

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
People's Democratic Republic of Algeria

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
Ministry of Higher Education and Scientific Research  
جامعة عبد الحميد بن باديس - مستغانم  
University Of Mostaganem Abdelhamid Ibn Badis

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
Faculty of Economic Sciences, Commerce and  
Management Sciences

## تسيير عمليات التجارة الدولية

مطبوعة بيداغوجية موجهة لطلبة السنة الثالثة

- تخصص: تجارة دولية



إعداد الدكتور: بن شني عبد القادر

السنة الدراسية: 2021 – 2022

3..... مقدمة:

6..... الفصل الأول: عموميات حول تسيير عمليات التجارة الدولية

6..... تمهيد:

6..... المبحث الأول: ظهور التبادل التجاري وتطوره

7..... المطلب الأول: مفهوم التبادل التجاري- تطوره

9..... المطلب الثاني: نشأة ومفهوم التجارة الدولية

14..... المطلب الثالث: أسباب قيام التجارة الدولية

16..... المبحث الثاني: النظريات المفسرة للتجارة الدولية

16..... المطلب الأول: النظرية التقليدية الكلاسيكية

19..... المطلب الثاني: النظرية النيوكلاسيكية

21..... المطلب الثالث: التوجهات والنظريات الحديثة في التجارة الدولية

24..... المبحث الثالث: السياسات التجارية

24..... المطلب الأول: السياسات التجارية بين الحرية والتقييد :

29..... المطلب الثاني: السياسات التجارية وعوائق التجارة

31 .....المطلب الثالث: مخاطر التجارة الدولية:

36 .....خلاصة:

38 .....الفصل الثاني: التصدير والاستيراد

38 .....تمهيد:

38 .....المبحث الأول: التصدير

39 .....المطلب الأول: عموميات حول التصدير

42 .....المطلب الثاني: نظريات التصدير

47 .....المطلب الثالث: أنواع التصدير وخطواته

59 .....المبحث الثاني: عموميات حول الاستيراد

60 .....المطلب الأول: عموميات حول الاستيراد:

62 .....المطلب الثاني: أنواع الاستيراد:

64 .....المبحث الثالث : إجراءات الاستيراد و التصدير

64 .....المطلب الأول: الإجراءات القبلية لعملية الاستيراد

67 .....المطلب الثاني: الإجراءات البعدية لعملية الاستيراد

72 .....المبحث الرابع: الأطراف غير لمباشرة في عملية التجارة الدولية

73	المطلب الأول: الشحن و مراحلہ: .....
82	المطلب الثاني: التامين ودوره في عملية التجارة الدولية .....
88	المبحث الخامس: الوثائق و طرق الدفع المستعملة في التجارة الدولية: ....
89	المطلب الأول: الوثائق المستعملة في التجارة الدولية .....
93	المطلب الثاني: طرق الدفع الدولية .....
106	خلاصة .....
107	خاتمة .....
109	المراجع: .....

### مقدمة:

يتم من خلال هذه المطبوعة التي يدور فحواها حول تسيير عمليات التجارة الدولية الموجهة لطلبة السنة الثالثة تجارة دولية التعريف باصول تسيير عمليات التجارة الدولية من أصول و منشأ التجارة الدولية وعملية التبادل وأصولها و كيفية تطورها من مفهوم وتعريف لحيثيات التبادل التجاري وكيف نمى وتطور ، ومن ثم الوقوف على مفهوم التجارة الدولية التي تعتبر التجارة الشريان الأساسي الذي يربط الدول ببعضها البعض ، ليتم فيما بعد ضبط اهم النظريات المفسرة لها بداية من

النظرية التقليدية الى النظرية الكلاسيكية مرورا بالنظرية النيو كلاسيكية إلى الحديثة وتوجهاتها في النشاط التبادلي بين الدول.

بالحديث عن التجارة الدولية يستوجب علينا التركيز على مختلف السياسات المعمول بها في ذلك والتي تدور حول الحرية أو التقييد وكذا العوائق التي تحجب سيرورة النشاط بشكل عادي وما يترتب عن ذلك من مخاطر.

لقد تم تخصيص الفصل الثاني لعمليتين محوريين في التجارة الدولية تمثلتا في التصدير والاستيراد الذي عرفا تطور عالمي منذ مطلع القرن الحادي والعشرون مما أدى إلى التوسع الكبير في المعاملات التجارية من حيث المفاهيم والأساسيات المتعلقة بذلك ومختلف النظريات وأنواع التصدير او الاستيراد، و الخدمات المصاحبة للعمليات التجارية، بعين الاعتبار بالتركيز على المتعاملين في بيع وشراء البضائع خاصة المصدرون والمستوردون وكل من هو طرف في الخدمات الداعمة كمتعهدي النقل متعدد الوسائط ومقدمي خدمات اللوجستيات، وشركات التأمين والبنوك و الناقلون البحريون.



### الفصل الأول: عموميات حول تسيير عمليات التجارة الدولية

#### تمهيد:

سوف نتطرق من خلال هذا الفصل إلى جل المفاهيم الأساسية حول عملية إدارة مختلف العمليات القائمة بين الدول تجارياً، إذ سوف نركز كمرحلة أولية على الكيفية التي برز من خلالها التبادل التجاري بين الدول وكيف تطور ذلك عبر الزمن، ليتم بعد ذلك الوقوف عند أهم النظريات المفسرة للعملية التجارية من خلال تحديد طبيعة كل نظرية وأسباب ظهورها ومختلف المبادئ التي تقوم عليها، على أن نعرض في الأخير على السياسات المتبعة من قبل كل دولة في مواجهة الصعاب المترتبة عن عملية التبادل التجاري.

#### المبحث الأول: ظهور التبادل التجاري وتطوره

لم يأتي التبادل التجاري القائم بين الدول من حيث تقديم واخذ للسلع والخدمات صدفة وإنما جاء بناء على مراحل وحقب متوالية مهدت للوصول إلى ما وصلت إليه العملية التبادلية وهذا ما سوف يتم التركيز عليه من خلال هذا المبحث.

### المطلب الأول: مفهوم التبادل التجاري- تطوره

سوف نتطرق في هذا المطلب لأهم المفاهيم المتعلقة بعملية التبادل التجاري، وكذا تطوره عبر الزمن.

#### 1- مفهوم التبادل التجاري:

إن الإنسان يسعى دائما إلى إحداث تنوع في حاجاته ورغباته، وهذا يجعل عملية تلبية ذلك صعب وعقد من عملية تحصيل هذه الاحتياجات لوحده مباشرة فعمد إلى تبني منهاج التخصص والاهتمام وقام بناء على ذلك بالاهتمام بفرع من فروع الإنتاج وزيادة الإنتاج به بقدر يلبي الاحتياج ويحقق فائض يتم مبادلته مع الفوائض الناتجة عن المنتجين الآخرين، والذين هم بدورهم قاموا بنفس العملية في فروع أخرى ، و استطاع الإنسان بذلك إشباع بقية حاجاته اعتمادا على المبادلة، و عليه ظهرت عملية المبادلة كأداة لإشباع حاجات الأفراد ونتج عن ذلك جملة من التبادلات التجارية كأهم نشاط اقتصادي يسعى من خلاله إلى تلبية وتحقيق رغبات المستهلك لجملة من



السلع والخدمات، و عملية المبادلة للسلع والخدمات قائمة على عمليتي التجارة الداخلية التي تحدث في نفس الإقليم والتجارة الدولية القائمة خارج الإقليم.

إن التبادل التجاري نظام مقايضة خاص بالتبادل بين المؤسسات والأفراد للبضائع والخدمات دون الحاجة إلى استعمال الأموال بحيث يخضع الدخل الناتج عنه للضريبة، ويجري التبادل التجاري تحت الإرادة الحرة دون وجود عوامل ضاغطة على الفرد أو المؤسسة، أي أن هذه العملية لا تتم إلا بقبول كلا الطرفين بما يترتب عنه مصلحة<sup>1</sup>

### 2- تطور التبادل التجاري:

لقد باشرت الحضارات القديمة قدم الإنسان عملية التبادل فالقدماء البابليين و الفنقيين و وحتى الإغريق والفراعنة والرومان، قد زاولوا العملية التجارية على نطاق واسع، وحتى العرب لم تقل إسهاماتهم التجارية عن باقي إسهامات الأمم الأخرى.

وعلى اعتبار تعاقب الحضارات وتطورها ، فقد قامت هذه الأخيرة بمجموعة من المراحل في التطور، كان لها انعكاسات مهمة بارزة على طبيعة وحجم التبادل التجاري، ففي المجتمعات البدائية الأولى عرف التبادل ابسط صوره بسبب المحدودية في الإنتاج والتركيز في ذلك على التوجه لما عرف انا ذاك بالاستهلاك الشخصي، و ما كل ما يزيد عن استهلاك بعض الأفراد أو العائلات يتم مقايضته بسلع أخرى , فكانت بذلك المقايضة هي ابسط الصور و أقدمها للتبادل ومع تطور المجتمعات ومعرف الإنسانية لما يعرف بالنقود تم استخدامها كأداة للتبادل ثم تطورت وسائل استخدام النقود فاستخدمت الصكوك

<sup>1</sup> Exchange and Trade", The Library of Economics and Liberty, Retrieved 5/9/2021. Edited

والشيكات كوسائل للدفع، كما استخدم الائتمان التجاري كوسيلة لزيادة حجم الأموال المستثمرة في النشاط التجاري.

### المطلب الثاني: نشأة ومفهوم التجارة الدولية

إن الدارس لتاريخ قيام العلاقات الاقتصادية بين الشعوب يجد هذه الأخيرة كانت تعتمد بشكل كلياً على التبادل داخل الإقليم دون تجاوزه، وذلك في الشكل الشائع والمعروف بتقديم سلع أو خدمات والذي يعرف بنظام المقايضة الاقتصادية، لقد اتسع نظام المقايضة من أفراد المجتمع إلى العشائر والقبائل، وكل ذلك كان بشكل بقواعد عرفية تخضع لمبدأ العرض والطلب بشكل أساسي، وقد تكونت التجارة الدولية قبل ظهور الاقتصاد العالمي بفترة طويلة، فقد خلق تطورها الشروط الاقتصادية لتطور الإنتاج الذي ازدهر بفضل استيراد المواد الأولية والخامات واتساع الطلب الخارجي، كما أن نمو الأرباح الناجم عن استخدام الآلات .

#### 1- تعريف التجارة الدولية

التجارة الدولية عملية تبادل السلع والخدمات بين الدول، وتختلف عن التجارة المحلية التي تتم كلية داخل البلد الواحد. وتسمى التجارة الدولية أحياناً بالتجارة العالمية أو التجارة الدولية، وتسمح التجارة الدولية للدول بالتخصص في إنتاج المواد التي يتناسب صنعها مع جملة الموارد التي تحوز عليها تلك الدول، وتستفيد الدول من التجارة الدولية عن طريق إنتاج السلع التي تستطيع إنتاجها بتكلفة أقل، وشراء السلع التي ينتجها الآخرون بنفس

الكيفية، و التجارة الدولية تمكن من إنتاج سلع أكثر وإشباع رغبات إنسانية بطريقة أفضل، كون عملية إنتاج السلع والخدمات من قبل دولة واحدة أمرا مستحيلا داخل حدودها الخاصة.

وعليه التجارة الدولية هي " عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل".

والدارس للتجارة الدولية يدرك تماما الفوارق القائمة الاختلافات و الفوارق بينها وبين التجارة الداخلية بالاعتماد على ما يلي:

-التجارة الداخلية داخل إقليم الدولة الواحدة أي جغرافيتها و السياسة المنتهجة من قبلها، في حين أن التجارة الدولية على مستوى العالم يترتب عليها جملة من الاختلافات أهمها:

- اختلاف العملة المحلية عن الأجنبية منها، إذ أن التجارة الدولية تتم بعملات متعددة، في حين التجارة الداخلية تتم بعملة واحدة فقط.

-التجارة الدولية تقوم على أساس نظم اقتصادية وسياسية مختلفة، عكس التجارة الداخلية في ظل نظام واحد.

- وجود تشريعات وقوانين تنظم التجارة الدولية، وتختلف عن تشريعات التجارة الداخلية.

-اختلاف طرق النقل حيث أن 90% من التجارة الدولية يتم بواسطة النقل البحري، وجزء بسيط منها يتم بواسطة النقل البري على عكس التجارة الداخلية.

-اختلاف السوق والعوامل المؤثرة فيه في التجارة الدولية، على عكس التجارة الداخلية من خلال طبيعة المستهلكين، الأسعار، والمنافسة، الأنظمة المسيرة للأسواق.

- صعوبة انتقال عناصر الإنتاج في حال التجارة الدولية مقارنة بما هو قائم في التجارة الداخلية.

-اختلاف طرق وأساليب التمويل . المعمول بها في كل نوع من النوعين.

من خلال ما سبق يمكن تعريف التجارة الدولية بالمعنى الضيق بالصادرات والواردات المنظورة كالسلع والصادرات والواردات وغير المنظورة كالخدمات، أما بالمعنى الواسع بالصادرات والواردات المنظورة كالصادرات والواردات غير المنظورة والحركة الدولية لجملة رؤوس الأموال والهجرة الدولية للأفراد.

تعتبر التجارة فرع من فروع علم الاقتصاد التي تهتم بدراسة التعاملات الاقتصادية الدولية والتي تتعلق بحركة السلع والخدمات وكذا رؤوس الأموال بين الدول المختلفة، وما ينجر من خلالها من سياسات التجارة التي تتبناها الدول بغرض التأثير في حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين مختلف الدول.

إن كلمة التجارة لغة تتعلق بعملية تقليب المال، فيرها ابن خلدون في مقدمته المشهورة على أنها "محاولة الكسب بتنمية المال بشراء السلع بالرخيص وبيعها بالغلاء"، وعليه أبسط صور التجارة يتعلق بالأعمال التجارية هو شراء سلعة بثمن أكبر ويكون الفرق هو الربح .

إذن المتمعن في تعريف التجارة الدولية يجدها عبارة عن تبادل جملة السلع والخدمات بين مختلف الدول، أو بين مختلف المؤسسات والأشخاص على المستوى الدولي، كما يمكن تعريفها بتلك المعاملات التجارية الدولية في مختلف صورها بدءاً بانتقال السلع والخدمات والأفراد ورؤوس الأموال، وعليه التجارة تنشأ بين جملة الأفراد يقيمون في وحدات مختلفة من حكومات ومنظمات اقتصادية،

يمكن تعريفها بعملية للتبادل التجاري في السلع والخدمات من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لمختلف الأطراف المتبادلة، وهي بذلك تتعدى حدود الدولة الواحدة إلى دول متعددة، متجاورة إقليمياً أو غير متجاورة.

- التجارة الدولية "عملية انتقال السلع والخدمات بين الدول والتي تنظم من خلال مجموعة من السياسات والقوانين والأنظمة"، وهذا بغرض تحقيق المنافع المختلفة من التجارة الدولية.

لكن التعريف الأعم للتجارة الدولية هو أنها "المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع والخدمات، والأفراد، ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة، أو بين حكومات أو بين منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة"، ويمكن تحديد أنواع الصفقات التجارية المندرجة ضمن التجارة الدولية في:

- تبادل السلع المادية: ويتعلق ذلك بجملة السلع الاستهلاكية والسلع الإنتاجية والمواد الأولية والسلع نصف المصنعة والسلع الوسيطة.

## تسيير عمليات التجارة الدولية

- تبادل الخدمات: وتتحصر في خدمات النقل، التأمين والشحن، والخدمات المصرفية والسياحية وغيرها.

- تبادل النقود: ونقصد به حركة رؤوس الأموال لأغراض الاستثمار على المدى المتوسط والطويل.

- تبادل عنصر العمل: ويتعلق الأمر بانتقال اليد العاملة من بلد لآخر.

### 2- أهمية التجارة الدولية:

تظهر الأهمية القصوى للتجارة الدولية من من خلال تحقيقها مايلي لكل دولة:

- تساهم التجارة الدولية في زيادة الدخل القومي بسبب ارتكازها على مبدأ التخصص وتقسيم العمل؛

- الرفع من حجم التبادل وتحقيق علاقة حقيقية بين الدول المتعاملة فيما بينها؛

-زيادة تحقيق المصالح والمكاسب بالحصول على السلع بأقل تكلفة ممكنة ؛

-السماح بتصريف الفائض من خلال المنافذ والمسارات لتصريف الفائض خارج الدولة؛

-تجاوز الحدود الإقليمية واختزال المسافات بجعل الدول قريبة من بعضها البعض؛

-الوصول إلى نوع من التوازن للسوق الداخلية بتحقيق التساوي بين كمية العرض بالطلب المحلي؛

-تحقيق رغبات وتطلعات و أذواق المستهلكين ومن ثم إشباع الرغبات؛

-من خلال التجارة الدولية تظهر قدرة الدول على التنافسية في السوق الدولي، ومن ثم إمكانية تصديرها لمختلف منتجاتها،

- تساهم التجارة الدولية في تحصيل العملة الأجنبية ومن ثم التأثير على الميزان التجاري؛
- نقل التكنولوجيا والمعلومات لإنشاء اقتصاد قوي، ومن ثم تحقيق التنمية الشاملة؛

### المطلب الثالث: أسباب قيام التجارة الدولية

ترجع أسباب قيام التجارة الدولية إلى جذور المشكلة الاقتصادية أي مشكلة الندرة النسبية حسب رواد الفكر الرأسمالي، فأي دولة لا يمكن لها أن تقوم بإنتاج كل السلع أو إنتاج كل ما تحتاجه، لأن ذلك غير ممكن بسبب عدم توفرها على كل الموارد مجتمعة و بيئتها الاقتصادية لا تسمح لها بذلك، مما يحتم على كل دولة التخصص في إنتاج السلع التي تؤهلها إمكانياتها لإنتاجها، وتقوم بتبادلها لمنتجات دول أخرى لا تستطيع إنتاجها في إقليمها، أو بإمكانها إنتاجها بتكلفة مرتفعة مما يجعلها تميل أكثر إلى استيرادها بدل إنتاجها، وهذا ما يضيفي صفة التأكيد لكون التخصص وتقسيم العمل بين الدول له علاقة وطيدة وثيقا بقيام التجارة، أي أن سبب التباين الحاصل للأقاليم سواء في الدولة أو في دول مختلفة لعدم وجودها لدى البعض الآخر سبب لعملية قيام التجارة الدولية، ما يميز بعض الأقاليم بجملة من الموارد تجعل منها أكثر

تخصص ، كان يكون لإحدى الدول موارد بشكل يغطي الاحتياج ويساعد في عملية تصديره مما يعطيها أسبقية وأفضلية في الحصول على أفضل مزيج ، لأنه كما هو معلوم التخصص يجعل الدول أكثر تبادل في التجارة الدولية بين الدول الصناعية المتقدمة؛ وتحدث هذه التجارة لأن دخل معظم الناس في تلك الدول يسمح لهم بشراء كميات كبيرة من السلع، وعليه يمكن إجمال أسباب قيام التجارة الدولية في جملة العوامل التالية:

- عدم قدرة الدول على الاكتفاء ذاتيا .

- توفر المنتج أو الخدمة ومن ثم وجود فائض في الإنتاج.

- تصريف الفائض من المنتج أو الخدمة بغرض تحقيق الأرباح.

كما يعد التباين الحاصل في اليد العاملة أو ما يطلق عليه اقتصاديا بالقوة البشرية أو اليد العاملة فالكثافة السكانية الكبيرة في بعض الدول تحقق يد عاملة إضافية، مما يتيح فرصة انخفاض الأجر مما يسمح بالإنتاج أكثر، على عكس الدول التي تعاني من نقص اليد العاملة يسبب ذلك ارتفاع للأجور وإنتاج للسلع ذات الكثافة الرأسمالية الكبيرة.

إن الاختلاف في الأسعار يترتب عليه اختلاف في نفقات الإنتاج ( تكلفة عوامل الإنتاج) وتأثيرا مباشرا على أسعار السلع سواء في السوق الداخلي أو الخارجي. ولهذا فأساس قيام التجارة الدولية ينحصر في فارق الأسعار بين السلع المنتجة محليا والسلع المستوردة من الخارج، فالمستهلك الرشيد يحاول الشراء من اقل الأسواق، حتى يتمكن من تحقيق أقصى إشباع ممكن أما المنتج فإنه يرغب في بيع منتجاته في أعلى الأسواق.



### المبحث الثاني: النظريات المفسرة للتجارة الدولية

سوف نتطرق من خلال هذا المبحث لمختلف النظريات التي قامت بتفسير وتوضيح لأصول ومعالم التجارة الدولية القائمة بين الدول، والمتمعن في ذلك يجد أن جل الاقتصاديين يرون عملية القيام بالدراسة النظرية للتجارة الدولية، تعود الى بداية بزوغ النظرية الكلاسيكية خلال أواخر القرن الثامن عشر، وبداية القرن التاسع عشر. كجواب على ما جاء به المذهب التجاري من أفكار ، المعتمدة كلياً على فرض القيود على التجارة الدولية من قبل الدولة، بغرض الحصول على كميات معتبرة من المعادن النفيسة ( ذهب وفضة )،

### المطلب الأول: النظرية التقليدية الكلاسيكية

لقد اعتمد رواد النظرية الكلاسيكية بتأكيد كل من G.MARCY ، J.CAVES ، A.GARCIA ، أين تم التركيز بشكل أساسي على المنافسة التامة و العقلانية المطلقة في التعاملات والنشاطات الاقتصادية، وكذا حرية التبادل الداخلي والدولي للسلع وعدم وجود الحقوق الجمركية، وكل الحواجز الأخرى واعتبار مصاريف النقل معدومة و لا تنتقل عوامل الإنتاج من بلد لآخر وإنما تنتقل

داخل نفس البلد وتجانس السلع المنتجة في مختلف البلدان، والعمل هو العامل الإنتاجي الوحيد الذي يكفأ أي كل اليد العاملة متجانسة، والاستعمالات المختلفة لها لا تؤدي لاختلاف المكافأة و مردودية الإنتاج ثابتة.

