP Edition ,p 10 .

³ - عادل احمد حشيش، العلاقات الدولية، مرجع سابق، ص 284.

⁴ - عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية من أوروغواي لسياتل وحتى الدوحة، مرجع سابق، ص 38-39.

الصناعية حيث تم تخفيض 4400 بندا جمركيا حيث بلغت قيمة التجارة الدولية المحررة في هذه الجولة حوالي 4,9 مليار دولار.

كما تم إقرار مبدأ التعويضات للدول التي تضررت من إنشاء المجموعة الأوروبية خلال هذه الجولة، كما يتم التوصل إلى اتفاق المنسوجات القطنية قصيرة الأجل الذي تم تطويره في جولة كينيدي إلى اتفاق طويل الأجل.¹

6- جولة كينيدي Kennedy (1964-1967):

لقد كان إنشاء المجموعة الاقتصادية الأوروبية من جهة ومنطقة التجارة الحرة من جهة أخرى الدافع وراء انتهاج سياسة تجارية جديدة من طرف إدارة الرئيس "جون كينيدي"، وذلك من أجل مواجهة هذا التكتل الاقتصادي، فانتهاج الجماعة الاقتصادية الأوروبية لسياسة جمركية موحدة في مواجهة الدول الغير الأعضاء يعتبر تحدياً في مواجهة الاقتصاد الأمريكي، لذلك انعقدت جولة كينيدي التي سميت على اسم الرئيس كينيدي، هذا الأخير اقترح عرض على الكونجرس، الذي ينص على استبدال قانون توسيع للتجارة لعام 1962 محل قانون التجارة القائم على مبدأ المعاملة بالمثل الذي كان معمولاً به حتى هذا التاريخ فبموجب هذا القانون، أعطيت صلاحيات واسعة لإدارة الرئيس كينيدي، للتفاوض على تحرير التجارة العالمية على أسس جديدة، وبهذا تم التوصل إلى العمل بقاعدة التخفيض الجمركي بنسبة معينة على مجموعة من السلع بدلاً من تلك التي تقتضي التخفيض الجمركي على سلعة مقابل سلعة.

وقد تقرر بدأ هذه المفاوضات عام 1964 بحضور 62 دولة وكان الهدف من هذه الجولة هو العمل على تحقيق تخفيضات جمركية بنسبة 50% من المعدلات الجمركية القائمة.²

ولقد غطت التخفيضات الجمركية مبادلات تجارية تقدر بنحو 40 مليار دولار وكانت بالشكل التالي:³

6-1: المنتجات الصناعية

لقد خفضت التعريفات الجمركية على السلع الصناعية بنسبة قدرت بـ 35% على تطبيق تدريجياً على 5 سنوات. ولقد اختلفت نسبة التخفيض من دولة لأخرى حيث كان أقصاها 50% في الو.م.أ و أدناها 24% في كندا.

¹ - محمد محمد علي إبراهيم ، الجات: الآثار الاقتصادية للجات، مرجع سابق ، ص 28-29.

² - مجدي محمود شهاب ، الاقتصاد الدولي، مرجع سابق ، ص 165-166.

³ - محمد. محمد علي إبراهيم ، الجات: الآثار الاقتصادية للجات، مرجع سابق، ص 32-33.

2-6: المنتجات الزراعية

كانت نسبة التخفيض المتفق عليها بالنسبة لبعض المنتجات الزراعية 25% ويجدر الإشارة إلى أن منتج الحبوب أشتتي من هذا الاتفاق.

3-6: المنتجات الكيميائية

لقد تم التخفيض في هذا المجال بنسبة 20% في دول السوق الأوروبية والمملكة المتحدة، و50% في الو.م.أ.

7- جولة طوكيو (1973-1979):

لقد اشتملت هذه الجولة على 99 دولة⁽¹⁾، ومن الجدير بالذكر أن المباحثات الجادة في هذه الدورة قد بدأت فعليا في عام 1975 وذلك بعد إقرار الكونجرس لقانون الإصلاح التجاري، هذا الأخير أعطى للرئيس الأمريكي صلاحيات خاصة بالتفاوض التجاري مع العالم الخارجي لم يسبق لها مثيل في تاريخ التجارة الخارجية الأمريكية خاصة منذ عام 1919.

وقد انتهت هذه الجولة بالتوقيع في 12 أبريل 1979 على الاتفاق السابع في سلسلة المفاوضات التجارية الدولية، حيث تمخضت عنها تطورات غير مسبقة على صعيد تحرير التجارة الدولية، ففي المجال الجمركي تم خفض آلاف التعريفات على السلع الصناعية والزراعية وذلك على مدى 8 سنوات، وهذا ما نتج عنه خفض متوسط معدل الرسوم الجمركية في الدول الصناعية من 7% إلى 4,7% أي بنسبة 34% مقارنة بمتوسط الرسوم الجمركية، لنفس الدول الذي بلغ 10% وقت إبرام الاتفاقية في الأربعينات.²

ومن أهم التدابير المهمة التي تضمنتها هذه الجولة والتي لها آثار ايجابية على حركة التنمية والتجارة العالمية ما يلي:

- تنظيم ورقابة زيادة استعمال سياسة إعانات الصادرات من قبل الدول و خاصة في القطاعين الزراعي والصناعي.
- ضرورة استفادة القطاع الزراعي من الامتيازات الجمركية أو التوكيلات التجارية وهذا من أجل فتح أسواق جديدة أمام الصادرات من المنتجات الزراعية إلى كل من اليابان وأوروبا وكندا والبعض من الدول النامية.

¹ -Michel Rainelli , L'organisation Mondiale Du Commerce , Edition la découverte, 6 éme édition, Pais, p 56 .

² -إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكامل الاقتصادي العربي، مرجع سابق ، ص155-156.

- خفض الرسوم الجمركية على المنتجات الصناعية بنسبة 30 % وذلك على مدى 8 إلى 10 أعوام بالإضافة إلى تقليل التفاوت في الرسوم الجمركية المفروضة على الصناعات التصديرية في بعض الدول.¹

الفرع الثاني: جولة أوروغواي (Uruguay)

من المعروف أن هذه الجولة، اعتبرت من أهم جولات الجات على الإطلاق سواء من حيث طول الفترة التي استغرقتها أو من حيث نتائجها وذلك منذ بداية جولات المفاوضات المتعددة الأطراف حول تحرير التجارة العالمية منذ عام 1947، فقد اشتركت فيها 97 دولة في بداية المفاوضات ثم زادت إلى 117 دولة في ختامها، لتصل إلى 125 دولة عند التوقيع على الوثيقة الختامية وقد بدأت هذه الدورة في 15/9/1986 بمبادرة من الو.م.أ، حيث تم التوصل في أوروغواي إلى اتفاق حول بداية هذه الجولة². وقد تم توقيع في 15 أبريل 1994 بمدينة مراكش المغربية، والتي تضمنت ضرورة تحرير التجارة العالمية بين أغلبية دول العالم في كل المجالات سواء السلعية، الخدمية أو حتى مجال الملكية الفكرية.

1- الدوافع وراء عقد الجولة:

لعله من البديهي أن يتساءل الكثيرون منا عن سبب عقد هذه الجولة ولماذا طالمت مدتها لتصل إلى الثماني سنوات، ولإجابة عن هذه التساؤلات لا بد من التطرق لأهم العوامل التي كانت وراء انعقاد هذه الجولة والتي نجملها في الآتي:³

1- ظهور أساليب مستحدثة للحماية التجارية والتي يطلق عليها الأساليب الحمائية الجديدة، خاصة القيود الغير جمركية منها والتي تزايد استعمالها في الكثير من الدول الأعضاء، فبالرغم من حظر استخدام هذه الأساليب من طرف اتفاقية الجات إلا أنه ومنذ عام 1981 قامت مجموعة من الدول خاصة المتقدمة باتخاذ بعض الإجراءات الحمائية خاصة في القطاعين الصناعي والزراعي، وهذا ما أدى إلى انخفاض كبير في معدلات النمو الاقتصادي في جل دول العالم.

2- أزمتي النفط والديون الخارجية للدول النامية في سنة 1984 وما نتج عنها من مشاكل أدت إلى تفاقم الأوضاع الاقتصادية العالمية وبالتالي ظهور نوع من التوتر وضعف الأداء والخلافات والإحباط والقلق على مستقبل التجارة الدولية من جانب كل الدول سواء المتقدمة أو النامية.

¹ - حسين عمر ، الجات والخصخصة، مرجع سابق ، ص 15.

² - زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي ، مرجع سابق ، ص 327.

³ - عبد المطلب عبد الحميد ، الجات واليات منظمة التجارة العالمية من أوروغواي لسيائل وحق الدوحة، مرجع سابق ، ص 52-54.

3- حالة الكساد التي سادت الدول الصناعية الكبرى في السبعينات والتي أدت بالدول ذات النصيب الأكبر في التجارة العالمية وفي مقدمتها الو.م.أ إلى محاولة فتح الأسواق كمخرج من حالة الكساد هذه والتي دامت طوال الفترة التي سبقت انعقاد جولة أوروغواي.

4- إعادة تخصيص الموارد التي كانت موظفة في الصناعات العسكرية إلى الصناعات والمنتجات المدنية وذلك بعد انتهاء الحرب الباردة التي كانت قائمة بين المعسكر الشرقي والمعسكر الغربي بالإضافة إلى أزمة تصريف المنتجات في الداخل بسبب طول فترة الكساد والتي أوجبت البحث في كيفية الوصول إلى الأسواق الخارجية بهدف تصريف هذه المنتجات.

5- تطور أهمية دور الشركات المتعددة الجنسيات و استأثارها بأكبر نصيب من الاستثمارات الأجنبية المباشرة و في مقابل ذلك زادت حاجة الدول النامية لهذه الاستثمارات ،من أجل تمويل مشروعات التنمية فيها، وذلك بعد تعاظم أزمة الديون الخارجية لهذه الدول.

6- تطور أهمية تجارة الخدمات، حيث نمت التجارة الدولية في هذا المجال بمعدل يصل إلى ضعف معدل نمو التجارة الدولية في السلع، ويجدر الإشارة في هذا الصدد إلى أن نصيب التجارة في الخدمات عند بداية انعقاد جولة أوروغواي ارتفع إلى 25% من حجم التجارة العالمية، بعد أن كان لا يتجاوز 15% خلال الفترة الممتدة بين 1979 و 1984، وهذا ما يفسر إصرار الدول الكبرى خاصة الو.م.أ منها على إدخال تجارة الخدمات ضمن المجالات التي تطبق عليها عملية تحرير التجارة الدولية.

7- قيام الدول الصناعية المتقدمة بتعزيز مركزها في مجالات أخرى وعلى رأسها وضع نظام جديد لتجارة الخدمات، خاصة بعد تزايد دور عدد من الدول حديثة التصنيع في جنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية في مجال تصدير السلع الصناعية التقليدية.

2- أهداف الجولة:

لقد وضعت الدول المشاركة في هذه الجولة نصب أعينها مجموعة ن الأهداف سعت إلى تحقيقها من خلال هذه الجولة من المفاوضات ويمكن إجمال هذه الأهداف في الآتي:¹

1- العمل على تحقيق المزيد من التوسع والنمو والتحرير في مجال التجارة الدولية، بالشكل الذي يعود على جميع الدول دون استثناء بفائدة، خاصة النامية منها بالإضافة إلى تخفيض

¹ - عاطف السيد، الجات والعالم الثالث، مجموعة النيل العربية، القاهرة، الطبعة الأولى، 2002، ص 24-25.

وإزالة التعريفات الجمركية والقيود الكمية والقيود غير تعريفية من أجل تحسين فرص الدخول للأسواق.

2- دعم دور الجات والعمل على زيادة فاعليتها وقدرتها على مواكبة المناخ الاقتصادي الدولي المتطور وتوسيع نطاق التجارة الخاضعة لأحكامها، وتطوير نظام تسوية المنازعات الخاصة بها، بما يتلائم مع البيئة الاقتصادية العالمية المتطورة.

3- العمل على تحسين أداء النظام النقدي الدولي وضمان استمرار التدفقات المالية والاستثمارات للدول النامية.

4- محاربة المشكلات التي ترتبت على الأساليب الحمائية الجديدة.

5- إدخال التجارة الدولية الخدمية إلى جانب التجارة الدولية السلعية بالإضافة إلى التفاوض على مجالات أخرى جديدة من أهمها حقوق الملكية الفكرية وإجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة الدولية وضوابط مكافحة الدعم والإغراق وضوابط إجراءات الوقاية.

6- إعطاء المزيد من الاهتمام إلى بعض قطاعات التجارة الدولية والتي كانت مهملة من قبل، خاصة التجارة الدولية الزراعية، وإلى تلك التي تحكمها اتفاقات استثنائية كالتجارة الدولية في المنسوجات والملابس الجاهزة.

7- زيادة فاعلية الأمانة العامة للجات فيما يخص الإشراف والرقابة على السياسات والإجراءات التجارية للدول الأعضاء.

3- نتائج الجولة:

لقد تمخض عن جولة أوروغواي الوصول إلى مجموعة من النتائج نجملها في ما يلي:¹

1- إنشاء منظمة التجارة العالمية، للإشراف على تطبيق اتفاقيات الجات لعام 1994 ووضع أسس للتعاون بينها وبين البنك وصندوق النقد الدوليين من أجل تنسيق السياسات التجارية والمالية للدول الأعضاء.

2- إقامة نظام متكامل أكثر إنصافاً لتسوية المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء من خلال إصدار قرارات تحكيم ملزمة، بحيث يسهم هذا النظام في حماية الدول الأصغر والأضعف من مخاطر التعرض لإجراءات انتقامية منفردة من جانب الدول الكبرى.

3- دعم النظام القانوني للجات لا سيما إجراءات الوقاية من الواردات ومكافحة الدعم والإغراق، فضلاً عن إصلاح قواعد الجات المتعلقة بالإعلانات.

4- سد النقص الموجود في تلك القواعد المسؤولية عن تحرير التجارة الدولية والتي ظهرت جلياً في ضعف التأثير عن توجهات السياسة التجارية للدول الأعضاء.

¹ - عاطف السيد، الجات و العالم الثالث، مرجع سابق، ص 25-27.

5- إقامة نظام أكثر انضباطاً وفاعلية لمراقبة مدى تنفيذ الاتفاقيات والقواعد والمبادئ المنظمة للتجارة العالمية.

6- التخفيض من الرسوم الجمركية بمتوسط قدره 37% والغير الجمركية المفروضة على التجارة الدولية.

7- توسيع قواعد الجات بحيث أصبحت تشمل على كل من تحرير تجارة السلع الزراعية والمنسوجات والملابس وتجارة الخدمات وحقوق الملكية الفكرية والاستثمار.

8- الاتفاق على الاستمرار في المعاملة التفضيلية للدول النامية عامة والدول الأقل نمواً خاصة، بالإضافة إلى التسليم بحق الدول النامية المستوردة الصافية للغذاء في التعويضات لمواجهة الآثار السلبية الناشئة عن تحرير التجارة وبرنامج الإصلاح الزراعي للجات من خلال المنح أو القروض.

9- تحقيق قدر أكبر من مشاركة الدول النامية في النظام التجاري الدولي الجديد وذلك عن طريق تمتع جميع الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية بحقوق متساوية في التصويت حيث خصص صوت واحد لكل دولة دون النظر إلى حجم تجارتها الخارجية أو قوتها الاقتصادية.

وباختصار يمكن القول أن أهم التجديدات التي جاءت بها جولة أوروغواي شملت اتفاقيات ثلاث هي:¹

- الاتفاقية الخاصة بإنشاء منظمة التجارة العالمية لحل المنازعات.
- الاتفاقية العامة حول تحرير التجارة والخدمات.
- الاتفاقية الخاصة بحقوق الملكية الفكرية.

وقد جاءت هذه الاتفاقيات فيما يسمى بالوثيقة الختامية لجولة أوروغواي والتي ضمت 28 وثيقة قانونية والتي وقعت في مراكش بالمغرب يوم 15 أبريل 1994.

4- الدول النامية وجولة أوروغواي:

بالرغم من وجود بعض الدراسات التي أشارت إلى أن الدول النامية سوف تحقق مكاسب تعادل 78 مليار دولار بأسعار عام 1992، إلا أن هذه الدول خاصة المستوردة للمواد الغذائية ستكون من أكثر المتضررين من هذا الاتفاق إذ أن تحرير تجارتها من شأنه أن يرفع الأسعار بما لا يقل عن 10% أو 25% كما يقدره البعض الآخر. ويمكن الإشارة في هذا الصدد إلى أن هناك مجموعة من الآثار الإيجابية والسلبية تلحق بالدول النامية نتيجة هذه الاتفاقية وهي كالتالي:²

4-1: الآثار الإيجابية

¹- بسام الحجار، العلاقات الاقتصادية الدولية، مجد للطباعة والنشر، لبنان، الطبعة الأولى، 2003، ص232.
²-عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية من أوروغواي لسياتل وحق الدوحة، مرجع سابق، ص 112-115.

- 1- الانتعاش في اقتصاديات الدول المتقدمة وانعكاساته الايجابية على الدول النامية بسبب زيادة حجم التبادل الدولي.
- 2- زيادة إمكانية نفاذ صادرات الدول النامية إلى أسواق الدول المتقدمة.
- 3- انتعاش بعض قطاعات الإنتاج في الدول النامية خاصة الزراعية والصناعية والخدمات منها.
- 4- زيادة حدة المنافسة الدولية وتأثيراتها في زيادة الكفاءة الإنتاجية للدول النامية.

2-4: الآثار السلبية

- 1- الإلغاء التدريجي للدعم المقدم للمنتجين الزراعيين في الدول المتقدمة، سوف يترجم في زيادة أسعار الواردات الغذائية وهذا ما ينتج عنه آثار سلبية على ميزان المدفوعات وارتفاع معدلات التضخم.
- 2- عدم مقدرة المنتجات المحلية للدول النامية على منافسة المنتجات المستوردة من الخارج والتي تتميز بقلّة تكلفتها وجودتها العالية وهذا ما ينعكس سلباً على الصناعات الوطنية مما سيؤدي إلى زيادة معدلات البطالة.
- 3- تناقص المعاملة التفضيلية لمنتجات البعض من الدول النامية مع الاتحاد الأوروبي أو الو.م.أ. تدريجياً وهذا ما يقلل من تصريف هذه المنتجات في بيئة عالمية أكثر تنافسية.
- 4- قد يؤدي الانخفاض التدريجي في الرسوم الجمركية إلى زيادة الضرائب مما يؤدي إلى الزيادة في تكاليف الإنتاج.
- 5- تزداد التحليلات حول الآثار السلبية لاتفاقية التجارة في الخدمات GATS، حيث أن بموجب هذه الاتفاقية يتم تحرير التجارة في هذا المجال، وهذا ما ينعكس سلباً على قطاع الخدمات في الدول النامية وذلك لعجزه على منافسة الخدمات المتقدمة، وهذا ما سنتطرق له من خلال الفصل الثالث.

3-4: دوافع الدول النامية للموافقة على اتفاقيات الجولة

لقد وافقت الدول النامية على اتفاقيات جولة أوروغواي للأسباب التالية:¹

- 1- إن عدم توقيع الدول النامية على الاتفاقيات المتوصل إليها من خلال جولة أوروغواي سيؤدي بها إلى فقدانها للتعامل مع 80% من حجم التجارة العالمية بما تتضمنه من مزايا تفضيلية وهذا راجع إلى أن هذه النسبة أي 80% من التجارة العالمية تخص الدول المتقدمة.

¹ - عبد المطلب عبد الحميد ، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية من أوروغواي لسياتل وحق الدوحة، مرجع سابق ، 116.

2- إن نسبة التجارة العالمية التي تخص الدول النامية الأعضاء في الجات هي 12% وهذا معناه أن أي دولة لا توقع على اتفاقيات الجولة خاصة وأن هذه الدول لم تكن موحدة الكلمة في المفاوضات سوف تكون شبه معزولة عن التجارة العالمية لأنها سوف تفقد التعامل بمزايا تفضيلية مع 92% منها 80% دولة متقدمة و12% دول نامية، بل وفي تقديرات أخرى تصل هذه النسبة إلى أكثر من 95%.

3- إن عدم موافقة الدول النامية على اتفاقية جولة أوروجواي سوق يؤدي إلى فقدانها العضوية في منظمة التجارة العالمية، وبالتالي فقدانها المزايا المنصوص عليها في اتفاقيات الجولة وأهمها معاملة الدولة الأكثر رعاية والاستفادة من التخفيضات الجمركية المتبادلة بين الدول الأعضاء.

المطلب الثالث: إعلان مراكش، التحول من GATT إلى OMC

في منتصف شهر أبريل من عام 1994 وقعت 117 دولة على وثيقة التجارة الدولية الجديدة التي تم التوصل إليها من خلال الجولة الثامنة من المفاوضات ألا وهي جولة أوروجواي والتي بدأت عام 1986 واستمرت 8 سنوات من الزمن، فقد أعلن وزراء مالية واقتصاد 117 دولة خلال اجتماعهم في مراكش العاصمة المغربية عن قيام منظمة التجارة العالمية OMC ، فقيام هذه الأخيرة مع بداية عام 1995 كان بمثابة شهادة الوفاة للاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة GATT، فهذه المنظمة قد حلت محل GATT والتي أصبح من صلاحياتها مراقبة الدول الكبرى والصغرى ضمانا لحرية التجارة ومحاربة أي سياسة حمائية حيث أصبحت المنافسة هي القانون الحاكم في الأسواق الداخلية كما في الأسواق الخارجية، هذه المنافسة كانت محل قلق دائم لدى الدول النامية وذلك لعدم توافر التكافؤ بين صناعات الدول الكبرى وبين إنتاج الدول النامية الذي لا يزال يصبوا إلى تدعيم قدرته على المنافسة.¹

هذا ويمكن تلخيص مضمون الجولات الثماني السابقة بالإضافة إلى جولة مراكش من خلال الجدول (1-2) التالي:

الجدول (1-6) : جولات المفاوضات التجارية متعددة الأطراف

الجولة	التاريخ	موضوع التفاوض	عدد الدول المشاركة	نسبة تخفيض التعريفات
جنيف	1947	التعريفات الجمركية	23	63%
أنسي	1949	التعريفات الجمركية	13	63%

¹ - عبد الفتاح مراد ، موسوعة مصطلحات الجات ومنظمة التجارة العالمية، دار الكتب والوثائق المصرية ، 1999، ص 598.

توركواي	1951-1950	التعريفات الجمركية	38	%63
جنيف	1956-1952	التعريفات الجمركية	26	%63
دبلون	1961-1960	التعريفات الجمركية	26	%63
كنيدي	1967-1964	التعريفات الجمركية وإجراءات مكافحة الإغراق	62	%50
طوكيو	1979-1973	التعريفات الجمركية والقيود غير الجمركية، وإطار العلاقات التجارية	102	%33
أوروغواي	1993-1986	التعريفات الجمركية والقيود غير الجمركية وإدماج السلع الزراعية والمنسوجات والملابس الجاهزة والخدمات والتجارة المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية والتجارة المرتبطة بإجراءات الاستثمار	121	%40
إعلان مراكش	أفريل 1994	منظمة التجارة العالمية	124	

المصدر: محمد محمد علي إبراهيم، الجات: الآثار الاقتصادية للجات، مرجع سابق ص 2

المبحث الثاني: منظمة التجارة العالمية وريث الجات

إن ما يشهده العالم حالياً من تطورات اقتصادية متسارعة في ظل العولمة تجعلنا نعيش في عالم تتأثر فيه الدول إيجابياً وسلبياً بتلك التطورات.

فالعولمة جوانب متعددة منها الاقتصادي والمالي والسياسي والاجتماعي والثقافي، إلا أن ثمة إجماع على اعتبار أن الجانب الاقتصادي والمالي هو مركز عمليات العولمة ويتجسد هذا الجانب في مجموعة من التطورات الموضوعية التي برزت بشكل واضح في عقد التسعينات نتيجة لتعاظم دور الشركات الدولية و الاتجاه العالمي نحو تحرير التجارة العالمية وبروز الأسواق المالية العالمية، وقد يكون من الصعب تحديد حقبة معينة لمنشأة العولمة الاقتصادية، إلا أنه يمكن القول أن الإطار القانوني والتنظيمي للعولمة الاقتصادية ينشأ مع ميلاد منظمة التجارة العالمية OMC في يناير 1995، التي جاءت على خليفة الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة GATT وكوريث لها.

المطلب الأول: جوهر منظمة التجارة العالمية

الفرع الأول: التطور التاريخي لقيام منظمة التجارة العالمية

1- تعاريف:

لقد أعطيت عدة تعريف لمنظمة التجارة العالمية OMC والتي هي اختصار للعبارة الفرنسية (l'organisation mondiale du commerce) وهي كالتالي:

1- منظمة التجارة العالمية هي المؤسسة المسؤولة عن الإشراف على تنفيذ جميع الاتفاقيات متعددة الأطراف التي تم التفاوض بشأنها في جولة أوروغواي والتي سيشملها التفاوض مستقبلاً.

2- منظمة التجارة العالمية هي الأساس القانوني والمؤسسي للنظام التجاري المتعدد الأطراف وهي توفر الالتزامات التعاقدية الأساسية التي تحدد كيف تقوم الحكومات بصياغة وتطبيق قوانين وتعليمات التجارة المحلية وكذلك توفر المنظمة المنتدى الذي من خلاله تتطور العلاقات التجارية بين الدول من خلال الحوار والتفاوض.

3- منظمة التجارة العالمية، هي مؤسسة تقود العمليات التي تضمنتها اتفاقيات الجات، مستعملة في ذلك الحق القانوني في التفتيش على جميع الدول الأعضاء بهدف ضمان حرية التجارة العالمية ومحاربة أي سياسة حمائية، بحيث تصبح المنافسة هي القانون الحاكم في كل الأسواق العالمية.¹

4- منظمة التجارة العالمية، هي منظمة أنشئت في 1 يناير 1995 من خلال جولة أوروغواي، فهي من أهم النتائج المتوصل إليها في آخر جولة من الجولات المتعددة الأطراف المنعقدة تحت لواء GATT والتي تم المصادقة عليها في مراكش في 15 أبريل من عام 1994.²

5- منظمة التجارة العالمية هي عبارة عن نظام متكامل فمن جهة نجدها ممثلة في هيكل دائم مقره جنيف السويسرية، ومن جهة أخرى هي عبارة عن هيئة عدالة تعمل على إرساء العدل وذلك بحل الخلافات وفض المنازعات.

6- منظمة التجارة العالمية هي المنظمة العالمية الوحيدة المختصة بالقوانين الدولية المعنية بالتجارة ما بين الأمم، فمهمتها الأساسية هي ضمان انسياب التجارة بأكبر قدر من اليسر والحرية.³

¹ - السيد أحمد عبد الخالق، أحمد بديع بليح، تحرير التجارة العالمية في دول العالم النامي، الدار الجامعية، 2003، ص 25-26.

² - Brahim Guendouzi , Relation economiques internationales , Edition El maarifa, 1998 ,p84.

³ - Jean- Pierre Paulet , La Mondialisation , Edition Armandcolin, 2 éme édition, Paris, 2002,p32 .

