

الإجابه النموذجية لامتحانات سنة ثانية ماستر مالية وتجارة دولية

السداسي الأول للموسم الدراسي 2022/2021
الدورة العادية

University of Echahid Hamma Lakhdar- Eloued
Faculty of Economic, Commercial and Management Sciences
Level and speciality: Master 2, Finance and international trade

The typical answer of the English first exam

The Text

A company which sells goods or services to other countries is known as an exporter. A company which buys products from other countries is called an importer. Payment for imported products is usually by documentary credit, also called a letter of credit. This is a written promise by a bank to pay a certain amount to the seller, within a fixed period, when the bank receives instructions from the buyer. Documentary credits are usually irrevocable, meaning that they cannot be changed unless all the parties involved agree. Irrevocable credits guarantee that the bank which establishes the letter of credit will pay the seller if the documents are presented within the agreed time.

The answer of question N°1:

1. The title of the Text: Documentary credit1P
2. The difference between « the Importer » and « the Exporter » is that the importer buys products from other countries, whereas the exporter sells goods or services to other countries.2P
3. Two words that have the same meaning: documentary credit = letter of credit... 2P
4. Two words that are opposite in the meaning : sells \neq buys2P

The answer of question N°2: Translate these words (which are from the text) into Arabic

- sells:...بيع....., exporterمصدر....., buys:.....يشترى.....3P
- documentary credit:...اعتماد مستندي....., written promise:...وعد مكتوب.....2P
- irrevocable:...غير قابل للإلغاء....., establishes the letter:...يصدر الرسالة.....2P
- cannot be changed:لا يمكن تغييره:....., instructions from the buyer:تعليمات من المشتري.....2P

The answer of question N°3: Documentary credits have a standard form, They generally contain:

- ❖ a short description of the goods.....1P
- ❖ a list of shipping documents required to obtain payment.1P
- ❖ a final shipping date.....1P
- ❖ a final date (or expiration date) for presenting the documents to the bank..1P

الاجابة النموذجية

الجزء الأول:

في سنة 2005 تأسست شركة الفردوس في السعودية ونظرا لضعف مواردها المالية ركز نشاطها على تركيب المكيفات المنزلية فقط ، حيث تقوم الشركة باستيراد قطع الغيار المختلفة من كل من فرنسا والولايات المتحدة الأمريكية، وفي سنة 2010 بدأت الشركة بالتصدير عن طريق شركة استيراد وتصدير لبعض دول شمال افريقيا وآسيا، وأوروبا مقابل رسوم جمركية منخفضة ، بينما لم تتمكن من التصدير لبعض الأسواق مثل اليابان والولايات المتحدة الأمريكية وذلك بسبب الرسوم الجمركية المرتفعة وتستحوذ الشركة على حصة سوقية كبيرة في الأسواق الخليجية بسبب انفاقها على الترويج والذي أدى أيضا إلى كسب الولاء لمنتجاتها وكما يوجد بالسوق بوجود عدد كبير من المنافسين .

حدد من خلال الفقرة السابقة : حدد نقطة ضعف واحدة ونقطة قوة واحدة.

الضعف هي :...ضعف مواردها المالية 0.5 ن ضمن البيئة .التسويقية الداخلية.....0.5 ن

القوة هو: الولاء للمنتجات- حصة سوقية كبيرة ..0.5 ن ضمن البيئة لتسويقية الداخلية.....0.5 ن.....
استراتيجية التسويق المتبعة:التخصص والتركيز 0.5 ن

طريقة الدخول إلى السوق الدولية هي:تصدير غير مباشر 0.5 ن

✗ في سنة 2012 قررت الشركة إنشاء مصنع في الكويت وأيضاً مصنع في الولايات المتحدة الأمريكية وذلك لإنتاج مكيفات السيارات...