أما التجاريون، يرون أن مصدر الثروة هو المعادن النفيسة، وعليه كان يجب الحصول عليها بشتى الوسائل والتنظيمات، و ثروة الأمم بما لديها من معدن نفيس من ذهب وفضة. إذ تقوم كل دولة بمحاولة الرفع من صادراتها من السلع والخدمات، وليس من المعادن النفيسة، ووضع قيود أمام الواردات من الدول المجاورة، مما يترتب عنه فائضا يعود للدولة في شكل معدن نفيس يزيد من ثرواتها، وكلما زاد حجم الذهب والفضة زاد رفاه الدولة و ترتب عن ذلك فقدان دولة أخرى، إذن الغاية من التجارة الدولية زيادة المعادن النفيسة في البلد، وتم انتقاد النظرية التجارية في:

- اعتماد المبدأ القاضي بان الذهب والفضة والمعادن النفيسة الأخرى تشكل ثروة في حد ذاتها.

- تهافت الدول إلى زيادة مخزون المعادن النفيسة دون الاستعمال الفعال لمواردها.

لقد انطلق رواد النظرية الكلاسيكية وعلى رأسهم آسميث من نقد نظرية التجاريين بحيث بين أن النقود هي وسيلة لتسهيل المبادلات لا أكثر، فيمكن لبلد ما أن يقوم بالتبادل عن طريق المقايضة دون أن يحتاج للنقود ودون أن يفقد ثروته، وكذلك انتقد الكلاسيك الفيزيوقراط الذين اعتبروا الصناعة والتجارة غير منتجين حيث ينظر آسميث إلى الثروة بكونها نتاج العمل بصفة عامة.

لقد انطلق آدم سميث من نقد التجاريين الذين يرون بأن الثروة تتجسد في المعادن النفيسة، وأنها تنتج في حقل التداول فقط، و البلد الأكثر استفادة من التجارة الدولية هو الذي يحقق فائضا في ميزانيه التجاري للمعادن النفيسة، أي أن كل بلد يصدر منتوجاته بكثرة ويضع حواجز أمام سلعا وخدمات البلدان الأخرى، هو الذي يتحصل على أكبر قدر من المعادن النفيسة، وبالتالي يكون المستفيد من التبادل الدولي، على عكس ذلك يرى آ.سميث أن الثروة هي نتاج العمل بشكل عام، وأنها تنتج في حقل الإنتاج وليس في حقل التداول، وأن التجارة الدولية تفيد كل البلدان المتعاملة، وإن سجلت عجزا في ميزانها التجاري، حيث يقول في كتابه ثروة الأمم: "إن استيراد الذهب والفضة ليس الفائدة الوحيدة ولا الأفضل، التي تجنيها الأمة من تجارتها الدولية مهما تكن البلدان التي تتبادل مع بعضها البعض، فإن هذه التجارة الدولية تعطي لكل واحد منهم فائدة مميزة"، وهو بذلك يرى أن التجارة الدولية وسيلة لتطوير القطاع الصناعي، على أساس أنها تسمح بتصريف من السلع المنتجة محليا وتسمح كذلك برفع قيمتها التبادلية ووسيلة أيضا لتكثيف تقسيم العمل داخل البلد، عل شرط أن لا تتدخل الدولة في الحياة الاقتصادية ولا في تسيير التجارة الدولية، وأهم ما أتى به آ.سميث في الإطار هو تخصص بلد ما في إنتاج منتج معين على أساس التكلفة المطلقة، فهو يرى ان البلد تتخصص في منتج معين وتصديره إلى البلدان الأخرى، إذا كانت تكلفته المطلقة أقل من التكلفة المطلقة المسجلة في البلدان الأخرى. ويقول " أن المبدأ الأساسي الذي يتبعه كل رب عائلة هو عدم محاولة صنع الأشياء التي تكلفه أقل لو اشتراها إذا كان من الممكن أن نحصل على سلعة ما من بلد آخر بسعر أقل، فمن الأفضل أن نشترها عوض

صنعا محليا ونبادلها بمنتوج آخر نصنعه بتكليف منخفضة نسبيا "، ويعني بذلك أن كل بلد يتخصص في إنتاج المنتج الذي تكون تكلفته المطلقة أقل، ويستورد من البلدان الأخرى المنتجات التي تكون تكلفتها المطلقة أكبر بالنسبة له، معتمدا في ذلك على امتداد العقلانية الجزئية إلى العقلانية الدولية، و التكلفة المطلقة تتعلق مباشرة بإنتاج سلعة ما أي كمية العمل اللازمة لإنتاج وحدة واحدة من السلعة، وقد حدد التخصص بناء على انه إذا كان لدينا البلد الأول ينتج منتج أ بتكلفة مطلقة أقل من البلد الثاني، والبلد الثاني ينتج المنتج ب بتكلفة أقل من البلد الأول، فإن البلد الأول عليه التخصص في إنتاج المنتج أ والبلد الثاني عليه التخصص في المنتج ب.

هذا ما يتعلق بالنظرية الكلاسيكية في تفسير التبادل القائم بين الدول، واهم المبادئ والأسس المتعلقة به والتي ساعدت بشكل كبير في ظهور آراء وأفكار رواد النظرية النيوكلاسيكية المعتمدة بشكل ملحوظ على ما يمكن نقده لأفكار الكلاسيكي والمرتكز عليها بشكل أساسي.

### المطلب الثاني: النظرية النيوكلاسيكية

تعتبر نظرية هكشر-أولين احد النظريات الأكثر تفسيراً لأسباب الاختلاف القائم في النفقات النسبية التجارة الدولية على أساس اختلاف الأسعار النسبية لعناصر الإنتاج في البلدان المختلفة كنتيجة حتمية لاختلاف في

الوفرة والندرة النسبية لهذه العوامل بتفاوت نسب من عناصر الإنتاج في إنتاج السلع، و يرى "هكشر" التبادل الدولي قائم على أساس المزايا النسبية التي يحققها كل بلد والناجمة عن كثافة أو قلة في عوامل الإنتاج في هذا البلد، ووفرة عامل الإنتاج يعني انخفاض سعره نسبيا، وعليه هذا الانخفاض ينتج عنه انخفاض نسبي لسعر السلعة، وقد بين "هكشر" درجة الاهتمام بجانب العرض في تفسيره لأسباب قيام التجارة الدولية واختلاف دوال الإنتاج للسلع بين الدول، أي تباين نسبة عناصر الإنتاج في إنتاج السلع، بالاعتماد على احتياج السلع إلى نسب متفاوتة من عناصر الإنتاج، وعليه فالتبادل الدولي يركز على المزايا النسبية التي يحصل عليها كل بلد من تصديره للسلع التي يتميز بوفرة عناصر الإنتاج اللازمة لإنتاجها، على ساس ما سبق قام "أولين" بتكييف النظرية واعتبر أن التفاوت في نسب عناصر الإنتاج عند إنتاج السلع أمر بديهي، أما المهم فهو تماثل دالة الإنتاج للسلعة الواحدة، كما يضيف بعض العوامل المرتبطة بطلب المستهلكين، والتي تحدد رغباتهم من السلع المختلفة والظروف التي تتحكم في ملكية عناصر الإنتاج ومنه فالأسعار النسبية لعوامل الإنتاج تتأثر بأذواق المستهلكين، إذ أن ارتفاع الطلب على سلعة ما يسبب ارتفاع سعرها فالأسعار النسبية لعوامل الإنتاج قد تتأثر بأذواق المستهلكين، فارتفاع الطلب على سلعة يؤدي إلى ارتفاع السعر النسبي للعنصر المتوفر نسبيا في إنتاج هذه السلعة، وعليه أذواق المستهلكين قد تقل أو تلغي الميزة النسبية لهذا العنصر، وتماثل الأذواق في البلدان المختلفة شرط أساسي لهذه النظرية، و السبب الرئيسي لقيام التجارة الدولية يرجع لاختلاف في الوفرة والندرة النسبية لعناصر الإنتاج زيادة إلى تماثل أذواق المستهلكين.

لقد وجه للنظرية نقد كونها تهتم بالندرة أو الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج أي بالجانب الكمي، وتغاضيها للجانب النوعي للعناصر وترتكز كذلك على تجانس عوامل الإنتاج في جميع البلدان وهذا غير منطقي لأن هذه العوامل غير متجانسة ومتنوعة تختلف باختلاف البلدان، كما أنه لا يمكن أن تتساوى نسب مزج هذه العناصر عند إنتاج منتج معين في بلدان متباينة نظرا للثغرات التقني والفني الموجود بينها.

### المطلب الثالث: التوجهات والنظريات الحديثة في التجارة الدولية

تعتبر النظريات الحديثة نتاج للنقائص التي عرفتتها النظريات السابقة في تفسير خصوصيات التبادل الدولي الحالي، ويمكن التطرق إلى أهم النظريات التي تناولت الخصوصيات بدءا بالعامل التكنولوجي، وصولا للمنافسة غير التامة و اقتصاديات الحجم، ونموذج الجاذبية. يعتبر العامل التكنولوجي مفتاح للتجارة الدولية لأنه يسمح باكتساب مزايا التصدير للدول، وقد دعمت الفكرة من خلال نظرية الفجوة التكنولوجية ونظرية دورة حياة المنتج، فحسب "بوسنر" Posner. J في نظريته الفجوة التكنولوجية 1961، فإن الدول ذات التشابه في عوامل الإنتاج تقوم بالتبادل التجاري فيما بينها، وهذا عكس تماما نتائج "هكشر واولين" حيث

أن اختراع وابتكار طرق جديدة في إنتاج سلع جديدة، يمكن بعض الدول أن تكون مصدرة بغض النظر عن نسب عوامل الإنتاج التي تتمتع بها، على اعتبار أن تفوقها التكنولوجي يمكنها بأن يكون لها احتكار التصدير في سلع القطاع المعني ، ولقد ركز "بوسنر" في تفسيره على مصطلحين أساسيين أولهما فجوة الطلب وهي تلك الفترة الزمنية بين بداية إنتاج السلعة في الدولة الأم، وبداية استهلاكها في الخارج وثنائهما فجوة التقليد وهي تلك الفترة بين بداية إنتاج السلعة الجديدة في الدولة الأم وبداية إنتاجها في الخارج، وحسب هذا النموذج فإن الدول المتفوقة تكنولوجيا تطرح في السوق منتجات جديدة أو منتجات ذات جودة أفضل أو ذات تكلفة أقل، تسمح لها باكتساب مزايا احتكارية مقارنة بغيرها من الدول المقلدة للمنتوج، وهذا ما يسمح لها بتصدير هذا المنتج إلى بقية الدول، كون المستهلكين في الدول الأخرى يطلبون السلعة قبل أن يستجيب المنتجون المحليون لهذا الطلب على السلعة المستوردة، وعليه تبقى الدول صاحبة التفوق التكنولوجي تنفرد باحتكار مؤقت في إنتاج وتصدير السلع ذات التقدم التكنولوجي إلى الدول الأخرى، ما دامت فجوة الطلب أكبر من فجوة التقليد، لكن مع توسع إنتاج هذه السلعة تأخذ العملية الإنتاجية للمنتوج شكلها النمطي، عندها يمكن إنتاج نفس المنتج في الدول المستوردة وهذا يزيل الاحتكار، ما يعاب على هذه النظرية أنها لم تتوصل إلى قياس لحجم الفجوة التكنولوجية، وكذا المدى الزمني الذي تستغرقه تلك الفجوة قبل تلاشيها ، إضافة إلى ذلك تأكيد الدراسات عدم تميز النموذج بالواقعية، كون الأجور العامل الهام في تحديد نمط التجارة في المدى الطويل، وعدم توفر الأسباب التي تؤدي إلى الابتكارات.

نظرية دورة حياة المنتج لصاحبها "فرنون" Vernone. R "1966 تعتبر امتداد لنظرية "بوسنر"؛ وهذا لاعتمادها على نفس المبدأ القاضي بالفارق التكنولوجي، لكن تعمل على تحليل الأسباب المؤدية إلى الابتكارات والكيفية التي تنتشر بها، باعتمادها على دور المنتج الجديد ودورة حياته في قيام التجارة الدولية، وترى النظرية أن التفوق التكنولوجي ينطلق بشكل مستمر في الولايات المتحدة الأمريكية، التي تعتبر رائدة في تطوير المنتجات الجديدة وتصنيعها، وفقا لمراحل تمر بها هذه المنتجات، فإنها تنتقل من الولايات المتحدة الأمريكية إلى خارجها، ومن خلال ذلك قسم الانتقال إلى مراحل تبدأ بمرحلة الانطلاق أين ينتج المنتج من قبل البلد المبتكر بكميات محدودة وبتكاليف مرتفعة، ويتم توجيهه إلى السوق الداخلي نظرا لارتفاع القدرة الشرائية فيه، والمرحلة هذه معروفة بالكثافة التكنولوجية وعليه فتمو المنتج وإنتاجه يتطلب يد عاملة عالية المهارة، وأسعار المنتج الجديد تكون مرتفعة والطلب عليه غير كبير، مما يجعل تصديره إلى الخارج محدود جدا، ومرحلة النمو في هذه المرحلة يزداد الطلب على المنتج، ويتم إنتاجه بصفة متزايدة أكثر فأكثر، مما يسبب تخفيض تكاليف إنتاجه وحتى أسعاره، مما يضاعف الطلب عليه داخليا وخارجيا، و يجعل البلد المبتكر مصدر للمنتج نتيجة لاحتكاره المؤقت للتكنولوجيا، ومرحلة النضج في هذه المرحلة يكون المنتج منمطا والتكنولوجية عادية، و المنافسة تكون سعريّة، وبالتالي يتمركز الإنتاج في الدول المتميزة بالأجور المنخفضة وهذا لتخفيض تكاليف الإنتاج، فتصبح الدول المبتكرة مستوردة بينما الدول المقلدة مصدرة، ومرحلة الانحدار في



هذه المرحلة يصبح المنتج عاديا والتكنولوجية متاحة للجميع، لذا تشير هذه المرحلة ببداية التصدير في الدول بسبب انخفاض تكاليف الإنتاج فيها ويرجع ذلك لوفرة اليد العاملة.

### المبحث الثالث: السياسات التجارية

تقسم السياسات التجارية إلى سياسة حرية التجارة ، وسياسة الحماية، الأولى نقصد فيها عدم تدخل الدولة في العلاقات التجارية الدولية، أما الثانية فهي تستخدم فيها الدولة سلطتها للتأثير بطريقة أو بأخرى على المبادلات، لكن بين هذا وذاك قد لا يفرق بين الدرجات المختلفة لكل من الحماية والحرية.

### المطلب الأول: السياسات التجارية بين الحرية والتقييد :

الواقع العملي يدل على أن السياسات التجارية المطبقة بين الدول في التجارة الدولية خليط بين الحرية والحماية بدرجات متفاوتة، و السياسة التجارية مجموعة الإجراءات التي تطبقها الدولة في مجال التجارة الدولية

لتحقيق الأهداف . وتتعدد وسائل تلك السياسة ، والتي هي جزء من السياسة الاقتصادية بصفة عامة ، تبعاً للنظام الاقتصادي السائد في البلد.

### 1-1- السياسات التجارية

#### - لمحة تاريخية :

أن الدارس لحيثيات الحماية يدرك تماماً أن الدول لن تتدخل في التجارة الدولية بفرض القيود عليها ، بل الهدف من التعريف الجمركية كانت ذات صبغة مالية، لكن مع الاهتمام المتزايد بفلسفة الدولة القوية انصب التركيز على سياسات تجارية الداعمة لقوة و ثروة الدولة، وهذا بحث رواد النظرية التجارية على ذلك إذ تأثرت اقتصاديات دول أوروبا الغربية كانجلترا وفرنسا، فنجد خلال 1824 إلى 1873 اهتمام بالسياسة الاقتصادية و حرية التبادل التجاري داخل الإقليم أو في الخارج .

مما نتج عنه استغلال بعض الدول للبعض الآخر ، وسبب ذلك المطالبة بحماية المنتجات من طرف الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا بضرورة حماية منتجات الصناعة الداخلية من المنتجات الدولية، مما دفع معظم الدول إلى انتهاج سياسة الحماية التجارية من عام 1873 إلى غاية قيام الحرب العالمية الأولى ، التي على أساسها تم التعامل مع الدول إما المحايدة أو العدائية، ليتم بعد ذلك المطالبة بالحرية الاقتصادية خلال فترة الرواج 1923 - 1929 و وحدة المعاملة الجمركية بين مختلف الدول، وظهرت الولايات

المتحدة الأكثر تأثير تجاريا بسبب تطبيق نظام الإنتاج الكبير، مما زاد من الطلب على المواد الأولية ، مما شجع من تبني المؤتمر الدولي في جنيف 1927 القاضي بإجراء معاهدة تنمية التجارة الدولية و تدنية الرسوم الجمركية ، ليتم بعد ذلك العزوف عن المعاهدة بعد الكساد 1929 ورجوع الدول إلى سياسة الحماية من جديد، لكن بعد نهاية الحرب العالمية عمدت الدول إلى إعادة حركة التجارة والاعتماد على الرسوم الجمركية لتنظيمها.

لقد تباينت واختلفت السياسة التجارية الدولية حسب الظروف و النظم الاقتصادية، من دولة صناعية لأخرى و دولة نامية لأخرى كذلك، وفق الأهداف والوسائل، مما ولد أنواع من السياسات والعلاقات الاقتصادية الدولية.

### 1-2-1- أنصار حرية التجارة :

لقد استند أنصار هذا المذهب على مجموعة من الحجج سوف يتم ذكرها والرامية إلى تحقيق الرفاهية الاقتصادية، بتعظيم الدخل القومي للدول.

### 1-2-1-1 منافع التخصص الدولي:

بالاعتماد على مبدأ التخصص فإن كل دولة سوف تنتج السلعة التي تتمتع فيها بميزة نسبية وعملية اتساع نطاق التجارة الدولية مرتبط بالتخصص الدولي وتقسيم العمل، وبالتالي الزيادة في كمية السلع المنتجة في العالم و حسن استغلال موارد الدولة.

### 1-2-2 منافسة:

تولد المنافسة ارتفاع مستوى الإنتاجية وتحكم في الأسعار، فالحرية تولد التنافس بين المنتجين في استعمال وسائل الإنتاج بفعالية بغرض زيادة الناتج وتخفيض النفقة، ومن ثم ناحية تفادي الاحتكار، ويعتمد التوسع في حجم المشروعات على اتساع السوق الذي تتيحه حرية التجارة.

### 1-3- أنصار الحماية :

لقد اعتمد رواد الحماية على حجج وبراهين مختلفة بين الاقتصادية منها و غير ذلك، أما الأولى

تتوافق مع ما جاء به أنصار الحرية إضافة إلى اعتبارات سياسية وأخرى أمنية في بلورة سياسة الدولة في هذا الإطار ، وحجج الاقتصادية للحماية:

### 1-3-1- حماية الصناعة الناشئة:

بحكم ارتفاع تكاليف الصناعة في بدايتها يجب حمايتها إلى غاية تخفيض تلك النفقات وتمتع الدولة بمزايا التصنيع عندها يتم إزالة الحماية، لكن من بين الانتقادات نجد صعوبة انتقاء الصناعات التي تتميز بخاصية الصمود أمام المنافسة الدولية، وحتى ولو تم الوصول إلى نمو الصناعة يصعب إلغاء الحماية لاعتبارات سياسية، ومن يتحمل عبء هذه الحماية. وتبقى اعتبارات سياسية واقتصادية يفضل فيها دعم الصناعات الناشئة عوض فرض الحماية لما تتمتع به الإعانات من مزايا.

### 1-3-2 - معالجة البطالة والاستفادة من العمالة الرخيصة :

يعتمد أنصار الحماية زيادة الطلب المحلي على المنتجات كون ذلك يقلل من حجم البطالة ويزيد فرص الاستثمار، فالحماية تخلق صناعات جديدة تمتص البطالة ، لكن يبقى هذا المبدأ مجدي في حالة إذا لم تتعامل الدول الأخرى لان ذلك يؤدي إلى نقص الطلب على المنتجات في الدول الأخرى، وتبقى تكلفة العمالة هي الأساس في ذلك لان الفرق في الأجور في الدول هو ما يحدد سعر السلعة المنتجة ، فكلما نقصت تكلفة العمالة نقص سعر المنتج قل من المنتجات المحلية، يعقد من شكل المنافسة، أضف إلى ذلك قد يؤدي ذلك إلى عملية نقل النشاط خارج الحدود سعياً للحصول على عمالة اقل تكلفة .

