

التحكم في وسائل الدفع و مخاطر البيئة الدولية لضمان المنافسة العالمية.

بودخيل محمد الأمين - جامعة بشار

يحاوي لحضر - المركز الجامعي عين تموشنت

الملخص: على الدول العربية المصدرة للبتروال اختراق الأسواق العالمية بمنتجات خارج الخروقات لتفادي أي شكل من أشكال الأزمات التي تهدد اقتصادياتها، لكنه بالرغم من أن الأسواق الأجنبية تفتح للمؤسسة الاقتصادية فرصا هامة قد لا توجد بالأسواق المحلية فتمكنها من التطور و زيادة رقم أعمالها، إلا أن التفكير في التعامل مع الخارج (خارج الحدود) لا يكون أبدا بدون علم (عدم التأكد) بالنسبة للتعامل. لأن بعض الظروف الخاصة بالبيئة الدولية و خاصة بالنسبة للدول النامية قد تخلق للتعامل مخاطر استثنائية. لهذا يجب على المؤسسة استعمال الوسائل و التقنيات المناسبة و التعرف على المخاطر التي قد تعوق مسيرتها في التطور، وهذا من خلال الحيلة و الحذر من المخاطر التي يمكن أن تكون لها انعكاسات سلبية على المؤسسة، بأن تحرص على التحديد من أجل تفادي كل شكل من أشكال للمخاطر، سواء بإمكانياتها المحلية الناتجة أو باللجوء إلى طرف آخر كل في حدود إمكانياتها المالية بتكاليف تسمح لها بالتنافسية العالمية.

الكلمات المفتاحية:

المنافسة، وسائل الدفع، تقنيات الدفع، القيلة الاستراتيجية، المخاطر القطرية.

Résumé Les États arabes exportateurs de pétrole doivent être pénétrer les marchés mondiaux en dehors du carburant afin d'éviter une forme de crises qui menacent leurs économies, il est bien sur que les marchés étrangers ouverts à l'établissement économique d'importantes opportunités, peuvent ne pas exister sur les marchés locaux, et leur permettant de développer et d'accroître leur chiffre d'affaires, mais la réflexion dans le traitement avec le monde extérieur (en dehors de la frontière) n'est jamais à l'insu (l'incertitude) pour l'opérateur. Étant donné que certaines des circonstances particulières de l'environnement international, en particulier pour les pays en développement, peuvent créer des risques particuliers pour l'opérateur. Cette institution doit utiliser les moyens et les techniques appropriées et d'identifier les risques qui pourraient nuire à sa carrière en développement, et que grâce à la vigilance et la prudence des risques qui pourraient avoir des répercussions négatives sur l'institution, et éviter toute forme de risque, soit de ses locaux capacités, ou recourir à une autre partie dans les limites de leurs coûts financiers de la compétitivité mondiale. **Les mots clés** La concurrence, et des moyens de paiement, les techniques de paiement, la stratégie de la vigilance, le risque pays.

مقدمة

تقوم التجارة الدولية في الاقتصاد الوطني بنور مهم في النشاط الاقتصادي بتوفيرها احتياجات البلاد من السلع و الخدمات غير المتوفرة عن طريق الاستيراد، كما تقوم بتصريف فائض الإنتاج المحلي عن طريق التصدير، لذا تحتل التجارة الخارجية مكانة بارزة في النشاط الاقتصادي خصوصا أنها ساعدت كثير من الدول على النمو الاقتصادي. كما تفتح التجارة العالمية الكثير من الفرص للشركات، لكنها لا تستطيع استثمارها إذا كانت غير مستعدة للمنافسة، لذلك تتطلب المنافسة درجة عالية من الاستعداد في مختلف مجالات الأعمال ووظائفها. ولذا لابد للشركات الناشطة في المجال الدولي من تطوير القدرات والمهارات التنافسية للشركات حتى تصبح على درجة عالية من المنافسة. و بحيث أنه لا يمكن للشركات الجزائرية و الدول العربية بصفة عامة منافسة الشركات الأجنبية التي تتمتع بتجربة عالمية متميزة تزيد من قوتها التنافسية لأنها لا تملك مقومات المنافسة العالمية، لذا يوصي بالتخصصون في مجال المنافسة بأهمية تشخيص نقاط الضعف وتطوير القدرات التنافسية لشركات هذه الدول لكي تستطيع المنافسة في البيئة العالمية التي أشبه ما تكون بالغابة التي لا يعرف الإنسان الخروج منها إلا إذا كان لديه القدرات والمهارات العالية لمعرفة طريقه فيها. وتتفاوت أهمية المهارات داخل هذه الغابة للمقدمة، لكننا نرى أن هناك مهارات مطلوبة أساسية وعاجلة تساعد الشركات على وضع أقدامها بدرجة تنافسية قوية لمعرفة طريقها والعيش في هذه الغابة بين الأسود المفترسة، لذلك فالشركات بحاجة لتشخيص وتطوير القصور والضعف في العديد من القدرات التنافسية والمهارات البشرية الحاسمة في مجال المنافسة العالمية.

II. المنافسة و الاستراتيجية التنافسية:

إن معرفة المؤسسة لبيئتها التنافسية يساعدها من صياغة إستراتيجية واضحة و دقيقة لمواجهة المنافسين، فهذه الأخيرة تعتبر الركيزة الأساسية لبناء ميزة تنافسية وبالتالي ضمان إستراتيجيتها. وفي هذا السياق، إلى توضيح ماهية المنافسة و التنافسية و الإستراتيجية التنافسية.

1. المنافسة و التنافسية:

أ. المنافسة: توجد تعاريف عدة للمنافسة سنتعرض إلى بعض منها:

اقتصاديا: تفسر المنافسة حالة المواجهة التي تميز العلاقة بين الأعوان الإقتصاديين في إطار إقتصاد السوق و هي تشكل أسس النظرية الليبرالية، حيث يقال عن مؤسسة أنما قدرة على المنافسة إذا كانت مؤهلة لإحتمال منافسة الآخرين داخل السوق، و لهذا يجب أن تكون أسعارها منخفضة نوعا ما لإثارة أو شن أقصى حد من قرارات الشراء، و كثرة هذه الأخيرة تسمح - بفضل إقتصادات السلم - بتحقيق ربح كاف.

كما تعرف أنما وضعية الاقتصاد التي يتميز بجمرة المواجهة و تعدد عرض طلب الأعوان الإقتصاديين المتعلقة بالسلع و الخدمات، و قد درست نتائج و شروط المنافسة على الخصوص من طرف *Léon walras* كما يقصد بهذه الكلمة ظروف السوق الذي يتميز بمواجهة بين الأعوان الإقتصاديين و الذي تصل في النهاية إلى تحديد الأسعار و تبادل السلع و الخدمات و في هذا السياق يرى الاقتصادي "كلارك" المنافسة أنما الدعامة التي لا غنى عنها لنظام تعتمد فيه طبيعة السلع و تطويرها، و الكمية و الكفاءة في الإنتاج، و الأسعار و هوامش الربح المحتملة و الممكنة تكون متروكة إلى فعاليات المشاريع الخاصة .

