



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة الشهيد حمه لخضر بالوادي



كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي

ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

الشعبة: علوم تجارية

التخصص: مالية وتجارة دولية

تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية

إشراف الأستاذ الدكتور:

بلحبيب عبد الكامل

إعداد الطلبة :

- عبيد بشير
- خضير علاء الدين
- فريوة اسامة

لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الرتبة	الجامعة	الصفة
د. غانية نذير	أستاذ محاضر - أ-	جامعة الشهيد حمه لخضر - الوادي	رئيسا
د. بلحبيب عبد الكامل	أستاذ محاضر - أ-	جامعة الشهيد حمه لخضر - الوادي	مشرفا ومقررا
د. محلوس زكية	أستاذ مساعد - أ-	جامعة الشهيد حمه لخضر - الوادي	مناقشا

السنة الجامعية: 2021/2020

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

وَبِشْرٍ وَجْهِهِ لَمْ يَزَلْ مَعَهُ فُؤَادٌ

شكر وتقدير

إن الشكرُ والحمد لله كما ينبغي لجلال وجهه وعظيم سلطانه، نشكره ونحمده حمدا كثيرا مباركا فيه على جزيل عطائه وعلى كل ما أنعم عليه به وفضله علينا أن وفقنا لإتمام هذه المذكرة، ونسأله تعالى أن ينفع به،
مراجعين منه عن وجل التوفيق والسداد في باقي مشوارنا البحثي.

من هذا المنبر تتقدم بالشكر الجزيل والتقدير إلى :

الدكتور بلحبيب عبد الكامل

كما تتقدم بجزيل الشكر للأساتذة أعضاء لجنة المناقشة لتكرمهم بقبول مناقشة هذه الرسالة وإثرائها وتقييمها.

من أمد لنا يد العون وساهم في تذليل الصعوبات طيلة أطوار إنجاز هذا العمل.

كما لا يفوتنا أن نتقدم بالشكر والامتنان لكل من تعلمنا على أيديهم طوال مسيرتنا العلمية...

شكرا لكم وجزاكم الله عنا خيرا

بشير وعلاء الدين واسامة

الملخص

الملخص

تهدف هذه الدراسة إلى تحديد كيفية إدارة المخاطر المالية للتجارة الخارجية من طرف البنوك من خلال استعراض أهم المخاطر التي تواجهها هذه الأخيرة ومختلف الطرق الممكنة انتهاجها لإدارة هذه المخاطر و تتعرض عمليات التجارة الخارجية بالبنك إلى عدة مخاطر تؤثر على سير عمليات التجارة الخارجية و خصوصا المخاطر المالية بنوعيتها مخاطر السوق والتي تشمل خطر سعر الصرف والذي تتعرض له و بكثرة أكثر من خطر سعر الفائدة و سعر المواد الأولية ، و النوع الثاني من المخاطر المالية هو خطر الائتمان و الذي يدار عن طريق الوقاية من الخطر أو تحويله .

الكلمات المفتاحية: المخاطر المالية ، سعر الفائدة ، التجارة الخارجية ، سعر الصرف ، الائتمان .

Abstract:

This study aims to determine how to manage the financial risks of foreign trade by banks by reviewing the most important risks faced by the latter and the various methods that can be taken to manage these risks. The bank's foreign trade operations are exposed to several risks that affect the conduct of foreign trade operations, especially both types of financial risks. Market risk, which includes the exchange rate risk, to which it is exposed more frequently than the interest rate risk and the price of raw materials, and the second type of financial risk is credit risk, which is managed by preventing or transferring risk.

Keywords: Financial risks, interest rate, foreign trade, exchange rate, credit

الفهرس

العنوان

الشكر

مقدمة

❖ الفصل الأول: ماهية التجارة الخارجية ومخاطرها

○ المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية

- المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية وأهميتها
- المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية
- المطلب الثالث: نظريات التجارة الخارجية

○ المبحث الثاني: المخاطر المالية في التجارة الخارجية

- المطلب الأول: مخاطر ناشئة عن عمليات التجارة الخارجية
- المطلب الثاني: المخاطر المالية الخاصة بالصرف
- المطلب الثالث: مخاطر الائتمان

❖ الفصل الثاني: تقنيات تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية

○ المبحث الأول: تقنيات تسيير المخاطر الناشئة عن عمليات التجارة الخارجية

- المطلب الأول: مخاطر التجارة الخارجية
- المطلب الثاني: الضمانات البنكية الدولية

○ المبحث الثاني: تقنيات تسيير مخاطر الائتمان

- المطلب الأول: منهجية تسيير الخطر الائتماني
- المطلب الثاني: تغطية خطر عدم السداد بالتأمين على القرض
- المطلب الثالث: الطرق الداخلية للمؤسسة في تسيير الخطر الائتماني

○ المبحث الثالث: تقنيات تسيير مخاطر الصرف

- المطلب الأول: التقنيات الداخلية لتسيير مخاطر الصرف
- المطلب الثاني: تغطية مخاطر الصرف عن طريق التقنيات البنكية
- المطلب الثالث: تغطية مخاطر الصرف عن طريق التأمين

❖ الفصل الثالث: دراسات سابقة

- الخاتمة
- قائمة المراجع

○

مقدمة

مقدمة

التجارة الدولية هي تبادل السلع والخدمات عبر الحدود والمناطق المختلفة، وعمليات التجارة الخارجية كغيرها من العمليات التجارية لا تكاد تخلو من المخاطر خاصة ما يتعلق بالجانب المالي أي المخاطر المالية و التي تخص جانب الدفع بالخصوص وهنا نخص بذلك المصدر و المستورد، تعتبر البنوك من أهم المؤسسات المالية التي تعمل على توفير عدة أنماط من التمويل المؤسسات التي تقوم بهذه العمليات التجارية، ومن بين هذه الأنماط تمويل عمليات التجارة الخارجية كما وفي ظل ذلك تعتمد البنوك على عدة صيغ لتمويل هذا القطاع من بينها الإعتماد المستندي والتحصيل المستندي، هذا ما جعل البنوك بدورها عرضة لعدة مخاطر نظرا لإختلاف القوانين وكذا الأوضاع الإقتصادية من بلد إلى آخر، لذا وجب على هذه البنوك تحديد حجم المخاطر التي تعترضها وكذا العمل على إتباع إستراتيجيات معينة لتجنبها، من خلال تسيير المخاطر الناجمة عن تمويل عمليات التجارة الخارجية، إضافة إلى أن الضمانات البنكية الدولية أفضل وسيلة لتغطية وتفادي المخاطر المحتملة في هذا القطاع حيث تلجأ البنوك لهذا النوع من الضمانات بهدف الحفاظ على مصالحها الأساسية وأهمها تحقيق الربح والإستمرارية وكذا حماية مصالح الزبون

والجزائر كغيرها من دول العالم عرفت عدة تغيرات فيما يتعلق بتجارتها الخارجية و التي تعتمد على عملية الإستيراد أكثر من عملية التصدير، حيث ما يأتي في أول اهتماماتها هو عملية إدارة المخاطر الخاصة بالمعاملات المالية و التي تعد من أهم النقاط في التجارة الخارجية الجزائرية، فما هي إستراتيجية البنوك في تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية ؟

- ماذا نقصد بالتجارة الخارجية ؟

- ما هي العمليات المالية التي تقوم بها البنوك؟

- ما مخاطر التجارة الخارجية؟

- ما هي طرق تسيير هذه المخاطر؟

3. فرضيات الدراسة:

- ① تلتزم المؤسسة بضمان وجود نظام فعال لتسيير المخاطر المالية للتجارة الخارجية
- ② تقوم المؤسسة بتسيير المخاطر المالية والتحكم فيها واتخاذ القرارات الاستثمارية والمالية على ضوء نظم وأساليب رقابية و إدارية صارمة

4. مبررات اختيار الموضوع:

- ارتباط الموضوع بالتخصّص والرغبة في دراسة موضوعات التي تتعلق بالتجارة الخارجية
- الرغبة في معرفة المعاملات المالية الخاصة بالبنوك
- الرغبة في محاولة الإسهام في مكتبة الجامعة بدراسات متعلقة بالموضوع.

5. أهداف الدراسة وأهميتها:

1.5. أهداف الدراسة: نسعى إلى تحقيق الأهداف الآتية:

- ♦ التعرف على مخاطر التمويل البنكي لعمليات التجارة الخارجية
- ♦ معرفة كيفية تسيير المخاطر المالية الخاصة بالتجارة الخارجية
- ♦ توضيح دور البنوك في تسيير المخاطر المالية الخاصة بالتجارة الخارجية

2.5. أهمية الدراسة: تمّ تناول موضوع نظرا للاعتبارات الآتية:

تبرز أهمية الدراسة من خلال المكانة التي تحتلها التجارة الخارجية في الإقتصاد الوطني، مما يظهر أهمية تمويل عمليات التجارة الخارجية من طرف البنوك التجارية لدعمها وتشجيعها، ومن هنا سنحاول إبراز الدور الفعال لعملية تسيير المخاطر المالية لعمليات التجارة الخارجية

6. الاطار الزمني والمكاني:

إن الدراسة الميدانية أو ما يسمى بدراسة الحالة، تفرض علينا تحديد الإطار الزمني التي ستدرس خلاله متغيرات البحث، والإحصائيات والمعطيات اللازمة؛ مع تحديد المناطق التي ستشملها الدراسة ومن ثمّ فإنه:

- ♦ زمنياً: تشمل الدراسة الميدانية الفترة الممتدة من العام: 2016 إلى العام: 2019
- ♦ مكانياً: فقد وقع اختيارنا على ولاية غليزان وولاية الوادي وولاية ادرار وولاية ام البواقي

7. المنهج والأدوات المستخدمة:

تم الإعتماد على المنهج الوصفي التحليلي بغية إبراز أهم المفاهيم الخاصة بالتجارة الخارجية والتطرق إلى مختلف المخاطر التي تعترض عمل البنوك بالإضافة إلى مبادئ وخطوات تسيير هذه المخاطر وكذا الضمانات المالية التي يتم اللجوء إليها في إطار عمليات التجارة الخارجية

9. محتوى البحث:

قسمنا المذكرة إلى فصلين، وُسِم الأول ب ماهية التجارة الخارجية ومخاطرها ، ويندرج تحته مبحثين، المبحث الأول حول ماهية التجارة الخارجية أما المبحث الثاني فعنوانه ب المخاطر المالية في التجارة الخارجية .

اما الفصل الثاني تطرقنا الى تقنيات تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية ، ويحتوي على ثلاث مباحث الاول عنوانه تقنيات تسيير المخاطر الناشئة عن عمليات التجارة الخارجية اما المبحث الثاني تقنيات تسيير مخاطر الائتمان والمبحث الثالث تقنيات تسيير مخاطر الصرف

وخصصنا الفصل الثالث الى تلخيص دراسات سابقة حول موضوعنا وهو تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية

أما خاتمة بحثنا فقد ضمناها ما توصلت إليه الدراسة من نتائج مدعمين إيّاها باقتراحات نظرية وأخرى عملية علّها تكون إضافة علمية وعملية في هذا المجال.

ومما التوفيق والسداد إلا من عند الله وحده.

الفصل الأول

ماهية التجارة الخارجية ومخاطرها

مُهِيل

يعد التبادل التجاري بين الدول حقيقة لا يمكن تصور العالم من غيرها اليوم ، فلا يمكن لدولة ما أن تستقل باقتصادها عن بقية العالم سواء كانت متقدمة أو نامية ، حيث يقوم الاقتصاد الوطني لكل دولة على مختلف الأنشطة الاقتصادية التي تتكامل مع بعضها البعض بطريقة تجعل كل منها يؤثر ويتأثر بالآخر ، أين تمثل التجارة همزة وصل بين هذه الأنشطة فيما بينها عن طريق تجارة داخلية ، وبينها وبين العالم الخارجي كتجارة خارجية.

فبذلك تشكل التجارة الخارجية فرعاً من فروع الاقتصاد الوطني وتعتبر المرآة العاكسة لاقتصاد كل دولة .
يعتبر هذا الفصل تقدماً للتجارة الخارجية وأهم نظرياتها في الفكر الاقتصادي ابتداءً من النظرية الكلاسيكية وصولاً إلى مخاطرها وهذا من خلال مبحثين:

✓ المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية

✓ المبحث الثاني: المخاطر المالية في التجارة الخارجية

المبحث الأول

ماهية التجارة الخارجية

تقوم التجارة الخارجية في الاقتصاد القومي بدور مهم للنشاطات وتوفيرها احتياجات البلاد من سلع والخدمات غير متوفرة عن طريق الاستيراد كما تقوم بتصريف فائض الانتاج المحلي عن طريق التصدير لذا تحتل التجارة الخارجية مكانة بارزة في النشاط الاقتصادي خصوصا انها ساعدت الكثير من الدول على النمو الاقتصادي

المطلب الاول : مفهوم التجارة الخارجية وأهميتها

- تعريف التجارة الخارجية وأهميته :

استعمل لفظ التجارة الخارجية لأول مرة في الفترة التي سادت فيها نظرية التجارة الحرة عندما كانت البلدان الصناعية تبحث عن منافذ خارجية لمنتجاته وعن مصادر للمواد الأولية في المستعمرات أو في البلدان الأجنبية .

تشكل التجارة الخارجية مسألة مركزية في العلاقات بين الدول ، حيث في الماضي كانت سببا من أسباب الحروب أما اليوم فإنها تعد أهم أسباب التقارب بين الدول كما أنها تسمح لهذه الدول أن تستهلك أكثر مما تنتج بمواردها الخاصة إضافة إلى توسيع منافذ التوزيع لبيع إنتاجها¹

يقصد بالتجارة الخارجية "عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل"²

كما يمكن أن نعرفها بأنها مجموعة القواعد القانونية المنظمة للأعمال التجارية والقائمة على أساس التدفقات المالية والمادية والخدماتية المتبادلة بين الدول ، حيث جانب الصادرات يعبر عن القدرة الإنتاجية للاقتصاد والقبالة للتحويل إلى دول أخرى بينما تعبر الواردات عن العجز المسجل على مستوى الاقتصاد الوطني في تغطية جزء من الطلب الكلي ، كما أنها بصفة مختصرة تعبر عن كلا من الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة ، أو بطريقة أخرى هي التي تتم بين الدول خلال عمليات الإستيراد والتصدير حيث يتم انتقال السلع والخدمات والموارد المالية من دولة إلى أخرى وفق إجراءات إدارية و مالية .

إضافة إلى التعاريف السابقة يمكن أن نضيف أن التجارة الدولية عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي سواء في صور سلع أو أفراد أو رؤوس أموال بين أفراد يقطنون وحدات سياسية مختلفة بهدف إشباع أكبر حاجات ممكنة وتتكون من عنصرين أساسيين هما: الصادرات والواردات بصورتيهما المنظورة و غير منظورة .

¹ LASARY, le commerce international à la portée de tous, ouvrage imprimé à compte d'auteur, 2005. Page 12

² حمدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، مكتبة زهراء الشرق، مصر 1996 ص.13

أما فيما يخص مفهوم التجارة الدولية والتجارة الخارجية فهناك من يعتبرهما وجهان لعملة واحدة لكن هناك من يقول أنه إذا انتقلنا إلى مصطلح "التجارة الدولية" لنعرف الفرق بينه وبين مصطلح "التجارة الخارجية"، فإنه يمكن القول أن الاختلاف بينهما كبير: فالمصطلح الثاني - أي التجارة الخارجية - جزء من المصطلح الأول - أي التجارة الدولية - فهذا المصطلح يخرجنا عن إطار الفهم الكلاسيكي الضيق لمضمون التجارة الخارجية ، ويضيف إليها كل صور التبادل الدولي التي نراها في عالمنا المعاصر بحيث تشمل كل من :

- التبادل الدولي السلعي : أي التجارة الخارجية في إطارها الكلاسيكي .
- التبادل الدولي الخدمي : أي التجارة الخارجية في إطارها المعنوي .
- الهجرة الدولية : أي انتقال عنصر العمال بين دول العالم .
- الحركة الدولية لرؤوس الأموال : أي انتقالها بين دول العالم المختلفة .
- التوافق البيئي : وهو أحد منجزات "جولة الأرجواي" الثامنة للمفاوضات التجارية المتعددة الأطراف وقد اكتسب تعميم وانتشار مصطلح التجارة الدولية بعدا رسميا في إطار هذه الجولة حيث أحلت اصطلاح تحرير التجارة الدولية محل اصطلاح التجارة الخارجية¹ .

فيقصد بالتجارة الدولية التجارة الخارجية أي تلك التي تمارس خارج الحدود السياسية للدول ، وإن عالم اليوم كعالم الأمم في حاجة إلى تبادل السلع ، الخدمات والتكنولوجيات ورؤوس الأموال ، كما هي في حاجة إلى التعاون في مجال الهجرة والسياحة .

على الرغم من أن التجارة سواء داخلية أو خارجية هي نتيجة لقيام التخصص وتقسيم العمل² فقد جرت عادة الكثير من الاقتصاديين الذين يتعرضون لموضوع التجارة الخارجية إلى تأكيد الفوارق بينها وبين التجارة الداخلية استناداً إلى واحد أو أكثر من الفوارق التالية³ :

- . التجارة الداخلية داخل حدود الدولة الجغرافية أو السياسية ، في حين أن التجارة الخارجية على مستوى العالم .
- . اختلاف العملة المحلية عن العملة الأجنبية ، فنجد أن التجارة الخارجية تتم بعملات متعددة ولكن التجارة الداخلية تتم بعملة واحدة فقط .

- . التجارة الخارجية تتم مع نظم اقتصادية وسياسية مختلفة ، في حين أن التجارة الداخلية تتم في ظل نظام واحد .
- . وجود عقبات وموانع وتشريعات وقوانين تنظم التجارة الخارجية وتختلف عن تشريعات التجارة الداخلية .

¹ سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، قضايا معاصرة في التجارة الدولية، الكتاب الثالث، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، الطبعة الثانية ، ، 2005 ص32.

² عادل أحمد حشيش : أساسيات الاقتصاد الدولي ، الدار الجامعة الجديدة ، الإسكندرية ، مصر ، 2002 ص12

³ حمدي عبد العظيم: مرجع سابق، ص 14

تقوم التجارة الدولية على قاعدة ثابتة هي قاعدة التصدير والاستيراد، و إذ كان من المتصور أن تستورد دولة أكثر مما تصدر أو تصدر أكثر مما تستورد فإنه من النادر أن لم نقل من المستحيل أن توجد دولة خارجة عن هذه الحلقة¹. وقد برزت التجارة الدولية كحل لمعضلة عجز الدول عن القيام بمفردها بتحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع والخدمات لعدم قدرتها على إنتاج هذه السلع، إما لأسباب تعود لطبيعة السلع أو عدم توافر رؤوس الأموال أو التكنولوجيات، أو الإدارة الحديثة لدى بعض الدول لإنتاجها بتكلفة أقل.

تكمّن أهمية التجارة الخارجية في أنها تلعب دوراً هاماً في معظم الاقتصادات الدولية فتوفر للاقتصاد ما يحتاج إليه من سلع وخدمات غير متوفرة محلياً من خلال نشاط الاستيراد، وفي نفس الوقت تمكنه من التخلص مما لديه من فوائض من السلع والخدمات المختلفة من خلال نشاط التصدير وتؤثر هذه النشاطات الاستيرادية والتصديرية بدورها على الأسواق المادية السلعية (الإنتاج والدخل والعمالة) وعلى الأسواق النقدية والمالية (أسواق النقود والصرف الأجنبي)². لقد ساهمت اتفاقيات تحرير التجارة الدولية والإقليمية على مدى الخمسة عقود الأخيرة في زيادة درجة الترابط بين دول العالم و إلى تعاظم كبير في حجم التدفقات السلعية والنقدية بين الدول مما ضاعف من تأثير التجارة على اقتصاديات مختلف دول العالم.

تتجلى أهمية التجارة الخارجية فيما يلي :

- . تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدول وتربطها مع بعضها البعض.
- . تساعد في زيادة رفاهية البلد عن طريق توسيع مجالات الاستهلاك والاستثمار.
- . تعد مؤشراً هاماً على قدرة الدولة الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولية وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانات الإنتاجية المتاحة، وقدرة الدولة على التصدير، ومستويات الدخل فيها وقدرتها كذلك على الاستيراد، وانعكاس ذلك على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وما لها من آثار على الميزان التجاري.
- . هناك علاقة بين التجارة الخارجية والتنمية الاقتصادية، فالتنمية الاقتصادية وما ينتج عنها من ارتفاع مستوى الدخل القومي يؤثر في حجم ونمط التجارة الدولية، كما أن التغيرات التي تحدث في ظروف التجارة الدولية، تؤثر بصورة مباشرة في تركيب الدخل القومي ومستواه.

إن الاتجاه الطبيعي هو ارتفاع مستوى الدخل القومي وازدهار التجارة الخارجية في نفس الوقت، فالتنمية الاقتصادية تستهدف زيادة إنتاج السلع، وإذا تحقق هذا الهدف تزايدت عندئذ قدرة الدولة على التصدير الخارجي فالتاريخ الاقتصادي لبريطانيا، ألمانيا واليابان مثلاً يشير بوضوح إلى أن نمو وزيادة الدخل القومي يصاحبه زيادة حجم التجارة في

¹ عيمي فوزي، غراس عبد الحكيم، التجارة الدولية، دروس في قانون الأعمال الدولي الجزء، الأول (بدون دار النشر وبلد النشر)، أكتوبر 1999 ص 31.

² طالب محمد عوض، التجارة الدولية نظريات وسياسات، دار وائل للنشر، الأردن 2004 ص 14.

هذه الدول. أما آثار التجارة الدولية على اقتصاديات الدول النامية فيتضح أكثر من أي وقت مضى ، ذلك أن هذه الدول تحكمها أوضاع التخلف الاقتصادي لأسباب تاريخية ، ولذلك يكون متوسط الدخل فيها منخفضا ، فيقل بذلك مستوى الاستهلاك ومستوى الصحة العامة والتعليم وتنخفض الإنتاجية ، وتقل الاستثمارات مما يؤدي إلى هبوط مستوى الدخل، وهكذا تدور دائرة الفقر من جديد وإذا لم تنكسر هذه الدائرة في نقطة ما من محيطها ، فلن يتغير وضع التخلف ولن تحدث تنمية حقيقية ، ويمكن للتجارة الدولية أن تلعب دورا في الخروج من هذه الدائرة خاصة عند تشجيع الصادرات ، فينتج عن ذلك الحصول على مكاسب جديدة في صورة رأس المال الأجنبي الجديد الذي يلعب دورا في زيادة الاستثمارات الجديدة في بناء المصانع وإنشاء البنية الأساسية ويتم الوصول في النهاية إلى زيادة تكوين رؤوس الأموال والنهوض بالتنمية الاقتصادية .

. نقل التكنولوجيات والمعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الاقتصاديات المتينة وتعزيز التنمية الشاملة كخلاصة يمكن القول أن التجارة الدولية ساهمت في السابق في ميلاد وتطوير الرأسمالية وتساهم حاليا في تقدم العديد من الدول كالدول الصناعية الجديدة (دول جنوب شرق آسيا مثلا) التي تطورت بفضل حجم صادراتها بالأساس ، فكلما تطورت هذه التجارة ارتفعت مداخيل الدول من العملة الصعبة ومن وسائل الإنتاج الأخرى مما ينعكس إيجابيا على اقتصادها الداخلي .

المطلب الثاني : أسباب قيام التجارة الخارجية

تقوم التجارة بين الدول لنفس أسباب قيامها داخل الدولة الواحدة وفي كلتا الحالتين تتخصص الأقاليم بسبب وجود موارد معينة لدى بعضها غير موجودة لدى البعض الآخر ، مما يجعل مثل هذا التخصص معقولا ومربحا ، كأن تملك إحدى هذه الدول مساحة كبيرة من الأرض وعددا قليلا من السكان نسبيا ، ويعتبر هذا أفضل مزيج من الموارد الإنتاجية اللازمة للتربية المثلى للأبقار مثلا وتمتلك دولة أخرى أراضي قليلة وكثيرا من العمال الماهرين ورأس المال ، ومثل هذا المزيج يحقق إنتاج صناعيا أفضل ، فتتخصص الأولى في إنتاج الأبقار وبيع اللحوم ، وفي المقابل تتخصص الثانية في المنتجات الصناعية وبيعها إلى الدولة الأخرى .

يتم تبادل القدر الأكبر من التجارة الخارجية بين الدول الصناعية المتقدمة وتحدث هذه التجارة لأن دخل معظم الناس في تلك الدول يسمح لهم بشراء كميات كبيرة من السلع ، وكذلك لأنها تمتلك معظم الصناعات المتخصصة ومنه يمكن إجمال أسباب قيام التجارة الخارجية في العوامل التالية ¹:

. عدم إمكانية تحقيق الاكتفاء الذاتي .

. وجود فائض في الإنتاج .

¹ حمدي عبد العظيم، مرجع سابق ص. 16

. الحصول على أرباح . .

. رفع مستوى المعيشة .

. التخصص الدولي : إن الدول سابقا لا تستطيع أن تعتمد على نفسها كليا في إشباع حاجات أفرادها وذلك بسبب

التباين في توزيع الثروات الطبيعية بين دول العالم .

. تفاوت التكاليف والأسعار لعوامل الإنتاج والأسعار المحلية : إذ يعد تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول دافعا للتجارة بينها

وبالذات في الدول التي تمتلك ما يسمى باقتصاديات الحجم الكبير الذي يؤدي إلى تخفيض متوسط التكلفة الكلية

للوحدة المنتجة مقارنة مع دولة أخرى تنتج بكميات ليست وفيرة ، وبالتالي ترتفع لديها تكاليف الإنتاج مما يعطي الدولة

الأولى ميزة نسبية في الإنتاج مقارنة بالدولة الثانية .