2- تاريخ النشأة:

بعد أن وضعت الحرب العالمية الثانية أوزارها عام 1945، كان التوجه آنذاك أن يقوم النظام الاقتصادي العالمي على ثلاث ركائز مؤسسية جديدة ، تتمثل الأولى في إنشاء صندوق النقد الدولي، ليتولى إرساء قواعد النظامين المالي والنقدي ومعالجة عجز موازين المدفوعات، والبنك الدولي للإنشاء والتعمير ليقوم بمهمة التمويل التنموي وإعادة الإعمار، وأن يعهد إلى مؤسسة دولية ثالثة بمسؤولية تنظيم التجارة الدولية والعمل على تحريرها.

وقد تم بالفعل إعلان تأسيس الصندوق والبنك الدوليين في مؤتمر برتن وودز عام 1944، كما عقد عام 1947 ما عرف بمؤتمر هافانا، بهدف إرساء قواعد منظمة التجارة الدولية، وتحديد اختصاصها، إلا أن هذا الميثاق لم يكتب له النجاح لعدم تصديق الولايات المتحدة الأمريكية عليه، فهذه الأخيرة خرجت من الحرب العالمية الثانية بقاعدة إنتاجية ضخمة، وحسب وجهة نظرها فإن إنشاء منظمة للتجارة العالمية من شأنه التقليل من حجم الاستفادة من ضخامة إنتاجها، ذلك أن المنظمة تعني أن لكل دولة عضو صوت مساوي لبقية الأعضاء بغض النظر عن قوتها الاقتصادية والسياسية وبذلك سوف تتم المفاوضات في شكل جماعي أما الاتفاقيات المتعددة الأطراف وفقا لمبدأ سلعة مقابل سلعة أخرى، هي في صالح الو.م.أ حيث تتبج لها فرصة اختيار السلع التي تدخل ضمن نطاق الاتفاقية والسلع التي يتم إقصاؤها.

فالو.م.أ وأثناء مفاوضات هافانا، ومن اصل تحقيقها لهذا الهدف دعت على التفاوض في شكل اتفاقية متعددة الأطراف وليس في شكل منظمة موهمة بذلك بقية الدول بان هذه العملية مؤقتة إلى حين الانتهاء من التصديق على الميثاق والذي يتضمن إنشاء OMC.

وبالفعل بدأت الاتفاقيات في جنيف عام 1947 على أساس ثنائي بهدف تخفيض القيود الجمركية على السلع المتبادلة بين الدول المتفاوضة وفقا لمبدأ سلعة مقابل سلعة. ليتم بعد ذلك ، تجميع هذه الاتفاقيات الثنائية في إطار اتفاقية متعددة الأطراف عرفت باسم "الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة"، التي بدأت عملها كاتفاقية مؤقتة، إلى حين أن رفض الكونجرس الأمريكي في عام 1950¹ الموافقة على إنشاء OMC ، أصبحت اتفاقية دائمة، وبهذا نجد أن الو.م.أ قد نجحت في جعل GATT بديلا لـ OMC.

وبالرغم من نجاح اتفاقية الجات في تحقيق الكثير من الإنجازات التي أسهمت في تحرير بعض قطاعات التجارة الدولية ونموها، إلا أنها ظلت عاجزة على التأثير في أربعة جوانب أساسية وهي:

1- أولى تلك الجوانب القيود الغير الجمركية، حيث اقتصر نجاح الجات على تخفيض نسبي لمعدلات الرسم الجمركية.

¹ - محمد عمر حماد أبودوح ، منظمة التجارة العالمية واقتصاديات الدول النامية، الدار الجامعية، الإسكندرية ، 2003، ص20.

- 2- عدم إعطاء أهمية التجارة الدولية فيما بين البلدان النامية والصناعية، إذ بقيت الرسوم الجمركية للسلع ذات الأهمية التصديرية للبلدان النامية مرتفعة في بلدان الصناعية.
- 3- عدم إدراج سلع ذات أهمية تصديرية عالية للبلدان النامية في اتفاقيات الجات و إخضاعها لاتفاقية خاصة هي اتفاقية المنسوجات التي تعتمد على نظام القيود الكمية وهي وسيلة محرمة طبقا لمبادئ الجات، الأمر الذي حرم البلدان النامية للاستفادة من تحرير التجارة في سلع تتمتع فيها بأكثر ميزة نسبية حيث بلغ حجم تجارتها عام 1997 حوالي 450 بليون.
- 4- إخفاق اتفاقية الجات في تحقيق امتداد عملية التحرير إلى تجارة السلع الزراعية، ويعد هذا الموضوع من أهم الصعوبات التي حددت جولة أوروغواي بفشل ذريع قبل أن تتوصل الأطراف إلى حلول توفيقية.

لذلك جاءت منظمة التجارة العالمية إثر جولة أوروغواي لسد النقص الموجود في اتفاقية GATT، وذلك بإدراج قطاعات حيوية لأول مرة في نطاق صلاحيات هذه المنظمة الجديدة، وقد كان في طليعة ذلك القطاع الزراعي الذي بلغ حجم تجارته الدولية عام 1996 حوالي 1220 بليون دولار، وقطاع تجارة الخدمات الذي بلغت تجارته عام 1997 حوالي 2597 بليون دولار، إضافة على حقوق الملكية الفكرية والأنشطة التجارية ذات الصلة بالاستثمار.

وانطلاقاً من هذه الخليفة التاريخية الموجزة وما حققته جولة أوروغواي من نتائج ومنجزات شكلت النواة الأساسية والإطار المؤسسي لمنظمة التجارة العالمية.

فهذا الثالث المتشابه يؤكد على عولمة الاقتصاد العالمي، بما سيكون له من آثار بعيدة المدى على كافة الدول سواء المتقدمة أو النامية منها.

الفرع الثاني: مبادئ مهام وأهداف OMC

1- مبادئ منظمة التجارة العالمية:

تقوم منظمة التجارة العالمية على عدد من المبادئ استمدت أو ورثت جلها من اتفاقية GATT ونذكر منها: ¹

¹- أبسمان فيصل محبوب ، رؤية استشرافية لأثر منظمة التجارة العالمية على أداء المنشآت الصغيرة في الوطن العربي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر العدد2، 2003، ص51 - 50.

1-1: مبدأ عدم التمييز

ينطوي هذا المبدأ على عدم التمييز بين الدول الأعضاء في المنظمة أو منح رعاية خاصة لإحدى الدول على حساب الدول الأخرى، بحيث تتساوى كل الدول الأعضاء في ظروف المنافسة بالأسواق الدولية، فأى ميزة تجارية يمنحها بلد لبلد آخر يستفيد منها دون مطالبة الدول الأعضاء.

2-1: مبدأ المعاملة الوطنية

مضمونه، قيام الدول الأعضاء في المنظمة بمعاملة المنتجات المستوردة في الدول الأعضاء، وفق ما هو مطبق وسائد على المنتجات الوطنية المماثلة.

3-1: مبدأ الشفافية

ويقصد به توفير المعلومات للمستثمرين والمصدرين والمستوردين، حيث يتعين على الدولة أن تقوم بنشر جميع المعلومات وتوفيرها لكل من يطلبها وإنشاء مراكز استعلام يمكنها توفير الاستفسارات الضرورية التي يرغب المصدرين والمستوردين أو المستثمرين الحصول عليها وتزويد المنظمة بالسياسات الاقتصادية القائمة وإبلاغها بأي تعديلات تطرأ على هذه السياسات والإجراءات.

4-1: مبدأ المفاوضات التجارية

ويقصد به اعتبار منظمة التجارة العالمية هي الإطار التفاوضي المناسب لتنفيذ الأحكام أو تسوية المنازعات.

5-1: مبدأ حماية الصناعة الناشئة

تقر المنظمة بأن الدول الأعضاء، قد تحتاج إلى حماية الصناعة الناشئة ذات الحساسية في مواجهة المنافسة الحادة، ولكنها تشترط أن تكون هذه الحماية في حدودها الدنيا، وأن تقتصر على فرض الرسوم الجمركية المعقولة كما تشترط قواعد المنظمة تخفيض التعريفات الجمركية عموماً وتحديد سقفها العليا عند مستويات منخفضة لا يجوز زيادتها في المستقبل، مع التأكيد على ضرورة إزالة الحواجز الأخرى الغير جمركية.

6-1: مبدأ التبادلية

يقضي هذا المبدأ بضرورة قيام الدول الأعضاء بالاتفاقية بتحرير التجارة الدولية من القيود أو تخفيضها ولكن في إطار مفاوضات متعددة الأطراف تقوم على أساس التبادلية، بمعنى أن كل تخفيض في الحواجز الجمركية أو غير الجمركية لدولة ما، لا بد وأن يقابله تخفيض معادل في القيمة من الجانب

الآخر حتى تتعادل الفوائد التي تحصل عليها كل دولة وما تصل إليه المفاوضات في هذا الصدد يصبح ملزماً لكل الدول ولا يجوز بعده إجراء أي تعديل إلا بمفاوضات جديدة.

1-7: مبدأ إلغاء القيود الكمية

يقصد به إلغاء جميع القيود الكمية على الواردات والصادرات وتعويضها بفرض رسوم جمركية والجدير بالذكر هنا هو أن الدول عند انضمامها لـ OMC يتوجب عليها خفض الرسوم الجمركية وتحديدها ضمن جدول أو كشف يطلق عليه جدول الامتيازات أو الجداول الوطنية.

1-8: مبدأ المعاملة التجارية التفضيلية

أي منح الدول النامية علاقات تجارية تفضيلية مع الدول المتقدمة وذلك بهدف دعم خطط الدول النامية في التنمية الاقتصادية وزيادة حصيلتها من العملات الأجنبية.

2- مهام OMC:

لقد تم إنشاء منظمة التجارة العالمية في الأول من يناير 1995 لتقوم بالمهام التالية:¹

- 1- العمل على تسهيل عمليات تنفيذ وإدارة أعمال المنظمة والاتفاقيات المتعددة الأطراف وتوفير الإطار اللازم لذلك.
- 2- توفير مجالا ملائماً للتفاوض بين الدول الأعضاء بشأن العلاقات التجارية التي تضمنتها وتناولتها الاتفاقيات على النحو الذي يقرره المؤتمر الوزاري.
- 3- تشرف المنظمة على سير وثيقة التفاهم المتعلقة بالقواعد والإجراءات التي تنظم تسوية المنازعات.

4- العمل على إدارة آلية مراجعة السياسات التجارية.

5- التعاون والتنسيق مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي والوكالات التابعة بشأن وضع السياسات الاقتصادية.

3- أهداف OMC:

يمكن القول أن مجموعة الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها منظمة التجارة العالمية تدور حول هدف رئيسي، هو تحرير التجارة العالمية، لذلك نجدها ومن أجل الوصول إلى مبتغاها الأساسي هذا تسعى إلى تحقيق الأهداف التالية:

- 1- تحرير التجارة الدولية وتنظيم آلياتها ووضع قواعد التعامل بهدف إيجاد نظام تجاري دولي أكثر عدلاً وانفتاحاً.

¹ - عبد العزيز عبد الرحيم سليمان، التبادل التجاري، مرجع سابق، ص 149.

- 2- إزالته العوائق التي تحول دون تحرير المبادلات التجارية ومكافحة جميع أشكال وصور الحماية.
- 3- التأكيد على مبدأ عدم التمييز في العلاقات التجارية المتعددة الأطراف وتعزيز التجارة البيئية بين الدول الأعضاء.
- 4- توفير مناخ دولي ملائم للمنافسة العادلة.
- 5- تشجيع تدفق الاستثمارات وإيجاد فرض عمل جديدة.
- 6- تحقيق أكبر قدر من الشفافية في الأنظمة والقوانين ذات الصلة بالتجارة.
- 7- تسوية الخلافات التجارية في إطار هيئة تسوية المنازعات التجارية تحت إشراف المنظمة.
- 8- إتاحة الفرص لاندماج الدول النامية والأقل نمو في النظام التجاري المتعدد الأطراف.

الفرع الثالث: عضوية المنظمة

1- أنواع العضوية في المنظمة:

إن العضوية مفتوحة أمام كل الدول حيث تتعدد أنواعها:¹

1-1: العضوية الأصلية

وفقا للمادة (11) من الاتفاقية يكون الأعضاء الاصليون في منظمة التجارة العالمية هم أولئك الأطراف المتعاقدون في اتفاقية الجات 1947.

2-1: العضوية بالانضمام

والمقصود بذلك تلك الدول التي أصبحت عضوة في OMC بعد إنشائها، فهي تمنح وفقا للفقرة الأولى من المادة (12) للاتفاقية لكل دولة إذا استوفت الشروط التي اتفقت عليها مع المنظمة.

3-1: عضوية الدول الأقل نموا

على عكس الدول الأخرى التي يوضع أمامها شروط وجب عليها تحقيقها لتنضم للمنظمة، فإن الدول الأقل نموا والمُعترف بها من جانب الأمم المتحدة تسهل أمامها عملية الانضمام، حيث تقدم تنازلات وتعهيدات. إلا في الحدود التي تتفق مع مرحلة تنميتها واحتياجاتها المالية والتجارية، وذلك وفقا للفقرة الثانية من المادة (11) من الاتفاقية.

2- شروط الانضمام لـ OMC:

هناك ثلاث متطلبات وجب تحقيقها للظفر بعضوية المنظمة وهي كالتالي:¹

¹ - مصطفى سلامة حسين، المنظمات الدولية، الدار الجامعية، بيروت، 1989، ص 370.

1-2: تقديم جدول تنازلات في التعريف الجمركية

تتطلب منظمة التجارة العالمية على الدولة الراغبة في الانضمام إليها، تقديم جدول للتنازلات يحتوي على تعريفات جمركية تشكل التزامات لا يمكن رفعها إلا في حالات خاصة.

2-2: تقديم جداول الالتزامات في الخدمات

تقدم الدولة جدولاً بالالتزامات التي ستتبعها في قطاع الخدمات يشتمل على قائمة بالحوافز والشروط التي تعترض القطاعات والنشاطات المهنية الخدماتية، وتسمح اتفاقية GATS للدول النامية باستثناء قطاعات معينة من التحرير بعدم إدراجها في جدول الالتزامات، بالإضافة إلى سماحها على الإبقاء على الإجراءات المخالفة لمبدأ المعاملة الوطنية والدخول إلى الأسواق.

2-3: الالتزام باتفاقية منظمة التجارة العالمية

بعد أن يقوم البلد الراغب في الانضمام بتقديم جداول التنازلات في السلع وجداول الالتزامات في الخدمات، فإنه يوقع على بروتوكول الانضمام للمنظمة، يشمل هذا الأخير على الموافقة على تطبيقه والالتزام بسائر اتفاقيات OMC .

3- خطوات الانضمام:

لكي تتمكن أي دولة راغبة في الانضمام إلى المنظمة عليها تتبع الخطوات التالية:²

1-3: تقديم طلب الانضمام

تقوم الدولة الراغبة في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة بتقديم طلب فحواه الرغبة في الانضمام، ليحصل بعدها على صفة عضو مراقب.

2-3: تحضير المذكرة الخاصة بنظام التجارة الخارجية

في هذه المرحلة تقدم الدول الراغبة في الانضمام مذكرة تذكر فيها أهداف نظام تجارتها الخارجية، وعلاقاتها بأهداف المنظمة، مع شرح حالة اقتصادها القومي وسياساتها الاقتصادية.

3-3: اجتماعات فريق العمل وجولات الأسئلة والأجوبة

يقوم فريق العمل المشكل من طرف المنظمة بمراجعة المذكرة الخاصة بنظام التجارة الخارجية للدول المعنية، وذلك بهدف التأكد من مطابقة قوانينها مع متطلبات المنظمة عند الانضمام،

¹ - سمير اللقمانى ، منظمة التجارة العالمية أثارها السلبية والإيجابية على أعمالنا الحالية والمستقبلية بالدول الخليجية والعربية، دار الحامد للطباعة والنشر، الطبعة الأولى الرياض، 2004، ص55.

² - المرسى السيد حجازي ، منظمة التجارة العالمية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001 ، ص 103-105.

كما يقوم فريق عمل المنظمة في هذه المرحلة بتقديم أسئلة مكتوبة للدولة المعنية كما يتلقى في المقابل إجابات مكتوبة متعلقة بالمذكرة المقدمة.

3-4: المفاوضات الثنائية ومتعددة الأطراف

في هذه المرحلة تبدأ المفاوضات المتعلقة بالدخول إلى أسواق السلع و الخدمات وتحديد مستوى الدعم للقطاع الزراعي، وعادة ما تتمثل مطالب الدول الأعضاء في تخفيض معدلات التعريفات الجمركية أو مستوى الدعم الزراعي أو تحرير قطاعات أو أنشطة خدمية معينة.

ثم بعد ذلك تقوم الدولة بتقديم الجداول الخاصة بالتنازلات في السلع والأخرى الخاصة بالالتزامات في الخدمات .

3-5: اختتام المفاوضات وتوقيع بروتوكول الانضمام

يقوم فريق العمل خلال هذه المرحلة بتقديم توصيات للمجلس العام أو المؤتمر الوزاري ويتم إرفاق جداول السلع والخدمات وغيرها مع بروتوكول الانضمام، وتقبل العضوية بموافقة ثلثي الأعضاء، لكن العرف جعل هذه الموافقة بالإجماع، ويدخل الاتفاق حيز التنفيذ بعد 30 يوما من توقيعه.

المطلب الثاني: الاختلاف بين GATT و OMC

لقد جاءت منظمة التجارة العالمية في الأول من يناير من عام 1995 لتحل محل الجات ومن الطبيعي أن يتواجد اختلاف بين المنظمة والاتفاقية العامة ويمكن إيجاز نقاط الاختلاف بين GATT و OMC في الآتي:¹

1- لم تحتاج اتفاقيات GATT إلى تصديق من طرف المجالس التشريعية للدول الأعضاء، بينما نجد أن اتفاقيات OMC تنص على وجوب ذلك، وهذا ما يعطي اتفاقيات هذه الأخيرة طابعا و أساسا قانونيا.

2- كانت قواعد تطبيق بصورة مؤقتة بينما نجد أن قواعد منظمة التجارة العالمية تطبق بصورة شاملة ودائمة.

3- لم يكن للجات شخصية معنوية ولم تعتبر أطرافها دولا أعضاء بل أطراف متعاقدة، وذلك انطلاقا من كونها مجرد نص قانوني، في حين أن الدول المنظمة إلى OMC تنطبق عليها صفة العضوية وذلك انطلاقا من كونها منظمة متكاملة لها شخصية معنوية.

¹ - المراسي السيد حجازي ، منظمة التجارة العالمية ، مرجع سابق ، ص 37-38.

4- اقتصرت مفاوضات الجات علي السلع بينما OMC تناولت موضوعات جديدة .فبالإضافة إلى السلع هناك الخدمات والملكية الفكرية .

5- جهاز تسوية النزاعات في المنظمة ،جهاز دائم يعمل بشكل تلقائي وبصورة أسرع عما كان موجودا في الجات ،كما توفرت اتفاقيات OMC علي السبل التي من شأنها التنفيذ الفوري لقرارات جهاز تسوية المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء.

6- لقد تم في منظمة التجارة العالمية وضع مقاييس للسلع والخدمات التي يتم تداولها، عرفت هذه المقاييس باسم نظام الجودة ،والذي يهدف إلى رفع الجودة والدفاع عن المستهلك ،وذلك بعد اعتماد أساس منظمة للمعايير الدولية ، المعروفة باسم "الإيزو" فهذا الأخير ما هو إلا نظام للجودة الشاملة، فالغاية منه رفع نوعية الصناعة وحماية المستهلك وضمان إيجاد أسواق للمنتجات سواء في الأسواق المحلية أو الدولة.

المبحث الثالث :الدول العربية ومنظمة التجارة العالمية.

إن العالم الإسلامي يواجه في مطلع هذا القرن بنية اقتصادية دولية تتسم بتغيرات جوهرية ومتسارعة تفرضها عولمة العلاقات الاقتصادية وتنامي الشركات العابرة للقارات واندماجها، والطفرة في ميدان العلم والتكنولوجيا وانعكاس ذلك علي طبيعة الأسواق والهياكل الإنتاجية وطابع التجارة الدولية .

وحيث أن إنشاء منظمة التجارة العالمية يهدف إلى إعادة صياغة العلاقات الاقتصادية الدولية وتحرير التجارة الدولية وتخفيض الحواجز التي كانت تقف في وجه التدفقات السلعية والمالية وإن ذلك سيكون له أبعاد الأثر في تشكيل اتجاهات البنية الاقتصادية في أقطار العالم العربي ،سواء انضمت هذه الأقطار إلى منظمة التجارة العالمية أو لازالت تقع خارجها.

المطلب الأول : الآثار السلبية لمنظمة التجارة العالمية على الدول العربية:

يمكن تلخيص مجموعة الآثار السلبية التي من شأنها أن تلحق بالدول العربية في النقاط

التالية:

1-ارتفاع أسعار الواردات العربية من المواد الغذائية ،فمن تقليص المساعدات وخفض الدعم الزراعي في دول الشمال اضطر المزارعون في أوروبا و الو.م.أ و اليابان لرفع أسعار منتوجاتهم .وهذا ما أثار قلق الدول العربية المستوردة للغذاء وذلك بسبب زيادة أسعار السلع الغذائية باعتبار أغلبية وارداتها تتشكل من السلع الغذائية.

2- إن فتح الأسواق المحلية وتخفيض الرسوم الجمركية في الدول العربية أمام السلع الآتية من الدول المتطورة من شأنه يؤدي إلى التأثير سلبيا علي قطاع الصناعة المتواضع في الدول العربية التي لا تستطيع حماية السلع المصنعة محليا ومواجهة السلع الآتية من أوروبا أو الو.م.أ أو اليابان ذات الجودة العالية ،فالمنتجات المحلية لا تستطيع الوقوف في وجه منافسة السلع الأجنبية هذا من جهة ومن جهة أخرى طبيعية الأفراد في الدول العربية والدين يرون الجودة في كل ما هو أجنبي.

3- تهدف منظمة التجارة العالمية ،إلى تحرير التجارة العالمية من كافة الحواجز التي تقف في وجهها ، وهذا يعني إزالة الرسوم الجمركية تدريجيا ومن منطلق أن هناك من الدول العربية التي مازالت تعتمد علي حصيلة الرسوم الجمركية كمورد مهم من موارد الخزينة العامة الذي سيتحمل لتغطية نفقاتها العمومية، فإن العضوية تحتم عليها السعي إلى والعمل على تطوير مصادر بديلة لتغطية نفقاتها العمومية.

4- كما سبق وأن أشرت، فانه من بين الآثار السلبية ل OMC على الدول العربية عدم مقدرة المنتج العربي علي منافسة المنتج المستورد .وهذا ما سوف يكون له آثار سلبية علي قطاع الصناعة العربية، فالمؤسسة في هذه الحالة يكون من بين الخيارات أمامها لمواجهة الوضعية المزرية التي تكون فيها نتيجة للمنافسة الأجنبية هو تصريف العمال وهذا ما يساهم في زيادة معدلات البطالة.¹

5- إن تحرير التجارة الدولية من شأنه أن يؤدي إلى صعوبات كثيرة ،ستقف أمام صناعة البتروكيماويات العربية ،والتي مازالت في طور النمو وذلك لارتفاع درجة المنافسة العالمية ،كما أن الصناعة الكيماوية العربية ستتأثر سبب ارتفاع تكلفة الواردات العربية منها ،ودلك لعدم كفاية المنتجات العربية منها للأسواق المحلية.²

6- إن تحرير قطاع الخدمات عالميا لن يعود على الدول العربية بفائدة ،ونقصد بذلك البنوك والتأمين و النقل و السياحة والاستشارات والمحاسبة وما إلى ذلك لان الدول العربية تعتبر مستورد صاف للخدمات ، حتى أنها تعاني من عجز في ميزان خدماتها.³

المطلب الثاني :آثار OMC الإيجابية علي الدول العربية :

إن لمنظمة التجارة العالمية آثار إيجابية إلى جانب تلك السلبية علي الدول العربية نوجزها في

الآتي:

¹ - عادل احمد حشيش ،العلاقات الاقتصادية الدولية ، دار الجامعة الجديدة ،الإسكندرية ، 2000 ص332.

² - ياسر زغيب ، اتفاقية الغات بين النشأة والتطور والأهداف :منافع ومخاطر، دار الندي ،بيروت ، 1999،ص61.

³ - عاطف السيد ، الجات والعام الثالث ، مرجع سابق ، ص184.

- 1- إن تحرير التجارة الدولية سوف يؤدي إلى انتعاش الاقتصاد العالمي، ومن شأنه زيادة النمو الاقتصادي، رفع الطلب على مختلف أنواع السلع والخدمات الأمر الذي يؤدي إنعاش الاقتصاديات العربية ونموها ففي هذا السياق تشير تقديرات منظمة التجارة العالمية إلى أن التطبيق الكامل للاتفاقيات الجات ، بحلول عام 2005 سوف يؤدي إلى زيادة حجم التجارة الدولية بما قيمته 500 بليون \$ سنويا مع العلم بأن حجم المبادلات التجارية 1997 بلغ 13,3 تريليون\$.
- 2- زيادة فرص النفاذ للأسواق الخارجية نتيجة لإلغاء الرسوم أو تخفيضها وإزالة العوائق التي تواجه صادرات الدول العربية.
- 3- تكثيف الاستفادة من المزايا النسبية التي تتمتع بها الكثير من البلدان العربية في العديد من السلع كالمنسوجات والملابس والمنتجات الزراعية و البتروكيمياوية .
- 4- مكافحة الإغراق في التجارة الدولية الأمر الذي يتيح فرصة أكبر لتسويق الإنتاج المحلي دون ضغوط أو منافسة غير عادلة.
- 5- يؤدي تطبيق الاتفاقية المتعلقة بالاستثمار إلى تهيئة الظروف لجذب التدفقات الاستثمارية .
- 6- تسهم الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات GATS في رفع كفاءة أداء هذا القطاع في الدول العربية، وخفض تكاليفه لصالح المستهلك، وتجدر الإشارة في هذا السياق إلى أن قطاع الخدمات يكتسب أهمية متزايدة في الاقتصاد الدولي حيث يمثل في المتوسط نحو 40% من الناتج الإجمالي العالمي .
- 7- أن فتح أسواق الدول الصناعية أمام السلع الزراعية للدول العربية سيساعدها على تحسين نوعية الإنتاج بحيث يصبح مطابقا للمواصفات القياسية المعتمدة والتي تطلبها تلك الأسواق، وهذا ما سوق يؤدي إلى تحسين كفاءة الإنتاج بحيث يصبح ذو جودة ونوعية ، و خالي من أي نوع من أنواع الغش التجاري .
- 8- إن تحرير التجارة الدولية وبالتالي الأسواق العالمية دافع كافي للدول العربية لان توجد مدخراتها وطاقاتها لتنمية قطاع التصدير فيها و يرفع من كفاءة ، خاصة و أن هناك من الدول العربية ما تعتمد أغلبية صادراتها على المحروقات كالجزائر مثلا.¹
- 9- إن حصول زيادة في إنتاج الدول العربية وتحسينه وفتح الأسواق العالمية أمامه من شأنه أن يحسن من موازن مدفوعاتها ، وهذا ما يمكنها من استرداد ما يلزمها من وسائل الإنتاج و السلع الاستهلاكية و ذلك بدون أن يشكل أي ضغط على اقتصادياتها.