2. أشكال المنافسة: للمنافسة أربعة أشكال و هي:

- المنافسة الكاملة؛
- احتكار القلة؛
- المنافسة الاحتكارية؛
- الاحتكار الكامل¹.

3. أسباب المنافسة:

- تعدد الأسباب التي جعلت المنافسة الركن الأساسي في نظام الأعمال المعاصر، و لعل العوامل التالية و التي تمثل في حقيقتها نتائج الموهلة و حركة للتغيرات هي أهم تلك الأسباب:
- ضخامة و تعدد القرض في السوق العالمي بعد أن انفتحت الأسواق أمام حركة تحرير التجارة العالمية نتيجة اتفاقيات الجات و مؤسسة التجارة العالمية؛
 - وفرة المعلومات عن الأسواق العالمية و السهولة النسبية في متابعة و ملاحقة التغيرات نتيجة تقنيات المعلومات و الاتصال و تطور أساليب بحوث التسويق و تقنيات القياس المرجعي، و الشفافية النسبية التي تتعامل بها المؤسسات الحديثة في المعلومات المتصلة بالسوق و غيرها من المعلومات ذات الدلالة على مراكزها التنافسية؛
 - سهولة الاتصالات و تبادل للمعلومات بين المؤسسات المختلفة، و فيما بين وحدات و فروع المؤسسة الواحدة بفضل شبكة الانترنت و الانترنت و غيرها من آليات الاتصالات الحديثة و تطبيقات المعلوماتية المتعددة؛
 - تدفق نتائج البحوث و التطورات التقنية، و تسارع عملية الإبداع و الابتكار بفضل الاستثمارات الضخمة في عمليات البحث و التطوير و نتيجة للحالفات بين المؤسسات الكبرى في هذا المجال؛
 - مع زيادة الطاقات الإنتاجية و ارتفاع مستويات الجودة و السهولة النسبية في دخول منافسين جدد في الصناعات كثيفة الأسواق، تحول السوق إلى سوق مشتمل تتركز القوة الحقيقية فيه للعملاء الذين انفتحت أمامهم فرص الاختيار و المفاضلة بين بدائل متعددة لإشباع رغباتهم بأقل تكلفة و بأيسر الشروط، و من ثم تصبح المنافسة هي الوسيلة الوحيدة للتعامل في السوق من خلال العمل على اكتساب و تنمية القدرات التنافسية.

4. التنافسية العالمية:

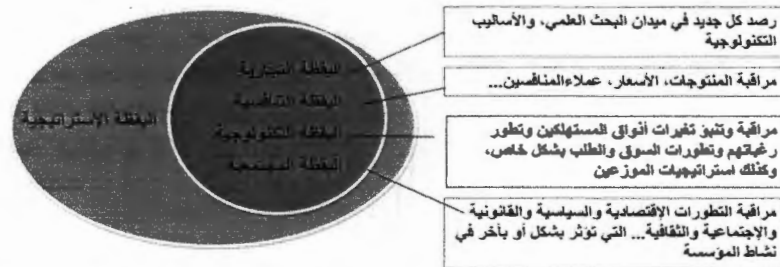
- أ. في هذه الحقبة التاريخية المرحلة من المنافسة العالمية نرى اتجاه الشركات العالمية نحو الأسواق الأجنبية مما ساعد على تطور أسواق أكثر نمواً من ذي قبل. و تمتاز هذه السياسات بالهزيمة العالية مما يفرض على الشركات تحديثات كبيرة، تفرض عليها غزلة الفرص الاستثمارية بسرعة و دقة عاليتين للاستفادة منها. فالتحولات في الأسواق العالمية سريعة و محفوفة بالمخاطر، و خاصة ما يتعلق منها بالتكنولوجيا السريعة التغير و القصيرة الحياة مما يجعل الاستثمار فيها محفوفاً بالمخاطر الكبيرة.
- ب. البقضة الاستراتيجية و التنافسية العالمية: إن الواقع السريع للأحداث في عصر الموهلة، و لضغط المائل لقوى السوق و المنافسة، و الحركة الدائمة للأسواق و المستهلكين، و التطورات الهائلة الحاصلة يستوجب من المؤسسة الإصغاء لخطتها و متابعة مستجداته في كل المجالات و تحليلها باليقظة و الذكاء للإستمرار و البقاء في ظل المنافسة السائدة.

و تمثل البقطة العملية التي من خلالها تدمع اعضاء التنظيم، حيث يتم تقسيم المعلومات المتعلقة بالمحيط الخارجي و تسويرها بهدف تغذية عملية التسيير الإستراتيجي لمسيري المؤسسة ، و تعمل البقطة الإستراتيجية على رصد المعلومات المتعلقة بالسوق (تكنولوجيا، منافسة، موردين، زبائن) ، ز المعلومات المتعلقة بمحيط الأعمال (المحيط الإقتصادي، القانوني، السياسي، الإجتماعي و الثقافي).

و تحتوي البقطة على أربعة مكونات ثانوية، البقطة التكنولوجية، البقطة التنافسية، البقطة التجارية، البقطة المحيطة (المجتمعية).²

الشكل (1): البقطة³

تشمل البقطة الإستراتيجية كافة أنشطة البقطة:



المصدر: توفيق مشرف: آلية البقطة الاستراتيجية في الصناعة أداة لتحسين الفعالية الاقتصادية وأحد عوامل التنافسية، المؤتمر العربي للمعلومات الصناعية والشبكات الرياض، 20-22 دسمبر 2009

إن الإضفاء إلى محيط المؤسسة و متابعة جميع المستجدات في جميع المجالات خاصة البقطة المحيطة يجعل المؤسسة ميزة تنافسية.

II. العمليات التجارية الدولية وطرق تسويتها

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

1. مفهوم التجارة الدولية و مكوناتها⁴

فيما يعني اصطلاح التجارة الخارجية بالمعنى الضيق كلا من الصادرات و الواردات المنظورة، يغطي اصطلاح التجارة الدولية بالمعنى الواسع كلا من :

- الصادرات و الواردات المنظورة السلعية،
- الصادرات و الواردات غير المنظورة الخدمية،
- الهجرة الدولية: أي انتقالات الأفراد بين دول العالم المختلفة،
- الحركات الدولية لرؤوس الأموال.

و أمام هذا التباين في المفاهيم اتجه بعض الكتاب إلى استخدام اصطلاح التجارة الخارجية للدلالة على النطاق الضيق لها، بينما أطلق مفهوم التجارة الدولية على التجارة الخارجية بالمعنى الواسع.