1- استراتيجية التسويق المتبعة هي: تنوع مرتبط 0.5 ن/ تنوع أفقي0.5 ن

2- طريقة الدخول إلى السوق الدولية هي: .استثمار اجنبي مباشر1 ن

✗ اتفقت سنة 2015 مع مستثمر في مصر باستخدام مهارات فنية مقابل مبلغ مليون دولار أمريكي. وقامت في نفس السنة بصناعة بعض قطع غيار المكيفات وأقيم المصنع في فرنسا..

1- استراتيجية التسويق المتبعة هي: تنوع رأسي خلفي 0.5 ن/ تنوع أفقي0.5 ن

2- طريقة الدخول إلى السوق الدولية هي: .عقود التراخيص 0.5 ن/ استثمار اجنبي مباشر0.5 ن

✗ في سنة 2018 اتفقت مع شركة تركية لتركيب الأجهزة الكهرو منزلية أن تقوم بتركيب غسالات الأواني حيث تساهم الشركة التركية بالخبرة والشركة السعودية برأس المال . كما قامت بتصدير المكيفات بنفسها إلى تونس .

1- استراتيجية التسويق المتبعة هي: تنوع أفقي0.5 ن/ تنوع مرتبط رأسي أمامي .. 0.5 ن .

2- طريقة الدخول إلى السوق الدولية هي: تحالف استراتيجي 0.5 ن / مشروع مشترك 0.5 ن ./. تصدير مباشر0.5 ن

✕ اتخذت الشركة قرار الدخول تركيب الطابعات مع شركة جزائرية بمساهمة 49% لها و 51% للشركة الجزائرية .

1- استراتيجية التسويق المتبعة هي: تنوع غير مرتبط 0.5 ن / تنوع افقي 0.5 ن

3- طريقة الدخول إلى السوق الدولية هي: استثمار أجنبي مباشر 0.5 ن / مشروع مشترك 0.5 ن

ملاحظة مهمة : استخرج كل الحالات الممكنة من كل فقرة .

الجزء الثاني : الفرق بين كل من :

1- عقد الامتياز وعقد التراخيص: فرق واحد فقط : منها 2 ن

عقد الامتياز يكون غالبا في قطاع الخدمات بينما عقود التراخيص في القطاع الصناعي/ عقود التراخيص أكثر تعقيدا من عقود الامتياز/ عقود الامتياز مكلفة مقارنة بعقود التراخيص/ عقود الامتياز تحتاج إلى تدريب ومراقبة صارمة من المؤسسة مانحة الامتياز على عكس عقود التراخيص

2- عقد الوكالة التجارية وعقد الامتياز 2ن

عقد الوكالة التجارية يعمل لحساب موكله بينما عقود الامتياز يعمل لحسابه الخاص

3- التحالفات الاستراتيجية والمشروعات المشتركة 2ن

اساس التحالف الاستراتيجي ان يحل التعاون محل التنافس بينما في المشروعات المشتركة لا يشترط أن تعمل في نفس النشاط

4- التنوع الرأسي الأمامي والتنوع الرأسي الخلفي 2ن

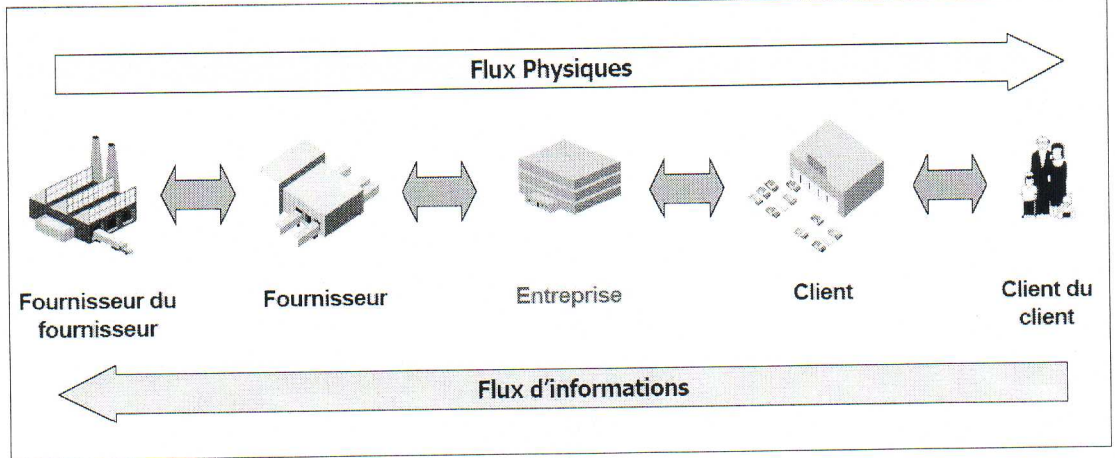
التنوع الرأس الامامي يكون في اتجاه المستهلك - المصب- بينما التنوع الخلفي يكون باتجاه المنبع أي المصدر

