

جامعة بلحاج بو شعيب - عين تموشنت -

كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير

قسم علوم التسيير

مطبوعة في مقياس

تقنيات التصدير و الاستيراد

لطلبة السنة الأولى ماستر

اقتصاد و تسيير المؤسسة

إعداد الدكتورة:

غلاي نسيم

السنة الجامعية: 2020-2021

مجموعة محاضرات في مقياس تقنيات عمليات التصدير و الاستيراد

موجهة لطلبة السنة الاولى ماستر

تخصص مالية دولية

الفهرس

المحور الأول:

أهم نظريات التجارة الدولية.....

المحور الثاني:

أشكال التجارة الخارجية.....

المحور الثالث:

مستندات عملية التصدير و الاستيراد.....

المحور الرابع:

وسائل النقل الدولية.....

المحور الخامس:

وسائل الدفع الدولية و الاعتماد المستندي.....

المحور السادس:

تمويل التجارة

الخارجية.....

مقدمة:

يعد الإستيراد والتصدير أحد المجالات الممتعة وهو ليس بتلك الصعوبة والتعقيد كما يظن البعض، ويتمثل في عملية بيع أو شراء المنتجات بين الشركات خارج حدود البلاد.

يظن البعض أنه يقتصر علي أصحاب رؤوس الأموال الكبيرة، وهذا في الحقيقة معتقد خاطئ تماماً، فاليوم مع التطور التكنولوجي والمعلوماتي لدينا تقنيات ووسائل أمان عديدة سهلت عملية التجارة الإلكترونية.

التجارة الخارجية هي عبارة عن مجموعة من النشاطات التي تعتمد على تداول المنتجات بين دولة معينة ودول أخرى، وتُعرّف بأنها تبادل الخدمات، ورؤوس الأموال، والسلع؛ عن طريق الحدود الدولية أو الإقليمية، وتُشكل التجارة الخارجية جزءاً مهماً من اقتصاد أغلب دول العالم، كما تؤثر بشكل مباشر على ناتجها المحلي الإجمالي.

حيث تتشارك دول العالم بين بعضها البعض مجموعة من العلاقات الاقتصادية المتنوعة، التي تبلورت بناءً لآعلى التجارة الخارجية، وذلك بسبب فرض تأثيرها على الأسواق التجارية المحلية والعالمية، كما ساهمت التغيرات في الأسعار الخاصة بالتبادل التجاري الدولي في تعزيز فكرة التجارة بين الدول؛ لتحقيق الأرباح المالية، كما تُعدّ التجارة الخارجية من النشاطات الاقتصادية المهمة في العالم؛ حيث تعتمد عليها كافة الدول في أنظمتها الاقتصادية؛ مما يساهم في توفير كافة الحاجات الاستهلاكية، ومن الممكن تلخيص أهمية التجارة الخارجية.

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع (الاقتصاد) من المجتمعات سواء أكان ذلك المجتمع متقدماً أو نامياً. فالتجارة الخارجية تربط الدول و المجتمعات مع بعضها البعض إضافة إلى أنها تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة، و تساعد كذلك في زيادة رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك و الاستثمار وتخفيض الموارد الإنتاجية بشكل عام.

و بالإضافة إلى ذلك تأتي أهمية التجارة الخارجية من خلال اعتبارها مؤشراً جوهرياً على قدرة الدول الإنتاجية و التنافسية في السوق الدولي وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة، وقدرة الدولة على التصدير مستويات الدخل فيها، وقدرتها كذلك على الاستيراد و انعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وماله من آثار على الميزان التجاري.

كما أن هناك علاقة وثيقة بين التجارة الخارجية و التنمية الاقتصادية فالتنمية الاقتصادية و ما ينتج عنها من ارتفاع مستوى الدخل القومي يؤثر في حجم ونمط التجارة الدولية . كما أن التغييرات التي تحدث في ظروف التجارة الدولية تؤثر بصورة مباشرة في تركيب الدخل القومي و في مستواه، و الاتجاه الطبيعي هو أن يرتفع مستوى الدخل القومي وتزدهر التجارة الخارجية في نفس الوقت. فالتنمية الاقتصادية تستهدف ضمن ما تستهدف زيادة إنتاج السلع، و إذا تحقق هذا الهدف عندئذ تزيد قدرة الدولة على التصدير إلى الخارج و التاريخ الاقتصادي لبريطانيا و ألمانيا و اليابان مثلا يشير بوضوح إلى أن نمو وزيادة الدخل القومي بها صاحبه زيادة في حجم التجارة لهذه الدول. أما اثر التجارة الدولية على اقتصاديات الدول النامية فيتضح أكثر من أي وقت مضى، وذلك أن الدول النامية تحكمها أوضاع التخلف الاقتصادي لأسباب تاريخية. ولذلك يكون متوسط دخل الفرد في الدول النامية منخفضا فيقل بالتالي مستوى الصحة العامة و التعليم ، و تنخفض الإنتاجية و تقل الاستثمارات، فيؤدي ذلك 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 للخروج من دائرة الفقر، وخاصة عند تشجيع الصادرات، فينتج عن ذلك الحصول على مكاسب في صورة رأس مال أجنبي جديد يلعب دورا في زيادة الاستثمارات الجديدة في بناء المصانع و إنشاء البنية الأساسية، ويؤدي ذلك في النهاية إلى زيادة التكوين الرأسمالي والنهوض بالتنمية الاقتصادية.

المحور الاول: اهم نظريات التجارة الدولية

1- النظرية الماركنتيلية (التجارين) :

الماركنتيلية هي مذهب اقتصادي ظهرت بواره ابتداء من أواخر القرن الرابع عشر و ساد إلى غاية القرن النصف الثاني من القرن الثامن عشر والمركنتيلية لغة جائت بالانجليزية الكلمة التي تعني "التاجر" أما إصطلاحا فهي Merchant من المذهب الذي أولى إهتماما كبيرا بالمعادن النفيسة "ذهب وفضة" باعتبارهما أساس ثروة الأمة ومنبع قوتها .

بدأت الأفكار والكتابات التجارية (المركنتيلية) في إعقاب اكتشاف الطريق المؤدي إلى الهند عبر رأس الرجاء الصالح في جنوب إفريقيا من قبل البرتغاليين على يد ماجلان عام 1488 و فاسكودي وفرضوا سيطرتهم على طرق التجارة مع آسيا ، وما تبعها من اكتشاف القارة الأمريكية من قبل الأسبان على يد كريستوفر كولومبس عام 1492، مما أدى إلى تراكم كميات كبيرة من المعادن الثمينة وبخاصة الذهب والفضة التي نقلت من أميركا إلى أيدي الأسبان ، وكذلك تطور التجارة بين البرتغال والشرق الآسيوي قد أدى هو الآخر إلى تركيم كميات من الذهب والفضة والحريير والتوابل والعطور ، الأمر الذي خلق وجهة نظر لدى هؤلاء بان المعادن الثمينة والأشياء النفيسة الاخرى هي أصل الثروة ، لان امتلاكها من قبل أية دولة سيخلق لها حالة من القوة والنفوذ والقدرة ، وهذا ما سيمكنها من امتلاك أي شيء آخر ، كما إنهم اعتقدوا بان ما تربيحه دولة ما من التجارة الخارجية سيكون على حساب الدولة الأخرى ، أي ان التجارة الخارجية تؤدي إلى ربح دولة وخسارة الدولة الأخرى حتما ، الأمر الذي دعا التجارين إلى بناء دولة

قومية قوية قادرة على حماية نفسها من خلال تكوين جيش وأسطول قوي ين يمولان من الذهب والفضة التي تجمعها الدولة وهو ما أطلق عليه بالدعوة إلى بناء الدولة القومية (القومية الاقتصادية Economic Nationalism) والتي مهد لها الوزير الايطالي الشهير (ميكافيلي Mekaffel) في كتابه (الأمير La Prince) ومقولته الشهيرة (الغاية تبرر الوسيلة)¹.

لقد كان منطق سياسة الاستيراد لهذه النظرية يتمحور حول مبدأ هام ألا وهو محاربة السلع والخدمات الاجنبية لأنها تتسبب في تسرب المعدن النفيس خارج الدولة اما الأسلوب الذي إتبع لتنفيذ هذه السياسة فقد تمثل في الضرائب الجمركية المرتفعة و المنع المباشر لبعض السلع من الدخول اما تجارة الواردات من المستعمرات فقد كان لها وضع خاص حيث كانت البلدان الاوروبية الماركنتيلية تحصل عليها بأثمان بخسة ثم تعيد تصدير جزء كبير منها في السوق الاوروبي و من ثم يتحقق لها منها فائض صافي من الذهب .

إلا أن قوانين الاستيراد كانت مرنة و لينة إذا ما تعلق الامر بالمواد الخام التي لا تتوافر عليها الدولة و الضرورية للصناعات التصديرية المهمة كونها ترفع من قيمة الصادرات و منه فهي تدخل المعادن النفيس و تزيد في ثروة البلاد.

أما فيما يخص سياسة التصدير لنظرية الماركنتيليين فتمحورت حول ما يلي²:

د.خالد المرزوك - محاضرات في الاقتصاد الدولي حول نظريات التجارة الخارجية- جامعة بابل- كلية الادارة و الاقتصاد- قسم العلوم المالية و النقدية- ص 7-8.

²<https://www.politics-dz.com/> الموسوعة الجزائرية للدراسات السياسية- بتاريخ 03 افريل 2020 -التوقيت 18:00 .

لقد شجعت الصادرات من السلع المصنوعة بكافة الوسائل الممكنة والعمل دائما على إكتساب أسواق خارجية جديدة خاصة البلدان المكتشفة حديثا و الغنية بالمعادن النفيسة. كما أن الدول الماركنتيلية قد قامت بفرض ضرائب جمركية مرتفعة جدا على بعض صادرات المواد الخام و السلع نصف المصنعة و التي تلزم للصناعات القومية الهامة التي يدر تصدير منتجاتها مكاسب كبيرة من المعدن النفيس. و هكذا تمكنت الدول من حماية صناعاتها القومية الهامة من مواجهة أية مشاكل قد تنشأ في سبيل الحصول على مستلزمات إنتاجها. وهكذا ساهمت الدول الماركنتيلية في تقوية المركز التنافسي لصناعاتها القومية في الا سواق الخارجية ومن ثم ازدادت قدرتها على اكتساب المعدن النفيس و استطاعت ان توجه كل طاقاتها الاقتصادية نحو تصدير المنتجات و تحقيق الفائض المنشود في الميزان التجاري و تعزيز ثروتها من المعادن النفيسة .

كما أقتضى منطق التجاريين ضرورة تدخل الدولة في التجارة الخارجية لذلك طالبوا بوجود إخضاع التبادل الدولي لبعض القيود والتي تتمثل في الضرائب على الواردات وإعانة الصادرات ومنع استيراد بعض السلع وغير ذلك بقصد تحقيق فائض في الميزان التجاري . وقد كان من الوسائل التي اتبعها التجاريون فرض قيود على تصدير المواد الغذائية كي ينخفض ثمنها وبالتالي تنخفض مستويات الأجور وهذا من شأنه خفض تكاليف الإنتاج في الصناعة وتشجيع الصادرات الصناعية .

2- نظرية الطبيعيين (الفيزيوقراط):

ظهرت مدرسة الطبيعيين في فرنسا منذ منتصف القرن الثامن عشر , وكان على رأسها الدكتور كيناى (طبيب لويس الخامس عشر) , ولم تدم هذه المدرسة اكثر من خمس وعشرين سنة في المدة من سنة 1756 - 1778 م .

لقد شبه كيناى دورة المنتجات في الاقتصاد بتداول الدم في الجسد الانساني , ويمكن ان تلخص الدورة الاقتصادية كما يراها كيناى ومعه الطبيعيون كما يلي : أ_ الناتج الصافي الذي يحصل عليه المزارعون يعطون جزءا من قيمته لمالك الراضي الزراعية في مقابل استخدامهم الرضهم ويحتفظ المزارعون بالباقي . ب_ ينفق المالك بعض ما حصلوا عليه للحصول على ما يلزمهم من منتجات المزارعين والبعض الخر على ما يلزمهم من التجار والصناع . ج_ فيما يتعلق بالتجار والصناع فانهم يتلقون جزءا من دخولهم من المزارعين (حيث يشتري المزارعين ما يلزمهم من التجار والصناع) والجزء الخر من الدخل يتلقونه من المالك اصحاب الراضي الزراعية . وبالنتيجة فان التجار والصناع ينفقون هذا الدخل لدى المزارعين للحصول على ما يلزمهم من المنتجات الغذائية والمواد الولى لنشاطهم الاقتصادي , وهكذا نجد ان الدخل يؤول في النهاية بعد ان يدور في الجسد الاقتصادي الى طبقة المزارعين فالمنتجات والدخول تمر بدوره تبدأ من الزراع وتنتهي بالمزارع , مما يعكس مدى اهمية الزراعة في النشاط الاقتصادي³.