كما إن مصطلح التجارة الخارجية في إطاره الكلاسيكي لا يخرج عن كونه وصفاً لحركة انتقال السلع بين دول العالم المختلفة، من هنا يمكن القول إن مفهوم " التجارة الخارجية الكلاسيكية " ينصرف إلى حركة التجارة الخارجية المنظورة، و يوحى إلينا الوصف الكلاسيكي المقدم للتجارة الخارجية أن هناك تفرقة هامة يجب أخذها في الاعتبار بين كل من التجارة الخارجية المنظورة و التجارة الخارجية غير المنظورة؛ فإذا كان المصطلح الأول يعبر عن التجارة الخارجية في إطارها العادي - أي السلمي - فإن للمصطلح الثاني المتعلق بالتجارة الخارجية غير المنظورة يعبر عن حالة التبادل الدولي في الخدمات، أي ينصب على الإطار للمحتوي - اللامادي - للتجارة الخارجية و التي يقع في مقدمتها حركة السياحة و النقل الدولي و التأمين الدولي، و الخدمات المالية و الخدمات المصرفية و قضايا أخرى مستحدثة مرتبطة بالتعليم و الصحة و المقاولات و الإستثمارات بصورها المختلفة.⁵

وهناك مفهوم عام للتجارة الدولية هو إن المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع و الأفراد ورؤوس الأموال. تنشأ بين أفراد يقيمون في و حداث سياسية مختلفة أو بين حكومات منظمات اقتصادية تقطن وحنات سياسية مختلفة.⁶

2. الحركة الدولية للأموال:

تتضمن حركة الأموال الدولية بالمعنى الواسع حسب الترميزات المقدمة من طرف المنظمات الدولية (اللجنة الأوروبية خصوصاً)، التي تعتبر الحركات الدولية لرؤوس الأموال إذا ما استثنينا: للدفعات الدولية أي التحويلات المالية الدولية التي تقابل حركات السلع والخدمات (حالة تسوية الفواتير) كل من⁷:

أ. التدفقات المتعلقة بالإستثمار الأجنبي المباشر: هي العمليات التي يتم بموجبها متعامل اقتصادي بتوظيف أموال بهدف الحصول على فائدة مستدامة، لمؤسسة تمارس نشاطاتها في الخارج. فقد يتعلق الأمر بـ:

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

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

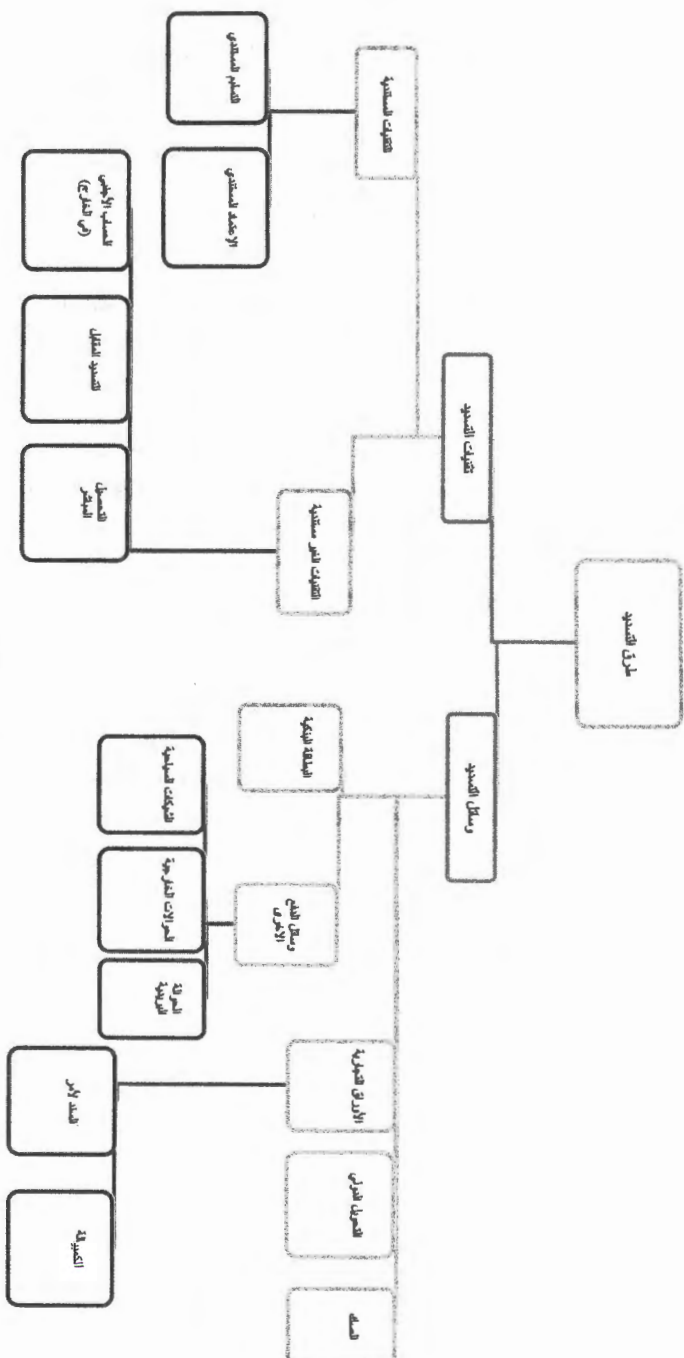
ج. عمليات الإقراض: يتعلق الأمر بالقروض الممنوحة من طرف المؤسسات المالية (البنوك) للمتعاملين الاقتصاديين الأجانب، أو من طرف مقرضين من مؤسسات مالية محلية لمتعاملين مع متعاملين محليين.⁸

د. حركات العمل ورأس المال: يجب التمييز بين العمل ورأس المال، فهنا الأخير يمكنه الحركة دون أن تكون الملكية بحيرة على ذلك، فحين أن العمل عكس ذلك، فملكية العامل عليها الحركة. فدخل رأس المال سوف يحول إلى بلده الأصلي، أو على الأقل الجزء المسموح به للتحويل. أما دخل العمل فلا يحول كلياً لأن أغلبه يستعمل في قضاء الحاجات اليومية للمقيم.⁹

علاوة على المفاوضات التجارية الدولية تكسب الطرق المالية للمعقد أهمية جوهرية على غرار عملة التسوية، حدة التسوية، وسيلة التسوية، تقنية التسوية، أو إجراءات التحصيل و التي قد تكون خاصة في التجارة الدولية

كما على المتعاملين في التجارة الخارجية اختيار وسيلة وتقنية الدفع المناسبة¹⁰ من بين العديد من الإمكانيات المعقدة إلى حد ما و المرحمة أحياناً و التي لا توفر نفس درجة الأمان للدائن (Créancier). (يتعلق الأمر بالتوفيق بين مصلحتين للمتفاعلين المتضاربة لكل من المستورد والمصدر). فالمستورد يرغب في استلام بضاعته بأحسن سعر و تأخير عملية التسديد أقصى ما يمكن أو من الأحسن بعد التسليم، فحين أن المصدر يرغب في البيع و تحقيق ربح مع عدم الإرسال للبضاعة قبل أن تتم التسوية من طرف المشتري. بسبب بعض الضرورات التجارية (التوسع، غزو سوق جديد، زيادة الحصة السوقية في دولة ما، توزيع اختياري) فالمصدر أحياناً يكون في وضع قوي بما فيه الكفاية، و الذي يسمح له بإملاء شروطه حول عملية الدفع.¹¹