### 1-3-3 اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية للاستثمار المباشر :

ممكن ان يكون سبب الحماية بغرض جلب المستثمر ومن ثم رؤوس الأموال الأجنبية لاستثمار المباشر في مقارنة المستثمر ومفاضلته بين دفع الرسوم الجمركية المفروضة والاستثمار المباشر مما يساعد على زيادة الدخل كون الإنفاق الكلي يزداد بزيادة التشغيل، إضافة إلى الاستفادة من أساليب الإنتاج.

### المطلب الثاني: السياسات التجارية وعوائق التجارة

سوف يتم التطرق فيما يلي إلى السياسات التجارية القائمة بين الدول و الحواجز القائمة أمام التجارة.

#### 1-2 الوسائل السعرية :

هناك جملة من الوسائل المعمول بها في ضبط الأسعار نجد على رأسها:

#### 1-1-2 الرسوم الجمركية (الضريبة الجمركية) :

تعد الرسوم الجمركية المفروضة من قبل الدول على حركة السلع والخدمات وبشكل اكبر على الواردة منها أساس تطبيق الحماية، وتعرف باسم التعريفات الجمركية التي تتخذ عدة أشكال، منها الرسوم على القيمة، على النوعية، والرسوم المركبة، أما الأولى فتتمثل نسبة مئوية من قيمة السلعة، والثانية تحدد من وزن السلعة، أما المركبة منها تجمع بين النوعين، هذا ويمكن ادراج انواع اخرى من الرسوم كالرسوم المالية ، الهدف منها الزيادة في إيراد خزينة الدولة ، والرسوم الحمائية بغرض حماية المنتج المحلي من المنافسة، أما من حيث حرية الدولة نجد التعريفات المستقلة تكون منبثقة من الداخل وتعريفات الاتفاقية فتكون بموجب اتفاق مع الدول المتعامل معها.

تؤثر التعريفات على معدل التبادل التجاري، وهي تساعد في حماية الصناعات المحلية، وتخفيض، وتوفير إيرادات للحكومة، فبواسطة الرسوم الجمركية تحسن معدلات التبادل، أما من جهة الأثر على الواردات الأجنبية

فهي تساعد على زيادة المعروض من الإنتاج المحلي، والرسوم الجمركية هي إيرادات حقيقية وقد تأتي كذلك من فرض للرسوم على الصادرات بغرض.

### 2-1-2 الإعانات (إعانات التصدير) :

وجدت الإعانات لزيادة قدرة تنافس المنتج المحلي في الأسواق الدولية، وتأخذ الإعانة الشكل المباشر كدفع مبلغ معين مقدر قيميا أو نوعيا ، أو غير مباشر في شكل امتيازات للتدعيم.

### 2-1-3 الإغراق :

يتعلق الإغراق بالطريقة المتبعة من قبل الدولة في التمييز بين أسعار المنتجات في الداخل و في الخارج ، حيث تكون منخفضة عن الثمن الداخلي للسلعة بزيادة نفقات النقل وغيرها من النفقات المصاحبة له المتعلقة بالسلعة وحركيتها، والإغراق أنواع كالعروض والمتعلق بالاستثناءات، والقصير الأجل أو المؤقت والذي ينتهي بمجرد انتهاء سبب قيامه، والدائم المرتبط باحتكار السوق المتميز بالحماية.

### 2-1-4 تخفيض سعر الصرف :

يقصد به تدنية قيمة الوحدة النقدية مقابل بالوحدات النقدية الأجنبية حسب قيمة الذهب او قانونا، وهذا يؤثر على سعر الصرف وعلى الأسعار المحلية، وترجع أسبابه إلى تصحيح الاختلال في ميزان المدفوعات بتشجيع الصادرات

وتقييد الواردات، أو بعرض منع خروج رؤوس الأموال إل الخارج وتشجيع جلبها للداخل ، أو بهدف تخفيف عبئ المديونية وحماية الصناعة الناشئة والتقليل من البطالة أو زيادة موارد الخزينة العامة للدولة.

تعتمد عملية انتقال السلع من دولة إلى أخرى على أطراف تساهم في التجارة بالاعتماد على مجموعة من الإجراءات القانونية بمجموعة من الوثائق مما يتيح تسهيل عملية انتقال مختلف هذه السلع و الخدمات بين مختلف الدول ، ومن بين هذه الأطراف نجد المصدر والمستورد والأطراف المساعدة في عملي التصدير والاستيراد.

### المطلب الثالث: مخاطر التجارة الدولية:

قد تترتب عن التجارية الدولية جملة من المخاطر قد تتعلق في فهاها بمخاطر مالية أو مخاطر لا يظهر تأثيرها إلا في المدى البعيد على المؤسسة المصدرة وقد تأتي من جراء عملية التبادل بين المتعاملين أو بسبب الظروف التي تتعرض لها إحدى الدولتين سواء تعلق الأمر بظرف سياسي طارئ أو اقتصادي ويمكن حصر أغلبية المخاطر ، بعبارة أدق بالرغم من تطور التجارة



الدولية، وتعدد الوسائل التي تضمن تأدية المبادلات التجارية الدولية على أحسن وجه، نجد هناك عدة مخاطر مختلفة قد تنجم عن عمليات الاستيراد و التصدير. وتنقسم هذه المخاطر على أساس الطلبية والإرسال. ومرحلة الاستلام.

عموما يمكن التحكم في المخاطر ما بين الطلبية و الإرسال، كون البضاعة ما زالت تحت سيطرة المصدر، ولكن بعد إرسالها تخرج من هذه السيطرة أين تنتقل مسؤولية البضاعة من المصدر إلى المستورد، هذا الأخير الذي يتحمل أي خطر يأتي فيما بعد إلا إذا نص العقد التجاري على غير ذلك.

أخطار بين الطلبية و الإرسال: يمكن تمييز نوعين من الأخطار:

- الخطر الاقتصادي أو خطر ارتفاع التكاليف.

- خطر الصنع (خطر الإنتاج).

ب/ خطر الإنتاج (خطر الصنع): ينتج هذا الخطر خلال فترة التصنيع أي ما بين تلقي المصدر للطلبية و وقت تنفيذها، وهذا غما من طرف المصدر الذي يتوقف لأسباب مالية أو تقنية تمنعه من إعداد الطلبية، و إما من طرف المستورد بفسخه للعقد التجاري خلال هاته الفترة. ويمكن أن يتخذ ثلاثة أشكال:

### 1- عدم تسديد المستورد للمستحقات:

يمكن أن يقوم المستورد بعدم تسديد بسبب العجز كرفضه الدفع عند تاريخ استحقاق فيتم منحه فرصة للسداد لصيغة الأجل المشكل للكارثة والتي تتراوح مدتها حوالي ستة أشهر ، كما يمكن ان يترتب الخطر عن عدم القدرة

على السداد بسبب عسر مالي لا يسمح له بالقيام بعملية السداد بشرط أن يكون هناك اعتراف بالإفلاس.

### 2- خطر الصرف:

إن خطر الصرف ناجم عن الخسارة الممكنة أن تحدث من جراء التغيرات التي تقع على سعر الصرف للعملة بالنسبة للعملة الأجنبية المرجعية للبنك، حيث أن هذا الأخير له حقوق أو عليه ديون محررة بهذه العملات، في هذا الإطار يجب التمييز بين الوضعية الكلية لسعر الصرف و الذي يعبر عنها بالفرق بين الحقوق للعملة الأجنبية و الديون بالعملات الأجنبية أو ما يسمى بالرصيد الصافي و وضعية سعر الصرف تمثل تجديد الحقوق الديون لعملة أجنبية<sup>1</sup>. بعبارة أخرى يتعلق الأمر في هذه الحالة بعملية صرف العملات بسبب التغير في معدلات الصرف وينعكس هذا الخطر في حالة الخسارة سواء عند المصدر أو المستورد، أما بالنسبة للمصدر في حلة ما اذا تم الاتفاق في بنود العقد بالدفع بقيمة العملة الأجنبية فإذا حدث اختلال في العملة سوف يتحمل المصدر الخسارة الناتجة عن الصرف.

و منه نستخلص أن خطر الصرف يتحدد في الفرق الموجود ما بين السعر المتفق عليه عند إبرام الصفقة و السعر الذي يصبح بعد التنفيذ، حيث أن هذا السعر محدد بعملة صعبة تخضع لمتغيرات السوق التي تؤثر عليه، و لهذا يقع الخطر على الطرفين من خلال:

- بالنسبة للمستورد في حالة الزيادة في معدل الصرف.
- بالنسبة بمانح السلعة في حالة حدوث نقصان في معدل الصرف.

<sup>1</sup>. شمعون شمعون، محاضرات في مقياس الصرف. دار الهمزة 2002. ص:36.

ويمكن تفادي الخطر الناجم عن الصرف من خلال الاعتماد على جملة من الوسائل تكمن في كأن يكون السعر في الفاتورة المؤقتة غير ثابت ومحدد. أو قابل للتغيير حتى موعد الاستلام أو من خلال الدفع تدريجيا. أو التأمين ضد خطر الصرف عند GAGEX .

### 3- خطر اقتصادي:

هو خطر يكون مرتبط ارتباطا وثيقا بالحالة الاقتصادية التي تنعكس على تكلفة الإنتاج، كتكاليف الشراء للمواد الأولية مما يجعل المؤسسة تصدر بالخسارة.

وعلى العموم الخطر الاقتصادي مرتبط بالتطورات الحاصلة على المستوى الاقتصادي الداخلي كارتفاع الأسعار الداخلية للبلد المصدر للسلعة نتيجة الارتفاع غير منتظر تكاليف العمال أو تكلفة المواد الأساسية التي تحتاجها العملية لإنتاجية للسلع الموجهة للتصدير. ويتحمل المصدر الخسارة في حالة ما إذا تضمن العقد صيغة الأسعار غير الرجعية " **Prix termes et non révisables** ."

إن الخطر الاقتصادي يظهر في ما يحدث من ارتفاع في سعر التكلفة في المدة الممتدة ما بين اقتراح السعر للمستورد و الإرسال. ويمكن التقليل منه بالتركيز على الحرص على وضع بند خاص في العقد التجاري يلزم على مراجعة السعر فيحدد بذلك سعر البيع بدلالة التغيير في التكاليف المترتبة عن المنتج الذي جرت عليه الصفقة، وهذا يحول جزء من الخطر أو كليا على عاتق المستورد

طبعا مع قبوله للعقد بهذا الشكل، أو اللجوء إلى GAGEX ذات الصلة بالخطر الاقتصادي.

### 4 - خطر سياسي:

يمكن أن تآثر العلاقات السياسية بخطر عجز المدين العمومي حينما تكون المؤسسة المستوردة مؤسسات عمومية أو هيئة دولية أو جمعية محلية ترفض الدفع عند الاستحقاق دون أسباب، كما يمكن سبب عدم الدفع ناتج عن كوارث طبيعية منها أو بفعل الإنسان كالحروب وغيرها.

كما يمكن أن يكون الخطر بسبب قرارات حكومية تقف كسبب لعدم استمرارية إبرام العقد كالقوانين الجديدة المسبب في تغير العقد لصفة جزئية أو كلية، إلغاء رخص الاستيراد أو تقليصها من حيث الكمية، الرفض المطلق للتعامل مع الدولة.

### 5- خطر عدم التحويل:

خطر ناجم عن ظروف تشريعية لبلد المستورد مما تسبب توقف العملية أو تأجيلها لموعد لاحق.

### 6- خطر استخدام الجزافي للضمانات:

يعرف أيضا عند البعض بخطر الاستعمال المفرط للضمان ويتعلق بالمصدر الذي يقوم بالتزاماته التعاقدية وحقه بالمطالبة بالضمان مرتكزا على نقص في الخدمة أو في السلعة و بما أن الضمانات البنكية هي ضمانات لأول طلب و غير رجعية فإن البنك (الضامن) يدفع للمستفيد ثم يتفاوض مع متعامله فيما بعد. و حجة باطلة تجعل البنك يخصم مبلغ الضمان من حساب المصدر لصالح المستورد، مما يخلق نزاعات تحل على مستوى المحاكم.

### خلاصة:

تم التطرق من خلال الفصل الأول إلى عموميات حول تسيير عمليات التجارة الدولية المبني بشكل جوهري على التبادل التجاري القائم بين الدول بينها حدود جغرافية، وتحكمها عدة أنظمة وقوانين وعلاقات دولية متباينة جاءت بسبب التطور الحاصل في العالم، وبشكل دقيق ما تعلق بالتصدير والاستيراد ومختلف الأنشطة المصاحبة لها كالشحن والمناولة والجمركة، النقل الدولي ذلك بروز عدة منظمات وهيئات دولية وإقليمية تهدف لضبط العمليات التجارية الدولية في ظل الاختلافات والتباين القائم بسبب التشريعات القانونية والأنظمة الاقتصادية والسياسات التجارية التي تبنتها

الدول من حيث المرونة في حجم التبادلات التجارية التي تكون سائدة بما و الأوضاع السياسية والأمنية. فالتعاملات التجارية تعتمد في تنفيذها على العرف التجاري، تجنباً لمختلف النزاعات بين أطراف التعاقد التجاري، اعتماداً على المرونة في القواعد و الشروط التجارية الدولية وما يتمشى وعمليات النقل والاتصال وطرق الإنتاج والتسويق أي كل ما يتعلق بالأنشطة اللوجستية الداعمة لتصدير واستيراد البضاعة كالتامين والتخليص الجمركي والنقل الدولي والتغليف وما يصاحبها من تكاليف إضافية على المنتج من نقطة البداية إلى غاية تسليمها في نقطة الوصول، وهذا من شأنه خلق التنازع حول كيفية توزيع الأعباء وكذا زمن تحويل هذه المخاطر المرتبطة بنقل البضاعة.

### الفصل الثاني: التصدير والاستيراد

#### تمهيد:

بعدما تم التطرق إلى أهم الأفكار والنظريات المتعلقة بالتجارة الدولية ، والشروط الواجب الوقوف عليها لضمان التبادل التجاري بين الدول، سوف يتم التركيز فيما يلي على أهم محور في هذه العملية، ألا وهو حيثيات تبادل السلع والخدمات بين الدول، بمعنى آخر الوقوف على أهم وأصعب عمليتين ضامنتين للتبادل ألا وهما التصدير في حالة قيام دولة بتصريف منتجاتها إلى دولة أخرى أي خارج الرقعة الجغرافية لها، في المقابل الدولة المستقبلة لتلك السلع والخدمات أي الدولة المستقبلة لذلك، بعبارة أدق الاستيراد.

سوف يتم من خلال ما سوف يأتي التركيز على ماهية التصدير، والأهمية المترتبة من جراء القيام بهذه العملية، وكذا الأهداف المراد تحقيقها من خلال ذلك، ليتم فيما بعد التطرق إلى أهم وأدق النظريات التي درست عملية التصدير، وكذا أنواعه من مباشر وغير مباشر ومركب والخطوات المتبعة فيه.

#### المبحث الأول: التصدير

سوف يتم من خلال هذا المبحث إلى كل ما يتعلق بالتصدير من مفاهيم أساسية وتعريف وأهمية العملية، وجملة الخصائص والأهمية التي تكتسبها.

### المطلب الأول: عموميات حول التصدير

#### 1- مفهوم التصدير

يعتبر التصدير من بين الوسائل الأكثر في عملية اختراق الأسواق الدولية كون المؤسسات التي تتبنى عملية التصدير لا تواجه مخاطر كبيرة في الاختراق، لذلك وكما هو متعارف عليه تقوم المؤسسات عموما كمرحلة أولية بعملية التوسع باعتمادها على عملية التصدير، كمرحلة أولية ثم تنتقل إلى أساليب أخرى متعددة للدخول بالسوق الدولية، فهي مرحلة أولية تمر منها المؤسسة نحو العالمية، كما أنها طريقة تساعد وبشكل كبير للمؤسسات الناشئة بتقليلها من مخاطر التعامل الدولي من خلال تصدير المنتجات إلى الأسواق الدولية، وبذلك لا تحتاج إلى استثمارات ضخمة ويكسبها ذلك نوع من الخبرة، وبذلك فالتصدير إستراتيجية فعالة لاقتحام الأسواق الدولية، الرفع من مستويات التنافسية.

- التصدير" يعتبر الأسلوب الأكثر انتشارا من التجارة العالمية، ويعتبر أسلوبا مرنا وسهل الاستخدام والتصدير لا يحتاج إلى



استثمارات مالية كبيرة وبأقل ما يمكن من الموارد البشرية المتاحة<sup>2</sup>

- التصدير عملية يتم فيها تصريف فائض اقتصادي إلى دولة أخرى التي لم تستطع إنتاج وتلبية حاجات مواطنيها<sup>3</sup>.
- يعتبر عملية مرور سلعة أو خدمة من دولة ما إلى دولة أخرى كما أيضا يمكن تعريفه بأنه عملية يتم تحويل السلع أو الخدمات بصفة نهائية من طرف الأعوان المقيمين إلى الأعوان الغير مقيمين<sup>4</sup>.

- للتصدير أهمية في سياسات الدول الراغبة في تحقيق التنمية الاقتصادية، وهذا ما يزيد من أهميته لدى المنظرين الاقتصاديين فهو " تلك العمليات التي تتعلق بالسلع والخدمات التي يؤديها بصفة نهائية المقيمون والغير المقيمين في البلد".
- الصادرات تعتبر السلع والخدمات المنتجة داخل البلد الآخر وهو يؤدي إلى الزيادة في دخل البلاد.

### 2- أهمية التصدير

يعتبر التصدير ذا أهمية كبيرة في اقتصاديات مختلف الدول وهو بمثابة مؤشر للتنمية الاقتصادية كونه وسيلة فعالة لتحقيق معدلات النمو، كما انه يمثل أداة ناجعة لجلب العملة الصعبة، وهو يرتبط بحجم الإنتاج الذي كلما زاد دفعت بالمؤسسات إلى الزيادة في حجم الإنتاج وعليه:

2 - فريد النجار ، التصدير المعاصر والتحالفات الإستراتيجية ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، 2008 ، ص15 .  
3 - قندوزي حنان، ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، السنة الجامعية 2007/2008، ص9  
4 - الفياض ياسمين، ترقية التجارة الخارجية خارج مجال المحروقات حالة Aigex ، كلية العلوم الاقتصادية ، جامعة 09 ص ، 2009 - 2010 ، ص10 .

## تسيير عمليات التجارة الدولية

- التصدير هو أداة للتوسع في الإنتاج، وتصريف المنتجات خارج الإقليم.
- يساعد التصدير في تصريف المنتجات او ما يعرف بالفائض في الإنتاج والمخزون، فكثيرا ما يكون هناك نقص في السوق المحلية وعدم قدرتها على الوصول للنمو والاستمرارية لذا يأتي التصدير كأداة لتصريف فائض الإنتاج
- يعتبر التصدير أداة لدخول المؤسسات إلى العالمية والمساهمة في الحصة السوقية لها.
- يساهم التصدير في الميزان التجاري وجلب العملات الصعبة.
- تساهم الصادرات في تغطية والتقليل من البطالة.

### 3- أهداف التصدير:

- للتصدير جملة من الأهداف والتي لها علاقة مباشرة بالإستراتيجية التجارية المتبناة من قبل المؤسسة وهي:
- التطلع للأسواق الدولية إذا كان هناك نوع من الطلب على السلعة أو إذا تعلق الأمر بتشبع السوق المحلي.
- السعي للتلاؤم مع المنافسة الدولية.
- قد يكون الهدف متعلق بعملية الرفع من المردودية والإيرادات المالية.
- زيادة مردودية رؤوس الأموال الموجهة للاستثمار.
- السعي إلى الرفع من فعالية التسيير المالي للمؤسسة.
- تحسي القدرات المتعلقة بالعملية الإنتاجية.

- استغلال الامتيازات المتوفرة لدى المؤسسة.
- الزيادة من فعالية وظيفة البحث والتطوير.

### المطلب الثاني: نظريات التصدير

لقد عرفت عملية التصدير تطورات هامة كانت بدايتها على يد منظري النظرية التجارية والكلاسيكية والحديثة.

لقد تميزت عملية التصدير عند التجاريين على أن أنجع طريقة وأكثرها فعالية هي التي يتم من خلالها الحصول على أكبر قيمة المعادن النفيسة بالتركيز بشكل أساسي على التجارة الدولية مع تدعيم الاقتصاد بباقي النشاطات الأخرى مع تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية مرتكزين في ذلك على كون التجارة الدولية لها مزايا عديدة وتجنب الدول الإفلاس بالمحافظة على ميزانها التجاري، وعلى هذا الأساس كانت عملية إنعاش الصادرات أمرا ضروريا مع ضرورة تقليل الواردات، مع تعزيز وزيادة العائد على الصادرات، ومن ثم لزيادة الثروة، وضرورة حرص الدولة عن طريق سياسة حماية في مجال الاستيراد، مع تشجيع إنشاء الصناعات الهادفة لعمليات التصدير ومن تشجيع عملية تصدير السلع المصنوعة بكافة الوسائل الممكنة و العمل على اكتساب أسواق خارجية جديدة بدعم من الدولة ، وتركز ذلك في بعض الدول الأوروبية كفرنسا مع التركيز على نظام الحماية الجمركية أما إنجلترا ركزت على التوسع الاقتصادي بتولية الاهتمام

بنظام الملاحة، وإعفاء البضائع المصدرة من الضرائب، وفرض الضرائب على السلع المستوردة.