. اختلاف مستوى التكنولوجيا من دولة لأخرى : يتباين الأسلوب الإنتاجي والمعرفة الفنية بين الدول تباينا كبيرا ، بحيث

يؤثر بشكل كبير على طبيعة السلع المنتجة في كل بلد ، فنجد أن الدول المتقدمة تحتكر إنتاج السلع التي تشكل التقنية

عنصراً أساسياً في إنتاجها ، أما الدول النامية فإنها في الغالب تتخصص في تلك التي يغلب عليها طابع المواد الخام مثل

النفط والمعادن والقطن .

. اختلاف ظروف الإنتاج : فبعض المناطق تصلح لزراعة البن والشاي مثلاً، فيجب أن تتخصص في هذا النوع من

المنتجات الزراعية ، وتستورد المنتجات الأخرى التي لا تقوم بإنتاجها كالنفط الذي يتوفر في الدول ذات المناخ الصحراوي

مثل دول الخليج العربي .

. اختلاف الميول والأذواق : فالمواطن المحلي يفضل المنتجات الأجنبية حتى ولو توفر البديل المحلي منها ، وتزداد أهمية هذا

العامل مع زيادة الدخل الفردي في الدولة .

المطلب الثالث : نظاريات التجارة الخارجية

بعد الحرب العالمية الثانية اجتهد بعض الاقتصاديين في تحليل تبادل الدولي والتوسع في نظريات التجارة الدولية ضمن العلاقات الاقتصادية الدولية الجديدة .

1 - المدرسة الكلاسيكية :

نظرية الميزة المطلقة : (ادم سميث 1722 – 1790)

أول اقتصادي كلاسيكي حاول تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية هو الاقتصادي أدم سميث في كتابه المشهور ثروة الأمم سنة 1776.

حيث استخدام الفرق المطلق في الكتلة الإنتاجية بين الدول ، وهذا ما يسمى بالميزة المطلقة وهذا يعني أن الدولة التي لها ميزة مطلقة لسلعة ما ، تباشر تصديرها مع الدول الأخرى وتستورد السلع التي تقل فيها كفاءتها وقدرتها الإنتاجية أي لها نقیصة مطلقة وبالتالي فإن هذه الدولة ستكتسب أكثر إذا تخصص في إنتاج السلع والتي تتمتع فيها بالميزة المطلقة وقد أسند آدم سميث أن الكلفة الحقيقية تقاس بمقدار وقت العمل اللازم لإنتاج السلعة .

حسب ادم سميث يعتبر العمل وتقسيمه سبب ارتفاع الانتاجية الذي هو مصدر الامم وهذا لما يخلفه التقسيم من مزايا فهو يولد وفرات خارجية وتحسنا في مستوى التكنولوجيا الناتجة عن زيادة الابتكارات التي تؤدي الى تخفيض تكاليف الانتاج ووقت العمل اللازم للإتمام العمليات الانتاجية وكل هذا يساهم في زيادة الطاقة الانتاجية وما يترتب عليها من زيادة في الارباح وادخارها ثم اعادة استثمارها لیتراكم راس مال الذي يعتبر المحرك الرئيسي للنمو الاقتصادي عن طريق رفع مستوى الانتاج فيرتفع معه مستوى الطلب الذي يقود الى رفع مستويات المعيشة وتوسع الاسواق واستخدام المعدات والآلات ، والتي ينشر استغلالها بكثرة في النشاطات الصناعية لتمييزها بارتفاع العوائد وتزايدها على خلاف الزراعة والمناجم ذات العوائد الثابتة او المنخفضة ¹ .

انتقادات نظرية التكاليف لأدم سميث :

ان الانتقاد الاساسي لنظرية التكاليف المطلقة والذي ترتب عليه ظهور نظرية جديدة عرفت بنظرية التكاليف المقارنة (النسبية)

لو فرضنا كانت التكلفة المطلقة لانتاج كل من الملابس والواح الصلب اقل في انجلترا بالمقارنة بمصر ، فهل معنى ذلك ان انجلترا سوف تتخصص في انتاج وتصدير السلعتين الى دول مستوردة لكل السلع من العالم الخارجي

¹ مدحت الفرسي، التنمية الاقتصادية ، نظريات وسياسات وموضوعات ، دار وائل ، الاردن ، 2007 ص 56-57 .

تجيب نظرية التكلفة النسبية بالنفي مثبتة انه على الرغم من انخفاض التكلفة المطلقة لإنتاج السلعتين في إنجلترا، فانه من الافضل لإنجلترا ان تخصص في انتاج سلعة واحدة وهي السلعة التي تنتجها بتكلفة نسبية اقل من السلعة الاخرى وتخصص مصر في انتاج السلعة الاخرى التي يكون عدم تميزها في انتاجها اقل وان هذا النمط من التخصص سيحقق مكسب للدولتين وهذا ما مثل جوهر نظرية التكاليف النسبية

- بعض الدول المتخلفة لا تفوق مطلق في انتاج اية سلعة، وبالتالي لا تستطيع تصدير اية سلعة ولاحتياجها السلع مستوردة لا نستطيع دفع قيمتها فان هد يؤدي الى انكماش التجارة الدولية .

. صعوبة انتقال عناصر الانتاج يكفي وجود تفوق نسبي لكي تقوم التجارة الدولي .

نظرية الميزة النسبية :

بعد اربعين سنة من تحليل آدم سميث جاء دافيد ريكاردو يعطي فرصة للدول النامية التي ليس لها ميزة مطلقة ، في أي سلعة بسبب استخدامها لطرق تقليدية وأقل كفاءة فقط بين ريكاردو في كتابه مبادئ الاقتصاد السياسي، الذي صدر سنة 1821 .

انه حتى وإن كانت الدولة ما نقيصة مطلقة في إمكانها المشاركة واقتحام سوق التجارة الدولية أي أن هذه الدولة لديها ميزة نسبية في إنتاج سلعة ما .

وبصفة عامة يقر دافيد ريكاردو أن سبب قيام التجارة الخارجية اختلاف المزايا النسبية بين الدول في إنتاج السلع المختلفة ، وذلك اعتمادا على نفس الافتراضات الأساسية للنظرية وهي المنافسة الكاملة والتوظيف الكامل والحركة التامة لعناصر الإنتاج داخليا وتمثل أذواق كما اعتمد في نظرية المزايا النسبية على مجموعة أخرى من الافتراضات تسمى بالافتراضات التحليلية

- وجود دولتين فقط أي أن التجارة الدولية تتم بين دولتين فقط .

- وجود دولتين فقط أي أن التجارة الدولية تتم بين دولتين فقط .

- ثبات مستوى التقدم التكنولوجي .

- العمل عنصر وحيد المحدد لقيمة السلع المختلفة .

انتقادات نظرية الميزة النسبية :

افتراض النظرية أن العمل هو أساس القيمة، أي قيمة الوحدة (السعر الطبيعي)

من السلعة تقاس بكمية العمل فقط المبذول في انتاجها متجاهلة كافة القوى التي تحدد قيمة الثمن والقيمة التي تقرر

النظرية الاقتصادية تحدد بقيمة الطلب والعرض .

نظرية لقيم الدولية لجون ستوارت ميل :

يتفق جون ستيوارت ميل مع دافيد ريكاردو في أن السبب الأساسي في قيام التجارة الدولية هو اختلاف المزايا النسبية لإنتاج السلع مع الدولة الأخرى وذلك اعتماداً على نفس الافتراضات الأساسية النظرية وهي المنافسة الكاملة - التوظيف الكامل - الخبرة التامة لعناصر الإنتاج داخلياً تمثل الأذواق ولكنه يختلف عن ريكاردو وفي تعديله لبعض الافتراضات التحليلية حيث يقوم بتعديل الافتراضيين نظراً لعدم واقعيتهم ولذا فإن مساهمة جون تعتمد على الافتراضات التحليلية التالية :

— وجود دولتين فقط .

— وجود سلعتين فقط

— ثبات مستوى التقدم التكنولوجي .

- إن قيمة السلع تحدد بتكلفة إنتاجية من كل عوامل الإنتاج (العمل، رأس المال، الأرض، التنظيم) وليس عنصر العمل فقط .

إن التبادل الدولي يتم على أساس مبادلة كمية بكمية وليس وحدة بوحدة والافتراضات التحليلية التي اعتمد عليها تحليل جون لا تتأثر على مبدأ التخصص وتقسيم العمل على المستوى الدولي¹ .

2. النظرية النيووكلاسيكية :

النظرية السويدية : (نظرية هيكشر - لين)

حيث تستند في تفسيرها لأسباب قيام التبادل التجاري إلى اختلاف تكاليف إنتاج السلع بين الدول المختلفة وليس إلى اختلاف الميزة النسبية كما تعكسها تكلفة العمل مثلاً..... الخ .

وتجدر الإشارة على الأسباب المبررات الاقتصادية لقيام التجارة الخارجية هي نفس المبررات التي تدعو إلى التجارة المحلية داخل البلد أو المنطقة في هذا البلد إلا وهي رفع مستوى المعيشة .

وهناك حقيقتان على جانب كبير من الأهمية توضحان السبب في مساهمة التجارة الخارجية في رفع مستوى المعيشة ليس لكل دولة نفس الإنتاج والإمكانات المتاحة للإنتاج سلع وخدمات الحقيقية حيث أن عالمنا اليوم غاية في التنوع فبعض الدول غنية بالموارد التي بها والبعض الآخر فقير في موارده وهذه الحقيقة بعينها أي وجود اختلافات في تكاليف لإنتاج بين الدول هي السبب الأساسي في قيام التجارة الخارجية .

انتقادات نظرية هيكشر أولين :

استبعاد اثر البحوث والتطوير الذي ينشأ عنهما التقدم التكنولوجي حيث تفترض نظرية تشابه دوال الانتاج للسلعة الواحدة بين الدول العالم المختلفة عدم قدرة نظرية على تحليل وتفسير قيام التجارة الخارجية في غير السلع الأولية لافتراضها

¹ اشرف احمد العدلي، التجارة الدولية، مؤسسة طبية معمورة الاسكندرية الطبعة الاولى سنة، 2005 ص 53

عدم قدرة عناصر الانتاج على التنقل بين الدول في كثير من الحالات تحول نفقات النقل دون قيام التجارة الخارجية في بعض المنتجات لارتفاع نفقات نقلها في حين افترضت نظرية عدم وجود نفقات نقل بين الدول¹.

3- النظرية الحديثة في التجارة الدولية :

عالجت النظريات الحديثة في مجال التجارة الدولية بعض المسائل التي لم تتناولها النظرية الكلاسيكية فهيا تسعى التحقيق بعض الاهداف التطبيقية (شرح الظواهر الملاحظة) وبعض الاهداف النظرية (تطبيق ادوات جديدة لمجال دراسة جديدة)

وكان من بين اهم الاسباب التي تشرح ظهور وتطوير النظريات الجديدة هو عدم الرضى على مستوى واسع امام ضعف النظريات الكلاسيكية على تفسير خصائص التجارة الدولية عكس المبادئ التي قدمتها النظرية الكلاسيكية فإننا نلاحظ ان التجارة الدولية تتطور اكثر ما بين دول جد متقدمة تتميز بميزات عناصر الانتاج الاقل اختلافا فنحن بصدد التجارة ما بين الدول اقل اختلافا بينما النظريات الكلاسيكية تركز على دور الخصائص المختلفة للدول لتفسير قيام التجارة الدولية التزايد الكبير لحصة التجارة الفرعية (استيراد والتصدير نفس السلع) كنسبة مئوية من اجمالي التجارة العلمية وعلى اساس هذا ليس للنظرية الكلاسيكية تفسير خاص بهذا النوع من التجارة والذي يختلف عن وجهة نظرها في مجال التخصص الدولي ويبدو حوالي نصف تجارة المنتجات الصناعية اما مبنية على تنوع المنتجات على اقتصاديات الحجم والتي لا تتفق مع نموذج هيكر اولين ولشرح التجارة بين منتجات الصناعة الواحدة تجارة المنتجات الداخلية ضمن صناعة واحدة تجارة المنتجات الداخلة ضمن صناعة واحدة فإننا نحتاج الى نظرية جديدة لم تنشر النظرية الكلاسيكية لي الشركات المتعددة الجنسيات ولي التجارة داخل المؤسسات لاعتبارها ان الدول فقط هي التي تتبادل السلع ونحن نعلم ان المبادلات ما بين فروع الشركات متعددة الجنسيات الموجودة في الخارج تمثل نسبة كبيرة من حجم التجارة العالمية .

¹ طالب مجّد "التجارة الدولية" نظريات وسياسات ، مطبعة الاشعاع الاردن سنة 1995 ص 63

المبحث الثاني:

المخاطر المالية في التجارة الخارجية

ان المؤسسة التي تعمل في التجارة الخارجية تتعرض الى العديد من المخاطر وهذا راجع الى خصائص العملية في حد ذاتها والتي تختلف عن التجارة العادية ، فعملية التصدير والاستيراد تتميز باجراءات خاصة بها من ناحية ارسال البضائع او السلع وكذا من ناحية التسديد ، واختلاف اسعار الصرف .

المطلب الاول : المخاطر الناشئة عن عمليات التجارة الخارجية

تتعدد الاخطار في مجال المعاملات التجارية الخارجية فمنها ما هو ناتج عن العملية في حد ذاتها او راجع لمحيطها الخارجي اي يمكن ان يكون اما سياسي او اقتصادي او قانوني او تكنولوجي او مالي وقبل عرض مختلف المخاطر الناشئة عن التجارة الخارجية ، سوف نتطرق الى مفهوم الخطر وتصنيفاته بصفة عامة .

1 - تعريف الخطر :

يمكن تعريف المخاطر بانها احتمالية مستقبلية قد تعرض المؤسسة الى خسائر غير متوقعة وغير مخطط لها بما قد يؤثر على تحقيق اهداف المؤسسة وعلى تنفيذها بنجاح ، وقد تؤدي في حال عدم التمكن من السيطرة عليها وعلى اثارها الى القضاء على المؤسسة حتى افلاسها ¹ .

وتشير كلمة المخاطرة ببساطة الى ان هناك احتمال ان يصبح تنبؤ من نوعية معينة خاطئا ، فاذا ما كان مثل هذا الاحتمال مرتفعا بثبوت وجود خطأ في تنبؤ معين ، فمعنى ذلك ان درجة المخاطرة مرتفعة . كما انه يمكن النظر الى تعريف الخطر من عدة زوايا ² :

المعنى الاقتصادي للمخاطرة : تعريف كلمة مخاطره بأنها إمكانية حدوث شيء خطير او غير مرغوب فيه وهي

في نفس الوقت تعني الشيء الذي يمكن ان يسبب الخطر نفسه وهي في نفس الوقت تعني الشيء الذي يمكن ان يسبب الخطر نفسه وهي الحالة التي تتضمن احتمال الانحراف عن الطريق الذي يوصل الى نتيجة متوقعة او مأمونة كما ينظر على انها توقع اختلافات على العائد او حجمه او من زمنه او من انتظامه او من جميع هذه الأمور مجتمعة .

- مفهوم المخاطرة في المجال الاقتصادي : يدور حول فكره الاحتمالية وعدم التأكد من حصول العائد المخطط

له .

- الخطر من المنظور القانوني : هو احتمالية وقوع حادث مستقبلا او حلول اجل غير معين خارج إرادة المتعاقدين

قد يهلك الشيء بسببه أو يحدث ضرر منه

¹ محمد سهيل الدروي ، ادارة المخاطر في المصارف الاسلامية ، محاضرات لدبلوم عام المصارف الاسلامية 2007 .

² د . بلعزوز بن علي ، استراتيجيات إدارة المخاطر في المعاملات المالية مجلة الباحث عدد 07 ، 2009 جامعة الشلف ص 331.

- **الخطر من وجهة نظر التأمين :** هو حادث مستقبل محتمل الوقوع لا يتوقف على إرادة أي من الطرفين الذين تم

بينهم العقد .

- **الخطر من المنظور المالي :** تعرف المخاطرة من المنظور المالي بأنها إمكانية حدوث انحراف في المستقبل بحيث

تختلف النواتج المرغوب في تحقيقها عما هو متوقع أو عدم التأكد من الناتج المالي في المستقبل لقرار يتخذه الفرد

الاقتصادي في الحاضر على أساس نتائج دراسة سلوك الظاهرة الطبيعية في الماضي

- **الخطر من المنظور الرقابي :** من وجهة نظر الرقابية تعرف المخاطرة بأنها تمثل الآثار غير الموازية الناشئة عن

أحداث مستقبلية متوقعة أو غير متوقعة تؤثر على ربحية المؤسسة ورأس مالها .

2- تصنيف المخاطر :

هناك طرق عديدة لتصنيف المخاطر نستعرض فيما يلي أهمها :

اولا : **انواع المخاطر من حيث طبيعتها¹**

- **مخاطر السوق :**

مخاطر السوق هي المخاطر الناتجة عن التحركات العكسية في القيمة السوقية لي أصل ما (سهم ، سند ، قرض ، عمله أو سلعه) أو عقد مشتق مرتبط بالأصول السابقة علما ان القيمة السوقية للعقد المشتق ترتبط بعده أمور منها سعر الأصل محل التعاقد و درجه تقلبه وأسعار الفائدة ومدة العقد ، أو هي مخاطر تعرض المراكز المحمولة داخل ميزانيه المؤسسة وخارجها لخسائر نتيجة تقلب الاسعار في السوق ، وهي تشمل المخاطر الناجمة عن تقلب اسعار الفائدة وعن تقلب اسعار الاسهم في الادوات الماليه المصنفة ضمن محفظه المتاجره ، والمخاطر الناجمة عن تقلب اسعار القطع وعن تقلب اسعار السلع في مجال حسابات المؤسسة .

- **مخاطر الائتمان :**

تعرف مخاطر الائتمان بوجه عام بأنها المخاطر الناشئة عن احتمال عدم وفاء احد الاطراف بالتزاماته وفقا

للشروط المتفق عليها ، أو هي المخاطر المرتبطة بفشل الطرف الاخر في الوفاء بالتزامات التي تعهد بها .

- **مخاطر السيولة :**

وهي المخاطر المرتبطة باحتمال ان تواجه المؤسسة مصاعب في توفير الاموال اللازمة لمقابلته التزاماتها المستحقة ،

وتظهر هذه المخاطر عندما لا تستطيع المؤسسة تلبية الالتزامات الخاصة بمدفوعاتها في مواعيدها بطريقة فعالة من حيث

التكلفه ، أي تتمثل في عجز المؤسسة عن تدبير الاموال اللازمة بتكلفه عادي .

¹ د . بلعزوز بن علي . مرجع سابق ص 334 .

. مخاطر النماذج :

تنطوي الطرق والنماذج التي تستخدمها المؤسسة في قياس المخاطر او ادارتها على احتمالات الخطا مما ينتج عنه مخاطر اخرى وبالتالي جعل البيئة التي تعمل فيها المؤسسه اكثر تعقيدا ومخاطره بسبب حاله اللا يقين .

. مخاطر الملائمة :

يمكن للخسائر ان تنشأ وتتضاعف بسبب قضايا ملائمة المعاملات هذا الخطر ما يحدث عندما يطالب الطرف المقابل بتعويض مالي نتيجة معاملته معين يعتقد انها كانت اكثر عرضه للمخاطر ما كان معلنا عنه بسبب عدم الافصاح الكافي عن اثارها المتوقعة او الفشل في اتخاذ التدابير التحويطة الصحيحة .

. المخاطر القانونية :

وتعني مخاطر تحقيق خسائر نتيجة الفشل في العمليات القانونية وهي المخاطر الناشئة عن الدخول في اتفاقيات تعاقدية من اطراف اخرى مع عدم التأكد بالوفاء بالالتزامات تجاه هذه الاطراف .

ثانيا : انواع المخاطر من حيث ارتباطها بالمؤسسة¹

. مخاطر منتظمة :

وهي المخاطر العامة التي تتعرض لها جميع المؤسسات بالسوق بصرف النظر عن خصائص المؤسسة من حيث النوع او الحجم او هيكل الملكية الخ وتنشأ هذه المخاطر عن متغيرات لها صفة العمومية ، مثل الظروف الاقتصادية او السياسية ، وذلك يصعب التخلص من هذه المخاطر بالتنوع ، ولذا تسمى ايضا المخاطر التي لا يمكن تجنبها بالتنوع او مخاطر السوق .

ان المؤسسات التي تتسم بارتفاع المخاطر المنتظمة ، وهي تلك المؤسسات التي تنتج سلعا اساسية مثل شركات انتاج المعدات وشركات مقاولات انشاء الطرق ، والشركات التي يتميز هيكلها المالي بارتفاع نسبة الاقتراض في الوقت الذي تتسم فيه مبيعاتها الموسمية مثل شركات الطيران ، اضافة الى المؤسسات الصغيرة نسبيا التي تنتج سلعا يحتمل ان تتعرض بسرعة للتقدم مثل شركات انتاج الكمبيوتر ففي مثل هذه المؤسسات تكون المبيعات والأرباح وأسعار الاسهم مسايرة للمستوى العام للنشاط الاقتصادي ، ومن هنا ترتفع نسبة المخاطر المنتظمة التي تتعرض لها مثل تلك المؤسسات .

. مخاطر غير منتظمة : وهي المخاطر الخاصة التي تواجه منشأة معينة نتيجة لخصائص وظروف تلك المؤسسه

ويمكن تخفيض او تجنب تلك المخاطر في بالاعتماد على استراتيجيه التنوع ولذلك تسمى ايضا المخاطر التي يمكن تجنبها في بالتنوع ، او المخاطر الفريدة حيث انها تخص منشأة معينة .

¹ نجلد علي نجلد علي ، ادارة المخاطر المالية في شركات المساهمة المصرية (مدخل لتعظيم القيمة) رسالة مقدمة للحصول على درجة دكتور الفلسفة ، جامعة القاهرة 2005 ص 10، 09

ثالثا : انواع المخاطر من حيث الميزة التنافسية المعلوماتية ¹ :

- مخاطر الاعمال :

وهي تلك المخاطر التي يجب على المؤسسة تحملها لأجل اداء النشاط الاساسي الذي تعمل فيه ولا بد وان تمتلك المؤسسة بعض المزايا التنافسية المعلوماتية بالنسبة للمتغيرات التي تنشأ عليها هذه المخاطر ، ان هذه المتغيرات تمثل عناصر اساسية للقيام بنشاط المؤسسة وتوليد التدفقات النقدية بها ، فضلا عن ان المؤسسة تحقق عوائد اقتصادية مقابل تحمل هذه الاخطار .

- المخاطر المالية :

وهي المخاطر الناشئة عن متغيرات لا تتوافر لدى المؤسسة عن ميزة تنافسية معلوماتية ويجب على المؤسسة ان تتبع استراتيجيات جيدة لإدارة هذه المخاطر لأجل تغطيتها ، او تجنبها او السيطرة عليها لان تحمل هذه المخاطر لا يحقق للمنشأة اية عوائد اقتصادية وهي مخاطر ليس لها علاقة مباشرة بالنشاط الأساسي للمنشأة ، ولكنها ترتبط بالسوق الذي تعمل فيه المؤسسة .

3 - أساليب مواجهة المخاطر :

هناك عدة اساليب يمكن ان نستخدمها في التعامل مع المخاطرة نذكر اهمها :

- الوقاية او الحماية من الخطر : وتتمثل في السعي الى تحقيق اهداف تقليل الخطر ذاته ولكن استعمال وسائل

مادية لتحقيقها ، فتركيب اجهزة كشف ومكافحة الحريق او تقليل امكانية الحوادث هي بعض الوسائل التي يمكن تحقيق ذلك بها ² ، وينشأ ذلك نتيجة عدم الرغبة في مواجهة خسارة معينة ، ومثل ذلك تجنب الاستثمار في وعاء ادخاري معين وتفضيل وعاء ادخاري اخر اقل خطورة ، وعدم شراء سيارة لتجنب حوادث السيارات .

ورغم ان الحماية من الخطر هو احد اساليب مواجهة الخطر الا انه يعد اسلوبا سلبيًا وليس ايجابيا في التعامل مع

الاخطار ولان التقدم الشخصي والتقدم الاقتصادي كلاهما يتطلب التعامل مع الاخطار بطريقة ايجابية ، فان هذا الاسلوب غير مناسب في التعامل مع كثير من الاخطار ³ .

- نقل او تحويل الخطر : فهو وسيلة لتقليل تعرضنا لاخطار معينة باتخاذ ترتيبات يتحمل بمقتضاها طرف اخر

عبء هذه الاخطار كلها او جزء منها ، ويمكن الوصول الى ذلك في ابرام شروط تعاقدية تفرض على طرف اخر

¹ مُجد علي مُجد علي ، مرجع سابق ص 11

² نفس المرجع السابق ص 56

³ د. بلعوز بن علي ، مرجع سابق ص 336

التعويض عن انواع معينة من المسؤولية او الخسائر او الضرر ، ان اكثر انواع التحويل التعاقدى شيوعا هو التامين حيث يوافق المؤمن على تحمل مخاطر معينة محددة مقابل قسط يدفعه المؤمن له ¹ .

- **تقليل الخطر** : فبعد ان نكون تاكدنا من وجود الخطر وقمنا بقياس اهميته من المنطقي ان نتدبر امر استئصاله

كلنا او تقليله الى الحد الذي يصبح فيه يمكن مواجهته بوسائل تنظيمية وبكلفة اقتصادية معقولة .