¹ - ياسر زغيب ، اتفاقية الجات بين النشأة والتطور والأهداف : منافع ومخاطر، مرجع السابق ، ص72.

10- إن رفع الدعم السلع الزراعية في الدول المتقدمة يمكن الدول العربية من الدخول إلى الأسواق العالمية وتصريف إنتاجها بأسعار منافسة لأسعار سلع دول الشمال ،ذلك أن كلفة الإنتاج لهذه السلع في الدول العربية أقل منها في الدول الصناعية المتقدمة وذلك بسبب رخص اليد العاملة وانخفاض تكلفة بعض الخدمات المتوفرة في تلك الدول.¹

المطلب الثالث : إستراتيجية مواجهة آثار OMC السلبية:

إذا ما تأملنا آثار النظام الاقتصادي العالمي الجديد بزعامة منظمة التجارة العالمية علي الاقتصاديات العربية ، نجد أنه لا يدعوا لليأس أو العجز ، بل يجب علي الدول العربية أن تنظر إليه علي انه تحدي أو رهان وجب علي الدول العربية كسبه. و يمكن القول في هذا السياق أن مستقبل الاقتصاديات العربية في ظل منظمة التجارة العالمية يتوقف علي مدي توفير المناخ السياسي الملائم الضروري لقيام تنمية اقتصادية متواصلة، وعلي ضروري وجود تكمل اقتصادي عربي يمكن من خلاله التعايش مع متطلبات الألفية الثالثة.

وبناء على هذا يمكن القول أنه علي الدول العربية إجراء مجموعة من التحولات للتعايش مع قواعد النظام العالمي الجديد نوجزها في الآتي:

- 1- إقامة منطقة عربية تجارية حرة ، ولعله ما يبعث علي التفاؤل هو ذلك القرار رقم 197 و المجلس عن القمة العربية في 1996/06/23 ، و المتعلق بتكليف المجلس الاقتصادي والاجتماعي في جامعة الدول العربية باتخاذ كافة الإجراءات والتدابير اللازمة للتعجيل بإقامة
- 2- منطقة التجارة العربية الحرة ، المبنية علي أساس التحرير الكامل للتجارة العربية من تلك الرسوم سواء الجمركية أو غير الجمركية ، وتأمين المناخ المناسب الذي من شأنه أن يؤدي إلى نمو متزايدة للتجارة العربية البينية.
- 3- العمل علي تنبئ إستراتيجية للإنتاج من أجل تصدير في المنطقة العربية ، حيث تقوم هذه الأخيرة علي تخصص كل دولة من الدول العربية في إنتاج السلع و الخدمات التي تتمتع فيها بميزة نسبة تنافسية فهذه الإستراتيجية من شأنها أن تجعل الاقتصاديات العربية متكاملة ، حيث كل اقتصاد يكمل الآخر و ليس اقتصاديات تنافسية ،هذا مع بعضها البعض أما على الصعيد الخارجي ، جعل الاقتصاديات العربية على درجة عالية من التنافسية على الإقتصاديات الخارجية.
- 4- الإسراع بعملية الخصخصة ودعم و تشجيع القطاع الخاص .

¹ ياسر زغيب ، اتفاقية الغات بين النشأة و التطور و الأهداف : منافع و مخاطر، مرجع سابق ص72.

- 5- إنشاء بنك التنمية العربية ،مهمته العمل علي مساندة الدول ومساعدتها في عملية إعادة هيكلتها، وإقامة المشروعات التي تخدم هذا الاتجاه ،كما أنه يعمل علي تقوية البنية الأساسية العربية ،وتقوية قاعدة للبحث العلمي العربي من شأنها المساعدة في تطوير الصناعة والزراعة العربية.
- 6- وضع إستراتيجية عربية ملائمة للتعامل مع الشركات متعددة الجنسيات فعلى الدول العربية عدم إهمال أو التغافل عن الدور الهام الذي تلعبه الشركات متعددة الجنسيات ،بل وأكثر من ذلك يجب عليها تمثين العلاقة وتعميق التعاقد مع هذه الشركات بالشكل الذي يحقق المصالح العربية.
- 7- بناء قاعدة تكنولوجيا عربية مواكبة لتلك الموجودة في الخارج ، وهذا الأمر يتطلب تعاون مراكز البحوث العلمية و التكنولوجيا العربية وعملها علي تكوين قاعدة تكنولوجية عربية على درجة عالية من التماسك والتنسيق من شأنها أن تؤدي إلى إختراعات عربية مشتركة.¹
- 8- لا بد على الدولة العربية من السعي بكل إرادة وعزم إلى دعم وتنويع السوق العربية المشتركة لتشمل كل دول العالم العربي ،من أجل تحقيق المصالح العربية المشتركة .
- 9- جذب وتشجيع و المشروعات الاستثمارية العربية في مختلف الدول العربية وذلك في مجالات أساسية مثل الأدوية والحديد و البتروكيماويات.
- 10- العمل على تطوير الأسواق المالية ،بإنشاء هيئات رقابة مالية قوية ، وإقامة بورصات حديثة لإدارة الاستثمار وإصدار صناديق الاستثمار المشترك ،و غيرها من الأدوات المالية الحديثة .
- 11- تشجيع البنوك العربية علي تطوير أعمالها و تحسين خدماتها لترتقي إلى مستوى المنافسة الأجنبية ، وخلق نوع من التعاون بين المصارف العربية ، وجعل هذا الهدف الأخير مركز ثقل في إستراتيجية التنمية العربية.
- 12- إقامة مركز عربي دولي دائم للإعلام و توفير المعلومات التجارية التي تلقي الضوء على المنتجات العربية سواء السلعية أو الخدمية .
- 13- تكوين الإطارات العاملة بالمؤسسات والشركات العربية وتنمية قدراتها الإدارية للرقى بمستوى المؤسسات العربية ، وجعلها قادرة علي الوقوف في وجه المنافسة الأجنبية.²

¹ - عبد المطلب عبد الحميد ، النظام الاقتصادي العالمي الجديد و أفاق المستقبلية بعد أحداث 11سبتمبر، مرجع سابق ، ص255-256.

² - عاطف السيد ، الجات والعالم الثالث، مرجع سابق، ص 285 - 286.

خلاصة :

تعرفنا خلال هذا الفصل بداية على الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة، هذه الاتفاقية التي كانت من المفروض أن تكون منظمة للتجارة العالمية، لكن ومع تواجد بعض العوامل وأهمها عدم موافقة الولايات المتحدة الأمريكية على فكرة المنظمة، أجهضت عملية إنشاء هذه الأخيرة لتحل محلها ما عرفت باسم الاتفاقية العامة للتعريفات و التجارة GATT و التي مرت بثمانى جولات من المفاوضات ، كان آخرها جولة أوروجواي التي تمخض عنها إنشاء منظمة التجارة العالمية والتي بدأت عملها في الأول من يناير من عام 1995، هذه الأخيرة كانت بمثابة الوريث الوحيد للجات ، حيث حملت نفس مبادئها و أفكارها فقد جاءت هذه المنظمة لتكمل المسيرة التي بدأتها الاتفاقية العامة للتعريفات و التجارة بالإضافة إلى أنها تبنت موضوعات جديدة لم يسبق للجات أن نظرت فيها مثل التجارة في الخدمات وحقوق الملكية الفكرية ، وكأي مؤسسة دولية كان لمنظمة التجارة العالمية من يناصرها ومن ينتقدها فمناصرو هذا المنظمة يرون أنها أداة لتوسعة فرص النمو الاقتصادي وخلق فرص عمل جديدة، وأنها تحول دون تهميش الدول المتخلفة بواسطة تعزيز التجارة الحرة العالمية ، أما منتقدها فينظرون إليها على أنها منتدى للأغنياء ، وان منافعها تعود على الدول الثرية أكثر من الدول الفقيرة. هذا وقد طالت آثار هذه المنظمة جميع الدول سواء تلك التي انضمت إليها أو التي لم تفعل ذلك ، وما يهمنا نحن هو آثار منظمة التجارة العالمية على الدول العربية ، فقد كان لهذا المنظمة سلبية وأخرى ايجابية على الدول العربية، فمن بين الآثار الايجابية إزالة تلك العوائق التي كانت تحول دون نفاذ المنتجات العربية للأسواق العالمية ، أما السلبية منها ، فأهمها زيادة أسعار الواردات العربية من السلع الغذائية بسبب رفع الدعم الذي كانت تقدمه الدول المتقدمة لمزارعيها .

و أمام هذا وفي ضوء عولمة النظام الاقتصادي العالمي كان على الدول العربية أن تتبنى إستراتيجية يمكنها من خلالها مواجهة آثار منظمة التجارة العالمية على اقتصادياتها ، أهم فروعها إقامة منطقة تجارة حرة عربية من شأنها زيادة التعاون و التكامل بين الدول العربية.

الفصل السابع:
تقنيات تمويل
التجارة الخارجية

مقدمة:

تلعب التجارة الدولية دوراً هاماً في معظم الاقتصادات الدولية حيث توفر للاقتصاد ما يحتاج إليه من سلع و خدمات غير متوفرة محلياً ، من خلال نشاط الاستيراد و في نفس الوقت تمكنه من التخلص مما لديه من فائض من السلع و الخدمات المختلفة من خلال نشاط التصدير . فالتجارة الخارجية بمثابة القوة الدافعة للتنمية الاقتصادية و الشريان الأساسي الذي يربط بين الدول المختلفة .

فتوسع العلاقات التجارية بين مختلف الدول ، أدى إلى تعقد العمليات التجارية و زيادة مخاطرها، مما تطلب ضرورة تدخل الهيئات المالية و خاصة البنوك ، من أجل ضمان السير الحسن لهذه العلاقات، و تمويل العمليات التجارية (من خلال مجموعة من التقنيات و الأدوات). و هنا يبرز دور البنوك في تمويل العمليات التجارية خاصة منها الخارجية، مما دفعها إلى تطوير و استحداث تقنيات جديدة للتعامل حتى تكون حافزاً لا حاجزاً في إطار هذه التعاملات.

المبحث الأول: تمويل الواردات (التمويل القصير الأجل)

المطلب الأول: الإعتماد المستندي

إنّ عمليات التمويل و الدفع في ظل التجارة الخارجية تتطلب وسائل دفع أكثر ضمان وثقة بالنسبة للمصدر والمستورد، وإزالة شكوك كل منهما و ذلك يمكن أن يتحقق من خلال الاعتماد المستندي. فالاعتماد المستندي يمثل أحسن وأضمن وسائل الدفع الحديثة، حيث تستعمل هذه التقنية عن طريق فتح اعتمادات مستندية لدى البنك وذلك لتعذر سداد قيمة البضاعة نقداً حتى ولو كان السداد ممكناً بالنسبة للمستورد، فهذا لا يمنع أنه يخشى أن لا يوفي المصدر بالتزاماته، وهذا ما يجعله يلجأ إليه لتجنب المخاطر الناجمة عن عدم الالتزام بالاتفاق.

أولاً : ماهية الاعتماد المستندي:

1- تعريف الاعتماد المستندي:

للاعتماد المستندي مفاهيم عديدة نذكر منها :

✓ هو ترتيب مصرفي بين بنكين أو أكثر في شكل تعهد مكتوب، تقوم فيه البنوك بإصدار الاعتماد المستندي بناءً على تعليمات عملائها و تلتزم بموجبه البنوك القابلة له و المتداخلة فيه بالدفع إلى

المستفيدين من هذه الاعتمادات مقابل مستندات شحن أو مستندات تنفيذ و أداء خدمات منصوص عليها بالاعتمادات ، و مطابقة تماما لشروطها أو قبول كمبيالات مستندية مرتبطة بهذه الاعتمادات ، أو تداول مستندات شحن مطابقة لشروط هذه الاعتمادات.¹

✓ هو عبارة عن وثيقة مصرفية يرسلها البنك بناء على طلب زبونه إلى بنك آخر في الخارج و هو يلي مباشرة عقد البيع بين المصدر و المستورد ، يتعهد فيها بنك هذا الأخير بتسديد ثمن الصفقة للمصدر الأجنبي إذا قام المصدر فعلا بتجهيز البضاعة ، و بتسليم الثمن في بلده من بنك موجود في بلده ، و هكذا يتوسط بنكان اثنان في بلدين مختلفين بين شخصين اثنين ، في بلدين مختلفين ، في تسديد القيمة المتفق عليها بين الشخصين عن بضاعة يجهزها أحدهما للآخر.²

✓ هو تعهد كتابي صادر من مصرف بناء على طلب المستورد بضائع لصالح مصدرها يتعهد فيه المصرف بدفع أو قبول كمبيالات مسحوبة عليه في حدود مبلغ معين و لغاية أجل محدد مقابل استلامه مستندات الشحن طبقا لشروط الاعتماد و التي تظهر شحن بضاعة معينة بمواصفات و أسعار محددة.³

✓ هو تعهد مكتوب من بنك يسمى البنك المصدر، و ذلك بناء على طلب من عميله (المستورد أو المشتري) مقدم الطلب أو الأمر و بالمطابقة لتعليماته ، يستهدف القيام بالوفاء بالدفع في حدود مبلغ معين ، خلال فترة معينة و نظير مستندات مشترطة و هذه المستندات تتضمن تلك التي تتطلبها الأغراض التجارية أو الرسمية لصالح شخص آخر يسمى المستفيد (المصدر).⁴

من خلال ما سبق يمكن القول بأن الاعتماد المستندي يمثل في جوهره عملية بنكية:

- يقوم من خلالها البنك بدور الوسيط الملزم المطمئن لكل من البائع و المشتري.
- تساعد على بناء الثقة المفقودة بين المصدر و المستورد .
- تكون مرتبطة بالمستندات فقط و ليس بالبضاعة.
- تكون فيها البنوك الموكلة بعملية الاستيراد مقيدة بالعمليات المنصوص عليها في الاعتماد.

2- مبادئ الاعتماد المستندي:

يقوم الاعتماد المستندي على مجموعة من المبادئ يمكن إدراجها فيما يلي⁵ :

- وجود أربعة أطراف لعقد الاعتماد المستندي و هم الأطراف الأساسية: البائع ، المشتري ، البنك فاعل الاعتماد و البنك مبلغ الاعتماد .

¹ - أحمد غنيم الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي، أضواء على الجوانب النظرية و النواحي التطبيقية، الطبعة السابعة، 2003، ص 10.

² - شاكور القزويني ، محاضرات في اقتصاد البنوك ، الدار الجامعية، 1993، ص 103.

³ - صلاح الدين حسن السيسى ، قضايا مصرفية معاصرة، دار الفكر العربي، الطبعة الأولى، 2004، ص 205.

⁴ - علي جمال الدين عوض ، الاعتمادات المستندية، دار النهضة العربية، مطبعة جامعة القاهرة و الكتاب الجامعي، 1993، ص 07.

⁵ - فيصل محمود مصطفى النعيمات ، مسؤولية البنوك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2005، ص 33- ص 39.

- الاستقلالية عن العقود التجارية التي نشأ الاعتماد المستندي في إطارها و هذه العقود بشكل رئيسي هي عقد البيع و عقد فتح الاعتماد ، و يقصد بالاستقلال في الاعتماد أن يكون الحق الذي ينشأ للمستفيد من خطاب الاعتماد حقا أصليا و قائما بذاته و مستقلا عن العلاقات القانونية التي تربط العميل بالمستفيد (عقد البيع) أو التي تربط العميل الأمر بالبنك (عقد فتح الاعتماد).
- التعامل بالمستندات فقط: و هذا المبدأ يعني أن العبرة في تنفيذ البائع لالتزاماته اتجاه البنك المتعهد (البنك المصدر) هي في تقديم المستندات المطلوبة بموجب الاعتماد و موافقة لشروطه و بنوده ، و أن هذه الميزة هي التي تحقق الغاية و الهدف المطلوبين من الاعتماد المستندي، و هكذا فإن مراكز الأطراف في الاعتماد تتحدد بالنظر للمستندات وحدها لا بالنظر للبضاعة التي تمثلها هذه المستندات.
- الأخذ بعين الاعتبار شروط الاعتماد المستندي: فالبنوك بغض النظر عن شروط العقد التجاري بين البائع و المشتري ، فإنها تأخذ بعين الاعتبار الشروط المشار إليها في طلب المشتري لفتح الاعتماد ، و البنك لا يراجع و لا يراقب إلا المستندات و الشروط المحددة بطلب فتح الاعتماد .
- المزج بين الضمان و الائتمان: فتخصص الاعتماد المستندي قائم على توفير الأمان و الائتمان لكل من المصدر و المستورد .

3- وظائف الاعتماد المستندي:

يخلق الاعتماد المستندي التوازن بين مصالح طرفي العقد و هو بذلك يحقق وظيفتين هامتين : الأولى انه أداة وفاء و الثانية انه أداة ائتمان بالإضافة إلى وظائف أخرى¹:

- **الاعتماد المستندي كأداة وفاء :** نظرا للمسافة التي تفصل البائع و المشتري في عقود التجارة الدولية ، و كون أحدهما لا يعرف الآخر غالبا ، فإن البائع المصدر لا يكون على استعداد لشحن البضاعة ، قبل دفع الثمن أو الحصول على الوسائل التي تضمن دفعه مستقبلا من طرف المشتري ، فقد يماطل هذا الأخير في دفع ثمن البضاعة بعد وصولها ، أو قد يثير منازعات تتعلق بعدم مطابقة البضاعة لشروط البيع ، و بالمقابل لا يكون المشتري على استعداد لدفع ثمن البضاعة قبل استلامها أو استلام المستندات الممثلة لها ، لأنه قد يدفع ثمن البضاعة و تصل البضاعة على خلاف اتفاقية البيع ، أو قد لا يتم شحن البضاعة أصلا .
- و بالتالي و أمام التعارض في المصالح ، فإن الاعتماد المستندي يوازن بين مصلحة كل من البائع و المشتري و ذلك بأن يتعهد البنك ببناء على طلب عميله بأن يدفع للمستفيد لقاء تقديم مستندات معينة

¹ - فيصل محمود مصطفى النعيمات ، مسؤولية البنوك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي، مرجع سابق، ص 24 - 29.

يتفق البنك و العميل على شروطها ، و ذلك في خطاب الاعتماد ، و بذلك يضمن البائع استلام الثمن بمجرد تقديم المستندات التي تدل على شحن البضاعة و يطمئن المشتري على وصول البضاعة المتفق عليها إذا دفع ثمنها و ذلك عن طريق استلام المستندات التي تثبت شحن البضاعة و بالمواصفات المتفق عليها .

و بهذا فإن الاعتماد المستندي يحقق وظيفة لا تقوم بها وسائل الوفاء التقليدية ، كما لا يجبر المستورد على دفع كامل قيمة البضاعة قبل استلامه للمستندات و بالمقابل يدفع نسبة مئوية كتأمين نقدي بموجب الاتفاق بينه و بين البنك المصدر ، أو بموجب تعليمات السلطة النقدية في بلده .

➤ **الاعتماد المستندي كأداة ائتمان:** بالإضافة إلى أن الاعتماد المستندي يقوم بوظيفة وفاء، فإنه كذلك يعتبر أداة ائتمان لكل من البائع و المشتري على حد سواء.

▪ **بالنسبة للبائع:** يستطيع المستفيد من خلال إبرازه لخطاب الاعتماد أمام المتعاملين معه أن يحصل على ثقتهم ، و بالتالي يطمئنون على ضمان استرجاع حقوقهم في حالة تزويد البائع بما يحتاجه لتنفيذ الصفقة ، و من جهة أخرى قد لا يكون المستفيد منتجا للبضاعة فبالتالي يستطيع أن يحصل على البضاعة من مورد معين و ذلك من خلال تحويل حقوقه في الاعتماد لصالح هذا المورد ، عن طريق اتفاه مع المشتري أن يمنح له هذا الأخير اعتماد قابل للتحويل .

▪ **بالنسبة للمشتري:** يستطيع المشتري من خلال حيابة المستندات أن يتصرف بها بالبيع أو الرهن حتى قبل وصول البضاعة ، لأن حيابة هذه المستندات تمثل حيابة البضاعة ذاتها، و بالتالي يتيح الاعتماد للمستورد (المشتري) الحصول على التسهيلات اللازمة لتسويق بضاعته تمهيدا لتسديد ثمنها إضافة إلى التسهيلات الممنوحة له من قبل و التي تعفيه من دفع كامل قيمة البضاعة و إذا كان الاعتماد المستندي مؤجل الدفع ، فإن المشتري يستطيع استثمار ثمن البضاعة و ذلك خلال الفترة بين التعهد بالدفع المؤجل و تاريخ الاستحقاق .

➤ **وظائف أخرى:** إضافة إلى كون الاعتماد المستندي أداة وفاء و أداة ائتمان فإن له وظائف أخرى هي:

- يعمل الاعتماد المستندي على تنظيم العلاقة بين البائع و المشتري، بتحديد مواصفات البضاعة موضوع الاعتماد ، تعيين مكان و تاريخ تقديم المستندات ، ذكر طريقة الشحن و موعد دفع قيمة البضاعة .

- نقل الاختصاص القضائي و تكلفة المنازعات لصالح المستفيد لأن أي نزاع بشأن مطابقة البضاعة لمتطلبات و شروط المشتري ستجعل هذا الأخير يرفع دعواه أمام محكمة المستفيد.

- إنَّ البنك أكثر خبرة و دراية في مجال الحكم حول مدى توافق ما جاء في ظاهر المستندات المطلوبة و الموجبة الدفع و بين ما ورد في خطاب الاعتماد ، و هذا بدوره يكون أساسا للحكم على شحن البضاعة الموافقة لرغبة المشتري مما يقلل من النزاعات بهذا الخصوص .

ثانيا: أنواع الإعتماد المستندي

هناك أنواع متعددة للاعتمادات المستندية يمكن إيجازها فيما يلي :

1- تصنيف الاعتماد حسب قوة تعهد البنك المصدر : قوة التعهد تمثل مدى التزام البنك المصدر، و تصنف إلى نوعين:

1-1: الاعتماد القابل للإلغاء : هو الذي يجوز تعديله أو إلغاؤه من البنك المصدر له في لحظة دون إشعار مسبق للمستفيد ، و هذا النوع نادر الاستعمال حيث لم يجد قبولا في التطبيق العملي من قبل المصدر لما يسبب لهم من أضرار و مخاطر ، ذلك لأنَّ الاعتماد القابل للإلغاء يمنح ميزات كبيرة للمستورد إذ يمكنه من الانسحاب من التزاماته ، أو تغيير الشروط أو إدخال شروط جديدة في أي وقت شاء دون الحاجة إلى إعلام المستفيد ، غير أن التعديل أو النقص لا يصبح نافذا إلا بعد أن يتلقى المراسل الإشعار الذي يوجهه إليه البنك فاتح الاعتماد لهذا الغرض ، بمعنى أنَّ البنك فاتح الاعتماد يكون مرتبطا اتجاه المستفيد بدفع قيمة المستندات في حال أن هذا الدفع قد تمَّ من قبل البنك المراسل قبل استلام التعديل أو الإلغاء¹ .

2-1: الاعتماد الغير قابل للإلغاء: هو الاعتماد الذي يتضمن تعهدا باتا من البنك إلى المستفيد و التزاما شخصيا عليه اتجاه المستفيد²، لا يمكن إلغاؤه أو تعديله إلا إذا تم الاتفاق أو التراضي على ذلك من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة ، و لكون هذا النوع من الاعتماد تعهد نهائي و قطعي و لا يمكن الرجوع فيه بإلغاؤه أو حتى مجرد إجراء أي تعديلات على شروطه إلا بعد الحصول على موافقة المستفيد ، فإنَّه يعطي الضمان الكلي للمستفيد عندما يبدأ في الاستعداد لشحن البضاعة أو إعدادها و تصنيعها و إنَّه لن يقابل بأية صعوبات بعد أن يقطع مرحلة قد تكون طويلة في الاستعداد للشحن أو التصنيع³.

¹ - علي جمال الدين عوض، الاعتمادات المستندية، مرجع سابق، ص 10.

² - مصطفى كمال طه، العقود التجارية و عمليات البنوك، دراسة مقارنة ، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى، 2006، ص 128.

³ - صلاح الدين حسن السيسى ، قضايا مصرفية معاصرة ، دار الفكر العربي، الطبعة الأولى، 2004، ص 10

إذن الاعتماد المستندي القطعي ، يفيد وجود تعهد نهائي لا يمكن الرجوع فيه أو تعديله دون موافقة جميع الأطراف المعنية ، و لا يعتبر القبول الجزئي لتعديل ما ورد فيه نافذا بدون موافقتهم ، و المقصود بالأطراف المعنية: الأمر، المستفيد، و جميع البنوك المتدخلة في تنفيذه بأي شكل كان، و لا يعطل هذا الاعتماد سوى تدخل تشريعي أو أمر من سلطة الدولة التي صدر فيها الاعتماد.

2- تصنيف الاعتماد حسب قوة تعهد البنك المراسل: تنقسم إلى نوعين هما:

2-1: الاعتماد القطعي الغير المعزز: بموجب هذا الاعتماد ، يقع الالتزام بالسداد للمصدر على عاتق البنك فاتح الاعتماد و يكون دور البنك المراسل في بلد المصدر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة ، فلا إلزام عليه إذا أدخل أحد الطرفين بأي شرط من الشروط الواردة في الاعتماد.¹

2-2: الاعتماد القطعي المعزز: في هذا النوع من الاعتماد يضيف البنك المراسل في بلد المستفيد تعهده إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد ، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف مادامت المستندات مطابقة للشروط و بالتالي يحض هذا النوع من الاعتماد بوجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الاعتماد و البنك المراسل في بلد المستفيد) مما يعزز الاطمئنان لدى المستفيد بقبض قيمة المستندات .

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

هذا النوع من الاعتمادات هو أكثر أنواع الاعتمادات اكتمالا من ناحية توافر عوامل الضمان و الثقة و السيولة بالنسبة للمستفيد ، كما أنّه أكثرها شيوعا في الاستخدام.²

3- تصنيف الاعتماد المستندي من حيث طريقة الدفع للمستفيد : و يصنف إلى:

3-1: اعتماد الدفع بالاطلاع (الوفاء فورا): بموجب هذا النوع من الاعتمادات فإنّ البنك المصدر أو البنك المعزز أو البنك المسمّى ، يلتزم بدفع قيمة الاعتماد لدى الاطلاع بمجرد تقديم المستفيد المستندات المطلوبة و المطابقة لبنود و شروط الاعتماد¹ .

¹ - أحمد غنيم ، الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي، مرجع سابق، ص 13.
² - أحمد غنيم ، الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي، مرجع سابق، ص 14.

فالبنك يقوم بإبلاغ عميله طالب فتح الاعتماد بوصول المستندات، و يطلب منه توقيعها و تسليمها و دفع قيمتها كاملة مع العمولات المضافة، أو يقيد ذلك فوراً على حسابه، لهذا يعتبر هذا النوع من الأنواع الأكثر شيوعاً.

3-2: اعتماد القبول (الوفاء لأجل): في اعتماد القبول ينص على أنّ الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد و يقدمها ضمن مستندات الشحن على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم و المسحوبات المشار إليها إما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد، و في هذه الحالة لا تسلم المستندات إلاّ بعد توقيع المشتري بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها، و إما أن تكون مسحوبة على البنك فاتح الاعتماد الذي يتولى نيابة على المشتري توقيع البنك الفاتح بقبولها أو التصديق عليها².