أما عند الكلاسيكي فعرف التصدير كأداة لتحقيق الرفاهية الجماعية ونجد في هذا الشأن ريكاردو في نظرية التكاليف النسبية على انه بحرية التجارة كل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تنتج في الخارج بتكلفة منخفضة نسبيًا وهنا كل دولة سوف تتخصص في إنتاج السلعة أما جون استيوارت يرى أي دولة تتوقف قيمة السلعة الأجنبية على قيمة المنتجات المحلية التي تمت مبادلتها في مقابلها مع استفادة كل الأطراف، أما هكشرو أولين ركز على وفرة عناصر الإنتاج و على تعادل أسعار عناصر الإنتاج فبالنسبة لوفرة عناصر الإنتاج فكل دولة تتخصص في إنتاج و تبادل السلع التي تتطلب بدرجة كبيرة عناصر الإنتاج بحوزتها، و تستورد المنتجات التي يحتاج إنتاجها إلى عنصر الإنتاج النادر أي الدول التي تتمتع بوفرة نسبية في عنصر العمل تقوم بتصدير السلع المعتمدة على عنصر العمل و استيراد السلع المعتمدة في عنصر رأس المال، أما فيما يتعلق بنظرية التعادل القاضية بكون التجارة الدولية تؤدي إلى تعادل العوائد النسبية و المطلقة لعناصر الإنتاج المتجانسة بين دول العالم، أي حرية التجارة الدولية في الأصل حرية حركة عناصر الإنتاج.

يرى رواد الفكر الحديث منهم ميردل بان التجارة الدولية قائمة على مستويات اقتصادية متباينة ، أما نوركس يعتبر أن التجارة الدولية تزيد في النمو الاقتصادي وأكد على ضرورة الاهتمام بتنمية الصادرات كونها تساعد في خلق المداخل .

بناءً على النظريات السابقة حاول روادها تفسير ما السبب الذي يدفع المؤسسة إلى القيام بعملية التصدير، وكيف تعمل على مزاولة النشاط التصديري ومراحل التطور الدولي. ونجد في هذا الصدد نظريات سلوك التسويق التصديري تركز بشكل جوهري على الدوافع والاستراتيجيات المعمول بها في التصدير وقدرات المؤسسة في التسويق وحيثيات البيئة للسوق الدولي وما يترتب عنها من مخاطر ودرجة توفر المعلومات حول النشاط التصديري وكيفية التوسع في النشاط التصديري، من حيث الجغرافيا والطرق والعمليات والأنشطة التسويقية والتنوع في السلع منذ بداية التصدير إلى نهايته، باكتساب الخبرات في الأسواق الخارجية والاستفادة والتعلم أكثر في كيفية العمل في هذه الأسواق، بالاعتماد على مجموعة من المعايير الكمية والنوعية.

### - المعايير الكمية:

تظهر المعايير الكمية في عدد الدول التي تتعامل معها المؤسسة، وعدد العاملين في النشاط الدولي لها، وحجم المبيعات الخارجية، معدل نمو المبيعات الخارجية، ونسبة العائد من الاستثمار في الأعمال الخارجية، أي يتم قياس خصائص المعايير الكمية إما مطلقة من خلال حجم الموارد أو نسبية تأثر المؤسسة على نشاط التسويقي الخارجي.

### - المعايير النوعية:

نقصد بالمعايير النوعية جملة الخصائص السلوكية المتعلقة بالتوجه الدولي و درجة الخبرة قي الأعمال ذات التعقيد من حيث صعوبة توحيد قياسها.

مما سبق يتبين أن المؤسسة تقوم بالتصدير على ساس دوافع محددة للانضمام في النشاط التسويقي الدولي وفقا لمجموعة من القوى الدافعة للتوسع وقسمت الدوافع حسب سلوك الاستجابة وشكلها ومصدرها من حيث العوامل البيئية بشقيها الداخلي والخارجي من حيث:

- أهداف الربح والنمو:

تهتم المؤسسة بعملية التصدير بدافع الربح والنمو وهي من أهم القوى المحفزة ،حيث تعتبر المبيعات الدولية زيادة في أرباحها، بنوع من الرغبة للربح قصير الأجل.

- التقدم التكنولوجي:

لقد أكدت الدراسات أن المؤسسة تتفوق تكنولوجيا وتتوفر لديها سلعة مميزة ممكن لها أن تتجه للسوق الدولي.

- توفر معلومات حول السوق الأجنبي:

تعتبر المعلومات عن السوق حافز مهم بمجال التصدير، من حيث خصائص العملاء الأجانب، وأحوال الأسواق الخارجية بالاعتماد علي البحوث الدولية أو الزيارات للأسواق الخارجية.

- فلسفة مدير المؤسسة :

للمدراء دور كبير في تحديد النشاط التصديري، وشخصية متخذ القرار في قراره لاقتحام الأسواق الدولية.

- الجدوى الاقتصادية:

للجدوى الاقتصادية في الإنتاج والإعلان والتوزيع فإتساع نطاق السوق بالتصدير يؤدي لتخفيض وحدة التكاليف للوحدات المنتجة، فمن خلال التصدير فإن التكاليف الثابتة الناتجة عن الإدارة والتسهيلات والأجهزة والموظفين.

- المزايا التسويقية:

يساعد التخصص التسويقي للمؤسسة بتوفر قيمة بيعيه عالية وبنية تسويقية ذات كفاءة ونظام خدمة فنية عالية للتصدير.

- توفر الفرص التسويقية:

إن توفر الفرص في الأسواق الخارجية قد تكون ذات تأثير قوي علي رغبة التصدير وإذا توفرت القدرة على ذلك بتوفير الموارد الضرورية.

- وكلاء التغير:

هناك مؤسسات لها دور في تنشيط أعمال التصدير، فالحكومية تقدم إعفاءات ضريبية وقروض للتصدير وتنظم المعارض التجارية الدولية وتمول و تشارك في عقد الاتفاقيات التجارية.

- العوامل الدافعة:

ممكن تتوسع المؤسسة في بالأعمال الدولية بسبب عوامل بيئية ضاغطة غير محتملة

## تسيير عمليات التجارة الدولية

كأوامر الطلب الخارجية من العملاء الأجانب عن أسعار ومنتجات مما يسمح بتوفر الفرص التسويقية، نتيجة الإعلان أو من خلال الاشتراك في معارض التجارة الدولية، - زيادة القدرة في الموارد: تصبح عملية التوسع واقتحام الأسواق الدولية ذات جدوى بسبب زيادة القدرة في الموارد البشرية والمادية الغير مستغلة للبدء في التصدير.

- القرب من الأسواق الدولية :

يساعد القرب من العملاء والموانئ والأسواق الدولية في حركية النشاطات التصديرية للمؤسسة.

-تنويع المخاطر:

يتسبب التصدير في خلق مخاطر متنوعة، والتنويع في الاسواق يقلل من المخاطر المرتبطة بتدهور إرباح البيع في أي سوق.

-صغر حجم السوق المحلية:

قد يكون سبب التصدير راجع لصغر حجم السوق الحلية مما يدفع.

المطلب الثالث: أنواع التصدير وخطواته

أ- أنواع التصدير:

للتصدير أنواع مختلفة نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر.

1- التصدير المباشر:



هو التصدير الذي يعتمد على قدرة المؤسسة المنتجة للسلعة او المقدمة للخدمة نفسها في تصدير منتجاتها، معتمدة في ذلك على قنوات توزيع غير التي تستعملها في داخل الإقليم في الجهاز الإداري التسويقي المسؤول على تصريف المنتجات،<sup>5</sup> ووفقا لذلك هناك ثلاث أشكال أساسية لتنظيمات التصدير في بلد المصدر، إما أن يكون هناك قسم للتصدير يتكون من مدير مبيعات التصدير يستوجب تمتعه بقدرات شخصية مع تعاون مدراء الوحدات الإدارية الأخرى ويناسب ذلك صغر في حجم المبيعات، أو معتدلة، وعدم قدرة المؤسسة الحصول على موارد إضافية، او عن طريق وجود قسم للتصدير مستقل يقوم بمعظم النشاطات التصديرية بنفسه، ويعالج المشاكل في التنظيم البسيط ويمكن التغلب عليها بإنشاء قسم التصدير المستقل مهمته تنفيذ عمليات التصدير بنوع من المرونة من قبل ذوي الخبرة في مجال التصدير.

كما يمكن أن تعتمد المؤسسة على قسم خاص بمبيعات التصدير وهذا بغرض الوقوف على المراقبة الدائمة لهامش الربح الناتج عن عملية التصدير وتكلفته، وضمان سهولة تمويل العملية.

ونظرا لأهمية عملية التصدير وتعقدتها بالمؤسسة تقوم البعض منها بجعل فرع خاص بالمبيعات التي تخرج عن إقليم المؤسسة هدفه الوقوف وبشكل جدي على كل ما يتعلق بالمبيعات والتوزيع وكذا الترويج، ومتابعة النشاط مع تجار الجملة والموزعين.

<sup>5</sup> - قندوزي حنان، ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات ، مرجع سابق، ص 34.

لا تستبعد المؤسسات النشاط في الدولة المستوردة لذلك نجد البعض منها تقوم بتخصيص من هو أهل لمهمة البيع والذي يعرف عند البعض بالطواف يكون له إقامة دائمة بالدولة المستوردة أين يقوم بجميع إجراءات البيع من حيث انجاز عملية البيع ، وإقامة أو اصل وعلاقات مع العملاء، والمساعدة بجمع المعلومات ذات الصلة بهذا النشاط.

### 2- التصدير غير المباشر:

هو نوع من التصدير الذي يعتمد بشكل أساسي على وكيل أو وسيط أو مؤسسات لها اختصاص في مجال التصدير تكون هذه المؤسسة بالاستقلالية بشكل كامل عن المؤسسة المنتجة أو المقدمة للخدمة ، تقوم المؤسسة الموكل لها بعملية التصدير بعملية تسويق المنتج في الخارج بقيامها بجملة من الدراسات والاتصالات، وكذا إبرام العقود وتوقيعها مع المستوردين أو المستهلكين خارج إقليم المؤسسة.

في المقابل يوجد في السوق الدولي أيضا مجموعة من الوكلاء يعملون من خلال العمولة الذين يتقصونها من خلال توفير الطليات للسوق الخارجي، يعملون معا في حملات الترويج والحصول على منافذ لتصريف المناسب لها مقابل تلك العمولة، وفي بعض الدول يتم الاعتماد على ما يعرف بالوكيل الضامن الذي توكل إليه مهمة تسديد قيمة البضاعة المسوقة في الخارج لصالح المؤسسة، ومؤخرا نشأت في العديد من دول العالم مؤسسات خاصة بإدارة النشاط التسويقي التصديري في السوق الخارجي، إذ توكل لهذه المؤسسات مهمة

تخليص الوثائق والمستندات المتعلقة بالشحن والتأمين وشهادة المنشأ، والوثائق الضامنة لسلامة البضاعة من العيوب وتطابقها مع المواصفات والشروط المذكورة في عقد التسليم، كون شركات إدارة التصدير تقوم بإيفاد المندوبين لمكان الشركة المنتجة.

### 3- التصدير المركب:

هو التصدير الذي يركز على النوعين السابقين أي على أسلوب التصدير المباشر وأسلوب التصدير غير المباشر في نفس الوقت، حيث تصدير بعض السلع يرتبط بالقدرات.

### ب- خطوات التصدير:

إن القرار الذي تتخذه المؤسسة بغرض التوسع بالأعمال بتوقف على الدراسات ونظريات سلوك التصدير الذي يتم بمراحل تدريجية يمكن تحديدها، ومن خلال دراسات المنتهجة في السلوك التصديري يولي جل الباحثين أهمية على العلاقة القائمة بين خصائص الصناعة والمؤسسة والنشاطات الدولية، وتم إهمال العلاقة بين المتغيرات البيئية والنشاطات الدولية حتى السبعينات تم الاهتمام بمتغيرات السلعة والتكنولوجيا كعوامل محددة للتوسع التصديري، وقد تم التوصل إلى أنه هناك علاقة بين الخصائص الإدارية والشخصية للمديرين وسلوك التسويق التصديري. الخصائص للمسؤول ( العمر- التعليم-) كمتغيرات تؤثر على قرارات التصدير. وقد تم تصنيف مراحل التطور الدولي في الدول المتقدمة إلى:

- نموذج كوفيزل (1981): اقترح كوفيزل عام 1984 نموذجاً لتصنيف مراحل التطوير الدولي حسب درجة التورط في عمليات التصدير وقد ميز ثلاث مراحل (التجريبية- النشيطة – الملتزمة).

### 1- المرحلة التجريبية :

يكون فيها هناك التزام بسيط من خلال الاستجابة لأوامر الطلب الدولية. ويمارسون سياسات التسويق المحلية للأسواق القريبة وتكون درجة التردد عالية لتخصيص موارد مالية وإدارية لأنشطة التصدير.<sup>6</sup>

### 2 - المرحلة النشيطة:

يكون فيها نوع من الاهتمام بالأسواق الدولية بتنفيذ نشاطات التصدير على أسس المنظمة يكون أكثر.

### 3- المرحلة الملتزمة:

وتحدث حينما تبحث المؤسسة في نشاطات أخرى دولية وليس فقط عن طريق التصدير من خلال طرق عمليات خارجية أخرى. كالاستثمار في المبيعات وفي فروع إنتاجية في الخارج.

- نموذج بيلكي وتيسار (1982) تم البحث في فرضيات مراحل التطور الدولي التدريجي لأكثر من 400 شركة صناعية صغيرة ومتوسطة الحجم في منطقة جغرافية واحدة واستخدم بيلكي وتيسار إطار عمل أكثر تفصيلاً" في تقسيم مراحل التطور الدولي إلى ست مراحل تعتمد على معيار مركب اشتمل على ( طول الخبرة الزمنية بالتصدير - نسبة حجم مبيعات التصدير من المبيعات الكلية - عدد الدول المصدر لها) والمراحل هي:

1- مرحلة عدم اهتمام الإدارة بالتصدير، وقد تذهب إلى أنها لا تستجيب لأوامر الطلب الدولية،

2- مرحلة تقوم من خلالها الإدارة بالاستجابة لأوامر الطلب الدولية، ولكن لا تبذل أية مجهود في محاولة التعرف على ما إذا كانت عملية التصدير مجددة أم لا.

3- مرحلة تبدأ الإدارة بالاهتمام بعملية التصدير من خلال البحث وبذل مجهود واضح في ضبط جدوى التصدير.

4- مرحلة تبدأ المؤسسة بالتصدير على أساس ما تحصل عليه من تجربة ويكون ذلك مع الدول القريبة منها جغرافياً.

5- مرحلة وصول المؤسسة إلى نوع من التجربة والخبرة في طريقة التصدير للأسواق القريبة جغرافياً.

6- المرحلة الأخيرة مرحلة تبدأ المؤسسة بالحصول على المعرفة اللازمة والتي يتم من خلالها الوصول إلى التصدير للدول الأخرى أكثر بعداً عن الدولة المصدرة.

- هذا وتعتمد المؤسسة في هذا الإطار على ما يلي:

دراسة الأسواق المحتملة:

تسعى المؤسسات دائماً إلى تصدير منتجاتها، وهي قبل ذلك تعتمد في ذلك على عملية البحث والتفتيش عن الأسواق الدولية وهذا بغرض التصدير، وتعتبر هذه المرحلة ذات أهمية كبيرة كونها تساعد في عملية الحصول على مستهلكين جدد في أسواق جديدة غير الأسواق التي تنشط فيها، ويتوقف ذلك على مدى دراستها المستفيضة والدقيقة للسوق الخارجي، واعتمادها على مختلف الوسائل المساعدة في جلب المعلومات من دراسات حول تلك الأسواق أكاديمياً طبعاً والمجالات المتعلقة بذلك والسفارات لتلك الدول، إضافة إلى الدراسة الميدانية لذلك السوق<sup>7</sup>.

- اختيار السوق:

اختيار السوق منبثق من اختيار المستهلك في ذلك السوق، فمعرفة المصدر أثناء قيامه بالعلاقات يسعى دائماً للحصول على مختلف الضمانات اتجاه المشتري المبهم بالنسبة له فيلجأ في أغلب الحالات

7 - رزيل الكاهنة، النظام القانوني لتأمين القرص عند التصدير، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2001 - 2002، ص 36.

وبالعادة إلى بنك المعلومات ليقدم له المعلومات المتعلقة بالمشتري، وتطوير مواصفات المنتج الملائم لاحتياجات السوق المستهدف. لتفادي خطر عدم الدفع ، وهو نظام لضمان الصادرات ، يتعلق بالأنظمة القانونية صارمة، لذلك على المؤسسة المصدرة أن تأخذ بعين الاعتبار وبالحسبان خطر البلد المراد التصدير له، وذلك لتجنب خطر عدم دفع المشتري بسبب الأوضاع المالية الداخلية أو الدولية للبلد المتعامل معه.

جلب فرص تصدير للمنتج:

تسعى المؤسسات إلى اقتحام الأسواق الدولية من خلال مراحل واعتمادا على مجموعة من القرارات التي من شأنها تحقيق ذلك وتدور وتتمحور حول:

تقييم بيئة التسويق الدولي<sup>8</sup>، من خلال تحديد وضبط مختلف الفرص والتهديدات، وكيفية خلق المؤسسة للفرصة التسويقية في سوق الدولي.

اتخاذ قرار جاد للدخول إلى السوق الدولية، أو عدم الدخول مع الوقوف على الإمكانيات المساعدة في ذلك، ومواجهة مختلف المخاطر التي تنجر عن ذلك في حالة عرض المنتج في السوق الدولي.

اتخاذ القرار بشأن الأسواق التي يمكن دخولها أو التي يجب و ينبغي الدخول إليها، وتجنب مختلف الأسواق التي تعتبر صعبة وتشكل

8 - محمد الصيرفي، التسويق الاستراتيجي، المكتب الجامعي الحديث، القاهرة، 7002، ص 13.

تهديد في حلة إذا ما تم الدخول إليها والتي تعتبر تكلفة زائدة للمؤسسة.

اتخاذ القرار بشأن كيفية الدخول إلى السوق، أي التركيز بشكل اساسي على كيفية الدخول، و الخطوات والمراحل المتبناة في الدخول والآليات المساعدة في ذلك.

اتخاذ القرار المتعلق بالبرنامج التسويقي، وذلك بتحديد مختلف الحثيات وكذا البرنامج ومكوناتها ومراحلها وأساليب تطبيق هذه الخطوات والمراحل.

إجراءات العبور:

تخضع عملية انتقال السلع بين المصدر والمستورد لمجموعة من الإجراءات والخطوات التي ينبغي الاهتمام بها بشكل جدي وعدم تجاهلها ويمكن توضيحها من خلال الأتي تتم العملية من خلال المسؤول الأول عن ذلك وهو رجل العبور، أين يقوم الوكيل المعتمد لدى الجمارك بمجموعة من المهام حول القيام بمختلف الإجراءات الجمركية لتسهيل عملية خروج البضاعة والتي يدور فحواها حول التصريح المفصل.

**- التصريح المفصل:**

يظهر التصريح المفصل من خلال ما جاء في المادة 75 من قانون الجمارك و يشمل هذا التصريح كل البضائع التي تدخل أو تخرج من الإقليم الجمركي سواء عن طريق من خلال عملية الاستيراد أو التصدير أو إعادة الاستيراد أو إعادة التصدير بهدف وضعها تحت المراقبة الجمركية.



كما تشير كذلك المادة 11 من المرسوم 10-288 إلى أن الوكلاء لدى الجمارك يقومون بالتصريحات المفصلة بأنفسهم و يوقعونها بصفتهم مصرحين، و هو عمل قانوني محض، في حين يعد الفحص مجرد عمل مادي فقط . و قد أجازت المادة 12 من نفس المرسوم للوكيل لدى الجمارك توكيل أشخاص آخرين للقيام بهذا التصريح مع ضرورة إعلام المديرية العامة للجمارك بهذه العملية بالإضافة إلى إعلامهم في حالة إنهاء أو تعديل أو إلغاء هذه الوكالة في أجل لا يتجاوز 8 أيام .

كما أشارت المادة 5 من قانون الجمارك بان المصرح لدى الجمارك هو الشخص الذي يقوم بالتصريح بالبضاعة أو الذي يعد التصريح باسمه.