- تصنيف مخاطر التجارة الخارجية :

1. المخاطر السياسية :

يحدث هذا في حالة عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي لبلد المستورد وكذا قيام حروب اهلية او اجنبية او ثورات انقلابية ، او اصدار قوانين ضد الشركات الاجنبية كالتاميم او نزع الملكية ايضا في حالة عرقلت نشاط الداخلي للشركة الاجنبية بمعوقات ذات طبيعة قانونية او مالية او جبائية ، مثال على ذلك اصدار قوانين تميز باخضاع الربح للشركات الاجنبية بمعدل عادي عن الشركات المحلية او فرض اقتطاعات عالية على المستخدمين الاجانب وذلك لحث المؤسسة على توظيف عمال محليين .

ويمكن ان نفرق بين مختلف مستويات تدخل الدولة ضد المتعامل الاجنبي :

- عمليات تدخل غير تفضيلية : الزام المتعاملين الاجانب على بناء معدات اجتماعية او اقتصادية (مدارس ،

مستشفيات ، طرق) او تعيين مستخدمين محليين في مناصب ادارية او تقنية .

- عمليات تدخل تفضيلية : اقتطاع ضرائب او رسوم خاصة .

- العقوبات التفضيلية او التمييزية : فرض اعادة استثمار الارباح .

- نزع الحيازة ، نزع الملكية ، التاميم .

2. المخاطر الاقتصادية :

متعلق بالتطورات الحاصلة على المستوى الاقتصادي الداخلي مثلا : ارتفاع الاسعار الداخلية للبلد المصدر نتيجة

الارتفاع غير المرتقب لابعاء العمال او تكلفة المواد الاساسية اللازمة لانتاج السلع الموجهة للتصدير ويتحمل المصدر

الخسارة في حال ما اذا تضمن العقد صيغة الاسعار غير رجعية ، ومن هنا نستطيع تلخيص الخطر الاقتصادي في الخطر

الذي يحدثه ارتفاع سعر التكلفة في المدة الممتدة ما بين اقتراح السعر للزبون والارسال .

نستطيع التقليل من حدة الخطر باستخدام وسيلتين :

¹ نيل كروفورد ترجمة تيسير حمد التركي ومصباح كمال ، مدخل الى ادارة الخطر ، الطبعة الثالثة ، دمشق سوريا ، 2007 ص57

. اما وضع فقرة (بند) في العقد التجاري ينص على مراجعة السعر فيحدد بذلك سعر البيع بدلالة التغير في التكاليف الناتجة عن منتج موضوع الصفقة ، وهذا يحول قسم من خطر او كله على عاتق المستورد اذا قبل ذلك البند في العقد الذي لا يخدم مصلحته .

. اما اللجوء الى التأمين المتعلقة بالخطر الاقتصادي

3. المخاطر التكنولوجية :

ان عمليات التجارة الخارجية تلزم على المؤسسة ان تتربص التكنولوجيا المستعملة في مختلف الاسواق الخارجية وذلك لان استخدام معايير تكنولوجية مختلفة ، يؤدي الى خسارة محققة للمؤسسة مثال على ذلك مؤسسة تستعمل تكنولوجيا غاز CFC في منتجها (مبيد الحشرات) التي تريد تصديره ، فهي لا تستطيع ذلك لان هذه التكنولوجيا محظورة في العديد من الدول ، فالمؤسسة نتيجة استخدامها هذه التكنولوجيا ستقع في خسارة .

4. المخاطر القانونية :

ان المؤسسة في تطورها الخارجي تلجأ الى ابرام عقود دولية مع اطراف خارج اقليم الدولة لذلك يجب ان تكون على دراية تامة بالقوانين الدولية المطبقة على مثل هذه العقود وكذلك القوانين المطبقة في الدول التي ينتمي لها الزبون او محل استثمار المستثمر الاجنبي .

5. المخاطر المالية :

ان التسيير المالي الدولي للمؤسسة لا يقتصر فقط على تسيير التدفقات المالية وانما يشمل ايضا تسيير مختلف المخاطر التي لها علاقة او تأثير على نتيجة الاستغلال وكذا القيمة المالية للمؤسسة .
ان نشاط المؤسسة ينشأ العديد من المخاطر المالية اهمها هي مخاطر الصرف ، معدل الفائدة ، سعر المواد الاولية ، الائتمان السداد .

يمكن ان نفصل بين مخاطر السوق المالية و المخاطر الائتمانية فالأولى تتعلق بتقلبات معدل الصرف ومعدل الفائدة وسعر المواد الاولية اما الثاني يتعلق بالزبون والمحيط الذي ينشط فيه (الدولة او البلد)¹ .
. **مخاطر الصرف :** وهي النتيجة المباشرة لنشاط التجاري الدولي للمؤسسة اما بالبيع في الخارج (التصدير) لمنتجاتها او اثناء الشراء من الخارج (الاستيراد) المواد الاولية او المواد اللازمة في الانتاج ، وينتج ايضا على العمليات المالية الدولية للمؤسسة من القروض بالعملية الصعبة او عند الاستثمار في السوق المالية الدولية .

¹ . Y:simon D.lautier C.morel.op cit .p849 et 580

ومن هنا استنتج ان خطر الصرف يتحدد في الفرق الموجود ما بين السعر المتفق عليه عند ابرام الصفقة والسعر الذي يصبح بعد التنفيذ حيث ان هذا السعر محدد بعملة صعبة تخضع لتغيرات السوق التي تؤثر عليه ، ولهذا يقع الخطر على الطرفين بالنسبة ل :

• للمستورد في حالة زيادة معدل الصرف .

• للمصدر في حالة نقصان معدل الصرف .

. **مخاطر معدل الفائدة :** ويهم العمليات المالية من الاستثمارات والقروض التي تلجا اليها المؤسسة في السوق

المالية الدولية

. **مخاطر سعر المواد الاولية :** وهي تتعلق بتقلبات سعر المواد الاولية في السوق الدولية وهنا تخضع الاسعار الى

تقلبات بورصات هذه المواد (البترول والمعادن) .

. **مخاطر الائتمان او عدم السداد :** وهو اهم المخاطر التي تواجه المؤسسة وينشا عن طرف الاخر من عدم قدرة

المتعامل بتنفيذ واجباته التعاقدية وهذا في حالتين

— نقص الموارد المالية للمدين لتسديد ما عليه .

— التصرفات التعسفية للمدين التي تنجم عن مشاكل عدم التنفيذ او الرفض لتصريح عن الدوافع الحقيقية

لعدم اتمام صفقة العقد هذا من جهة ومن جهة اخرى يمكن ان يحدث التغيير في التشريع معين للبلد الذي يحول دون الدفع .

المطلب الثاني : المخاطر المالية الخاصة بالصرف

تتعرض المؤسسة لخطر الصرف عندما تقوم بعمليات التجارة الخارجية (الاستيراد والتصدير) او العمليات المالية

الدولية كتحويل الأموال وقبل التطرق الى تسخير خطر الصرف وكيفية تغطيته يجب ان نتطرق الى تعريف خطر الصرف

1. تعريف خطر الصرف :

يمكن تعريف خطر الصرف انه خطر تسديد مبلغ اكبر او تحصيل ايراد اقل من ناتج عن التعامل بعملة اخرى اجنبية

غير العملة الوطنية ، وهو متغير مهم في غالب الاحيان يتم اهماله من طرف المصنعين ، وعليه خطر الصرف هو مرتبط

بتغيرات معدلات الصرف عندما يتم التعامل بعملة تختلف عن العملة الوطنية ولا يتم إنهاء العملية في لحظتها .

كما يمكن تعريفه بالخطر الذي يسجل خسارة او ربح غير متوقع عند عملية تحويل عملة صعبة بعملة الاساسية

والتي تكون على الاصول المختلفة (الحقوق والديون المسجلة بالعملة الصعبة) .

ان هذا الخطر بدا في الظهور منذ اعتماد نظام الصرف العام لأسعار الصرف ، وعليه كل انشطة التجارة الخارجية

معرضة لهذا الخطر يطبق على المؤسسات التي تقوم بعمليات مالية مع الخارج والتي تبحث عن تحقيق ارباح من خلال

تحسين اسعار الصرف لعمليتها ، كما يمكن ان تتحمل خسائر كبيرة اذا حدث العكس مما يؤثر على قدرتها التنافسية وعليه نجد ان كل ذلك مرتبط في بحالات عدم التأكد.

ويمكن ان ينشا خطر الصرف في حالة الاقتراض بالعملة الصعبة وهذا في اطار تمويل العمليات التجارية الدولية كما انه يمكن ان ينشا من التدفقات المالية ما بين الشركة الام والفرع فيما بينها او اجراء العمليات التجارية¹.

2. تحديد خطر الصرف بالنسبة للمصدر والمستورد² :

__ بالنسبة للمصدر : عندما يكون المصدر بتقديم عرض تجاري في اطار مناقصة دولية في بالعملة الصعبة ،

فهو يكون امام خطر عشوائي للصرف لانه لا يعرف ان كان سينشأ من هذا العرض صفقة او عقد فعلي ام لا ، وهذا ينطبق على البيع على مجلات او قوائم في الخارج فالمؤسسة هي في خطر طيلة مدة العرض نظرا لتقلبات سعر الصرف في هذه المدة .

بعد مرحلة العروض والمفاوضات وفي حالة الاتفاق يتم ابرام العقد التجاري ما بين الطرفين ومن هذه اللحظة يصبح المصدر عرضنا للخطر الاقتصادي للصرف المتمثل في زيادة احد عوامل الانتاج وهذا يتناقض من مرحلة ابرام العقد الى الدفع النهائي .

__ بالنسبة للمستورد : عندما تستورد مؤسسة منتجات نصف مصنعة او مواد اولية بالعملة الصعبة ، فهي ملزمة في تفسير خطر الصرف بين تاريخ تحرير الفاتورة وتاريخ السداد وفي حالة منتج يدخل في تصنيع المنتج النهائي فان سوء تسيير الخضر يمكن ان يزيد في سعر التكلفة مما ينقص من تنافسية هذا المنتج .

• التعرض لمخاطر الصرف :

للتحكم والتعامل مع مخاطر الصرف فان المؤسسة يجب ان تكون لها نظرة شاملة لكيفية التعرض لمخاطر الصرف من ناحية مدة التعرض لهذا الخطر الى اختيار طريقة لتسييره .

• مدة التعرض للخطر³ :

ان المؤسسة تخضع لتقلبات الصرف من بداية دراسة السوق في العملية التسويقية ولعل هذه التقلبات في سعر الصرف ما بين مرحله الدراسة التي تنشأ القرار وعملية البحث في السوق الاجنبية ، يغيرون من وضعيتها التنافسية وهذا خطر قد يظهر جليا اثناء اعداد العرض التجاري.

وحتى اجراء الطلب من طرف الزبون الاجنبي ، فان خطر الصرف هو خطر محتمل لان المؤسسة في خطر ملتزمة بعرضها ، الا انه في غياب العقد يلزمها فان هذا الالتزام ليس له تأثيرا فعلي ، ان تقديم الطلب هو الدخول الفعلي في

¹ G,Legrand . H martini .op.cit.p338

² G,Legrand . H martini .op.cit.p337

³ J.paveau F.duphil .op cit page 400 et 401

خطر الصرف الاكيد ، وهنا يجب على المؤسسة الاخذ بعين الاعتبار خطر الصرف من بداية العرض ويجب عليه اختيار المدة التي يبدأ فيها تسيير الخطر .

ما دام الطرف الاخر لم يستكمل التزاماته التعاقدية فالمؤسسة تتعرض لخطر تقلبات التكاليف بالعمله الصعبة ، ان اعداد الفاتورة يعد نقطة تحول من الخطر الاقتصادي للصرف الى الخطر المحاسبي ، فهي تمثل من جهة نشاة الحقوق بالنسبة للمصدر وتنفيذه لكامل الالتزاماته هذا ومن جهة اخرى نشاة الدين بالنسبة للمستورد ، وتنتهي فترة التعرض للخطر بدفع الزبون او تحويله المبلغ المتفق عليه الى حساب المصدر.

• من الدخول في الخطر الى تسيير خطر الصرف :

ان المؤسسة تستطيع اختيار سعر صرف معين لتقديم عرض بالعمله الصعبة يتميز بالتنافسية وللحفاظ على هذا السعر فانه يجب ان تطبق تقنيات تسيير المخاطر الخاصة بالصرف ولتتمكن من ذلك يجب معرفة بالنسبة لكل عملة .

— قيمة وضعية الصرف

— تاريخ الدخول في الخطر.

— تاريخ الخروج من الخطر.

ويتسنى لها ذلك يجب عليها عند استقبال الفاتورة او الطلبية ، معرفة بطريقة محددة هذه المعلومات لانها يمكن ان تكون في خطر محتمل مبكرا و لتفادي ذلك يجب ان تطبق تقنيات تسيير الخطر تسمح لها لتغطيه الخطر لمدة قصوة للتعرض .

اطار تسيير مخاطر الصرف في عمليات التجارة الخارجية :

وهنا يتعلق الامر في حساب وضعية الصرف للمؤسسة التي تعتبر مؤشرا عن حالة الصرف بالنسبة لعملة معينة تستخدم في التعاملات الخارجية .

1. وضعية الصرف :

1.1 التعريف بوضعية الصرف :

يمكن تعريف وضعية الصرف لعملة أجنبية معينة على انها الفرق بين الحقوق في هذه العملة والديون بنفس هذه العملة لتاريخ استحقاق محدد .

ويمكن حساب وضعية الصرف بعملة معينة ما في تاريخ معين بالعلاقة التالية¹ :

وضعية الخزينة بالعملة الصعبة (السيولة المتوفرة في ذلك التاريخ) + مجموع المبالغ المحصل عليها بالعملة الصعبة - مجموع المبالغ المراد تسديدها بالعملة الصعبة = PCH الوضعية للعملة الصعبة .

و نقول ان وضعية الصرف طويلة عندما تكون الحقوق لوضعية الصرف بالعملات الاجنبية تفوق الديون في هذه العملات لنفس تاريخ الاستحقاق ، و نقول عنها انها قصيرة اذا كانت الحقوق بالعمولات الاجنبية اقل من الديون في هذه العملات عند نفس تاريخ الاستحقاق ، و نقول عنها انها مغلقة او معدومة اذا كانت الحقوق بالعملات الاجنبية تساوي الديون في هذه العملات عند نفس تاريخ الاستحقاق .

خطر الصرف الذي يمكن ان تتعرض له المؤسسة هو ليس نفسه اذا كانت وضعية الصرف مغلقة او مفتوحة ويكون ذلك كما يلي :

- اذا كانت الوضعية مغلقة ، المؤسسة ليست معرضة لخطر الصرف ، في هذه الحالة فحقوقها من العملات الاجنبية تغطي ديونها من هذه العملات عند تاريخ الاستحقاق المحدد .
- اذا كانت الوضعية طويلة : فالمؤسسة معرض لخطر انخفاض اسعار الصرف النقدي المستقبلي ، اذا حدث هذا الانخفاض في تاريخ الاستحقاق وسوف يترجم ذلك بتحصيل مبلغ اقل بالعملة المحلية (حالة مؤسسة مصدرة) .
- اذا كانت الوضعية قصيرة : المؤسسة معرض لخطر ارتفاع الاسعار الصرف النقدية المستقبلية ، اذا حدث هذا الارتفاع في التاريخ الاستحقاق وسوف يترجم ذلك مدافع مبلغ اكبر بالعملة الوطنية (حالة المؤسسة المستوردة) .

12 : حساب وضعية الصرف :

إن عملية حساب وضعية الصرف تستلزم من المكلف بالخزينة الدولية للمؤسسة ، أن يكون بدراية تامة بالمعلومات الخاصة بتدفقات العملات الأجنبية للمؤسسة ، كما أنها تعتمد أيضا على سرعة وصول هذه المعلومات ، لذلك يجب على المؤسسة أن تضع نظام معلومات يسهل ذلك و أيضا إلى استعمال البرمجيات لحساب وضعية الصرف و يجب أن تتوفر على ثلاث مقاييس هي :

- الثقة : أي أن المعلومات تزود في النظام بأقل مدة.
- الشفافية : أي أن الوضعية يمكن الاطلاع عليها و محينة باستمرار.
- التحديث : أي أنها تحسب كل يوم و هذا لأخذ بعين الاعتبار تطورات سعر الصرف.

¹ J.paveau F.duphil .op cit page 400 et 402

و بناءا على ذلك فان المؤسسة تقرر إما تسيير كل العملات بوضعية الصرف أو اختيار العملات المهمة فقط

لذلك و الباقي يسيرون حسب العملية.

إن وضعية الصرف تظهر كل يوم فائض أو ادبي قيمة الناتجة من الفارق مابين سعر الصرف و سعر السوق وهذا

يوجه عملية تسيير الخطر .

اما عن المعلومات الواجبة في حساب وضعية الصرف هي كما يلي :

- سعر الصرف نقدا بتاريخ حساب وضعية الصرف .

- المعلومات المحاسبية التي يتم تقيدها مقابل القيمة بالعملة المحلية من المبالغ (حقوق ، ديون ، موجودات) معبر

معها بالعملة الصعبة .

- المعلومات الغير المحاسبية بقيمة العملة الوطنية و بالعملة الصعبة للعمليات قيد الإنجاز (طلبات الزبون ،

المورد) بيع و شراء غير مفوترة) .

- القيمة بالعملة المحلية و العملة الأجنبية للعروض التجارية سارية المفعول .

2 الأهداف الاساسية في تسيير مخاطر الصرف :

يجب أن تصنف تقنيات تسيير خطر الصرف الي :

- وضعية مغلقة و هذا لإقصاء خطر الصرف : و هو المبدأ في تسيير خطر الصرف أي العمل على الوصول إلى

وضعية صرف منعدمة ، يتبنى الموقف العكسي ، إلا أن غلق وضعية الصرف يحرم المؤسسة من احتمال ربح في الصرف.

- الهدف الآخر في تسيير مخاطر الصرف هو حماية السعر : أن المصدر يريد في آن واحد اختيار تقنية تضمن له

سعر صرف أدنى ، و كذلك تمكنه من الاستفادة من كل أو جزء من ربح في عملية الصرف. أما المستورد فهو يبحث عن

حماية سعر الصرف أعلى الذي يحد من ارتفاع تكاليفه التموينية و في نفس الوقت لا يمنعه من الاستفادة من نقص قيمة

العملة

3 - مستويات تسيير مخاطر الصرف :

ان كل عملية بالعملة الأجنبية تفتح وضعية صرف ، العرض التجاري ، طلبية من طرف مشتري أجنبي ، كل هذا

يمثل عمليات أجنبية للتحصيل ، لذلك فيجب توظيف مختلف وسائل تسيير المخاطر على هذه المستويات. ان مبدأ وضعية

الصرف يهدف إلى تجميع العمليات و مقاصة التدفقات من العملة الصعبة المحصلة (خطر التصدير) و المسددة (خطر

الاستيراد). كما انه يمكن تطبيق تسيير المخاطر لكل عملية على حدا ، إلا أن ذلك يجد حدوده في حالة زيادة عدد

العمليات أو زيادة في الانفتاح على الخارج ومن ثمة فإن اختيار التسيير بوضعية الصرف مع مقاصة التدفقات ، يضمن تغطية بتكلفة منعدمة أو ضعيفة لخطر الصرف في عمليات التجارة الخارجية¹ .

المطلب الثالث : مخاطر الائتمان (عدم السداد)

بعد قبول الطلبة و قبل التسليم فإن المصدر يحذر من توقيف الصفقة أو العقد التجاري ، أو ما يسمى أيضا خطر الإنتاج ، و هذا الخطر يكون أكبر كلما كانت التسيقات التي تم دفعها ضعيفة (حالة المستورد يقوم بفسخ العقد بصفة أحادية). أما عند تسليم المنتج فإن الشغل الشاغل للمصدر هو الدفع و هنا يكمن خطر عدم السداد أي الخطر الائتماني.

مفهوم خطر الائتمان :

1-تعريف خطر الائتمان أو عدم السداد :

يمثل الائتمان مبلغا من المال سيتم دفعه في تاريخ محدد مستقبلا مقابل منافع تم استلامها قبل ذلك و لذلك فإن خطر الائتمان يعود إلى عدم التسوية الجزئية أو النهائية لدفعات معينة وهو الخسائر المحتملة نتيجة رفض العملاء للتسديد أو عدم قدرتهم عن تسديد الدين بالكامل و في الوقت المحدد. و يسمى هذا الخطر أيضا خطر الطرف الآخر و يعني أن الطرف الآخر في العقد لن يقوم بتنفيذ المترتب عليه بموجب ذلك العقد أي الإخلال بالتزاماته التعاقدية. أما في التجارة الخارجية فإن المخاطر الائتمانية تنتج عن خطر عدم السداد بالنسبة للمصدر بعد تنفيذه لالتزاماته وذلك نتيجة عدم قدرة الطرف الآخر سواء تعلق الأمر بإفلاسه أو نظرا لظروف خارج عن نطاقه (ظروف سياسية عدم استقرار في بلاد المستورد) .

إن أي نشاط تجاري أو مالي دوليان ، يتضمن مخاطر الائتمان و هو الخسارة الناشئة عن الطرف الآخر وهذا راجع إلى أن الطرف الآخر في حالة إفلاس ولا يمكنه الوفاء بالتزاماته أو راجع إلى عدم السماح بتحويل الأموال نظرا لان قانون دولة المستورد يمنع ذلك في إطار الرقابة عن الصرف.

إن تباعد المسافات بين المتعاملين واختلاف اللغات والظروف الاقتصادية و السياسية والاجتماعية للدول ، تمثل عوامل أساسية لخطر القرض الذي يواجه المصدرون والمستوردون ، والذي يمكن التخلص منه جزئيا أو كليا عن طريق تأمين القرض أو بواسطة إحدى تقنيات الدفع الدولية المتنوعة التي تمنح تغطية متفاوتة من نوع لآخر² .

إن عدم إتمام الدفع ، قد يؤثر بصورة مباشرة على وضعية المؤسسة المصدرة ودوامها . فحسب إحصائيات أوروبية ، فإن ربع تصفيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، ترجع إلى عجز أو امتناع زبون أو عدة زبائن عن الدفع وأحيانا لا يتساهل المصدر عن العواقب المالية التي قد تنتج من جراء عدم تسديد الزبون المستورد إلا بعد أن يرسل البضائع أو عندما

¹ J.paveau F.duphil .op cit page 403

² عبد القادر شاعة ، الاعتماد المستندي اداة دفع وقرض : دراسة الواقع الجزائري مرجع سابق ص 23

يحين موعد الاستحقاق ، وطرح هذا السؤال متأخرا دليل على أن المؤسسة لم تضع أو لم تدرس احتمال تعرضها لهذا المخطر ولا كيفية تغطيتها . وعلى العموم فإن مخطر عدم الدفع ، ينشأ بعد إرسال البضائع أو تنفيذ الخدمة المتفق عليها ، وينتج عنه عدم تغطية حقوق المصدر التي يملكها على زبونه الأجنبي ويعتبر خطر عدم السداد عن العجز الكلي أو الجزئي الزبون عن تسديده ديونه في الوقت المحدد ، في هذه الحالة تقوم البنك بسحب الودائع المدينة الموضوعة كضمان للبنك. وهذا المخطر متعلق بالحالة المالية للزبون ونشاطه.

2- محددات مخاطر عدم الدفع¹ :

بصفة عامة ، تكون درجة مخاطر عدم الدفع بدلالة ثلاثة محددات هي توزيع رقم الأعمال ، خصائص الزبائن ، أجل التسديد الممنوحة للزبائن .

- توزيع رقم الأعمال : إن تركيز الصادرات على عدد قليل من الزبائن ، أو في منطقة جغرافية محددة ، يمثل محددات

لمخطر عدم الدفع ، فهذا التركز يفاقم في الواقع ثغرات ومشاكل المؤسسة المصدرة في حالة عجز أو امتناع أحد الزبائن الذين تعتمد عليهم بصفة كبيرة عن التسديد . فكلما كانت المنطقة الجغرافية للزبائن المستوردين محددة كلما زاد احتمال تأثر المؤسسة بالآزمات الاقتصادية والسياسية المحتملة الحدوث وأثبتت متابعات في بعض المؤسسات المصدرة ، أن قرابة 80 % من رقم أعماله يتحقق بواسطة 20 % من الزبائن فقط ، فكلما انخفض عدد الزبائن الذين تعتمد عليهم المؤسسة ، كلما ارتفع احتمال تعرضها للخطر.

- خصائص الزبون :

تبرز هذه الخصائص من خلال قدم العلاقات مع الزبون ، فإذا كان زبائن المؤسسة المصدرة معروفين عندها وسبق التعامل معهم ، فإن حدة المخطر تكون بدلالة عدم الحوادث (حوادث الدفع) التي سبق وقوعها في الماضي مع كل واحد منهم فقط نظرا للثقة المكتسبة فيهم وأي علاقة دولية جديدة ترفع من حدة مخطر القرض للمؤسسة المصدرة ما عدا إذا كان الزبون شهرة عالمية أي أنه معروف وموثوق به. إن إنشاء الزبون إلى منطقة جغرافية معينة ليس عضوا عنصريا حياديا ، فالمؤسسة المستوردة تابعة للبلد الذي تنتمي إليه وبعض الدول لديها قوانين خاصة فيما يتعلق بحركة رؤوس الأموال أو تشهد عدم استقرار سياسي مهم أو معرضة للكوارث الطبيعية بشكل مستمر... الخ ، وكذلك قد ينشأ عنه تأخر أو امتناع عن الدفع. أضف لما سبق نقص بطبيعة الزبون إذا كان عمومي أو خاص ، فإذا كان المستورد الأجنبي إدارة عمومية أو هيئة حكومية تابعة للدولة فإن المخطر يكون أقل حدة بما أن المؤسسات العمومية تستفيد من دعم الدولة وبالتالي نادرا ما تشهر إفلاسها ومهما كان سبب الامتناع عن التسديد فهو يعتبر مخطرا سياسيا يمكن تغطيته ، أما في حالة مؤسسة خاصة فاحتمال عدم الدفع يرتفع ويكون بدلالة الحوادث الحاصلة من قبل. والتعامل مع مؤسسة عمومية أو هيئة حكومية أو

¹ عبد القادر شاعة ، الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض : دراسة الواقع الجزائري مرجع سابق ص 24 و25

دولية يعتبر أقل خطورة كما سبق وذكرنا باعتبار طبيعة التمويل فيها لكن الأجهزة العمومية غالبا ما تطلب أجال للتسديد غالبا ما تكون طويلة إضافة إلى تدخل المخاطر المرتبطة بطبيعة المناخ السياسي بين دولتي الطرفين المصدر والمستورد .