وتتمثل أهم أفكار هذه المدرسة في نقطتين أساسيتين , الأولى

"وجود نسق طبيعي يقود المجتمعات الانسانية , فمن غير المفيد تحديدها

بتشريعات بل تركها لذلك النسق الطبيعي" وهو بمثابة الولادة الأولى لفكرة (اليد

اسماء جاسم محمد- محاضرات تاريخ الفكر الاقتصادي -المرحلة الثانية - قسم الاقتصاد- ص 22-23.

<https://coadec.uobaghdad.edu.iq/>³

الخفية (Hidden Hand) التي تسير الحياة الاقتصادية وضرورة تحي الدولة عن إدارة الاقتصاد , أما الثانية " إن الزراعة هي أصل النشاط الاقتصادي المنتج وهي مفضلة على الصناعة والتجارة , وان الأرض هي مصدر جميع الثروات , وان الفلاحين هم الطبقة المنتجة الوحيدة , اما الطبقات الأخرى فهي عقيمة " فإذا كانت قيمة الناتج الزراعي لسنة ما هي 5 ملايين دينار مثلا فان :

- 1 - الطبقة المنتجة (المزارعون) ستحتفظ بمليون دينار لإدامة معيشتها ولغرض الابذار والتسميد وما الى ذلك , وهذا المبلغ سيبقى بحوزتها دون ان يتداول
- 2 - إما الثلاث ملايين الأخرى فان طبقة ملاك الأراضي سيحصلون منها على 2 مليون كبديل تاجيرهم الارض الى المزارعين
- 3 - وتحصل طبقة الصناع والحرفيين على مليون دينار لقاء السلع والخدمات التي يبيعونها للمزارعين كالملابس والأثاث والعدد اللازمة للزراعة والمستلزمات المعيشية الأخرى .
- 4 - إلا أن ملاك الأراضي (الطبقة العقيمة الأولى) سيخصصون مليوناً لشراء السلع الزراعية والمواد الغذائية من المزارعين (الطبقة المنتجة) وتخصص المليون الثاني لشراء السلع المصنوعة من الحرفيين والصناع (الطبقة العقيمة الثانية).
- 5 - وعليه فان الطبقة العقيمة الثانية (الصناع والحرفيين) وبعد ان يستلموا مليوني دينار سوف يقومون بإعادة هذه المبالغ إلى المزارعين مليوناً منهما لشراء المنتجات الزراعية اللازمة لصناعتهم كالأخشاب والقطن والصوف والجلود وغيرها , ومليون يخصص لشراء المواد الغذائية الزراعية التي يحتاجونها لمعيلتهم اليومية .

6 وعليه فان طبقة المزارعين سوف تستعيد الملايين الثالث التي أعطتها للطبقتين العقيمتين , أي إن الدخل (القومي) سيعود بأكمله إلى الطبقة المنتجة الوحيدة .

3- النظريات الكلاسيكية للتجارة الخارجية:

أ- نظرية الميزة المطلقة لادم سميث:

يعتبر آدم سميث في كتابه ثروة الأمم أن تقسيم العمل الدولي، الناتج عن اتساع نطاق السوق، يتيح لكل دولة أن تخصص في إنتاج السلع التي تكون لها ميزة مطلقة في إنتاجها ثم تبادل فائض إنتاجها عن استهلاكها منها بما يفيض عن حاجة الدول الأخرى من سلع تتمتع بإنتاجها بنفس الميزات المطلقة. وتتمثل نفقة إنتاج السلعة في كمية العمل اللازمة لإنتاجها، وهو ما يعني أن العمل هو عنصر الإنتاج الوحيد.

فالتجارة الدولية في رأي آدم سميث، تقوم بوظيفتين هامتين: فهي أولاً تخلق مجالاً لتصريف الإنتاج الفائض عن حاجة الاستهلاك المحلي وتستبدله بشيء آخر ذي نفع أكبر، وهي ثانياً تتغلب على ضيق السوق المحلي .

لقد اعتبر سميث أن الدولة مثل الأفراد يجب أن تخصص في إنتاج وتصدير السلع التي تتمتع في إنتاجها بميزة مطلقة واستيراد السلع التي تتمتع فيها الدول الأخرى شركاء التجارة بميزة مطلقة، بمعنى آخر فإن كل دولة يجب أن تصدر السلع التي تنتجها بكفاءة مقاسة بوحدات العمل التي تحتاجها الوحدة الواحدة من السلعة مقارنة بشركائها في التجارة.

افتراض أن العالم يتكون من دولتين فقط هما إنجلترا والبرتغال. وأن هناك سلعتين فقط يتم إنتاجهما في الدولتين هما المنسوجات والخمور. كما افتراض أن تكلفة الإنتاج تقدر بساعات العمل المبذول في إنتاج السلعتين كما يتضح من الجدول التالي:

جدول رقم(01): توزيع المنتجات في إنجلترا و البرتغال

المنسوجات/الياردة	الخمور/الجالون	
انجلترا	1 سا	4 سا
البرتغال	2 سا	3 سا

● تفسير الجدول:

- في إنجلترا: الجالون الواحد يتكلف ما يعادل 4 ياردات من المنسوجات (ويعرف ذلك بالسعر النسبي بين السلعتين) ففي ظل غياب النقود فإن أي فرد يستطيع أن يقايض جالون واحد من الخمور مقابل 4 ياردات من المنسوجات في أسواق إنجلترا.
- في البرتغال: الجالون الواحد من الخمور يتكلف ما يعادل تكلفة 2/3 ياردة من المنسوجات، ويستطيع أي فرد في البرتغال مقايضة جالون واحد من الخمور مقابل 1.5 ياردة من المنسوجات.
- ويتضح من ذلك أن إنجلترا تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج المنسوجات، حيث أن الياردة من المنسوجات في إنجلترا تحتاج إلى عدد أقل من ساعات العمل مقارنة بالبرتغال (التكلفة في إنجلترا - 1سا للوحدة- أقل من التكلفة في البرتغال - 2سا).
- ومن ناحية أخرى فإن البرتغال تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج الخمور حيث يحتاج الجالون من الخمور في البرتغال إلى عدد أقل من ساعات العمل مقارنة بإنجلترا (التكلفة في إنجلترا 4 سا للجالون - أكبر من التكلفة في البرتغال - 3 سا للجالون).
- وهكذا فإن هناك فرص لقيام التجارة بين الدولتين نظرا لاختلاف المزايا المطلقة بينهما. وفقا لأدم سميث فإن كل دولة يجب أن تخصص في إنتاج وتصدير السلعة التي تتمتع فيها بميزة مطلقة، أي التي تنتجها بتكلفة مطلقة أقل (مقدرة بساعات العمل)، معنى ذلك أن إنجلترا تخصص في إنتاج وتصدير المنسوجات، والبرتغال تخصص في إنتاج وتصدير الخمور.

● حسب ادم سميث البلد الذي ليس له ميزة مطلقة تذهب عوامله الإنتاجية الى البلد الذي تكون فيه

التكلفة المطلقة اقل ، و تبقى هذه النتيجة نظرية و من الصعب تحقيقها في الواقع بالإضافة إلى

كونها تصطدم مع الفرضية الكلاسيكية لعدم تنقل عوامل الإنتاج على المستوى الدولي ، و

لتجاوز هذه المشكلة اتى د. ريكاردو بمعيار التكلفة النسبية كأساس للتبادل الدولي عوضا عن التكلفة المطلقة⁴.

ب نظرية الميزة النسبية لدافيد ريكاردو:

أورد (ديفيد ريكاردو David Ricardo) نظريته في التجارة الدولية من خلال كتابه "مبادئ الاقتصاد السياسي Principle of Politic Economic" عام 1817م ويعالج هذا الكتاب أساسا موضوع القيمة والتوزيع والريع , ويتناول موضوع التجارة الدولية في الباب السابع منه ضمن واحدٍ من أهم القوانين الاقتصادية حتى وقتنا الحاضر وهو (قانون النفقات او المزايا النسبية

The Comparative

الحاضر وهو (قانون النفقات او المزايا النسبية

(Advantages Law

أيد د. ريكاردو فكرة عدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي ، و ضرورة حرية التبادل بين البلدان المتعاملة. كما تقوم نظريته على أن من مصلحة كل بلد أن يتخصص في إنتاج السلع التي لا تكلفه كثيراً "ميزة نسبية" مقارنة بباقي السلع التي ينتجها، حتى وإن كانت بلدان أخرى في العالم تستطيع إنتاج هذه السلع بتكلفة أقل منه. كما يتحتم على كل بلد استيراد السلع التي يتنازل عن إنتاجها من باقي الدول التي تملك ميزة نسبية في إنتاجها⁵.

ولتوضيح النظرية نستعين بالمثال الآتي الذي أورده ريكاردو في نظريته

والذي يصور إنتاج كل من انكلترا والبرتغال لسلعتين هما النبيذ والقماش وكما يأتي :

⁴ د. نويرة عمار - اقتصاد دولي - قسم العلوم التجارية - جامعة الحاج لخضر - الجزائر - 2013-2014 - ص 06.
⁵ <https://www.jamhara.com/pos> نظرية الميزة النسبية لدافيد ريكاردو بتاريخ 03 افريل 2020 - التوقيت 19:11

جدول رقم (02): تكاليف انتاج وحدة النبيذ ووحدة القماش بعدد العمال

في السنة

القماش	النبيذ	الدولة
90	80	البرتغال
100	120	انكلترا

نلاحظ من الجدول أعلاه إن ريكاردو افترض (لأغراض التبسيط في

التحليل) وجود بلدين في التجارة الدولية ، وان كل منهما يسخر جميع موارده

الاقتصادية في إنتاج سلعتين فقط (لأغراض التبسيط كذلك) ، وكما في الجدول ، أي

إن وحدة النبيذ تحتاج الى عمل 80 عاملا في السنة في البرتغال و 120 عاملا في

انكلترا ، في حين إن وحدة القماش تحتاج الى عمل 90 عاملا في السنة في البرتغال

و100 عامل في انكلترا .

ومنه يتضح أن البرتغال تمتلك ميزة مطلقة على انكلترا في إنتاج كلا السلعتين

، لان إنتاج وحدة من كلا السلعتين في البرتغال يكلف عددا من العمال اقل منه في

انكلترا ، أي ان العمل في البرتغال أكثر كفاءة من العمل في انكلترا ، ولكن من الممكن

ان تحقق البرتغال مكاسب اكبر فيما لو تخصصت بإنتاج النبيذ (لأنها تمتلك ميزة

نسبية في إنتاجه) وتركت إنتاج القماش الى انكلترا (لأنها تمتلك ميزة نسبية في إنتاجه

أيضا) ، وقامت بتصدير النبيذ الفائض عن حاجتها واستوردت من انكلترا حاجتها من القماش الانكليزي . وهذا يعود الى ان البرتغال ، وان كانت تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج كلا السلعتين إلا إن لها تفوق نسبي في إنتاج النبيذ أكثر من القماش لان التكاليف النسبية لإنتاج وحدة النبيذ فيها تساوي ($0,9 = 90 / 80$) أي ان تكاليف إنتاج وحدة النبيذ تعادل تكاليف إنتاج ($0,9$) وحدة من القماش . اما في انكلترا فان التكاليف النسبية لإنتاج النبيذ فيها تساوي ($1,2 = 100 / 120$) وهذا يعني ان تكاليف إنتاج وحدة واحدة من النبيذ في انكلترا تساوي تكاليف ($1,2$) وحدة من القماش ، وبالمقارنة نجد ان التكلفة النسبية لوحدة النبيذ المنتجة في البرتغال اقل من مثلتها في انكلترا ، لان ($1,2 > 0,9$) ومن ثم فان من مصلحة البرتغال ان تخصص في إنتاج النبيذ وتصديره الى انكلترا ، وتستورد منها الأقمشة التي تنتجها انكلترا بتكلفة اقل .

وبإجراء عمليات حسابية بسيطة نجد ان التكاليف النسبية للأقمشة الانكليزية هي ($0,83 = 120/100$) ، اما التكاليف النسبية للأقمشة البرتغالية فهي ($1,12 = 80/90$) ، أي ان التكاليف النسبية للأقمشة الانكليزية اقل من التكاليف النسبية للأقمشة البرتغالية ($1,12 > 0,83$) ، وبعد التخصص وقيام التجارة بين البلدين فان كلا منهما سيحقق مكسبا ، فإذا صدرت البرتغال وحدة من النبيذ تكلفها عمل 80 عاملا في السنة واستوردت مقابلها وحدة من القماش كانت ستكلفها عمل 90 عاملا في السنة فإنها تحقق مكسبا قدره عمل 10 عمال في السنة ، وبالمقابل فان انكلترا إذا ما صدرت وحدة قماش تكلفها عمل 100 عاملا في السنة واستوردت محلها وحدة نبيذ كانت ستكلفها عمل 120 عاملا في السنة فإنها ستحقق مكسبا يعادل عمل 20 عاملا في السنة الواحدة .