يعتبر القائم على عملية العبور على أنه أساس وساطة عمليات النقل، أين يتدخل في عمق سلسلة المنتج، و يمكن أن يكون وكيل معتمد لدى الجمارك يتم تكليفه مكلف بخدمات التأمين في فحوى وثائق بوليصة التأمين لمختلف الشاحنين، أو ناقل و مراقب بحري، فهو مسؤول عن تأمين عملية العبور كمهندس أو مقاول للنقل. فيعتبر بذلك أول متعهد لعمليات الترانزيت وكيلا بذلك لقاء أجرة و يعمل لحساب موكله باستلام البضائع من الناقل البحري، و بإتمام المعاملات الجمركية و بإجراء عقود التأمين، و إذ لزم الأمر بالتعاقد على نقل البضائع مجددا بواسطة ناقل آخر عن طريق البحر أو البر أو

الجو لإيصالها إلى المكان المعين، و مختلف هذه المهام القانونية التي يمكن أن توكل لرجل العبور.<sup>2</sup>

### - وكيل النقل.

يعتبر وكيل النقل وكيل معتمد لدى الجمارك بصفته تاجر يقوم بمقابل سعر جزافي بنقل بضاعة ما من نقطة معينة ليسلمها إلى نقطة معينة أخرى تحت مسؤوليته الكاملة، و يبادر بتنظيم و تحقيق من بداية العملية إلى نهايتها لكل العمليات المتتالية بالوسائل التي يراها هو ملائمة و تحقق نجاح لها، و هذا لنقل البضائع و تحمل كل الأخطار التي يمكن أن تتعرض لها العملية. إذن الوكيل بالنقل هو شخص مادي أو معنوي يلتزم تحت مسؤوليته و باسمه الخاص بنقل بضاعة لفائدة زبونه، و هذا في إطار احترام الشروط في القانون التجاري.<sup>3</sup>

### - وكيل معتمد لدى الجمارك:

هو الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي يزاول نشاطه باعتماد صادر من إدارة الجمارك، حيث يقوم بإجراءات الاستيراد و التصدير لفائدة زبون معين في مقابل وثائق معينة للقيام بعملية وضع البضائع تحت مراقبة الجمارك و مختلف المهام التي من خلالها يتم وضع ضمان أمام إدارة الجمارك لصالح السمسار البحري.

يرى البعض الوكيل بأنه: "الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي يقوم لحساب الغير بالإجراءات الجمركية المتعلقة بالتصريح المفصل بالبضائع سواء مارس هذه المهمة ممارسة رئيسية أو كانت تكملة

Kamel El Khalifa, Guide de Transport International des Marchandises. Edition Dahleb, 1994.

p :90<sup>2</sup>

<sup>3</sup>. المادة 14 من المرسوم التنفيذي رقم:231/915 المؤرخ في: 1997/07/27.

لنشاط رئيسي، و على العموم يشترط في الوكيل المعتمد لدى الجمارك شموله معرفة علمية من مدارس مختلفة، إضافة إلى تجربة ميدانية على مستوى التجارة الدولية و الملاحة البحرية<sup>1</sup>.

### - وكيل بالعمولة:

يتمثل عمل وكيل العمولة في التوزيع، الشحن، و تفريغ السلع، و هو غير مسؤول مسؤولية مباشرة عن نقل بضاعة ما بوسيلة أخرى، و من الجهة القانونية لا يحاسب إلا عن أخطائه الفعلية التطبيقية في عمله فقط، و يمكن أن يكون أيضا كمكلف بالعبور في الميناء، إذ يقوم بعملية استقبال البضائع بمسؤولية ملقاة على عاتقه لوضعها على ظهر السفينة أو تسليمها لأصحابها بعد عملية التفريغ<sup>2</sup>.

هذا ويمكن الوقوف على ثلاثة أنواع للعبور ندرجها في ما يلي:

### - العبور الدولي:

هذا النوع من العبور تحت مسؤولية مكتبين للجمارك، المكتب الأول داخلي و المكتب الثاني خارجي، حيث في حالة الاستيراد يتم انتقال البضاعة من مكتب جمركي إلى آخر، و هذا بوسائل نقل متعددة، سواء كانت هذه الوسائل جوية أو بحرية كمرور البضائع من بلد إلى آخر و تكون بلد وسطى بينهما كنقطة عبور.

### - العبور الإقليمي:

هذا النوع من العبور يكون بين مختلف التكتلات الاقتصادية أو التجارية وهي عبارة عن مجموعة من الدول مبرم بينها عقود تضبط

<sup>1</sup>. المرسوم التنفيذي رقم: 53/94 لسنة 1994 في المادة 2.  
<sup>2</sup>. Bournat.E. Montabard, Commerce International. Edition Mothan, 1995 p :11

التبادل مثل: "إتحاد المغرب العربي (UMA) و المجموعة الاقتصادية الأوروبية (MEE)" و في هذا الإطار هذا النوع من العبور يسمح بمرور السلع المنقولة بكل سهولة بين البلدان دون أن تخضع لعملية الجمركة من طرف مصالح الجمارك.

### - العبور الوطني:

هو انتقال البضاعة من مكتب جمركي داخل الوطن إلى مكتب جمركي آخر داخل نفس الوطن تحت رقابة أعوان الجمارك وأمام مرأى منهم و أداء مختلف الإجراءات اللازمة من جمركة، تخزين، نقل وغيره<sup>3</sup>

### المبحث الثاني: عموميات حول الاستيراد

سوف نتطرق من خلال هذا البحث إلى عملية الاستيراد وأنواعه وخصائصه والمراحل المتبعة فيه.

<sup>3</sup>. Kamel El Khalifa, 1994, OP-CIT, p :9

### المطلب الأول: عموميات حول الاستيراد:

تعتبر عملية الاستيراد عملية هادفة إلى تحقيق التنمية في الدول، فمن خلالها يتم الحصول على مختلف السلع والخدمات والحاجات الاستهلاكية والتي لا يمكن إنتاجها داخل الإقليم، وتعتبر إنفاقاً من الدخل القومي وزيادةً في إيرادات الدول الأخرى حيث يرتبط الإنفاق عليها بمستوى الدخل القومي فهو محقق للزيادة في قدرة الاقتصاد القومي على زيادة الواردات و الإنفاق على السلع والخدمات المحلية والدولية، وبهذا فعملية الاستيراد هي في حقيقة الأمر نقصان من الدخل المحلي إلى الخارج، وهي تؤثر بالسلب على الإنفاق الكلي حيث ينخفض بزيادتها كونه يتعلق بالسلع خارج الإقليم أي صادرة من دولة أخرى ، غير أنها تزيل عناء الدولة في إنتاج مثل هذه السلع التي لا تستطيع إنتاجها بسبب تكلفة المواد الأولية واليد العاملة فهي بذلك تمكن الاقتصاد القومي من مواجهة أعباء التنمية من حيث التمويل بالمواد والسلع الصناعية و الاستهلاكية، أي توجد علاقة طردية بين الدخل القومي الاستيراد سواء تعلق الأمر بالاحتياجات من المعروض السلعي، أو سلع استثمارية ورأسمالية وتكنولوجيا، والدولة مهما كان التقدم الذي تعيشه إلا أنها تلجأ بطريقة أو بأخرى إلى الاستيراد حتى ولو كان دخلها متدني لتلبية احتياجاتها الأساسية، ويقاس الاستيراد من الخارج بمؤشر "متوسط ميل الاستيراد" وهو:

متوسط ميل الاستيراد = المستورد / الناتج المحلي الإجمالي.

المؤشر لا يعكس خطر التجارة الدولية، لأن زيادة الاستيراد تؤدي إلى زيادة كبيرة في الدخل بمعدل أسرع، مما يحدث في اقتصاد مغلق، وهذا يرجع لطبيعة الواردات.

### 1- مفهوم وأنواع الاستيراد

إن عملية الاستيراد تبدأ من المناطق و مختلف الأسواق الحرة بالداخل وكذا المعارض والأسواق الدولية بشرط وجوب الترخيص لهذه المعارض المقامة بما يتماشى والقواعد العامة للاستيراد من خارج إقليم الدولة المستوردة، ويمكن تحديد تعريفا شامل للاستيراد بصفة عامة على انه جلب السلع من خارج حدود بلد إلى داخل حدود البلد الأخر وإدخالها عن طريق الدائرة الجمركية و تسجيلها الجمركي للإفراج عنها برسم الوارد النهائي، لتحقيق رغبات الأفراد من السلع وغيرها ، وتكون العملية من المناطق والأسواق الحرة بالداخل و من المعارض والأسواق الدولية و من المعارض الأخرى المرخص لها طبقا للقواعد العامة للاستيراد من الخارج، إذن الاستيراد يتعلق بعملية جلب كل بضاعة ترد إلى الدولة سواء عن طريق البحر ، البر أو الجو ببيان جمركي وتخضع للضرائب الجمركية والرسوم المقررة إلا ما استثنى بموجب أحكام نظام قانون الجمارك الموحد أو بموجب الاتفاقية الاقتصادية.

### 2- أهداف الاستيراد

للاستيراد أهمية كبيرة خاصة في بداية مراحل التنمية الاقتصادية حيث يسهم الاستيراد الرأسمالي بشكل غير مباشر في نم و الدخل القومي و ذلك عن طريق تمكين الاقتصاد القومي من مواجهة أعباء التنمية، إذ عن طريقه يتم توفي ر ما يلي:

- المعدات و التجهيزات والخبرات اللازمة لهذه التنمية.
- السلع الاستهلاكية الضرورية حتى يمكن زيادة الإنتاج وتنويعه.
- للاستيراد كذلك أهمية في كونه طريقة فعالة في تحصيل قيمة الصادرات، كما يتيح الفرصة للحصول أيضا على بعض السلع بتكلفة ارخص من إنتاجها محليا، وإتاحة الفرصة للحصول على سلع لا تنتج بكميات كافية محليا او لا تنتج مطلقا نتيجة لعدة عوامل ( كالمناخ، سوء مواقع الموارد الطبيعية... الخ.) وبهذا سيتم حتما رفع مستويات المعيشة.

### المطلب الثاني: أنواع الاستيراد:

هناك عدة أنواع مختلفة من الاستيراد وهذا يرجع الى اختلاف الجهة المستوردة، وكذلك وجهة استخدام ما تم استيراده من الخارج ( فيما يتم استعمال السلع المستوردة) فنميز بذلك بين:

#### - الاستيراد للاتجار :

و هو كل ما يستورده الشخص الطبيعي و المعنوي المقيد بسجل المستوردين

وفقا لإحكام القانون وذلك بهدف الاتجار.

### - الاستيراد للإنتاج السلعي والخدمي:

وهو كل ما تستورده المشروعات التي تتعلق بالإنتاجية لغرض بيعه بعد التغيير من حالته، و ما تستورده المشروعات الخدمية بما يساهم في تحقيق تأدية الخدمة فيما تقوم به أو يوكل إليها من أعمال مختلفة، ويشمل ذلك مستلزمات الإنتاج أو التشغيل أو أداء الخدمة بما في ذلك الخامات المختلفة و المواد الأولية وكذا السلع الوسيطة و غيرها من الأجزاء.

### - الاستيراد للاستخدام الخاص:

هو كل ما يستورد ولكن لغير الاتجار أو الإنتاج من أصول رأسمالية، و قطع الغيار و مواد الدعاية و الإعلان و غيرها لاستخدامها بغرض تحقق به منفعة لنشاط المستورد و ليس لشخصه، وما يستورد للتأجير التمويلي يعد استخداما خاصا ما عدا السيارات الخاصة بالركوب.

### - الاستيراد للاستعمال الشخصي:

وهو كل ما يستورده الشخص الطبيعي بغرض تحقيق منفعة له أو لعائلته من سلع مناسبة من حيث نوعيتها و كميتها من الاستعمال الشخص أو العائلي وعلى نحو لا يحمل صفة الاتجار.

### - الاستيراد للحكومة:

هو ما تستورده الوزارات والمصالح والهيئات العامة و وحدات الإدارة المحلية والأشخاص الاعتبارية العامة لتحقيق أغراضها.



### المبحث الثالث : إجراءات الاستيراد و التصدير

سوف يتم التطرق إلى مختلف الإجراءات المعمول بها في عمليتي التصدير والاستيراد، وسوف نتحدث عنها من ناحية المستورد ليتبين أكثر مراحلها وكيفية سيرورتها. فتعتمد عملية الاستيراد على مجموعة من الإجراءات والتي يجب الوقوف عليها لضمان سيرورة العملية بنجاح ويمكن توضيح ذلك من خلال ما يلي:

#### المطلب الأول: الإجراءات القبلية لعملية الاستيراد

##### 1-اتخاذ القرار:

يتم استنادا على توافر مجموعة من المعلومات الهامة والتي تفرضها طبيعة المشروع (تجاري أو صناعي)، وطبيعة السلعة والمواد التي يتم التعامل بها وفقا لقوانين الدولة. فيكون بذلك الاستيراد أما بغرض عملية التصنيع أو الاستيراد من أجل إعادة التصدير أو من أجل التوزيع و البيع في السوق المحلي، لذا لا بد من دراسة الطلب و

احتمالات توقعه" التنبؤ به"، الذي بدوره يختلف باختلاف طبيعة المشروع. فمثلا إذا كان المشروع صناعي يقوم بأعمال التصنيع فان الطلب يتم تقديره حسب الطرق التالية:

- دراسة السوق المحلي و حاجته لهذه السلعة في الوقت الحالي والمستقبل عن طريق القيام ببحوث السوق التي تساعد في فهم السوق.

- طلبات الزبائن الذين يزورون المصنع او معارضه. بغرض التعرف على المنتج.

- جداول الإنتاج ومعدل دوران المخزون. وما يساعد في تحقيق وضمان وجود السلعة.

من خلال الذي تطرحه بعض المنشآت العامة او الخاصة يمكن التعرف على المواد المطلوبة و مواصفاتها الواجب توفرها في المنتج.

### 2 - دراسة أسواق الاستيراد:

يتم في هذه المرحلة البحث عن مصادر التوريد المناسبة في الأسواق الدولية.

- أهم هذه المصادر التي تقدم معلومات عن الموردين ما يلي:  
- الملحقون التجاريون لسفارات بعض الدول التي تزود بالمعلومات المناسبة.

التي تصدرها الشركات العالمية - Catalogues. الكتالوجات عن طريق وزارة الصناعة و التجارة والغرف التجارية المساعدة في جلب المعلومات.

وتجري دراسة مفصلة لأسواق الموردين الذين تم اختيارهم و طلب عروضهم و بيان شروط البيع و التسليم و الدفع ، و يطلب منهم أحيانا عينات من السلع التي ينتجونها.

### 3- الإستراتيجية:

تقوم المؤسسة بعد استلام العروض المطلوبة من الموردين بوضع إستراتيجية مناسبة للاستيراد معتمدة في ذلك على بعدين، البعد الأول ذو طبيعة السوق المحلية و قدرته الاستيعابية و حاجته لهذه السلع، والأخر إمكانات و موارد الشركة و مدى قدرتها على التفاوض و قبول شروط الموردين سواء الإمكانات المالية أو التسويقية أو أي عناصر أخرى.

يعتبر التفاوض مسألة في غاية الأهمية و الضرورة في التجارة الدولية، فالمستورد القوي هو المستورد القادر على التفاوض يكون لديه نقاط قوة و القدرة التي تمكنه من اكتساب الصفقة و تحويلها لصالحه، وقبل المباشرة بالاستيراد و يجب التأكد من عدم وجود عوائق حكومية أو جمركية أو سياسية أو أي تحفظات أخرى.

### 4- إعداد البرامج:

تتم في هذه المرحلة ترجمة مختلف السياسات وكذا الأهداف والتي تكون عملية حيث تضع الشركة خطة دقيقة تعكس هذه الاستراتيجيات، أي أنها تقوم بتوزيع مختلف المعلومات وكذا البيانات الكاملة عن

المورد وفقا لنموذج محدد و معين، يتضمن مجموعة من أسماء و عناوين الموردين ، وطرق الشراء وشروط البيع والدفع والتسليم .و بعد ذلك يجري ترتيبهم حسب نقاط معينة تضعها الشركة وفقا لأهدافها وسياستها.

### 5- التفاوض والتعاقد :

في هذه المرحلة تقوم المؤسسة بالاتصال وكذا التفاوض مع الموردين الذين وقع عليهم الاختيار من اجل تحديد شروط الدفع والتسليم و البيع وباقي الشروط الأخرى . و في حالة الاتفاق يجري تنظيم العقد حسب الشروط التي تم الاتفاق عليها و يتم تدوين ذلك والتوقيع عليه.

**المطلب الثاني: الإجراءات البعدية لعملية الاستيراد**  
سوف يتم التطرق الى مختلف الإجراءات المعمول بها بعد دراسة مستفيضة لقرار الاستيراد.

### 1- التراخيص:

يتمثل نظام التراخيص في عدم السماح باستيراد بعض السلع إلا بعد الحصول على ترخيص أو ما يعرف كذلك بإذن سابق من الجهة الإدارية المخول لها ذلك و المختصة به. وقد يكون الغرض من هذا

النظام تحديد حصة من سلعة دون الإعلان عنها و قد يستعمل أيضا لحماية الإنتاج المحلي من واردات بعض الدول التي تشكل تهديدا لمنتجات الدولة المحلية فيرفض التراخيص متى كان خاصا بالمنتجات غير المرغوب دخولها الدولة . وقد تمنح السلطات هذه التراخيص في حدود الحصة او الكميات الواجب دخولها و المقررة بلا قيد أو شرط و قد تصدرها وفقا لأسوس شروط معينة، و قد تعتمد الدولة إلى بيع هذه التراخيص عن طريق المزاد، مما يسمح باشتراك الدولة في الإرباح المترتبة عن عملية الاستيراد .

-2

### تمويل والائتمان:

إن عملية دفع مقابل السلع والخدمات بين المصدر والمستورد تختلف باختلاف شروط الدفع وكذا التسليم وطريقته والصيغة التمويلية، فحسب شروط الاتفاق المزعوم بين المستورد للسلعة والمصدر لها، وحسب النقد المتفق عليه و وحتى سعر الصرف و هناك عدة طرق في هذا الإطار والمعتمدة في التجارة الدولية بدءا من المبادلة أو ما يعرف كذلك بالمقايضة الى الدفع المقدم أو الدفع بالأجل، الكمبيالات و الاعتماد المستندي وهي تعتبر أهم الطرق شيوعا في التجارة الدولية.

### 3- بوالص الشحن:

إن بوصلة الشحن تختلف وتتباين حسب الجهة المسؤولة عن صدورها ووسيلة النقل المستخدمة، وهي وثيقة تصدر من طرف

الشاحن أو الوكيل عنه حتى يتم إثبات استلامه للبضائع التي سيقوم بنقلها، وهي تمثل مسؤولية الحيازة للبضاعة التي تم نقلها، ويقوم المصدر بتسليم البوليصة والفاتورة التجارية المصدقة وكذا شهادة المنشأ وأي وثائق أخرى مطلوبة إلى البنك لغايات التحصيل.

#### 4 - ميناء الوصول:

عند وصول البضاعة المستوردة إلى الميناء يتم تفريغ الشحن بناء على الشروط المذكورة بالبوليصة ولا تسلم البضائع إلا لحامل البوليصة الأصلية أو لمن خول له ذلك باسمه أو بواسطة وكيل يقدمها إلى وكلاء الشحن بغية الحصول على إذن باستلام يظهر وبوضوح حالة البضائع حين وصولها موجهة لدائرة الجمارك للتخليص على هذه البضاعة.

#### 5-التخليص:

بعدم يتسلم المستورد إذن بالتسليم المقدم من قبل وكيل الشحن يقوم بتعبئة نموذج من قبل دائرة الجمارك مدعم بمجموعة من المستندات و الوثائق التجارية والتي قد تكمن في:

#### 6 - الفاتورة التجارية :

الفاتورة التجارية نوع من المستند المحاسبي يتم من خلالها توضيح قيمة البضاعة ونوعيتها وتكاليف نقلها.

### 7- شهادة المنشأ:

شهادة المنشأ شهادة يتم تحريرها من قبل الغرف التجارية، وتتضمن تحديد البلد الذي صدرت فيه البضاعة، حيث يثبت فيها مصدر (منشأ) السلع و البضائع، أي في أي بلد أنشئت هذه الأخيرة، و يجب أن يذكر بها اسم و عنوان المصنع المنتج للبضاعة و منشئها. ومنشأ الخامات الداخلة في إنتاج البضاعة.

### 8- شهادة الصحة و النوعية:<sup>2</sup>

تعتبر شهادة الصحة والنوعية وثيقة إدارية صادرة من المصالح الإدارية المخول لها الجانب الصحي للمنتوج، حيث يتوجب على جميع المنتجين ضبط تاريخ تاريخ الإنتاج و نهاية الصلاحية على الغلاف الخارجي أو الداخلي لها، و هذا لكي تسهل الرقابة على البضائع على المستوى الوطني، و ذلك لضمان صحة المستهلك و عدم تصدير بضاعة فاسدة. وفي الغالب تقوم مصلحة الجمارك بطلب هذه الوثيقة الصحية لتقديم إذن بعبور البضاعة إلى الخارج، نفس الشيء في حالة استيرادها، حيث تأخذ عينة من هذا المنتوج و تحلله اعتمادا على مصلحة التحليل و المراقبة الكائن مقرها في البلد المستورد أو المصدر. وتتضمن هذه الأخيرة معلومات خاصة بالبضاعة كطبيعة و نوعية البضاعة. و يوم وصولها و وسيلة نقلها ورقم الحاويات واسم المستورد و المصدر بالتصريح عن المواد و مدة صلاحيتها، ابتداء من تاريخ إصدار شهادة الصحة و النوعية. و تكمن أهمية الشهادة الصحية في أنها تحمي المستهلك بضمان وصول السلع الاستهلاكية إليه في

<sup>2</sup>. طاهر لطرش، تقنيات البنوك. ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2001، ص: 118

وقتها المحدد، وقبل انتهاء صلاحيتها حتى لا يكون هناك ضرر عليه،  
و هي ضرورة عند عبور السلع من بلد إلى آخر.