الإجابة النموذجية لامتحان السنة الثانية ماستر تخصص مالية وتجارة دولية

المقياس: الامداد و النقل الدولي

السؤال الأول: 10 نقاط

مخطط سلسلة الامداد مع شرح مكوناته و جميع الأنشطة او العمليات التي تشكل سلسلة الامداد و أهميتها بالنسبة للمؤسسات الاقتصادية:



مكونات سلسلة الامداد كما شرحناها في المحاضرة تتكون سلسلة الامداد من الموردون الشركات او المؤسسات الاقتصادية و الزبائن النهائيين. كما شرحناها في المحاضرة ثم العمليات او النشاطات التي تشكل سلسلة الامداد:

1- المشتريات-2- التصنيع او الإنتاج-3- التوزيع-4- النقل-5- المبيعات و تشرح كما شرحناها في المحاضرة بالتفصيل.

بالنسبة لأهمية سلسلة الامداد بالنسبة للمؤسسات الاقتصادية و خاصة بالنسبة للمؤسسة الصناعية لها دور مهم في تحقيق رضا الزبائن و تحقيق الميزة التنافسية و التقليل من قيمة المخزون و كذا تهدف سلاسل الامداد من تحقيق استراتيجية تنافسية من خلال إعطاء جودة عالية للمنتوج باقل تكلفة من اجل تلبية احتياجات العملاء في وقت قصير.

السؤال الثاني: شرح باختصار المصطلحات التالية:

المنظمة البحرية الدولية: IMO 2ن

المنظمة البحرية الدولية هي منظمة دولية تأسست في سنة 1948 تحت اسم المنظمة البحرية الدولية الاستشارية يقع مقرها في لندن. ومن اهدافها العمل على تحسين الامان في البحار ومكافحة التلوث البحري. ارساء نظام تعويضي للأشخاص الذين يكابدون خسائر مالية بسبب التلوث البحري.

الامم المتحدة الشخص المؤسس

التأسيس: 17 مارس 1948.

المؤسس الام: المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة.

المقر الرئيسي: لندن المملكة المتحدة.

مصطلح الحاويات: 2ن

تعريف اتفاقية سلامة الحاويات لـ 1972 بقولها: « الحاوية وحدة من معدات نقل البضائع صالحة للاستخدام المتكرر ذات متانة تكفي للمناولة في الموانئ وعلى السفن مصممة خصيصا لنقل البضائع بوسيلة أو أكثر من وسائل النقل ودون عملية إعادة تحميل وسيطة ولكي تجري مناوئتها بسرعة، تكون مزودة بتجهيزات ركينة لهذه الأغراض وذات حجم تكون فيه المساحة المحصورة بالأركان السفلية الخارجية الأربعة.

السؤال 3: 6ن

المصطلحات التجارية الدولية لسنة 2000: تتكون هذه المصطلحات من 4 مجموعات و 13 مصطلح تجارة دولية فأصبحت في عام 2010 الى

11 مصطلح.

مجموعة E- الانطلاق:

EXW تسليم المصنع (يتم تحديد المكان): يقوم البائع بتجهيز البضاعة في مبانيه.