ج- نظرية عوامل الإنتاج لهيكشر و اولين:

على الرغم من ان نظرية ريكاردو قد تم اختبارها من قبل أكثر من باحث وعلى نطاق كبير، غير ان هنالك مأخذ مهم على هذه النظرية ، وهو افتراضه للميزة النسبية دون القيام بشرح وتوضيح لهذه الميزة وما هي أسبابها ، وهو مأخذ ليس على ريكاردو وحده بل يشمل كذلك جميع الاقتصاديين الكلاسيك في امتناعهم عن الخوض في الأسباب التي تجعل إنتاجية عمل الدولة (X) اعلي منها في الدولة (Y) ونتيجة لذلك ستمتلك الدولة (X) ميزة نسبية على الدولة (Y) ، كما إنهم لم يتناولوا بالتحليل اثر التجارة الخارجية على عوائد عناصر الإنتاج ، لذا فإننا نعتقد بان نظرية هيكشر - اولهن قد حاولت الإجابة عن هذين السؤالين في اتجاهين أولهما : تفسير مبدأ الميزة النسبية أي توضيح محددات الميزة النسبية ، وثانيهما هو تحليل آثار التجارة الخارجية في عوائد عوامل الإنتاج في البلدين المتتاجرين ، أي اختبار اثر التجارة الخارجية في عوائد العمل وعوائد رأس المال⁶.

نشر الاقتصادي السويدي (هيكشر) مقالة بعنوان - اثر التجارة الخارجية في توزيع الدخل - عام 1919 وكانت تتضمن الخطوط العريضة لما أطلق عليه فيما بعد بالنظرية الحديثة للتجارة الخارجية ، حاول فيها وضع تفسير خاص لأسباب اختلاف المزايا النسبية بين الدول المتاجرة والتي قال بها ريكاردو ، غير ان هذه الأفكار لم تلق اهتماما يذكر لمدة تزيد عن أربعة عشر سنة حتى تصدى لها احد تلاميذ هيكشر وهو مواطنه اولهن بعد تنقيحها وإكمالها وإخراجها بثوب جديد وذلك عام 1933 ضمن كتاب

خالد حسين علي المرزوك -نظرية هكشر- اولهن- جامعة بابل - كلية الادارة و الاقتصاد- قسم علوم مالية ومصرفية- 06-04-

⁶<http://www.uobabylon.edu.iq/> - 2020 - 18:04

له صدر تحت عنوان (التجارة الإقليمية والتجارة الدولية) ، وجه فيه انتقادات الى نظرية ريكاردو لاعتمادها على نظرية القيمة في العمل في قياس قيمة السلعة مشيراً الى إن الأسعار هي عبارة عن تفاعل كل من العرض والطلب في السوق ، ولأن اوهلن لم يتعرض الى أصل نظرية النفقات النسبية وجوهرها لذلك فقد اعتبرت هذه النظرية مكملًا لنظرية ريكاردو وليست بديلاً عنها ، وقد بقي كلا العملين (أي مقالة هيكشر وكتاب اوهلين) طي النسيان حتى عام 1950 حيث ترجم كتاب اوهلن الى الانكليزية ، ومذاك بدأ الحديث عن (نظرية هيكشر - اوهلن) حسب تعبير سام ويلسن او (نظرية التوافر النسبي لعوامل الإنتاج). وعادة ما يميز الكتاب الاقتصاديين الذين يتناولون هذه النظرية بين نقطتين جوهريتين فيها ، الأولى تتعلق بنمط التجارة بين الدول ويطلق عليها نظرية هيكشر - اوهلن اما الثانية فهي تتعلق بأثر التجارة الدولية على أسعار عوامل الإنتاج ويطلق عليها نظرية مساواة أسعار عوامل الإنتاج .

وانطلاقاً من فرضيات النظرية يمكن صياغة مضمونها بالشكل المبسط الآتي :

تتخصص كل دولة بإنتاج وتصدير السلعة التي يتطلب إنتاجها استخداماً مكثفاً للعامل الإنتاجي المتوفر لديها أكثر من العامل الإنتاجي الآخر ، أو العامل الإنتاجي الرخيص نسبياً لديها ، وتستورد السلعة التي يتطلب إنتاجها استخداماً أكثر للعامل الإنتاجي غير الوفير ، أو العامل الإنتاجي الغالي نسبياً لديها . وباختصار فان الدولة الغنية بعنصر العمل سوف تصدر السلعة كثيفة العمل نسبياً وتستورد السلعة كثيفة رأس المال نسبياً وبالعكس.

وعلى الرغم من تعدد الأسباب التي يمكن إن تفسر اختلاف الدول في الأسعار النسبية للسلع والميزة النسبية لكل دولة ، فان نظرية هيكشر - اوهلن تؤكد على ان الاختلاف

في الوفرة النسبية في العوامل الإنتاجية بين الدول هو السبب الرئيس والمحدد للميزة النسبية والتجارة الدولية ولهذا السبب يشار عادة الى هذه النظرية بأنها (نظرية وفرة عوامل الإنتاج) ، وهو ما يعني ان كل دولة تتخصص بإنتاج وتصدير السلعة كثيفة العامل الإنتاجي الرخيص والمتوفر نسبيا لديها وتستورد السلعة كثيفة العامل الإنتاجي الغالي والنادر نسبيا لديها . وبناءً على ذلك يمكن القول بان هذه النظرية تحاول تفسير الميزة النسبية بين الدول لا أكثر ولا اقل ، وهي تسلّم بان الاختلاف في الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج وبالتالي الاختلاف في أسعار هذه العوامل بين الدول هو السبب الرئيس في اختلاف أسعار السلع بين الدول ومن ثم السبب الرئيس لقيام التجارة الدولية.

المحور الثاني: أشكال التجارة الخارجية

تتمثل التجارة الخارجية بين بلدان الإتحاد الأوروبي و بلدان العالم الأخرى وفق عدة أنماط او اشكال نذكر من بينها ما يلي:

1 التصدير:

يعرف التصدير من الإتحاد الأوروبي بأنه النشاط الذي يتم بموجبه بيع و نقل البضاعة المراد تصديرها أو الخدمات الاقتصادية المراد تقديمها من داخل إحدى دول الإتحاد الأوروبي إلى خارج حدود الإتحاد الأوروبي. عادة ما يكون التصدير مباشر أو غير مباشر. في حالة التصدير المباشر يتم نقل البضاعة مباشرة من قبل المصدر والذي قد يكون في هذه الحالة منتج السلعة أو مقدم الخدمة المطلوبة إلى خارج حدود الإتحاد الأوروبي دون الحاجة الى تاجر أو شركة وسيطة موجودة داخل الإتحاد الأوروبي.

هو عملية هامة تتدخل في مراحل النشاط التجاري للمؤسسة الاقتصادية وهو ركيزة تنموية فعالة بالنسبة للدول النامية. و يختلف مفهوم التصدير من شخص لآخر و من فئة لأخرى حيث أنّ:

-على مستوى المؤسسة:

هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته المؤسسة إلى الأعوان الخارجية

- على المستوى الوطني:-

هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته دولة إلى الدول التي تعاني نقص في

الإنتاج، و هو عملية عبور السلع و الخدمات من الحدود الوطنية.

-على المستوى الدولي:

التصدير هو وسيلة من وسائل تحقيق الرفاه الاقتصادي لأي دولة من الدول، يستعمل لمواجهة المنافسة و اقتحام الأسواق الخارجية، و التحكم في تقنياته يؤدي إلى ازدهار العلاقات الاقتصادية الخارجية لدولة ما.

- التصدير بصفة عامة هو الطلب الفعلي الأجنبي على المنتجات المحلية سواء أكانت هذه المنتجات من السلع أم الخدمات. وبذلك فإن التصدير هو اجتياز السلع الوطنية إلى خارج حدود الدولة سواء كانت هذه الحدود طبيعية أم حكومية. ويقصد بالحدود الطبيعية حدود الدولة الإدارية والدولية مع الدول الأخرى المجاورة لها. في حين يقصد بالحدود الحكومية الحدود الجمركية لمناطق الحرة فقط دون الحدود الإدارية والدولية لها.
- وبذلك يعتبر تصديرا سلعيا كل سلعة وطنية بطبيعتها أي منتجة في الداخل يتم إخراجها من البلاد عبر دوائرها الجمركية. ويعتبر في حكم السلع الوطنية السلع الأجنبية المعاد تصديرها، كما يعتبر في حكم الخروج للسلعة للعالم الخارجي خروجها إلى المناطق والأسواق الحرة التابعة لدولة.

وهناك عدة مفاهيم للتصدير منها يرى التصدير القدرة على تحقيق تدفقات سلعية وخدمية ومعلوماتية ومالية وثقافية وسياحية وبشرية إلى دول وأسواق عالمية ودولية أخرى بغرض تحقيق أهداف الصادرات من أرباح وقيمة مضافة وتوسع ونمو وانتشار وفرص عمل والتعرف على ثقافات أخرى وتكنولوجيات جديدة وغيرها.

● أنواع التصدير:

يوجد في التصدير أسلوبين و هما التصدير المباشر, و أسلوب التصدير الغير

مباشر.

1-أسلوب التصدير المباشر: نقصد به ذلك النشاط الذي يترتب على قيام شركة ما ببيع

منتجاتها إلى مستفيد عملي يتولى عملية تصدير المنتج إلى الأسواق في الخارج سواء

كان المنتج بشكله الأصلي أو بشكله المعدل.

2- أسلوب التصدير غير المباشر: يتطلب وجود صلة مباشرة بين الشركة المنتجة و

الشركة المصدرة في نفس الوقت, و الشركة المستفيدة خارج البلد الأصلي للشركة

المصدرة

يفيد التصدير المباشر في تعميق معرفة و خبرة الشركة بالأسواق الدولية و يساعدها على

زيادة كفاءة الإدارة في ميدان الأعمال الدولية أيضا.

إذا في حالة التصدير الغير مباشر فإن المصدر يستعين بشركة توزيع أو وساطة مختصة بالتجارة

الخارجية وموجودة داخل بلد المنشأ (المصدر) لنقل البضاعة الى خارج الإتحاد الأوروبي.

من إيجابيات التصدير المباشر هو إمكانية تحقيق أرباح كبيرة بالمقارنة مع التصدير الغير مباشر. غير

أن التصدير المباشر يتطلب من المصدر الأمور التالية:

- القدرة على التواصل المباشر مع الزبون أو العميل (لغويا و ثقافيا و تقنيا...).

- المعرفة التامة بالسوق في بلد الإستيراد (الهدف) و توفير الإمكانيات اللازمة للبقاء على إطلاع

مستمر على وضع السوق.

- القدرة على تقديم خدمات ما بعد البيع إذا كانت ضرورية و ذلك للمحافظة على اسم الشركة في

سوق بلد الاستيراد.

- إنشاء فرع خاص بالتصدير داخل مقر الشركة و توظيف المختصين بالتصدير و التخليص الجمركي

و النقل... الخ

- قد يكون هناك حاجة لتمتلك الشركة مستودعات في بلد الإستيراد.

أما من سلبيات التصدير المباشر هو الحاجة إلى رأس مال أكبر من رأس المال في حالة التصدير الغير مباشر بالإضافة إلى المخاطر العالية التي قد يجب على الشركة المصدرة أن تتحملها خلال نقل وبيع البضائع من بلد المصدر إلى البلد الهدف و ربما حتى وصولها الى المستخدم النهائي.

في حالة التصدير الغير مباشر عادة تقوم شركة مختصة بالتجارة الخارجية بعملية التصدير. في هذه الحالة فإن المصدر لا يحتاج إلى رأس مال كبير و لا إلى تحمل مخاطر التصدير و لكن أرباحه قد تكون أقل بكثير من حالة التصدير المباشر، عادة ما يتم اعتماد التصدير المباشر من قبل الشركات الكبيرة التي تمتلك قدرات مستقلة كبيرة. أما التصدير الغير مباشر فعادة ما يكون الحل الأمثل للشركات المتوسطة و الصغيرة الحجم.

* أسباب التصدير :

أهم سبب لبدأ التصدير لشركة هو تعظيم الأرباح من خلال استغلال الفرص المتاحة في الأسواق الخارجية التي لا تتوفر في الأسواق المحلية.

- أن تكون المنتجات قد عفا عليها الزمن في بلد ، ولكن قد تكون مطلوبه في بلاد اخرى في الخارج. بذلك، يمكن خفض تكاليف تطوير المنتجات الجديدة والاستفادة من الكفاءات المستخلصة في مجال التعامل مع المنتج والإنتاج والتسويق والتوزيع.

- عندما تتشبع الأسواق من منتجات معينه، يمكن للمنتجين الحفاظ على استمرار المبيعات والربح من خلال التصدير

- يمكن للمنشات ان تخفض من تعرضها للتقلبات الاقتصادية أو المشاكل الإقليمية من خلال زيادة فرص التنوع الجغرافي

- التصدير يقلل أيضا المخاطر المرتبطة لبعض المنتجات الموسمية , لذلك يتم تسويقها على سبيل المثال، منتجات الطقس الحار المنتجات ذات الصلة بالنصف الكرة الجنوبي تصدر عندما يكون فصل الشتاء في نصف الكرة الشمالي.