بصفة عامة هذا الاعتماد يقدم فيه المصرف توثيقه و ضماناته و ليس المال ، تحت تصرف عميله لتمكينه من الحصول على الأموال التي يحتاج إليها ، و يتم ذلك بأن يقوم العميل بسحب كمبيالة على المصرف حيثوقعها هذا الأخير بقبوله ، و من تم تصبح تلك الكمبيالة قابلة للتحويل في أي مصرف آخر³.

3-3: الاعتماد الدفع المؤجل: هو الاعتماد الذي يقوم فيه البنك بالتعهد للمستفيد بدفع قيمة مستندات في تاريخ معين بعد تقديمها أو بعد فترة معينة من تقديمها للبنك، بحيث يتم تسليم المستندات للمشتري، و يقوم بالتصرف بالبضاعة و إيداع قيمة الاعتماد لدى بنكه قبل حلول موعد الدفع، و هكذا فإن البنك يمنح المشتري ائتماناً للفترة بين تسليم المستندات للمشتري و حلول موعد الدفع، كما أنّ البائع يطمئن لاستيفاء قيمة الاعتماد عند حلول الأجل لأنّ التعهد بدفع القيمة يصدر عن بنك و هو جهة يطمئن لها البائع .

يقوم اعتماد الدفع المؤجل بنفس الدور الذي يقوم به اعتماد القبول مع فارق بينهما في أنه في اعتماد القبول يقدم المستفيد سحباً بقيمة الاعتماد مرفقاً بمستنداته ليقبله البنك بينما لا يوجد سحب في حالة الدفع المؤجل⁴.

¹ - فيصل محمود مصطفى النعيمات، مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي، مرجع سابق، ص 55.

² - صلاح الدين حسن السبسي، قضايا مصرفية، مرجع سابق، ص 215.

³ - شاكر القرويني ، محاضرات في اقتصاد البنوك، مرجع سابق، ص 100.

⁴ - فيصل محمود مصطفى النعيمات ،مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي، مرجع سابق، ص 56- 57.

3-4: الاعتماد المستندي بالدفع المقدم أو "البند الأحمر": اعتماد الدفعات المقدمة أو الاعتماد ذو الشرط الأحمر هي اعتماد قطعي يسمح فيها المستفيد بسحب مبالغ مالية مقدما بمجرد إخطاره بالاعتماد أي قبل تقديم المستندات ، و ذلك لمساعدته في ترتيب عملية شحن البضاعة و هذا طبعاً بموافقة و ترتيب مسبق بين البائع و المشتري، سمي بهذا الاسم لأن النص الذي يسمح بالدفع المقدمة كان يطبع بخط أحمر و واضح للدلالة على وضعه الخاص ، ويجب أخذ موافقة البنك المركزي المسبقة على مثل هذا النوع من الاعتماد¹.

و في جميع الأحوال يجب أن يحدد شرط الدفعات المقدمة مبالغ السلفات التي يجب منحها للمستفيد و التي قد تصل في بعض الحالات إلى كامل قيمة الاعتماد ، وقد تكون هذه التسهيلات مباشرة من حساب العميل فاتح الاعتماد الذي يقوم عملياً بدفع قيمة البضاعة أو جزء منها سلفاً، بحيث يفوض البنك المبلغ بالدفع حال استلامه لكتاب الاعتماد، أو قد تكون بتقويض من البنك المبلغ و المعزز بمنح المستفيد قرضاً بقيمة الاعتماد أو جزءاً منه يتم منحه بضمانة الاعتماد و يتم تسديده من قيمة الاعتماد التي يخصصها البنك المبلغ لحساب المستفيد بعد تقديمه للمستندات ، و إذا فشل المستفيد في تقديم المستندات قبل انتهاء سريان مفعول الاعتماد ، يحق للبنك المبلغ بموجب شروط الاعتماد الرجوع للبنك مصدر الاعتماد و مطالبته بقيمة القرض (الدفعات المقدمة) و الفوائد المترتبة عليه، كما و يحق لهذا الأخير الرجوع إلى عميله فاتح الاعتماد و مطالبته بالقرض و فوائده.²

4- تصنيف الاعتماد المستندي من حيث طريقة سداد المشتري الأمر بفتح الاعتماد : يمكن تقسيمه إلى:

4-1: الاعتماد المغطى كلياً: هو الاعتماد الذي يقوم طالب فتح الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك ، ليقوم البنك بتسديد ثمن البضاعة للبائع لدى وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه، فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبء مالي لأن العميل الأمر يكون قد زوده بالكامل النقود اللازمة لتنفيذه (فتح الاعتماد) أو قد يدفع جزءاً من المبلغ عند فتح الاعتماد و يسدد الباقي عند ورود المستندات ، فهذه الحالة تأخذ حكم التغطية الكاملة ، ولكن يظل البنك في الاعتماد المغطى كلياً مسؤولاً أمام عميله عن أي استعمال خاطئ للنقود مثل: دفعها للمستفيد إذا لم تتوفر الشروط .

¹ - خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، دار المناهج للنشر و التوزيع، 2009، ص 184.
² - ماهر شكري، العمليات المصرفية، دار حامد للنشر و التوزيع، الطبعة الثانية، 2004 ، ص 237 - 238.

4-2: الاعتماد المغطى جزئياً: هو الاعتماد الذي يقوم العميل الأمر بفتح الاعتماد بموجبه بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، و هناك حالات مختلفة لهذه التغطية الجزئية مثل أن يلتزم العميل بالتغطية بمجرد الدفع للمستفيد حتى قبل وصول المستندات، أو الاتفاق على أن تكون التغطية عند وصول المستندات، أو أن يتأخر الدفع إلى حين وصول السلعة . و يساهم البنك في تحمل مخاطر تمويل الجزء الباقي من مبلغ الاعتماد ، و تقوم البنوك التقليدية باحتساب فوائد على الأجزاء غير مغطاة و هي فوائد ربوية محرمة تتجنبها البنوك الإسلامية باستخدام بديل آخر يسمى اعتماد المشاركة .

4-3: الاعتماد غير المغطى: هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلاً كاملاً للعميل في حدود مبلغ الاعتماد حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسلم المستندات ، ثم تتابع البنوك التقليدية عملاتها لسداد المبالغ المستحقة حسبما يتفق عليه من آجال و فوائد عن المبالغ غير المسددة و تختلف البنوك الإسلامية في كيفية تمويل عملاتها بهذا النوع من الاعتماد حيث يعتمد على صيغة تعامل مشروعة تسمى اعتماد المراجعة .

5- تصنيف الاعتماد المستندي من حيث الشكل : و يصنف إلى:

5-1: الاعتماد القابل للتحويل: هو ذلك الاعتماد الذي ينص صراحة على قابليته للتحويل، و يعني ذلك أحقية المستفيد الأول من الاعتماد في تحويله سواء كان تحويل قيمة الاعتماد كلياً أو جزئياً إلى مستفيد آخر¹ يطلق عليه عادة إسم المستفيد الثاني و غالباً ما يكون المستفيد الأول من الاعتماد هو الوسيط أو وكيل المستورد في بلد المصدر، يشترط أن يفتح الاعتماد لصالحه حتى يقوم بتحويله بدوره إلى المصدر الفعلي للبضاعة نظير عمولة معينة أو الاستفادة من الفروق الواردة بالاعتماد، ولا يحق للمستفيد الأول إجراء أية تعديلات على شروط و بيانات الاعتماد المفتوح فيما عدا حق تعديل اسم المستفيد الذي يحول إليه الاعتماد ، وتعديل سعر الوحدة و مبلغ الاعتماد ، كما أن تاريخ صلاحية الاعتماد المحول يكون عادة قبل انتهاء الاعتماد الأصلي بعدة أيام .

لا يجوز تحويل الاعتماد المستندي و لا تجزئته إلا إذا كان البنك الذي فتحه مأذوناً في تحويله كله أو بعضه إلى شخص أو جملة أشخاص غير المستفيد الأول بناءً على تعليمات صادرة من هذا المستفيد، ولا يتم التحويل إلا إذا وافق عليه البنك ، ولا يجوز التحويل إلا مرة واحدة ما لم يتفق على غير ذلك².

¹ - أحمد غنيم ، الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي، مرجع سابق، ص 19.

² فيصل محمود مصطفى النعيمات ، مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي، مرجع سابق، ص 58- 59.

5-2: الاعتماد المستندي الغير قابل للتحويل: و فيه يتعين على المستفيد الأول استخدام الاعتماد بنفسه و لا يجوز تحويله لأي مستفيد آخر، ولا يسقط حق المستفيد من هذا الاعتماد في التصرف في الحصيلة وفقا لأحكام القوانين السارية .

5-3: الاعتماد الدائري أو المتجدد: يتبع هذا النوع من الاعتمادات عندما يكون المشتري داخلا في عمليات تجارية متعددة مع شخص معين، فبدلا من فتح اعتماد مستقل لتسوية كل عملية يفتح اعتماد واحد يتجدد بالنظر إلى كل هذه العمليات و فيه يلتزم البنك في حدود مبلغ معين، و لكن يتجدد الاعتماد بمعنى أنه يجوز للمستفيد منه أن يستخدمه كلما قدم مستندات جديدة خاصة بعمليات أخرى و في حدود مبلغ معين لها مادام ذلك داخل المدة المتفق عليها فيكون له أن يحصل على مبلغ جديد مادام لم يتجاوز الحد الأقصى، و كلما قبض البنك من الأمر مبلغا فإنه يخطر المستفيد بأن مبلغا جديدا أصبح تحت تصرفه و يستطيع أن يستخدمه نظير مستندات جديدة ، يعد هذا النوع قليل الاستخدام و لا يفتح في العادة إلا لعملاء ممتازين يثق البنك في سمعتهم خاصة أنه يمتد لمدة طويلة قد تتغير فيها الظروف¹.

5-4: الاعتماد المستندي الظهيري: (اعتماد مقابل اعتماد آخر) يشبه الاعتماد القابل للتحويل حيث يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطا و ليس منتجا للبضاعة كأن يكون مثلا وكيلًا للمنتج، وفي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضمانه الاعتماد الأول، ويسمى الاعتماد الثاني في هذه الحالة بالاعتماد الظهيري أو الخلفي و تكون شروطه هي ذات شروط الاعتماد الأول فيما عدا المبلغ و السعر و تاريخ الصلاحية، وعند استلام المصرف سندات الشحن من مصدر البضاعة بالاعتماد الخلفي، يطلب المصرف من المستفيد في الاعتماد الأول و هو معطي الأمر في الاعتماد الثاني باستبدال الفواتير بأخرى تصدر منه ، ويشترط في هذا النوع من الاعتماد :

- أن يكون الاعتماد الأصلي غير قابل للإلغاء.

- أن تكون شروط الاعتماد المقابل تتفق و شروط الاعتماد الأصلي فيما عدا المبلغ و السعر و تاريخ الصلاحية.

¹ علي جمال الدين عوض ، الاعتمادات المستندية، مرجع سابق، ص 32.

- أن صلاحية الاعتماد المقابل تنتهي قبل انتهاء سريان الاعتماد الأصلي بفترة تسمح بوصول المستندات من بلد المصدر إلى بلد المستورد و تقديمها قبل انتهاء أجل الاعتماد الأصلي¹.

6- تصنيف الاعتماد المستندي بحسب طبيعته:

6-1: اعتماد التصدير: وهو الذي يمول عملية الاستيراد و يفتحه المشتري لصالح المصدر بالداخل ضمانا لدفع قيمة البضائع التي يستوردها المشتري.

6-2: اعتماد الاستيراد: وهو الاعتماد الذي يمول عمليات التصدير، أي أنه اعتماد يفتحه المستورد لدى مصرف في الخارج في بلده (المستورد) لصالح البائع المحلي ضمانا لدفع قيمة البضائع التي يصدرها البائع، و هو إحدى وسائل تمويل تصدير البضائع.

ثالثا : آلية سير الاعتماد المستندي:

- 1- أطراف الإيعتماد المستندي: يشترك في هذه العملية أربعة أطراف هم²:
 - الأمر أو طالب فتح الاعتماد: هو المستورد الذي يطلب من بنكه فتح الاعتماد المستندي بالشروط و المتطلبات التي يراها مطابقة لاتفاقية البيع المنعقد بينه و بين المصدر، و يعتبر العنصر الفعال في العملية و يقوم البنك بالتقيد بمطالبه فيما يخص الصفقة .
 - البنك فاتح أو مصدر الاعتماد: هو بنك المستورد الذي يتلقى الأمر بفتح الاعتماد من طرف عميله (المستورد) حيث يقوم بدراسة الطلب و في حالة الموافقة عليه و موافقة المشتري على شروط البنك يقوم بفتح الاعتماد و يرسله إما للمستفيد مباشرة في حالة الاعتماد البسيط أو إلى أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثان في عملية الاعتماد.
 - المستفيد من الاعتماد: هو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته سمي بالمستفيد لأن الاعتماد يفتح لصالحه قد يكون شخص طبيعي أو معنوي و يرتبط مع البنك من خلال خطاب فتح الاعتماد الذي يصل إليه من بنكه و يتوجب عليه تنفيذ الصفقة حسب المواصفات المتفق عليها سابقا.
 - البنك مبلغ الاعتماد: هو البنك المراسل الذي يطلب إليه البنك فاتح الاعتماد إبلاغ المستفيد بنص خطاب الاعتماد ، فهو الذي يستلم الوثائق التي تثبت الصفقة ليقوم فيما بعد بإرسالها

¹ - خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، مرجع سابق، ص 212-213.
² - أحمد غنيم ، الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي، مرجع سابق، ص 26-29.

للمستورد عن طريق بنكه و يعرف على أنه بنك المصدر بحيث عند البنك المراسل إشعار بفتح اعتماد لصالح أحد المتعاملين فيقوم بدوره بتبليغه للمستفيد.

2- مراحل تنفيذ الاعتماد المستندي:

تمر عملية فتح الاعتماد بالمراحل التالية¹:

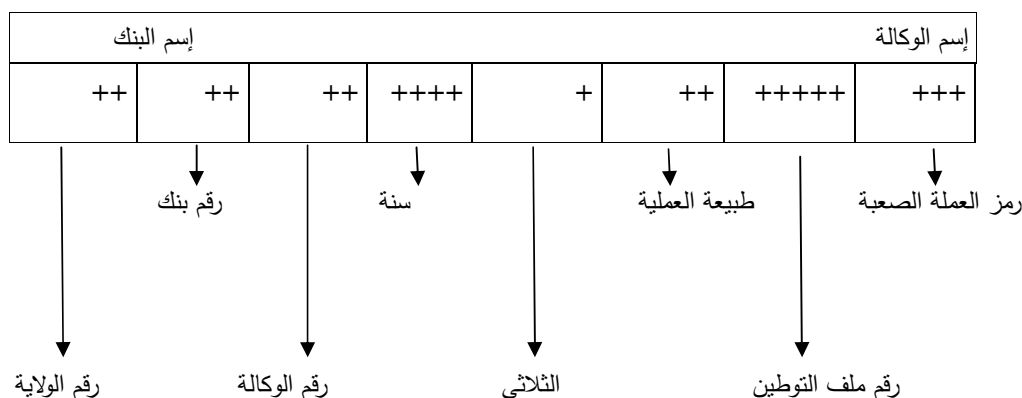
2-1: مرحلة التوطين

و هو الأمر المسبق قبل البدء في تنفيذ عملية تمويل عقد تجاري مع الخارج و هذا ما تنص عليه تنظيمات التجارة الخارجية حيث يعتبر التوطين عملية إجبارية في التجارة الخارجية تستوجب القيام بعدة إجراءات من طرف البنك المركزي .

و بعبارة أخرى يتم فتح ملف عملية التوطين بحضور المستورد إلى بنكه مرفقا بعقد تجاري أو كل الوثائق التي تحل محله و التي تكون في شكل فاتورة شكلية أو فاتورة نهائية حيث أنّ هذه الفاتورة تكون مرفقة بطلب التوطين حيث يجب أن يتضمن مجموعة من المعلومات تتمثل في :

اسم المستورد، النشاط الممارس، رقم الحساب، الوكالة الفاتحة للاعتماد، طبيعة البضاعة، الكمية، سعر الوحدة، المبلغ الإجمالي، رقم التعريفية الجمركية، طريقة التسديد و صلاحية الفاتورة، مصدر هذه البضاعة و المبلغ بالعملة الصعبة و كذا توقيع الزبون .

و يتم توطين العملية من خلال وضع ختم على الفاتورة الشكلية يتكون من 18 رقم و 3 حروف، و ذلك كما يبينه الشكل التالي:



¹ - جلال وفا محمد، المبادئ العامة في العقود التجارية و عمليات البنوك، الدار الجامعية - الطبعة الأولى، ص 103 - 105.

2-2: مرحلة فتح الاعتماد المستندي:

يتم فتح الاعتماد المستندي وفق الخطوات التالية :

أ- استلام طلب فتح الاعتماد المستندي على مستوى الوكالة: تتم عملية فتح الاعتماد بناء على طلب محدد من طرف العميل حيث يقدم منها ثلاث نسخ ، نسخة تسلم للمستورد (المعني بالأمر)، نسخة تحتفظ بها الوكالة ، نسخة توجه لمديرية عمليات التجارة الخارجية على مستوى المديرية المركزية للبنك.

و يتضمن طلب الفتح اسم المستورد، نوع الاعتماد المطلوب فتحه، قيمة الاعتماد، اسم البنك المرسل في الخارج، اسم المصدر، مدة صلاحية القرض، نوع الدفع، الوثائق الواجب الحصول عليها، رقم الفاتورة، تعيين ميناء الإرسال، و ميناء الوصول ، توقيع المستورد على الطلب .

ب- المراقبة : بعد أن يحصل البنك على الطلب يقوم بالتأكد من:

- تطابق المعلومات الواردة في الطلب مع تلك الواردة في الفاتورة المبدئية.

- شروط البيع المستعملة.

- كفاية المبلغ لتغطية الاعتماد المفتوح .

2-3: متابعة و تسيير الاعتماد المستندي:

أ- إرسال خطاب الفتح للبنك المرسل: بعد فتح الاعتماد المستندي من طرف المستورد لدى بنكه لصالح المصدر فإنّ الوكالة تقوم بإرسال خطاب فتح الاعتماد إلى بنك المصدر بموجبه يتأكد البنك المشعر أنّ البيانات الواردة في الطلب صحيحة و على الوكالة أن تحول نسخ من جميع وثائق الاعتماد المستندي المفتوح لديها مع موافقتها المبدئية إلى المديرية المركزية لعمليات التجارة الخارجية لاتخاذ القرار النهائي حيث أنّ هذا الخطاب أيضا يضم مجموعة من البيانات :

- اسم الوكالة الفاتحة للاعتماد.

- الوكالة المخطرة.

- رقم الاعتماد المستندي .

- نوع الاعتماد المستندي .

- القيمة التقريبية أو القصوى المسموح بها .
- الوثائق التي يتم مقابل تسليمها الدفع .
- مكان إرسال البضاعة و مكان وصولها .
- إمكانية إرسال البضاعة بالتجزئة .
- طلب المصادقة مع التأكيد و أشكال التعويض.

ب-الإرسال الى مديرية عمليات التجارة الخارجية على مستوى المديرية المركزية للبنك المركزي:

يتم إرسال مجموعة من الوثائق من طرف الوكالة إلى مديرية معالجة العمليات مع الخارج من أجل الموافقة عليها بعد التأكد من استيفاء الشروط المنصوص عليها و المعمول بها، وفي الأخير فإن هذه المديرية تقوم بإرسال وثيقة من أجل تبيان موافقتها فيها و كذلك تضم كل المعلومات المتعلقة بالعملية، وإذا حدث و أن وجدت نقائص في الملف فإنه يتم استكمالها بالتنسيق مع البنك الفاتح كما ترسل نسخة الى البنك المبلغ .

2-4:مرحلة تنفيذ الاعتماد: بعد عملية شحن البضاعة من طرف المصدر، يعطي الناقل للمصدر المستندات الخاصة بالنقل و مختلف المستندات اللازمة في الاعتماد المستندي ، ثم يقوم بتقديم هذه المستندات إلى بنكه.

- يقوم بنك المصدر بتسليم المستندات ووثائق الشحن إلى البنك الذي يسدد له ثمن البضاعة (البنك فاتح الاعتماد) بعد التحقق من مطابقة المستندات مع شروط الاعتماد المستندي .

- عند استلام البنك مصدر الاعتماد للمستندات يقوم بتدقيقها مرة أخرى و بالتأكد مع مطابقتها ظاهريا لشروط الاعتماد، يقوم بقيد الاعتماد و مصاريفه و عمولاته على حساب العميل لديه و يتولى إرسالها إلى العميل.

- يقوم المستورد بالدفع للبنك فاتح الاعتماد ثم يقوم بالتخليص على بضاعته من الميناء و السلطات الجمركية و بذلك تنتهي عملية الاعتماد المستندي .

رابعاً: مزايا وعيوب الاعتماد المستندي

1- مزايا الاعتماد المستندي :

يعتبر الاعتماد المستندي من أفضل وسائل التمويل في التجارة الخارجية ، فهو أكثر التقنيات ضماناً و أماناً باعتباره وسيلة ضمان ووفاء فهو يحمل في طياته عدّة مزايا تعود على طرفي العقد تتمثل في تقديم عدّة ضمانات لكل من المصرف - المصدر - المشتري¹.

1-1: الضمانات التي يقدمها للبنك: يحرص البنك أن تكون لديه ضمانات كافية قبل القيام بالتزام باعتماد مستندي و الضمانات التي يشترطها عادة نوعان:

أ- الغطاء: هو ضمان يحصل عليه البنك من الزبون نقداً أو عينا و يحفظ بحيازته إلى أن تتم العملية، و سبب هذا الضمان أنّ المستفيد يلزم البنك بدفع قيمة المستندات التي يقدمها، فإذا دفع البنك قيمة المستندات و طالب المستورد بدفعها قد يعجز هذا الأخير على الوفاء ، فيعطيه البنك مهلة للوفاء متفقاً عليها ، و يحرص البنك على أن يكون ضمانه الوحيد هو البضاعة، فهو أصلاً لا يتعامل مع البضاعة و ليس مكلفاً بالتحري على مطابقتها لما تتضمنه المستندات، ولذلك يخشى المصرف أن تكون قيمة البضاعة أقل من القيمة التي دفعها أو تنخفض أسعارها و لذلك يطلب من المستورد أن يقدم له غطاء للاعتماد لمواجهة هذه الظروف . و مقدار الغطاء أن يكون جزئي و هو الغالب و معناه لا يغطي الأمر إلا جزء من قيمة البضاعة و يظل الباقي غير مغطى و قد يكون كلياً، و هو أن يقدم الأمر غطاء لكل قيمة الاعتماد.

أمّا العنصرين الأساسيين اللذان يتحكمان في تحديد مقدار الغطاء هما:

- قوة مركز المستورد من الناحية المالية و الفنية .

- ثقة المصرف في المستورد و حرصه على الوفاء بالتزاماته، و تعتمد هذه الثقة غالباً على السمعة الطيبة و المعاملات الناجحة السابقة و على دراسة ميزانيات بعض السنوات للأمر.

¹ فيصل محمود مصطفى النعيمات ، مسؤولية البنك في قبول السندات في نظام الاعتماد المستندي، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى 2005، ص 45.

- و قد يطلب المصرف غطاء كاملا في حالة بضاعة قابلة للكسر أو التلف أو الانفجار بسهولة أو إذا كان من الصعب تصريفها أو بيعها إلى غير المستورد.

أما فيما يخص نوع الضمان ف:

- يمكن أن يكون نقدا (على شكل سيولة) يخصمها البنك من حساب الأمر أي يضعها في حساب احتياطي على أنه لا يدخل في أرباحه (البنك) و لا يستطيع الأمر سحب المبلغ كما يفعله في حسابه الشخصي.
- كما يمكن أن يكون أوراق مالية يقدمها الأمر فيودعها المصرف لديه في ملف يطلق عليه " إيداعات الضمان ".

ب- الرهن: حيث يلتزم البنك بأن يدفع المستفيد قيمة البضاعة و يلجأ للأمر لتحصيل قيمتها، فإذا لم يكن هذا الأمر قد قدم غطاء كاملا لقيمة البضاعة (سوء حالته المالية) فسيواجه البنك موقفا دقيقا يعرضه لشيء من الخسارة إذ قد يخاطر بأمواله إذا كان واثقا من وجود أكثر من سبيل لاستعادتها لذلك يشترط على الأمر رهن البضاعة في حالة عدم التسديد لكن البنك لا يكتفي برهن البضاعة فقط، لأنه يمكن ألا يتحصل على حقه كاملا في حالة انخفاض الأسعار أو تلف البضاعة ، فيشترط عليه أن تكون الأوراق المالية و البضائع و الأوراق التجارية و الأموال الأخرى مهما كان نوعها موجودة تحت اسمه لدى المصرف . في حالة إرسال البضاعة بحرا و المستندات بزا أي تصل قبل البضاعة يكون الرهن في هذه الحالة على سند الشحن ووثيقة التأمين و تعتبر هذه المستندات ممثلة للبضاعة بمعنى أن من يحوزها يحوز على البضاعة.

1-2: الضمانات التي يقدمها للمصدر: إنَّ ما يهم المصدر في بادئ الأمر هو العقد و الدفع ، و هنا نجد أنَّ الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء و المؤكد من طرف مصرف الإشعار هو الذي يوفر له هذا الضمان كون أنَّ الاعتماد يؤمن دفع مبلغ البضاعة .

1-3: الضمانات التي يقدمها للمشتري: إنَّ المستورد لا يدفع القيمة المحددة في العقد المبرم مع المصدر و المذكورة في طلب الاعتماد، إلَّا إذا قدم المصدر المستندات الدالة على حسن تنفيذ الالتزامات المتعلقة به، و مطابقة البضاعة للشروط المتفق عليها.

فإذا فتح البنك الاعتماد كله أو بعضه على المكشوف ، أي دون أن يحصل مقدما من زبونه على غطاء كاف للاعتماد ، فإنه عند وصول المستندات يطلب من زبونه بما دفعه للمستفيد أو مصرفه ، ولكن يغلب ألا يكون زبونه قادرا على الدفع لانعدام السيولة لديه و بالتالي يطلب من المصرف أن يسلمه المستندات حتى يتمكن من استلام البضاعة من الناقل و بيعها و سداد قيمة الاعتماد من ثمنها ، وفي هذه الحالة نلاحظ أن المصرف تخلى عن ضمانه لصالح المشتري، و بالتالي يمكن القول أن المشتري تحصل على ضمان حصوله على البضاعة و ضمان تأجيل الدفع .