- أجال التسديد :

أجل التسديد الذي تم تفويضه يؤثر فعلا على وضعية المؤسسة الدائنة فكلما طالت مدة الاستحقاق كلما زادت حدة خطر القرض فخلال هذه المدة المستورد قد يتعرض للإفلاس أو لأزمة مالية أو تحدث تقلبات سياسية يمنعه من تنفيذ التزامه بالدفع

. **مصادر خطر الائتمان :** إن الهدف الرئيسي من تسخير مخاطر الائتمان هو تأمين التحصيل و هذا بالاحتفاظ في أن واحد بجانب العرض التجاري لهذا يجب تشخيص و تقييم المخاطر لاستعمال الأمثل لتقنيات تسيرها و لعل المشتري الأجنبي ليس بالضرورة مسؤول عن غياب أو تعطل التسديد لما عليه من دين لذا فان تسخير المخاطر يجب أن يشخص مصادر هذا الخطر أو بصورة أخرى تحديد الحدث المنشئ للضرر الذي أدى إلى عدم السداد في المدة المحددة . إن دين غير محصل حتى و إن كان ضعيفا نسبيا لرقم الأعمال المحقق يؤثر على نتيجة المؤسسة و هو يهدد التوازن المالي و ديمومة الاستغلال للمؤسسة.

إن المخاطر الائتمانية التي يتعرض إليها المصدر لها مصادر إما تجارية أو سياسية و في بعض الأحيان اقتصادية و بنكية .

1- مصادر تجارية : وهو خطر الزبون و يحدث في حالة إفلاسه أو تصرف آخر يهدف إلى رفض الدفع يعرف كذلك بخطر " العجز " ، وهو المخطر المرتبط بتدهور الوضعية المالية للمستورد مما يجعله غير قادر على تنفيذ التزاماته اتجاه الدائن والمرتبط كذلك بتصرفات الزبون ونواياه وقد يكون هذا بسبب إفلاس أو العجز ناتجا عن عدم القدرة على الوفاء بالدين المؤسسة ، أو سبب مديونيتها الكبيرة لعدة موردين كما يشمل المخطر التجاري فسخ العقد من طرف المستورد أو رفضه إتمام الدفع لأسباب غير معلومة و غير قانونية أي بدون تقديم أسباب حقيقية ويكون مصدر المخطر التجاري وسببه المستورد أو أوضاعه المالية وتؤدي إلى عدم استلام المصدر لكامل مستحقاته في الآجال المتفق عليها ومن أهمها ما يلي ¹ :

. إفلاس المستورد أو إعساره أو تصفيته : ويعني ذلك صدور حكم قضائي بإفلاسه أو إبرام صلح وافي من الإفلاس أو أي إجراء قضائي ينطوي على كف يد المدين عن إدارة أمواله وكذلك إذا تقررت تصفيته إجباريا حالة كونه شخصا معنويا إلا أن تكون التصفية يقصد بها إعادة التنظيم أو الاندماج في شخص معنوي آخر دون أن يؤثر ذلك على حقوق الدائنين ، وكل هذا من شأنه أن يؤدي بالمستورد إلى عدم دفعه لديونه في المواعيد المتفق عليها .

¹ عبد القادر شاعة ، الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض : دراسة الواقع الجزائري مرجع سابق ص 26

- امتناع المستورد عن سداد ما استحق عليه للمصدر : ويعني ذلك عدم وفاء المستورد (المشتري) ما استحق عليه للمصدر أو عجزه عن ذلك رغم قيام هذا الأخير بالوفاء بجميع التزاماته اتجاه المشتري.
- . رفض المشتري استلام البضاعة المشحونة : ويعني ذلك رفض المشتري أو امتناعه عن استلام مستندات البضاعة المشحونة رغم قيام المصدر بالوفاء بجميع التزاماته اتجاه المشتري .

2- مصادر سياسية :

- إن عدم الاستقرار السياسي و الداخلي و التوترات الدولية و الحروب الأهلية يمكن لها أن تمنع العمليات المالية و يبرز هذا الخطر في حالة إذا ما طرأت حوادث مستقلة عن إرادة الزبون تمنعه من تنفيذ التزام الدفع. وندرج ضمن الخطر السياسي عدة أنواع من المخاطر هي :
- الخطر السياسي العام الذي يرتبط باندلاع الحروب ، الثورات ، أعمال الشغب والعنف ، الانقلابات السياسية... الخ .
- خطر الكوارث الطبيعية المرتبط بوقوع الزلازل ، الفيضانات ، الأعاصير ، انفجار البراكين... الخ
- قرارات الحكومات مثل نزع رخصة الاستيراد من الزبون ، تحديد أو تقليص كمية البضائع المستوردة ، ورفض التعامل مع دولة معينة .
- خطر عدم التحويل : بالرغم من أن المستورد قام بالتسديد في بلده بالعملة المحلية إلا أن المصدر لا يحصل على ماله بسبب مصاعب اقتصادية مثل ندرة العملة الصعبة ، أو إجراءات وتشريعات محلية تمنع أو تحد من حركة الأموال إلى الخارج أو تؤخر تحويلها .
- خطر عجز المستورد العمومي : بما أنه يستفيد من حماية ودعم الدولة فإن امتناعه عن الدفع لا يفسر غالبا بسبب حقيقي .
- خطر الصرف بالنسبة للمصدر : فإن إعادة تقييم العملة الأجنبية بالنسبة للعملة المحلية فإنه يتحصل على كمية أقل من العملة المحلية لنفس السعر بالعملة الأجنبية. ويقصد بالمخاطر السياسية تلك المخاطر التي تخرج عن إرادة المستورد التي يكون مصدرها أو سببها سلطات القطر المستورد أو سلطات قطر العبور و أيضا تلك التي تكون نتيجة اضطرابات عامة أو وقائع معينة يشهدها القطر المستورد.
- و بمعنى آخر هي المخاطر الناتجة عن عجز المستورد عن الدفع بسبب عوامل سياسية ومصطلح المخاطر السياسية يغطي جانبا واسعا من المخاطر هي :

1- إلغاء ترخيص الاستيراد أو إيقافه أو عدم تجديده من طرف سلطات القطر المستورد ومنع هذه الأخيرة إدخال البضاعة إلى أراضيها ، هذا من شأنه أن يجعل المستورد يمتنع عن الاستيراد مما ينعكس سلبا على المصدر ولا يدفعه إلى بذل مجهودات للقيام بالعملية التصديرية .

2- منع سلطات دولة المستورد أو دولة العبور عبور البضاعة عبر إقليمها إذ ترتب على ذلك وصولها إلى دولة المشتري أو زيادة نفقات على نحو يرهق المصدر.

3- واستيلاء سلطات دولة المشتري أو دولة العبور على البضاعة المشحونة أو حجزها أو مصادرتها وهذا ما يؤدي إلى عدم وصول البضاعة إلى المشتري .

- خطر متعلق بحالة البلاد : يعتبر هذا المخطر من أصعب المخاطر له مرتبط بالوضعية الاقتصادية والسياسية والاجتماعية للبلاد لا يمكن تقييمه أو تحديد بدقة دراسة ملف القرض له يتجاوز إرادة المؤسسة والبنك فلهذا البنك يجب أن يكون على دراية بظروف الداخلية والخارجية للبلد والسياسة المتبعة في إطار الاستثمار وسياسة التجارة الخارجية.

- الخطر القانوني : مرتبط أساسا بالحالة أو الوضعية القانونية للمؤسسة هل هي شركة ذات مسؤولية محدودة أو شركة أشخاص أو ذات أسهم وذلك بتوضيح هل النشاط شرعي أو غير شرعي من الناحية القانونية فالبنك يقوم بدراسة الوضعية القانونية للمؤسسة بفرض وثائق قانونية كالملكية أو الإيجار والسجل التجاري.

و بالإضافة إلى هذه المصادر فإن خطر عدم السداد يمكن أن ينتج عن ¹ :

- مصادر اقتصادية : و يعبر ذلك الوضعية الاقتصادية الداخلية كالتضخم نقص في احتياطات الصرف لبلد ما ، كل هذه تؤدي إلى التأخر في تحويل الأموال نحو الخارج ، كذلك وضع أساليب رقابية من طرف الدولة على تنقل الأموال يؤثر بالسلب على العلاقات التجارية الخارجية و على العموم فإن الوضعية الاقتصادية لبلد ما تؤثر على مجمل التعاملات التجارية من وإلى هذا البلد.

- مصادر بنكية : إن ضعف و عجز في سير البنك خاصة بنك المشتري يؤثر بالسلب أو يعيق تنفيذ الدفع إلى

الخارج كما أن ذلك يخل من الضمانات و إلتزمات المعطاة من طرف البنك .

مستويات قياس الخطر :

إن اختيار تقنية تسيير معينة يتطلب قبل كل شيء تحديد مستويات قياس الخطر أي على مستوى العلاقة مع

الزبون أو المتعامل في إطار العمليات المنجزة و العمليات المرتقب انجازها و كذلك من ناحية تحديد الوضعية القانونية

للمشتري و الزبون المحتمل ، و أخيرا على مستوى الأسواق المتعامل فيها و الأسواق المحتملة .

لذا فإنه مهما كان مصدر الخطر ، فإنه يخص الزبون معين و الأسواق التي يتعامل فيها ، لهذا فانه مهم أن يتم قياس التعرض للخطر على مستوى العلاقة مع الزبون و خطر البلد

1- على مستوى العلاقة مع الزبون :

يجب على المؤسسة عند تحضير العروض للتفاوض مع المشتري أن تقوم بتقييم مختلف المخاطر و مدى قدرتها على تسييرها و عند إبرامها للعقد يجب أن تهتم بمراقبة تنفيذ العملية.

1-1 العمليات المنجزة¹ : يمكن أن نميز بين العمليات التجارية الخارجية العادية و عقود الاعمال .

. العمليات التجارية العادية : و هي العمليات التي تخص البضائع الاستهلاكية و المعدات و اللوازم .

- عقود الأعمال **Contrat d ' affaire** : و هي عمليات تخص معدات خاصة مشاريع كبرى للأشغال

أو عقود لأداء خدمات معينة و هي في العادة عقود ذات مبالغ ضخمة.

2 - 1 نوعية العلاقة مع الزبون :

• **الوضعية القانونية للمتعامل الاجنبي** : يمكن أن نميز بين المتعامل العمومي و المتعامل الخاص² .

- **المتعامل العمومي** : ففي حالة المؤسسة العامة فهي تتوفر على سيولة كافية أو تمويل كاف للطلبية (حالة تمويل

بالبروتوكولات الحكومية) إلا أنها تتميز بتماطل في الدفع و نوعية الخطر هنا ليس له علاقة الحالة المالية أو الإفلاس المتعامل بل ذو مصدر سياسي لان المتعامل هنا هو عادة إدارة أو مصلحة عمومية أو شركة تجارية تابعة للقطاع العام اي الدولة و هنا يصبح من الصعب التفرقة بين الخطر ذا المصدر التجاري و ذا المصدر السياسي و هذا راجع إلى محدودية الطعن مع احتمال التعرض إلى قرارات إلزامية من السلطة العمومية لهذه الدولة.

- **المتعامل الخاص** : أما فيما يخص المتعامل الخاص فيجب التأكد من مدى صحته المالية و ذلك بجمع المعلومات

عن طريق الهيئات و المؤسسات المختصة بالإضافة الى ذلك فإن المصدر يستطيع أن يستعمل كل حقوقه في طرق الطعن في حالة النزاع عن عدم السداد او خلاف ينشأ أثناء تنفيذ العقد.

• **العمليات قيد الإنجاز مع الزبون³** : إن المؤسسة تقيم علاقة دائمة و مستمرة مع كل زبائنها ، لذلك فان تقييم

الأعمال التي هي قيد التنفيذ مع المتعامل الأجنبي يمكن أن تفيدنا في تقييم الخطر وما يمكن اتخاذه من إجراءات مع هذا الأخير مع إشراك كافة مصالح المؤسسة في ذلك وعلى سبيل المثال مصلحة المحاسبة تعطينا مدى احترام مواعيد السداد من طرف الزبون كما أنها تمد المصالح التجارية و المالية بالمعلومات في تقييم المخاطر المحتملة.

¹ J.paveau F.duphil .op cit page377-379

² G. Legrand , H martini op. cit .p244

³ J.paveau F.duphil .op cit page 377

• **الموقع الجغرافي للزبون¹**: الان متعامل أجنبي يقع في بلد يتميز بكثرة الكوارث الطبيعية يرتب في العادة في

الخطر فوق المتوسط أو فوق العادي لان هناك إمكانية فقدان الزبون أو يؤثر بالسلب على سير النظام البنكي في هذا البلد يؤدي الى تعطل الدفع.

كما يمكن أن يكون اختلاف في التعامل مع الزبائن في البلد الواحد وخاصة ذلك بين المتعاملين الجدد و القدماء لان هناك عامل الثقة المكتسبة مع الزبون عبر الوقت ، و يبرز ذلك في تسخير المخاطر وخاصة في اختيار وسيلة الدفع فإن عامل الخبرة ودرجة التعامل مع الزبون تحددان ذلك.

• **على مستوى المدة الممنوحة أجل الدفع²** :

يعتبر الوقت عامل ليس في صالح المؤسسة في تحصيل المستحقات لهذا فان كلما زاد الوقت الممنوح للسداد كلما زاد الخطر و زاد الصعوبة في التحصيل ضف الى ذلك امكانية افلاس الزبون او حصول احداث سياسية تؤثر على عملية الدفع . و هنا تبرز أهمية إدارة العلاقة مع الزبون الأجنبي :

- منح مدة دفع أطول للزبون يضطر المصدر بالمقابل الى تخفيض درجة ائتمانه و ذلك يزيد من احتياجاته لرس المال العامل كل تأخر في الدفع له تأثير مباشر على نتيجة الاستغلال للمؤسسة .

- في حالة عدم الدفع فان المؤسسة تتحمل خسارة يمكن أن تؤدي إلى إضعافها مالية

1 - 3 توزيع رقم الأعمال³ :

إن البحث عن زبائن جدد يهدف إلى توزيع الخطر المالي للمصدر لانه يبحث عن التعويض في حالة خسارة محتملة جراء أوضاع صعبة في بعض الأسواق الأجنبية أو على العكس أجراء صفقة مبيعات هامة في دولة ذو نمو اقتصادي مرتفع إلا أن في تسخير الخطر الائتماني فان هذا التنوع يخص عدد محدود من الدول الأجنبية و من الزبائن و هذا لتفادي تكلفة مرتفعة في التسيير .

2- على مستوى خطر الدولة :

إن خطر البلد او الدولة يدل على أي مدى يمكن للشريك الأجنبي الوفاء بالتزاماته المالية في تلك البلد لأن الوضعية الاقتصادية و المالية و السياسية تؤثر تأثيرا مباشرا عن سير العملية مع الزبون أو المشتري الأجنبي ، لذلك فان على المؤسسة أن تقيم خطر الدولة وإجراء مراقبة خاصة على الدول التي عليها اخطار عالية.

¹ G. Legrand , H martini op. cit.p 244

² G. Legrand , H martini op. cit. p 245

³ G. Legrand , H martini op. cit. P 243

إن الوضعية السياسية و الاقتصادية للبلد الذي تقيم معه المؤسسة علاقات تجارية يعتبر عنصر من التشخيص و هذا حسب تنقيط الدولة (من طرف شركة التنقيط الدولية) فان المؤسسة توزع رقم أعمالها و كذلك زبائنها إلى 3 أصناف¹ :

- غياب خطر البلد على المدى القصير و المتوسط : مراقبة و متابعة الخطر السياسي و البنكي غير مهم من طرف المؤسسة ، بالنسبة للرقم الأعمال المنجز في هذا البلد.

- وجود خطر بلد معتدل : رقم الأعمال المحقق في هذا البلد يجب أن يكون موضوع تسيير من طرف المؤسسة و يتطلب اهتمام خاص لان الخطر السياسي و الاقتصادي و البنكي هو فعلى و حقيقي إلا أنه على العموم يكون ضعيف نوعا ما مما يسمح بتطبيق مختلف تقنيات تسيير الخطر الممكنة.

- بلد ذا خطر عالي : يجب وضع تغطية للمخاطر على أعلى مستوى و في هذه الحالة فان المصدر لا يقبل التعامل إلا إذا أعطيت له ضمانات أكثر في الدفع . وعلى العموم يجب الأخذ بعين الاعتبار مستوي نوعية الزبون و خطر الدولة و يجب قبل الخوض في عملية التصدير دراسة بطريقة معمقة الوضعية المالية لكل زبون هذا من جهة من جهة أخرى من المفيد للمؤسسة تحقيق أعمال في دول جديدة شرط أن لا تكون في دول عالية الخطر (يجب دائما استشارة شركة التنقيط خطر الدولة المختصة كشركة (NSE , BERI ...)² .

¹ G. Legrand , H martini op. cit.p 244

² الطاهر لطرش : مرجع سابق ص 95

خلاصة الفصل الأول:

لقد تطرقنا في بداية هذا الفصل إلى مفهوم المخاطر الناشئة عن عملية التجارة الخارجية التي قد تختلف حسب طبيعتها (سياسية ، اقتصادية ، مالية.)، ثم بعد ذلك إلى أهم عنصرين عمليين للمخاطر المالية و المتمثلان في مخاطر عدم السداد أو الائتماني و خطر الصرف. وقد حاولنا التعريف بمختلف الجوانب التي قد تساعدنا في معرفة الطريقة و التقنية التي يجب استعمالها في تغطية هذا الخطر ، فالخطر الائتماني أو عدم السداد يتحدد بجانبين رئيسيين هما خطر الزبون أو ما يسمى خطر الطرف الآخر و خطر البلد ، أما خطر الصرف فيعتمد على تقنيات مختلفة و مرتبط بسوق الصرف التي تتحكم في تقلبات سعر الصرف.

و لتغطية هذه المخاطر يمكن للمؤسسة استعمال مجموعة من التقنيات و ذلك حسب طبيعة العملية (استيراد أو تصدير) و درجة الخطر.

الفصل الثاني

تقنيات تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية

مُهِيل

لا تقتصر تغطية الخطر المالي في عمليات التجارة الخارجية على اختيار طريقة الدفع الأكثر أماناً أو العملة التي تتميز بقلّة التقلبات في سوق الصرف ، فذلك لا يعتبر ذا فعالية دائماً لأن اختيار طريقة دفع آمنة يمكن أن يكون مصدراً لتعطّل العملية في حد ذاتها لذلك هناك العديد من التقنيات التي يمكن استعمالها في تسيير الخطر.

فبعد أن تطرقنا إلى المفاهيم العامة لأهم المخاطر المالية في التجارة الخارجية والمتمثلة في مخاطر الائتمان و خطر الصرف سنحاول في هذا الفصل تحديد تقنيات تسيير المخاطر الناشئة عن عمليات التجارة الخارجية وهذا في المبحث الاول و تحديد التقنيات المستعملة في تغطية مخاطر عدم السداد أو الائتمان و هذا في المبحث الثاني ، ثم في المبحث الثالث سنتكلم عن مختلف التقنيات لتغطية مخاطر الصرف وهذا من خلال ثلاث مباحث :

✓ المبحث الأول: تقنيات تسيير المخاطر الناشئة عن عمليات التجارة الخارجية

✓ المبحث الثاني: تقنيات تسيير مخاطر الائتمان.

✓ المبحث الثالث : تقنيات تسيير مخاطر الصرف

المبحث الأول

تسيير المخاطر الناشئة عن عمليات التجارة الخارجية

مع زيادة المعاملات التجارية الدولية زادت المخاطر التي تواجه أطرافها وكذا المخاطر التي تواجه البنوك باعتبارها تدخل كوسيط في هذه المبادلات من خلال مختلف الأدوات والتقنيات التي تستخدم التمويل التجارية الخارجية . فأصبح من الضروري اللجوء إلى ضمانات بنكية لتوفير الثقة بين المتعاملين بالإضافة إلى حماية مصالح البنوك فتعددت أنواعها وإختلفت حيث وضعت ضمانات لصالح جميع الأطراف : مصدر مستورد ووسطاء (البنوك) وكل نوع من هذه الضمانات يخدم مصلحة الجهة التي وضع لأجلها .

المطلب الأول : مخاطر التجارة الخارجية

بالرغم من تطور التجارة الخارجية وتعدد الوسائل التي تضمن تأدية المبادلات التجارية الدولية على أحسن وجه ، فإن هناك مخاطر عدة متنوعة قد تنجم عن عمليات الاستيراد والتصدير . ويمكن تقسيم هذه المخاطر على أساس ثلاث مراحل أساسية في عملية البيع الدولي .

- الطلبية .

- الإرسال .

- مرحلة الاستلام .

عموما يمكن التحكم في المخاطر التي يمكن أن تقع ما بين الطلبية والإرسال كون البضاعة ما زالت تحت سيطرة المصدر، ولكن بعد إرسالها تخرج من السيطرة حيث تنتقل مسؤولية البضاعة من المصدر إلى المستورد ، وهذا الأخير الذي يتحمل أي خطر يأتي فيما بعد إلا إذا نص العقد التجاري على غير ذلك.

1- أخطار ما قبل الإستلام:

بمجرد اتفاق المصدر والمستورد يتوج هذا الإتفاق بعقد تجاري تبين بنوده طريقة التمويل كيفية الاستلام شروط الدفع... الخ ، وفي هذه المرحلة فإن معظم المخاطر تكون على عاتق المصدر كون البضاعة لا تزال تحت مسؤوليته¹ .

1 - 1 - أخطار ما بين الطلبية والإرسال :

يمكن تمييز نوعين من المخاطر في هذه المرحلة :

¹ - دحدوح رنده، دور الضمانات البنكية في تفعيل التجارة الخارجية - دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية الوكالة أم البواقي - مذكرة ماستر في علوم التسيير، تخصص مالية تأمينات وتسيير المخاطر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2013:2014 ص 51 .

1 - 1 - 1 المخاطر الاقتصادية :

المخاطر الاقتصادية أو مخاطر إرتفاع التكاليف هي أخطار تتعلق بالتطورات الحاصلة على المستوى الاقتصادي الداخلي ، ومن أمثلة ذلك خطر إرتفاع الأسعار الداخلية للمصدر نتيجة الإرتفاع غير المتوقع لتكلفة المواد الخام اللازمة لإنتاج السلع الموجهة للتصدير. ومن هنا يمكن تعريف الخطر الاقتصادي على أنه الخطر الذي يحدثه إرتفاع سعر التكلفة في المدة الممتدة بين إقتراح السعر على الزبون وإرسال الطلبية . ويمكن التقليل من حدة هذا الخطر بإستخدام وسيلتين :

الأولى : إما وضع فقرة (بند) في العقد التجاري ينص على مراجعة السعر، فيحدد بذلك سعر البيع بدلالة التغيير في التكاليف الناتجة عن المنتج موضوع الصفقة وهذا من شأنه أن يحول جزء من الخطر أو كله على عاتق المستورد (إذا قبل ذلك البند الذي لا يخدم مصلحته) .

الثانية : إما اللجوء إلى التأمين عند الجهات المعنية في الدولة المتعلقة بالخطر الاقتصادي مثل GAGEX في الجزائر.

2 - 1 - 1 - خطر الانتاج (خطر التصنيع)

وينتج هذا الخطر خلال فترة التصنيع أي ما بين تلقي المصدر للطلبية ووقت تنفيذها، وهذا الخطر إما أن يكون من طرف المصدر أو الذي يتوقف لأسباب مالية أو تقنية تمنعه من إعداد الطلبية، وإما من طرف المستورد بفسخه للعقد التجاري خلال هذه الفترة. وخطر الانتاج يمكن أن يتخذ ثلاثة أشكال

الشكل الأول : خطر تجاري : ويسمى أيضا بخطر الإعسار يحدث في حالة عدم مقدرة المستورد على تنفيذ واجباته التعاقدية وهذا في حالتين :

- نقص الموارد المالية للمستورد لتسديد ما عليه للمصدر .
- التصرفات التعسفية للمستورد التي تنجم عن مشاكل عدم التنفيذ أو الرفض بالتصريح عن الدوافع الحقيقية لعدم إتمام صفقة العقد.

الشكل الثاني : خطر سياسي : ويحدث هذا الخطر في حالة عدم الإستقرار السياسي والاقتصادي البلد المستورد أو في حالة ما إذا مست عملية البيع المصالح الداخلية للدولة.

الشكل الثالث : خطر طبيعي : إما أخطار ناتجة عن عمل الإنسان أو أخطار ناتجة عن الكوارث الطبيعية.

2 - 1 - 2 أخطار ما بين الارسال والاستلام : وهناك ثلاث مخاطر ترتبط بهذه المرحلة

1 - 2 - 1 الخسائر الخاصة : وهي ضياع جزئي أو كلي للبضاعة موضوع الصفقة من جراء حادث وقع لها أو لوسيلة النقل التي تنقلها. قد تتعرض البضاعة إلى السرقة أو الضياع، الإتلاف بالبلل أو الإنكسار...الخ.

1 - 2 - 2 الخسائر المشتركة : وهي خاصة بالنقل البحري كتلف جزء أو كل البضاعة لإنقاذ السفينة من الغرق ، التكاليف الإضافية التي تسببها هذه الخسائر تتحملها الأطراف المستفيدة من البضاعة المنقذة وذلك حسب حصة كل طرف.