### 9- شهادة المقاطعة :

تعتبر شهادة المقاطعة شهادة إثبات للشركة يتم من خلالها تأكيد  
تطبيق ما نصت عليه قرارات المقاطعة العربية ويجب تقديمها  
للمستورد لضمان عدم تعامل المصدر مع إسرائيل.

### 10 - قائمة التعبئة:

قائمة التعبئة تحوي في طياتها قائمة خاص بالطرود المشحونة مع  
توضيح لأوزانها وكذا أحجامها ومحتوياتها بالتفصيل.زيادة إلى  
مجموعة من الوثائق وتعتبر وثائق ثبوتية كفاتورة النولون البحري،  
الشهادة الزراعية وشهادة مراجعة، بيان الحمولة وإذن بالتسليم  
وغيره.

### 11- الحيازة :

بعدما يتم استيفاء العمليات الجمركية و الرسوم يتم منح البضاعة  
لصاحبها حتى يتمكن المستورد أو من يوكل عنه من استلامها ونقلها  
للمستودعات. و في بعض الحالات يتم السماح للمستورد بموجب  
قانون الجمارك و بعد موافقة السلطات بحجب البضاعة قبل إتمام  
العملية الجمركية لقاء ضمان نقدي أو بنكي يقدمه للسلطات كتعهد  
بإتمام الإجراءات الجمركية خلال فترة لاحقة.



## تسيير عمليات التجارة الدولية

---

هذا وترتكز المبادلات التجارية الدولية بين الدول على جملة من الأنشطة اللوجستية الداعمة لعمليات التصدير و الاستيراد، والتي يمكن إدراجها ضمن الوسائل و الإجراءات التي من شأنها أن تسهل و تسرع من عملية البيع و الشراء بين الدوليين للبضائع من بدايتها عند نقطة الانطلاق إلى غاية تسليمها إلى المشتري عند نقطة الوصول المتفق عليها في العقود حيث نذكر منها الشحن، النقل المتعدد الوسائط، التأمين وغيره.

المبحث الرابع: الأطراف غير لمباشرة في عملية التجارة الدولية

خصص هذا المبحث لتحديد وبشكل أساسي الأطراف التي تدخل في عملية التبادل سواء بالتصدير أو الاستيراد والتي لها صلة بالعمليتين.

### المطلب الأول: الشحن و مراحلہ:

تدرج عملية الشحن وكذا إجراءاتها ضمن عميلة التبادل التجاري بين دولتين بحيث يترتب على أدائها لمهامها ووظائفها جملة من الالتزامات على طرفي التجارة الدولية. وتحدد من خلال هذه المهام والمسؤوليات تلك الأطراف.

#### 1-

### عريف الشحن:

يعرف الشحن بأنه عبارة عن عملية نقل للبضائع من مكان لآخر ومن دولة إلى أخرى إما عن طريق الشحن البحري من خلال الموانئ بواسطة السفن أو الشحن الجوي عبر المطارات اعتمادا على الطائرات أو الشحن البري من خلال الشاحنات والقطارات وإثناء مسيرة السلعة وفي طريقها و انتقالها هناك جملة من الإجراءات العديدة والتي يتم مراعاتها حتى تكون عملية الشحن وهي تختلف من مكان إلى آخر ومن سلعة إلى أخرى.

### 2- وسائل الشحن

تلعب عملية النقل دورا لا يستهان به في عمليات التجارة الدولية، و تظهر أهميتها أكثر في تأثيرها على سعر البيع النهائي. و نظرا لتكلفتها الكبيرة، وكون المؤسسات لا تتوفر على الإمكانيات المادية و المالية الضرورية لتنظيم عمليات النقل الدولي، فإنها توكل المهمة في أغلب الأحيان لمؤسسات نقل خاصة، و لا يبقى عليها سوى اختيار وسيلة النقل المناسبة مع طبيعة البضاعة المنقولة.<sup>2</sup>

و هناك عدة وسائل لعملية النقل نذكر من بينها:

### 2-1- النقل البري

هو نوع من أنواع الشحن المتعارف عليه في دول العالم والذي من خلاله يتم نقل السلع من مكان إلى آخر، و تقوم بعملية النقل الشاحنات المخصصة لذلك وهي ذات وزن كشاحنات ذات التبريد و تكون مغلقة و تقوم بنقل السلع التي تستوجب ظروف خاصة،

#### 2-1-1- وثائق النقل البري:

النقل البري". تمثل هذه الوثيقة مستند الإرسال الذي لا بد أن يؤشر عليه بطابع محطة الإقلاع، هذا السند محرر إلزاميا لشخص مسمى، أي لا يمكن في أي حال من الأحوال تداول عن طريق التظهير.

- رسالة النقل البريدي الدولي: الاتفاقية الدولية لنقل البضاعة عن طريق البر تنص على مستند خاص يسمى رسالة النقل البري الدولي، و التي تصدر بأشكال مختلفة، وهذا راجع لتنوع و كثرة مؤسسات النقل،

فهي تمتلك الخصوصيات العامة لرسالة النقل الجوي و رسالة النقل بالسكك الحديدية تعطي للبنك إمكانية إرسال البضائع تحت اسمها، و ذلك لأجل الاحتفاظ بالرقابة على البضاعة، فإن هذه الطريقة تعتبر صعبة في النقل البري و ذلك راجع إلى صعوبات التخزين في مؤسسات النقل.

- الوصول البريدية: هو وصل إرسال البضائع عن طريق البريد و المواصلات أو عن طريق شركة البريد السريع، وهو محررا إجباريا لشخص مسمى و تستطيع البنك أن ترسل البضاعة تحت اسمها، و يشمل هذا الوصل عدة معلومات منها: اسم المرسل إليه، وزن الطرد، عنوان المرسل إليه و معلومات أخرى.

### - النقل بالسكك الحديدية:

النقل عبر السكك الحديدية: تنظم هذه الوسيلة عن طريق الاتفاقية الدولية لنقل البضائع، والتي تحكم العلاقة بين المرسل و المرسل إليه و تنظم طرق السكك الحديدية.

يجب مراعاة عدة معايير عند اختيار وسيلة النقل تتمثل فيما يلي:  
- التكلفة: قبل اختيار وسيلة النقل يجب مراعاة تكلفة النقل، حيث يعرض الناقلين خدماتهم و أسعارهم حسب نوعية و وزن و حجم البضاعة. التسيير المعمول به يتعلق بالوزن الإجمالي "الخام" للبضاعة بما فيها التغليف.

- سرعة وسيلة النقل: يجب مراعاة سرعة وسيلة النقل عند اختيار الوسيلة لأن السرعة تؤثر على الوقت المستغرق في النقل لإتمام استلام السلعة في الوقت المحدد.

- التغليف: تضاف تكلفة التغليف إلى تكلفة النقل على العموم و تجد التغليف في النقل البحر أكثر تكلفة

- وصل إرسال البضاعة هو وصل بسيط يثبت بأن البضاعة قد أرسلت من الخارج عن طريق السكك الحديدية، و هي تحرر على ستة نسخ ذات نفس اللون، و تفرقها الأرقام الموجودة عليها باللون الأحمر. أما النسخة رقم 04 تحتوي على عبارة "نسخة أصلية لرسالة.

### 2-2- الشحن البحري:

هو أهم وسيلة نقل في العالم حيث يتركز عليها الشحن الدولي في العالم وتتم عن طريق السفن والبواخر بأحجامها المختلفة حيث انه يتم النقل بين البلاد المتباعدة عن طريق الشحن البحري ويتم النقل عادة في حاويات.

#### 1-2-2- وثائق النقل البحري:

النقل البحري: يمثل الحجم الأكبر للعمليات الدولية، لتوجهها نحو القارات الأخرى. بالنسبة للنقل الجوي بأربعة أضعاف، وتأمين النقل ضروري بالنظر إلى الظروف الأمنية و كثرة المخاطر في نقل السلع و البضائع، لا بد من تأمين هذه الأخيرة، و قسط التأمين في النقل الجوي أقل منه في الوسائل الأخرى.

إن مصاريف التخزين في النقل البحري نجد مصاريف التخزين أكثر مقارنة بالنقل الجوي، لأنه يتطلب مسافات تخزين كبيرة.

يجب الوقوف على مدى التناسب و الملائمة لوسيلة النقل المستعملة مع طبيعة السلع و البضائع المشحونة. وكفاية ومدى قدرة وسيلة النقل المعنية على نقل الحمولة من البضائع و السلع.<sup>1</sup>

### - بوليصة الشحن البحري:

وثيقة تعتبر كوصل تسلّم البضاعة ، و مستند يؤكد ملكية البضاعة المذكورة فيها للجهة التي حرر لأمرها، حيث تعطي النسخة من بوليصة الشحن للشاحن بعد ان يتم شحن البضاعة.

إن هذه البوليصة ترسل نسخة منها للمرسل و يمكن أن يظهرها في حالة بيع البضاعة، أو يظهرها لوكيل العبور لتخليص البضاعة من حوزة الجمارك، و تبقى نسخة منها لدى ربان السفينة ليرجع بها بعد عملية تفريغ السلع المشحونة. يقوم المصدر بإرسال نسخة للمستورد و بطريقتين مختلفتين و ذلك لضمان وصول إحداها إليه. و أهم البيانات التي تحتويها بوليصة الشحن هي:

- اسم ربان السفينة الذي يقودها أثناء الرحلة.
  - عدد الطرود أو الصناديق المشحونة و وزنها.
  - اسم الميناء المرسل إليه للبضائع.
  - اسم المستورد كاملا و عنوانه.
  - رقم و تاريخ البوليصة و التوقيع.
- و يذكر على هامشها عدد الطرود و علامتها و أرقامها و محتوياتها و أجره الشحن.

### - سند الشحن:

. حدادي حبيبة و آخرون. دراسة جميع مراحل و إجراءات الاستيراد على مستوى مؤسسة عمومية. مذكرة لنيل شهادة ليسانس. 2002. ص:94

هذه الوثيقة تسمى "سند الشحن" لأنها ليست حجة للإرسال الفعلي للبضائع لكن حضورها فقط من أجل التعليمات المتعلقة بالنقل. يقوم الناقل بواسطة سند الشحن إثبات هوية الأطراف و البضائع واجب نقلها، و أجره المحمولة الواجب دفعها و ذكر مبلغ التعويضات، مثلا بسبب هلاك البضاعة أو تلفها أو ذكر إعفاء الناقل من بعض الأضرار، فالوثيقة إذا هي وسيلة إثبات، حيث التزامات الناقل تبدأ من وقت تسليم البضاعة لحين تسليمها.

### - أشكال سند الشحن:

يمكن أن يصدر سند الشحن على شكل سند شحن يقدم حق ملكية البضاعة كامل السند، لكن خطر الضياع أو السرقة يجعل هذا الشكل غير مرغوب فيه، أو سند شحن مسمى يحدد فيه اسم المرسل إليه و هو الوحيد الذي له القدرة على حيازة البضاعة، سند شحن غير مسمى: هو صادر لأمر المستورد أو لبنكه و يسمح بانتقال ملكية البضاعة عن طريق التظهير.

### - أنواع سند الشحن:

#### - مستند متسلم للشحن:

في هذه الحالة البضاعة تكون تحت تصرف شركة الملاحة، و لكنها لم تشحن بعد على ظهر السفينة عند تحرير هذا المستند، وهذا ما يسمح بشحنها على ظهر سفينة غير التي حددت من قبل.

#### - مستند شحن على الظهر:

هذا المستند يبين أن البضاعة قد شحنت على ظهر السفينة.

#### - سند الشحن المباشر:

هو سند شحن من نوع تقليدي صادر من شركة النقل البحري و يغطي وسائل نقل مختلفة بتحديد ميناء الإقلاع، وهنا تشحن البضاعة على ظهر سفينة غير مسماة.

### 2-3- الشحن الجوي:

#### - تعريف النقل الجوي:

عبارة عن نقل البضائع الأكثر أهمية، و ذات قيمة معتبرة و حجم صغير، إضافة إلى الطرود و الرسائل. وهو نقل البضائع بالطائرات من مكان لآخر ومن دولة إلى أخرى ويشمل كل شبكات المعلومات والنقل الفعلي بالطائرات والمعدات والمخازن والمستودعات ومعدات المناولة والتغليف. ويتميز الشحن الجوي بالسرعة وإمكانية الاستجابة السريعة لمتطلبات النقل لمواجهة النقل الطارئ المطلوب كما يحصل في الكوارث الكبيرة وكذلك لنقل السلع سريعة التلف والمواد الطبية وغيرها. ونظرا لأهمية دور الشحن الجوي قامت كثير من الشركات بتطوير الطائرات الخاصة بالشحن ونقل البضائع وزادت من أحجام إستيعابها وزودتها بأبواب كبيرة تسمح بتحميل الشحنات الكبيرة أو الطويلة وزادت من صلابة أرضياتها وجهازها بكرات صلبة للتدرج ونقاطا عديدة لتثبيت الشحنات بأنواعها كما زودت بعضها بروافع على امتداد هيكل الطائرة لتحريك الأوزان المختلفة وصنعت بعضها بلا شبابيك. ومن جانب آخر قامت شركات النقل الجوي بإستحداث أقسام متخصصة فيها للشحن الجوي أو أنشأت شركات جديدة متخصصة للشحن الجوي. ومع زيادة الطلب على الشحن الجوي بدأت المطارات تبني أجنحة متخصصة لمناولة الشحن الجوي وزادت الشركات



المتخصصة بالشحن الجوي وقامت بتشغيل الرحلات الجدولية المنتظمة لنقل الشحن الجوي على محاور متزايدة من المواضيع التي لا تزال يولى لها أهمية بالغة في مجال النقل، لما لخدماته من أهمية لدى شركات الطيران إلى تحيينها وإدخال التطورات التكنولوجية الحديثة عليها كون النقل الجوي يتميز بالسرعة وتقديم خدمات متنوعة ومختلفة عن خدمات الأنواع الأخرى من النقل. حيث أصبح يقاس تطوّر العام بتطور النقل الجوي وانتشار شبكة الخطوط الجوية. في وقت أصبحت السرعة هي السمة البارزة،

ناحية طبيعة السلعة أما فيما يتعلق بطبيعة الشحن فيتم تمييز السلع بوضع العلامة المناسبة التي تسهل مناولتها، وهذا بعد تعبئة الطرود وقياس أبعادها كون العلامة تمييز للسلعة وتفرقة بينها وبين ما يشبهها و يقصد بها النشاط الذي يؤدي إلى تحميل البضاعة على واسطة النقل او تفرغها.

### - وثيقة النقل الجوي:

هي وصل استلام يثبت أن البضاعة قد أرسلت عن طريق الجو، و تحرر من طرف شركات النقل الجوي، و تحت مسؤولية المصدر LTA هي عقد قانوني توضح فيها وضع كل الأطراف غير قابل للتفاوض لأنها مقررة لشخص مسمى، فهي تعطي حق الملكية للمرسل إليه إلا النسخة الثالثة ذات اللون الأزرق تحتوي على ختم و إمضاء شركة النقل الجوي.

### 3- المناولة:

وجدت لإغراض الاستلام، التخزين أو الفحص. ومن أهم العوامل التي تؤثر على طبيعة المناولة للحفاظ على أمنها أو تأثيرها على قيمة التامين على البضاعة طبيعة السلعة، طبيعة ونوع وسيلة الشحن و التكاليف.

### -التعبئة والتغليف :

تعد عملية تغليف وتعبئة البضاعة وحزمها من الأمور الجوهرية التي تستوجب الاهتمام العمليات التجارية إذ أن الطريقة المتبناة تتم بها هذه الأنشطة تؤثر في الغالب على مصير البضاعة وطريقة تسويقها وحتى على العلاقة القائمة بين المصدر والمستورد. ونميز بين نمطين للتعبئة فالأول يتم من قبل المصدر في مصنعه أو مستودعاته وهي عملية التعبئة الأولية للسلعة ضمن الظروف التسويقية المطلوبة، أما النمط الثاني فهو التعبئة المطلوبة لإغراض الشحن. وقد قامت منظمة الكوميكون بمجموعة من القوانين والأنظمة العامة لعملية التعبئة واللف والحزم للبضاعة وهذه القوانين لها تطبيقات عامة. يقصد به عمليات الوزن والحجم الإجمالي للسلعة.

### - التوزيع والتحجيم:

وهذه العملية هامة في موضوع الشحن لأنها تقرر سعر النولون الذي سوف يتم استيفائه على البضاعة وعدد الطرود المشحونة. تستخدم على نطاق واسع العلامات التجارية لتمييز السلع عن بعضها خصوصا.

### - التمييز

يكون في حالة إذا اختص الأمر بالتعامل بنفس المادة واستخدام العلامات يتباين تأثيره ومدى فعاليته وفقا لطبيعة السلعة وكذا طبيعة الشحن، فنجد على سبيل المثال مادة القمح أو الحبوب الجافة لا تحتاج للعلامة عكس السلع الصناعية.

### المطلب الثاني: التأمين ودوره في عملية التجارة الدولية

بسبب صعوبة التجارة الدولية وزيادة مخاطرها و عدم قدرة أي من أطراف التعامل التجاري عن مواجهة الخطر لوحده ظهر طرف في عملية التبادل التجاري الا وهو المؤمن إذ تتكفل شركة التأمين بتحمل المخاطر المحتمل وقوعها.

### -التأمين:

التأمين هو عملية يتم بمقتضاها حصول أحد الطرفين، المؤمن او المؤمن له حق التأمين مقابل دفع قسط التأمين بتعهد كتابي لصالحه.

التأمين ضمان للأخطار التي تتعرض لها البضائع عبر الطرق البرية و الجوية و البحرية و السكك الحديدية، وتعويض للأضرار و الخسائر المادية اللاحقة للبضائع أثناء نقلها أو أثناء عملية الشحن و التوزيع.

### - مراحل عملية التأمين:

تمر عملية التأمين بجملة من المراحل يمكن ذكرها في الآتي:

- الحصول على الوثائق: وهي أول خطوة للقيام بعملية التأمين على البضائع حيث أن الفاتورة التجارية و سند النقل يسمحان بإبرام عقد التأمين على البضاعة في شركة التأمين.<sup>1</sup>
- الشهادة: عبارة عن وثيقة صادرة عن المؤمن تثبت صحة وجود بوليصة التأمين، و وثائق التأمين تبين:- تاريخ الاكتتاب، والتزامات المؤمن له، ووصف السلعة، اسم المؤمن له، تعليمات الناقل، عدد النماذج المحررة، الأخطار المحمية، وطرق إثبات الضرر. بتعهد لشركة التأمين على البضاعة كتابيا مقابل دفع قسط التأمين من طرف المؤمن له، وفقا للشروط المبرمة في العقد، و هو بمثابة حماية للأخطار التي يتعرض لها المؤمن له.

إذن الغرض من التأمين هو رفع مجموعة القيود على التعاملات التجارية لأي من طرفي التعامل، و هنا تتدخل آليات خاصة

<sup>1</sup>. الجريدة الرسمية. المادة 55، العدد 13. 1995، ص:11.

للتأمين وجدت لحماية الطرف الذي يقع عليه الضرر من عملية التعامل التجاري، في تلك الحالة و تتواجد أنظمة مختلفة منها صناديق تأمين مخاطر التصدير لحماية المستثمرين المحليين، خطر عدم سداد المستحقات المالية التي لديه لأسباب عدة، و بالتالي تسبب تلك مشكلات عدم قيام الطرف الآخر بعدم السداد وتساعد الصناديق في حماية هؤلاء المستثمرين، كما تقدم شركات التأمين حماية تأمينية للمؤسسات الراغبة في الحصول على قروض مالية لتلبية متطلبات التعاملات التجارية الخاصة بها مع توفير كفالة تأمينية لتلك المؤسسات نتيجة عدم قدرتها على الوفاء بالتزاماتها لوجود فوائد مالية كبيرة المفروضة على تلك المؤسسات عند الاقتراض ما ينتج عنه عجز تلك المؤسسات عن سداد القرض والفوائد، ومن ثم الوقوع في تعثر مالي، كما يأتي التأمين في التجارة الدولية بصور متعددة أهمها التأمين على البضائع خلال عمليات النقل بنوعيه الجوي أو البري أو البحري و التأمين ضد مخاطر تغيرات أسعار صرف العملات المختلفة و التأمين كذلك ضد وسائل السداد غير المأمونة و التي يجب الانتباه الجيد لها لتجنب التعرض لخسائر نتيجة لعدم القدرة على اختيار الوسيلة التأمينية الأفضل .

### - التأمين الجوي:

النقل الجوي يكتسي أهمية بالغة في مجال النقل. وخدماته خدمات تحاول شركات الطيران تحديثها بما يتماشى ومتطلبات الزبائن، كون النقل الجوي مميز بالسرعة مقارنة بباقي وسائل النقل. ونظرا لصعوبة العملية وضرورة تحقيق السلامة والأمان. بات ضرورة مواجهة

المخاطر لا بد منه. مما الزم وجود قواعد خاصة لتنظيمه و لضمان سلامته من خلال إصدار العديد من الاتفاقيات الدولية، بهدف تنظيم الملاحة الجوية. وتوحيد قواعد المسؤولية الجوية عن النقل" وظهرت العديد من الدعوات للتأكيد على ضرورة إيجاد أنماط للتأمين الجوي". .