الشكل (2): وسائل وتقنيات الدفع



من إعداد الباحث

III. مخاطر البيئة الدولية

1. تعريف الخطر:

هو مقياس نسبي لدى قلب التدفقات النقدية التي سيتم الحصول عليها مستقبلا.¹²

كما يمكن تعريف الخطر بأنه مزيج مركب من احتمال تحقق الحدث ونتائج.¹³

2. تقييم المخاطر (معايير التقييم):¹⁴

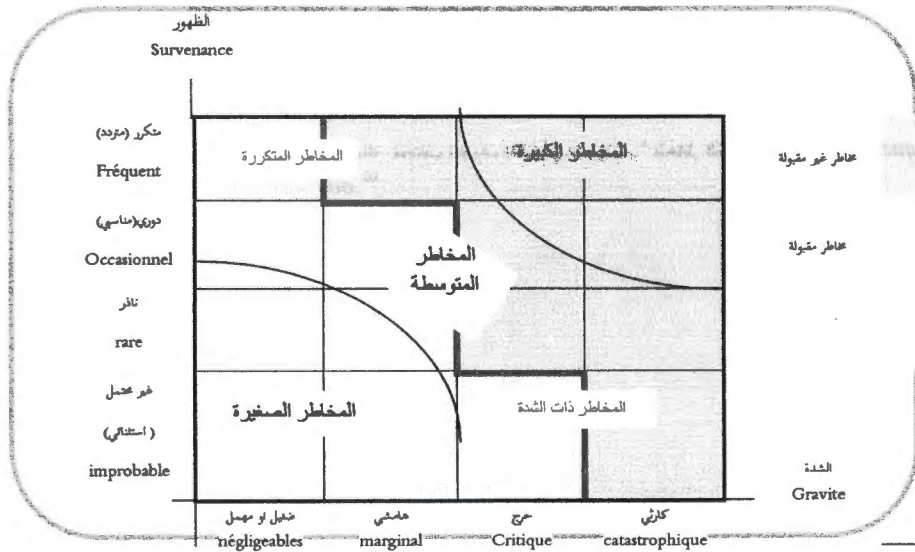
إن التحديد الجري، والتخوف من الخطر يتطلب تحديد شدة الخطر، ومدى حدوثه (احتمال الحدوث). فإذا كان ذلك ممكنا، يجب علينا إعداد جدول النتائج للمخاطر التي تم تحديدها أعدين بعين الاعتبار كل العواقب المحتملة. فالمخاطر قد تظهر لاحقا في رسم الخرائط إستنادا إلى شدة وقوعها. فنلاحظ عموما أربعة مستويات شدة تتقاطع معها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

الجدول (1): شدة و حدوث المخاطر

الشدة (الخطورة)	الحدوث (الظهور)
- ضئيل أو مهمل،	- غير محتمل (استثنائي)،
- هامشي،	- نادر،
- حرج،	- ظري (دوري)،
- كارثي.	- متكرر (متعدد).

octave jokung nguena:op.cit , p 7.

الشكل (3): تصنيف المخاطر



بالصرف octave jokung nguena Op.cit, p73 sources

إن المخاطر المتكررة لديها إمكانية كبيرة للحدوث بينما المخاطر الشديدة تمثل خطورة كبيرة. أما المخاطر المتوسطة الغير متطرفة تتوافق مع المخاطر المعروفة بالمخاطر المتوسطة.

في وجود خطر متكرر، يجب على المؤسسة أن تتوقع التكاليف المحتملة التي قد تواجهها حالة الكارثة (الوقوع في الخطر) لأن لديها معطيات من الماضي متعلقة بتنفيذ هذا النوع من المخاطر. من جانب آخر، في وجود المخاطر الشديدة، يجب أن نكون حذرين لأن التأكد « *certes* » نادر في هذه الحالة لأن تحقق الخطر هو مدع للقيمة. لذا علينا تحويل الخطر الوقاية من الإحتفاظ بالخطر.

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

3. المخاطر المرتبطة بالتجارة الخارجية :

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

— التعرض للمخاطر وأثرها،

— مستوى التحقق،

— طبيعة المخاطر.¹⁵

أ. مستويات قياس الأخطار: حسب مصدر الخطر، فالحسارة « *sinistre* » تتعلق بزبون أو مجموعة زبائن، فمن الضروري قياس (تحديد) مدى التعرض للخطر على مستوى العملية، من خلال تخلف الزبون أو خطر الدولة.

— العملية أو العقد: إن التاجر الذي يحضر لمرضى ما بغية التفاوض مع المشتري عليه تقييم الخطر و تسييره فيمجرد إمضاء العقد، فيكون المعنى من بين مجموعة الأشخاص المكلفون بمتابعة تنفيذ العملية.

— تخلف الزبون: على الشركة إن تختار علاقة دائمة مع كل من زبائنها، فتقيم تخلف (تأخر) الزبون بحدد الخطر المتوقع من الزبون ، لكل عملية مبهمة « *confondus* » فعلى مصالح المحاسبة الكلف بإدارة حسابات الزبائن إن تفرص على مراقبة تخلف أو احترام الآجال. فهي إذن تلعب دور الإعلام و التحذير بالنسبة للتجار للمالين.

— الخطر العام للدولة: إن قياس مستوى خطر الدولة يبين إلى حد ما أثر الإمكانات الاقتصادية، المالية والسياسية لهذا البلد على الالتزامات المالية له فهو يبيّن تقييم شامل للمخاطر لبلد معين. فقياس الخطر الكلي لكل بلد هو عبارة عن مجموعة مخاطر (تخلف الزبون) لبلد معين. فالبلد ذات خطر عال (مرتفع) يجب أن يعين بمراقبة خاصة.