1 - 2 - 3 الخسائر المتميزة : وهنا يتعلق الأمر بإستحالة تنفيذ الالتزامات التعاقدية الناتجة عن أحداث سياسية قاهرة أعاقَت سير العملية.

2- أخطار ما بعد الاستلام : وهنا تنتقل المخاطر من عاتق المصدر إلى عاتق المستورد وتندرج ضمن هذه المرحلة أربعة أنواع من المخاطر :

2 - 1 الخطر المتعلق بالمستهلك :

بعد إستلام البضاعة من طرف المستورد، توزع بطريقة مباشرة أو غير مباشرة عن طريق الوسيط إلى المستهلك النهائي، الذي يقوم بإستعمال هذه السلع. وتنص القاعدة العامة على أن كل شخص (طبيعي أو معنوي) تضرر بعد إستعماله لسلعة معينة يمكنه أن يبحث عن المسؤول عنها والذي قد يكون المنتج أو البائع لها ومطالبته بالتعويض وعلى المسؤول أن يخضع للحكم المطبق عليه بتسديد المبلغ أو استبدال البضاعة أو التعويض بأي شكل من الأشكال .

المطلب الثاني : الضمانات البنكية الدولية

تعددت المخاطر في مجال المعاملات التجارية الخارجية فمنها ما هو ناتج عن العملية في حد ذاتها ومنها ما هو راجع إلى محيطها الخارجي أي يمكن أن يكون الخطر سياسي ، اقتصادي ، قانوني ، تكنولوجي أو مالي فنجد أن المتعاملون في هذا المجال يبحثون عن ضمان العمليات التي يقومون بها لذا وجب اللجوء إلى الضمانات البنكية التي توفر الحماية لكل المتعاملين فيها .

1- ماهية الضمانات البنكية الدولية وأنواعها

1 - 1 - مفهوم الضمانات البنكية : تعتبر الضمانات البنكية وسيلة من خلالها يمكن للمتعاملين تقديمها للحصول على قروض من البنك من جهة ومن جهة أخرى فهي أداة إثبات حق البنك للحصول على أمواله التي أقرضها بالطريقة القانونية ، وذلك في حالة عدم تسديد العملاء أو الزبائن الديونهم. وقد لجأت البنوك إلى زيادة استعمال الضمانات البنكية في السنوات الأخيرة نظرا لقلّة اهتمام بعض المؤسسات التجارية

والصناعية بالمحافظة على السمعة وحسن التعامل مما يضطر البنك إلى طلب هذه الضمانات ، بالإضافة إلى كبر حجم العمليات الائتمانية .

كما يعتبر الخطر عنصرا ملازما للقرض لا يمكن بأي حال من الأحوال إلغاؤه بصفة نهائية أو إستبعاد إمكانية حدوثه مادامت هناك فترة إنتظار قبل حلول آجال إسترداده ، ولذلك وجب على البنك طلب ضمانات بنكية¹.

من خلال ما سبق يمكن تعريف الضمانات البنكية على أنها : "تعهد صادر من البنك لصالح زبونه المستورد بتسديد إلتزاماته المتفق عليها للمستفيد المصدر في حالة عدم وفاءه بإلتزاماته تجاه هذا الأخير أو إخلاله بأحد شروط الإلتفاق وذلك في التاريخ المحدد وعند أول طلب من طرف المصدر ."

تعريف خطاب الضمان : يعرف على أنه : " تعهد كتابي صادر عن البنك بناء على طلب زبونه يلتزم خلاله هذا الأخير في مواجهة شخص ثالث وهو المستفيد بأن يدفع المبلغ المضمون إذا طالبة المستفيد خلال أجل محدد في الخطاب ، بغض النظر عن معارضة المدين أو موافقته في حالة فشل الزبون بالوفاء بإلتزاماته تجاه الطرف الثالث أو إخلاله بشروط التعاقد معه." ومن خلال هذا التعريف يتضح أن خطاب الضمان تتدخل فيه ثلاث أطراف رئيسية :

- البنك : بصفته الطرف الضامن والملتزم بتنفيذ التعهد بالأداء.

- الزبون : وهو الطرف المشمول بالضمان.

- المستفيد : وهو الطرف المتمتع بالحماية البنكية بالضمان.

- قيمة الضمان : وهو المبلغ المشمول بالأداء².

الكفالة : تعرف الكفالة بأنها "نوع من الضمانات الشخصية التي يلتزم بموجبها شخص إلتزامات المدين تجاه البنك، إذا لم يستطع الوفاء بهذه الإلتزامات عند حلول آجال التسديد.

الكفالة البنكية : "تعتبر الكفالة البنكية بمثابة إلتزام تعاقدى يتعهد بموجبه البنك إتجاه الغير لدعم الثقة في الزبون والحلول محله أثناء تصفية الدين في حالة تخلف الزبون عن الأداء"³

1 - 2 أنواع الضمانات البنكية الدولية :

1 - 2 - 1 الضمانات التي تخدم المستورد

أ- ضمان المناقصة :

¹ بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الإقتصادية، تخصص تحليل إقتصادي، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الإقتصادية جامعة الجزائر 3 . 2011:2012 ص 162;161

² عز الدين آيت القصير، حدود الفرق بين الكفالة البنكية وخطاب الضمان وموقف العمل القضائي، مجلة نادي قضاة التحكيم الدولي ، العدد 231، المغرب، 2014، دون صفحة.

³ عز الدين آيت القصير، نفس المرجع السابق، دون صفحة.

يستعمل هذا النوع من الضمانات للمشاركة في المناقصات الدولية باشتراك العديد من المقاولين في مختلف الدول مع تقديم كل منهم دفتر الأعباء للمستفيد (المعلن عن المناقصة)، حيث يختار هذا الأخير من بين هؤلاء مقاول واحد الذي يتعهد بالتسيير الحسن للأعمال والمشروع المكلف بإنجازه. يقوم بمقتضى هذا الضمان بنك الضامن المضاد (بنك المقاول) بإصدار تعهد بناء على طلب زبونه المقاول) بعدم إخلال هذا الأخير بالشروط المتفق عليها لصالح المستفيد (المستورد). وإذا حدث عكس ذلك كأن ينسحب المقاول أثناء مدة إختيار الملفات أو في حالة عدم موافقته على باقي الضمانات كضمان حسن التنفيذ أو غيرها يكون للمستفيد حق تعويض خسارته جراء ذلك. ويدخل هذا الضمان حيز التنفيذ ابتداء من يوم فتح العروض المقدمة من طرف المشتركين إلى غاية 6 أشهر حيث يتراوح مبلغ هذا الضمان من 1 إلى 15 بالمائة من مبلغ العرض.

ب- ضمان استرجاع التسبيق :

في هذه الحالة يقوم المستورد بتقديم مبلغ مالي إلى المصدر كتسبيق، يقتطعه هذا الأخير من قيمة الخدمة أو البضاعة فيما بعد، وعليه يوضع ضمان استرجاع التسبيق، الذي يتراوح مبلغه عموما ما بين 5 إلى 15% من مبلغ العقد التجاري إذ تغطي نسبته مبلغ التسبيق ، لكن يجب أن لا تتجاوز قيمة الضمان 15 % من مبلغ العقد التجاري ، علما أن موافقة بنك الجزائر إجبارية. و عموما ضمان استرجاع التسبيق موجه لتعويض كل أو جزء من التسبيق المقدم من طرف المستفيد قبل الإرسال أو قبل بدأ الأشغال في حالة ما إذا أخل المصدر بالتزاماته ولم يحترم ما جاء في بنود العقد التجاري الذي وقعه. إن مبلغ الضمان يؤخذ من حساب الأمر (المصدر) في حالة ما إذا | وضع حيز التنفيذ. لهذا نجد أن مبلغ الضمان و اسم بنك الأمر (البنك الضامن المضاد) مبينان في عقد الضمان ومبلغ استرجاع التسبيق يتناقص تدريجيا بحسب درجة تنفيذ الالتزامات التعاقدية التي يعطيها.

ج- ضمان حسن التنفيذ :

و في حالة ما إذا أخل المصدر بالتزاماته التعاقدية بما يتعلق بتوعية السلع او جودة و دقة الخدمة المقدمة كان بإمكان المستورد أن يتوجه إلى البنك الضامن مطالبا بجزء أو بكل مبلغ الضمان على أن لا يتجاوز طلبه مبلغ الضمان إذ يبدأ العمل بهذا الضمان ابتداء من تاريخ إصداره و يبقى صالحا إلى غاية تاريخ الإلغاء الذي يجب تحديده في الوقت الذي يرسل فيه هذا الضمان ، و يمكن لهذا التاريخ أن يتغير وأن يلغي الضمان قبل موعده في حالة ما إذا تم الإمضاء على المحضر من طرف أطراف التعاقد (المصدر والمستورد) ¹ .

¹ شلاي رشيد . مرجع سابق ، ص 58-57

د- ضمان الإحتفاظ بالضمان :

يعتبر آخر الضمانات حيث يضمن للمستورد الإحتفاظ بالضمان إلى غاية التأكد من حسن تنفيذ المشروع، مثلاً لمدة معينة تقدر عادة بسنة أو سنتين، وهذا راجع إلى أن الحكم على حسن التنفيذ يستوجب مدة التأكد منه. في حالة ما إذا حدث العكس أي إخلال المصدر بنود العقد التجاري المبرم للمستفيد الحق في تعويض خسارته.

هـ- ضمان الأضرار المشتركة :

قد يكون النقل البحري في بعض الحالات مصدر الأخطار لبعض المنتجات على سبيل المثال تلك الموجهة للإستهلاك إلا أنه يصعب تحميل مسؤولية الأضرار مباشرة لصاحب السفينة لأنه يمكن أن يكون مصدرها المصدر الأجنبي ، ففي الحالة العمة يتم توقيف السفينة بأمر قضائي على مستوى الميناء وحينما يقدم صاحب السفينة هذا الضمان يتبرء من تحمل المسؤولية.

هذا النوع من الضمانات يصبح ساري المفعول من تاريخ إصداره حتى تاريخ الحكم النهائي بهذا الشأن، وتحدد قيمته من طرف خبير بالنظر إلى الخسائر المحتملة¹.

1 - 2 - 2 الضمانات التي تخدم المستورد :

أ- ضمان الدفع :

ورغم أن الإعتماد المستندي يعتبر من وسائل الدفع الدولية الأكثر أماناً إلا أن المصدر يفضل اللجوء إلى وسائل دفع أخرى ، من خلال النظر إلى مساوئ الإعتماد المستندي منها :

- إرتفاع تكلفته التي تؤدي إلى الحد من الربح الإجمالي .

- خطر بطئ وصول المستندات مما يؤخر عملية الدفع .

- تأخر وصول الإشعار بفتح الإعتماد المستندي مما يؤخر وصول البضاعة.

وعليه يطلب المصدر من المستورد ضمان الدفع لتفادي عدم التسديد وهذا الضمان يكون بتعهد بنك المستورد بتسديد قيمة الصفقة في تاريخ إستحقاقها وفي حالة عجز زبونه وذلك حتى يتمكن المصدر من تقديم وثائق تبين هذا العجز بالإضافة إلى وثائق أخرى تثبت أدائه لجميع واجباته التعاقدية على أكمل وجه حيث يبقى الضمان ساري المفعول إلى غاية التأكد من تسديد مبلغ البضاعة أو الخدمة أما قيمة ضمان الدفع فهي تغطي مبلغ الصفقة ككل².

ب- رسالة القرض :

¹ بوكونة نورة ، مرجع سابق، ص 188

² - شلالى رشيد ، مرجع سابق ، ص 59,58

يستعمل هذا النوع من الضمانات من طرف المدين (المستورد) إذ أنها تضمن خطر عدم السداد ومدة حياة هذه الرسالة لا تتجاوز ثلاثة أشهر من تاريخ إصدارها حيث تتصف بمزايا عديدة (المرونة والسهولة) إذ أنه يجب تقديم المستندات المثبتة للصفقة إلى البنك حتى الحصول على المبلغ مما يخفض تكلفتها حيث لا توجد أتعاب تدفع للبنك.

يمكن الرسالة القرض أن تغزو التعاملات بصفة مستمرة ومتكررة في البلدان المتقدمة لما تتميز به من تسهيلات وسرعة في التنفيذ.

1 - 2 - 3 الضمانات التي تخدم الوسيط :

قد تتدخل أطراف أخرى في العقد التجاري ولكن تدخلهم في بعض الأحيان ضروري لإنجاز الصفقة المتفق عليها مثل إدارة الجمارك ، البنوك ، مسؤول السفينة ، ناقل البضاعة.

أ- ضمان القبول المؤقت :

هذا الضمان يستعمل في حالة الإستيراد المؤقت لآلات يعاد تصديرها بعد مدة لغرض القيام بمعارض دولية مثلا. وعموما فإن عملية الإستيراد تخضع لدفع حقوق ورسوم جمركية والمستفيد من هذا النظام يستفيد من عدم دفع هذه الحقوق إذا تعهد بإعادة تصديرها عد نهاية العمل بها، لهذا تلزم إدارة الجمارك المستورد بتقديم ضمان القبول المؤقت، ففي حالة ما إذا بيعت هذه المعدات ولم يعد تصديرها فعلى هذا الأخير أن يدفع الحقوق والرسوم الجمركية الخاصة بالمواد المستوردة. مبلغ هذا الضمان يعادل قيمة هذه الرسوم المفروضة ورسالة هذا ضمان ليست وثيقة بنكية بل هي وثيقة مقدمة من طرف مصلحة الجمارك ويستعملها البنك لضمان زبائنه وهي 48D و 18D. مدة سريان هذا الضمان من تاريخ دخول هذه المعدات المستوردة إلى غاية إعادة تصديرها للبلد الأصلي.

ب- ضمان غياب سند الشحن :

في حالة ما إذا تم الإتفاق في إطار عملية الإستيراد على نقل البضاعة بحرا فإنه قد يحدث في بعض الأحيان أن تصل البضاعة إلى مكانها قبل الوثائق المتعلقة بها. ويبقى هذا الضمان ساري المفعول حتى تقديم سند الشحن ، كما يتضمن مبلغ هذا الضمان قيمة السلعة مضافا إليها التكاليف الأخرى المحددة من طرف صاحب السفينة (الناقل).

2- دراسة الضمانات البنكية الدولية :

1 - 2 شروط الضمانات البنكية الدولية :

لا بد أن تتوفر ثلاثة شروط مشتركة بين جميع الضمانات رغم تعددها و إختلافها ، حيث يجب أن ينفذ الإتفاق بحسن نية و ذلك لمصلحة المتعاقدين. كما يجب أن يتوفر شرط الشفافية الذي يبين مجموع علاقات العمل والضمانات تهتم بشكل مباشر بهذا التطور ، إذ يجب على الأطراف المتعاقدة الإطلاع على مجموعة الضمانات الممنوحة من طرف شخص ما حتى يتسنى لهم معرفة قدرته على التسديد وشفافية الضمانات تكون بإشهارها حتى تسمح بالتحذير من المشاكل التي يمكن أن تقع بين المتعاقدين. كما أنه من المفروض أن تكون للدائن المستفيد الحرية في تحديد الضمانات التي يريدونها من المدين (الأمر) وذلك بهدف طلبها في حالة تخلي هذا الأخير عن التزاماته بشرط عدم الإفراط في طلب الضمان سواء كان ذلك في بداية إصدار الضمان أو عند طلبه ، وبالتالي نجد من شروط الضمانات أن لا يفرط الدائن في عدد الضمانات التي يطلبها من مدينه¹.

2 - 2 - قيمة الضمان :

نظرا لعدم وجود قانون يحدد قيمة الضمان إلا أنه لا يمكن لقيمة الضمان أن تتجاوز قيمة القرض المطلوب و على هذا الأساس يمكن الإعتماد على بعض الإعتبارات في تحديد قيمة الضمان التي تساعد البنك على القيام بهذه الخطوة ، وذلك من خلال ما يسمى بالعرف البنكي فالبنوك بصفة عامة لديها خبرات مكتسبة في شأن الضمانات كما أن تجاربها المتراكمة في هذا الميدان يجعلها قادرة على تحديد قيمة الضمان حسب طبيعة القرض. كما تختلف قيمة الضمان حسب سمعة كل زبون وكذا ملاءته المالية وعموما يعتبر تحديد قيمة الضمانات أمر هام ونسبي في نفس الوقت فهو أمر هام لأنه يضع البنك في مأمن ضد الأخطار المحتملة ، وهو أمر نسبي لأن هذه القيمة من المحتمل أن تعثرها بعض التغيرات في المستقبل.

2 - 3 - إختيار الضمانات :

تعتبر عملية إختيار الضمانات مشكل من المشاكل التي تواجه البنك في قضية الضمانات ، وفي الحقيقة سمحت التجارب البنكية والعرف البنكي المتولد عنها إلى خلق عادات وصيغ لإختيار الضمانات البنكية وتتركز هذه الصيغ بالخصوص على الربط بين أشكال الضمانات المطلوبة ومدة القرض الموجهة لتغطيته. وفي هذا المجال إذا كان الأمر يتعلق بقروض قصيرة الأجل ، وإحتمالات تغير الوضع الراهن للمؤسسة ضعيفة ويمكن توقعها بشكل أفضل ، في هذه الحالة يمكن أن يكتفي البنك بطلب تسبق على البضائع أو كفالاته من طرف شخص آخر كضمان.

ولكن عندما يتعلق الأمر بالقروض متوسطة وطويلة الأجل فلا يمكن التحكم في التغيرات التي تحصل في المستقبل فإن البنك يمكن أن يلجأ إلى نوع آخر من الضمانات تتوافق مع طبيعة القرض، ويمكن أن تكون

¹ بوكونة نورة، مرجع سابق، ص 173

هذه الضمانات متجسدة في أشياء ملموسة وذات قيمة وتأخذ شكل رهن هذه الأشياء وأهم أنواع هذه الضمانات هي الرهن العقاري¹.

3- عملية سير الضمانات البنكية الدولية :

قصد توحيد العمل بالضمانات البنكية تم الإتفاق على طريقة لتسيير الضمانات إنطلاقاً من تاريخ إصدارها إلى غاية طلبها من طرف المستفيد أو إنتهاء الغرض الذي وضعت لأجله ، كما يمكن لأطراف عقد الضمان تعديلها وفقاً لمتطلبات العمل.

3 - 1 - خطوات إصدار الضمان البنكي الدولي :

يتقدم الأمر إلى بنك المتواجد في بلده (البلد الأجنبي) بطلب إصدار ضمان لصالح المستفيد في البلد الآخر بناءً على طلب المستفيد بأن يكون البنك مصدر ضمان في بلده وليس في بلد الأمر بسبب اختلاف القوانين المعمول بها في مختلف الدول ، حيث يطلب البنك في البلد الأجنبي من مراسله في بلد المستفيد إصدار الضمان لصالح المستفيد بناءً على طلب الأمر، مقابل ضمان مضاد يصدره الأجنبي لصالح البنك في بلد المستفيد أو العكس. ويمكن تلخيص مختلف الخطوات العملية لإصدار الضمان الدولي في ما يلي :

- يجب أن يحدد العميل في طلب إصدار الضمان لصالح المستفيد غير المقيم كافة شروط الضمان وبياناته تحديداً واضحاً .

- يرسل البنك المحلي إلى مراسله في الخارج طلب إصدار الضمان أو الإشتراك في إصداره لصالح المستفيد غير المقيم وكما يجب أن يتضمن الطلب توقيعين معتمدين لدى المراسل وأن تراعى الدقة في صياغة بيانات الضمان وشروطه والغرض منه .

- يجب أن يتضمن الطلب تعهد من البنك المحلي بأن يرد للمراسل أية مبالغ قد يطالب بدفعها بموجب الضمان وفي حالة ما إذا أراد المستفيد غير المقيم بالمطالبة بدفع كل أو جزء من قيمة الضمان يتعين إخطار العميل لتدبير المقابل بالعملية المحلية .

- حصول البنك من عميله على تعهد بقبوله تحمل أية فروق قد تنشأ نتيجة تغير سعر الصرف .

مما سبق يمكن القول أن سير العملية يتم بواسطة ضمانين الأول صادر من البنك الأجنبي لصالح البنك المحلي والثاني من البنك المحلي لصالح المستفيد أو العكس.

3- 2 الجوانب العملية للضمانات البنكية الدولية :

تتجسد الجوانب العملية للضمانات البنكية الدولية من خلال مايلي :

¹ مدونة صالح محمد القرا ، مدونة العلوم المالية والإدارية ، محاسبة -تدقيق الحسابات- إدارة . اقتصاد ، دون صفحة

3-2-1 تعديل مبلغ الضمان :

يجوز تعديل الضمان بالزيادة بناء على طلب العميل دون حاجة إلى موافقة المستفيد لأن التعديل في صالحه ، أما في حالة التخفيض فلا يتم إلا بعد موافقته.

3-2-2 تعديل مدة الضمان :

يصدر طلب تمديد مدة الضمان عادة من قبل المستفيد ويجوز أيضا أن يصدر العميل، كما يتم برغبة منه وفي حالة رفضه وإصرار المستفيد يتعين على البنك الإستجابة لطلب المستفيد.

3-2-3 إنقضاء أجل الضمان :

من أهم أسباب إنقضاء أجل خطاب الضمان ما يلي :

- الوفاء بقيمة الضمان بالكامل .

- إنتهاء مدة صلاحية الضمان دون المطالبة بتمديده إلا أنه يمكن التوصل إلى حل بشأن هذه المشكلة

وذلك في حالة موافقة العميل على التمديد وبطلب صريح منه .

- إعادة الضمان للبنك لإنتهاء الغرض منه حتى يتم إرجاع الأصل إلى البنك المصدر لإلغائه من السجلات.

3-2-4 المطالبة بدفع الضمان :

قد يلجأ المستفيد إلى طلب دفع الضمان في حالة وجود إخلال في الشروط التعاقدية من قبل العميل لتعويضه عن الخسائر التي ألحقت به بسبب هذا الإخلال¹.

¹ إيدري أمينة، مرجع سابق، ص 26-29.

المبحث الثاني

تقنيات تسير مخاطر الائتمان

إن تسير الخطر الائتماني يكون وفق منهجية تسير الخطر تتلاءم مع نوعية الخطر في حد ذاته ، فالمؤسسة على اعتبار الخطر تختار الطريق الأقل تكلفة و في نفس الوقت التي تضمن لها تغطية فعالة للخطر.

المطلب الأول : منهجية تسير الخطر الائتماني :

إن أول طريقة في تسير المخاطر تتمثل في التنبؤ بالمعلومات عن مختلف الالتزامات و المخاطر المحتملة التي تمثلها المقترحات أو العروض التجارية ، و تسمى ايضا هذه العملية أيضا الوقاية. أما الطريقة الثانية تتمثل في ضمان للمتعامل هي قدرته على استرجاع جزء من حقوق المستحقة و هذا على شكل تعويضات مدفوعة من طرف وكالات التأمين على الائتمان و هو التأمين على تغطية المخاطر الائتمانية. ويمكن للمصدر في كثير من الأحيان نقل الكل أو جزء من الخطر على البنك أو شركة تحويل الفاتورة وهي طريقة تحويل الخطر كما أنه يمكن من جهة اختيار تحمل هذا الخطر إما اختياريا أو يكون مجبرا على ذلك و ذلك ما يسمى بالتغطية الذاتية للخطر.

ومما سبق نستطيع أن نلخص مايلي مختلف تقنيات تسير المخاطر الائتمانية :

التقنية	كيفية وطرق تسير الخطر
الوقاية	- بالمعلومات - عند تحرير العرض او العقد - بمتابعة تنفيذ العقد
التغطية	- باللجوء الى شركة التأمين الائتماني
التحويل	- على البنوك - على شركات تحويل الفاتورة
التغطية الذاتية	- كاملة - من الجزء الغير محول

1- الوقاية من المخاطر :

1 - 1 الوقاية بالمعلومات :

1 - 1 - 1 المعلومات عن خطر الدولة : و يمكن هنا استعمال تقنية التنقيط التي تسمح بتخطي

صعوبة التقييم ، و يتمثل ذلك في تنقيط كل بلد ثم ترتيب ذلك في قائمة من الأقل خطورة على الأكثر خطورة. و تتميز هذه الطريقة ، بصعوبة قياس المعلومات ، فالمتعامل هنا يوجه معلومة من الصعب فهمها او ترجمتها حيث انها تجمع ما بين

عدة أوجه سياسية ، مالية ، اقتصادية و هيكلية في وقت واحد . يعتبر هذا التنقيط هو عنصر من عناصر الشفافية في السوق ، لأن المستثمر و المتعاملين يحتاجون إلى ذلك في اتخاذ قراراتهم ، كما انها مهمة بالنسبة لشركات التأمين و البنوك وشركات تحويل الفاتورة و هذا في تحديد قيمة الضمان . إن المعطيات والتحليل المستعملة في تحديد التنقيط النهائي ، يختلف حسب الهيئات و الأهداف من هذا التنقيط ، أي أنها يمكن أن تكون شاملة في تقييم خطر البلد ، او تطبق في إطار خطر معين .

مثال على ذلك ما تقترحه شركة الفرنسية للتأمين COFACE¹:

شركة التأمين COFACE تقترح تقييم شامل للخطر البلد و هذا حسب معايير مجملة في 7 مجموعات :

- العامل السياسي الذي يمكن له أن يوقف الدفع او الصفقة التي هي قيد الاتمام.

- خطر ندرة العملة الصعبة .

- قدرة البلد على مواجهة التزاماته الخارجية

- خطر انخفاض حاد في قيمة العملة المحلية.

- خطر نظامي للجهاز البنكي.

- خطر تدهور الظروف الاقتصادية .