2- عيوب الاعتماد المستندي:

تظهر عيوب الاعتماد المستندي في مختلف المخاطر التي يتعرض لها الأطراف و هي كالآتي:¹

2-1: مخاطر يواجهها المستورد: يمكن إيجازها في الآتي:

- مواصفات البضاعة المذكورة في مستندات الاعتماد قد لا تتفق مع مواصفات البضاعة المشحونة.
- أخطار مالية متعلقة بتقلبات أسعار الصرف، فعندما يقوم المستورد بصفقة تجارية تكون قيمة العملة المحلية محددة بقيمة معينة لكن بعد القيام بكافة الإجراءات ، تتغير هذه القيمة فيجد المستورد نفسه مجبرا على دفع مبالغ أكبر من تلك التي كان يتوقعها .
- ورود البضائع ناقصة مما يؤثر على حجم التدفقات النقدية المخطط له، و هذا ما يؤثر على قدرة المستورد على سداد مستحقات البنك بصورة كلية .
- احتمالات تأخير تصريف البضائع في السوق فيما لو حدثت مستجدات داخل السوق تؤثر على موازين المنافسة و أسعار البيع .
- احتمالات تعرض البضائع الواردة للتلف أو التقادم بحسب طبيعتها ، مخاطر السرقة و سوء تخزين هذه البضائع عند ورودها .
- الكلفة: عامة يتحمل المشتري كل مصاريف البنك المصدر أي مصاريف الافتتاح أو تعديلات إن وجدت.
- خطر عرض وثائق خاطئة كحالات التزوير.

2-2: مخاطر يواجهها المصدر: و هي:

1- سعيد عبد العزيز عثمان ، الاعتماد المستندي ، كلية التجارة ، جامعة الاسكندرية ، 2005 ص- 65

- يمكن للمصدر أن يتعرض للمماطلة أو محاولة تعقيد الأمور من قبل المستورد ذلك باشتراط مستندات ووثائق ليس لها أهمية بالنسبة للعملية أو لم يتفق عليها من قبل.
- رفض أو عدم قدرة الدولة أو الأطراف المتعاملة إجراء الدفع في المواعيد المحددة.
- أخطار مالية تتعلق بانخفاض قيمة العملة المتفق عليها للدفع مقارنة بعملة البلد.
- مخاطر سياسية مثل الحروب و التي تؤدي إلى منع المستورد من تأدية التزاماته.

2-3: مخاطر تواجهها البنوك:

أ- بنك المستورد: و تتمثل في:

- **خطر خاص بالتمويل:** يظهر هذا النوع من الخطر إذا كان الاعتماد غير محدود بمعنى أن البنك المتعامل مع المستورد قد التزم بالدفع إلى المصدر و هذا طبقاً لشريطة تسليمه الوثائق الخاصة بالسلعة و تشير إلى أن الخطر الذي يواجهه البنك هنا هو خطر عدم قدرة المستورد على تسديد المبلغ المحدد في الوقت المقرر ففي هذه الحالة يطلب من البنك تمديد الأجل ليسمح له بتحويل البضاعة إذا كانت مواد أولية و إيجاد مشتري إذا كانت منتجات نهائية و في هذه الحالة يجب إيجاد حلول بالإضافة إلى أنه إذا كان البنك لا يريد التخلي عن الضمان يقوم بالاحتفاظ بحقه نحو هذه البضاعة، و ذلك بإظهار جميع الوثائق الخاصة بالسلعة و يقوم عندئذ وكيل شحن البضائع بأمر من البنك بتخزين البضاعة لحسابه.

- **خطر خاص بفحص الوثائق:** يجب أن يتم فحص الوثائق و إعادة النظر فيها من طرف البنك المستورد و الأمثلة المعطاة عن هذه المخاطر يمكن أن تطرح بسبب قوانين و أحكام منتظمة متعلقة بالاعتماد المستندي.

ب- بنك المصدّر: و تتمثل في:

- **خطر عدم الوفاء للبنك المصدر:** الخطر الذي يواجهه بنك المصدّر أنه غير متأكد من قدرة بنك المستورد على التسديد لبنك المصدر الذي سيتم تعويضه على المبلغ الذي اقرضه للمستفيد مقابل حصوله على الوثائق.

- **خطر خاص بفحص الوثائق:** عملية الفحص و إعادة النظر في الوثائق مهمة أيضاً بالنسبة لبنك المصدر.

المطلب الثاني: التحصيل المستندي

أولاً: ماهية التحصيل المستندي:

1. تعريف التحصيل المستندي:

أعطيت عدة تعاريف للتحصيل المستندي نذكر منها:¹

- ✓ هو عبارة عن سند سحب مرفقاً بالوثائق و المستندات المترتبة على عملية التبادل التجاري، أو أية مستندات تستلزمها عملية التصدير و الاستيراد لسلعة أو خدمة معينة.
- ✓ هو أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري، مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة إليه، و يتم السداد إمّا نقداً أو مقابل توقيع المشتري على كمبيالة و على البنك تنفيذ أمر عميله، و بذل كل جهد ممكن في التحصيل، غير أنّه لا يتحمل أية مسؤولية و لا يقع عليه أي التزام في حالة فشله في التحصيل.
- ✓ هو العملية التي يتم من خلالها اتصال المصدر ببنكه من أجل استقبال، دفع أو قبول يتحصل عليه المستورد وقت تسليم المستندات المتعلقة بالبضاعة بالإضافة إلى السفتجة الموجهة إلى المستورد وفق صيغتين:

- مستندات مقابل الدفع: حيث أنّ المستورد لا يستطيع تسلم أو حيازة المستندات الخاصة بالصفقة و لا حتى البنك الممثل له، إلّا بعد التسديد الفعلي نقداً لمبلغ البضاعة.
- مستندات مقابل القبول: في هذه الحالة يستفيد المستورد من مهلة للتسديد و كذلك استلام المستندات، لكن هذا لا يتم إلّا بعد قبوله للكمبيالة المسحوبة عليه.

2. خصائص التحصيل المستندي:

يمكن إجمال خصائص التحصيل المستندي في الآتي:

- التحصيل المستندي تقنية لتمويل التجارة الخارجية.
- الاستقلالية عن العقود التجارية.
- أداة لتحصيل الكمبيالة عن طريق البنك المسمى "بنك الإشعار".

1 - خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، مرجع سابق، ص 327.

- القيمة محددة من طرف المشتري (المستورد) مقابل تحصيل المستندات فالبنوك تقوم بعمل الوسيط في التسوية المالية للتبادلات الدولية على تقديم مستندات تثبت إرسال السلع و إنهاء العملية.
- دراسة التحصيل المستندي تكون وفق قواعد متعلقة بالدفع مشهودة من طرف غرفة التجارة الدولية و مطبقة من طرف أغلبية البنوك، هذه القواعد تثبت حقوق و واجبات كل الأطراف .
- مسؤولية البنوك تنحصر في إرسال و تسليم المستندات مقابل قبول كمبيالة.
- البنوك غير مسؤولة عن ما يترتب من نتائج في حالة التأخير أو الضياع في الاتصالات أو المستندات إلا إذا كانت البنوك هي التي قامت بالخطأ.

3. شروط التحصيل المستندي :

تتطلب تقنية التحصيل المستندي توفر الشروط التالية:

- الثقة القوية بين المصدر و المستورد و الناتجة عن تعامل الطرفين عبر سنوات طويلة دون إجحاف أحد الطرفين في حق الآخر¹.
- أن تكون قدرة المستورد على الوفاء ليست محل شك.
- أن يكون بلد المستورد مستقرا سياسيا، اقتصاديا و قضائيا² لضمان إتمام الاتفاق في ظروف ملائمة.
- التزام المصدر لا يتعدى التعهد بإرسال البضاعة.
- عدم وجود قيود للاستيراد، و يقصد به توفر الشرطين التاليين:
- أن تكون السلعة المستوردة غير ممنوعة الاستيراد أي لا تعتبر قانونيا من المنوعات مثل: الأسلحة.
- أن لا تكون الدولة منعزلة و معتمدة على منتجاتها فقط و تمنع كل أشكال الاستيراد.
- المستورد لا يمكنه استلام المستندات إلا بعد قبول الكمبيالة وفق صيغتين:
 - المستندات مقابل الدفع.
 - المستندات مقابل القبول.

4. وظائف التحصيل المستندي:

للتحصيل المستندي وظائف متعددة، نذكر منها:

¹ - ماهر شكري، العمليات المصرفية، دار حامد للنشر و التوزيع، الطبعة الثانية، 2004، ص 162.

² - الاستقرار القضائي بمعنى ضمان لعدم تغيير التشريعات أو القوانين في بلد المستورد.

- وسيلة دفع تسهل عملية تبادل السلع و الخدمات، و هي تقنية جديدة و الوسيلة الأكثر استعمالا في المبادلات التجارية الدولية بعد الاعتماد المستندي.
 - وسيلة ضمان تعتمد على الثقة بين المتعاملين و لكنها أقل ضمانا من الاعتماد المستندي.
 - وسيلة تمتاز بالسرعة في التسوية المالية و أقل تكلفة مما جعلها تخدم مصالح كل من المورد و المستورد، و هذا ما أعطاها مكانة هامة في عمليات التجارة الخارجية.
- ثانيا: أطراف التحصيل المستندي و أنواعه:

1. أطراف التحصيل المستندي:

يتدخل في تحقيق عملية القبض المستندي أربعة أطراف عموما هم¹:

- **مانح الأمر:** هو عادة البائع (المصدر) يقوم بجمع المستندات ثم يمنحها لبنكه و يعطي له أمر بالتحصيل.
 - **بنك المصدر:** يتلقى المستندات من المصدر، ثم يقوم بتحويلها أي إرسالها إلى البنك المكلف بالتحصيل (بنك المستورد) هذا حسب الأوامر المتلقاة من المصدر.
 - **البنك المكلف بالتحصيل:** يهتم بتسليم المستندات للمستورد سواء مقابل الدفع بمجرد الاطلاع أو مقابل كمبيالة (سفتجة) مستحقة الدفع بعد مدة زمنية معينة.
 - **المستورد:** وهو المشتري الذي تقدم له مستندات التحصيل مقابل الدفع نقدا أو مقابل القبول.
2. أنواع التحصيل المستندي:

1-2: التحصيل المستندي مقابل الدفع

هو أن يتم حاليا أو فوراً، أي أن دفع قيمة البضاعة يتم بمجرد وصول المستندات.

2-2: التحصيل المستندي مقابل القبول

حسب هذه الصيغة يمكن للمستورد أن يستلم المستندات، و لكن ذلك لا يتم إلا بعد قبول الكمبيالة المسحوبة، و تسمح هذه الطريقة للمستورد بالاستفادة من مهلة التسديد. يسمح للبنك المحصل بالإفراج عن المستندات إذا قام المشتري المسحوب عليه الكمبيالة بقبولها و التوقيع عليها، هذه الكمبيالة تكون كما مسحوبة عادة لمدة تتراوح بين 20 يوما 180 يوما بعد الاطلاع أو في تاريخ معين في المستقبل،

¹ - الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص45.

في هذه الحالة يمكن للمشتري حيازة البضاعة قبل السداد الفعلي بالتالي أن يبيعها لكي يدير المبلغ اللازم لسداد الكمبيالة، معنى هذا أن المشتري قد حصل على ائتمان من البائع يمتد لفترة استحقاق الكمبيالة، و يتحمل البائع في هذه الحالة مخاطر عدم السداد، لذلك يمكنه أن يطلب من المشتري الحصول على ضمان البنك المحصل أو أي بنك آخر لهذه الكمبيالة و بهذه الكمبيالة، و بهذه الطريقة يمكنه القيام بخصم الكمبيالة لدى البنك الذي يتعامل معه، أو يقدمها كضمان مقابل حصوله على تسهيل ائتمان من البنك.

ويعتبر هذا النوع من التحصيل المستندي الأكثر انتشارا بين المتعاملين التجاريين، نظرا لأنه طريقة ضمان بينهم، ففي هذه الحالة لا يقدم البنك المستندات للمشتري إلا بورقة تجارية (كمبيالة) قابلة الدفع لذلك فإن الموردين يطلبون من البنك إمضاء خلف هذه الورقة أي إجراء عملية التظهير، و هذا لضمان حقوقهم و لتسديد قيمة البضاعة إذا رفض المشتري قبول الكمبيالة،

ويسمح هذا النوع من التحصيل المستندي للمصدر أن يكسب متعاملين جدد، و بالتالي فتح أسواق جديدة نظرا للتسهيلات المقدمة من طرفه و المتمثلة في منه مدة زمنية تتمثل في تاريخ استحقاق الورقة التجارية.

2-3: التحصيل المستندي مقابل الدفع في آجال الاستحقاق

يكون لمدة 60 يوما مثلا، ألا تسلّم المستندات إلى المشتري إلا بعد سداد الكمبيالة عند استحقاقها، في هذه الحالة يكون البائع قد منح المشتري فترة ائتمان و لكن تظل المستندات في حيازة البنك المحصل طوال هذه الفترة و لا يسلمها للمشتري إلا بمقابل سداد قيمة الكمبيالة نقدا.

ثالثا: سير عملية التحصيل المستندي:

تمر عملية التحصيل المستندي بالمراحل التالية:

1. يتم الاتفاق بين المستورد (المشتري) و المصدر (البائع) على إبرام عقد تجاري بينهما.
2. يرسل المصدر البضاعة إلى المستورد (باتباع بنود العقد التجاري).
3. يرسل المصدر الوثائق الأصلية المتفق عليها إلى بنكه.

4. يقوم البنك المفوض من طرف المصدّر (بنك المصدّر) بإرسال الوثائق إلى بنك المستورد (البنك المكلف بالتحصيل).
5. بعد استلام بنك المستورد للوثائق يستدعي زبونه (المستورد).
6. يذهب المستورد إلى بنكه لاستلام الوثائق و هنا نجد حالتين:

➤ **القبض (التحصيل) المستندي مقابل الدفع:** في هذه الحالة يستطيع المستورد أو البنك أن يستلم المستندات و لكن مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي نقدا لمبلغ البضاعة. و هنا تتبع الأطراف المشاركة الخطوات التالية:

- يقدم المستورد ثمن البضاعة إلى البنك المكلف بالتحصيل (بنك المستورد).
 - بعد التحصيل يقوم البنك المستورد بتسليم الوثائق الأصلية الموطنة إلى زبونه.
 - يقوم البنك المستورد بتحويل المبلغ إلى البنك المصدّر.
 - يدفع البنك المصدّر مبلغ البضاعة للمصدّر.
- **القبض المستندي مقابل القبول:** حسب هذه الصيغة يمكن للمستورد أن يستلم المستندات و لكن ذلك لا يتم إلا بعد قبول الكمبيالة المسحوبة عليه، و تسمح هذه الطريقة للمستورد بالاستفادة من مهلة التسديد. و هنا يتبع الأطراف المشاركة الخطوات التالية:
- يرسل المصدّر البضاعة إلى بلد المستورد.
 - يرسل الوثائق الأصلية مرفقة بكمبيالة إلى بنك المصدّر و يعطيه الأمر بتسليم الوثائق إلى المستورد بواسطة البنك المكلف بالتحصيل بعد قبوله للكمبيالة.
 - بنك المصدّر يرسل الوثائق مرفقة بالكمبيالة إلى بنك المستورد.
 - يقوم المستورد بتظهير الكمبيالة التي تظهر طريقة التسديد (أي مقابل القبول) حتى يتمكن من استلام الوثائق الأصلية.
 - بعد استلام بنك المستورد الكمبيالة مقبولة يقوم بتسليم الوثائق الأصلية الموطنة إلى زبونه، تمكنه من استلام البضاعة.
 - عند حلول تاريخ الاستحقاق يدفع المستورد ثمن البضاعة إلى بنكه الذي بدوره يقوم بتحويله إلى بنك المصدّر.
 - يسلم البنك المصدّر المبلغ إلى زبونه.

رابعاً: مزايا و عيوب التحصيل المستندي

1. مزايا التحصيل المستندي: للتحصيل المستندي مزايا تتمثل في:

1-1: المزايا بالنسبة للبائع (المصدر)

- تتميز بالبساطة و قلة التكاليف.
- إنّ تسليم المستندات للمشتري متوقف على رغبة البائع (إما بحصوله على قيمة المستندات فوراً من المشتري أو مقابل القبول).
- يمكن للبائع الحصول على ائتمان و تمويل مصرفي بخضم المستندات أو الحصول على الائتمان المصرفي بضمان هذه المستندات.
- يمكن للمصدر طلب ضمان الدفع الآجل في حالة تقديمه تسهيلات في الدفع سواء بضمان دفع الكمبيالات في تاريخ استحقاقها أو ضمان الدفع المؤجل من المصرف المكلف بالتحصيل.
- المساهمة بفعالية في استقطاب عدد كبير من العملاء و فتح أسواق جديدة.

2-1: المزايا بالنسبة للمشتري (المستورد)

- طريقة سهلة أقل تكلفة من استخدام الاعتماد المستندي و تتيح له الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل تسديد ثمنها، كما أن السداد يؤجل إلى حين وصول البضاعة.
- تجنب القيود الائتمانية من البنوك التي يتعامل معها كعدم كفاية الحدود الممنوحة مقارنة بحجم نشاطه الاستيرادي و ارتفاع نسبة الغطاء النقدي التي يتعين دفعها للبنك عند فتح الاعتماد.
- توفير كثير من الوقت و الجهد والإجراءات التي يتطلبها فتح و تنفيذ الاعتماد، و إمكانية تأجيل المستورد سداد قيمة مستندات التحصيل لحين معاينته الفعلية للبضائع.
- توفير درجة من المرونة و السهولة في تنفيذ التعاقدات.

2. عيوب التحصيل المستندي: للتحصيل المستندي عيوب تتمثل في:

1-2: العيوب بالنسبة للبائع (المصدر)

- في حالة رفض المشتري للبضاعة فإنّ البائع سوف يتكبد الغرامات و المصاريف مثل: غرامات عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو عدم سداد مصاريف التخزين و التأمين.

- إذا حدث تأخير في وصول الباكزة المشحونة بالبضاعة، فينجر عن ذلك تأخير في وصول البضاعة.
- مخاطر تغير القرارات الاستيرادية و القوانين و التشريعات المنظمة لعمليات الاستيراد في بلد المستورد، و ذلك خلال الفترة من إبرام العقد و شحن البضائع و حتى موعد وصول مستندات الشحن الخاصة بها.
- تعرض المصدر لمخاطر عدم التسديد أو عدم قبول الكمبيالة من طرف المستورد بعد إرسال البضاعة.
- يمكن للمشتري أن يغير رأيه بخصوص اتفاقه مع المورد و بالتالي إلغاء العملية مع المورد بعد أن قام هذا الأخير بشحن البضاعة.

2-2: العيوب بالنسبة للمشتري (المستورد)

- تأثر سمعته التجارية في حالة عدم الدفع.
- يمكن للمستورد أن يستلم بضاعة غير مطابقة للمواصفات المتفق عليها سواء بالنسبة للكمية أو النوعية.
- التزامه بالدفع المالي في حالة التأخير عن الدفع.

المطلب الثالث: التحويلات الحرة:

أولاً: مفهوم التحويلات الحرة:

يعتمد هذا الأسلوب في التمويل على الثقة الكبيرة بين طرفي التبادل و لذا يشبه أسلوب التحصيل المستندي و يستفيد من هذا الأسلوب كل من المؤسسات الصناعية، التجارية، الزراعية و الخدماتية التي لديها إيراد أو نفقة بالعملية الصعبة. و تعرف هذه التقنية على أنها:

✓ أمر يعطيه شخص و هو المستورد لبنكه و يتمثل في تحويل مبلغ معين من حسابه الخاص إلى حساب آخر (في الخارج) و هو حساب المصدر، حيث يمكن إنجاز هذا التحويل عن طريق SWIFT، تلكس أو عبر البريد.

✓ هو عملية بنكية يقصد بها التسوية المالية لعملية الاستيراد بدون شروط مسبقة أي بدون تعهد البنوك المتدخلة، و هو يكمن في كون بنك المستورد يجعل حسابه مدينا بقيمة الفاتورة النهائية و تحويل الأموال إلى بنك أجنبي و هو بنك البائع الذي بدوره يجعل حساب المصدّر دائنا بنفس القيمة.

عموما التحويل الحرّ يقوم أساسا و فقط على:

- طلب المستورد الفاتورة النهائية مع إثبات استلام البضاعة.
- عبارة عن قرض من أجل الاستيراد،
- إنّ تقنية التحويل الحرّ تتم بين طرفين هما المصدّر و المستورد المتواجدين في بلدين مختلفين، بعد التفاهم بينهما.
- إنّ هذه التقنية تعتمد على الثقة الكبيرة المتواجدة بين الطرفين.
- إنّ التعامل بتقنية التحويل الحرّ يقتصر على الأشخاص المعنويين الغير طبيعيين باعتبار أنّ لديهم محاسبة خاصة و ذلك لتفادي الاحتيال و أخطار عدم الدفع.

ثانيا: مميزات التحويل الحرّ

تتميز تقنية التحويل الحرّ عن غيرها من التقنيات بمجموعة خصائص تجعلها منفردة في كيفية التعامل بها، هاته الخصائص يمكن إجمالها فيما يلي:

- إنّ الميزة التي تدفع بالمتعاملين إلى استعمال هذه التقنية هي اتسامها بالسرعة و السهولة و ضمان التحقيق في الأداء.
- التحويل الحرّ يرتكز أساسا على الثقة التامة و الكبيرة بين المصدّر و المستورد.
- التسديد في التحويل الحرّ يقوم أولاً و أساسا على التحقيق الفعلي للعملية التجارية، أي أنّ تقنية الدفع فيها لا يتم إلا عند استلام البضائع و التحويل المالي لا يكون إلا إذا توفر البنك على دليل استلام البضاعة.
- الوثائق لا تسلم بواسطة البنك، بل المصدّر و المستورد لهما حرية اختيار طريقة الإرسال و تسليم الوثائق.
- البنك لا يتدخل إلا في تحويل الأموال، و تسليم شهادة التوطين ليتمكن المستورد من جمركة سلعته، فوصول الوثائق إلى البنك فيه إلغاء لصيغة التحويل الحرّ و تصبح العملية عملية تحصيل مستندي.

ثالثا: أطراف التحويل الحرّ:

- المصدّر و المستورد: اللذان يتفقان مع بعضهما البعض.
- بنك المصدّر و بنك المستورد: لهما دور وسيط و ثانوي حيث يقتصر على إتمام التدفق المالي بين البائع و المشتري.

رابعاً: أنواع التحويل الحرّ:

تختلف أنواع التحويل الحرّ باختلاف الطريقة أو الوسيلة المستعملة فيه و نجد ثلاثة أنواع الأكثر استعمالاً:

1. التحويل عن طريق البريد: التحويل البريدي الدولي، هو حصول المصدّر على مستحقاته من طرف المستورد عن طريق الحوالات البريدية إذ أنّ الحوالة البريدية الدولية تمثل وسيلة تحويل الأموال المودعة في شبكة البريد، فيقوم من خلالها بنك الزبون بإرسال أمر تحويل مبلغ معين إلى بنك المورد و هذا لحساب هذا الأخير، تعتبر هذه الطريقة الأبسط و الأسهل و الأقل تكلفة، لكن تتخللها عيوب تتمثل في:

- طول مدّة التحويل.
- التعرض للتزوير و كشف المعلومات (غير آمنة).
- تأخر آجال التسديد و هذا بالنظر إلى بعد المسافة، و كذا نظام الجهاز البريدي و نوعية الخدمات المقدمة.

2. التحويل عن طريق التلكس: يطلب من المصدّر بموجبه أن يقبل هذا الأمر بالالتزام بدفع التكاليف الناتجة عن المراسلة بالتلّكس، يمتاز عن النوع الأول في كونه أسرع و يمنح الحماية الكافية من الضياع أو السرقة كما يوفر الوقت، و يتحصل البائع على مستحقاته في وقت أقل، إلّا أنّه لا يخلو من عيوب هي كالآتي:

- الخطأ في إرسال بيانات المصدّر.
- إمكانية ازدحام التلكس ممّا يؤدي إلى تأجيل عملية التحويل.
- تعطل اتصالات الشركة أو انشغال تلّكس البنك المعني.
- التكلفة مرتفعة.

3. التحويل عن طريق SWIFT: شبكة سويفت هي شركة عالمية مقرها في بروكسل بلجيكا أنشئت سنة 1977، تتكفل بالاتصالات و الإعلام بين البنوك، سويفت لديها حالياً 3582 مؤسسة مالية في 86 بلد نجدها حاضرة في كل قارة و كانت تعالج سنة 1992 أكثر من 1700000 رسالة في اليوم. سويفت هو الاسم المختصر للشبكة العالمية من أجل الاتصالات المالية ما بين البنوك

(Society World Wide Interbank Financial Telecommunications)، و هي نظام خاص بتبادل المراسلات الرقمية بين البنوك المشتركة في هذه الشبكة المعلوماتية، و الهدف الرئيسي لهذا النظام هو لعب دور الوساطة بين المتبادلين و ذلك بربط الرسائل ببعضها البعض بطريقة رقمية، و يتميز هذا النظام ب:

- حماية الرسائل من الجوسسة لأنّ كل رسالة تكون مشفرة.
 - تكلفة هذه العملية قليلة، بالإضافة إلى السرعة و الأمان و الفعالية.¹
- خامسا: مراحل سير عملية التحويل الحرّ:

تمر عملية التحويل الحر بالمرحلات التالية:

1. إنشاء العقد بين المصدّر و المستورد و الاتفاق على شروط الصفقة.
 2. إرسال المصدّر للبضاعة.
 3. إرسال المستندات للمستورد.
 4. قيام المستورد بالتوطين البنكي.
 5. يقوم المستورد بتسليم المستندات التي يبعثها له المصدّر إلى الجمارك.
 6. يستلم المستورد بضاعته من الجمارك.
 7. دفع المستورد قيمة البضاعة بالعملة الوطنية إلى بنكه حتى يقوم هذا الأخير بتحويلها إلى عملة الفاتورة و من ثم تحويلها إلى الخارج.
 8. وصول ثمن البضاعة إلى بنك المصدّر فيقوم هذا الأخير بإرسال إشعار إلى زبونه مبلغا إيّاه بوصول المبلغ.
- سادسا: مزايا و عيوب التحويل الحرّ:

1. المزايا:
 - تقنية سريعة لتحويل الأموال.
 - وجود ثقة كبيرة بين المستورد و المصدّر.
2. العيوب:
 - يفقد التحويل الحرّ جزء من صفاته إذا ما استعمل بالبريد.

¹ Y.simon D.lautier C. morel op cit p 860

- لا يوجد أي ضمان في حال عدم التسديد، لأنّ مسؤولية البنك تتمثل في تحويل الأموال فقط.
- وجود عدّة أخطار كتحويل الأموال و عدم وصول البضاعة في الوقت المحدّد.

المبحث الثاني: تمويل الصادرات

المطلب الأول: قرض المشتري

أولاً: تعريفه

هو قرض يمنح للمشتري لفترة تتجاوز 18 شهرا من طرف بنك أو مجموعة من البنوك في الخارج، و ذلك بتمكينه من الوفاء بالتزاماته بالدفع للمصدّر نقدا و فورا و من الملاحظ أنّ كلا الطرفين يستفيدان من هذا النوع من القروض حيث:

- يستفيد المورد من تسهيلات مالية طويلة نسبيا مع استلامه للبضائع مع تحمل إرجاع القرض و الفوائد المترتبة عنه عند حلول آجال الاستحقاق.
- كما يستفيد المصدّر من تدخل هذه البنوك و ذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصنفقة¹.