*** الحواجز أمام الصادرات:**

هناك الحواجز التي تحول دون تصدير واستيراد السلع, و التي أنشئت على نطاق واسع من قبل الحكومات. هذه الحواجز تخدم عددا من الأغراض مثل حماية الصناعات , الحفاظ على مستويات العمالة الوطنية، وتحسين الموازين التجارية وبالرغم من ذلك هناك العديد من الدول تبذل الجهود لتقليل الحواجز التجارية، ومع ذلك هناك لعديد من البلدان لا تزال لديها شبكة معقدة من الحواجز التي تؤثر بشكل كبير على سوق التصدير العالمي.

الفئتين الرئيسيتين من القيود التجارية هي الرسوم الجمركية وغير الجمركية. التعريفات الجمركية هي الضرائب المفروضة على السلع القادمة إلى البلاد. وتستخدم الرسوم الجمركية أيضا لمعاقبة دول أخرى بسبب التجارة أو الأعمال السياسية. الحواجز غير الجمركية وتشمل تحديد الحصص، والضرائب، وضوابط أسعار الصرف

● تنفيذ إستراتيجية التصدير:

ويلي خطوة اختيار إستراتيجية التصدير خطوة التنفيذ وهي أن يقوم المصدر

بإبرام عقد أو إتفاق لتوثيق الحقوق و المسؤوليات، ويتم ذلك بالتنسيق مع مستشارك القانوني بحيث يتولى كل الترتيبات القانونية في السوق المستهدف لان النظم التشريعية والجمارك والقوانين تختلف في كل دولة من دول العالم. وكقاعدة عامة يجب أن يشتمل كل إتفاق علي العناصر التالية :

- الأسماء والعناوين وطبيعة العلاقة بين الطرفين.
- مواصفات المنتج.
- الشروط الجزائية علي طرف معين.
- قواعد التعويض.
- قواعد تسعير المنتجات.
- أهداف المبيعات وحصص السوق.
- حقوق الملكية.
- السرية في إبرام العقود و الاتفاقات وقواعد التعامل مع المنتجات المنافسة.
- الأمور المتعلقة بالتسويق، قوائم الجرد والتسليم والصيانة والضمان وغيرها.
- مدة سريان الاتفاق و الأحكام الخاصة بالتعديل أو الإلغاء أو المد أو التجديد.

2- الاستيراد :

يعرف الإستيراد إلى الاتحاد الأوروبي بأنه النشاط التجاري الذي يتم بموجبه شراء و نقل البضائع المراد استيرادها أو الخدمات الاقتصادية المطلوبة من خارج بلدان الإتحاد الأوروبي إلى داخل إحدى بلدان الإتحاد الأوروبي. كما في حالة التصدير فإما أن يكون الاستيراد مباشر أو غير مباشر. في حالة الاستيراد المباشر يقوم المستورد الموجود داخل إحدى بلدان الإتحاد الأوروبي بشراء البضاعة من

المصدر أو من شركة وساطة مختصة و موجودة خارج بلدان الإتحاد الأوروبي و استيرادها بشكل مباشر دون الحاجة إلى شركة تجارية وسيطة موجودة داخل الإتحاد الأوروبي.

أما في حالة الاستيراد الغير مباشر فإن المستورد يقوم بشراء البضاعة أو الخدمة عبر شركة وسيطة موجودة داخل إحدى بلدان الإتحاد الأوروبي.

من إيجابيات الاستيراد المباشر هو إمكانية الحصول على أسعار أرخص بكثير بالمقارنة مع الاستيراد الغير مباشر. إلا أن الاستيراد المباشر يتطلب من الشركة المستوردة الإمكانيات التالية:

- القدرة على التواصل مع المصدر في بلد المنشأ (لغويا و ثقافيا و ...الخ).

- المعرفة الجيدة بالسوق و العروض المتوفرة.

- إمكانية وجود و انشاء قسم مختص داخل الشركة للإستيراد و توظيف الكفاءات اللازمة (تخليص- نقل- عقود... الخ .

- قد يكون هناك حاجة لوجود مستودعات للشركة المستوردة داخل البلد المنشأ بالإضافة إلى قسم مختص بالمشتريات.

أما سلبيات الإستيراد المباشر فهو ضرورة وجود رأس مال كبير مقارنة بالاستيراد الغير مباشر و كذلك تحمل جميع المخاطر الناجمة عن عملية الأستيراد خلال شراء و نقل البضاعة حتى وصولها الى داخل الإتحاد الأوروبي. عادة ما يتم اعتماد حل الإستيراد المباشر عندما تكون الشركة المستوردة بحاجة إلى المادة المستوردة بشكل منتظم و لمدة طويلة. كمثل على ذلك استيراد الشركات المصنعة للمواد الأولية

من أجل إعادة تصنيعها داخل المعامل في الموجودة داخل الإتحاد الأوروبي ومن ثم إعادة تصديرها إلى خارجه.

و من إيجابيات الإستيراد الغير مباشر هو عدم ضرورة تحمل المخاطر الناتجة عن عملية الاستيراد خلال الشراء و النقل و التحقق من جودة البضاعة قبل الشراء و لكن سعر البضاعة قد يكون أعلى بالمقارنة مع الإستيراد المباشر.

وقد يكون اعتماد شركة وسيطة في حالة الإستيراد الغير مباشر هو حل جيد عندما تقوم هذه الشركات باستيراد كمية كبيرة من البضائع المختلفة مما يساعد على تقليل كلفة النقل و بالتالي الحصول على أسعار رخيصة نسبياً للمادة المستوردة.

3- الترانزيت:

تعرف تجارة الترانزيت بأنها النشاط الذي يتم من خلاله نقل البضاعة المطلوبة أو الخدمات المقدمة من خلال تاجر وسيط أو شركة تجارية وسيطة غير موجودة في بلد المنشأ أو بلد الإستيراد و إنما في بلد ثالث. عادة ما يكون مركز هذه الشركات بالقرب أو في الموانئ. قد يضطر تاجر الترانزيت إلى إعادة توضيب و تغليف و تسطير البضائع بشكل مناسب بعد شرائها من بلد المنشأ و ذلك لتتوافق مع معايير بلد الإستيراد. في هذه الحالة على تاجر الترانزيت تأمين أماكن لتخزين البضائع في المناطق الحرة داخل الموانئ -على سبيل المثال- لحين إعادة شحنها مرة أخرى.

4- نقل البضائع عبر الحدود بهدف التعديل أو التغيير أو التحسين :

إن هذا النوع من التجارة الخارجية يحتاج غالباً إلى موافقة أو تصريح مسبق من الجمارك. إن التعديل يقصد به أن المادة التي تم استيرادها أو تصديرها تبقى كما هي في بنيتها الأساسية و لكن قد يتم العمل على تعديل شكلها الخارجي أو تركيبها مع مادة أخرى. مثال على ذلك: عندما يراد صناعة آلة ما فإنه قد يتم صنع القطع المكونة لها في عدة بلدان و من ثم تصديرها و تركيبها في بلد آخر و من ثم إعادة تصديرها إلى بلد ثالث. في هذه الحالة في بلد التركيب لا يتم تغيير البنية الأساسية للقطع المكونة للآلة و إنما يتم فقط تركيبها مع بعضها البعض.

أما التغيير فيتم العمل على تغيير البنية الأساسية للمادة المستوردة أو المصدرة و ليس فقط شكلها الخارجي أو خصائصها. على سبيل المثال استيراد المادة الأولية و من ثم استخدامها في صناعة مادة جديدة تماماً و العمل على تصدير المادة الجديدة إلى بلد ثالث.

أما في حالة التحسين فهو عادة ما يكون بهدف الإصلاح و مثال على ذلك هو استيراد آلة معطلة و من ثم إصلاحها مرة أخرى و من ثم إعادة تصديرها إلى نفس الشركة.

على الرغم من وجود عملية التصدير و الاستيراد الاختيارية في هذا النوع من التجارة الخارجية إلا أن مؤسسة الجمارك في أوروبا تتعامل مع هذا النوع من النشاط بشكل مختلف.

على سبيل المثال: في حال قامت شركة ما باستيراد آلة معطلة إلى ألمانيا بدون إبلاغ الجمارك بأنها تهدف إلى إصلاحها و من ثم إعادةتها إلى العميل فعلى الشركة دفع ضرائب الاستيراد و كذلك ضرائب إعادة التصدير. أما في حال تم الإبلاغ بأن الهدف من الإستيراد هو تصليح الآلة فإن الشركة تستطيع أن توفر الكثير من المال لأنها ليست مضطرة بأن تدفع ضرائب الاستيراد في هذه الحالة على سبيل

المثال. ولكن على الشركة أن تعيد تصدير نفس الألة مرة أخرى ضمن مدة محددة إلى خارج الاتحاد الأوروبي مرة أخرى و لاتستطيع استخدامها أو بيعها في داخله.

إن لهذا النشاط التجاري تفرعات و تصنيفات كثيرة من وجهة نظر مؤسسة الجمارك تتعلق بالمكان و الزمان و المدة و نوعية البضائع و نوع التصريح الممنوح للشركة.

5- الامتيازات و اتفاقيات الترخيص:

في هذا النوع من النشاط التجاري تقوم شركة داخل الإتحاد الأوروبي بإعطاء ترخيص أو امتياز لشركة خارج الإتحاد الأوروبي (تصدير) أو العكس (استيراد) لإنتاج و بيع مادة ما أو تصريح استخدام المعرفة التقنية أو ترخيص لاستخدام خطط و استراتيجيات البيع أو ترخيص استخدام الماركة الخاصة بالشركة الرئيسية. تهدف الشركات إلى هذا النوع من النشاط التجاري للاستفادة من خبرة الشركات المحلية في السوق الداخلية و توفير تكاليف نقل المادة من بلد المنشأ و تقليل مخاطر نقل رأس المال و غيرها من المخاطر الأخرى. إلا أن هذا النوع من النشاط له مخاطره و مشاكله و لاسيما في ما يتعلق بنقل المعلومات التكنولوجية الحديثة و التي تفرض الدول المتقدمة الكثير من الشروط المسبقة التي قد تخلق تعقيدات في العقود بين الطرفين و ذلك لمنع سوء استخدام هذه التكنولوجيا الأمر الذي قد يؤدي إلى الإساءة إلى سمعة الشركة المقدمة للتصريح أو الإمتياز.

6- الاستثمار المباشر:

في هذا النشاط التجاري تقوم شركات من الإتحاد الأوروبي بالإستثمار المباشر في بلد خارج الإتحاد الأوروبي عن طريق نقل جزء من رأس مال الشركة من داخل الإتحاد الأوروبي إلى البلد المراد

الاستثمار به. إن هذا الاستثمار قد يظهر على شكل فتح فرع جديد للشركة في البلد الثاني أو شراء شركة محلية أو الاستثمار في شركة محلية على سبيل المثال.

من أهم مميزات الاستثمار المباشر هو الإستفادة من الأسعار الرخيصة للمواد أو اليد العاملة الرخيصة في بلد الاستثمار بالإضافة إلى الوجود المباشر للشركة في السوق المحلية مما يساعد على توفير سوق جديدة لها. كما يمكن تجنب مخاطر و نفقات الاستيراد و التصدير والنقل واختلاف صرف العملة بين البلدين.

من مساوئ أو متطلبات الاستثمار المباشر هو الحاجة لوجود رأس مال كبير نسبياً بالإضافة إلى خطة استراتيجية طويلة الأمد لهذا الاستثمار. في بعض البلدان النامية قد يكون هناك صعوبة في إيجاد اليد العاملة المدربة و المؤهلة علمياً. إن المخاطر الناتجة عن اختلاف النظام السياسي و الاجتماعي و الاقتصادي و القانوني يجب أن يتم أخذها بعين الاعتبار و دراستها بشكل جيد.

7- التعاون المشترك :

هذا النشاط يتمثل بتحالف استراتيجي طويل الأمد بين الشركاء و ذلك بهدف تقوية فرص المنافسة في الأسواق الخارجية و العالمية عن طريق مشاركة المخاطر و الموارد. إن التعاون بين الشركات يكون له تأثير كبير في الأسواق الخارجية لا سيما في حالة المشاريع الكبيرة والعقود و المناقصات طويلة الأجل. إن هذا التعاون قد يأخذ أشكال متعددة. على سبيل المثال قد تقوم شركة بإنتاج سلعة ما و من ثم نقلها إلى مخازن شركة أخرى و التي ربما تعمل على إنتاج سلع مختلفة عن سلعة الشركة الأولى مما يؤدي إلى توفير نفقات التخزين على الشركتين.

مثال آخر: ممكن أن تقوم شركة إنتاج سيارات في أوروبا بالتعاون مع شركات أخرى خارج الإتحاد الأوروبي لإنتاج أجزاء أو قطع معينة تدخل في تركيب السيارة بأسعار أرخص أو جودة أفضل مما يساعد على زيادة فرص المنافسة أمام شركات السيارات الأخرى.