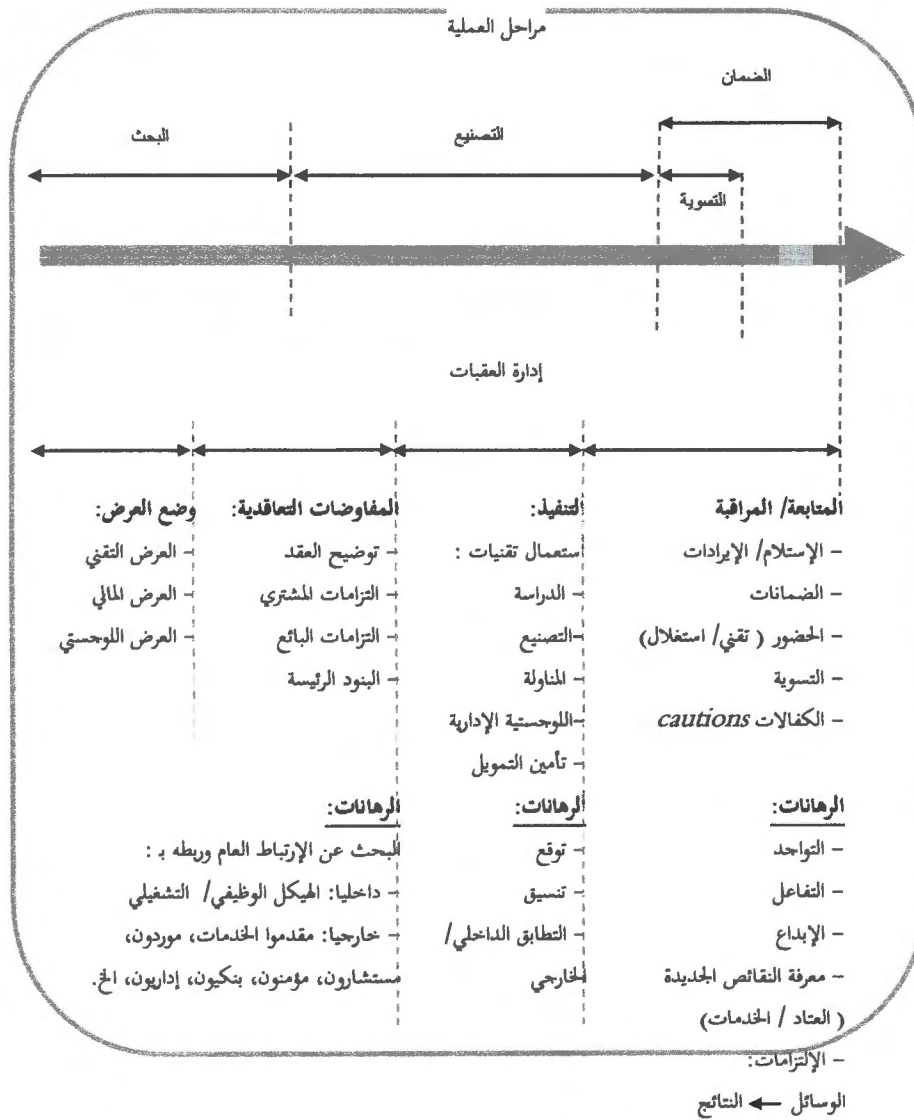
ب. المخاطر والعقبات المحتملة: في الواقع، ينبغي أن تؤخذ فئتين من عناصر البيئة الدولية في الاعتبار على الصعيد الخارجي:

— المخاطر والعقبات المرتبطة بمختلف الجوانب و مراحل عمليات البيع أو الإستثمار الدولية أو ما يسمى ب: (للمخاطر الجزئية)

« *microrisque* ».

— الفرص و التهديدات المرتبطة بمختلف الظروف المحلية أي ما يعرف بـ " المخاطر الكلية أو المخاطر القطرية " « *macrorisque* »
ou *risque pays* »¹⁶.

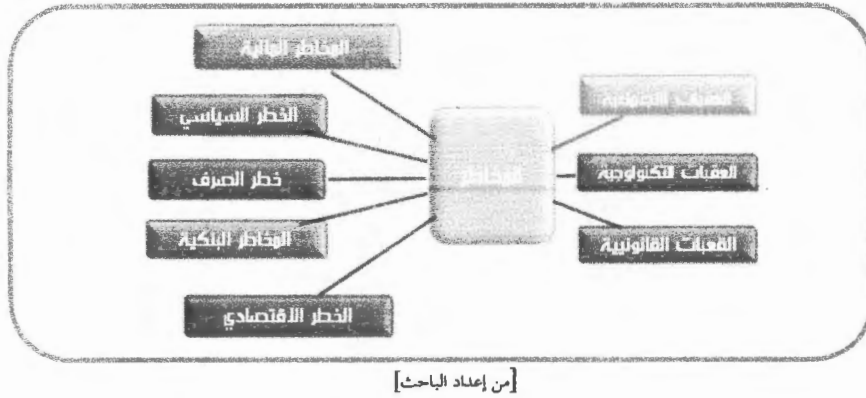
الشكل (4) : العقبات و إدارتها في مختلف مراحل العملية الدولية



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

إن الأخذ بعين الاعتبار للعقبات من طرف المؤسسة يجب أن لا ينسبها اعتبارات أخرى مرتبطة بالعملية، على غرار المحيط المحلي الخاص الذي تتم فيه العملية (المحيط الأجنبي)، وعلى وجه الخصوص العمليات المهمة، أين يتم التجند على طول المدة.¹⁷

الشكل (5): المخاطر و العقبات المرتبطة بالتجارة الخارجية (المخاطر الجزئية)¹⁸



قد تشكل العقبات بالنسبة للمؤسسات جوهر نجح تكيفها مع التطور العالمي. فعل المستوى الجزئي على المؤسسة معرفة العقبات المحتملة خلال سرورة عملية البيع الدولي، بغية الوقاية منها إلى أبعد حد ممكن.¹⁹

4. تصنيف المخاطر:

- أ. مصدر الخطر (المخاطر الجزئية): إن الصعوبات التي يواجهها المصدر قد يكون مصدرها إما تجاري، سياسي، اقتصادي أو بنكي.²⁰
 - المصدر التجاري: هو عبارة عن خطر مرتبط بعدم قدرة الزبون على السداد « *insolvabilité* »، أو متعلق بالتصرفات التي يمكن أن يقوم بها كفسخ العقد، عدم الدفع، دفع جزئي، أو إفلاس.²¹
 - المصدر السياسي: عدم الاستقرار السياسي و الاجتماعي الداخلي، الضغوط الخارجية، نزاع عسكري يمنع أو يؤدي إلى اضطراب العمليات اللوجستية، الجمركية و المالية. فالسلطات المحلية أو الخارجية قد تفرض حصار اقتصادي على السلع و تمنع تحويلات العملة الصعبة اتجاه الخارج. كما أن النشاط العمومي، مشترون أو سلطات إدارية، لا يقومون باتخاذ أي قرار أحيانا إلا بالنظر إلى مدى تأثير الخطر السياسي على العمليات المنجزة مع الدولة المعنية بالعمليّة.²²
 - كما قد تكون الأحداث الطبيعية سببا في قطع متابعة إجراءات الطرفين: عدم تحويل الأموال، توتر العلاقات الاقتصادية أو السياسية (التفريزات الوزارية، التأميم، الكوارث الطبيعية...) ²³.
- المصدر الاقتصادي: إن الحالة الاقتصادية الداخلية مثل (التضخم الجامع) « *hyperinflation* »، كما أن غياب احتياطي الصرف قد يسبب تأخير الدفع اتجاه الخارج. إضافة إلى اعتماد مقاييس لمراقبة الحركات المالية يؤثر على العلاقات التجارية. و الشروط الاقتصادية الداخلية وكل التصرفات التي من شأنها تعريض تطبيق كل العمليات المرتبطة باتجاه هذا البلد للخطر.²⁴
- المصدر البنيوي: هذا الخطر ينتج عن عدم الجدارة الائتمانية لبنك المشتري : فصعوبات الخزينة تمرقل تحويل الأموال.²⁵

إن مفهوم الخطر التجاري و الخطر السياسي يشرح من خلال الأحداث المولدة للخسارة و لتي لها نفس الأثر:

- توسع الخطر التجاري عند فسخ العقد و عند تخفيض الطلب،
- توسع الخطر السياسي عند حوادث الكوارث الطبيعية في بلد أو منطقة جغرافية.