و يعتمد هذا القرض على عقدين مستقلين من الناحية القانونية هما:

- **عقد تجاري:** من خلال هذا العقد يتم تحديد التزامات كل من البائع و المشتري.
- **عقد مالي:** (عقد أو اتفاقية القرض) و فيه يقوم البنك بالالتزام بموجب شروط خاصة بتقديم للمقترض (يمكن أن يكون المشتري أو بنكه) المبالغ اللاّزمة لتحقيق الدفع الفوري للمصدّر نقدا. و المقترض يوافق على سداد مبلغ القرض و ذلك طبقا للإجراءات و البنود المنصوص عليها في العقد المالي، علما أنّ العقد المالي مستقل عن العقد التجاري.

و الهدف من وراء قرض المشتري هو تشجيع صادرات الدول المعنية، فالاتفاقات تتم بين المصدّر و المستورد وفق شروط عقد التصدير و كذا شروط السداد، و بعدها يتولى البنك لوحده عملية التسديد و يدفع مباشرة للمصدّر قيم الصفقات المبرمة².

¹ - الطاهر لطرش، تقنيات بنكية، مرجع سابق، ص 123.

² - عبد الحق بوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2000، ص 85.

ثانيا: خصائص قرض المشتري:

➤ عقود قرض المشتري:

*العقد التجاري: خاص بالعملية التجارية يتم فيه تبيان واجبات الطرفين، نوعية السلع و مبلغها و شروط تنفيذ الصفقة.

*العقد المالي: (عقد التمويل) يتعلق بالعملية المالية التي تتم بين المستورد و البنك فاتح القرض، يكون بعد العقد التجاري.

➤ الاستخدام: هذا النوع من التمويل يستخدم عندما يتعلق الأمر بتصدير المعدات و الآلات أو كميات هامة من المواد الأولية، كما يمنح عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة.

➤ المدة: تتراوح ما بين 18 شهر و 10 سنوات.

➤ قاعدة القرض: تعبر عن المبلغ المقترض و تمثل عادة 85% من مبلغ الصفقة موضوع التمويل، مع شرط أن يدفع المقترض مبلغ 15% مسبقا.

➤ التسديد: شروط التسديد لفائدة البائع منصوص عليها في العقد التجاري عادة ما يكون سداسي، وهي أقساط متعاقبة من أصل الدين مع الفائدة و ذلك ابتداء من تاريخ بداية التسديد

➤ تكلفة القرض: تعبر عن الفائدة المطبقة على القرض إضافة إلى العمولات (عمولات التسيير و الالتزام) و تكلفة التأمين:

* أما فيما يخص معدلات الفائدة المطبقة على قرض المشتري فهما نوعان: الأول هو معدل الفائدة التجاري المرجعي (TICR) و هو محدد من طرف الدول الأعضاء في (OCDE) ضمن شروط خاصة و صالح من تاريخ توقيع العقد إلى نهاية مدة القرض، أما الثاني فيتحدد في السوق و يطبق على الجزء المتبقي للقرض.

* زيادة على معدل الفائدة، المقترض مطالب بدفع عمولتين الأولى هي عمولة التسيير و تمثل تكاليف التسيير و متابعة قرض المشتري، أما الثانية فهي دفع عمولة التزام البنوك المقرضة و التي وضعت الأموال تحت تصرف المستورد، و هو مسحوب على أساس الرصيد غير المستعمل من القرض و المستحقة شهريا أو سداسيا.

➤ الضمانات: ضمان القرض ينقسم إلى قسمين:

*التأمين ضدّ خطر القرض: يؤمن من خلاله البنك المقرض نسبة 95% ضدّ مخاطر عدم قدرة المقرض على التسديد.

*التأمين ضدّ الخطر الصناعي: يؤمن للمورد نسبة 90% ضدّ خطر توقيف تنفيذ العقد أو إتمام الصفقة أو بسبب توقيف القرض من البنك.

عادة ما تكون مثل هذه القروض مضمونة من طرف هيئات خاصة بالتأمين، حيث تضمن شركات التأمين الخاصة بتأمين التجارة الخارجية للبنك في حدود 95% من قيمة القرض و 5% الباقية تمثل خطر على الخارج، كما يمكن أن يطلب البنك كفالة من بنك المستورد¹.

ثالثاً: خطوات قرض المشتري

تتم هذه التقنية من خلال الخطوات التالية:

1. إبرام العقد التجاري بين المصدّر و المستورد.
2. تأمين المصدر ضد خطر الصنع.
3. إبرام العقد المالي بين المستورد والبنك المقرض.
4. تأمين القرض من طرف البنك المقرض لدى هيئة التأمين.
5. تقديم الضمانات البنكية من طرف المشتري.
6. حصول البنك المقرض من طرف هيئة التأمين على وثيقة تأمين ضدّ خطر القرض المقدم للمشتري الأجنبي.
6. حصول المصدّر من طرف هيئة التأمين على وثيقة تأمين ضدّ خطر الصنع.
7. إرسال المستندات لبنك المقرض بعد إرسال البضاعة.
8. التسديد من طرف البنك المقرض للمورد.
9. حصول البنك المقرض على المبلغ الذي دفعه من طرف بنك المستورد عند تاريخ الاستحقاق مضافاً إليه العمولة.

¹ - الطاهر لطرش، تقنيات بنكية، مرجع سابق، ص 123-124.

رابعاً: إيجابيات و سلبيات قرض المشتري:

1. الإيجابيات:

أ. للمورد:

- عدم تحميله لخطر القرض باعتباره نُقل إلى البنك المقرض.
- يمكنه من التخفيف و الإنقاص من الميزانية بفضل إلغاء ديون المستورد.
- يستفيد من التسبيقات التي يحصل عليها من زبونه المشتري مما يجنبه اللجوء و الاستعانة بقروض مصرفية.
- يعتبر هذا القرض وسيلة دفع أكيدة للمستورد و حتى للمصرف المقرض التي لها ضمانات مصرف من الدرجة الأولى.

ب. للمستورد:

- يسمح له باختيار المورد الذي يتوفر على البضاعة المتوافقة أكثر مع المعايير المطلوبة (السعر، النوعية...الخ).
- يسمح له بالتحكم في التكاليف باعتبار أنَّ العقدين مستقلين.
- يعتبر هذا القرض وسيلة دفع أكيدة للمستورد و بالتالي فهي تلغي عناء التفكير في متابعة تسديد مستحقات المورد.

2. السلبيات:

أ. للمورد:

- يوجد مفاوضات في نفس الوقت (على العقد التجاري من جهة و اتفاقية القرض من جهة أخرى) و الذي يجب أن يكون أكثر تزامناً، و يؤثر هذا حتماً على طول إنجاز العملية بالمقارنة مع العملية المنجزة بأسلوب قرض المورد.
- خطر الصرف بالاستدانة لمدة أطول و بعملة أخرى غير عملته (عملة البلد الأصلي).
- وحدها الشركات الكبرى تستطيع الاستفادة من هذا النوع من التقنيات.

ب. للمستورد:

- التكلفة المرتفعة للقرض، فزيادة على معدل الفائدة يتحمل المستورد نفقات مالية إضافية، كعمولة الالتزام و عمولة التسيير...و نفقات أخرى مقتطعة من طرف المصرف الضامن.
- وجوب تقديم عقدين لسلطات البلد المشتري للموافقة على التحويل و الذي يعيق و يؤخر سير العملية.

المطلب الثاني: قرض المورد

أولاً: مفهوم قرض المورد:

يعرف هذا النوع على أنه:

✓ ذلك القرض الذي يمنحه المصدر للمستورد الأجنبي، ثم يلجأ المصدر إلى البنك للتفاوض حول إمكانية منحه قرض لتمويل صادراته و هو ناشئ بالأساس على المهلة التي يمنحها المصدر للمستورد في تسديد قيمة المبيعات¹.

✓ هو قرض بنكي ممنوح مباشرة للمصدر و ذلك من أجل الموافقة على منح الدفع المؤجل للعملاء، فهذا الائتمان يسمح للمصدر بخصم الديون المستحقة على المشتري في الخارج و الحصول على النقود في وقت التسليم الجزئي أو الكلي للبضاعة المصدرة، و لهذا يمكن القول أنّ قرض المورد هو شراء الديون من طرف البنك على المدى المتوسط و الطويل.

ثانياً: خصائص قرض المورد:

- استخدام القرض: يستخدم في تمويل الآلات و المعدات و الخدمات المتعلقة بها.
- المبلغ: إنّ مبلغ القرض عبارة عن رأس المال مضاف إليه الفائدة، و هو ما يعادل الديون المستحقة في تاريخ محدد.
- مدة القرض: تكون بين 18 شهر و 7 سنوات في الائتمان متوسط الأجل، و أكثر من 7 سنوات في الائتمان طويل الأجل.
- التسديد: يتم سداد قرض المورد تدريجياً أي إجراءات الدفع تدريجية، بحيث يقوم المصدر بتعبئة الديون الناشئة في الخارج تدريجياً خلال تنفيذ العقد الذي يوازي التسليم الجزئي للبضاعة، و تجدر الإشارة إلى أنّه في العقد التجاري يتوقع التسديد التدريجي مع عدم التسليم الجزئي.
- يتطلب قرض المورد قبول المستورد للكمبيالة المسحوبة عليه و هذه الكمبيالات قابلة للخصم و إعادة الخصم من طرف البنوك التجارية و البنك المركزي، حسب الطرق و الإجراءات المعمول بها في كل دولة². الدفع من قبل المورد يكون على شكل كمبيالات ممضية من المشتري و مؤكدة من طرف بنكه.

¹ - عبد الحق بوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية، مرجع سابق، ص 85.

² - الطاهر لطرش، تقنيات بنكية، مرجع سابق، ص 125.

➤ **التكافؤ:** معدّل الفائدة المطبق هو معدّل الفائدة التجاري المرجعي مضافا عليه هامش، و المعدّل يوافق تكلفة القرض يحدد كل شهر (في 15 من كل شهر) من طرف منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية، التي تهدف إلى تنظيم معدلات الفائدة الخاصة بالتصدير بين الدول الأعضاء.

➤ **الضمانات:** يحتوي قرض المورد على خصم الأوراق التجارية، أي هو معرض لخطر عدم التسديد في الآجال المحددة، و الذي يبقى على عاتق المصدّر، في هذه الحالة هو مجبر على تأمين القرض ضدّ مخاطر القرض، زيادة على هذا يبقى المصدّر يتحمل الجزء غير المضمون من الديون المستحقة، و يكون التأمين من طرف منظمات خاصة.

ثالثا: مراحله

تتم هذه العملية من خلال النراحل التالية:

1. يعبر المصدّر عن رغبته في منح آجال الدفع للمستورد، فيباشر بتحديد الشروط المالية منها: المدة، قيمة المبالغ الممولة، إذ يقوم بطلب تأمين من طرف هيئة التأمين، و ذلك ضدّ المخاطر المتعلقة بالتجارة الخارجية.
2. يتحصل المصدّر على ضمان لمدة 6 أشهر، و ذلك قبل إمضاء العقد التجاري بينه و بين المستورد الأجنبي.
3. يتم إبرام العقد التجاري بين الطرفين و الذي يضم كل الشروط التجارية منها: موضوع القرض، القيمة الإجمالية للقرض بما فيها الأصلية، الفائدة و مدة القرض.
4. بعد إبرام العقد التجاري بين المورد و المستورد و الذي يحتوي ضمن شروطه أنّ المشتري قد يحصل على مهلة التسديد من طرف المصدّر، يقوم هذا الأخير ليعلم بنكه بذلك، مرفق بملفه و الذي يتضمن المعلومات التالية: القانون التأسيسي لشركة المصدّر، كيفية توزيع رأس المال الإجمالي، الميزانية و الوضعية المالية الأخيرة المتعلقة بالمصدّر، معلومات حول النشاط و وسائل الإنتاج المستعملة، معلومات حول العقد التجاري بما في ذلك: معلومات حول المشتري، تاريخ إمضاء العقد التجاري، مبلغ العقد، شروط الدفع، الضمانات.
5. يمكن للمشتري أن يقدم ضمانا بنكيا.
6. يقدّم ملف قرض المورد لبنك متخصص في تمويل التجارة الخارجية من طرف بنك المصدّر.
7. نفس الدور يقوم به بنك تمويل التجارة الخارجية، حيث يقدم ملف قرض المورد للبنك المركزي للموافقة عليه.
8. يحدد بنك تمويل التجارة الخارجية شروط الموافقة و طبيعة الضمان للإتهاء الجيد للعقد.

9. يبعث بنك المصدر لبنك تمويل التجارة الخارجية الكمبيالات المظهرة من طرفه و الممضاة من طرف المستورد، لتحويلها إلى سيولة عن طريق خصمها لدى البنك المركزي إضافة إلى الكمبيالة فإنه يرسل كذلك مختلف الوثائق لاستعمال القرض،

10. يبعث بنك تمويل التجارة الخارجية لبنك المصدر بقية الشروط و آجال التجميد.

11. يرسل بنك المصدر بشروطه لزبونه و يموله.

رابعاً: إيجابيات و سلبيات قرض المورد:

1. الإيجابيات:

أ. للمورد:

- يستفيد من حرية كبيرة في التصرف و المناورة باعتبار أنه الوحيد الذي يقوم بالتفاوض مع زبونه المشتري.

ب. للمستورد:

- سهولة إنجاز العملية.
- إمضاء عقد واحد يشمل جميع الجوانب التقنية و المالية التي بإمكانها تسهيل عملية الشراء.
- معرفة سريعة بالتكلفة و مواعيد الاستحقاق.
- تمويل قد يصل إلى 100%.

2. السلبيات:

أ. للمورد:

- إنَّ ثقل التركيب المالي يقع على عاتق المورد (المصدر) ففي حالة نزاع أو خلاف لا يمكن تقاسم المسؤولية، فالمستورد لا يجد أمامه سوى مسؤول وحيد الذي توجه إليه اعتراضات التسديد.

- يأخذ على عاتقه المخاطر (خطر الخزينة و هو الجزء الغير ممول، خطر الملاءة أو القدرة على الوفاء بالدين و هو الجزء الغير مضمون).

ب. للمستورد:

- إنَّ ترابط السعيرين (سعر العقد التجاري و سعر الاعتماد) لا يسمح بالحصول على شفافية عند القيام بالصفقة، فالعرض المقترح من قبل المورد لا يعمل على إظهار القيمة الحقيقية للسلعة المستوردة، ففي غالب الأحيان نجد أنَّ قيمة البضاعة مضخمة لكي تسمح بتغطية النفقات.

المطلب الثالث: التمويل الجزافي

أولاً: مفهوم التمويل الجزافي

يمكن تعريفه على أنه :

✓ العملية التي بموجبها يتم خصم أوراق مالية بدون طعن و عملية التمويل الجزافي حسب هذا التعريف هي آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة و بعبارة أخرى يمكن القول أن التمويل الجزافي في شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع و الخدمات¹.

✓ إعادة شراء مجموعة من المستحقات التجارية عادة ما تكون متوسطة الأجل². من خلال هذا نلاحظ أن التمويل الجزافي يظهر خاصيتين أساسيتين و تتمثل الأولى في أن هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات و لكن لفترات متوسطة، أما الثانية فهي أن هذا النوع من الديون يفقد فيه المشتري كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي مملكو هذا الدين) و ذلك مهما كان السبب، كما يحصل على فائدة تؤخذ عن الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة و حتى تاريخ الاستحقاق و نظراً لأنّ مشتري هذا الدين يحل محل المصدر في تحمل الأخطار المحتملة فإنّ ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبياً يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار.

ثانياً: خصائص التمويل الجزافي

*الموضوع: هو تقنية تمويل و تأمين ضدّ مخاطر التصدير، حقيقية بديلة للأنظمة التقليدية.

*العقد: يتميز هذا التمويل بإبرام عقدين:

- عقد تجاري بين البائع و المشتري.
- عقد التمويل الجزافي بين البائع و شركة التمويل الجزافي.

*التكلفة: تكون حسب:

- سعر الخصم.
- عمولة التعهد أو الالتزام.

¹ - الطاهر لطرش ، تقنيات بنكية، مرجع سابق، ص 125.

² - David Eiteman, Gestion et finance internationales , Person éducation, France, 2004, P21.

- تكلفة التأمين تكون بتقدير الخطر التجاري أو خطر عدم الدفع...
- عمولة الدفع و التحصيل.
- ***خصم التمويل الجزافي:** القرض الجزافي هو تطوير و تحسين لتقنية الخصم التجاري، فبهذا الإجراء يقوم البنك بخصم الكمبيالات و السند لأمر بأمر بمعنى عدم اللجوء إلى المصدر في حالة إفلاس المشتري.
- ***المدة:** مدة تعديل القرض تتغير عموما بين 18 شهرا و 5 سنوات، بينما قد يكون شراء الديون أقل من 18 شهرا أو أقل إلى مستوى 6 أشهر، قد تصل مدة بعض الديون إلى 10 سنوات.

ثالثا: مراحل التمويل الجزافي:

تمر هذه العملية بالمراحل التالية:

1. عقد الصفقة الجزافية بين المصدر و مؤسسة التمويل الجزافي.
2. تسليم المصدر السلعة المباعة مع الفواتير للمستورد.
3. تسليم المستورد السندات الأذنية للمصدر.
4. تسليم المصدر السندات الأذنية لجهة التمويل.
5. طلب مؤسسة القرض الجزافي الضمان من بنك المستورد.
6. الضمان.
7. سداد قيمة السندات للمصدر ناقصة بنسبة الخصم من طرف المؤسسة.
8. تقديم السندات الإذنية لبنك المستورد لتحصيلها عند الاستحقاق.
9. سداد قيمة السندات في تواريخ الاستحقاق.
10. التحويل في تاريخ الاستحقاق.

رابعا: مزايا و عيوب التمويل الجزافي:

1. المزايا:

يتيح التمويل الجزافي للمصدر و المستورد و مؤسسة التمويل، التمتع بعدة مزايا أهمها:

أ. بالنسبة للمصدر:

- إن المبيعات الآجلة التي قام بها المصدر يستطيع أن يحصل على قيمتها نقدا.

- تسمح للمصدر أيضا بإعادة هيكلة ميزانيته و ذلك بتقليص رصيد الزبائن مقابل زيادة رصيد السيولة الجاهزة.
- التخلص من التسيير الشائك لملف الزبائن حيث يتعهد بهذا التسيير البنك الذي قام بشراء الدين.
- تجنب احتمالات التعرض إلى أخطار الصرف الناجمة عن تبادلات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية و تاريخ التسوية المالية.
- بالنسبة للمصدر هذه العملية تشبه عملية البيع الفوري و بالتالي فإنَّ المصدر لا يهتم بمشكلة تمويل صادراته و لن يقلقه عدم الدفع فهو معفى من الخطر الذي تتحمله شركة التمويل الجزافي.
- ب. بالنسبة للمستورد:
- الاستفادة من مهلة للدفع.
- ج. بالنسبة للمؤسسة الجزافية:

- إيجابية منح هذا النوع من التمويل تخص تحصيل عمولة الخصم، و إذا أراد المصدر التزام الخصم لدينه قبل إرسال التجهيزات، فسوف يستفيد كذلك من عمولة الالتزام التي تغطي مدة منح الدين.

2. العيوب:

يتضمن التمويل الجزافي مخاطر تتمثل فيما يلي:

* تعتبر تقنية باهظة الثمن لأنَّ العملية تتضمن:

- عمولة القرض.
- عمولة الالتزام.
- تكلفة إعادة التمويل.
- قسط التأمين.

* صعوبة الحصول على ضمان البنوك الأجنبية.

* احتمالات عدم قدرة المدين أو البنك الضامن على السداد أو عدم رغبتهم في ذلك.

*عدم قدرة أو رغبة المدين أو الضامن أو السلطات النقدية في بلد المستورد في تحويل قيمة السندات المباعة بالعملة المتفق عليها إلى مشتري الدين، لذلك تسمى هذه المخاطر بالمخاطر السياسية.

*من أكبر المخاطر التي تواجه مشتري الدين هو السداد بعملات مختلفة عن عملة المصدر، إذ تؤدي قيمة أسعار الصرف إلى التأثير في قيمة إجمالي الصفقة تأثيرا كبيرا عندما يتم تحويل القيمة إلى عملة المصدر مما يؤدي إلى إلحاق خسارة محققة بمشتري الدين.

المطلب الرابع: القرض الإيجاري الدولي

أولاً: مفهوم القرض الإيجاري الدولي:

1- الإئتمان الإيجاري

هو عبارة عن عملية يقوم بموجبها بنك أو مؤسسة مالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونيا لذلك، بوضع آلات و معدّات أو أيّة أصول مادية أخرى بحوزة مؤسسة مستعملة على سبيل الاستئجار، مع إمكانية التنازل عنها في نهاية الفترة المتعاقد عليها و يتم التسديد على أقساط يتفق بشأنها تسمى "ثمن الإيجار"¹. و عند نهاية المدّة يكون على المستأجر الخيار بين ثلاثة أمور:

- امتلاك المعدّات بالثمن المتفق عليه.
- استمرار استئجار المعدّات و لكن لأجل قصير.
- إعادة المعدّات إلى المؤسسة مانحة الائتمان².

2- الإئتمان الإيجاري الدولي

هو أيضا عبارة عن آلية للتمويل المتوسط و الطويل الأجل للتجارة الخارجية ، و يتمثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر ببيع سلعة إلى مؤسسات مختصة أجنبية و التي تقوم بالتفاوض مع المستورد حول إجراءات إبرام عقد إيجاري و تنفيذه ، و يتضمن هذا العقد في الواقع نفس فلسفة القرض الإيجاري الوطني و تنسب آليات الأداء مع فارق يتمثل في أن العمليات تتم بين مقيمين و غير مقيمين و هي في الحقيقة نفس التفرقة التي اعتمدها التنظيم الجزائري في هذا المجال

¹ - سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي و مداخله"، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية، الطبعة الأولى، 2001، ص 80.

² - شاكر القزويني، محاضرات في الاقتصاد، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الرابعة، 2008، ص 108.

فالمصدر سوف يستفيد من التسوية المالية الفورية و بعملة وطنية في حين أن المستورد يستفيد من المزايا التي يقدمها عقد القرض الإيجاري و خاصة عند التسديد الفوري لمبلغ الصفقة الذي يكون عادة كبيرا .

و تتضمن الدفعات التي يقوم المستورد بدفعها إلى مؤسسة القرض الإيجاري قسط الإهلاك الخاص برأس المال الأساسي بالإضافة إلى الفائدة و هامش خاص يهدف إلى تغطية الأخطار المحتملة ، كما أن تسديد هذه الأقساط يمكن أن يكون تصاعديا أو تنازليا أو مكيفا مع شروط السوق .

ثانيا: أطرافه

يتميز هذا العقد عن العقود الأخرى بوجود ثلاثة أطراف و إن كان الطرف الثالث لا يتدخل في العقد بصفة مباشرة، إذ يعتبر المستأجر و المؤجر طرفان أساسيان في العقد.

1. **المؤجر(البنك):** هو المالك الفعلي للأصل، حيث يقوم بوضع هذا الأصل محل التأجير تحت تصرف المستفيد مقابل أقساط دورية، تدفع طيلة فترة الإيجار، و يعتبر المؤجر وسيط مالي أو مؤسسة مالية متخصصة أو منتج و موزع للتجهيزات و العتاد، يبحث عن وسيلة لتوظيف مدخراته و الحصول على عوائد مرتفعة، و يفضل الحصول على أكبر الضمانات، و لاشك في أن أكبر ضمان هو الاحتفاظ بملكية الأصل.
2. **المستأجر(المستفيد):** هو الذي يرغب في تطوير طاقته الإنتاجية بالتوسيع، و يسعى للحصول على الأجهزة و الآلات التي تحقق ذلك، دون أن تتوفر لديه الموارد المالية الكافية لتمويل استثماراته، فالمستأجر هو الذي يختار الأصل و يحدد المواصفات و يتفاوض حول شروط التعاقد، و ما المؤجر إلا وكيل يقوم بإمضاء العقد و الدفع للمورد.
3. **المورد(المصدر):** هو الصانع أو البائع للعتاد أو التجهيزات و ذلك وفقا للطلبية التي سيتلقاها من البنك و تكون بالشراء الفوري أو النقدي.

ثالثا: مراحل

1. يقوم المستأجر باختيار الأصل المراد تأجيره من عند المورد (المصدر) و التفاوض عليه.
2. شراء المؤسسة المؤجرة للأصل المختار من المؤسسة الموردة (المصدر) و بالتالي إبرام عقد البيع بين المورد و المؤسسة المؤجرة بدفع قيمته كاملة للمورد.

3. إبرام عقد الإيجار بين المستأجر و المؤجر، و تقديم الأصل للمؤسسة المستأجرة على سبيل الإيجار.

4. دفع المستأجر ثمن الإيجار (الأقساط) للمؤجر.

رابعاً: مزايا و عيوب القرض الإيجاري

1. المزايا:

أ. بالنسبة للمستأجر:

- المستأجر يستفيد من المزايا التي يقدمها عقد القرض الإيجاري و خاصة عدم التسديد الفوري لمبلغ الصفقة.
- المستأجر ليس بحاجة إلى تجميد أمواله لدفع مبلغ التجهيزات كليا بل يجب عليه أن يسدد الكراء، و ذلك بأقساط في الأوقات التي تناسب وضعيتها المالية إلى غاية التسديد الكامل لمبلغ التجهيزات.
- من خلال هذا النوع من القروض يحصل المستأجر على أقل تكلفة مقارنة بالشراء.
- يستفيد كذلك في حالة تطور الآلات عوض شراء آلات آخر طراز يقوم باستئجارها، بمعنى أنّ الانتماء الإيجاري يعطيه فرصة تبديل الآلات و بالتالي زيادة الإنتاج و تحسنه.
- ترك الحرية للمستأجر في الإيجار بالعملة التي يريدها.
- تحقيق مزايا ضريبية للمستأجر لأنه كلما زاد الاستئجار زادت التكاليف و بالتالي ينقص الربح في الميزانية المقدمة للضرائب.

ب. بالنسبة للمصدر(المنتج):

- الاستفادة من تمويل مرّن.
- يتم الدفع نقدا و فورا، أي عدم التعرض لخطر عدم الدفع و خطر الصرف.

ج. بالنسبة للمؤجر:

- ضمان على الأصل المؤجر بملكية الأصل لحين البيع.

2. العيوب:

- تكلفة القرض الإيجاري مرتفعة جدًا.
- صعوبة إعداد العملية.
- ثقل مسؤولية المستأجر عند تعرض الأصل للمستأجر إلى أضرار أو تلف أو غيرها.