من مساوئ هذا النوع من النشاط هو خسارة أحد الشركاء لهوية منتجاته كما هو في المثال السابق حيث أن ماركة السيارة هي الأساس عند البيع أما القطع المكونة لأحد أجزاء السيارة التي قد تكون من صنع شركات أخرى فإنها قد لا تظهر للمستهلك في أغلب الأحيان. بالإضافة إلى ذلك في حالة التعاون تكون القدرة على اتخاذ القرارات المستقلة لأحد الشركاء محدودة

8- المقايضة:

في هذه الحالة يقوم المستورد بدفع ثمن بضاعته عن طريق تصدير سلعة أخرى أو تقديم خدمة تجارية يتم الاتفاق عليها بين المستورد و المصدر بدلاً من تسديد ثمن البضاعة بدفع المال. قد تكون المقايضة بين الشركاء مباشرة أو عن طريق طرف ثالث أو عدة أطراف خارجية. من أفضل الأمثلة على هذا النوع من التجارة هو قيام شركة ألمانية ببيع آلاتها لشركة روسية على سبيل المثال من أجل إنتاج سلعة معينة تحتاج إلى مواد أولية قد تكون ذات سعر رخيص أو موجودة بوفرة في روسيا. بدلاً أن تقوم الشركة الألمانية باستيفاء ثمن الآلات نقداً تقوم باستيراد منتجات الشركة الروسية أو قسم منها و تقوم ببيعها في الأسواق الألمانية أو الأوروبية مقابل ربح معين إلى حين استيفاء كامل سعر الآلات وقد تكون للتجارة الخارجية أشكال أخرى و معقدة تختلف باختلاف البلدان و القوانين... الخ. على سبيل المثال يمكن تصدير السلع إلى بلد ما من أجل عرضها في المعارض المتخصصة و من ثم إعادتها إلى بلد المنشأ بعد إنتهاء المعرض. وفي بعض الحالات الأخرى تقوم إحدى الشركات في

الاتحاد الأوروبي بارسال أحد العاملين (تقني أو فني مختص) إلى دولة خارج الإتحاد الأوروبي من أجل القيام بعملية إصلاح إحدى الآلات التي قامت شركة ما بشرائها مسبقاً.

9- منح التراخيص:

يوفر منح تراخيص الأعمال التجارية الصغيرة العديد من المزايا ومنها سرعة النفاذ للأسواق الخارجية وتسهيلات التصنيع والاستيراد من الخارج. والترخيص هو عقد أساسي لتحديد جميع النواحي الخاصة بالعلامات التجارية وبراءات الاختراع والتصاميم وحقوق الطبع.

نقاط هامة يجب أخذها في الاعتبار:

- احرص على حماية العلامات التجارية والملكية الفكرية عن طريق تسجيل براءات الاختراع والعلامات التجارية قبل توقيع عقد الترخيص.

- تأكد أن الاتفاقات غير معرضة للانتهاك من قبل الدولة المضيفة سواء كانت لأنظمة أو قيود تجارية

- لا تتيح لمنافسك فرصة استخدام التصميمات الخاصة بمنتجاتك أو التقنيات الفنية المستخدمة للمنافسة في الأسواق التي تبيع فيها مباشرة.

ورغم أن العائق الرئيسي في الترخيص هو احتمال فقدان السيطرة على التصنيع والتسويق، إلا أن في كثير من الأحيان يمكنك الاستفادة منها في تطوير منتجك الأصلي.

10- منح الوكالة:

تقيم معظم الشركات عمليات محلية ناجحة ناتجة عن منح الوكالات، و أكثر عمليات منح الوكالات انتشارا هي التي تحدث للمطاعم وقطاعات تجارة التجزئة. وتميل اتفاقيات منح الوكالة إلى إعطاء صاحب الوكالة سيطرة أكبر على التسويق (يتحمل الوكيل نفقات دعم التسويق عن طريق بعض الوسائل مثل الإعلانات للشركات الممنوحة الوكالة)، حيث أن علاقات السوق القائمة هي التي تمثل

قيمة مضافة إلى المنتج، غير أن عائد الاستثمار الناتج عن منح هذه الوكالات أقل بكثير جدا من العائد من منافذ بيع الشركات.

وتعتبر شركات مثل "ماكدونالدز" و "كوكاكولا" من أبرز الأمثلة على نجاح أسلوب منح الوكالة، وتعتبر اليابان واوروبا واستراليا وآسيا هم من اكثر الدول تزييدا وتطورا في منح الوكالات كما تعتبر كندا والمملكة المتحدة (اكثر من 2500 عملية منح وكالة) من اكثر البلاد التي تقوم ببيع الكثير من البضائع عن طريق منافذ بيع الوكالات.

10- المشروعات المشتركة :

هي الجمع بين شركة محلية وشركة أجنبية لها أهداف مماثلة لاختراق الأسواق وإنشاء شبكة التوزيع علي أن يجلب كل شريك المهارات المتخصصة التي تقدم قيمة مضافة في عملية التصنيع.

ان المشروعات المشتركة بين رأس المال الوطنى ورأس المال الأجنبى تسمح للدولة النامية بحكم اشتراكها فى الملكية يمكن أن تحظى بنصيب من الدخل المتولد عن المشروع أكبر مما يمكن أن تحصل عليه عادة فى صورة ضرائب على دخل الشركة المملوكة خالصة لرأس المال الأجنبى ، كما أنها تؤدى لنفس السبب إلى تخفيف العبء على ميزان المدفوعات بقدر تخفيضها لحجم المدفوعات المحولة إلى الخارج فى صورة أرباح وفوائد، كذلك فإن هذه الصورة من صورة الاستثمار تتيح الدولة النامية بطبيعة الحال فرصة أكبر لتنفيذ سياستها الاقتصادية والاجتماعية سواء ما تعلق منها بالعمالة أو إعادة استثمار الأرباح أو تدريب الوطنيين من العمال والمديرين أو فرص حد أدنى للأجور كما تزيد احتمال اعتماد المشروع على المنتجات الأولية والوسيطه المنتجة محليا.

تؤدى إلى تخفيض التوترات السياسية التى تظهر فى أن المشروعات المشتركة ويضاف إلى ما سبق حالة دخول الاستثمارات الأجنبية بشكل كبير فى الدو المختلفة ، كما أنه قد يتم العمل داخل الإطار

الذى يتفق مع طرق عمل المنشآت المحلية وليس بالضرورة الالتزام بتنظيم الشركة الأم ، والمشروع المشترك يعطى فرصة لرأس المال المحلى ليشارك بطريقة أكبر ربحية وإنتاجية حيث أن هناك افتراض بأن المستثمر الأجنبى يمكن توجيهه إلى مجالات أكثر إنتاجية.

إن الغرض الأساسى للمشروع المشترك من وجهة نظر المستثمر الأجنبى هو تعظيم العائد لاثنين أو أكثر من المشروعات حيث يقدم كل منهما موارد مختلفة لتكوين مدخلات يحتاجها المشروع المشترك ، مثل الاشتراك فى إقامة إحدى الصناعات الكبيرة ، وإشتراك كل شريك حسب موارده يمكن أن تتخفف تكلفة العمليات أقل مما يتحقق فى حالة انفراد شريك واحد بالعمل والمشكلة هنا ليست فى كمية الأموال ولكن فى شكل المدخلات الضرورية للاستثمار ، فمثلا مشكلة الحصول على الأرض أو الموقع المناسب من المشكلات الهامة التى تواجه المستثمر الأجنبى وهذا الشئ ممكن أن يوفره له الشريك المحلى.

ومن العوامل الهامة أيضا هو توافر شبكات وتسهيلات التسويق قد يمتلكها أحد المستثمرين المحليين داخل الدولة المضيفة ، وفى السنوات الأخيرة لم يكن أمام كثير من المستثمرين الأجانب فرصة الحصول على ذلك إلا من خلال الشركاء المحليين.

ومشكلة الحصول على العمالة خاصة المدربة ، من المشكلات التى تواجه المستثمر الأجنبى فى الدولة المضيفة ، ويستطيع الشريك المحلى التغلب على هذه الصعوبة بتقديم القوة العاملة اللازمة ، يضاف إلى ذلك أن هناك منتجات تحتاج إلى مراكز بيع أو مراكز خدمة للمستهلك ويمكن أن يتم ذلك تحت رعاية وإشراف الشريك المحلى بفاعلية أكثر ، هذا بالإضافة مصادر التمويل المحلية والتى يمكن أن يقدمها الشريك المحلى.

11- التحالفات الاستراتيجية:

التحالفات الاستراتيجية عبارة تستخدم مصطلح يستخدم للإشارة إلى شكل آخر من أشكال التواجد في السوق الخارجي، و التحالفات الاستراتيجية لها أهداف ثابتة مقسمة لأهداف إداريه ومالية.

الشركات التي تشكل تحالفات إستراتيجية لا تؤدي بالضرورة إلى إقامة منظمة أعمال مستقلة، فعلى سبيل المثال التحالف الإستراتيجي يمكن ان يتخذ شكل واحد او مجموعة من الأشكال التالية :

• المشاركة الفكرية والتكنولوجية

• التراخيص المتبادلة

• قنوات التوزيع

• اتفاقية تطويرالمنتجات

و الان سنوضح اشكال التحالفات الاستراتيجية من خلال الجدول التالي:

جدول رقم (03) : اشكال التحالفات الاستراتيجية

النوع	الشرح
1- مشروع مشترك (شركة)	- يحدث ذلك عندما تؤسس الشركتان خلال التحالف الاستراتيجي شركة وليدة جديدة. - يكون لكل شركة منهما حصة في أسهم الشركة الوليدة، ونسبة من الإيرادات والأرباح والنفقات. - إذا امتلكت كل شركة من الشركتين 50% من الشركة الوليدة، يطلق عليها حينئذ المشروع المشترك 50-50. - أما إذا امتلكت إحدهما 70% وامتلكت الأخرى 30 % تُصنف

الشركة الوليدة بأنها شركة يمتلكها الأغلبية.

- نادرًا ما تُؤسس المشروعات المشتركة بين الشركات الصغيرة، نظرًا لما تتطلبه من تكاليف والتزام.

2- التحالف الاستراتيجي لحقوق الملكية

- يحدث عندما تشتري إحدى الشركتين نسبة معينة من أسهم الشركة الأخرى، فإذا اشترت إحدى الشركتين 40% من أسهم الشركة الأخرى يتم تأسيس تحالف استراتيجي للأسهم.

3- تحالف استراتيجي بدون حقوق ملكية

- يحدث عندما توقع شركتان (أو أكثر) عقدًا لجمع مواردهما وإمكانياتهما معًا.

4- الاستعانة بمصادر خارجية

- انتشر مفهوم الاستعانة بمصادر خارجية من شركات أخرى خلال فترة الثمانينيات، واستمر خلال التسعينيات وحتى الآن وإن كان بدرجة أقل.

- وقد انتشر هذا المفهوم بسبب أنه يسمح للشركات بخفض التكاليف، وبالتالي تقديم سلع وخدمات أقل تكلفة للمستهلكين، مما يساعد على التوسع الاقتصادي وخفض البطالة وزيادة الإنتاجية وخلق فرص عمل.

5- التسويق بالعمولة

- التسويق بالعمولة هو عملية ترويجية يقوم بها المُسوق للترويج للسلع أو الخدمات التي يقدمها المُعلن مقابل عمولة محددة.

- ازدهر التسويق بالعمولة خلال السنوات الأخيرة، حيث أصبح تجار التجزئة عبر الإنترنت الأكثر نجاحًا يستخدمون التسويق بالعمولة لتحقيق أهداف كبيرة.

- ويوفر الإنترنت إمكانية رصد الإحالات التي تأتي من صفحة المُسوق إلى صفحة المُعلن بدقة، مما يساعد على تعزيز مفهوم التسويق بالعمولة.

- تعد شركة "أمازون" رائدة في مجال التسويق بالعمولة، ولديها الآن عشرات الآلاف من المواقع التي تُروج لمنتجاتها على أساس الأداء.

6- الترخيص التكنولوجي

- هو اتفاق تعاقدى يتم بموجبه ترخيص العلامات التجارية والملكية الفكرية والأسرار التجارية لشركة خارجية.

- وهي طريقة منخفضة التكلفة لدخول الأسواق الخارجية، لكن الجانب السلبي في هذا الأمر هو فقدان السيطرة على التكنولوجيا، فبمجرد أن تصبح مع آخرين يُمكن استغلالها.

7- ترخيص المنتج

- يشبه الترخيص التكنولوجي لكن الفارق بينهما في أن هذا الترخيص يُمنح من أجل تصنيع منتج معين وبيعه.

- عادة ما يكون كل ترخيص من أجل بيع المنتج في منطقة جغرافية محددة، وهي طريقة منخفضة المخاطر لتوسيع نطاق وصول المنتج بشكل أكبر من تأسيس قاعدة تصنيع وقنوات توزيع خاصة بالشركة المنتجة.