لقد شهد القرن العشرون تزيادا كبيرا في مجال استخدام الطائرات في النقل الجوي للركاب والبضائع» وإن كان هذا النشاط كغيره من النشاطات الخدمائية التجارية يتعرض للعديد من المخاطر أثناء استغلال الطائرات ما ينجم عنه حوادث وأضرار مادية وبشرية.وبات التأمين الجوي الحل.

### - نشأة التأمين الجوي

هو نوع من التأمين يغطي مخاطر النقل الجوي. وقد طرأ عليه تطور كبير واكب التطورات المتلاحقة في صناعة الطائرات، ويعتقد أنّ أول وثيقة تأمين جوي صدرت بالولايات المتحدة الأمريكية سنة 1911 ، وخلال نفس الفترة اهتمت عدد من وكالات التأمين لندن بالتأمين من الخطر الجوي<sup>9</sup> وكانت شركات التأمين تتولى فقط تأمين الأضرار المادية التي تلحق بالطائرات، ومع تزايد حوادث الطيران تراجعت شركات التأمين عن تغطية الحوادث الجوية، فقد كانت تستثني مخاطر الطيران بنص صريح وثائق التأمين نظرا لما كان بنظر إليه أساس أنّه مغامرة محفوفة بالمخاطر<sup>10</sup>.

كان للحرب العالمية الأولى دور إعادة الاهتمام بمجال الطيران ، حيث تم تسريح عدد من الطيارين و الملاحين الجويين ، واهتم

أحمد محمد طوزان، عقد التأمين الجوي، الموقع الإلكتروني : [www.arab-ency.com](http://www.arab-ency.com) 9  
محمود محمد عبابنة، أحكام عقد النقل البري و البحري و الجوي، دار الثقافة للنشر و التوزيع، 2015، الأردن، ص 378. 10

بتطوير صناعة الطائرات، وهذا ما ساهم تطوير الطيران التجاري، وبدأ التأمين الجوي بالظهور والازدهار بعد أن وّحدت قواعد الطيران المدني وحددت مسؤولية الناقل الجوي باتفاقية وارسو، وأنشئ عام 1934 الإتحاد الدولي للتأمين الجوي، وأصبح التأمين إلزاميا على والمسؤولية<sup>11</sup> وهو ما أقره المشرع الجزائري ، الطائرات والبضائع الطيران مختلف النصوص القانونية الخاصة بالتأمين وخصوصا قانون المدني الجزائري<sup>12</sup>.

#### 4- تعريف التأمين الجوي:

يمكن تعريف التأمين الجوي بأنه ذلك النوع من العقود الذي يغطي المخاطر التي تتعرض لها الطائرة أو الحمولة والناجئة عن حوادث تشغيل أو صيانة و إصلاح أو صنع الطائرات، وحوادث النقل و المسؤولية عنها. وقد نصت عليه المادة 96 من القانون رقم 166/64 المتعلق بالخدمات الجوية بأنه: «بالإضافة إلى إلزامية التأمين فيما يتعلق بالمسؤولية عن الأضرار اللاحقة بالغير على سطح الأرض يتوجب على مؤسسات الخدمات الجوية للنقل العمومي أن تؤمن على مسؤوليتها عن الأضرار اللاحقة بالأشخاص المنقولين . و نصت عليه المادة 195 من الأمر 95-07 المتعلق بالتأمينات كل حركة جوية مسجلة بالجزائر يجب التأمين عليها لدى شركة تأمين معتمدة بالجزائر عن الأضرار التي يحتمل أن تلحق بها كما أكدت المادة 196 من نفس

القانون رقم 98-06 المؤرخ في 03 ربيع الأول 1419 هـ الموافق ل 27 يونيو 1998 يحدد الطيران المدني، ج.ر عدد 48

المعدل و المتمم بالقانون 15-14 المتعلق بالطيران المدني، ج.ر عدد 41.11

أحمد محمد طوزان، الموسوعة العربية، تأمينات الطيران المدني، الموقع الإلكتروني: [www.arab-ency.com](http://www.arab-ency.com) 12.

الأمر 95-07 المؤرخ في 25 يناير 1995 معدل و تتمم بالقانون رقم 06-04 المؤرخ في 20 فبراير 2006 يتعلق

بالتأمينات، ج.ر عدد 49 لسنة 1964. مرسوم تنفيذي رقم 2000-43 يحدد شروط و كفاءات استغلال الخدمات الجوية، ج.ر رقم

8 سنة 2000.13

الأمر على إلزامية التأمين على البضائع والأشخاص والمادة 07-95  
197 بالنسبة لإلزامية تأمين البضائع، والمادة 198 قانون التأمينات  
كل مستعمل لمركبة جوية مسجلة في الجزائر أو مستأجرة للتأمين لدى  
شركة تأمين معتمدة بالجزائر على مسؤولية المدنية اتجاه الغير على  
سطح الأرض».

كما نصت عليه المادة 171 من قانون الطيران المدني الجزائري  
وعلى إلزاميته «يجب على كل مستغل طائرة يقوم بالقطر الجزائري  
بالخدمات الجوية المبينة في هذا القانون أو يخلق فوق القطر  
الجزائري سواء كان مسجلا بالجزائر أو الخارج أن يكتب تأميننا يغطي  
مسؤوليته»، وهذا دون الخروج عن القواعد العامة تعريف المادة  
619 من القانون المدني والتي عرفت عقد التأمين بأنه عقد يلتزم  
المؤمن بمقتضاه بأن يؤدي المؤمن له أو المستفيد الذي اشترط  
التأمين لصالحه مبلغا من المال أو إيراد أو أي عوض مالي آخر في  
حالة وقوع الحادث أو تحقق الخطر المهني بالعقد وذلك مقابل قسط  
يؤديه المؤمن له للمؤمن».

ويعتبر عقد التأمين عقد يلتزم بمقتضاه المؤمن له بدفع قسط من المال  
إلى المؤمن مقابل تأمين مسؤوليته وفي حدود مبلغ التأمين  
(التعويض)، ويعتبر التأمين من ضمانات مسؤولية الناقل الجوي  
،والذي يشير إليه في اتفاقية وارسو 1929 ولا تعديلاتها المتلاحقة  
في حين أنّ اتفاقية روما خصصت الفصل الثالث منها لتحديد  
الضمانات المخصصة لتغطية مسؤولية المستغل الجوي تحت عنوان  
التأمينات المخصصة لضمان مسؤولية المستغل في المواد من 15 إلى



18 من الاتفاقية، و تم تبسيط هذه الأحكام بموجب بروتوكول مونتريال 1978 والذي استبدل مصطلح الضمان بالتأمين<sup>14</sup> وقد اهتم المشرع الجزائري كما بينا بالتأمين الجوي وإلزاميته من خلال نصوص القانون الجوي وقانون التأمينات وأكد على إلزاميته بالنسبة للمركبة (الطائرة) بحيث اعتبرت شرطا من شروط الطائرة، حيث نصت المادة 173 ق.ط.م.ج أنه «يجب أن تقدم شهادة التأمين عند كل تفتيش تقوم به السلطة المكلفة

بالطيران المدني أو القوة العمومية»، وكذا تأمين البضائع وتأمين أنواع المسؤولية التي تغطي جميع الأضرار سواء التي تلحق بالمسافرين أو البضائع وكذا الأضرار التي تلحق الغير على سطح الأرض، وإن كان المشرع الجزائري ينظم العلاقة بين المؤمن أو الضامن من جهة و المضرور من جهة أخرى تاركا ذلك لتطبيق القواعد العامة في التأمين<sup>15</sup>.

**المبحث الخامس: الوثائق و طرق الدفع المستعملة في التجارة الدولية:**

د.عاطف محمد الفقي، تطور مسؤولية الناقل الجوي وفقا لاتفاقية مونتريال 1999، دار النهضة العربية، سنة 2004، ص212.14  
هاني دويدار، قانون الطيران التجاري، النقل التجاري الدولي، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2002، ص465.15

### المطلب الأول: الوثائق المستعملة في التجارة الدولية

تكمن الوثائق المستعملة في التجارة الدولية في ما يلي:

#### 1- وثائق إثبات السعر:

تتمثل في مختلف أنواع الفواتير المنصوص عليها من طرف بنك الجزائر، وفقا للمادة 7 من القانون 91-12 الصادر في 14/08/1991 والتي تتضمن الإشارة إلى أطراف العقد. وعنوان و رقم التسجيل في السجل التجاري. والبلد الأصلي للمنتوج. وطبيعة لبضاعة أو الخدمة المقدمة. والكمية، السعر الوحدوي الإجمالي. قيمة الفاتورة. وتاريخ تحرير الفاتورة و تاريخ التسليم. و شروط البيع و التسليم. و تاريخ و طرق التسديد.

و نميز بين مختلف الفواتير التالية<sup>1</sup>:

#### 1.1. الفاتورة التجارية:

تعتبر الفاتورة التجارية وثيقة محاسبية الأكثر أهمية في التبادل التجاري الغرض منها لا يكمن في إثبات الديون و إنما للسماح للمصالح الجمركية بمراقبة البيانات المتعلقة بالبضاعة المشحونة. ويجب أن ترفق هذه الفاتورة بالبضاعة المعنية، حيث يبين آجال الشحن، كما يقوم المصدر بتحرير السعر الوحدوي المتفق عليه للبضاعة و وجهتها، مع وجوب مطابقتها مع باقي المستندات و خاصة

<sup>1</sup> .Chibani Rabah, Le Vade-Mecun de l'import-export. Edition ENAG 1997 P : 43

بوليصة الشحن من كافة النواحي من حيث: اسم المستورد، قيمة الاعتماد، البضاعة لكميتها و مواصفاتها.

### 2.1. الفاتورة الشكلية:

هي فاتورة شكلية مبدئية مستعملة في عمليات التجارة الدولية، إذ تحرر من طرف المصدر لصالح المستورد، وهذا قبل الاتفاق النهائي على الصفقة التجارية، بهذه الفاتورة معلومات خاصة بالبضاعة: كالمبلغ الإجمالي، ثمن الوحدة، الوزن، الكمية، شروط البيع، وهي لصالح المستورد إذ تسهل عليه الإجراءات الإدارية مثل الحصول على تأشيرة الاستيراد، كما تعتبر جزءا من مستندات الاعتماد المستندي في حالة اختياره كوسيلة دفع.

### 3.1. الفاتورة المؤقتة:

تستعمل هذه الفاتورة تتوفر لدى المورد كل العناصر الضرورية، و التي تسمح له بتحرير فاتورة تجارية أو عندما تتعلق بالبضاعة التي تتعرض للنقصان أثناء الطريق، وبذلك يتم تحويل السعر، وهذه الأخيرة تكون متبوعة إجباريا بفاتورة نهائية تعرف بالفاتورة التجارية.

### 4.1. الفاتورة القنصلية:

تعتبر فاتورة تجارية وهي تأشيرة قنصلية للبلد المستورد الموجودة في بلد المصدر، هدفها الرئيسي هو إعطاء طابع رسمي للبيانات المذكورة فيها مثل: مصدر البضاعة وقيمتها.

### 5.1. الفاتورة الجمركية:

فاتورة محررة و مؤقتة من طرف المصدر وفقا للإجراءات المذكورة من طرف مصلحة الجمارك، ويصرح بها عند الجمارك فقط.

#### - الوثائق الإدارية:

1- شهادة المطابقة: تعتبر وثيقة إدارية لمجموعة من المقاييس التي تخضع لها البضاعة، فالمستورد بطلبه للسلعة أو البضاعة يجب أن يتأكد من أنها هي نفسها، و تطابق نفس المواصفات ، بالنظر للكمية و النوعية و تحرر هذه الشهادة من طرف أجهزة الرقابة المخصصة بها: اسم البضاعة. - نوع البضاعة. - كمية البضاعة. - اسم المصدر و عنوانه (صاحب البضاعة)، يكمن دورها في أنها تمنع تسرب المواد المهربة أو الممنوعة داخل البلد.

### 2- الوثائق الجمركية:

بالتطرق للتجارة الدولية يستوجب علينا الحديث على الهيئة الأكثر تأثيرا في التبادل وهي الجمارك، كون لها ارتباط وثيق بنشاطي التصدير والاستيراد وهو الجهاز الأنظمة التي تسمح بالمراقبة، وتنظيم مختلف عمليات دخول وخروج السلع وفق قواعد ونظم واتفاقات واجبة التنفيذ بمعايير إذن هي " الإدارة التي تراقب و تطبق الأنظمة

الجمركية لتحصيل الضرائب واستيفاء الشروط والقيود المقرر عليها،  
حماية للنظم الاقتصادية لكل دولة

- **التصريح الجمركي:** تخضع كل بضاعة تدخل أو تخرج من بلد  
لإجراءات جمركية، وأهم التزام للمستورد أو المصدر إعداد و تقديم  
وثيقة تعرف بالتصريح الجمركي، و هذا الأخير يضم كل المعلومات  
الخاصة بالبضاعة، إذا التصريح الجمركي وثيقة محررة وفقا للأشكال  
المنصوص عليها في أحكام القانون، بين فيها المصرح العناصر  
المطلوبة لاحتساب الحقوق و الرسوم، بمجرد قبول و تسجيل التصريح  
من طرف الجمارك، يصبح عقدا رسميا، و إثبات لدى مصلحة الجمارك  
في مدة أقصاها 21 يوم و تحرر في أربع نسخ، يحتفظ المصرح  
بواحدة، الثانية تودع لدى البنك، الثالثة لدى نيابة مديرية المحاسبة،  
أما النسخة الرابعة لدى مصلحة الجمارك.

- **دفتر 1:** هو عبارة عن وثائق جمركية دولية تسمح بالتصدير  
المؤقت للمنتجات المحلية دون التعرض للإجراءات المؤقتة.

- **الرمز:** يقصد به القبول المؤقت، متوفرة لدى المؤسسات تحصل  
عليه من طرف الغرفة التجارية و الصناعية التي تبنت الاتفاقية  
الدولية: اتفاقية بروكسل الدولية في: 1961/12/06 و اتفاقية  
اسطنبول في 1990/06/26، و ذلك لتسهيل الإجراءات و العمليات  
الجمركية. و تسمح بالقبول المؤقت لعينات تجارية ومنتجات موجهة  
للمعارض و التظاهرات التجارية، و لا يسمح باستعماله فيما يخص  
المواد الاستهلاكية و المنتجة الموجهة للتحويل أو التصليح، مدته

سنة، جاء بهدف تخفيض التكاليف للمصدرين بإلغاء الرسوم على القيمة المضافة و البلدان المتبينة لدفتر لا تقديم ضمانات للجمارك،يسهل عبور الحدود، و يسمح للمصدرين و المستوردين باستعمال وثيقة واحدة لجميع الإجراءات الجمركية اللازمة،بواسطته يستطيع رجال الأعمال القيام بالإجراءات الجمركية و ذلك بتكاليف محددة من قبل التنقل إلى أكثر من بلد بواسطته خلال السنة ،و كذلك الرجوع إلى البلد الأصلي بالمنتوج بدون أي مشكل.

- **وثائق التأمين:** و تتعلق بالنقل البري، الجوي، البحري للبضائع المعرضة للأخطار التي تستوجب الحماية عن طريق التأمين، و لتجنب هذه الأخطار فإنه تستعمل بوليصة التأمين وتعتبر عقد محرر بين المؤمن و المؤمن له، يبين الشروط العامة المتفق عليها بين الطرفين و كذا حقوق و واجبات كل منهما، مؤرخة بنفس تاريخ سند النقل. إذا بوليصة التأمين تتمثل في المستندات التي تؤمن على البضاعة المرسلة ضد المخاطر التي قد تنجم أثناء عملية النقل مهمة للبنك لأن البضاعة تعد بمثابة ضمان في حالة تخلف المستورد عن دفع قيمتها.

-**الملاحق:** هي وثيقة تحرر عند إجراء تعديلات أو تغييرات في نصوص بوليصة التأمين لأن التعديلات تتضمن تسميات مستفيدين جدد و تدعى: " ملحق التوكيل".

### المطلب الثاني: طرق الدفع الدولية

تعتبر عملية اختيار وسيلة الدفع في التجارة الدولية أساسا مهما في نجاح الصفقات التجارية، و لكل منها مميزات الخاصة من حيث

السرعة، الضمان، التكلفة و القبول التجاري، إذ يتم الاتفاق بين كل من المستورد و المصدر على نوع وسيلة الدفع الواجب اختيارها في عملية تسديد مبلغ الصفقة. لكن رغم جميع الجهود المبذولة لإنجاح الصفقات الدولية إلا أنها لا تخلو من الأخطار التي تتعرض لها و ذلك لاعتبارات عديدة، من أهمها البعد الجغرافي.

يمكن تحديد أهم طرق الدفع الدولية من خلال التطرق الى كل متعامل يتعامل مع المصدر او المستورد من الجانب المالي.

- **خدمات المصدرين و المستوردين:** تكمن في تقديم المعلومات و المنشورة عن طريق نشرات دورية لحالة الأسواق الدولية من النواحي الاقتصادية، و إمكانية عقد صفقات مع أي منهما حيث أن قواعد الرقابة على النقد و الحصص و الرسوم الجمركية و المخاطر المحتملة التي يمكن تقابل المصدرين في التعامل مع الدول المختلفة، كذلك المستندات و وساءل الشحن المرغوبة من طرف هذه الدول و تقوم البنوك أيضا بتقديم أسماء للوكلاء و المشترين في بلدان العالم لمختلف السلع و الدول. و تقوم البنوك أيضا بتقديم و تحديد أسعار الصرف للعملاء في مختلف بلدان العالم.

- **إنهاء المعاملات المالية الخاصة بالتصدير و الاستيراد:** من خلال فروع البنوك في الخارج أو المراسلين المنتشرين في كافة أنحاء العالم، و ذلك باستخدام أنواع مختلفة من الوسائل مثل الاعتماد و الكمبيالات المستندية و هذا في ظل قواعد تبادل العملات التي تحقق أقصى ربح للمصدرين.

- تمويل عمليات التبادل: من خلال الحسابات الدولية المدينة و من خلال القروض و قبول الكمبيالات المستندية، و ضمان إتمام المعاملات بشكل مرضي للأطراف المختلفة.

- إجراء عمليات التحصيل المستندية للمبيعات الدولية:

و تتجلى أهمية التمويل المصرفي للتجارة الدولية فيما يلي: التقليل من مشاكل المسافات بين المصدرين و المستوردين، التغلب على اختلاف و تباين نظم النقد في الاستيراد و التصدير بين الدول، التغلب على التباين بين العملات في العالم، حماية المصدرين من المخاطر السياسية و التجارية... إلخ. عن طريق ما يسمى بضمانات القروض الأجنبية بغرض تجنب المخاطر السياسية و حالات عجز المدين عن الوفاء، و عدم قابلية عملات بعض المستوردين للتحويل، التسهيل على المصدرين على الحصول على قيم سلعهم فوراً أو دون تجميد أموالهم لمدة طويلة. و ذلك عن طريق الإقراض بضمان مستندات الشحن أو خصم الكمبيالات المسحوبة على المستوردين في الخارج.

عدم الاقتصار على تمويل عمليات الاستيراد و التصدير فحسب و إنما القيام بتمويل نشاط المصدرين في مراحلهم المختلفة حتى يصل الإنتاج إلى مرحلة التصدير النهائية.

- إصدار و قبول وسائل الدفع الدولية مثل الحوالات المصرفية و التحويلات البريدية و البرقية بالتلكسو الفاكس، أو قبول الشيكات التي تدفع دولياً.

- تسهيل عمليات صرف العملات الأجنبية و التحويل و التحصيل.



- إصدار الشيكات السياحية و بطاقات الائتمان الدولية.<sup>1</sup>
- خدمات تمويل التجارة الدولية تتعدد طرق التسديد التي يمكن أن يقوم بها كل من المصدر و المستورد الخارجي في تداول الحقوق بينهما، و في مقدمة هذه الطرق الدفع نقدا، وهي طريقة تتطلب قدرا كبيرا من الثقة التي لا تتوفر بشكل كبير بين الأطراف المتعاملة، و الطرق الأخرى هي استخدام الكمبيالات المستندية بأنواعها، و الاعتمادات المستندية.

### - طرق الدفع الدولية.

تعرض التجارة الدولية لمشاكل مختلفة أهمها البعد الجغرافي، الذي يمكن أن يولد نوعا من عدم الثقة، بالإضافة إلى صعوبة اختيار و تحديد مكان الاستحقاق. كما أن المستورد عند شرائه لبضاعة ما يرغب في التأكد من أنها سوف تصله مطابقة للمواصفات المتفق عليها في العقد، و المصدر أيضا معرض إلى أخطار و هذا عند إرسال البضاعة دون أن يصله مبلغها في الموعد المحدد فينجم عن ذلك لجوء المتعاملين إلى استعمال تقنيات التسديد المبنية على الأمانة و السرعة و قلة التكاليف، و تتمثل هذه الثقة في كل من الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي.

### 1- الاعتماد المستندي:

الاعتماد المستندي يعتبر إحدى أبرز وسائل الدفع التي تتميز بالأمن و سعة والانتشار و الاستعمال في التجارة الدولية، ويعرف: " الاعتماد

1. طلعت أسعد عبد الحميد. مرجع سابق. ص:191.