- التصرفات العامة للدفع في العمليات قصيرة الأجل .

إن هذا التقييم المتعدد المعايير يشمل الجوانب التجارية من مناخ الأعمال و يتلاءم مع تقييم الإخطار لمعامل

للمنتجات النهائية أو التامة .

إن القواعد المسماة مجموعة ENSEMBLE KNAEPEN أو knaepan package التي دخلت

حيز التطبيق في سنة 1999 لمنظمة OCDE وحدت تصنيف الدول ، حيث تقترح قواعد منهجية في التصنيف و

الهدف هنا هو الوصول إلى طريقة موحدة تعطي للمؤسسة التي تعمل في التجارة الخارجية و كذلك شركات التأمين

تصنيفا لمخاطر الدولة . مثال على ذلك التصنيف الخاص ب منظمة OCDE المعطى حسب اتفاقية

KNAEPEN يأخذ سبعة مستويات من الخطر ابتداء من الصفر الذي يمثل انعدام الخطر السياسي على المدى

المتوسط ، إلى سبعة إذا كان بلد ذا خطر عالي.

أما بالنسبة لتصنيف COFACE المسمى @rating للدول ، فهو يعتمد على اعطاء علامة بالحروف

اللاتينية A بالنسبة للحالة السياسية و اقتصادية مستقرة و جيدة الى الحرف D الذي يعبر عن محيط سياسي و اقتصادي

ذو خطر عالي، كما يمكن إضافة أرقام من 1 الى 4 و هو يخص تصرفات العامة للدفع (1 جيد ، 4 تصرف سيء)².

¹ paveau F. duphil, op cit page 380.

² J. paveau F. duphil, op cit page 381

إن أول تصنيف عالمي للخطر الائتماني تم سنة 1919 من طرف وكالة MOODY ' S الأمريكية. على

العموم هناك ثلاث وكالات تنقيط تسيطر على السوق تقييم خطر الدولة :

- Standard & poor ' s حصتها تتراوح ما بين 40 إلى 45 % من السوق العالمي.

- Moody ' s حصتها من 30 إلى 35 % من السوق العالمي.

- Fitch حصتها من 20 إلى 25 % من السوق العالمي .

بالنسبة للشركتين الأوليتين فهما شركات أمريكية أما شركة FITCH فهي شركة أوروبية ، و تتميز هذه الشركات

على سيطرتها على السوق العالمية للتنقيط . و تعمل هذه الشركات على تقييم قدرة كل دولة على مواجهة الدين القومي

والخاص و تقييم مالي للخطر السيادي ، و هذا تنقيط يهتم خاصة الأسواق المالية و المتعاملين ، الذين هم في العمليات

التمويلية أو إعادة التمويل و هو معيار يبين مدى سهولة و أيضا تكلفة تمويل دولي محتملة ¹.

إلا أن هذا التقييم يعتبر معلومة غير مباشرة وغير عملية بالنسبة للمتعامل في التجارة الخارجية لذلك فإن هناك

بعض شركات التأمين المختصة في التأمين الائتماني تقترح تنقيط خاص بها عن الحالة أو القدرة على الوفاء المالي كما

تعلمه شركة COFACE ، كما أنها تقترح معلومات خاصة عن الشركات التي تعمل في التجارة الخارجية و كذلك

تنقيطاً خاصاً بالخطر الائتماني و اعتماد معلومات إحصائية و احتمالات خاصة بعدم السداد وهذا بالإضافة إلى خطر

البلد ².

1 - 1 - 2 المعلومات عن الخطر التجاري :

إن نشاط الإعلام التجاري استفادة من الوسائل التكنولوجية للإعلام و الاتصال ، فهو يعتبر نشاطاً خاصاً يتطلبه

المؤسسات و البنوك و شركات التأمين من وكالات خاصة تعمل في هذا المجال، و تمتلك معلومات أو قاعدة بيانات محينة

بصفة دائمة عن الشركات في المجالات المختلفة حول العلم و عن قدراتها عن الوفاء المالي مثال على ذلك شركة D&B

inforisk لديها قاعدة بيانات عن 100 مليون شركة في العالم تعمل في مجال دراسة السوق .

إن بعض شركات التأمين الائتماني تمتلك قواعد بياناتية عن الشركات الأجنبية و هذا في إطار تقديم خدمات

المتعاملين معها (زبائنهم) الذين يعملون في التجارة الخارجية و عادة ما تقدم تقييماً وافياً عن المتعامل الأجنبي يمكنهم

الإطلاع عليها في أي وقت . كما أنه يمكن للشركة في إطار نشاطها ، يمكن أن تطلب المعلومات التي تريدها من الشريك

التي تتعامل معه سواء تعلق الأمر بالبنك أو وكلائها التجاريين ... في إطار شبكتها الخارجية مع عملائها الدائمين أو

القدماء.

¹ Y. simon D, lautier C. morel , op cit., page 521

² Y. simon D, lautier C. morel , op cit, page 538

ومهما يكن نوعية المعلومة المتحصل عليها من الشركة في إطار شبكتها الخارجية ، فإنها تبقى ذات قيمة غير مؤكدة أو من الصعب التأكد منها، مما يبقى على الخطر قائما. و على العكس ، فان مهمة في تحديد المنحنى العام لتطور الخطر الخاص بالمتعاملين المعروفين لدى المؤسسة.

1 - 2 في تحرير العرض او العقد :

إن نوعية و طريقة تحرير العرض التجاري و كذلك صياغة العقد ، يعمل على الوقاية أو الحد من الخطر، و عامة هناك أربعة عناصر لها نتائج مباشرة في تسيير الخطر الائتماني و هي : مدة صلاحية العرض التجاري ، بداية تنفيذ العقد ، التفرقة بين البنود التجارية و المالية ، ضمان الملكية .

- مدة صلاحية العرض التجاري : إن حالة المشتري تتطور وبالأخص المعلومات الخاصة بحالته المالية و التي تحدد جزئيا الشروط التجارية للعرض ، وقد تفقد من موضوعيتها قبل نهاية العرض.

- الشروع في تنفيذ العقد : إن العقد يجب أن يحدد الطريقة الآمنة في الدفع وما هي واجبات الطرفين عند البداية من إلزامية طلب فتح الاعتماد المستندي أو ضرورة دفع تسبيقات معينة... ويتم بذلك تحديد الشروط الملزمة للطرفين لبداية تنفيذ العقد .

- التفرقة بين الشروط التجارية و المالية : و هذا لتجنب الوقوع في مشاكل تنفيذ العقد في احترام خصوصيات التصنيع او مشاكل الصيانة ، التي يمكن أن تؤثر على مراحل الدفع . إن هذه الترتيبات من الصعب أن يتم الموافقة عليها من طرف المشتري الأجنبي الذي يريد ضمانات بالمقابل .

- ضمان الملكية : و هذا البد يضمن للبائع ملكية الشيء المباع إلى أن يتم الدفع التام . إلا أنه التطبيق هذا العنصر يجب أن يكون القانون الداخلي للبلد يعترف بذلك ، ويجب أن يكون موضوع الصفقة بضاعة أو منتج معين ليتم حجزه أو إعادة بيعه في حالة عدم السداد . أما في حالة الخدمات او منتجات مستهلكة فلا يمكن ذلك.

1 - 3 في متابعة تنفيذ العقد : عند إبرام العقد او الصفقة ، فان متابعة العمليات له أهمية قصوى ، لأنه في حالة

عدم احترام الالتزامات و مواعيد الاستحقاقات سينجر عنه زيادة المخاطر ، لذا يجب التدخل السريع و اللجوء بطرق تفاوضية لحل النزاعات و بأقل تكلفة ممكنة و دون اللجوء الى الوسائل القضائية.

2- تحويل الخطر :

و هنا الخطر يحول إلى طرف آخر ، خارج العلاقة التجارية مثال على ذلك ما تقوم به شركة تحويل الفاتورة و هي التي يتم تكليفها بتسيير حساب الزبون . أو اختيار طريقة دفع تتدخل فيها أطراف أخرى تضمن عملية الدفع كعملية الاعتماد المستندي أو سند القرض (stand by)

1 - 2 الاعتماد المستندي و الضمانات البنكية :

وهنا المشتري الذي يعطي الأمر ، يقوم بضمان الدفع عن طريق فتح الاعتماد المستندي و هنا البنك هو الذي يتحمل الخطر التجاري في حالة إفلاس المشتري الأجنبي . و في وجود خطر البلد ، فان المصدر يبحث عن المعلومات من البنك ، وذلك بمثابة التزام الذي يغطي الخطر السياسي . إلا أن التامين باستعمال هذه الطرق ينقص من جاذبية العرض التجاري لان الطرف الاخر يتحمل تكاليف أكثر ، مما يؤثر على التعاملات في الزمن مع الزبون.

2 - 2 تحويل الفاتورة :

و هو تحويل حقوق من المصدر إلى مؤسسة مالية مختصة شركة تحويل الفاتورة، أي أن المصدر يبيع حقوقه إلى هذه الشركة ، التي تقوم بعملية التحصيل و تضمن الدفع عند الاستحقاق حتى عند تخلف الطرف الآخر سواء مؤقتة او دائمة . و يمكن للمؤسسة أن تحول تسير حسابات الزبون لدى مؤسسة تحويل الفاتورة و ذلك لتفادي أن أي مشكل مباشر مع الزبون. كما انه يمكن لشركة تحويل الفاتورة أن تطلب من المؤسسة ضرورة اعتماد الطرف الأجنبي ، كما هو الحال في شركات التامين . لذلك كما سبق التطرق الى عملية تحويل الفاتورة على اعتبارها طريقة تمويل ، فهي أيضا طريقة لتسيير الخطر الائتماني.

3 التغطية الذاتية :

هناك ثلاث حالات تؤدي إلى تحمل المؤسسة مباشرة الخطر الائتماني و هي : تسيير حالة طارئة لتسيير حصص غير مؤمنة لأسباب مالية .

- تسيير حالة طارئة : هناك حالات للمتعاامل تلزمه على إجراء العملية بطريقة سريعة و تمنع بذلك تطبيق حل آخر لتحويل الخطر و ذلك للاستفادة من فرصة تجارية معينة ، لذلك فان المتعاامل يقرر تحمل الخطر مباشرة.

- تسيير حصص غير مؤمنة : لإشراك المتعاامل فان شركة التامين لا تغطي الخطر بصفة كاملة وإنما تبقى على

حصة هي على عاتق المتعاامل و تكون هنا تغطية ذاتية

- إختيار التغطية الذاتية لأسباب مالية : بالملاحظات الاحصائية و تكرار حدوث الخطر و كذلك نظرا لتكلفة

تحويل الخطر يمكن أن يؤدي بالمؤسسة إلى تطبيق سياسة تغطية ذاتية. فيمكنها تطبيق ذلك على المتعاملين الذين لهم خطر ائتماني ضعيف . و تطبيق رقابة دائمة على حسابات الزبون وتقوم بالمقابل بتشكيل مؤنة في حالة خطرا . اما المتعاملين الذين لهم خطر ائتماني مرتفع ، فعليها تحويل الخطر او التامين عليه لدى شركة مختصة لذلك .

المطلب الثاني : تغطية خطر عدم السداد بالتأمين على القرض

عند اكتتاب تأمين ، فان المعامل في التجارة الخارجية يسير الخطر ولا يتم تحويله إلى شركة التأمين إلا في حالة

حادث عدم السداد، و بالمقابل فهو يدفع منحة تأمين ، يلزم بذلك وكالة التأمين بدفع تعويض في حالة حدوث عدم

السداد عند الاستحقاق . إن طريقة عمل التأمين الائتماني تختلف حسب نوعية العملية ، إما عملية تجارية عادية أو في إطار عقود الأعمال .

1- المتعاملون في مجال التأمين : إن المتعامل في التجارة الخارجية يمكنه أن يؤمن عند وسطاء التأمين أو شركات

التأمين الائتماني مباشرة :

- وسيط التأمين : و هم وسطاء مختصين في التأمين ، و هم يقومون بالبحث عن الصيغة المناسبة او الأكثر ملائمة لفائدة زبائنهم ، سواء تعلق الأمر بالتأمين الائتماني او تحويل الفاتورة و عادة يتم ذلك مقابل علاوات مدفوعة من طرف شركات التأمين الذين يتعاملون معها او يبيعون لها منتج التأمين. و في العادة يتميز هؤلاء الوسطاء باستقلالية ، مما يضمن تقديم استشارات في اختيار المنتج المناسب لزبائنهم.

- شركة التأمين الائتماني : هي تقدم خدمات تأمين مباشرة للوسطاء أو المتعاملين في التجارة الخارجية تتميز سوق التأمين في هذا المجال بسيطرة شركات كبرى و هو سوق قليل المنافسة¹.

وقد عرفت انفتاحا نوعا ابتداء من سنة 1997 ، إلا أن السوق العالمية مازالت تعرف هيمنة ستة 06 شركات كبرى و هي²:

• EULER و هي الأولى عالميا حصتها 25 % من السوق العالمي و هي فرع لشركة AGF.

COFACE و هي شركة فرنسا و هي الثانية عالميا .

HERMES GETING INSURANCE و هي فرع من شركة ALLIANZ. NCM

وهي شركة هولندية و هي فرع من شركة SWISS RE

CREDITOY CAUCION و هو أول مؤمن اسباني .

2- الاطار العام للتأمين على القرض للتجارة العادية :

إن وثيقة التأمين هي التي تحدد الإطار العام للعقد ، و عادة تتكون من الجانب المتعلق بالشروط العامة الذي يطبق على جميع المؤمنين أما الجانب الثاني فيخص البنود او الشروط الخاصة التي تنتج عن المفاوضات ما بين المتعامل في التجارة الخارجية و شركة التأمين عن حاجات خاصة في هذا المجال.

و على العموم هناك مجموع من العناصر التي تحدد شروط عقد التأمين و هي : رقم الأعمال المغطى ، الخطر المغطى ، الجزء المضمون ، الاستثناءات و اخيرا طريقة سير وثيقة التأمين.

2 - 1 رقم الاعمال المغطى :

¹ paveau F. duphil , op cit p 382

² Y. simon D. lautier C. morel , op cit, p730.

إن شمولية العقد هي المبدأ الأساسي في التأمين على القرض في التجارة الخارجية ، حيث أن المتعامل مجبر بإخضاع مجمل رقم أعماله على التأمين ، و بذلك فإن شركة التأمين يحد من المخاطر و يضمن مورد مهم ، و هذا المبدأ يضمن له تسيير المخاطر العالية . فهو يفرض على المتعامل ، ضرورة اعتماد شركة التأمين على الطرف الآخر و ذلك قبل إجراء أي عملية ، كذلك على تحديد حد أعلى من قيمة الاستحقاقات لدى الزبائن ، إلا أنه نظرا للمنافسة مابين المؤمنين فانه عادة ما يعيد النظر في هذا المبدأ. ومن الجدول التالي نستطيع أن نبين حدود تغطية المخاطر الائتمانية من طرف شركة التأمين.

2 - 2 المخاطر المغطاة :

وهي تتمثل في خطر عدم السداد ، حيث الهدف هنا هو التعويض في حالة عدم السداد ذو مصدر تجاري أو سياسي ، و هو الهدف الأساسي لهذا النوع من التأمين ، كما أن التغطية هنا تكون حسب نوعية الخطر و خصائص العلاقات التجارية . ومع أن التأمين على الخطر التجاري هو نشاط مفتوح على المنافسة الدولية إلا أن السوق الخاصة بالتأمين السياسي محدودة جدا ، على العموم فإن الشركات تؤمن هذا الخطر لحساب الدولة و هي تعمل وتابعة للدولة . مثال على ذلك COFACE الفرنسية DUCROIRE البلجيكية

وفي حالة تدهور الحالة المالية الدولية فإن شركة التأمين على القرض ترفض أو تحد من التزاماتهم في تغطية المخاطر ، و بالمقابل تتدخل الدولة في هذه الحالة بتقديم ضمانات إعادة التأمين و هذا للمخاطر التي لا تريد شركة التأمين تغطيتها و بالموازاة مع ذلك فإنها تعرض على زبائنها ، اكتتاب وثيقة تأمين تكميلية جراء الضمانات المقدمة من طرف الدولة و هذا يسمح للمؤمن من زيادة سقف الالتزام في تغطية الخطر. وعادة هذه الإجراءات تقدم للمؤسسات الصغرى والمتوسطة في زمن الأزمات المالية وذلك كإجراء تحفيزي للتصدير.

2 - 3 الحصة المؤمنة أو المضمونة :

وعادة تشرك شركة التأمين المتعامل في تحديد الجزء من الخطر الذي يؤمنه و الجزء غير المضمون. أي أنه يختار معدل التعويض في حالة حدوث الخطر و عادة يتراوح الجزء المضمون من 80 إلى 90 %.

2 - 4 الاستثناءات : أن الشروط العامة للتأمين تحدد الاستثناءات التي لا تستفيد من التأمين على القرض ..

فالمعامل يجب أن يحرس على عدم الوقوع في هذه الحالات و على سبيل المثال نذكر :

- المطالبة بالحقوق و هذا لأسباب تجارية ترجع إلى تنفيذ العملية .
- غياب إعلام أو إنذار بعدم احترام الاستحقاق.
- إهمال في اتخاذ الإجراءات التي تحفظ حق الطعن و استرجاع التأمين.
- تجاوز سقف الالتزامات الممنوحة في إطار عملية الاعتماد.

أما الاستثناءات المؤقتة وقت إبرام عقد التأمين فهو يخص الدول المنغلقة عن تغطية التأمين نظرا لظرف ما فهي تعتبر استثناء مؤقت .

2 - 5 طريقة عمل عقد التأمين :

إن الهدف من التأمين على القرض هو السماح للمؤسسة المؤمنة استرجاع على شكل تعويض جزء من حقوقها الغير مدفوعة من طرف الزبون . و هذا التعويض يدفع عند نهاية المدة للتأمين على الحادث . كما أن معدله يتغير حسب المؤمن ووثيقة التأمين المكتتبة ، و مهما كان فانها لا تتعدى ال 90 % من الجزء المؤمن من الخطر أما الباقي هو على عاتق المؤمن عليه .

هناك على العموم مجموعة من العناصر تميز طريقة عمل وثيقة أو عقد التأمين و هي :

- التعريف بإطار الضمان عند إبرام العقد .

- تسديد قسط المؤمن .

- إعتداد الطرف الاخر (عادة المشتري) .

- استعمال الضمان في حالة معينة إعسار المشتري .

- تعويض المتعامل .

3- الاطار العام للتأمين على القرض العقود الأعمال :

وهو يخص التأمين متوسط وطويل المدى ، في مجال المخاطر السياسية و التجارية و يسير من طرف شركات خاصة

لصالح المشاريع العامة و هو يتميز بما يلي :

- عقد تأمين خاص : اي كل عملية ينتج عنها إبرام عقد تأمين جديد ، اما الضمانات فهي تتم وفق الإجراءات

التالية :

• إرسال مشروع العقد مع طلب الضمان للشركة التأمين .

• منح قبول اولي لوعد بالضمان .

• إبرام عقد التأمين و طلب سير مفعول الضمان .

. تطبيق الضمان .

و يتم حساب العلاوات لكل خطر حسب مدة تنفيذ العقد و مدة القرض ، وهذا تناسبا مع المبلغ المؤمن و مدة

التعرض للخطر .

- المخاطر المغطاة : إن المتعامل يختار تغطية الخطر التجاري و السياسي أو احدهما فقط ، ولعل تعقيد العملية و

مدة التنفيذ يزيدان من الحاجة إلى ضمانات تكميلية و بالاخص تغطية خطر توقيف العقد أو طلب مفرط للكافلات . و

يمكن أن تكون الحصة المضمونة أكبر في المخاطر السياسية و من أجل تغطية الخطر فإن الشركة التأمين تستفيد من ضمانات من طرف الدولة.

المطلب الثالث : الطرق الداخلية للمؤسسة في تسخير الخطر الائتماني

إن التعامل في التجارة الخارجية يتعرض إلى مخاطر الائتمان منذ بداية العملية أي عند إبرام العقد إلى تحقيق الدفع النهائي ، لذلك فإن نشاط إدارة المخاطر الائتمانية و خاصة ما يتعلق بإدارة العلاقة مع الزبون الأجنبي ، يجب أن تحظى بعناية خاصة.

1- إدارة مخاطر العلاقة مع الزبون :

1 - 1 منهجية إدارة العلاقة مع الزبون :

إن الهدف من إدارة الخطر هو انه يحقق و بتكلفة معقولة ، تقييما مستمر للخطر و هو يشمل جانبين : تحقيق و اختيار مصدر المعلومات الخارجية و الداخلية الملائمة ، ووضع طرق تقييم مناسبة. اي وضع لوحة قيادة (Tableau de bord) الذي يقدم عرض ملخص مؤشرات تسخير حساب الزبون و يفترض اتخاذ الإجراءات التالية ¹ :

- تأسيس أو إنشاء ملف الزبائن بعد معالجته و وضعه تحت تصرف مختلف مصالح المؤسسة التجاري ، المحاسبي ، الانتاج ،،،) و يجب أن تكون المعلومات الإدارية للزبون تكون تامة و معينة ، و هذا باستعمال المعلومات المستمدة من تاريخ الأعمال الماضية مع هذا الزبون و من الملاحظات المدونة من طرف المكلف بالمصلحة التجارية المكلفة لهذا الأخير فعلى سبيل المثال فإن تاريخ العلاقة التجارية مع الزبون فيما يخص تأخره عن الدفع أي عن عدم الدفع كما يمكن للمؤسسة استعمال برمجيات مختصة التي تقترح تنقيط للزبون و ذلك باستخدام معلومات مستمدة من المعاملات الفارطة مع الزبون كما يمكن إضافة معلومات أخرى عن أهمية المعاملات مع الزبون .

. يمكن للمؤسسة تكملة المعلومات عن الزبون و هذا باللجوء إلى مصادر معلومات خارجية و هي معلومات قانونية أو معلومات صادرة عن مؤسسات مختصة في الخدمات أي تقديم المعلومات التجارية، كوكالات البنوك أو مؤسسة التأمين مثال على ذلك شركة Coface التي تقدم معلومات موثوق منها عن أكثر من 54 مليون مؤسسة في العالم. إن المعلومات الداخلية تستمد من العلاقة التجارية للمؤسسة ، أما المعلومات الخارجية فهي تحصل عنها من الهيئات المختصة في الإعلام التجاري أو من المتعاملين الآخرين للمؤسسة ، كل هذه المعلومات تعطينا مقاييس للخطر. وهناك بصفة عامة مقاييس يخصص تقييم للخطر الائتماني هما :

الأول فيما يخص الخطر الخاص بالتموقع أو ما تم تعريفه بخطر البلد أما المقياس الثاني يخص الخطر التجاري الخاص بالزبون الأجنبي. ١ و لحساب هذا المقياس هناك عدة طرق نذكر منها طريقة scoring التي تعتمد على تنقيط الخطر

¹ G. Legrand , H martini , op cit, p 245

بحساب المتوسط الحسابي المرجح لمجموع من المعايير، و بطريقة منهجية يتم تحديد هذه المعايير ، ثم يتم تطبيق نظام تنقيط بالنسبة للزبون ولكل عنصر أو معيار يتم أخذه بعين الاعتبار.

ويمكن تجربته في البداية على الزبائن القدماء ، ثم يتم بعد ذلك تعديل قواعد التنقيط و هذا بالترجيح بالزيادة أو إنقاص معايير معينة ، ويتم التحديث للمعلومات على الأقل مرة في السنة ¹ .

كما يمكن جمع في لوحة القيادة تقييم الزبائن و هذا حسب مواعيد الاستحقاق المعطى من طرف المؤسسة و هذا حسب حجم المؤسسة أو حسب عملة الفاتورة أو حسب تجاوز مواعيد الاستحقاق أو حسب سبب عدم الدفع ² .

1 - 2 معايير تقييم الخطر التجاري للزبون :

هناك بعض المؤشرات التي تسمح بتقييم الخطر الخاص بالزبون و هي :

– **معايير خاصة بالنشاط :** و هنا يتم التقييم على اساس مجموعة من العناصر الخاصة بالنشاط هي :

. استقرار النشاط : يكون النشاط مستقرا إذا كان العرض منظما و مهيكلا و يكون غير مستقر إذا كانت تكرار

المدخلات و المخرجات الجديدة مرتفعة ، وهذا مايزيد في الخطر التجاري في هذا النوع من النشاط .

• الشدة التنافسية : إن الضغط التنافسي تنقص من هامش الربح و تزيد من ضعف المؤسسات الصغيرة.

• التطور التكنولوجي : إن تأقلم النشاط مع التكنولوجيا يمكن أن يكون عامل يزيد في الخطر التجاري.

• ديناميكية الأسواق: إن التعامل الأجنبي يحافظ بصعوبة على توازن المالي ، إذا كان يعمل في أسواق مشبعة أو

في حالة انحدار.

– **معايير خاصة بمعلومات المؤسسة :** و تتمثل في :

• أقدمية و كبر المؤسسة : إن أقدمية المؤسسة و أهمية موظفيها و رقم أعمالها ، هي عوامل تنقص من الخطر.

• شكلها القانوني : حسب شكلها القانوني فان المؤسسة تكون لها تسهيلات خاصة بمصدر التمويل.

• عدد الزبائن : إن توزيع رقم الأعمال على عدد كبير من الزبائن هو عمل أمان لها – معايير خاصة بالتنظيم و

بالإدارة : تتمثل في :

• استقرار في التنظيم و في أقدمية مسيرتها : إن التغيير المستمر في التنظيم الهيكلي و في مسيري المؤسسة هو يعبر

عن خطر تجاري مرتفع.

• التصديق و الاعتماد : إن الاعتراف بخبرة معينة كما هو الحال في التصديق او في الاعتماد ، يظهر مدى

الاحترافية و المهنية للمؤسسة .