8- الفرنشايز

- هو امتياز تجاري تمنحه إحدى العلامات التجارية لطرف آخر لاستخدام اسمها مقابل رسوم معينة ونسبة من المبيعات، لكن الجانب السيئ في الأمر عندما يفقد مانحو الامتياز السيطرة على الكيفية التي يُدير بها الحاصلون على حق الامتياز "الفرنشايز" الخاص بهم.

9- البحث والتطوير

- يدخل ذلك تحت فئة المشروع المشترك، وبموجبه تتحالف شركتان للقيام بمشروع بحث من خلال إنشاء كيان جديد.

10- الموزعون

- من أفضل طرق توزيع أي منتج هو توظيف موزعين يقوم كل واحد منهم بتوزيع المنتج في منطقتة الجغرافية، وبذلك يمكن قياس نجاح كل موزع بسهولة مقارنة مع الموزعين الآخرين.

11- علاقات التوزيع

- علاقات التوزيع من أكثر أنواع التحالفات الاستراتيجية شيوعاً، والتي تستهدف منها الشركات زيادة العملاء، حيث تعقد الشركات فيما بينها اتفاقاً للترويج المشترك.

- فعلى سبيل المثال يُرسل البنك كشف حساب لعملائه كل شهر، لذلك قد تعقد شركة تأمين منازل اتفاقاً مع البنك لتقديم عروضاً حصريّة لعملائه مقابل الترويج للشركة في كشف الحساب الذي سيُرسله البنك في المرة القادمة.

- بذلك تكون الاتفاقية مربحة للجانبين، فمن ناحية يكسب البنك بتقديمه عروض لعملائه، ومن ناحية أخرى تستفيد شركة التأمين من زيادة أعداد عملائها.

المحور الثالث: مستندات عملية التصدير و الاستيراد

معظم التجارة الدولية تتطلب وجود مستندات النقل , مستندات إدارية , مستندات تأمين , مستندات تجارية .

هنالك العديد من المستندات المختلفة التي يجب توفرها لإكمال عمليتي الاستيراد والتصدير بعضها محدد ما يفوق 200 مستند يستعمل في التجارة الدولية .

وكذلك معظم المعاملات التجارية للتصدير تستعمل المستندات الآتية (فاتورة الشحن , ومستندات النقل) .

تستعمل المستندات في الآتي⁷ :

- 1/ العقود: المستندات المطلوبة مثل بوليصة الشحن والتأمين مثال لذلك عقود البيع .
- 2/ سند ملكية البضاعة: مستندات النقل تقدم للحصول علي تجميع البضاعة من الناقل وكذلك الحق في سحب رصيد من الدرج.
- 3/ معلومات: المستندات تساعد في معرفة سعر البضاعة (فاتورة) وكذلك محتويات الشحنة (قائمة الشحن) .
- 4/ الجمارك: جمارك الدولة القادمة اليها البضاعة تطالب بمستندات أصل البضاعة .
- 5/ هذه المستندات تدعم من شروط التعاقد في البيع مثل مستندات تاريخ الشحن والنقل وأصل البضاعة .

❖ المستندات الأصول :

الهدف من هذه المستندات أنها توضح أصل وموطن البضاعة وهي تلعب دوراً هاماً في مسألة الضرائب و دفع الجمارك وقد يسأل الفرد ما هو المستند الجمركي الذي يمكن من خلاله خفض التعريفه .

- مستندات المنشأ:

تبين أصل البضائع ، لهذا النوع من المستندات وظيفة مهمة بالنسبة للجمارك عند تطبيق التعريفه الجمركية. من هذه المستندات المختلفة : شهادة المنشأ، شهادات خاصة أخرى مثل:

SPG و EUR-1

- شهادة المنشأ:

هذا المستند يلزم بهدف تحديد مصدر البضائع حتى يسهل عملية تطبيق القوانين الجمركية المناسبة لإجراءات التحكم على اللوائح الجمركية المخصصة بواردات دولة م ، في اسبانيا تصدر هذه الشهادات من خلال الغرف التجارية ، في بعض الأحيان يكون من الضروري اعتماد الشهادة من القنصلية أو الغرفة التجارية للدولة المستوردة. ففي دول الخليج العربي يستلزم اصدار شهادة منشأ ، أما لدول الإتحاد الأوروبي فلا تكون هناك ضرورة لشهادة المنشأ ، فوجود طابع رسمي من الغرفة التجارية يكون كافياً⁸ .

❖ المستندات التجارية:

و هي التي تستخدم حين التصدير هي : فاتورة ابتدائية- شهادة الإرسالية (شهادة الشاحن)

- الفاتورة:

⁸<http://www.eeni.org/ar73.asp> مقال بعنوان مستندات التصدير: قائمة الشحن شهادة المنشأ - 2020/04/07 - 19:10

هذا المستند يوضح قيمة الدفع لهذه البضاعة ، وأحياناً يخدم في مسألة عقود البيع . وهي ضرورية

لإرسال البضاعة إلي جمارك الدولة المتجهة إليها البضاعة كدليل علي الشراء .

هنالك تفاصيل يجب أن تتضمنها الفاتورة و منها :

. تحديد البائعين والمشتريين وعناوينهم وأرقام تلفوناتهم .

. أوصاف البضاعة .

. الحمولة .

. الكمية .

. سعر الوحدة والسعر النهائي .

. شروط التعاقد الدولية المختارة .

. العملة .

. مكان الشحن ومكان الوجهة .

. اسم وعنوان الناقل .

. وسيلة النقل المستعملة وذكر اسم الناقله إذا أمكن .

. استحالة إضافة تكلفة الي حساب المستورد .

- ضبط الفاتورة :

1/ هل الفاتورة محتوية على اسم المستورد وعنوانه صحيحاً كما جاء في شروط خطاب الأجل؟

2/ هل وصف البضاعة وسعرها وشروط تسليمها صحيح ؟

3/ هل حساب الفاتورة يطابق ما جاء عليه خطاب الأجل ؟

4/ هل هنالك أي تكلفة إضافية غير المحددة في الخطاب ؟

5/ إذا ما طلب أي اضافة الي الفاتورة مثلا (تأمين & شح) هل تمّ ذكر هذه التكلفة إلي أولئك

المذكورين في النقل والمستندات ؟

6/ هل تحتاج الفواتير إلى أن توقع وتختم ؟

7/ هل تحتاج الفواتير الى شهادة من جهة قانونية ؟

8/ هل صور الفاتورة عليها علامة (أصلية) ؟

- الفاتورة الابتدائية:

في كل المجالات يكون التعامل حسب عرض تجاري معين ، و تكون هناك ورقة يسلمها المصدر الي محدد مقابل مبلغ المستورد ، مضمونها يتلخص بأن يدفع المستورد (المشتري) للمصدر (البائع) البضاعة المراد شراؤها و حسب طريقة دفع محددة. هذه الفاتورة يستفاد منها أيضاً لأنها تسهل بشكل أساسي حساب الفاتورة و إجراءات طلب التصاريح و الرخص للتصدير بالنسبة للمستورد ، هذا المستند يستخدم أيضاً حتى يتسنى للمستورد الذهاب للبنك و فتح الاعتماد المستندي بناء على هذه الفاتورة للمصدر (البائع) . فهذه الفاتورة يتم تقديمها للبنك كالفاتورة التجارية العادية لفتح الإعتماد. فهي بمثابة عرض مفتوح بين المشتري و البائع غير مثبت بعد ، يتم تثبيته حين صدور الفاتورة ، إلا أنه يجب التتويه في مثل هذه الفواتير بأنها فاتورة مبدئية.

* الفاتورة التجارية:

الفواتير التجارية هي المستندات التجارية التقليدية التي يستخدمها مشتري و بائع السلع والخدمات.

وتشتمل الفاتورة على بنود مفصلة .

تحصر السلع المشحونة أو الخدمات المُقدّمة أو العمل المُؤدى، والمبالغ المدفوعة أو المدينة، وأيضاً على إشعار بالدفع. كما قد تحتوي على نطاق من المعلومات الإدارية واللوجستية الأخرى، وعادة ما تُعيّن المبلغ المُستحق من الضرائب المعمول بها. ويجب أن تكون الفواتير دقيقة وأصلية حيث تقتضي بعض سلطات الاختصاص ختمها بعد طباعتها، وحيازتها كمستندات ورقية أصلية سارية الصلاحية قانوناً، والمُصادقة عليها من قنصلية الدولة في الغالب، والاحتفاظ بها لعدد محدد من السنوات وفقاً للقوانين المحلية والدولية .

❖ **المستند الإداري الفردي (SAD) :**

يستعمل في التصدير الي الدول الغير منضمة للاتحاد الأوروبي . مطلوب من الجمارك لتكملة حركة الاستيراد والتصدير . هذا المستند مستقل من تصريح الجمارك ويحمل تفاصيل البضاعة وموطنها الأصلي ويحتوي علي 9 صور .

هنالك الكثير من الايرلنديين المصدرين من الاتحاد الأوروبي لديهم هذا المستند يستخدم في إرجاع القرض او الدين الشائع بالتأمين او العقد الزراعي .

المستند الإداري غير مستعمل لدي طبقات التجار وهو مطلوب لدي الجمارك وذلك لأنواع معينة من البضاعة مثل :

1/ بضاعة غير تابعة للاتحاد الأوروبي يطلب في حال إرسال البضاعة لعملية تصنيع أو استهلاك يوضع عليها (تابعة للاتحاد الأوروبي) بغرض اعادة تصديرها خارج حدود الاتحاد الأوروبي .

2/ بضاعة الاتحاد الأوروبي .

3/ المنتجات البحرية .

4/ البضاعة من مجموعات خارج منطقة جمارك الاتحاد الأوروبي لكنها تابعة للاتحاد الأوروبي.

5/ في كل الأحوال يمكن ان يطلب هذا المستند من الجهات القانونية الأوروبية .

❖ **قائمة الشحن:**

تخصص قائمة الشحن الفردي وعادة تعطي الإجمالي والوزن والنقصان لكل شحنة , قائمة الشحن سهلة الاستعمال للمستورد علي حسب ما نراه في طبيعة وتحديد البضاعة المعبأة . كذلك القائمة تخدم سلطات الجمارك إذا ما أرادوا فتح شحنة لاختبارها . إذا فقد أو سرق شي منها يمكن العثور عليه بواسطة القائمة المعدة جيداً . تعتبر قائمة الشحن مستند مهم قائم بذاته يمكن إضافته إلى الفاتورة في كل الأحوال , سلطات الجمارك لا تطالب بقائمة الشحن كمستند ملزم حضوره لكي يتم إرسال البضاعة .

- **فحص القائمة :**

- . هل القائمة بها الإجمالي من الوزن في كل شحنة ؟
- . هل الوزن مضمّن في قائمة الشحن ؟
- . هل قائمة الشحن تحتوي علي معلومات كل شحنة منفردة ؟
- . هل العلامات , الأرقام , الوزن , والرقم النهائي للشحنة موضحة في المستندات الأخرى ؟
- . هل هنالك بديل

المحور الرابع: وسائل النقل الدولية

ان عنصر النقل في زمننا الحالي أصبح من المكونات الرئيسية التي تساعد في تحديد السعر النهائي للمنتج ، فإنه يفهم من عملية النقل بأنه التخطيط و التنظيم و التحكم بما يخص التدفقات الفيزيائية للمعلومات ، كذلك ما يتعلق بتخزين البضائع الشبه منتجة و المنتجة من مكانها الأصلي حتى وصوله إلى مكان المستهلك بشكل فعال و مجدي ، إن محتويات هذه الوحدة تشمل أيضاً المستندات الأكثر استعمالاً في التجارة الخارجية ، بحيث يقوم الطالب بدراسة تحليلية للتعلم على كيفية استخدام هذه المستندات بشكل مناسب .

على الرغم من أن تعبئة البضائع يمكن أن يظهر بشكل قليل الأهمية ، إلا أنه أساسي في التجارة الخارجية ، فعند التعبئة و التغليف يجب أن تتحقق مجموعة من الأهداف منها (حماية البضائع - تجنب السرقات... إلخ) ، كما أن التكلفة يجب أن تكون اقتصادية ، و أن يتوفر التوازن بين مظهرها الخارجي و التكلفة ، و بين كمية المواد المستعملة و الوقت اللازم لإنجاز عملية التعبئة ، بالنسبة للشركات قليلة الخبرة في هذا المجال ينصح بالتوجه بطلب تعاون من أحد شركات النقل المتخصصة في تعبئة البضائع و تجهيزها للتصدير⁹.

1- النقل البحري:

تكمّن أهمية النقل البحري على عملية التبادل التجاري الدولي ويرتبط النقل البحري بحركة التجارة الخارجية بعلاقة تبادلية وثيقة لانه الركيزة الاساسية والقاعدة التحتية لتنمية حركة الصادرات والواردات ، و اعادة التصدير بين مختلف دول العالم . فكلما تطورت وتحسنت وسائل النقل البحري و موانئ الشحن والتفريغ ازدادت إمكانية نقل البضائع بين مختلف دول العالم وتوسعت حركة التجارة الخارجية و هيأت لها المزيد من الانتشار وإيجاد منافذ وأسواق تجارية جديدة.