مجموعة F- الحمولة الأساسية غير مدفوعة:

FCA ناقل حر (يتم تحديد المكان): يقوم البائع بتسليم البضاعة إلى الناقل الأول (الذي يحدده المشتري) وفي مكان محدد وتكون البضاعة جاهزة للتصدير. يعتبر هذا المصطلح مناسباً لكل أساليب النقل، مثل النقل الجوي والنقل عبر القطارات والنقل البري وأسلوب النقل المتعدد.

FAS خالص المصاريف حتى رصيف الشحن (يتم تحديد ميناء التحميل): يجب على البائع أن يضع البضاعة على رصيف الشحن عند الميناء المحدد يقوم البائع بتجهيز تخليص البضاعة للتصدير، تم تغيير هذا في نسخة 2000. يستعمل هذا المصطلح في النقل البحري فقط.

FOB تسليم على ظهر الباخرة (يتم تحديد ميناء التحميل): يعتبر هذا الشرط شرط بحري تقليدي، يجب على البائع تحميل البضائع على ظهر السفينة التي قام المشتري بتعيينها، يتم تقسيم الكلفة والمخاطر على حازر السفينة. يجب على البائع تخليص البضاعة للتصدير. يتم استعمال هذا الشرط في النقل البحري فقط.

مجموعة C- الحمولة الأساسية مدفوعة:

CFR - التكاليف وأجرة الشحن (يتم تحديد اسم ميناء الوصول): يقوم البائع بدفع التكاليف وأجرة الشحن حتى يتم توصيل السلع إلى ميناء الوصول. من ناحية ثانية، يتم نقل المخاطر إلى المشتري عندما تتعدى البضائع حازر السفينة. يتم استعمال هذا الشرط في النقل البحري فقط.

CIF التكاليف والتأمين وأجور الشحن (يتم تحديد ميناء الوصول): يشابه هذا الشرط شرط ال CFR إلا أنه في هذه الحالة فإنه يجب على البائع أن يشتري ويدفع للتأمين للمشتري. يتم استعمال هذا الشرط في النقل البحري فقط.

CPT - الحمولة مدفوعة إلى (يتم تسمية ميناء الوصول): يدفع البائع للحمولة إلى نقطة الوصول، إلا أن المخاطر تنتقل إلى المشتري بمجرد تسليم البضاعة إلى الناقل الأول.

CIP - الحمولة والتأمين مدفوعة إلى (يتم تحديد ميناء الوصول): يدفع البائع مصاريف النقل والتأمين إلى نقطة الوصول، إلا أن المخاطر تنتقل إلى المشتري بمجرد تسليم البضاعة إلى الناقل الأول.

مجموعة D- الوصول:

DAF مسلم على الحدود (يتم تحديد المكان).

DES تسليم السفينة (يتم تحديد الميناء).

DEQ تسليم المرسى (يتم تحديد الميناء).

DDU مسلمة من دون دفع الرسوم (يتم تحديد مكان الوصول).

DDP تسليم خالص الجمارك (يتم تحديد مكان الوصول).