– **معايير خاصة بالعلاقات التجارية :** تتمثل في :

¹ G. Legrand ,H martini , op cit, p246

² J. paveau F. duphil, op cit p 387

- التأخر في التسديد و عدد النزعات : إن التأخر في السداد هو مؤشر خطر و كذلك فيما يخص معدل النزعات و تقاس نسبيا بالعدد الكلي للعمليات المحققة مع الزبائن.
- أقدمية العلاقة : هي تعبر عن صلابة العلاقة التجارية و كذلك تعتبر عامل أمان.
- معايير الخاصة بالمعلومات المالية : تتمثل في :
- الشفافية و التقييم : إن نشر المستندات المالية و المحاسبية و محاولات التقييم عن طريق وكالات مختصة هي مؤشر إيجابي.
- المؤشرات المالية : و هي تسمح بتحديد معدل المديونية و مؤشرات التوازن المالي.

2- منهجية إدارة العلاقة مع الزبون في التجارة الخارجية :

2 - 1 تأسيس ملف الزبون :

إن وضع ملف الزبون يعتبر عنصر مهم في تسيير العلاقة مع الزبون ، و هو عادة يعتمد على المعلومات في قاعدة البيانات المؤسسة . و كل متدخل في عملية معالجة الطلبية ، يساهم في تحيينها. إن ملف الزبون يجمع كل المعلومات الخاصة بحالته المالية وقدرته على الوفاء المالي : إشعارات مالية ، النزعات ، الشكاوي ، التأخر في الدفع ، طلباته لإرجاء الدفع.... و نظرا لخصوصية الزبون الأجنبي ، فإن تسيير خطر الزبون يجب أن يستلزم تهيئة و تطوير نظام المعلومات يتماشى مع نوعية و خصوصية هذا الزبون.

2 - 2 تحديد سقف الالتزامات :

و تحدد حسب العوامل الداخلية و الخارجية للمؤسسة و هي :

- الحالة التنافسية : إن مدة الائتمان التي تمنحه المؤسسة هو عامل من تنافسية العرض التجاري، لأن الزبون

الأجنبي يبحث دائما عن طريقة لتخفيض الحاجة الى التمويل ، لذلك فان المؤسسة قبل أن تمنح مدة للدفع ، تدرس وتحلل شروط السوق و تحاول دائما أن تعرض على زبائنها شروط مماثلة .

- درجة المخاطر على المؤسسة : إن سقف الالتزام يمثل أعلى خطر بإمكان المؤسسة أو شركائها من وكالات

التأمين... يمكن تحملها لكل زبون ، و هي في العادة تنتج عن مفاوضات داخلية مابين المصلحة التجارية و المالية، لان الأولى تبحث عن دائما عن رفع رقم الأعمال ، أما الثاني ، فهو يحاول تحديد و تسيير بأقل تكلفة ممكنة الخطر الائتماني. و عمليا ستحدد المؤسسة الحقوق و الالتزامات قيد التحصيل أو تحديد قيمة الائتمان و هذا يتم عند فتح حساب الزبون و يتم مراجعته حسب تطورات الأعمال و تصرف الزبون فيما يخص إحترامه التسديد. و تعتبر هذا السقف و الحد الأعلى للرصيد المدين لحساب الزبون في فترة معينة و يتم تحديد هذا الحد بمعالجة حسابات الزبائن من طرف المصلحة التجارية و المالية. و يمكن تحديد الحد الأعلى لقيمة الحقوق قيد التحصيل باستثمار قاعدة البيانات لتنقيط الزبون و التي المتواجدة عند

شركات الإعلام التجاري أو عند المؤمنين على الائتمان. و يجب إطلاع الزبون على سقف الائتمان عند التحصيل و كذلك على كل تعديل مستقبلي.

2 - 3 اختيار طرق تسيير الخطر :

إن تحديد سقف التزام و اختيار طريقة تسيير الخطر، مرتبطان ببعضهما البعض لأن البنك و شركة التأمين و شركة تحويل الفاتورة غير مستعدون بقبول أي مستوى من الخطر . كما أن خطر مرتفع ينقص من إمكانية التامين على القرض او التحويل في هذه المرحلة يتم تحديد قواعد البيع مع كل زبون و في حالة ما إذا قامت المؤسسة بتجديد مستقبلي للشروط العامة للبيع يمكنها تكيفها على حسب الزبون إما عندما يفرض مفاوضات عن شروطه في الشراء أو أن المؤسسة تقوم بتصحيح شروطها و ذلك لإرضاء احتياجات زبائنها كالزيادة في مدة السداد و تحديد نسبة أخرى فإن المصدر يمكنه حسب الزبون المتعامل معه اختيار طريقة الدفع ، و ذلك من أقل أمانا إلى الأكثر أمانا مثال التحويل Swift ب x يوم تاريخ الإرسال هذه الطريقة يمكن التعامل بها مع الزبون أكثر استحقاقا و على العكس استعمال الاعتماد المستندي يكون ملزما إذا كانت درجة الخطر عالية أي حسب نوع الزبون قيمة مهمة و مريحة للعملية عدم الاستقرار في البلد الزبون، يجب قبل البدء في تنفيذ العملية الاتفاق على مجمل الشروط العامة للبيع و الاتفاق عنها من الطرفين و في بعض الحالات توثيقها و تصبح بذلك ملزمة للطرفين، لذلك فإن على المؤسسة قبل الاتفاق النهائي استشارة مختصين في المجال التجاري و القانوني من أجل التحقق من صحة البيع مع القوانين السارية المفعول في دولة المشتري و لذلك في بعض الحالات يمكن طلب ضمانات مالية من الزبون .

2 - 4 معالجة حوادث الدفع :

و إن قاعدة البيانات و ملف الزبون يسمحان بمتابعة وافية لمواعيد الاستحقاقات و إن التأخر في الدفع يزيد من مخاطر الائتمان ويمكن معالجة ذلك إما في : إطار العلاقة مع الزبون أو بتدخل طرف آخر أو بفتح نزاع قانوني .

- في إطار العلاقة مع الزبون : إن الرسائل و الرسائل الالكترونية و الهاتفية لتذكير الزبون بتأخره عن مواعيد الاستحقاق ، يمكن أن تستعمل كتذكير أولي وهذا بالحفاظ دائما على نوعية العلاقة مع الزبون . أما في حالة التكرار او عدم الاستجابة ، فإن التذكير الثاني يكون بأكثر حدة ، مع التفكير في فتح نزاع مع هذا الزبون. إن عملية المطالبة الزبون بما عليه هي عملية مكلفة و صعبة نوعا ما بالنسبة للمؤسسة فهي تتطلب عناية خاصة باستعمال تقنيات خاصة في تحرير عرائض المطالبة أو باستعمال عملية تتبع من إرسال البضاعة أو المنتج إلى استلامها من طرف الزبون ، و عادة فإن المؤسسة في معاملاتها الخارجية تختار وسيلة الدفع الأكثر أمانا و التي تضمن التحكم في تواريخ الدفع ، و بالإضافة إلى ذلك فإنه يصحب التأخير عن الدفع فوائد و عقوبات تأخير تستحق في اليوم الذي يلي تاريخ الاستحقاق ، وتكون منصوص عنها في اتفاق البيع و شروط التسديد ، إلا أنه من الصعب تطبيق ذلك في التجارة الخارجية.

و يمكن في هذا المجال اختيار بعض السيناريوهات في المطالبة حسب كل زبون¹:

إن المكلف بإدارة الائتمان يضع سيناريو خاص بالمطالبة حسب كل زبون أي حسب تصنيف الخطر .

- **بتدخل طرف آخر عن المؤسسة :** تقوم المؤسسة بتفويض طرف آخر مختص للقيام بتحصيل الحقوق الغير

مسددة بعد معينة حدث عدم الدفع عن طريق شركة التأمين أو الشركة المختصة.

- **فتح نزاع قانوني :** إن طرق و اجراءات المطابقة في النزاع القانوني (المحكمة المختصة إقليميا) منصوص عنها في

عقد البيع او الشروط العامة للبيع . و صفة تطبيقية فان النزاع القانوني أو التحكيم الدولي يكون عن طريق مكاتب محاماة

مختصة ، كما يمكن أن يقدم النزاع نيابة عن المؤسسة شركة التامين أو شركة التحصيل المختصة التي يتم تفويضها لذلك.

2 - 5 الرقابة على الخطر و تحسيس المؤسسة :

إن التحليل الإحصائي لمحفظة الزبائن تعطينا معلومات عن التعرض العام للمؤسسة للخطر، أن رقم أعمال موزع على أكبر عدد من الدول ينقص من الخطر. ونظرا لتدهور الحالة الاقتصادي لبلد أو منطقة معينة ، و هذا صحيح أيضا بالنسبة للخطر التجاري ، فعواقب حادث ائتماني معين يمكن أن يكون أكثر تحملا لمعامل له محفظة زبائن تتكون من عدد محدود.

و فيما يلي بعض الاستراتيجيات في الرقابة على الخطر :

أ- **تحليل المدة الحقيقية لقبض الفاتورة :** يتمثل ذلك في إعادة مراقبة الفاتورة مع معالجة عملية التسديد لكل

مستحق ، و مقارنتها بالشروط السداد المتفق عليها في الصفقة أو عملية الاستيراد و التصدير.

ب- **معالجة مصدر التأخر في المدة الممنوحة للزبون :** إن معالجة التأخير في الدفع يمكن دراسته من ناحية المدة

الممنوحة للزبون و هنا يجب التفرقة بين المدة الممنوحة للزبون الناتجة عن الشروط العامة للبيع أو الشروط التعاقدية المتفق عليها (عادية أو استثنائية) و المدة المفروضة و التي تنتج من حالة غير عادية بعدم الدفع من طرف الزبون أو جراء عدم الدفع الخلل ما عند البائع .

ج- **التشخيص المتعدد المعايير لمحفظة الزبائن :** يمكن تنفيذ تشخيص لمحفظة الزبائن و هذا وفق عدة معايير)

صورة الزبون للعمليات قيد الإنجاز بالوحدة و تقسيم الزبائن و رقم الأعمال) .

3- وضع سياسة شاملة لإدارة المخاطر الائتمانية :

إن تحسين تسيير المخاطر هي من جهة تحديد الخطر وهذا بالتسيير الداخلي و هذا يخص كامل المؤسسة. و من

جهة أخرى اختيار التقنيات و الشركاء الذين يسمحون بتحويل الخطر.

¹ G. Legrand , H martini , op cit, p 251

3 - 1 تحسيس مختلف مصالح المؤسسة :

إن إدارة الخطر الائتماني هي من صلاحيات المصلحة المالية في المؤسسة ، إلا أن التسيير الجيد للخطر ينتج عن التحكم في مجمل مراحل العملية التجارية الخارجية ، لذا فإن المؤسسة تبحث دائما عن أكبر تكامل ممكن ما بين مختلف مصالحها ، سواء تعلق الأمر بالمصالح المالية أو التجارية.

3- 2 التعريف بسياسة إدارة الخطر الائتماني :

3 - 2 - 1 الخصائص العامة :

إن تطور العرض و التقنيات المستعملة من طرف جهات مختصة في هذه الخدمات ، تسمح بوضع سياسة عامة

لتسيير الخطر الائتماني تعتمد على ثلاث خصائص أساسية هي : أنشطة تسيير المخاطر ، و هذا راجع الى

- **الفاعلية** : المؤسسة تستفيد من تركيبة ما بين مختلف نوعية العروض التي تتميز بأكثر شمولية .

- **التبسيط** : إن استعمال تكنولوجيا المعلومات و الاتصال في المجال الالكتروني و نمذجت الإجراءات تسيير

المخاطر الائتمانية ، تسهل المتابعة الشاملة لمراكز التدفقات للحقوق و المستحقات لكل البلدان بما فيه السوق المحلي .

- **التكلفة** : يمكن أن تستفيد المؤسسة في تسيير الموحد للتدفقات الدولية التي تنتج عنه تخفيض في تكاليف التغطية

الخارجية .

3 - 2 - 2 عوامل التسيير الشامل لإدارة المخاطر :

و مما سبق يتبين أن هناك عوامل مهمة في التسيير الشامل لإدارة المخاطر و التي تتمثل في :

- الدور الاستراتيجي للمعلومات التجارية و هذا في سياقين من الأنشطة الداخلية للمؤسسة ، التسويق و الادارة

.....

- مجال الخدمات المعروضة من طرف مؤدوها : يسهل من وضع مقارنة شاملة و من السهل الاستفادة من تأثير

الفاعلية

- تحديد درجة الإخراج التسيير الخطر وفي هذا المؤسسة تحدد سياستها لتسيير الخطر ، و تختار درجة قصوى في

المخرجات و هذا حسب خصائص السوق و كذلك الزبائن ، وهذا من جهة و مواردها المالية و كفاءتها التي تحكم فيها من جهة أخرى.

3 - 3 اختيار خدمات التحويل :

هناك معايير تساعد المتعامل في الاختيار ما بين مختلف الخدمات المعروضة في تحويل الخطر فهو يختار إما التعامل

مباشرة مع شركات التأمين و شركات تحويل الفاتورة أو التوجه الى وسيط ، وتتمثل هذه المعايير في :

- مدى تطور شبكة صاحب الخدمة ، ومدى قدرته على جمع المعلومات التجارية و على كفاءته في تقديم

الطعون.

- تغطية خطر الائتمان لا تقتصر فقط على التأمين او تحويل الفاتورة ، وانما تتعداها إلى مدى قدرة صاحب الخدمة

من تشخيص الاحتياجات من التغطية و على تقديم المعلومات التجارية الآنية للمتعاقل و محينة مع تقارير متابعة مستمرة للزبائن المهمين .

- نوع الخدمات المعروضة تقيم على أساس مدة الرد على طلبات الاعتماد ، مدة تسديد الحقوق المحولة في إطار

تحويل الفاتورة ، مدة تسديد التعويض عند التصريح بالحادث من طرف شركة التأمين.

و يتم اختيار هذه الخدمات أو المنتجات على أساس معايير التغطية و كذا التكلفة المناسبة ، أي إن الخدمة يجب

أن تشخص الاحتياجات بالنسبة لتسيير الخطر و تقدم الحلول المفصلة و الأكثر ملائمة. بالإضافة إلى ذلك يمكن اعتبار

المعدل المطبق على رقم الأعمال المؤمن أو في تحويل الفاتورة هي عناصر مقارنة .

3 - 4 اختيار تقنية التغطية : إن تسيير الجيد للمخاطر الائتمانية ، ينشأ من الاختيار الأمثل للتقنية المناسبة ، و

بأقل تكلفة ممكنة .

المبحث الثالث

تقنيات تسير و تغطية مخاطر الصرف¹

إن المؤسسة تستعمل في تسير مخاطر الصرف وسائل و تقنيات داخلية أو يمكنها استعمال تقنيات بنكية أو اللجوء إلى التامين ، و هذا حسب ما تقترحه هذه الأخيرة في تغطية مخاطر الصرف.

المطلب الأول : تقنيات الداخلية لتسيير مخاطر الصرف

إن المؤسسة عادة ما تستعمل عدة تقنيات في تسير مخاطر الصرف دون اللجوء الى البنك أو اسواق متخصصة و تتمثل في :

1- اختيار عملة الفاتورة :

إن اختيار عملة الفاتورة مرتبط بعوامل خاصة لكل طرف من العملية و كذلك حسب توازن القوة بينه. فبالنسبة للمصدر إن إعداد الفاتورة بالعملة الوطنية ينتج عنه تحويل خطر الصرف على عاتق المشتري الأجنبي. أما بالنسبة للمستورد ، فعادة ما يفرض عملة الفاتورة و التسديد ، و عند قبوله بالفاتورة بالعملة الصعبة فهو يقبل بذلك التعرض لخطر الصرف ، إلا إن اختياره يمكن أن يكون وفق فرص التمويل أو حسب معدل الفائدة أو ما يفرضه القانون الخص على رقابة الصرف.

2- عملية مقاصة أو تسوية التدفقات :

تقوم المؤسسة التي تنجز عمليات الاستيراد و التصدير ، بتخصيص حقوق معينة مستحقة على زبون بالعملة الصعبة لتسديد دين على مورد أجنب من نفس العملة ينتج عن ذلك انه لا يوجد عملية صرف العملات إذا عدم وجود الخطر . إلا أن الإشكالية تطرح في الفارق مابين الحقوق و الديون و كيفية تمويله

3- تغيير طريقة التسديد أو الدفع أو Termillage :

إن التحكم في تواريخ الاستحقاقات تسهل عملية تسير خطر الصرف ، فيمكن العمل على تاريخ القبض أو التحصيل و تاريخ التسديد ، و من ثمة تسهيل عملية التسوية بينهما هذا من جهة و من جهة ثانية يمكن أن يقوم المصدر للاستفادة من زيادة عملة الفاتورة تأخير الدفع تحصيل الحقوق والعكس إذا كان انخفاض ، أما المستورد فيجد نفسه في الإشكالية العكسية ، فإذا كانت هناك زيادة للعملة فهو يحاول تقديم الدفع و يمكن أن يستفيد في أن واحد من خصم تجاري.

4- المقاصة المتعددة الأطراف :

¹ شلاي رشيد ، تسير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية ، ضمن نيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية ، جامعة الجزائر 3، 2010/2011 ص 155- 164

و هو أجراء يعمل به في الشركات الكبرى التي تستطيع خفض عدد و مبالغ التحويل ما بين شركات الفرع للمجمع . عمليا هناك تاريخ يحدد كل أسبوع و فيه يكون التسديد ما بين شركات الفرع التطبق مقاصة متعددة الأطراف للديون و الحقوق تتم لتخفيض من مبلغ العملة الصعبة الواجبة التغطية و هذا الإجراء يتم بطريقة جدول قيادة متعدد المدخلات و هذه التقنية تسمح من تخفيض من مستوى خطر الصرف و تكاليف التغطية.

5- بنود الصرف التعاقدية :

في العادة فان عقود المعدات و أداء الخدمات و انجاز الأشغال يمكن أن تنتج عنها مدة طويلة من المفاوضات و كذلك أثناء التنفيذ ، لذلك فإن المصدر يلجأ إلى فرض على زبونه بند يربطه بتغيرات سعر الصرف و تطورات سوق الصرف أي اختيار سعر صرف مرجعي أو اختيار سقف معين له، و هذا النوع من البنود يكون في عقود الأعمال فقط. إلا إن هذه البنود قلة ما تقبل من طرف التشريعات الداخلية للبلدان.

: Swaps de devises

و يقصد به تبادل ما بين شركتين ، قرضين بمبلغ متساوي و بعملتين مختلفتين ، المتعامل يمكن له غلق وضعية الصرف لكل متعامل في عملة الأخر و من هذا إزالة خطر الصرف . و عند استحقاق يقوم كل طرف بتسديد ما عليه من القرض مع تبادل ما بينهما للفوائد حسب المواعيد ومدة القرض. إن هذه العملية على العملة تتماشى مع تسخير وضعية الصرف في العلاقة ما بين الشركة الأم و شركة الفرع.

المطلب الثاني : تغطية مخاطر الصرف عن طريق التقنيات البنكية

إن البنك هو شريك مهم للمؤسسة في تسخير خطر الصرف و إن عروضه في هذا المجال تختلف حسب احتياجات المؤسسات ، سواء تعلق الأمر بالمؤسسات الصغرى و المتوسطة أو شركات كبرى أو شركات لها فروع في الخارج .

1- الصرف لاجل :

وهي تعتمد على تبادل بالتوافق بعملة مقابل أخرى على أساس سعر صرف نقدا لاجل ، و يضاف الفارق في معدل الفائدة أو ينقص على التوالي مراوحة أو وضعية ، مع التسليم المتبادل في تاريخ لاحق متفق عليه.

و هو عقد تبادل عملات الأجل معين ما بين البنك وزبونه ، و هي تقنية نموذجية يقدم لكل البنوك في الأسواق

المالية . و هو يعمل على صورتين إما البيع لأجل و متناسب مع وضعية التصدير او مصدر الذي هو في استحقاق

مقبوضات من العملة من زبونه . أو شراء لاجل الذي يتناسب مع المستورد الذي يضمن وجود عملة لتسديد مورده . و

لينا القاعدة لإيجاد سعر لأجل :

سعر لأجل = السعر الفوري او نقدا + أو - الفارق في معدلات الفائدة (إما وضعية أو مراوحة) و من هذا يمكن

اعطاء مزايا و عيوب السعر لأجل :

• المزايا :

- سعر مضمون و معروف عند التغطية .
- بسيط ومباشر فالزبون يستطيع معرفة سعر بمجرد الاتصال بالبنك.
- التقنية تتكيف مع التسيير بالعملية .
- عدم الوجود مبلغ أدني .
- إمكانية الاستفادة من فارق أيجابي لمعدل الفائدة.

• العيوب :

- يحتاج الى معرفة موعد الاستحقاق بدقة
- هذه التقنية لا تتأقلم مع تغطية المخاطر المحتملة أو المستقبلية
- تثبيت السعر هذا يحرم المتعامل من زيادة ايجابية في سعر العملة
- التقنية لا تتأقلم مع وضعية الصرف وعلى رغم من تعدد السلبيات فان سر لأجل هي التقنية الأكثر استعمالا و هي تقنية أساسية في كل تسيير للمخاطر الصرف.

2- الاقتراض و التسبيق بالعملية الصعبة : إن البنك هو الشريك الأساسي في تمويل المؤسسة ، و في عملية

التجارة الخارجية بتقديم التسهيلات للحصول على التمويل اللازم لإجراء العملية و يتم ذلك بتسبيق بالعملية الصعبة حيث يقوم البنك إما بدفع قيمة العملية و ذلك مايسمح بتغطية خطر الصرف. او يقوم بالتمويل العام للصادرات فتقوم المؤسسة بتحويل مباشرة العملية الصعبة التي اقترضتها و تقوم بتسديد البنك عند القبض. . لذلك فان في تسيير المخاطر لكل عملية فاننا نتحدث عن تسبيق بالعملية. أما في تسيير وضعية الصرف فهي عملية تغطية بالاقتراض بالعملية الصعبة.

و تتميز العملية بمزايا و عيوب كالتالي:

• المزايا :

- تقنية جد بسيطة .
- يقدم في أن واحد حل لتسيير خطر الصرف و التمويل.
- تتأقلم هذه التقنية مع تسيير المخاطر لكل عملية و كذلك تسيير وضعية الصرف - لا يوجد حد أدنى
- إمكانية الاستفادة من معدل مخفض على العملة الصعبة .
- تتميز بمرونة كبيرة في تسيير وضعية الصرف.

• العيوب :

- محدودية التمويل في حالة إذا كانت الوضعية المالية للمؤسسة غير جيدة لأن هذه العملية تعتبر خطرة بالنسبة للبنك.

- هذه التقنية غير ملائمة لتغطية بتغطية خطر الصرف المستقبلي .

3- خيارات على العملة الصعبة :

إن الطرق الذي تم سردها تلائم تغطية خطر مؤكد أو مباشر ، أما في حالة تقلب سعر الصرف ، فإن هذه الطرق تصبح غير نافعة في حالة عرض لمناقصة دولية أو في حالة عرض مستقبلي ، و اتغطية هذا الخطر يوجد تقنية هي خيار الصرف و هذا للاستفادة من زيادة إيجابية للسوق و تغطية خطر صرف اما مؤكد أو غير مؤكدة الهدف من اقتناء خيار الصرف هو أن يسمح بضمان سعر معين مع إمكانية الاستفادة من ربح في الصرف.

3 - 1 المبدأ :

خيار الصرف هي وسيلة تغطية خطر الصرف الذي يعطي الحق لصاحبه (مشتري الخيار) باستلام أو تسليم عملة بسعر (سعر الممارسة أو الاستعمال) و الى استحقاق متفق عليه و بمنح الاختيار بتحقيق العملية أو لا، مشتري الخيار يجب دفع علاوة و هذا لتعويض خطر بائع الخيار. إن المشتري الخيار الصرف له الحق في استعمال هذا الخيار و هو ليس ملزماً بشراء العملية بسعر الى حين الخيار و يسمى هنا CALL. أما خيار البيع أو ما يسمى PUT له الحق في بيع العملة بسعر الخيار و ليس من واجبه لبيع العملة بالسعر المتفق عليه.

3 - 2 الخيار و تغطية مخاطر الصرف :

إن المشتري الخيار هو في وضع تحكيم مابين استخدام الخيار الذي يمنحه الاستفادة من السعر المتفق أو التخلي عن الخيار. و نسمي سعر الممارسة أو الاستعمال السعر المتفق عليه.

3 - 3 خصائص عملية الخيار على العملة :

هناك بعض المعلومات تميز عملية الخيار وهي :

- نوع الخيار : هو إما بيع أو شراء put أو call .
 - زوج العملة : الخيار يخص عملتين و يجدر الإشارة أن معظم العملات الكبرى هي في سوق الخيارات للصرف.
 - المبلغ : قيمة العملة التي تكون إما put أو call .
 - تاريخ الاستحقاق : كل خيار له تاريخ محدد .
 - نوع الاستحقاق : عندما يكون الخيار صادر عن مؤسسة أوروبية يكون استخدامه إلا عند تاريخ الاستحقاق .
- أما إذا كان الخيار أمريكي فيمكن استعماله في اي وقت بين تاريخ الشراء و تاريخ الاستحقاق.

- سعر الممارسة أو الاستعمال : و هو السعر المضمون إذا تم استعمال الخيار.
- معدل العلاوة : مشتري الخيار يدفع علاوة محسبة نسبيا على مبلغ الخيار.