2. Sylvie Graumann, guide pratique du commerce International, troisième édition, 1992. P : 137.

المستندي بذلك التعهد الكتابي الصادر من البنك بناء على طلب المستورد لصالح المصدر، يتعهد فيه البنك بدفع أو قبول كمبيالات مسحوبة عليه عند تقديمها مستوفاة للشروط الواردة بالاعتماد<sup>1</sup>. كما يمكن تعريفه أنه: اتفاق بنكي من أجل تسديد الصفقات التجارية الدولية و تأمين الأطراف المعنية، كما يعتبر ضمانا للدفع تحت شروط القرض الذي تم الاتفاق عليه بين المستورد و المصدر و البنوك الوسيطة. مما سبق يمكن التوصل الى:

- الاعتماد المستندي هو اتفاق بنكي قائم لتسوية المعاملات التجارية الدولية.

- هو ضمان بالدفع في حالة احترام بنود و شروط الاعتماد.

- هو طريقة دفع تركز بشكل أساسي على الوثائق و ليس على البضاعة.

- هو ضمانا الأطراف المعنية.

### 2. أطراف الاعتماد المستندي:

إن عملية الاعتماد المستندي تتطلب عدة أطراف بدءا بطالب فتح الاعتماد (المستورد)، مرورا بالمستفيد (المصدر)، والبنك المقدم للاعتماد (بنك المستورد)، البنك مبلغ الاعتماد (المصدر).

### 3. أنواع الاعتماد المستندي<sup>1</sup>:

<sup>1</sup> . د. محمد الفيومي مرجع سابق. ص: 568.  
<sup>1</sup> . طاهر لطرش مرجع سابق. ص: 191.

حسب قوة الالتزام بها نجد أنواع من الاعتماد المستندي وهي:

- **اعتماد مستندي قابل للإلغاء:** هذا النوع من الاعتماد لا يكون إلا عند ما يقوم بنك المستورد بفتح اعتماد مستندي لصالح زبونه (المستورد)، و إعلام المصدر بذلك، دونما التزامه بشيء، و منه الاعتماد المستندي القابل للإلغاء غير كافي من حيث الضمان لتسوية ديون المستورد اتجاه المصدر، و ممكن إغائه في أية لحظة، مما يجعله اقل استعمالاً.

- **اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء:** ويطلق عليه كذلك بالاعتماد المستندي القطعي وهو آلية من خلالها يتعهد بنك المستورد بتسوية ديون هذا الأخير اتجاه المصدر، و هو غير قابل للإلغاء لأن بنك المستورد لا يمكن أن يتراجع عن تعهده بالتسديد ما لم يتحصل على موافقة كل الأطراف.

- **الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء و المؤكد:** لا يتطلب هذا النوع تعهد بنك المستورد فقط، بل يتطلب تعهد بنك المصدر على نحو تأكيد قبول تسوية الدين الناشئ عن تصدير البضاعة. و نظراً لكون هذا النوع من الاعتماد يقدم ضمانات قوية فهو يعتبر من بين الآليات الشائعة الاستعمال.

## 2- التحصيل المستندي:

التحصيل المستندي يعتبر آلية يقوم بمقتضاها المصدر بإصدار كمبيالات و إعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله، حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات لتسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة<sup>1</sup>. وعليه فالتحصيل المستندي هو الأمر المعطى من طرف المصدر لبنكه قصد تحصيل قدر من المال من المستورد مقابل تسليم المستندات.

### - الأطراف المتداخلة في التحصيل المستندي<sup>2</sup>.

إذا أردنا الوقوف على مختلف الأطراف التي تقوم بعملية التدخل قد تحقيق عملية التحصيل نجد أربعة أطراف يمكن ذكرها في :

- الأمر (المصدر): يعتبر الأمر المسؤول الأول الذي يقوم بعملية جمع المستندات و إرسالها إلى بنكه مع الأمر بالتحصيل.

- بنك المصدر: يقوم بنك المصدر باستقبال تلکم المستندات من طرف المصدر و يقوم هذا الأخير بدوره بإرسالها إلى البنك المكلف بعملية التحصيل وذلك حسب مختلف الإجراءات المطلوبة.

- المستورد: يقوم هذا الطرف باستقبال المستندات وذلك مقابل للشرط الاساسي الا وهو الدفع أو القبول.

- البنك المكلف بالتحصيل: هو الهيئة المخول لها أو المكلفة بالتحصيل أو القبول من طرف المستورد طبقا لأوامر البائع قبل الدفع.

<sup>1</sup>. طاهر لطرش مرجع سابق. ص، ص: 119-120.  
اللاوي ج. غازي ز. وسائل الدفع و التمويل في التجارة الخارجية. مذكرة التخرج لنيل شهادة ليسانس في العلوم التجارية و المالية 1998 ص: 68.

### - أنواع التحصيل المستندي:

- تسليم المستندات مقابل الدفع: يكون الدفع في هذه الحالة نقدي إذ من خلاله يتمكن المستورد أو بنكه من استلام المستندات، لكن بعد القيام بعملية تسديد مبلغ البضاعة.

- تسليم مستندات مقابل القبول: في هذه المرحلة يقوم المستورد بالتوقيع على الورقة التجارية لصالح المصدر بمبلغ البضاعة، و يقوم هذا الأخير بالاحتفاظ بها مع المستندات إلى غاية تاريخ الاستحقاق، تسمح هذه العملية من الحصول على مهلة للتسديد.

### - وسائل الدفع الدولية و المحلية.

بالرجوع إلى جذور التاريخ يمكن اعتبار وسائل الدفع بكل ما يمكن أن يكون مقابل بيع أو تقديم خدمة، وكان ذلك منذ باختراع الكتابة حوالي 3000 سنة لتتطور وسائل الدفع من المقايضة إلى العملات في العصور الوسطى وصولاً إلى البنوك، والدارس لذلك يجد أن التطورات المهمة كانت في النصف الثاني من القرن العشرين مع ظهور الحواسيب وطرق الدفع بأنواع متباينة، من أوراق نقدية، الشيكات، البطاقات البنكية والطرق المختلفة لفرض الرسوم،

ومع التطور الحالي بات الدفع مباشرة من المنزل ، وبالنظر لوسائل الدفع فهي تشكل كل من كاشيكات أو البطاقات أو التحويلات.

تختلف طرق الدفع في التجارة الخارجية وذلك لتحقيق وضمان سداد أسعار السلع والخدمات المقدمة من طرفي العملية في ما ينص عليه العقد الذي أبرم بين البائع والمشتري، والذي يركز على مدى التقارب والتباعد بينهما، وذلك بالنظر إلى الإطار الجغرافي، لذلك عملية التعامل بين دولتين تتم من خلال تحصيل للمقابل بين المصدر والمستورد، و يتطلب ذلك جملة من الإجراءات، لان التسليم في التجارة الدولية قائم على عدة قواعد وطرق متفق عليها يتم من خلالها الالتزام من خلال ضمان الحقوق في كل التعاملات التجارية، حتى يتم تسهيل طرق الدفع وضمان الخدمات الخاصة بنوع من الفعالية وتحقيق الالتزام بشروط التعامل التجاري، ويتم في العادة اختيار الوسيلة المناسبة للدفع بناء على الدرجة التي تتميز بها البلد المتعامل معها من حيث الاستقرار، في الظروف السياسية، أو الاقتصادية والاجتماعية، كون ذلك يؤثر على عملية إرسال البضائع المصدرة والطريقة المعمول بها لدفع مستحقات تلك البضائع، كما للوضع الجغرافي دور في ذلك كذلك ما يترتب عليه صراع والمنازعات، واختلاف في الدين واللغة والثقافية والكوارث الطبيعية مما يؤثر على المصدرون من حيث عدم القدرة على الوفاء بالتزاماتهم التعاقدية، وقد تواجه بنوك المستوردين صعوبة في الحصول على العملة الأجنبية لتسديد المدفوعات، هذا ويمكن أن تكون درجة معرف العميل أيضا من ضمن عملية اختيار الطريقة الصحيحة للدفع وهذا ما يوجب ضرورة المعرفة الحقيقية للموردين، كما تمثل خاصية البضائع سبب أساسي في

اختيار وسيلة الدفع المفضلة، فحالة الدفع المستندي، يستوجب التركيز على إعادة البيع المحتملة للبضائع المشحونة عند تصدير البضاعة.

تأخذ وسائل الدفع الدولية و المحلية مجموعة من الأنماط والإشكال العديدة والمتعددة، و هي سهلة التداول و شائعة في الاستعمال، نظرا لبساطتها، و نجد منها الأنواع التالية:

1. الدفع نقدا: هي أبسط وأسهل الطرق للدفع، تستخدم عادلة في الدول النامية بشكل كبير وهذا نظرا لصعوبة تحويل عملاتها، أما بالنسبة للجزائر فلا تستعمل هذه الوسيلة للتعاملات الدولية.

2. الشيك: "و هو من بين وسائل الدفع الأكثر انتشارا إلى جانب النقود الورقية، و هو وثيقة أمر بالدفع الفوري للمستفيد للمبلغ المحرر، و قد يكون المستفيد شخصا معروفا و مكتوبا عليه اسمه في الشيك، و قد يكون غير معروف إذا كان الشيك محررا لحامله، و لهذا فالشيك هو سند لأمر دون أجل، و هو يشبه الكمبيالة باعتباره يتضمن عملية قائمة بين ثلاثة أطراف تكمن في الساحب أو صاحب الحساب و المسحوب عليه الذي يكون عادة البنك و المستفيد"<sup>1</sup>، وهو نوعان شيك المؤسسة الصادر عن المستورد ويمكن اعتماد من قبل البنك، يؤدي بموجبه تجميد مخصصاته إلى غاية انتهاء الموعد النهائي القانوني لإظهاره، والشيك المصرفي، ويكون صادرا عن البنك بناء على تعليمات من المستورد، ويعتبر التزام مباشر من قبل البنك، من مزاياه انه مستند قانوني يمكن أن يسهل الاستئناف ضد المستورد المسحوب

<sup>1</sup>. اللاوي ج. غازي ز. مرجع سابق. ص:36-37.

عليه؛ هي تحقق درجة من الأمان، ويعاب عليه أنه أثناء مرحلة التحصيل عندما يتلقى المصدر الشيك يجب عليه إعادته للبنك الذي يرسله إلى أجهزة الصرف الآلية للبنك المسحوب عليه للدفع، لذلك يمكن أن تكون التأخيرات في وصوله قد تجاوزت تاريخ تحويل الأموال لحساب المصدر، وهذا ما يسبب مشكلة.

3. الكمبيالة: الكمبيالة و هي وثيقة وورقة تجارية محررة بأمر الساحب إلى شخص آخر يسمى المسحوب عليه لفائدة شخص ثالث يدعى المستفيد بضرورة دفع مبلغ معين بتاريخ معين.

و عليه تتضمن الكمبيالة ثلاثة أطراف عادة يكون الساحب هو نفسه المستفيد، حيث في هذه الحالة تحمل الكمبيالة عبارة: "ادفعوا لنفسي"<sup>2</sup>.

4. السند الأمر: هو السند الذي يتم تحريره أين يلتزم بمقتضاه المدين (المشتري) بدفع مبلغ معين للمستفيد في تاريخ محدد، بإدراج اسم سند التبادل في العنوان الفعلي، باللغة المستخدمة في صياغة العنوان؛ بتفويض صريح لغرض دفع مبلغ معلوم؛ مع ذكر اسم الشخص الذي يجب عليه الدفع؛ مع ذكر الموعد النهائي، و المكان الذي يجب أن يتم فيه الدفع؛ اسم الشخص الذي المستفيد من الدفع؛ و التاريخ والمكان الذي يتم فيه إنشاء الرسالة؛ وتوقيع الشخص الذي أصدر العملية، والسند هو بمثابة وسيلة و أداة استثمارية ذات قيمة بتحويل المواد الأموال؛ وسيلة ائتمانية فالتاجر يبيع البضائع عن طريق

<sup>2</sup> Sylvie Grauman ,1992, OP-CIT p : 137



الائتمان فهي تستخرج على مدينها، يمكن للدائن أن يقوم بخصم السند لدى بنك معين قبل الاستحقاق، لتوفير الأموال اللازمة لنشاطه؛ وسند التبادل كذلك وسيلة دفع؛ عندما ينتهي التعامل بالسند يتم تقديمه من أجل الدفع بواسطة آخر حامل له في تاريخ السند التبادل هو وسيلة دفع؛ عندما ينتهي التعامل بالسند يتم تقديمه من أجل الدفع بواسطة آخر حامل له في تاريخ الاستحقاق.

5. التحويل عن طريق الرسائل: يقوم من خلاله المشتري بملاً استمارة بها معلومات البائع مع بريد البنوك، و لا تستعمل بكثرة لكون تميزها بالبطء بسبب التحويل يستغرق وقتاً طويلاً.

6. التحويل بالتكس: يقوم المشتري بطلب من بنكه بجعل حسابه مدينا لصالح البائع باستعمال التكس، و هي الطريقة أكثر استعمالاً كونها غير مكلفة وسهلة مما تعجل من عملية التحويل.

7. التحويل بواسطة السويفت: هي عبارة عن شبكة اتصال دولية خاصة بين البنوك المختلفة تركز بشكل أساسي على الإعلام الآلي، و تتميز بسهولة الربط بين البنوك المشتركة فيما بينها و سرعة التنفيذ و تدنية التكاليف، و قد تم استعمالها لأول مرة في 1973، و تكونت بفضل 239 بنك من 15 بلد، و سبب ظهورها هو العيوب و المشاكل التي تعود على وسائل الاتصال الكلاسيكية.

ظهرت هذه الوسيلة لأول مرة في الولايات المتحدة الامركية ثم أوربا، لكن تواجدتها في إفريقيا و القارات الأخرى يبقى في إطار محدود، والتحويل عموماً يمثل أمراً من المشتري إلى مصرفه بالخصم من

## تسيير عمليات التجارة الدولية

حسابه لحساب ائتمان البائع، وتهتم هذه الوسيلة بتحويل من حسابه لحساب ائتمان البائع، على ان يدفع المشتري لبنكه مباشرة مبلغ الصفقة لصالح بنك البائع، ويقوم بنك المشتري بعد ذلك بمعالجة خاصة لإرسال المبلغ لحساب معين، تتم عملية تحويل الأموال إلى الخارج بوضع أمر التنفيذ في المصرف، وهذا ما يلزم توفير الحد الأدنى من المعلومات، فالبنوك لديها عموماً عناصر مستندية خاصة لهذا الغرض تتعلق برقم الحساب المدين أو ما يعرف بحساب المستورد، مبلغ الفاتورة، رمز ISO للعملة، طريقة النقل أو التحويل من بريد، تلكس، أو رسالة swift، اسم المستفيد أو المصدر؛ عنوانه أي المدينة و البلد؛ وجهة التحويل و بنك المصدر؛ رقم الحساب المراد إضافته؛ سبب الدفع ورقم الفاتورة؛ ويتميز التحويل بسرعة التحويل عن طريق التلكس، لكن ما يعاب عليه انه ممكن أن يشكل خطر سياسي، والتحويل البريدي يتميز بالبطء كونه ذا علاقة بالفترات الخاصة بالمركز البريدي، يعتمد الدفع على القرار الوحيد للمشتري وبالتالي لا يعط تعليمات التحويل إلى مصرفه فلن يتم السداد.

### خلاصة

لقد تم التركيز في الفصل الثاني على عمليتين هامتي في التجارة الدولية ألا وهما التصدير والاستيراد، بالتركيز على النظريات التي تناولت العمليتين، أنواعهما، والخطوات المتبعة في كل عملية من إجراءات استباقي وأخرى بعد كل عملية، مع التركيز على مختلف الأطراف الغير مباشرة والتي لها تأثير في الاستيراد او التصدير، وما يتم التركيز عليه من شحن، وتأمين، وتحديد بذلك الوثائق اللازمة في التجارة الدولية، والتقنيات المعمول بها.

### خاتمة

إن معرفة التجارة الدولية و أهميتها الاقتصادية و إظهار خصائصها و كيفية العمل بها و إبراز العوامل التي تؤثر فيها كان المطبوعة و قد تم استخلاص أن للتجارة الدولية عدة تغيرات أثرت على تطورها و أدى إلى ظهور تقنيات و أساليب جديدة في مزاولة عمليتي التصدير و الاستيراد، و نجد في هذا الإطار من الدول من يستعمل الحماية بنسب متفاوتة، ومنها من يغلب تحرير التعامل التجاري على الحماية، برسم معالم لبعض القيود ذات الصلة بالتعريف الجمركية والضرائب الا في حالات الدول التي تنضم للتكتلات الاقتصادية والتي تحرر التعامل بينها بشكل يسمح بالقيام بعمليتي الاستيراد و التصدير بإلغاء للحواجز الجمركية مع تنوع الصادرات نحو العالم الخارجي و إتباع سياسة تجارية أكثر تفتحا و اندماجا في السوق العالمية.

إن الدول تتصل بعضها مع البعض تجاريا، عن طريق الأطراف المساهمة في عمليات التجارة الدولية من مستورد، مصدر، بنك، ناقل وغيره، وهذا حتى تكون عمليات التجارة بمنء عن المخاطر المحتملة و غير المتوقعة التي تتعرض لها أثناء مراحلها ، و يجب الاعتماد في ذلك على الوثائق اللازمة و الضرورية، باختيار وسيلة الدفع بدقة و

## تسيير عمليات التجارة الدولية

---

لتجنب تكاليف اكثر، و حتى تضمن للمصدر وصول المبلغ المحدد في الوقت المفروض.

وتعتبر التجارة معيار أساسي للتقدم الاقتصادي لأي دولة، و وحسب نشاطها التجاري ترسم معالم إمكانياتها للتطور والازدهار.

### المراجع:

1. فريد النجار ، التصدير المعاصر والتحالفات الإستراتيجية ،  
الدار الجامعية، الإسكندرية، 2008.
2. قندوزي حنان، ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، كلية  
العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، السنة  
الجامعية 2008/2007 .
3. الفياض ياسمينه ، ترقية التجارة الدولية خارج مجال  
المحروقات حالة Algex ، كلية العلوم الاقتصادية ، جامعة  
09 ص ، 2009 – 2010.
4. رزيل الكاهنة ، النظام القانوني لتأمين القرض عند التصدير ،  
مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون ، فرع قانون الأعمال ،  
جامعة مولود معمري ، تيزي وزو ، 2001 – 2002.
5. أحمد محمد طوزان، الموسوعة العربية، تأمينات الطيران  
المدني، الموقع الالكتروني: [www.arab-ency.com](http://www.arab-ency.com).
6. عاطف محمد الفقي، تطور مسؤولية الناقل الجوي وفقا لاتفاقية  
مونتريال 1999، دار النهضة العربية، سنة 2004 .
7. هاني دويدار، قانون الطيران التجاري، النقل التجاري الدولي، دار  
الجامعة الجديدة للنشر، 2002.
8. حدادي حبيبة و آخرون. دراسة جميع مراحل و إجراءات  
الاستيراد على مستوى مؤسسة عمومية. مذكرة لنيل شهادة  
ليسانس. دفعة 2002.

9. محمد الفيومي، نظم المعلومات المحاسبية، الدار الجامعية. 1990.
10. طاهر لطرش، تقنيات البنوك. ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2001.
11. اللاوي ج. غازي ز. وسائل الدفع و التمويل في التجارة الدولية. مذكرة التخرج لنيل شهادة ليسانس في العلوم التجارية و المالية 1998 .
12. شمعون شمعون، محاضرات في مقياس الصرف. دار الهومة 2002.
13. المادة 14 من المرسوم التنفيذي رقم: 231/915 المؤرخ في 1997/07/27:
14. المرسوم التنفيذي رقم: 53/94 لسنة 1994 في المادة 2.
15. الجريدة الرسمية. المادة 55، العدد 13. 1995.
16. القانون رقم 98-06 المؤرخ في 03 ربيع الأول 1419 هـ الموافق ل 27 يونيو 1998 يحدد الطيران المدني، ج.ر عدد 48 المعدل و المتمم بالقانون 15-14 المتعلق بالطيران المدني، ج.ر عدد 41.
17. الأمر 95-07 المؤرخ في 25 يناير 1995 معدل و تمم بالقانون رقم 06-04 المؤرخ في 20 فبراير 2006 يتعلق بالتأمينات، ج.ر عدد 49 لسنة 1964. مرسوم تنفيذي رقم 43-2000 يحدد شروط و كفاءات استغلال الخدمات الجوية، ج.ر رقم 8 سنة 2000.

18. .Baba Ahmed Mustapha, Introduction à l'assurance crédit et l'exportation.
19. M. Benamar, Technique du commerce international. Edition techniple Paris 1996.
20. Chibani Rabah, Le Vade-Mecun de l'import-export. Edition ENAG 1997
21. Sylvie Graumann, guide pratique du commerce International, troisième édition,1992.
22. Bournat.E. Montabord, Commerce International. Edition Mothan,1995 .
23. Kamel El Khalifa, Guide de Transport International des Marchandises. Edition Dahleb.
24. Exchange and Trade", The Library of Economics and Liberty, Retrieved 5/9/2021. Edited.