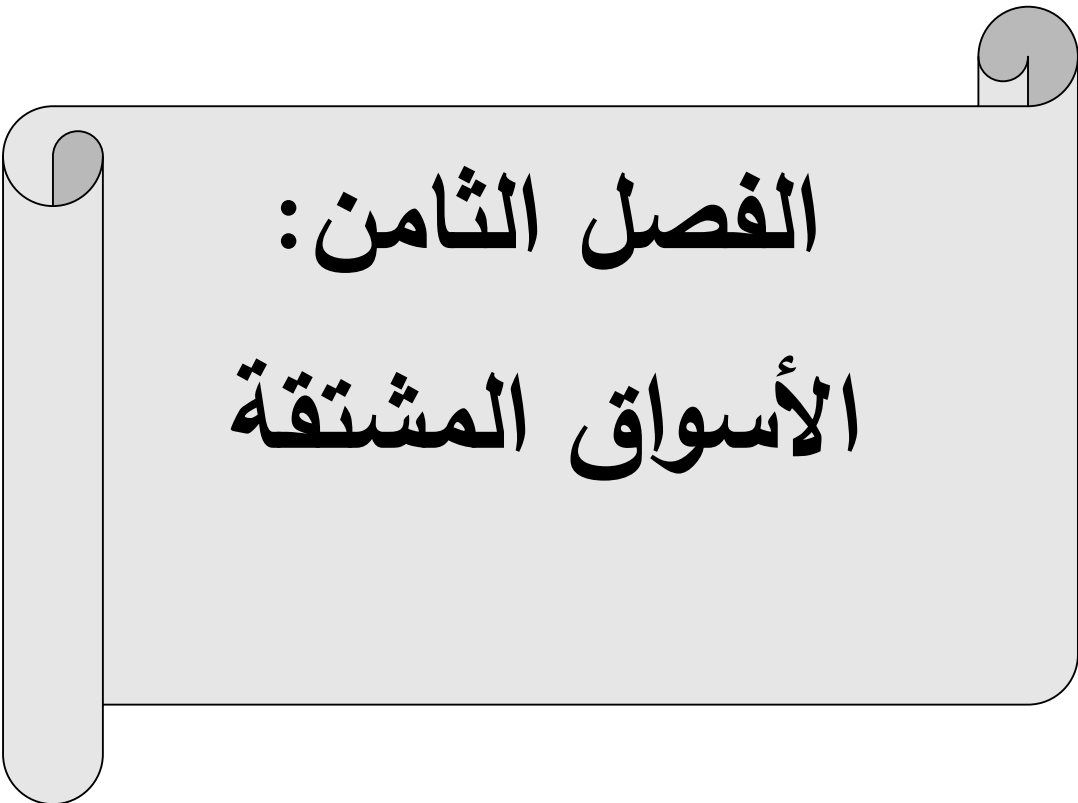
خلاصة:

لقد عرفت التجارة الدولية تطورا هاما في عصرنا هذا ، خاصة في ظل حرية السوق الدولية واشتداد المنافسة على اقتحام الأسواق الخارجية العالمية مما أدى إلى ظهور عدة مخاطر سواء تعلق الأمر بالتصدير أو بالاستيراد.

فالتجارة الخارجية تساهم في تطور الاقتصاد نظرا لارتباطها و تفاعلها مع مختلف القطاعات الأخرى المكونة للهيكل الاقتصادي للبلد، إذ أن التبادلات التجارية بين الدول تسمح بالتحكم في توازن ميزان المدفوعات من جهة ، و من جهة أخرى فإن الدخول في علاقات تجارية دولية يتطلب التحكم بميكانيزمات الصرف و تطورات الأسواق المالية ، إذ يتعذر على المتعاملين التجاريين الإلمام بهذه التقنيات.

ولهذا و نظرا لما تحتويه كل عملية تجارية من مخاطر ، عمدت البنوك التجارية إلى توفير ضمانات لعملائها قصد تغطيتها، و بالتالي توفير الأمان للمتعاملين، و ذلك من خلال الخدمات المصرفية و تقنيات التمويل المتعددة التي توفرها للعملاء.

و لعل أبرز هذه التقنيات الإعتماد المستندي و هذا ما يجعله وسيلة لإتمام العمليات التجارية بصورة حسنة، إذ يتضح جليا أن الإعتماد المستندي تقنية مثالية في التجارة الدولية لأنه يوفر الأمان لكل من المصدر و المستورد.



الفصل الثامن:

الأسواق المشتقة

مقدمة:

تعد المشتقات المالية من أهم الأدوات المالية الحالية والتي زادت أهميتها بسبب التطور التكنولوجي في الاتصالات والتوسع في عالم الاستثمار والتمويل إضافة إلى ازدياد ظاهرة تقلب أسعار صرف العملات وأسعار الفائدة ،وقد تطورت المشتقات المالية بشكل كبير بحيث أصبحت هناك أسواق خاصة بهذه الأدوات لارتفاع حجم التعاملات فيها ،كنتيجة لتحرير الأسواق العالمية من القيود وحرية تحويل العملات وانتقال رؤوس الأموال ،كل ذلك أدى إلى ابتكار أدوات استثمارية جديدة غير الأدوات التقليدية السائدة تسهل عملية نقل وتوزيع المخاطرة ،مما يساعد على توفير السيولة في السوق الثانوي وتحسين كفاءته ،ونظرا لتعاظم دور المشتقات المالية كأدوات للمضاربة و التحوط فتم الاهتمام فيها سواء من الناحية التشريعية أو من ناحية وضع المعايير المحاسبية الخاصة بتقييمها و الافصاح عنها.

المبحث الأول: ماهية المشتقات المالية

تعتبر المشتقات المالية أدوات مالية تستمد قيمتها من أداء الكيان الأساسي الذي يمكن أن يكون أصلا ماليا ،مؤشرا ،سعر الفائدة ،سعر الصرف ... ترتبط قيمتها بأصول مالية أخرى كامنة وراء المبادلات المختلفة إذ تنشأ عنها علاقات تعاقدية بين عدة أطراف وتكون قيمتها مشتقة بناءا على معيار محدد ومتفق عليه يعود بالأساس إلى الصفة الناشئة بين الأطراف .

المطلب الأول: تعريف المشتقات المالية

يمكن تعريف المشتقات المالية كونها عقود فرعية تشتق من عقود أساسية لأدوات استثمارية ،عملات أجنبية ،أوراق مالية) لينشأ عن تلك العقود الفرعية أدوات استثمارية مشتقة في إطار ما يسمى بالهندسة المالية.

ويتميز الاستثمار في المشتقات المالية بالمخاطر الشديدة نظرا لارتفاع درجة حالة عدم التأكد التي تحيط بأسعارها كونها تتعامل مع المستقبل، وعلى الرغم من ذلك فالمشتقات المالية تحقق للمستثمر مزايا الرفع المالي الذي يحققه نتيجة استخدام أسلوب الهامش الذي يحقق فرصا واسعة لجني الأرباح نتيجة لتقلل أسعار الأدوات المالية الأصلية التي تعد الأساس الذي يقوم عليه عقود المشتقات ،وتعد عقود المشتقات المالية من أهم الأدوات المالية الحالية للتحوط بهدف حماية الاستثمارات في الأدوات المالية الحالية ضد المخاطر لأن السمة الأساسية لأسعار الأدوات المالية في الوقت الحاضر هي التغير مما يؤثر بالضرورة على معدلات العائد (المخاطر السوقية) التي تجعل الأداة المالية من خلال تحركات الأسعار (أسعار الفائدة ،أسعار الصرف ،أسعار الأوراق المالية) المستقبلية أقل من القيمة الحالية

،فنستطيع القول بأنها تستخدم كأداة للمضاربة وفي الوقت نفسه أداة للتحوط أو التغطية من مخاطر الاستثمار ،ومن خلال هذا التعريف يمكننا القول أن المشتقات المالية هي أداة مالية تتصف بخاصيتين أساسيتين هما:¹

١/ تتغير قيمتها استجابة للتغير في سعر الصرف أو سعر الفائدة أو سعر الأوراق المالية أو أية مؤشرات ائتمانية أخرى .

٢/ تتم تسويتها بتاريخ مستقبلي .

ومن خلال هذا التعريف و التوضيح السابق تبين ما يلي:

- ترتبط العقود المالية للمشتقات بسعر فائدة محدد أو سعر صرف أجنبي أو سعر سلعة ما أو مؤشر أسعار أو مؤشرات ائتمانية.
- تشق قيمة العقود من الأسعار الحالية للأصول المالية أو العينة محل التعاقد مثل سعر الصرف الحالي أو سعر الفائدة الحالي.
- يتم تسوية العقود المالية للمشتقات في تاريخ مستقبلي .
- لا تتطلب العقود المالية للمشتقات عادة استثمارات مبدئية.
- تستخدم العقود المالية للمشتقات للتحوط وضد المخاطرة نتيجة التغير في أسعار تلك الأصول.
- تتيح العقود المالية للمشتقات تحديد سعر السلعة ،الصرف ،الفائدة،الورقة المالية محل التعاقد في الوقت الحاضر لتسليمها بهذا السعر في المستقبل.

المطلب الثاني : خصائص المشتقات المالية

تتميز المشتقات المالية بالخصائص التالية:²

- ١/ يمكن استخدام التعامل بالمشتقات المالية للتعامل مع مخاطر السوق وبالتالي إدارة المخاطر والعمل على تقليل وتخفيض درجة المخاطر.
- ٢/ استخدامها كأداة للتحوط من تقلب أسعار الفائدة وأسعار الصرف ،وحماية الاستثمارات من أخطار التقلبات في الأسعار.
- ٣/ استفادة المستثمرين من مزايا الرفع المالي باستخدام أسلوب الهامش وبالتالي تحقيق الأرباح نتيجة التقلب في الأسعار.

¹دريد كامل آل شبيب، المالية الدولية، مرجع سابق، ص92.

²دريد آل شبيب، المالية الدولية، مرجع سابق، ص93.

المطلب الثالث: قيمة العلاوة في أسواق المشتقات المالية

العوامل التي تؤثر على قيمة العلاوة في أسواق المشتقات المالية:¹

- ١/ تاريخ الاستحقاق.
- ٢/ سعر التنفيذ وسعر المضاربة.
- ٣/ السعر الآني الجاري والسعر الآجل الجاري أي الفرق بين أسعار الفائدة بين دولتي العملتين.
- ٤/ كون الخيار شراء أو خيار بيع.
- ٥/ الأسلوب الأمريكي لتنفيذ عقد الخيار أو الأسلوب الأوروبي للتنفيذ.
- ٦/ تقلبات الأسعار.

المبحث الثاني: أدوات المشتقات المالية

يعود ظهور المشتقات المالية في بدايتها إلى الرغبة في التحوط والتغطية في تقلبات لأسعار السلع والمواد الأولية، ونتيجة لهذه التغيرات عمل مدراء ومسؤولون للمؤسسات المالية على التركيز أكثر على إدارة المخاطر المالية مما كان دافعا رئيسيا لتطور الابتكارات المالية في شكل أدوات مالية حديثة تهدف بالأساس للحد من هذه المخاطر عرفت بالمشتقات المالية.

المطلب الأول : عقود الخيارات

تم استخدام الخيارات منذ عقود طويلة من قبل المحترفين ولكنها لم تتصف بالتنوع والحجم والتعقيد الذي هي عليه الآن بعد السماح لجميع المتعاملين الاستفادة منها، حيث تم ادخال التعامل فيها في بورصة شيكاغو (CBT) عام 1972، وتم حصر التعامل بخيارات أسهم ٢٥ شركة وتطور الأمر إلى التعامل بأسهم 500 شركة.²

الفرع الأول: تعريف عقود الخيار.

قد تكون هذه الأسواق (أسواق الخيار) حقوق الخيار أسواق مستقلة أو جزء من سوق حاضر تتداول فيها أوراقا مالية ذات سمة خاصة يطلق عليها الاختيار (الخيار)، وهنا الخيار قد يكون خيار شراء أو خيار بيع.

¹دريد آل شبيب، المالية الدولية، مرجع سابق، ص 93.
²دريد كامل آل شبيب، المالية الدولية، مرجع سابق، ص 94.

ومنه فإن عقود الخيار عقد بين طرفين، مشتري الخيار وبائع أو محررالخيار، ويعطي العقد للمشتري في أن يشتري أو يبيع أي ورقة مالية بسعر متفق عليه لحظة توقيع العقد، على أن يتم التنفيذ لاحقاً، وهنا يكون لمشتري الخيار مخير أن ينفذ أو لا ينفذ العقد، أما البائع فيكون ملزم بتنفيذ العقد.¹

الفرع الثاني : أنواع حقوق الخيار:

يمكن تقسيم حقوق الخيار بشكل أساسي إلى نوعين هما:²

أولاً/ خيار الشراء:

ويتم داخل خيار الشراء عمليتين الأولى شراء والثانية بيع لهذا الحق:

أ/ شراء حق ممارسة الشراء:

يملك الحققي شراء عدد من أسهم منشأ ما ،بالكمية المتفق عليها والسعر المتفق عليه وبتاريخ ينتهي في وقت معين من طرف آخر ليس لحامله أي حق مباشر في أرباح المنشأة طالما لم يتم تنفيذ العقد (الخيار).

ويلاحظ أنه يستحيل وجود اختيار الشراء على أسهم منشأة معينة ،إلا إذا كانت توقعات المشتري وتوقعات المحرر بشأن السعر المستقبلي للسهم مختلفة.

ب/ بيع حق ممارسة الشراء:

بيع حقوق الخيار هو أصعب من عمليات شراء هذا الحق لأن المشتري يستوقف عن العملية إذا شعر أن توقعاته للأسعار لا تشير إلى ما كان يتوقع وتتنحصر خسارته في قيمة المكافأة المدفوعة للمحرر فقط. ولكن بائع (محرر الخيار) تتعدى خسارته بتجاوز مبلغ العلاوة المقبوضة إذا كان التغير بالأسعار لصالح المشتري أكبر من قيمة المكافأة أو العلاوة.

ويعطي البائع هنا وعده لبيع كمية متفق عليها وبسعر متفق عليه خلال فترة محددة أو بتاريخ محدد يسمى تاريخ استحقاق عقد الخيار، وإن من أهم الأسباب التي تدعوا مستثمرا ما لتحرير اختيار شراء (بيعه) هو رغبته في تحسين عائد أسهم يمتلكها بالفعل ،أو استغلال فرصة توقع انخفاض سعر سهم ما في المستقبل

¹وليد صافي، أنس البكري، الأسواق المالية والدولية، دار المستقبل، الطبعة الأولى، عمان، 2008، ص 126-127.

²وليد صافي، أنس البكري، الأسواق المالية والدولية، مرجع سابق، ص 128-133.

ثانيا/ خيار البيع:

تتم داخل هذا النوع من الخيار عمليتين أحدهما شراء والأخرى بيع وتتم العمليات كما يلي:

أ/ شراء حق ممارسة البيع:

حيث يمتلك المشتري هنا حق بيع الكمية المتفق عليها و بالسعر المتفق عليه خلال فترة محددة أو بتاريخ استحقاق عقد الخيار.

ب/ بيع حق ممارسة البيع:

يعطي البائع للمحرر ،وعده هنا لبيع كمية متفق عليها وسعر متفق عليه إذا رغب المشتري بذلك خلال فترة محددة من الزمن أو بتاريخ استحقاق عقد الخيار (حسب المتفق عليه بالعقد).

الفرع الثالث: أنواع عقود الخيارات.

تتمثل أنواع عقود الخيار فيما يلي:¹

أولاً/ عقد خيار أمريكي: هو ذلك العقد الذي يعطي لمشتري الخيار الحق في شراء أو بيع الأصول من طرف آخر (محرر الخيار) بسعر متفق عليه مقدما على أن يتم التنفيذ في أي وقت خلال الفترة التي تمتد منذ إبرام العقد حتى التاريخ المحدد لانتهائه ،وتاريخ الانتهاء يمثل تاريخ انتهاء فترة صلاحية الخيار الأمريكي.

ثانيا/ عقد خيار أروبي: هو ذلك العقد الذي يعطي لمشتري الخيار الحق في شراء أو بيع الأصول من طرف آخر (محرر الخيار) بسعر متفق عليه مقدما على أن يتم التنفيذ في التاريخ المحدد لانتهاء العقد المنصوص عليه في العقد .

سعر التنفيذ هو السعر المتفق عليه والمحدد في العقد.

سعر السوق هو السعر الذي يباع فيه الأصل في السوق المالي لحظة تنفيذ العقد.

¹دريد كامل آل شبيب، المالية الدولية، مرجع سابق، ص 105.

المطلب الثاني: العقود المستقبلية.

الفرع الأول: تعريف العقود المستقبلية.

العقد المستقبلي هو عقد يبرم بين طرفين إذ يتم بمقتضاه إجراء تبادل سلعة أو ورقة مالية أو أصل آخر بكمية معينة بواسطة طرف ثالث (الوسيط) في تاريخ ومكان محدد في المستقبل وبسعر يتم الاتفاق عليه عند كتابة العقد.

تتسم هذه العقود بالنمطية التي تميزها عن غيرها من العقود الآجلة.

ويمكن الإشارة في هذا الصدد أن بالإضافة إلى طرفي العقد (المشتري والبائع) يجب أن يحدد بالعقد خمسة عناصر رئيسية وهي:¹

١/ تاريخ التعاقد .

٢/ نوع الأصل محل العقد.

٣/ تاريخ التسليم.

٤/ الكمية وسعر التنفيذ أو سعر التسوية.

٥/ مكان وطريقة التسليم.

ومن الصفات الأساسية للعقود المستقبلية هي أن الالتزام بالتنفيذ يتم عند توقيع العقد أي مسبقا ولكنه ينفذ في وقت لاحق ،وتكون الأصول التي يتم التعامل فيها في العقود المستقبلية متجانسة ومتماثلة ومن السهولة فهمها والتعامل فيها.

الفرع الثاني: أسواق العقود المستقبلية.

يتم التعامل في أسواق العقود المستقبلية بطريقة المزاد المفتوح وعن طريق وسطاء أو بيوت مقاصة توكل إليها عادة تنظيم التسويات التي تتم يوميا بين طرفي العقد ،ويتم التعامل بهذا السوق من قبل الأعضاء فيه فقط ،ولا يحق لأي متعامل غير عضو في السوق الدخول فيه ،ويتكون أعضاء السوق من:

الفئة الأولى: وتشمل السماسرة الوسطاء المتعاملين بأعداد كبيرة من العقود.

الفئة الثانية: وهم الأعضاء المحليين الذين يعملون لحسابهم وهم :

التجار الذين يتخذون مراكز الشراء أو البيع لغرض تحقيق الربح.

¹دريد كامل آل شبيب، المالية الدولية، مرجع سابق، ص 116-117.

والمضاربون الذين يتخذون مراكز قصيرة في السوق.

الفئة الثالثة: وهم المتحوطون وهم الفئة الكبيرة في السوق ،هم الذين يدخلون السوق بهدف تنفيذ صفقات الشراء والبيع بهدف التحوط.

بعد الأخذ بالحسبان الآثار التي تترتب على حق كل من المتعاملين في السوق بسبب التقلبات في الأسعار التي تحدث في سعر العقد ولهذا الغرض تحتفظ مؤسسة النقص بسجلات تعرض فيها موقف المتعاملين في نهاية كل يوم عمل في ضوء التغيير في الأسعار ،ولهذه المؤسسات دور رئيسي وخاصة في إطار الضمانات وتلعب دور المشتري لكل عملية بيع ودور البائع لكل عملية شراء ،ولضمان تنفيذ الالتزام المتبادل بين طرفي العقد المستقبلي (المشتري والبائع) يلتزم كل منهما عادة بأن يسلم الوسيط بتاريخ إبرام العقد هامشا معيننا تتراوح قيمته عادة بين ٥ إلى ١٥٪ من القيمة الاجمالية للعقد ولا يتم استرداده إلا عند تصفية العقد ،ويقوم الوسيط عادة بإجراء تسوية يومية بين طرفي العقد تعكس التغيرات في الأسعار التي تحدث على سعر العقد ،ومن ثم يعكس أثر ذلك على رصيد كل منهما في سجلاته.

إن أسواق العقود المستقبلية بالصورة التي هي عليها الآن قد بدأت كأسواق حاضرة على السلع الزراعية ،إذ كان يتم التعامل فيها على أساس استلام السلعة ودفع قيمتها نقدا بتاريخ التعاقد .ولكن تولت هذه العقود عن نمط السوق الحاضر إلى نمط السوق المستقبلي وخاصة في الولايات المتحدة الأمريكية في النصف الثاني من القرن 19 التاسع عشر ،إذ بدأ المتعاملون بممارسة شراء السلع بسعر متفق عليه مسبقا (أي عند التعاقد) على أن يتم تسليم السلعة في تاريخ لاحق يحدد بموجب شروط العقد.

والعقود المستقبلية تكون موحدة من حيث تاريخ الاستحقاق ويتم تداولها بوحدات نقدية موحدة أو بمضاعفاتها فمثلا نجد أنه يتم تداول العقود المستقبلية في وحدة نقدية (100000) دولار أو بمضاعفاتها وأن دور مؤسسة النقص كوسيط بين المشتري والبائع حيث يقوم بدور الكفيل لكل منهما لتنفيذ شروط العقد .

وحتى تضمن مؤسسة النقص التزام الأطراف بتنفيذ شروط العقد فإنها تفرض على المشتري نوعين من الهامش:

١/ هامش ابتدائي لضمان تنفيذ شروط العقد.

٢/ هامش تغطية الخسائر لتغطية أي خسائر مبدئية تنتج عن تحركات الأسعار في البورصة وتتميز العقود المستقبلية بأنها عقود موحدة من حيث قيمة العقود وتاريخ التسليم ،وتعتبر هذه العقود بين مؤسسة النقص والبائع وبين مؤسسة النقص والمشتري ،ويتم الاحتفاظ بهوامش متحركة لتعكس تحركات الأسعار ،ويمكن تسوية العقد في أي وقت قبل تاريخ الاستحقاق ويتحقق الربح أو الخسارة يوميا عند ارتفاع أو

انخفاض الأسعار ،فإذا كانت تحركات الأسعار قد أدت إلى زيادة حقوق الملكية في العقد فإن هذه الزيادة تسجل لصالح المتعامل ويستلمها نقداً ،أما إذا نجم عن تحركات الأسعار انخفاض في حقوق الملكية في العقد فهذا الانخفاض في غير صالح المتعامل ويغطيه الهامش المدفوع من قبل المشتري ويسمى هامش التغطية للخسائر ،فإذا وصل الانخفاض من تحركات الأسعار إلى أقل من هامش تغطية الخسائر المدفوع تطلب مؤسسة التقاص من المشتري دفع هامش إضافي لتعويض الانخفاض في الأسعار .

وإذا نظرنا إلى العقود الآجلة والعقود المستقبلية فإننا نجد أنها تتشابه في طبيعتها من حيث أنها تتعلق بتسليم أصل معين في وقت لاحق مستقبلاً وبسعر محدد سلفاً إلا أنها تختلف عن بعضها البعض في خصائص أخرى.¹

الفرع الثالث: استخدامات العقود المستقبلية.

إن أهم الوظائف التي تقدمها العقود المستقبلية للمتفاعدين هي :²

أولاً/ المضاربة:

تقدم العقود المستقبلية الفرصة للمضاربين في الحصول على الأرباح من خلال استخدام ميزة المتاجرة بالهامش أو الربح المالي إذ يكفي أن يدفع المتعامل في العقود المستقبلية سواء كان مشترياً أو بائعاً قيمة الهامش المطلوب حتى يدخل السوق إما مستثمراً عادياً يسعى لتحقيق أرباح معقولة أو مضارباً يسعى لتحقيق مكاسب رأسمالية ناجمة عن التقلب في الأسعار والمضاربون على العقود المستقبلية على أنواع فمنهم:

- المضاربون على الأرباح الصغيرة وهم المضاربون الذين ينفذون صفقات البيع والشراء خلال أوقات قصيرة جداً ويهدفون إلى الاستفادة من تذبذب الأسعار في السوق.
- وهناك مضاربون على اليوم الواحد ويطلق عليهم المضاربون اليوميين.
- ونوع آخر هم مضاربو المركز الذين يحتفظون بمراكز قد تستمر إلى عدد من الأيام أو الأسابيع أو أكثر ويقومون بتوزيع المخاطر بين عدد من تواريخ الاستحقاق أو عدد من الأصول كالسلع أو الأوراق المالية.

إن إدارة سوق العقود المستقبلية تضع حد أدنى وحد أعلى مسموح به للتقلبات التي تحدث يومياً في الأسعار ولا يجوز تخطيها حتى ولو اقتضى الأمر وقف التعامل مع العقد وكذلك وضع حد أقصى لعدد العقود التي يسمح للمستثمر الواحد أن يمتلكها معاً.

¹دريد كامل آل شبيب، المالية الدولية، مرجع سابق، ص 117-119.

²دريد كامل آل شبيب، المالية الدولية، مرجع سابق، ص 119-120.

إن سعر الأصل في العقود المستقبلية أعلى من نظيره في السوق الحاضر، ويطلق على الفرق بينهما مصطلح أساس، وإذا كان هذا الفرق موجبا يطلق عليه علاوة، وإن كان سالبا يطلق عليه خصم ويرتفع سعر الخصم كلما طالت فترة العقد ويطلق على الفرق بين سعره في تاريخين أحدهما قريب والآخر بعيد مصطلح مدى.

ثانيا/ التحوط:

لغرض تخفيض مخاطر المستثمرين في تقلب أسعار صرف العملات وأسعار الأوراق المالية وأسعار الفائدة وأسعار السلع الأخرى المتجانسة يتم التحوط في العقود المستقبلية عن طريق شراء العقد أو بيعه. فلو فرضنا أن مقاولا وقع عقد تنفيذ جسر ويحتاج إلى كميات كبيرة من الحديد في السنة القادمة ونظرا لاحتمال تغير الأسعار ولضمان تنفيذ العقد بدون تنفيذ خسارة بسبب ارتفاع الأسعار يقوم المقاول بشراء عقد مستقبلي على الحديد بسعر اليوم.

ومن جهة أخرى لو فرضنا أن مستثمرا لديه محفظة من السندات الدولية ويتوقع حدوث ارتفاع في أسعار الفائدة السوقية للسندات فإنه حتى لا يتعرض لمخاطر انخفاض أسعار السندات يدخل سوق العقود المستقبلية بائعا للسندات المتاحة لديه في المحفظة وإذا حصل الارتفاع في أسعار الفائدة عندها ستخفيض قيمة السندات لانخفاض فائدتها عن سعر السوق فيقوم ببيع السندات بسعر وفق العقد المستقبلي وبالتالي يكون قد تحوط ضد احتمال انخفاض أسعار السندات.

المطلب الثالث : العقود الآجلة

تعد العقود الآجلة من الأدوات الاستثمارية المميزة نظرا لما تتمتع فيه هذه العقود من المرونة والفعالية من خلال تمكين المتعاملين فيها من تطوير الأصول وتحقيق معدلات العائد خاصة ارتفاع معدلات التغير والتقلبات المفاجئة في عالم الأعمال في زمننا هذا.

الفرع الأول : تعريف العقود الآجلة.

تعرف العقود الآجلة على أنها عقود يلتزم بمقتضاها طرفي العقد على شراء أو بيع أصل معين في تاريخ محدد في المستقبل وبسعر يتفق عليه في تاريخ التعاقد يسمى سعر التنفيذ.

وتحدد في هذه العقود مواصفات الأصل كالكمية والجودة، وطريقة ومكان التسليم والسعر وطريقة السداد، حيث يتم التفاوض على كل هذه الشروط بين البائع والمشتري.¹

¹دريد كامل آل شبيب، المالية الدولية، مرجع سابق، ص 124.

الفرع الثاني: الفرق ما بين العقود الآجلة والعقود المستقبلية

تختلف العقود الآجلة عن العقود المستقبلية فيما يلي:¹

أولاً/ العقود الآجلة:

- ✓ عقود تحدد شروطها وفقاً لاتفاق وتراضي الطرفين.
- ✓ تعتبر عقود بين طرفين، البائع والمشتري.
- ✓ الهامش يحدد مرة واحدة يوم توقيع العقد.
- ✓ لا يمكن تسوية العقد إلا في تاريخ التسليم.
- ✓ يتحقق الربح أو الخسارة فقط في تاريخ التسليم.