⁹ <http://www.eeni.org/ar75.asp> مقال بعنوان وسائل النقل الدولية - 2020/04/08 - 18:30

كما يعد النقل البحري احد ركائز التنمية الاقتصادية لمختلف دول العالم حيث يسهم في نقل ما نسبته 75% من التجارة العالمية نظرا للمميزات العديدة التي يمتاز بها ، و من ابرز مظاهر النقل البحري ظهور ناقلات النفط العملاقة¹⁰.

تمتاز عملية الانتقال عبر البحار بأنها أكثر فائدةً من غيرها فلا تعترضها المشاكل كالشلالات، كما أنّ عملية بناء السفن أرخص من عملية بناء القطارات أو الطائرات، وبالتالي تُعتبر وسائل النقل البحرية أكثر جدوى، كما أن استخدام وسائل النقل البحرية يساعد على توظيف الكثير من الأيدي العاملة سواء عليها أو في الموانئ البحرية.

يدعم النقل البحري التجارة الدولية لحساب الاقتصاد العالمي ككل ولا يمكن أن تكون تجارة بلا نقل كما لا يمكن أن يكون نقل بدون تجارة، فلصلة بين عملية التجارة وعملية النقل مترابطة فالتجارة غاية والنقل وسيلة تحقيق هذه الغاية وقد اسقط النقل البحري كل الفواصل والحواجز الطبيعية بين دول العالم و أتاح التحرك الاقتصادي المثمر للبشرية فلا بد من الالتزام بتطوير النقل البحري، و أصبح ضرورة مهمة لتلبية حاجة المجتمع للتبادل التجاري والاهتمام بالصناعة البحرية ورفع كفاءة أداء الموانئ وتسهيل حركة الملاحة البحرية¹¹.

- مزايا النقل البحري:

- التخصص: حيثُ تقوم كلّ سفينةٍ بنقل بضاعةٍ مُعيّنة، وأهمّها: ناقلات النفط، وناقلات الفواكه، ناهيك عن السفن الخاصة بنقل الركاب.

¹⁰ سعيد عبده- اسس جغرافية النقل- مكتبة الانجلوا المصرفية- 205- ص 278-280.

¹¹ <https://www.azzaman.com/> محاضرة بعنوان اهمية النقل البحري و التجارة الخارجية- 2020/04/08 -18:58

- إمكانية نقل حمولة عالية: حيث تصل الزيادة على حمولة السفينة الواحدة في بعض الأحيان إلى مئات الآلاف من الأطنان في الأماكن التي يزيد فيها (الغاطس المائي) عن عشرة أمتار، ونقصد بالغاطس المائي مقدار ما يغطس أو يختفي من أسفل السفينة في الماء.
 - السرعة: فلم تعد السفن بطيئة الحركة، كما أصبحت قادرة على الوصول إلى مناطق بعيدة عن نقطة الانطلاق، وذلك بفضل استخدام التقنيات الحديثة في بناء السفن، والتي زادت من سرعتها نحو خمسين ميلاً بحرياً.
 - انخفاض تكلفة النقل البحري: وذلك مقارنةً بوسائل النقل الأخرى.
 - توفر خدمات إصلاح وسائل النقل البحري: وأبرزها السفن، والناقلات الكبيرة، حيث تتوفر شركات دولية تختص في بناء السفن وإصلاحها، وتُخصّص مساحات جيدة لبناء أحواض البناء والصيانة، وتُعرّف أحواض البناء بأنها أماكن مخصصة لصناعة السفن، وغالباً ما تكون قريبة من البحر؛ لتسهيل إنزالها إلى البحر مباشرة.
- كما يمتاز النقل البحري بالمقارنة مع وسائل النقل الأخرى بالأمور الآتية:
- . انخفاض تشغيل السفينة .
 - . تمتاز السفينة باقتصاديات سعة الحجم فهي تنقل اكبر كمية من البضائع .
 - . لا تستلزم طرق الملاحة البحرية رؤوس أموال عالية لإنشائها وصيانتها.

. انخفاض أجور نقل البضائع في السفن.

. المحافظة على أمان وسلامة البضاعة من التلف والسرقة عند النقل لمسافات طويلة .

- أهمية النقل البحري¹²:

يعد النقل البحري احد ركائز التنمية الاقتصادية لمختلف دول العالم حيث يسهم في تحسين ميزان المدفوعات لتلك الدول وإتاحة فرص التوظيف للأيدي العاملة الوطنية وبناء وازدهار المدن التي تقع على البحار من خلال بناء المشاريع البحرية كالموانئ وأحواض بناء السفن والشركات الملاحية والمصانع وغيرها, هذه المميزات تزداد بازدياد الاعتماد على النقل البحري. كما يعد أرخص أنواع النقل جميعاً سواء من حيث التكاليف المادية أو الإمكانيات والقدرة على الشحن. ولا يحتاج للإنشاءات إلا في بداية ونهاية الطرق الملاحية كالمواني والأرصفة البحرية كما أن هذه الطرق الملاحية لا تحتاج إلى صيانة مكلفة أو إصلاحات كالنقل البري أو النهري بالإضافة إلى انه لا يوجد بها مشكلات أو عقبات كالشلالات أو الجنادل. وتتميز السفينة بأنها أقل تكلفة في بنائها وصيانتها بالمقارنة بقطار له نفس الحمولة. وإذا تأملنا خريطة العالم سنجد أن هناك دولاً استفادت كثيراً من سواحلها البحرية فكونت أساطيل تجارية ضخمة تجوب العالم شرقاً وغرباً مثل اليونان واليابان. بينما لا تزال دول أخرى في طور المحاولات مثل الدول العربية وفي مقدمتها قطر والسعودية وسلطنة عمان وهناك دول لا تزال تعتمد على الأساطيل الأجنبية مثل الكثير من الدول النامية.

- مستندات النقل البحري:

و نذكر منها ما يلي:

¹²<http://alwatan.com/details/93520> السيد عبد العليم-النقل البحري في عالم متغير - 2020/04/09 - 18:15-

*** بوليصة الشحن البحري:**

هي المستند الموقع من طرف قبطان السفينه أو الناقل أو الوكيل المعتمد . حيث يعتبر عقد فعلي للنقل و الشحن و يبين ذلك المستند عملية شحن البضاعة على ظهر السفينة إلى ميناء الوصول النهائي و إلى الطرف المرسل إليه. تسليم الحمولة او الشحنة

و تعتبر بوليصة الشحن البحري قابله للتداول أي أن الحائز عليها كالمالك للبضاعة المبينة في بوليصة الشحن حيث أن حيازة البنك لبوليصة الشحن البحري تجعله دائماً مرتهاً للبضاعة و يستطيع بذلك حائز السند أن يطالب بأي تعويض يصيب البضاعة سواء أكانت تلف كلي او جزئي أثناء الرحلة و ذلك حسب شروط التأمين.

وبالتالي فإن حائز السند يستطيع أن يتصرف بالبضاعة المشحونة بيعاً أو رهناً حتى لو كانت السفينة في عرض البحر

أو وفي هذا السياق ، فإن البنك يشترط عند إصدار الاعتماد المستندي أن يكون سند الشحن لأمر البنك لكي يضمن البنك حقه المتمثل في الاعتماد المستندي و على البضاعة لحين سداد العميل لأمر الشاحن لقيمة الاعتماد ومايتبعها من مصاريف و عمولات، يستطيع عندها البنك أن يظهر البوليصة للعميل .

*** أهم بيانات بوليصة الشحن البحري:**

- اسم السفينة

- ميناء الشحن

- ميناء التفريغ

- اسم الناقل او اسم الوكيل

*** التكلفة و التأمين و الشحن:**

في كثير من الأحيان، تحتوي عقود النقل الدولية على شروط تجارية مختصرة التي تصف مسائل مثل وقت ومكان التسليم والدفع وعندما ينتقل خطر الخسارة من البائع إلى المشتري ويدفع تكاليف الشحن والتأمين، ويطلق على الشروط التجارية الأكثر شيوعاً شروط التجارة الدولية (الانكوتيرمز)، والتي ، وتعتبر هذه غالباً مطابقة للشروط المحلية (مثل القانون (ICC) تم نشرها من قبل غرفة التجارة الدولية التجاري الموحد الأمريكي)، ولكن لها معاني مختلفة، ونتيجة لذلك، يجب على أطراف العقد أن يوضحوا بشكل صريح القانون المنظم لشروطها.

2- النقل الجوي:

يتم نقل البضائع بالطائرات وفق عقد يتم الاتفاق عليه بين الراسل (شاحن البضائع) والناقل الجوي (شركة الطيران) ولا يشترط لإبرام هذا العقد شكل معين ويكتفى فيه بتوافر الشروط العامة لإبرام العقود مثل الإرادة والسبب والموضوع. ولذلك فإنه يكفي أن يقوم الراسل بإعداد وتعبئة بضائعه في كراتين أو صناديق أو بالات أو أوعية، و الناقل الجوي بعد إعداد مستند نقل البضائع المسمى (خطاب النقل الجوي) أو (بوليصة ينقلها الى مقر الشحن الجوي) متضمناً البيانات الكافية عن نوع وحجم وطبيعة ووزن البضائع وحجم ووزن طرودها ويسلمها للناقل الجوي ويدفع الأخير أجرة النقل الجوي المحددة ، فإذا قبل الناقل الجوي نقل هذه البضائع فإنه يتسلمها بالتوقيع على (خطاب النقل الجوي) ويقبض أجرة النقل وفي هذه اللحظة يبدأ سريان عقد النقل الجوي للبضائع بين الطرفين¹³.

*** مستندات النقل الجوي:**

- بوليصة الشحن الجوي: يجب على الراسل (شاحن البضائع) إعداده والتوقيع عليه وتقديمه مع البضائع للناقل الذي يقوم بالتوقيع عليه عند استلامه البضائع لنقلها بالطائرات من مطار القيام

¹³د. دعاء سمير حزة- النقل الجوي- منظمات -إزمات -تحديات-...-المكتبة الاكاديمية - الطبعة الاولى 2011- مصر- ص 89-92.

(الشحن) إلى مطار القيام (الشحن) إلى مطار الوصول لتسليمها للمرسل إليه.

يتضمن مستند النقل الجوى للبضائع العديد من البيانات الآتية:

1- بيانات خاصة بالراسل لتبين اسمه وعنوانه

بيانات خاصة بالناقل الجوى الذى استلم البضاعة والناقلين المتتابعين لنقل البضائع تبين أسمائهم

2- .وعناوينه

3- بيانات خاصة بالمرسل إليه لتبين اسمه وعنوانه للاتصال به عند وصول البضاعة إلى مطار

الوصول لاستلام نسخة المستند ثم البضائع.

4- بيانات خاصة بالبضائع لتبين نوعها وحجمها ووزنها وقيمتها وعدد طرودها أو بالاتها أو أوعية

نقلها وحجمها ووزنها.

5- بيانات خاصة بمطار الشحن ومطار الوصول وخط سير الرحلة وأى مطار متوسط للهبوط وأسباب

ذلك عند الحاجة.

6- بيانات خاصة بسعر النقل الجوى للبضائع لتبين مقدار السعر بالعملة الوطنية وطريقة الدفع وهل

تم دفعه من الراسل أو سيتم تحصيله من المرسل إليه فى مطار الوصول عند الاستلام.

7- وقت النقل لبيان تاريخ استلام الناقل للبضائع والوقت المحدد أو الفترة المحددة لإتمام عملية النقل

وتسليم البضائع للمرسل إليه فى مطار الوصول .

- **التزامات الناقل الجوى :**

عند نقل البضائع يجب على الناقل الجوى مراعاة الالتزامات الآتية:

أ - يجب عليه عدم قبول أى بضائع بدون (خطاب النقل الجوى أو بوليصة الشحن) تم إعداده من

الراسل متضمنا البيانات الهامة اللازمة لإتمام عملية النقل.

ب - يجب على الناقل الجوى نقل البضائع بالطائرات إلى المكان المقصود فى الوقت المحدد وتسليمها

إليه المحدد فى خطاب النقل الجوى.

ج - يجب عليه تنفيذ تعليمات الراسل أو المرسل إليه حسبما تقتضى الظروف عند ممارسة أى منهم

حقه فى التصرف فى البضائع.

د - يجب على الناقل الجوى اتخاذ وتطبيق العناية المعقولة لنقل البضائع بسلامة إلى المكان المقصود

وفى نفس الوقت عليه أن يبذل العناية والمهارة المعقولة لاستخدام طائرة سليمة وملائمة للقيام بالرحلة

الجوية ونقل البضائع.

هـ- على الناقل الجوى إخطار المرسل إليه بمجرد وصول البضائع للمكان المقصود وتسليمه نسخة

خطاب النقل الجوى المحدد له وجميع المستندات اللازمة المرافقة لاستلام البضائع وتخليصها من

السلطات الحكومية المختلفة فى مطار الوصول.

و - يجب عليه تسليم البضائع للمرسل إليه بنفسها وحالاتها وعددها ووزنها كما هو محدد فى خطاب

النقل الجوى.