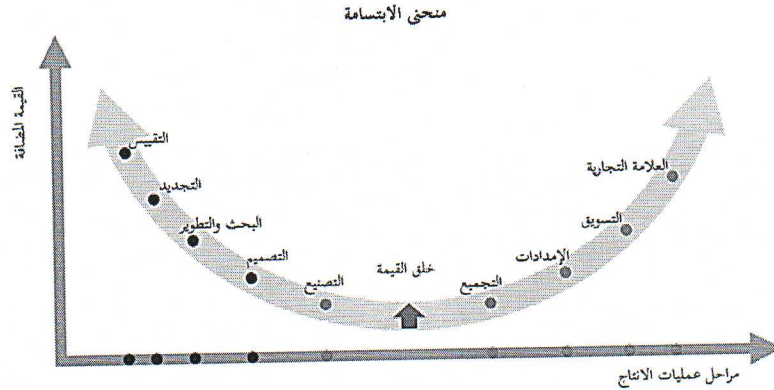


د. نور الدين جوادى
أساتذة محاضرات
كلية الاقتصاد - جامعة الوادي

الإجابة النموذجية لرقابة السداسي الثالث 2022

تخصص: ماستر تجارة ومالية دولية / مقياس: نظريات الاقتصاد والتبادل الدولي

1. يكون للرقم معنى في العلوم الاقتصادية عندما (01 نقطة): عندما يعبر عن ظاهرة اقتصادية (0.5 نقطة) وبدقة (0.5 نقطة).
2. ارسم منحني "ابتسامة"، وإلى أي نظرية ينتمي؟ (04 نقاط) نظرية سلاسل القيمة العالمية (1 نقطة) الشكل (3 نقطة).



3. إلى أي دولة تنسب "القيمة النسبية" بعد حسابها؟ (1.5 نقطة) تنسب إلى الدولة التي على بسط الكسر (1 نقطة) بحسب نظرية دافيد ريكاردو (0.5 نقطة).
4. لما المقصود بـ "القيمة المطلقة"؟ (1.5 نقطة): هي عدد الساعات اللازمة لإنتاج وحدة واحد من السلعة (أ) (0.5 نقطة) في الدولة (أ) (0.5 نقطة) بحسب نظرية آدم سميث (0.5 نقطة).
5. على أي أساس قسم "هكشر/أولين" السلع في التبادل الدولي؟ (1.5 نقطة) وفق نسبة توافر أحد عنصري الإنتاج (0.5 نقطة) رأس المال أو العمل (0.5 نقطة) في البلد (أ) (0.5 نقطة).
6. كم يساوي "معدل التبادل الدولي" في وجهة نظر "جون ميل"؟ (1.5 نقطة) الطلب الكلي الفعال (1 نقطة) بين الدولتين (أ) و(ب) (0.5 نقطة).
7. كيف تشكل "لغز ليونتييف" في التجارة الدولية؟ (1.5 نقطة) عندما طبق ليونتييف نظرية هكشر وأولين على الميزان التجاري الأمريكي (0.5 نقطة) ودراسة جداول المدخلات والمخرجات (0.5 نقطة) مكتشفا وجود سلع كثيفة رأس المال في واردات الولايات المتحدة الأمريكية (0.5 نقطة).
8. ما "الفجوة التكنولوجية"؟ (1.5 نقطة) هي دالة الفترة الزمنية (1 نقطة) بين فجوة الطلب وفجوة التقليد (0.5 نقطة).
9. كم مرحلة في "حياة المنتج"؟ (1.5 نقطة) خمسة (1 نقطة): المنتج الجديد، النضج، المنتج النمطي، التقليد، الضاء (0.5 نقطة).
10. ما الفرق بين التفكير التجاري والتفكير الماركنتيلي؟ (1.5 نقطة) لا فرق (1 نقطة)، والاختلاف في الترجمة (0.5 نقطة).
11. لماذا اعتمد "آدم سميث" مبدأ: "العمل أساس القيمة" على عكس "التجاربيين" الذين اعتبروا "المعدن النفيس أساس القيمة" (03 نقطة) لأن آدم سميث يرى أن قيمة المعدن النفيس تكمن في كونه يحتاج لعدد كبير من العمال وساعات العمل لاستخراجه (1 نقطة)، وهو ما يمنحه صفة كونه نفيس (0.5 نقطة)، وبالتالي فالأصل أن العمل هو أساس القيمة (0.5 نقطة)، على عكس السلع التي لا قيمة تبادلية (0.5 نقطة) لها لأنها لا تحتاج لعمال لإنتاجها كمثال الهواء (0.5 نقطة).