ب. المخاطر القطرية (المخاطر الكلية)

- تعريف المخاطر القطرية:

«المخاطر القطرية التقليدية: 26 حتى سنة 1990، كانت المخاطر القطرية محدودة في عنصرين رئيسيين هما : للمخاطر السيادية ومخاطر عدم التحويل»²⁷.

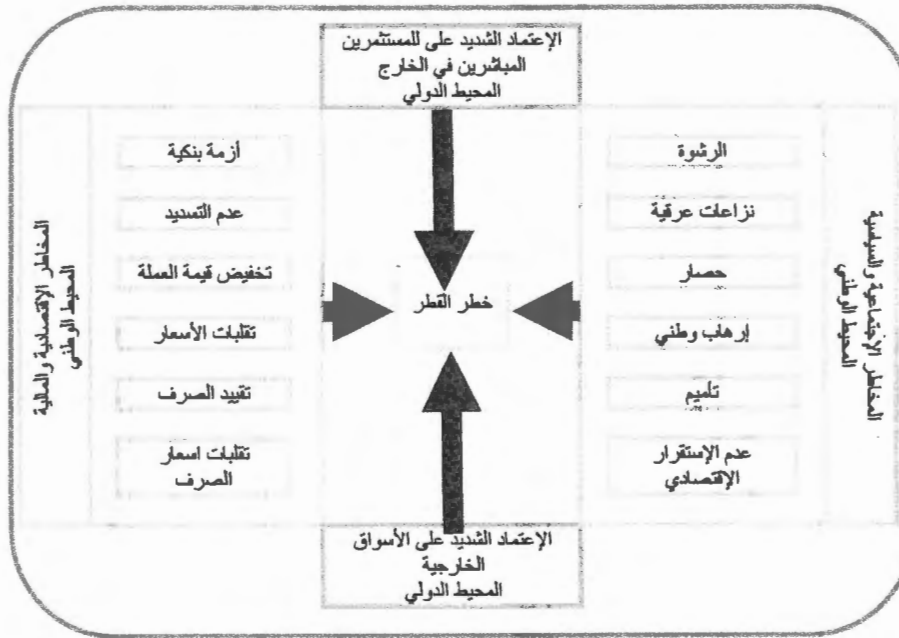
«المخاطر القطرية : إن المخاطر القطرية هي في الواقع مزيج من العديد من المخاطر تتأثر ثلاثة أنواع من العوامل:

- العوامل الاقتصادية والمالية (فشل الأنظمة المصرفية، ونظام الضرائب الغير مستقر، وسوء إدارة الأموال العامة ...).
- العوامل السياسية (شرعية الحكومات، القمع السياسي، والرقابة،...).

- العوامل الاجتماعية- الثقافية (المادات والتقاليد، وعدم تكافؤ فرص الحصول على الموارد...).

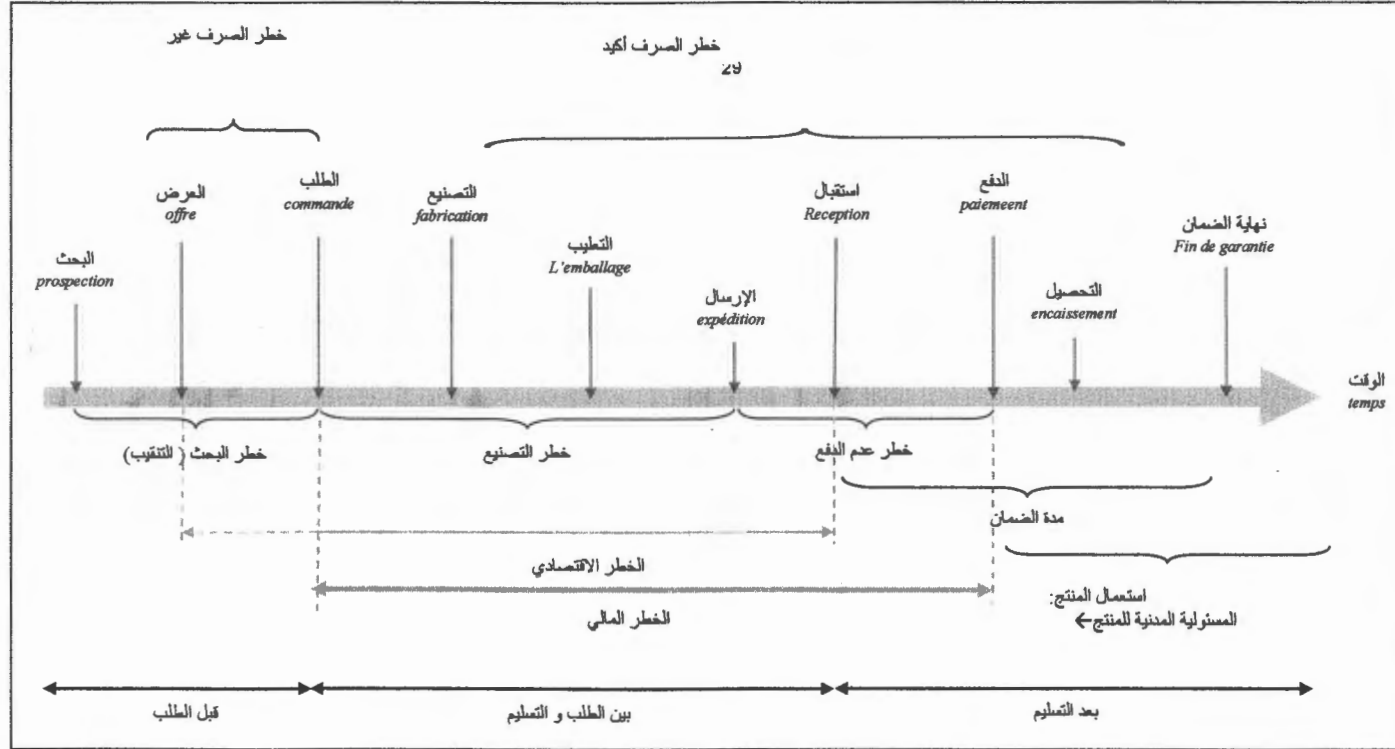
إن الرسم البياني أدناه يوفر إطاراً لتحليل المخاطر القطرية، والمهدف من ذلك أن نفهم بأن خطر البلاد يمكن معرفته من خلال عوامل كثيرة ومتنوعة من عوامل الخطر (على الصعيدين المحلي والدولي).²⁸

الشكل (6): عوامل الخطر على الصعيد المحلي و الدولي



Source : [www.paperblog.fr/users/siafinance/Sébastien Benat](http://www.paperblog.fr/users/siafinance/Sébastien%20Benat) : Publié le 02 octobre 2007.