ثانياً/ العقود المستقبلية:

- ✓ عقود موحدة من حيث قيمة العقود وتاريخ التسليم.
- ✓ تعتبر عقود بين مؤسسة النقص والبائع وبين مؤسسة النقص والمشتري.
- ✓ يتم الاحتفاظ بهوامش متحركة لتعكس تحركات الأسعار.
- ✓ يمكن تسوية العقد ف أي وقت قبل تاريخ الاستحقاق.
- ✓ يتحقق الربح أو الخسارة يومياً عند ارتفاع أو انخفاض الأسعار.

المطلب الرابع: عقود المبادلات

تتكون عمليات التبديل (المقايضة) من عقد بين طرفين يتعهد بموجبه الطرف الأول بدفع مبلغ محدد في موعد محدد إلى الطرف الثاني الذي يتعهد بدوره بدفع مبلغ محدد في نفس التاريخ إلى الطرف الأول. وتتعامل الأسواق بأربعة أنواع من عقود التبديل وهي:²

أولاً/ عقود تبديل العملات:

وتعد عقود تبديل العملات مكونة من مبادلة عملة بعملة أخرى فعلى سبيل المثال يقوم متداول العملات في البنك Dealer ببيع دولار آني مقابل يورو وإعادة شراؤه بعد أسبوع بسعر الدولار الآجل لمدة أسبوع، وذلك لتغطية احتياجاته لليورو لمدة أسبوع بدلا من اقتراضه مباشرة من السوق.

¹دريد كامل آل شبيب، المالية الدولية، مرجع سابق، ص 126.

² ماهر كنج شكري، مروان عوض، المالية الدولية العملات الأجنبية والمشتقات المالية بين (النظرية والتطبيق)، دار حامد للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان- الأردن، 2004، ص 353-354.

ثانيا/ عقود تبديل أسعار الفائدة:

تبديل أسعار الفائدة غالبا ما تتم بين شركتين حيث يتم تبديل أسعار فائدة معومة بسعر فائدة ثابت. وتعد عقود تبديل العملات وأسعار الفائدة الأكثر شيوعا في الأسواق النقدية والمالية الدولية، وخاصة بين المؤسسات المالية إذ نادرا ما يتعامل الأفراد بها.

ثالثا/ عقود تبديل السلع:

تتم عمليات تبديل السلع من خلال قيام طرف بتبديل كمية من سلعة ما مثل الذهب سعر ثابت مع الطرف الآخر الذي يتعهد بدفع بسعر السوق المتقلب.

رابعا/ عقود تبديل حقوق الملكية:

تتكون عمليات تبديل حقوق الملكية من قيام الطرف الأول بدفع العائد على مؤشر سوق محدد مثل set500 مقابل قيام الطرف الثاني بدفع العائد على مؤشر سوق آخر مثل DAX الألماني أو العائد على سندات الخزينة الأمريكية أو لايبور LIBOR، وتسهل هذه العمليات لمدراء المحافظ بتنويع مخاطر محافظهم دون الاضطرار لبيع مكوناتها من أسهم سوق معينة ويقدر حجم سوق عقود التبديل ببضعة تريليونات (آلاف المليارات) من الدولار الأمريكي، وتتحصر في البنوك والشركات الكبرى، إلا أنها تعكس العقود المستقبلية وحقوق الخيار فهي ليست منظمة في بورصات متخصصة ولا تضمنها هيئة مقاصة، مما يزيد من مخاطر عدم وفاء أي من الأطراف بالتزاماته تجاه الطرف الآخر.

وبناء على ذلك قد تصر البنوك على تفاضي هامش محدد لتغطية المخاطر المذكورة على أساس تقييم العقود دوريا حسب أسعار السوق.

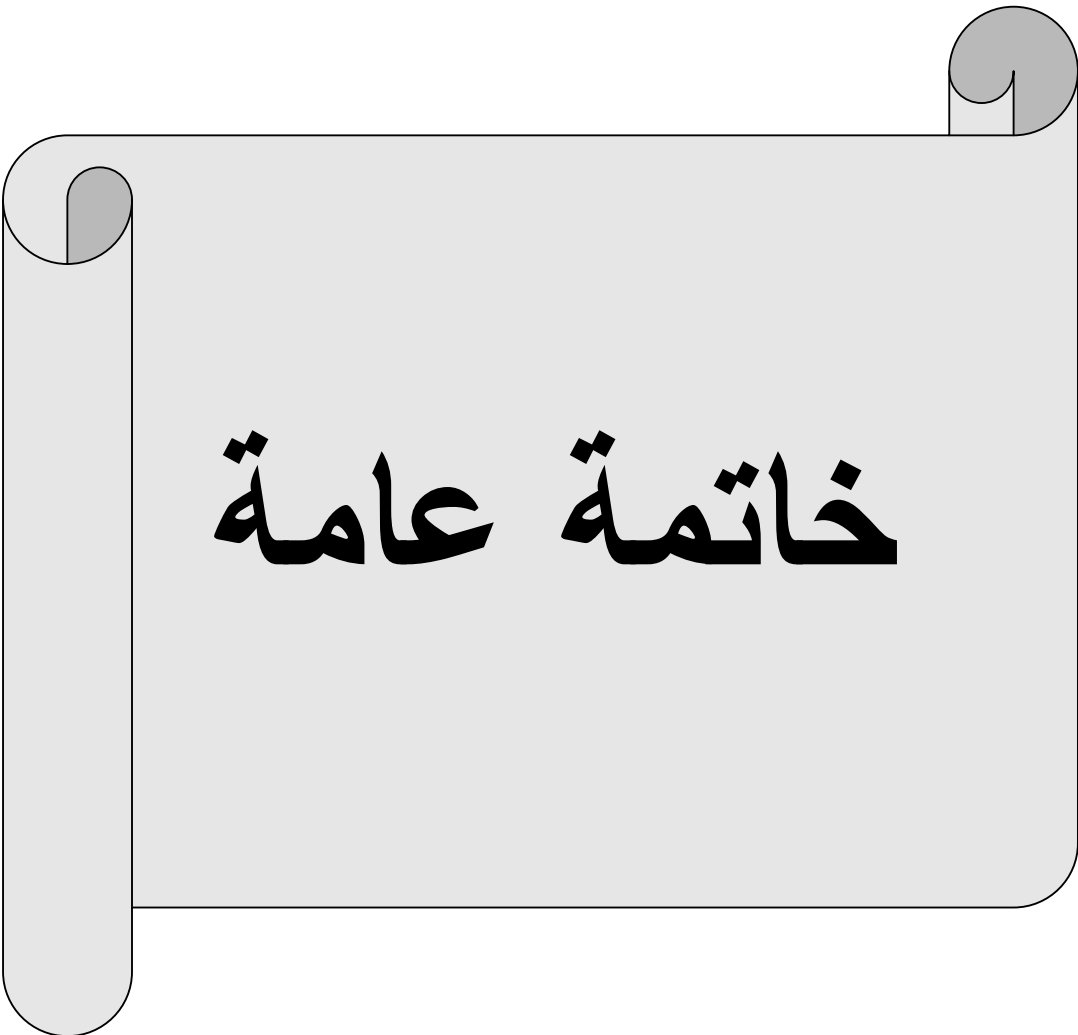
خلاصة:

تعتبر المشتقات المالية أدوات مالية ترتبط بأداة مالية معينة، مؤشر أو سلعة والتي من خلالها يتم بيع أو شراء المخاطر المالية.

و تنقسم أدوات المشتقات المالية إلى عقود الخيارات و هي عقد بين مشتري الخيار وبائع أو محرر الخيار حيث يعطي العقد للمشتري الحق في شراء أو بيع عدد من وحدات أصل مالي بسعر متفق عليه لحظة توقيع العقد، على أن يتم التنفيذ لاحقاً. وهنا يكون مشتري الخيار مخير أن ينفذ أو لا ينفذ العقد، أما البائع فيكون ملزم بتنفيذ العقد. كما نجد العقود المستقبلية و هي عبارة عن عقد يبرم بين طرفين إذ يتم بمقتضاه إجراء تبادل سلعة أو ورقة مالية أو أصل آخر بكمية معينة بواسطة طرف ثالث (الوسيط) في تاريخ ومكان محدد في المستقبل وبسعر يتم الاتفاق عليه عند كتابة العقد. حيث هذه العقود بالانتمية التي تميزها عن غيرها من العقود الآجلة.

أما النوع الثالث فيسمى العقود الآجلة و هي عقود يلتزم بمقتضاها طرفي العقد على شراء أو بيع أصل معين في تاريخ محدد في المستقبل وبسعر يتفق عليه في تاريخ التعاقد يسمى سعر التنفيذ.

و في الأخير نجد عمليات التبديل حيث تتكون هذه الأخيرة من عقد بين طرفين يتعهد بموجبه الطرف الأول بدفع مبلغ محدد في موعد محدد إلى الطرف الثاني الذي يتعهد بدوره بدفع مبلغ محدد في نفس التاريخ إلى الطرف الأول.



خاتمة عامة

خاتمة:

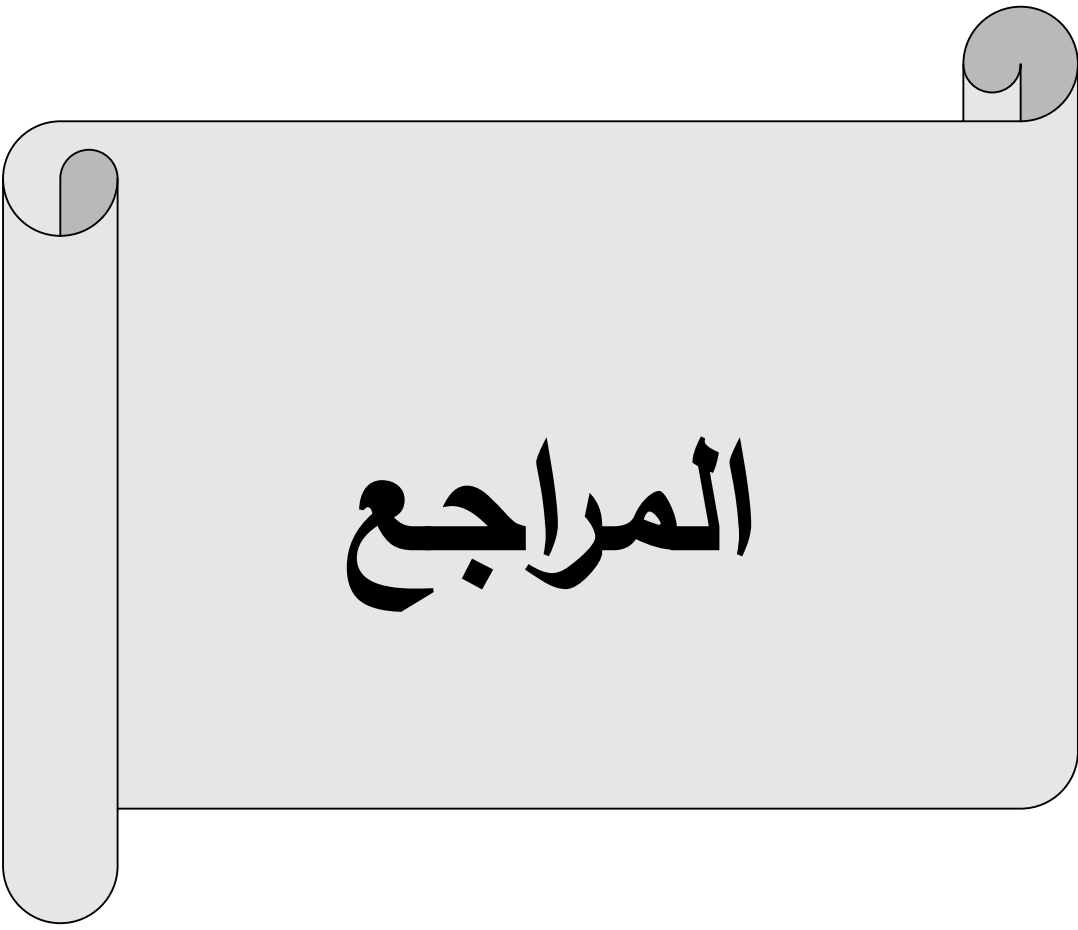
يعد مجال المالية الدولية من أكثر المجالات الاقتصادية إستحوذاً على إهتمام الباحثين في عصرنا الحالي، نظراً لما يحتويه من موضوعات عديدة، و التي تؤثر على إقتصاديات الدول خصوصاً مع تطور العولمة الإقتصادية و المالية و ما نتج عنها من زيادة في الترابط و التكامل بين الأنظمة المالية لمختلف إقتصاديات العالم. فمع إزدياد تدفقات السلع و الخدمات بين الدول الناتج عن الإفتتاح الإقتصادي الذي تفرضه العولمة المالية، إزدادت معه كذلك التدفقات المالية الدولية.

وبناءً على هذا جاءت هذه المطبوعة لتتناول مختلف جوانب و موضوعات المالية الدولية، و ذلك من خلال ثمانية فصول، الفصل الأول جاء كمداخل للمالية الدولية و ذلك من خلال مبحثين الأول يتضمن مفهومها، أما الثاني فيخص عناصر النظام المالي الدولي. أما الفصل الثاني فخص النظام النقدي الدولي حيث تناول المبحث الأول مفاهيم عامة حول النظام النقدي الدولي، أما الثاني فتطرق لأشكال النظام النقدي الدولي ما بين 1880 إلى غاية 1944، و أما المبحث الثالث و الأخير فتطرق للنظام النقدي الدولي من (1944 إلى 1973). فيما يخص الفصل الثالث تضمن ميزان المدفوعات، حيث تناول مفهومه ، العناصر المكونة له و الإختلالات التي تطرأ عليه، و في الأخير طرق تصحيح هذه الإختلالات.

ليأتي بعد ذلك الفصل الرابع و الذي تطرق لكل ما يتعلق بسوق الصرف من جهة و سعر الصرف من جهة أخرى. ثم بعد ذلك نجد الفصل الخامس الذي تطرق للنظريات التي جاءت لتفسير أسباب قيام التجارة الدولية بدا بالنظريات الكلاسيكية يليها النظريات النيوكلاسيكية و أخيراً تلك النظريات الحديثة.

أما فيما يخص الفصل السادس فقد تناول منظمة التجارة العالمية بدءاً من الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة GATT ثم منظمة التجارة العالمية التي جاءت لترثها، و في الأخير تأثير هذه المنظمة و تداعياتها على إقتصاديات الدول العربية.

أما بالنسبة للفصل السابع فتناول مختلف التقنيات المستخدمة في تمويل التجارة الخارجية بمختلف أنواعها سواء تعلق الأمر بتمويل الواردات أو تمويل الصادرات. و في الأخير نجد الفصل الثامن الذي جاء بعنوان المشتقات المالية، حيث تطرق لمفهومها من جهة و أدواتها من جهة أخرى.



المراجع

1- باللغة العربية:

❖ الكتب:

- السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات، دار الفكر، الطبعة الأولى، عمان، 2011.
- أحمد فريد، مصطفى سهير، محمد السيد حسين، السياسة النقدية والبعد الدولي لليورو، مؤسسات شباب الجامعية، الإسكندرية، 2012.
- أمين صيد، سياسة الصرف كأداة لتسوية الاختلال في ميزان المدفوعات، مكتبة حسن العصرية، الطبعة الأولى، بيروت-لبنان، 2013.
- إبراهيم جابر السيد، المحاسبة الدولية وعلاقتها بالتجارة الدولية، دار غيداء للنشر والتوزيع، عمان، 2013.
- الأخضر أبو علاء عزي، الواقعية النقدية في بلد بترولي، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، 2018.
- إسماعيل العربي، التعاون الاقتصادي للتنمية في نطاق المنظمات الدولية ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر، 1979.
- احمد بديع بليح ،الاقتصاد الدولي ،منشأة المعارف، الطبعة الأولى، 1998.
- إسماعيل العربي، التكتل والاندماج الإقليمي بين الدول المتطورة ، الشركة الوطنية للنشر والتوزيع ، الطبعة الثانية ، الجزائر، 1981 .
- إكرام عبد الرحيم ، التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي، عربية للطباعة والنشر، الطبعة الأولى ، 2002.
- إبراهيم العيسوي "الغات و أخواتها ،مركز دراسات الوحدة العربية، الطبعة الثالثة ،بيروت، 2001.
- السيد أحمد عبد الخالق، أحمد بديع بليح ،تحرير التجارة العالمية في دول العالم النامي، الدار الجامعية، 2003.
- المرسي السيد حجازي ، منظمة التجارة العالمية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001.
- أحمد غنيم الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي، أضواء على الجوانب النظرية و النواحي التطبيقية، الطبعة السابعة، 2003.
- الطاهر لطرش ،تقنيات البنوك ، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
- بسام الحجار، الاقتصاد النقدي والمصرفي، دار المنهل اللبناني، الطبعة الثانية، 2009.

- بن قدور علي، سعر الصرف الحقيقي التوازني (مقارنة نظرية وتقييم تجريبي)، دار مجدلاوي للنشر والتوزيع ، الطبعة الأولى، عمان-الأردن، 2018.
- بسام الحجار، العلاقات الاقتصادية الدولية، مجد للطباعة والنشر، لبنان، الطبعة الأولى ، 2003.
- جمال الدين برقوق، مصطفى يوسف الاقتصاد الدولي، دار الحامد للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن-عمان، 2016.
- جمال الدين لعويسات ، العلاقات الاقتصادية الدولية و التنمية ، دار هومة للطباعة و النشر الجزائر.
- جلال وفا محمد ،المبادئ العامة في العقود التجارية و عمليات البنوك، الدار الجامعية -الطبعة الأولى.
- حميدات محمود، مدخل للتحليل النقدي ، ديوان المطبوعات الجامعية ،الطبعة الثالثة ، الجزائر .
- حاكم محسن محمد وآخرون، المشتقات المالية (عقود المستقبلات، الخيارات، المبادلات)، الجزء الثالث، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع.
- حسين عمر، الجات والخصخصة ، دار الكتاب الحديث ، 2002.
- خالد وهيب الراوي ،العمليات المصرفية الخارجية، دار المناهج للنشر و التوزيع، 2009.
- دريد كامل آل شبيب، المالية الدولية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان-الأردن، 2011.
- دومنيك سالفاتور ، نظريات ومساائل في الاقتصاد الدولي، الدار الدولية للنشر والتوزيع القاهرة الطبعة الرابعة سنة 1998.
- رضا عبد السلام، العلاقات الاقتصادية الدولية بين النظرية والتطبيق، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، 2007.
- رواء زكي يونس الطويل، محاضرات في الاقتصاد السياسي، دار زهران للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2010.
- زينب حسين عوض الله ، الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة للطباعة والنشر ، 2004.
- سمير فخري نعمة، العلاقات التبادلية بين سعر الصرف وسعر الفائدة وانعكاسها على ميزان المدفوعات، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع الطبعة العربية، عمان- الأردن، 2011.
- سمير محمد عبد العزيز ، التجارة العالمية بين جات 94 ومنظمة التجارة العالمية ،الإشعاع الفنية للطباعة و النشر، الإسكندرية 2001 .

- سمير محمد عبد العزيز، التجارة العالمية و جات 94 ، مكتبة الإشعاع للطباعة و النشر، الطبعة الثانية، 1997.
- سمير اللقمانى ، منظمة التجارة العالمية آثارها السلبية والايجابية على أعمالنا الحالية والمستقبلية بالدول الخليجية والعربية، دار الحامد للطباعة والنشر، الطبعة الأولى الرياض، 2004.
- سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي و مداخله"، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية، الطبعة الأولى، 2001.
- سعيد عبد العزيز عثمان ،الاعتماد المستندي ،كلية التجارة ،جامعة الاسكندرية.
- شاكرك الفزويني، محاضرات في الاقتصاد، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الرابعة، 2008
- شاكرك الفزويني ، محاضرات في اقتصاد البنوك ، الدار الجامعية، 1993.
- صالح طاهر الزرقاني، العوامل المالية والاقتصادية المؤثرة في عوائد الأسهم (النظرية والتطبيق)، الطبعة الأولى، عمان، دار جليس الزمان للنشر والتوزيع، 2010.
- صلاح الدين حسن السيسى ، قضايا مصرفية معاصرة، دار الفكر العربي، الطبعة الأولى، 2004.
- صبحي تادرس قريصة ، مدحت محمد العقاد ،النقود و البنوك العلاقات الاقتصادية الدولية.
- ضرار العيتي وآخرون، الأساس في علم الاقتصاد، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، 2018.
- عبد الرحمن يسري أحمد وآخرون، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية.
- عبد المجيد قدي، مدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، الجزائر، ديوان المطبوعات الجمعية، 1976.
- عبد الحسين جليلي، عبد الحسن الغالبي،سعر الصرف وإدارته في ظل الصدمات الاقتصادية (نظرية وتطبيقات)، دار صفاء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان ، 2010.
- عبد الرحمن فؤاد الفارس، فراس أكرم الرفاعي، مدخل إلى الأعمال الدولية، المنهل، 2013.
- عرفان تقي الحسيني، التمويل الدولي، دار مجدلاوي للنشر والتوزيع، عمان-الأردن،.
- عبد الرزاق بن الزاوي، سعر الصرف الحقيقي التوازني، دار اليازوري للنشر والتوزيع، الطبعة العربية، عمان-الأردن، 2016.
- عمر حامد، إدارة الأعمال الدولية، المكتبة الأكاديمية، 1999.
- عبد العزيز عبد الرحيم سليمان، التبادل التجاري، دار الحامد للطباعة والنشر الطبعة الأولى، سنة 2004.
- عبد المطلب عبد الحميد ، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية من أوروغواي لسياتل وحتى الدوحة ، الدار الجامعية للطباعة و النشر، 2003.

- عاطف السيد، الجات والعالم الثالث، مجموعة النيل العربية، القاهرة، الطبعة الأولى، 2002.
- عبد الفتاح مراد ، موسوعة مصطلحات الجات ومنظمة التجارة العالمية، دار الكتب والوثائق المصرية ، 1999.
- عادل احمد حشيش ،العلاقات الاقتصادية الدولية ، دار الجامعة الجديدة ،الإسكندرية ، 2000.
- علي جمال الدين عوض ، الاعتمادات المستندية، دار النهضة العربية، مطبعة جامعة القاهرة و الكتاب الجامعي، 1993
- عبد الحق بوعتروس ،الوجيز في البنوك التجارية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2000.
- فاطمة الزهراء خبازي، النظام النقدي الدولي، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الطبعة العربية، 2013.
- فليح حسن خلف، العلاقات الاقتصادية الدولية، مؤسسة الوراق للنشر، الطبعة الأولى، عمان-الأردن، 2004.
- فضل علي مثنى، الآثار المحتملة لمنظمة التجارة العلمية على التجارة الخارجية والدول النامية، مكتبة مدبولي للطباعة والنشر، الطبعة الأولى، القاهرة ، 2000.
- فيصل محمود مصطفى النعيمات ، مسؤولية البنوك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2005.
- محب خلة توفيق، الاقتصاد النقدي والمصرفي، دار الفكر الجامعي، 2011.
- مجدى محمود شهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعة الجديدة، 2007.
- محمد صالح القرشي، المالية الدولية، الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2008.
- مدحت الصادق، النقود الدولية وعمليات الصرف الأجنبي، دار غريب للطباعة والنشر، 1997.
- مسعود مجبنة، دروس في المالية الدولية، ديوان المطبوعات الجامعية، 2013.
- مصطفى كافي، إدارة الأعمال الدولية، شركة دار الأكاديميون للنشر والتوزيع.
- مدحت صادق، النقود الدولية وعمليات الصرف الأجنبي ، دار غريب للطباعة والنشر، الطبعة الأولى، مصر 1997.
- محمد عبد العزيز عجمية، مدحت محمد العقاد، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية للطباعة والنشر بيروت.
- محمد صالح القرشي، المالية الدولية، الطبعة الأولى، عمان- الأردن، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، 2008.
- محمود حامد، العلاقات النقدية الدولية، دار حميثرا للنشر والترجمة، 2017.

- مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية للطباعة والنشر سنة 1996.
- مجدي محمد علي إبراهيم ، الجات: الآثار الاقتصادية لاتفاقية الجات، الدار الجامعية للطباعة والنشر ، 2003.
- محمد، محمد علي إبراهيم ، الجات: الآثار الاقتصادية للجات، الدار الجامعية للطباعة والنشر، 2003.
- محمد عمر حماد أبودوح ، منظمة التجارة العالمية واقتصاديات الدول النامية، الدار الجامعية، الإسكندرية ، 2003.
- مصطفى سلامة حسين ،المنظمات الدولية، الدار الجامعية،بيروت، 1989.
- مصطفى كمال طه ،العقود التجارية و عمليات البنوك، دراسة مقارنة ، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى، 2006.
- ماهر شكري ،العمليات المصرفية، دار حامد للنشر و التوزيع، الطبعة الثانية، 2004.
- ماهر كنج شكري، مروان عوض، المالية الدولية العملات الأجنبية والمشتقات المالية بين (النظرية والتطبيق)، دار حامد للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان- الأردن ، 2004.
- نوزاد عبد الرحمن الهيبي، منجد عبد الطيف الخنشالي، مقدمة في المالية الدولية، دار المناهج للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان-الأردن، 2007.
- وليد صافي، أنس البكري، الأسواق المالية والدولية، دار المستقبل، الطبعة الأولى، عمان، 2008.
- يوسف مسعداوي، التمويل الدولي، دار أسامة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان- الأردن، 2019.
- ياسر زغيب ، اتفاقية الغات بين النشأة والتطور والأهداف :منافع ومخاطر، دار الندي ،بيروت ، 1999.

❖ المجالات:

- أبسمان فيصل محبوب ، رؤية استشرافية لأثر منظمة التجارة العالمية على أداء المنشآت الصغيرة في الوطن العربي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر العدد2، 2003.
- سعيد النجار ، سياسات التجارة الخارجية و البينية للبلاد العربية ، الصندوق العربي للإنماء الإقتصادي و الإجتماعي أبو ضبي 27-29 يناير 1997.

1 – باللغة الأجنبية:

- Alain Beitone ; Christiane dollo, Emmanuel Buison, Emmanuel le Masson « aide – mémoire – économie » édition Dalloz 2001.
- Bernard Guillochon ; Annie Kawechi ,Economie internationale commerce et macroéconomie , Edition Dunob 4 éme Edition Paris 2003.
- Brahim Guendouzi , Relation economiques internationales , Edition El maarifa, 1998.
- David Eiteman, Gestion et finance internationales , Person éducation, France, 2004.
- Hubert kempf, Economie Monétaire international, ed . economica, Paris, 2014.
- Jean- Pierre Paulet , La Mondialisation , Edition Armandcolin, 2 éme édition, Paris, 2002.
- Kamel Chehrit , Guide : L'organisation Mondiale Du Commerce OMC , MLP Edition.
- Mark Montoussé, Dominique chamblay, 100 Fichespour comprendre les sciences économiques, Editions Bréal, 2005.
- Michel Dupuy, Economie monétaire et financière internationale, Ellipses Edition Marketing S.A, Paris .
- Michel Rainelli , L'organisation Mondiale Du Commerce , Edition la découverte, 6 éme édition, Pais.