أنتور
أستاذة
كلية الإتصال، جامعة
الوادي

الإجابة النموذجية لرقابة السداسي الثالث 2022 تخصص : ماستر تجارة ومالية دولية / مقياس: التحكيم التجاري الدولي

1. هل اللجوء إلى "التحكيم" في فض المنازعات: اختياري أم اجباري ؟ (02 نقطة) : اختياري واجباري حسب العقد المبرم (01 نقطة)؛ فهو اختياري في عمومته، ولكن بعض الدول وبعض القوانين تفرضه (0.5 نقطة)، كمثل قانون الوقاية من النزاعات الجماعية في العمل في الجزائر (0.5 نقطة).
2. هل يتم اللجوء إلى "التحكيم"؛ قبل، أثناء أو بعد حدوث النزاع ؟ (02 نقطة)؛ بحسب نص عقد "التحكيم" (01 نقطة) ووفق ما تسمح به القوانين سارية المفعول (0.5 نقطة)، وطبيعة الصفقة المبرمة (0.5 نقطة).
3. متى ظهر "التحكيم التجاري الدولي" ؟ (02 نقطة)؛ استعمل مصطلح "التحكيم التجاري الدولي" لأول مرة في مؤتمر الأمم المتحدة بنيويورك (0.5 نقطة) ما بين 20 ماي - 10 جوان 1958 (0.5 نقطة). وبرغم ذلك تجدر الإشارة أن إرهابات وجوده تترد إلى عصور روما القديمة (0.5 نقطة)؛ كما أنه ارتبط بتطور التجارة الدولية بين الشعوب منذ ميلادها (0.5 نقطة).
4. يتداخل "التحكيم الدولي" للمنازعات التجارية مع جملة من عدة مصطلحات ذات صلة، أذكرها مع تبين الفرق بينها وبين مفردة "التحكيم" ؟ (06 نقطة)
 - "القضاء" : يختلف عن "التحكيم" بكونه الأصل في فض المنازعات، وأنه مجاني وشمولي (1.5 نقطة) ..
 - "الصلح" : يختلف عن "التحكيم" بكون الحل يتأتى من التنازلات الإرادية التي يقدمها طرفي النزاع (1.5 نقطة).
 - "الوساطة" : تختلف عن "التحكيم" بكون الوسيط مساعد في فك النزاع أكثر منه مقرر في الحكم (1.5 نقطة).
 - "الوكالة" : تختلف عن "التحكيم" بوجود طرف من غير المتنازعين يتابع مسارات فض النزاع (1.5 نقطة).
5. لماذا لم تعترف الجزائر بعملية "التحكيم" بعيد الاستقلال، برغم أن القانون الفرنسي الذي كان سائدا يعترف به (02 نقطة)؛ لأن الحكومة الجزائرية اعتبرته منافيا للسيادة الوطنية (02 نقطة) .
6. أذكر أهم مراحل تطور "التحكيم" في القانون الجزائري ببعض من الشرح ؟ (06 نقطة)
 - مرحلة الفراغ التشريعي 1962 إلى 1982 (01 نقطة) : بعيد الاستقلال أين بقيت القوانين الفرنسية سارية المفعول إلا ما كان يتعارض مع السيادة الوطنية؛ وبرغم كون "القانون الفرنسي" كان يعترف بـ "التحكيم الدولي"، إلا أن الجزائر اعتبرته مخالفا للسيادة الوطنية. (01 نقطة)
 - مرحلة التبليور 1982 إلى 1993: (01 نقطة) والتي بدأت مع صدور المرسوم 145/82 المنظم للصفقات العمومية، والذي نصت المادة (104) منه أنه: يجب على المتعامل العمومي أن يبحث عن حل ودي للخلافات التي تطرأ إبان تنفيذ صفقاته. وبعد أقل من سنة، أصبح "التحكيم التجاري" واقعا ملموسا في الجزائر، تحديدا منه بعد إبرام "الاتفاقية الجزائرية الفرنسية" بتاريخ 27 مارس 1983، والتي نصت على حق المتعاملين الاقتصاديين من البلدين في اللجوء إلى "التحكيم" (01 نقطة).
 - مرحلة التكريس 1993 إلى غاية اليوم: (01 نقطة) بصدر المرسوم 09/93 المتعلق بالتحكيم التجاري الدولي، وهو القانون الذي يعمل به إلى غاية اليوم برغم بعض التعديلات الطفيفة التي أجريت عليه. (01 نقطة)