الشكل (7): تسلسل المخاطر و العمليات التجارية الدولية



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

1. التحكم في المخاطر من طرف المؤسسة:

إن التصدي للمخطر، يلزم المصدر قبل كل شيء التعرف على العوامل المختلفة و المحددة له. فعموما درجة المخاطرة مرتبطة بتوزيع (تقسيم) رقم الأعمال، وبخصائص العميل ومدة الدفع الممنوحة^{xxx}.

أ. الخيار الإستراتيجي من خلال المخاطر و الرهانات (التحديات) المالية: إن أهمية الطلب يجب تقديره على حسب المخاطر و الرهانات المالية، و ليس حسب مبلغ العملية لوحده.

في أغلب الحالات، و قبل تمصيل الإيرادات يجب استثمار أو صرف بعض المبالغ، بغية تسوية بعض مصاريف البحث عن العميل، دفع مصاريف دراسات شراء وسائل الإنتاج، دفع مصاريف المستعملين، التخزين، مصاريف النقل حسب طبيعة « *incoterm* » المختار.

ب. الخيار حسب التكاليف: إن لكل أمان دفع تكاليف، وعليه على كل مؤسسة أن تأخذ بعين الاعتبار مسبقا الأمان الذي تزيد الحصول عليه. ولما فليس عليها أن تضع أمان بتكاليف (غير مقاسة) « *démesuré* » بالنظر مع التحديات، فيعتبر تصرف غير عقلاني إذا أمن فاتورة 1000 ون، بواسطة اعتماد مستندي أكثر من 2000 ون، لكل من المصدر و المستورد.

فإذا كان أمان الدفع مطروح، على المؤسسة إثبات:

- إن كانت تكلفتها تستطيع أن تدمج مع الماشى التجاري،

- إذا كان الإرسال ينجز بحساسة،

في الحالة الثانية يجب دفع سعر البيع للبضائع، إذا كان السعر غير تنافسي بالمقارنة بالتنافس، فعلى المصدر الإختيار بين البديلين:

- إما التخلي من التعامل (البيع) لهذا العميل.

- أو القيام بتأمين دفع أقل تكلفة بالمخاطر المحتملة.

ج. الخيار حسب طبيعة المنتج: إن بعض تأمين الدفع يتطلب مدة طويلة/ لإتمام الوثائق « *Acheminement* » على غرار التسليم

المستندي « *remise Doc* » / فالبضائع تصل بأقل من 24 ساعة، و الوثائق أقل من 8 أيام، مما يلزم أحيانا إلى تقرير التفرغ « *proce de déchargement* » ، فاستعمال هذا التأمين غير منصوح به بالنسبة لبعض المنتجات الخاصة بالنسبة للسلع

الغذائية سريعة التلف « *les denrées périssables* »

د. الخيار حسب طبيعة مخطر الدولة: عندما تقوم مؤسسة ما بالتصدير للنول نامية، فلخطر يكسي أهمية كبرى: كعدم وجود النزاعات

الداخلية أو الخارجية، الإستقرار السياسي، قدرة تحويل العملة الصعبة (القابلة للتحويل *convertible*) ، هم أحد العناصر التي يجب أخذها بعين الاعتبار قبل أي تعامل أو إرسال البضائع^{xxxi}.

2. التفسير الأمثل للمخاطر في المؤسسة:

هذا التفسير الأمثل هو من جهة للتقليل من المخاطر عن طريق التسير الداخلي والذي يخص كل المؤسسة، ومن جهة أخرى الإختيار الأفضل في سوق جد تنافسي للتقنيات والشركاء التي تسمح بتحويل الخطر .

أ. تحسيس كل المؤسسة: فإدارة مخاطر الائتمان تسند إلى الإدارة المالية لكن التسير الفعال يتوقف على التحكم في مجموعة الإجراءات التجارية^{xxxii}.

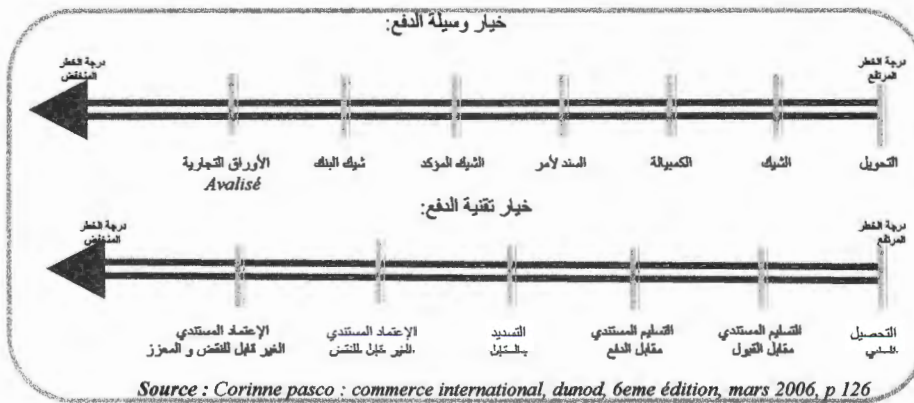
الجدول (2) : خطر الائتمان الخاص بكل المؤسسة

الوظيفة	المهمة (Mission)	الوظيفة	المهمة (Mission)
الوظيفة المالية	- تقييم الخطر الكلي، - وضع حلول للتصير، - تحديد إجراءات (قوانين) الالتزام.	الوظيفة القضائية	- تحليل وضبط الشروط العامة للبيع والشراء، - تحضير العقود، - القيام بعملية الاعتراض القضائية.
الوظيفة التجارية	- البحث عن أسواق التصريف، - التفاوض، - تأسيس عقد البيع، - تسير العلاقة مع العميل (زبون).	الوظيفة التقنية واللوجيستية	- الإنتاج، - احترام التخصص وتخطيط شروط الإرسال.
إدارة المبيعات	- معالجة الطلبات، - إجراءات السلسلة المستندة .	المحاسبة	- متابعة الاستحقاقات، - التحصيل (التسديدات)، - تحديد حسابات العملاء.
	- ضمان استقرار الخزينة (الصندوق)، - إدارة الخطر، - الحرص على مردودية المؤسسة.		- الحفاظ على الحقوق وإمكانية القيام بالاعتراض.
	- تقييم الخطر، - الاحتياط ضد الخطر، - حل المشاكل.		- الإبتعاد عن كل نزاع تجاري وكل مصدر للطمس القضائية الخاص بالديون.
	- الحرص على متابعة سيرورة العملية، - حل المشاكل.		- إنزلة الإدارات المالية والتجارية حالة عدم احترام الإحتقاق.

Source : *J paveau:opcit.P359.*

ب. خيار وسائل و تقنية الدفع: إن اختيار الوسيلة و تقنية الدفع: يطرح الإهتمام بأمان الدفع. هذا الماحس يطرح بطريقة مغايرة حسب ظروف المعاملات.