3 - 4 إختيار سعر الممارسة :

إن سعر الممارسة للخيار يحدد المبلغ الذي يستعمله المصدر مقابل العملية فهو الذي يختار السعر و هو يحدد بذلك في مبلغ العلاوة و هناك عوامل تتحكم في مستوى سعر الممارسة وهي :

الشروط التجارية للعملية : سعر الممارسة الخيار الذي يحافظ على مردودية العملية التجارية .

حالة سوق الصرف عند الاستحقاق المحدد : سعر الممارسة أكثر ملائمة من سعر السوق عند تاريخ الاستحقاق وبتكلفة أكبر .

3 - 5 مزايا و سلبيات خيارات العملة :

إن خيارات العملة لها عدة مزايا ، فهي تتأقلم مع تسيير خطر الصرف المحتمل لان تسليم العملة لا يمثل شرطا ، و هي تتيح للمتعامل الاستفادة من زيادة ايجابية في العملة. إن العملية تتم عن طريق البنوك في أسواق مختصة في المضاربة.

• المزايا :

- ضمان سعر أدني.
- إمكانية الاستفادة من زيادة ايجابية للعملة.
- تغطية ملائمة لتسيير الخطر المحتمل.
- ملائمة لتسيير وضعية الصرف .
- إمكانية بيع الخيار.
- تعتبر أداة تسيير خارج الميزانية .

• السلبيات :

- مبلغ أدني مفروض .
- تاريخ استحقاق معين مفروض من طرف السوق.
- لا يمكن اعتبارها أداة تمويل .
- تكلفة العملية (دفع علاوة).

4 - المشتقات المالية :

و هي نتيجة الهندسة المالية للبنوك وعروض المشتقات المالية هي متعددة و تسمح بحذف سلبيات من التقنيات الأخرى ، و هي موجهة خاصة للمصدر الذي يسير خزانة دولية . و هي في العادة متعددة العملات .

4 - 1 الصرف لأجل بزيادة :

بالنسبة للصرف لأجل العادي فإن السعر ثابت ، و المتعامل لا يستفيد عند الاستحقاق من زيادة محتملة للعملة . لهذا فإن عرض الصرف لأجل بعلاوة يسمح بالاستفادة من جزء من ربح الصرف (حسب نسبة الزيادة) و بالمقابل سعر أقل او منخفض عند بيع العملة الصعبة.

4 - 2 الصرف لأجل بمواعيد متغيرة :

إن الصرف لأجل يحتاج إلى تحديد بصفة لا رجعية عند موعد الاستحقاق، لعقد بيع العملة الصعبة. هذا الالتزام صعب او غير ممكن في حالة خطر محتمل او في حالة التسيير الديناميكي للخطر أي بتعديل مستمر لوضعية الصرف. مع الصرف الأجل متغير ، فان المؤسسة تنتقل من عقد بيع بسعر مغلق إلى إمكانية استعمال الكل أو الجزء من المبلغ و في أي وقت إلى تاريخ استحقاق للعقد و للاستفادة من هذه الخدمة فهي تدفع مصاريف أو قبض منتجات محسوبة نسبيا على الوقت (PRORATA TEMPORIS) عن الجزء الغير مستعمل من العقد وهذا بفعل الفارق في معدل الفائدة مابين العملة موضوع التغطية ، عند الاستحقاق فان مجموع المبلغ يجب سحبه.

4 - 3 خط الاعتماد المتعدد العملات :

في حالة التسييق بالعمله فإن العمله المبلغ و تاريخ الاستحقاق محدون عند بداية التمويل . أما في حالة خط الاعتماد المتعدد العملات قصير المدى و هو يسمح للمؤسسة بسحب في كل العملات الموجودة حسب احتياجاتها. و هو طريقة تمويل و تسيير عام لخطر الصرف لمؤسسة لها درجة انفتاح عاليا على الخارج.

4 - 4 نفق الخيارات :

إن تكلفة عملية خيار الصرف باهظة نوعا ما، خاصة المتعامل يحدد سعر الممارسة أكبر من السوق ، إن هدف تسيير المخاطر هو المحافظة على مردودية العملية و عند الحصول على ذلك ، فالمتعامل يقبل بتحديد سقف لفائض القيمة على عملية الصرف.

و بالجمع مابين شراء و بيع الخيار ، بحيث أن العلاوة المتحصل عنها يتم تسويتها بالعلاوة المدفوعة. فالمتعامل يضع تغطية ذات علاوة منعومة و التي تتيح له إمكانية الاستفادة من زيادة في السعر ما بين سعر أدنى و سعر أعلى. و هو يحدد السعر الأدنى الذي يراه مقبولا في عملية الاستغلال كما هو في الخيار العادي و يقبل بعد ذلك تحديد ربح الصرف في حالة زيادة ايجابية للعملة بحيث أن تكلفة وضع النفق تصبح معدومة.

المطلب الثالث : تغطية مخاطر الصرف عن طريق التأمين

إن تخلف متعامل عن الوفاء أو خطر بلد معين ، تكون ظرفية أو عرضية ، أن تغيرات السعر صادر عن مخاطر الصرف . هي معايير السوق النقدية الدولية ، و في كل مرة يتشكل سعر جديد و حسب وضعية الصرف للمتعاملين بالعملة الصعبة الذي ينتج عنه ربح أو خسارة صرف في هذه الظروف المتغيرة و التي يصعب السيطرة عنها ، فإن تغطية عن خطر الصرف بالتأمين هي عملية قلة ما تكون ، و معظم ما يعرض هو لحساب الدولة .

و في العادة فان الشركات تقدم نوعين من المنتجات تأمين و على سبيل مثال شركة التأمين COFACE

الفرنسية هما :

- التأمين على الصرف لفترة التفاوض .

- التأمين على عقد الصرف وهي أداة توجه للشركات لتشجيع التصدير أو الشركات في إطار عقود الأعمال .

1- تغطية المخاطر أثناء المفاوضات :

و هي موجهة إلى المؤسسات التي تقدم عروض في إطار عقود هامة و تحتوي على فترة مفاوضات طويلة، و الهدف من هذا التأمين هي تغطية الخطر المحتمل لكل مدة التفاوض .

- كيفية عمله :

المؤمن عليه يقوم بطلب الضمان قبل تسليم العرض و ذلك بتحديد الجانب الذي يريد تأمينه ، شركة التأمين تعطي الضمان مع تحديد السعر المتفق عليه ، وكذلك الشروط مراجعته، المتعامل يمكنه تقديم العرض حسب سعر الصرف المؤمن او المضمون ، و عند إبرام العقد ، يقوم المتعامل بإعلام شركة التأمين . وذلك ينهي مرحلة الضمان. في كل استحقاق يقوم المؤمن بحساب الفارق في الصرف سواء ربح أو خسارة، وذلك بين القيمة المحسوبة لسعر المضمون ، والسعر المحسوب في تاريخ التسوية.

- أهمية منتج التأمين :

إن وثيقة التأمين في مرحلة التفاوض هو منتج إضافي في تسخير الخطر ، لان التقنية البنكية التغطية الخطر المحتمل هي محدودة لأنها تتطلب في الكثير منها تحكم في التقنية أو تكاليف معينة و كل هذا لا يمكن دائما عمله. أما مثل هذه وثيقة التأمين فهي حل بسيط و مباشر و غير مكلف و يسهل التحكم فيه و من الجهة التجارية فان التأمين يحرر من مشكل الرقابة على معايير خطر الصرف و تطور العلة أثناء عملية التفاوض.

2 تأمين عقد الصرف :

ان هذا النوع من التأمين يخصص للمشاريع في نهاية المفاوضات التجارية أي الذي تم الاتفاق عليها وهي تسمح

بتحديد سعر الصرف عند إبرام العقد وهنا الضمان لا رجعية في سعر الصرف.

إن المتعامل للاستفادة من هذا التأمين يكتتب وثيقة تأمين ، يبين فيها الإطار العام للعمليات المعالجة التغير العملة ، مدة الضمان ، المبلغ المستقبلي. عند إبرام العقد ، يقوم المصدر بإرسال طلب الضمان ، بعد دراسته و الموافقة عليه من طرف شركة التأمين ، يقوم بتجسيد ذلك عن طريق عقد التأمين الذي يتضمن الشروط الخاصة بالضمان . بالإضافة إلى ذلك فالمتعامل يدفع مبلغ المنحة التي تحسب على العملة الأجنبية و تدفع عند الضمان .

يتم التغطية عن خسارة الصرف في فترة الاستحقاق و يتم التعويض الفارق بين السعر الصرف المضمون و السعر العقيقي. و في حالة زيادة في العملة فالمتعامل ملزم بتسديد ربح الصرف.

خلاصة الفصل الثاني:

لقد تطرقنا في بداية هذا الفصل إلى تقنيات تسيير المخاطر الناشئة عن عمليات التجارة الخارجية من بعدها التقنيات المستعملة في تسيير الخطر الائتماني وحاولنا من خلال ذلك توضيح مختلف طرق تسيير الخطر، و مدى حرية المؤسسة في اختيار الطريقة التي تراها مناسبة أو بأقل تكلفة و التي تمنحها درجة أمان تراها مرضية ، ثم بعد ذلك تم التطرق إلى تقنيات تغطية خطر الصرف من تقنيات داخلية للمؤسسة أو تقنيات بنكية أو التأمين.

وقد حاولنا في هذا الفصل الإلمام بمختلف الطرق و التقنيات في تغطية المخاطر و ذلك فيما يخص مجمل هذه الأخطار التي لها تأثير مباشر في سير عملية التجارة الخارجية سواء تعلق الأمر بالاستيراد أو التصدير.

و مما سبق نجد أن المؤسسات المتعاملة في التجارة الخارجية في الجزائر سواء تعلق الأمر بمصدر أو مستورد ملزمة في إطار عملياتها باللجوء إلى استعمال تقنيات التغطية على هذه المخاطر .

الفصل الثالث

ملخص دراسات سابقة

جامعة أحمد زبانة غليزان

دراسة حالة بنك NATIXIS وكالة غليزان

الموسم الدراسي 2018/2019

الخلاصة :

تعتبر المخاطر المالية أهم مخاطر التجارة الخارجية الجزائرية التي تستوجب الإدارة و التي تنقسم إلى قسمين المخاطر المالية للسوق والتي تتمثل في مخاطر سعر الصرف و التي تدار بإستعمال تقنيات داخلية أو خارجية و مخاطر معدل الفائدة و التي تدار عن طريق سياسات وتدابير خاصة أو بإستخدام نظام معلومات أو نظام لتحمل الخطر أو الرقابة الداخلية وتحدد مخاطر سعر المواد الأولية و التي تدار عن طريق العقود الآجلة و النوع الثاني من المخاطر المالية هو خطر الائتمان و الذي يدار عن طريق الوقاية من الخطر أو تحويله

وفي هذه الدراسة التطبيقية على مستوى وكالة بنك نتيكسيس الجزائر بغليزان مكنتنا من معرفة كيفية إدارة الوكالة لخطر الائتمان الذي يعد أكثر المخاطر المالية التي تتعرض لها الوكالة و التي تديرها بإمتهياز وهذا من خلال إستعمالها لأنظمة متطورة جدة كنظام الدالتا والسويفت وإعتمادها على أساليب تتميز بالتكامل مع التطبيق الجيد من قبل موظفي الوكالة وتتمثل هذه الأساليب في أسلوب الإستعلام والذي من خلاله يتم تحديد صفة العميل الأمن لمنح الائتمان و تحديد منح الائتمان من عدمه وبعد ذلك إستعمال أسلوب الوقاية الذي يتم من خلاله متابعة الائتمان الممنوح وأخيرا الأسلوب العلاجي في حالة حدوث مشاكل في الائتمان الممنوح ، وهذا مع الإمتثال الكامل لتعاليم بنك الجزائر إضافة إلى التواصل الدائم مع البنوك الأخرى وخاصة فيما يتعلق بالحصول على المعلومات المتعلقة بالعملاء ، وهكذا يكون البنك متمكنا بنسبة كبيرة من هذا الخطر .

النتائج :

من خلال هذه الدراسة نخلص إلى النتائج التالية :

- تتعدد المخاطر التي تتعرض إليها التجارة الخارجية مع إعتبار المخاطر المالية أهم هذه المخاطر كونها تمس الجانب المالي و تؤثر على العوائد المالية المتوقعة .
- المخاطر المالية نوعان سوقية وهي التي تنتج عن ما يحدث في السوق و تشمل مخاطر سعر الصرف ، معدل الفائدة وسعر المواد الأولية و مخاطر الائتمان والتي تنتج عن الفرد كعدم قدرته على السداد
- عملية إدارة الخطر المالي هي أنجع طريقة لمواجهة المخاطر المالية سوقية كانت أو إئتمانية كونها تعمل على تدنيه الخسائر المحتملة إلى أدنى مستوى ممكن من خلال تحقيق أفضل عائد في ضوء درجة المخاطر التي يمكن تحملها .

التوصيات :

- بناء على ما توصلنا إليه من خلال هذه الدراسة نقترح ما يلي :
- العمل على تنمية ثقافة وضع مكاتب الإدارة الخطر في كل مؤسسة إقتصادية كانت أو مالية
 - تكوين موظفي مكاتب إدارة الخطر أحسن تكوين مع العمل على وضع تنسيق بينهم وبين كافة العمال في المؤسسة مهما كان نوعها .
 - ضرورة العمل على وضع إستراتيجية تشجيعية لجعل التجارة الخارجية الجزائرية تصديرية أكثر منها إستيرادية
 - ضرورة إستفادة المؤسسات و البنوك الجزائرية من خبرة المؤسسات و البنوك الأجنبية في إدارة مخاطر التجارة الخارجية بالنسبة للمخاطر عامة و الخطر المالي خاصة .

جامعة أم البواقي
دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري
وكالة ام البواقي رقم -051-

الخلاصة :

بعد تناولنا لتقنيات تمويل التجارة الخارجية على مستوى البنك الخارجي الجزائري وكالة أم البواقي - 051 - بإعتباره أحد البنوك التجارية الجزائرية الناشطة في مجال التجارة الخارجية ومن خلال القيام بدراسة حالة للإعتماد المستندي والتحصيل المستندي يمكننا القول أنه :

- يعتبر البنك الخارجي الجزائري أحد أهم البنوك التجارية على المستوى الوطني وأكثرها نشاطا خاصة في مجال التجارة الخارجية وهذا ما مكنه من الحصول تقريبا على نسبة 36 % من عمليات التجارة الخارجية ؛

- يستعمل البنك الخارجي الجزائري في مجال تمويل التجارة الخارجية ثلاث تقنيات تتمثل في : التحويل الحر، التحصيل والإعتماد المستندي حيث يتم اللجوء إلى عملية التوطين كمرحلة أولى قبل إختيار تقنية الدفع وذلك عندما تتجاوز قيمة الصفقة 100000 دج ؛

- يتقاضى البنك عمولة كمقابل لما يقدمه من خدمات في هذا المجال والتي تتمثل في مسك الوثائق وفحصها ومراقبة مدى صحتها ومتابعة المعاملات التجارية من البداية إلى النهاية ؛

- هناك عدة مخاطر محتملة الوقوع يمكن أن يتعرض لها البنك عند تدخله كوسيط في عمليات التجارة الخارجية تتمثل أساسا في : خطر عدم السداد ، خطر سعر الصرف ، والخطر التشغيلي الناتج عن أخطاء من قبل الموظفين إما بصورة عمدية أو غير عمدية ، إضافة إلى خطر تهريب الأموال بالإعتماد على التجارة الخارجية. كل هذه المخاطر لم تتحقق على مستوى الوكالة بل هي محتملة الوقوع حيث يمكن أن يتعرض لها البنك أثناء قيامه بوظائفه في مجال التجارة الخارجية.

جامعة الشهيد حمه لخضر بالوادي

دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي

وكالة الوادي BEA

الموسم الجامعي : 2018 / 2019

الخلاصة :

من خلال دراسة موضوع الضمانات البنكية الدولية توصلنا إلى هناك مساهمة كبيرة للضمانات البنكية الدولية في نمو التجارة الخارجية، كما أن لها دور فعال في تغطية المخاطر المصاحبة لها إلا أنها تواجه صعوبات في تغطية المخاطر السياسية بحيث لا يمكن تغطيتها بشكل كامل فقد تساهم فقط في التقليل منها، كما هو الحال بالنسبة للمخاطر التي قد تنجم عن اختلاف القوانين المطبقة من طرف الدول، رغم توحيد القواعد التي تخص هذا النوع من الضمانات من طرف غرفة التجارة الدولية .

نتائج الدراسة :

- توصلنا من خلال هذه الدراسة إلى عدة نتائج نظرية وأخرى تطبيقية في الجانب النظري نجد ما يلي :
- حتى تكون عمليات التجارة الخارجية في غنى عن المخاطر المحتملة وغير المتوقعة التي تتعرض لها أثناء مراحل سيرها ، فلا بد من إرفاقها بالوثائق اللازمة والضرورية واختيار وسيلة الدفع بدقة وعناية لتجنب تحمل تكاليف أكبر وحتى تضمن للمصدر وصول المبلغ المحدد في الوقت المفروض.
 - لتنظيم التمويل للتجارة الخارجية والتحكم في الأخطار وضعت الضمانات البنكية لتوفير مطلب الائتمان لتقليل التباعد الجغرافي والقانوني بين المتعاملين الاقتصاديين.
 - أن للضمانات البنكية الدولية دور كبير وفعال في ترقية التجارة الخارجية، وتغطية المخاطر المصاحبة لها إلا أنها تواجه صعوبات في تغطية المخاطر السياسية نظرا لاختلاف القوانين والتشريعات بين الدول.
 - إن غياب الثقافة البنكية في أوساط المتعاملين الجزائريين المستثمرين في مجال التجارة الخارجية يعد أكبر عائق للتجارة الخارجية في الجزائر، كما أن التكلفة المرتفعة للضمانات التي تصل إلى 50 % من قيمة العقد التجاري تعتبر عائقا أمام هاته الضمانات.
 - تلعب البنوك الدور الأساسي في تمويل التجارة الخارجية ، كما أنها تخلق جو من الثقة والضمان لدى المتعاملين الاقتصاديين فهي تعتبر القلب النابض في تمويل التجارة الخارجية ويعتبر البنك الخارجي الجزائري من أقدم البنوك في الجزائر وأكبرها تعاملًا في حال التجارة الخارجية.

جامعة العقيد أحمد دراية أدرار

دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ادرار

الموسم الدراسي : 2016 / 2017

الخلاصة :

وقد أثمرت الدراسة باكتشاف ثلاثة مخاطر أساسية يعاني منها بنك الفلاحة والتنمية الريفية بأدرار وتتمثل في المخاطر الائتمانية أو ما يسمى بمخاطر القروض ومخاطر السيولة ومخاطر التشغيل حيث أن هذه المخاطر أصبت هاجسا أمام العديد من البنوك عامة ووكالة أدرار خاصة ، ثم قمنا بقياس كل مخطر على حدى وفي الأخير التعرف على الأساليب المنتهجة من طرف البنك للتحوط من هذه المخاطر.

كما لاحظنا من خلال هذه الدراسة وجود تناسق بين الإطارات والأعوان بالبنك وكذلك خبرتهم وكفاءتهم في التحليل واتخاذ القرارات معتمدين في ذلك على مختلف الوسائل العلمية والتقنية الحديثة كنظام الإعلام الآلي الذي لا غنى عنه في هذه الوكالة ، كما لمسنا كيف تسهر هاته الوكالة جاهدة لدراسة كل ما يتعلق بالمخاطر المحتملة التي تحدث بها والمروء بكافة الإجراءات اللازمة وارساء نظام صارم ومنظم من شأنه ضمان السير الحسن لمهامها في ظل إدارة وتسيير المخاطر البنكية بكل الطرق والوسائل الحديثة المتبناة.

نتائج الدراسة :

- أن المخاطر المالية في التجارة الخارجية علة لا مفر منها في العمل المصرفي لذلك فإن عملية التحوط منها ضرورة حتمية لتحقيق أهداف البنوك واستمرارها في مهامها.
- يعتمد التحوط على آليات وترتيبات إدارية الهدف منها حماية أصول وأرباح البنك من خلال تقليل فرص الخسائر إلى أقل حد ممكن، وبالتالي فإن إجراءات التحوط من المخاطر تتضمن نوعية هذه المخاطر وقياس وتقييم إمكانية حدوثها واعداد النظم الكفيلة بالرقابة على حدوثها أو التقليل من آثارها إلى ادنى حد ممكن وتحديد التمويل اللازم لمواجهة هذه الخسارة في حالة حدوثها ، بما يضمن استمرار تأدية البنك لأعماله.
- يكمن دور التحوط من المخاطر المالية في التقليل من المخاطر وحسن مراقبتها والتحكم فيها على كافة المستويات بدقة وفاعلية ، وتتركز مهامها أيضا في التنسيق بين كافة الإدارات بالبنك لضمان توفير كافة البيانات حول المخاطر وخاصة في مجال مخاطر الائتمان ومخاطر السيولة ومخاطر التشغيل بشكل دوري ومنظم .
- تتمثل أهم المخاطر التي تتعرض لها البنوك في مخاطر الائتمان والتي تعبر عن خطر عدم السداد وخطر التغير في سعر الفائدة والتغير في سعر الصرف ومخاطر التشغيل التي ترتبط عن قرب بأعباء وبعدد الأقسام أو الفروع وبعدد الموظفين و تشمل كذلك الخطأ البشري ، الغش والتزوير والاحتيال الداخلي والخارجي مخاطر السيولة التي ترتبط

بضعف تخطيط السيولة بالبنك مما يؤدي إلى عدم التناسق بين الأصول والالتزامات من حيث آجال الاستحقاق وكذا سوء توزيع الأصول على استخدامات يصعب تحويلها لأرصدة سائلة.

– أهم المخاطر التي يتعرض لها بنك الفلاحة والتنمية الريفية بأدرار هي :

مخاطر الائتمان ، مخاطر السيولة ، مخاطر التشغيل .

خاتمة

خاتمة

تعتبر المخاطر المالية أهم مخاطر التجارة الخارجية الجزائرية التي تستوجب الإدارة و التي تنقسم إلى قسمين المخاطر المالية للسوق والتي تتمثل في مخاطر سعر الصرف و التي تدار بإستعمال تقنيات داخلية أو خارجية و مخاطر معدل الفائدة و التي تدار عن طريق سياسات وتدابير خاصة أو بإستخدام نظام معلومات أو نظام لتحمل الخطر أو الرقابة الداخلية وتحدد مخاطر سعر المواد الأولية و التي تدار عن طريق العقود الآجلة و النوع الثاني من المخاطر المالية هو خطر الائتمان و الذي يدار عن طريق الوقاية من الخطر أو تحويله.

من خلال هذه الدراسة نلخص أهم النتائج التي توصلنا إليها :

- تتعدد المخاطر التي تتعرض إليها التجارة الخارجية مع إعتبار المخاطر المالية أهم هذه المخاطر كونها تمس الجانب المالي و تؤثر على العوائد المالية المتوقعة .
- المخاطر المالية نوعان سوقية وهي التي تنتج عن ما يحدث في السوق و تشمل مخاطر سعر الصرف ، معدل الفائدة وسعر المواد الأولية و مخاطر الائتمان والتي تنتج عن الفرد كعدم قدرته على السداد
- عملية إدارة الخطر المالي هي أنجع طريقة لمواجهة المخاطر المالية سوقية كانت أو إئتمانية كونها تعمل على تدنيه الخسائر المحتملة إلى أدنى مستوى ممكن من خلال تحقيق أفضل عائد في ضوء درجة المخاطر التي يمكن تحملها ...

قائمة المراجع

اولا : قائمة المراجع والمصادر

- المراجع باللغة العربية:

الكتب:

1. حمدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، مكتبة زهراء الشرق، مصر 1996.
2. سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، قضايا معاصرة في التجارة الدولية، الكتاب الثالث، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، الطبعة الثانية، 2005
3. عادل أحمد حشيش : أساسيات الاقتصاد الدولي ، الدار الجامعة الجديدة ، الإسكندرية ، مصر، 2002
4. عيمي فوزي، غراس عبد الحكيم، التجارة الدولية، دروس في قانون الأعمال الدولي الجزء ، الأول (بدون دار النشر وبلد النشر)، اكتوبر 1999
5. طالب محمد عوض، التجارة الدولية نظريات وسياسات، دار وائل للنشر، الاردن 2004
6. مدحت الفرسي، التنمية الاقتصادية ، نظريات وسياسات وموضوعات ، دار وائل ، الاردن ، 2007
7. اشرف احمد العدلي ، التجارة الدولية ، مؤسسة طيبة معمورة الاسكندرية الطبعة الاولى سنة، 2005
8. طالب محمد "التجارة الدولية "نظريات وسياسات ، مطبعة الاشعاع الاردن سنة 1995
9. محمد سهيل الدروبي ، ادارة المخاطر في المصارف الاسلامية ، محاضرات لدبلوم عام المصارف الاسلامية 2007
10. نيل كروكفورد ترجمة تيسير حمد التركي ومصباح كمال ، مدخل الى ادارة الخطر ، الطبعة الثالثة ، دمشق سوريا ،

المذكرات :

1. محمد علي محمد علي ، ادارة المخاطر المالية في شركات المساهمة المصرية (مدخل لتعظيم القيمة) رسالة مقدمة للحصول على درجة دكتور الفلسفة ، جامعة القاهرة 2005
2. دحدوح رنده، دور الضمانات البنكية في تفعيل التجارة الخارجية - دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية الوكالة أم البواقي - مذكرة ماستر في علوم التسيير، تخصص مالية تأمينات وتسيير المخاطر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2013:2014
3. بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل إقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية جامعة الجزائر 3 . 2011:2012

المراجع باللغة الاجنبية :

1. LASARY, le commerce international à la portée de tous, ouvrage imprimé à compte d'auteur, 2005.
2. Y:simon D.lautier C.morel.op cit
3. G,Legrand . H martini .op.cit
4. J.paveau F.duphil .op cit