الشكل (8): خيار وسائل و تقنية الدفع



Source : Corinne pasco : commerce international, dunod, 6eme édition, mars 2006, p 126

فمنستطيع توضيح أربعة عوامل لتحديد الاختيار:

- الأمان بالنسبة للبائع والمشتري،
- القبول التجاري،
- التكاليف بالنسبة للبائع والمشتري،
- الموثوقية « *La fiabilité* ».

خاتمة

إن النموذج الاقتصادي المعاصر وملاح هذا العصر وآلياته ومعايره تختلف جذريا عن كل ما سبقه، وتفرض بالتالي على كل من يعاصره ضرورة الأخذ بالمفاهيم والآليات الجديدة والمتحددة، مما يثير الكثير من المخاطر بالنسبة للشركات: من زيادة المنافسة، والتقلبات في الأسواق الدولية، وغيرها من التحديات والمخاطر التي تهدد نجاح المؤسسات، ومن هنا أصبحت المؤسسة في موقف يحتم عليها العمل الجاد والمستمر، لإكتساب الميزات التنافسية لإمكان تحسين موقعها في الأسواق، أو حتى مجرد المحافظة عليه في مواجهة ضغوط المنافسين الحاليين والمحتملين، مما قد تشكل تهديدا لبقاء المؤسسة أو فقدانها للصفة التنافسية العالية وحتى المحلية؛ كما يمكنها التأثير أيضا على المركز المالي للمؤسسة مما يؤثر على بقائها في السوق.

فرغم الإحتياطات المتخذة من طرف المؤسسة، إلا أنه يجب على المؤسسة أن لا تحمل عوامل أخرى مهمة في التسيير الأمثل لمخاطر.

النتائج:

- تتطلب صياغة الاستراتيجية التنافسية تحليل متغيرات البيئة الدولية، من حيث أن دراسة وفهم المخاطر المتعلقة بهذه وتمثل هذا. من خلال البقطة الاستراتيجية كما نستطيع القول أنها تعتبر الإتجاه الذي يهتم بدراسة وتحليل العلاقة بين المؤسسة والبيئة التي تعمل فيها وذلك لمواجهة التهديدات التي تتعرض لها المؤسسة، واستثمار الفرص التي تعزز من الموقف التنافسي لها؛ وبذلك في تساهم في تحقيق أفضل أداء في الصناعة.
- إن البقضة التنافسية تساعد المؤسسة في أن تتقدم على منافسيها، وبذلك تعد من أهم العوامل المساهمة في بقاء واستمرارية الأداء التنافسي، لهذا على المؤسسة في ظل تغيرات بيئة الأعمال الدولية وما تحمله من مخاطر، فإنه لا بد على كل مؤسسة متواجدة في بيئة تنافسية أن تطبق إستراتيجية لتسيير للمخاطر، كون أن هذه الأخيرة تعتبر كضرورة في ظل الأوضاع الراهنة؛ لأنها أداة تستعملها المؤسسة للتكيف مع يتتها من خلال مجموعة القرارات التي تتخذها الإدارة.
- تسعى المؤسسة إلى القيام ببعض الإجراءات الداخلية من أجل تحسين وضعها التنافسي، من خلال الخيار حسب التكاليف لكل من الوياكل وتقنيات الدفع الدولية من خلال إستراتيجية الوقاية والتحكم في المخاطر الناجمة عن سوء استخدام وسائل وتقنيات الدفع المتاحة للمؤسسة لتجنب خطر عدم وجود السيولة وعدم القدرة المعيل الاجنبي على السداد. بهدف استبعاد العملاء غير المرغوب فيهم. و بالتالي تجنب أي إضعاف للمركز المالي للمؤسسة مما يهدد ميزتها التنافسية وبقائها.

المراجع:

- (1) شيقرة هجيرة: الإستراتيجية التنافسية ودورها في أداء المؤسسة، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004، ص3.
- (1) ملطقي محمد رشدي: مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية بعنوان التسيير الاستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر، جامعة محمد بوضياف المصيلة 2005، ص 75.
- (1) توفيق مشرف: البقطة الاستراتيجية في الصناعة أداة لتحسين الفعالية الاقتصادية وأحد عوامل التنافسية، المؤتمر العربي للمعلومات الصناعية والتقنيات الرياض، 20-22 ديسمبر 2009.
- (1) حكيم سامي عفيفي: التجارة الخارجية بين التطوير والتنظيم، للدار المصرية اللبنانية، الكتاب الأول، 1991، ص 36.
- (1) حكيم سامي عفيفي: الإتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، للدار المصرية اللبنانية، القاهرة، الطبعة الثانية 2005، ص 57.
- (1) رشاد الصلار: التجارة الخارجية، دار المعصرة للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2002، ص 12.
- (1) التفقات المتعلقة بأصول الثروة العقارية، أي المعاملات الخاصة بشراء أو بيع العقارات التي تتم بواسطة غير المقيمين، أو شراء القارات في الخارج بواسطة مقيمين. وكذلك التفقات المتعلقة بتحركات رؤوس الأموال الشخصية وتشمل الهدايا، المنح، الميراث، التركات... الخ.
- (1) David Hénau: *Les mouvements internationaux de capitaux (Comprendre les crises financières)*, educagri, 2009, p 23.
- (1) Jean-Marie Grether, Jaime de Melo: *Commerce International (Théories et applications)*, De Boeck, 1997, p 371.
- (1) الفرق بين "وسقل" و"تقنيات" التسديد بوسيلة عملية الاختيار طريقة التسديد. فوسيلة التسديد هي الشكل المعتمد لحامل التسديد (support de paiement) قد يكون مادي: مثل الصك، أو غير مادي مثل التبادل الإلكتروني للمعلومات EDI، كما نميز أن (تقنيات الدفع) هي الإجراءات المتبع لتنفيذ الدفع. فيتعلق الأمر بطريقة استعمال وسيلة الدفع التي تنتج عن اتفاق الطرفين عند العقد.
- (1) منير إبراهيم هندي: الإدارة المالية، المكتب العربي الحديث، القاهرة، الطبعة الرابعة، 1999، ص 440.
- (1) www.theirm.org/publications/.../RMStandard_Arabic_Final.pdf

(1) octave jokung nguena: management des risques, ellipses, 2008, p 71.

(1)

(1)

(1)

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

(1)

(1) J. Paveau et autres : Exporter (pratique du commerce international), Edition Foucher, 19ème Edition 2005, p364.

(1)

(1)

(1)

(1)

(1)

(1)

(1) تحدث مخاطر عدم التحويل عندما يكون البنك المركزي غير قادر على توفير العملة اللازمة لتحويل الموارد من العملة المحلية إلى ومثال دفع الدوالية.

(1)

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

2005, p 214. (1) Lasary: le commerce international à la portée de tous,

(1) Didier Pierre Monod : moyens et techniques de paiement internationaux, Edition ESKA, 2ème Edition, 1999, P 65.

(1)