ز - يكون الناقل الجوى ملزماً بتعويض الراسل أو المرسل إليه حسبما تقتضى الظروف عما حدث

للبنائع من هلاك أو تلف أو ضياع أو تأخير سبب الضرر.

3- النقل البري:

يعرف النقل البري على انه: " نقل السلع من مراكز الإرسال إلى مراكز و موانئ الاستقبال بقصد إيداعها

مؤقتاً أو إجراء بعض عمليات التصنيع عليها أو تغليفها أو تعبئتها ثم إعادة تصديرها دون أن تؤدي

عنها الرسوم الجمركية. " كما وتعرف هذه الاخيرة على انها: "سلسلة متوالية من حركات المرور العابر

الوطنية، معتمدة، مع ذلك على تدابير دولية وليس على تدابير وطنية تحت حماية ضمان دولي قانوني

صحيح. "

تعتبر شبكات النقل العابر بأنواعها ذات أهمية ومحركا للدورات الاقتصادية بين مختلف الدول التي تعاني من كساد او مشكلات اقتصادية معينة فمن خلالها تتسع حلقات التبادل مما يضمن التواصل و الاتصال بين مختلف الأطراف المتدخلة سواء في التزود بالمواد الأولية او لتسويق المنتجات النهائية وإيصالها إلى أسواقها في الزمان والمكان المناسبين. ونظرا لتلك الأهمية فقد أولته الدول عموما مكانة خاصة هامة ضمن سياساتها الوطنية في التخطيط والرقابة والصيانة لضمان تجوال البضائع على المستويين الداخلي من خلال ضمان وصول السلع داخل الأسواق الفرعية في اقتصاديات الدول وللتواصل مع الدول المجاورة في تسهيل بضائعها المصدرة والمستوردة. وقد أفردت البحوث في قطاع النقل جزءا هاما للنقل بالعبور من إيجاد أنظمة متطورة تضمن التحكم في الوقت وضمان سلامة الأشخاص والبضائع المنقولة.

4- النقل بواسطة السكك الحديدية:

تعتبر السكك الحديدية من اهم وسائل النقل العام التي تعتمد عليها الدول و بشكل كبير في تحقيق أهدافها الاقتصادية ، الاجتماعية و السياسية و العسكرية و ذلك فيما يتعلق بنقل الأفراد أو البضائع على حد سواء.و تأتي أهمية النقل بالسكك الحديدية من خلال قدرتها الكبيرة على نقل الحمولات الثقيلة و لمسافات بعيدة و بسرعات عالية¹⁴.

يعتبر النقل بالسكك الحديدية أهم نتائج الثورة الصناعية حيث عدت من أهم وسائل النقل البري وهذا يرتبط بالقدرة العالية على حمل الأوزان الثقيلة بحيث أنها تحتل المرتبة الثانية بعد النقل البحري . و يتميز

¹⁴ علي عبد السلام المعزاوي- اقتصاديات النقل- دار السلام- مصر- الطبعة الاولى- 2006- ص 94.

النقل بالسكك الحديدية بعدد من المزايا التي تجعله يتفوق على غيره من وسائل النقل الأخرى كخيار لنقل البضائع. ومن هذه المزايا:

- **الأمان والسلامة:** إذ أن معدلات حوادث القطارات والوفيات أو الإصابات الناجمة عنها أقل بكثير من تلك المترتبة على حوادث السيارات مثلاً
- **السرعة:** فمعدل الوقت الذي يحتاجه القطار لنقل ركاب أو بضائع من محطة إلى أخرى بات منافساً جداً مع وسائل النقل الأخرى، ويجري تحسينه باستمرار عن طريق زيادة سرعة القطارات واختصار مساراتها وغير ذلك.
- **السعة:** للقطارات القدرة على نقل أعداد كبيرة من الركاب وأحجام كبيرة من البضائع لا تستطيع وسائل النقل الأخرى نقلها.
- **الراحة:** توفر القطارات للركاب المتعة والراحة وحرية أكبر في الحركة داخل العربات.
- **حماية البيئة:** حيث يعد القطار من أكفأ وسائل النقل استخداماً للطاقة. ففي حال نقل راكب واحد لمسافة كيلومتر واحد، تحتاج السيارة من ضعف إلى خمسة أضعاف الطاقة التي يستهلكها القطار، بينما يرتفع هذا المعدل إلى ما بين أربعة وثمانية أضعاف في حال الطائرة.
- **تقليل ازدحام الطرق:** إذ أن نقل الأعداد والأحجام التي ينقلها القطار يعني عدداً أقل من السيارات والشاحنات على الطرق، الأمر الذي يقلل الحوادث المحتملة، ويخفض معدلات التلوث، ويوفر الوقت.
- **الجدوى الاقتصادية:** إذ أن النقل بالقطارات، بناء على المزايا السابقة، يقلص تكاليف نقل الأفراد والمواد، ويقلل التكاليف المترتبة على صيانة الطرق.

5- النقل المتعدد الوسائط:

هو نقل البضائع باستخدام عدة وسائط نقل مختلفة في ظل وثيقة واحدة يتحمل بموجبها متعهد النقل متعدد الوسائط مسئولية بأكمله¹⁵.

يعني " متعهد النقل المتعدد الوسائط "اي شخص يبرم ,بالأصالة عن نفسه او عن طريق شخص آخر ينوب عنه ,عقد نقل متعدد الوسائط ,ويتصرف بصفته أصيلا ,لا بالوكالة او بالنيابة عن المرسل او الناقلين المشتركين في عمليات النقل المتعدد الوسائط ,ويتحمل مسؤولية تنفيذ العقد.

-يعني " عقد النقل المتعدد الوسائط "عقدا يتعهد بموجبه متعهد النقل المتعدد الوسائط ,في مقابل دفع اجرة النقل ,بتنفيذ نقل دولي متعدد الوسائط بنفسه او عن طريق الغير.

-يعني " مستند النقل المتعدد الوسائط " وثيقة تثبت عقد نقل متعدد الوسائط ,واخذ متعهد النقل المتعدد الوسائط البضائع في عهده ,وتعهدا منه بتسليم البضائع وفقا لشروط العقد المذكور .

-يعني " المرسل "اي شخص ابرم عقد نقل متعدد الوسائط ،او ابرم العقد باسمه او بالنيابة عنه مع متعهد النقل المتعدد الوسائط ,او اي شخص سلم البضائع فعلا ،او سلمت البضائع فعلا باسمه او بالنيابة عنه إلى متعهد النقل المتعدد الوسائط عملا بعقد النقل المتعدد الوسائط .

- يعني " المرسل إليه "الشخص الذي يحق له تسلم البضائع.

أما وفقاً لاتفاقية الأمم المتحدة للنقل متعدد الوسائط الموقعة عام 1980 على أنه:

"نقل البضائع بواسطة مختلفتين على الأقل من وسائط النقل على أساس عقد نقل من مكان في دولة

ما يأخذ فيه متعهد النقل البضائع في عهده إلى مكان التسليم النهائي في الدولة الأخرى."

ويكون هناك نقل دولي متعدد الوسائط إذا كان يتم فيه نقل عبر حدود دول متجاورة، ونقل متعدد

الوسائط داخلي إذا لم يجتزر حدوداً وكان داخل الدولة نفسها.

وفي اعتماد فكرة النقل متعدد الوسائط إسهام كبير في تيسير التجارة وتخفيض التكلفة، بما يعود حتماً

على المجتمع من تشغيل أمثل وتيسير للتجارة، وقد نمت وازدهرت هذه الصناعة مع ازدهار نشاط تداول

الحاويات وكثرة استخدامها في التبادل التجاري والنقل الدولي، فصارت وسيلة نقل نمطية تعتمد على كل

الدول.

● النقل الدولي متعدد الوسائط:

طبقاً لنص اتفاقية الأمم المتحدة المشار إليها فإن عملية النقل لها جانب مادي وآخر قانوني فالجانب

المادي لعملية النقل يشترط فيه أن يتم النقل بواسطة مختلفتين على الأقل ولا يكون النقل البحري

أحد هذه الوسائط وأن تكون عملية النقل دولية حتى يطلق عليها نقل متعدد الوسائط . أما الجارِب

القانوني فيتمثل في صدور وثيقة نقل واحدة تغطي لكافة مراحل النقل، ويتحمل مسؤولية البضائع

شخص واحد يتولى تنظيم عملية النقل ويكون مسؤولاً أمام أصحاب البضائع عن أي تلف أو تأخير

في تسليمها.

* النقل الداخلي متعدد الوسائط:

وعندما يتم النقل داخل الدولة باستخدام وسيلتين على الأقل من وسائل النقل يمكن أن نطلق على

ذلك نقل متعدد الوسائط بشرط أن يتم تسيير البضائع المنقولة بموجب وثيقة نقل واحدة . أما في

حالة استخدام آثر من وسيلة نقل آل على حده ولكل منها عقد أو وثيقة نقل منفردة فهذا لا يعد من قبيل النقل متعدد الوسائط.

*** خصائص النقل متعدد الوسائط:**

- هو عقد نقل دولي بين دولتين مختلفتين.
- بان النقل يتم باستخدام واسطتين مختلفتين للنقل علي الأقل مثل نقل بحري وسكة حديد او نقل بحري ونقل بري او نقل بحري ونقل جوي, وعلي ذلك لا يتوافر هذا الوصف في حالة البضائع التي بطريق البحر من جهة لآخري وذلك لوجود واسطة نقل واحدة وهي النقل البحري.
- ففي حالة نقل البضائع داخل الدولة باستخدام وسيلتين على الأقل من وسائل النقل يمكن ان نسمي هذا نقل متعدد الوسائط بشرط ان يتم تسيير البضائع المنقولة بموجب وثيقة نقل واحدة , اما في حالة استخدام اكثر من وسيلة نقل كل علي حده ولكل منها عقد او وثيقة نقل منفردة فهذا لا يعد من قبيل النقل متعدد الوسائط.

اما بالنسبة للنظام القانوني الذي يحكم هذا النقل يتمثل في الآتي:

- أ- ان تصدر وثيقة نقل واحدة تغطي كافة مراحل النقل.
- ب- ان تتعدد المسؤولية عن البضاعة خلال جميع مراحل النقل لشخص واحد (يتولي تنظيم المسؤولية عن البضاعة خلال جميع مراحل النقل شخص واحد) يقوم بنقل البضاعة ويسال في مواجهة أصحاب البضاعة عما قد يصيبها من الهلاك او التلف او التأخير في تسليمها.
- ج- أن يحصل متعهد النقل متعدد الوسائط علي أجرة نقل شاملة تغطي كافة مراحل نقل البضاعة

ان هنالك ميزة هامة يتمتع بها أصحاب البضاعة الذين يتقدمون الي متعهد النقل متعدد الوسائط لكي يأخذ علي عاتقه الالتزام بنقل وتوزيع البضائع عبر وسائل نقل متنوعة وان تتعدّد حدود مسؤولية النقل متعدد الوسائط من لحظة استلام البضاعة إلي وقت تسليمها ويسال عن فقد او تلف او التأخير في تسليمها . وبمجرد أن يسلم صاحب البضاعة متعهد النقل بضاعته يفض يده مما يلي ذلك من مهام وإجراءات تتصل بعملية النقل فلا شان له بخط سير وسائل النقل ولا بعقود الشحن والتفريغ ولا التخزين ولا بعمليات التامين والتخليص الجمركي.

*** شروط التجارة الدولية:**

يتم قبول شروط التجارة الدولية من قبل الحكومات والسلطات القانونية والممارسين في جميع أنحاء العالم لتفسير المصطلحات الأكثر استخداماً في التجارة الدولية. وهي تهدف إلى تقليل أو إزالة أوجه عدم التيقن الناتجة عن اختلاف تفسير القواعد في مختلف البلدان. على هذا النحو يتم دمجها بانتظام في عقود البيع في جميع أنحاء العالم.

يجب على الأطراف التي تتبنى مصطلحات التجارة الدولية أن تكون حذرة بشأن نواياهم واختلافهم. وينبغي التعبير بوضوح عن رغبة الأطراف ، وينبغي الامتناع عن التبني غير الرسمي. أيضا ، يجب أن يتم عمل الإضافات أو الاختلافات لمعنى المصطلح بعناية حيث أن فشل الأطراف في استخدام أي مصطلح تجاري على الإطلاق يمكن أن يؤدي إلى نتائج غير متوقعة.

الإصدار الأول ظهر في عام 1936 و منذ ذلك و المنظمة تجدد الشروط كل 10 سنوات تقريبا و ذلك استجابة لمستجدات التي تطرأ على التجارة الدولية. اما الإصدار الاخير من الشروط و هو 2010 و قد دخلت حيز التنفيذ في الاول من يناير 2011.

اما فيما يخص ما الذي تعنيه هذه الشروط فهي تعرف الشروط في حدها الأدنى ثلاثة أمور :

- كيف يتم تقسيم تكلفة النقل بين البائع و المشتري

- تحدد النقطة التي يتحول تحمل مسؤولية خطر ضياع البضاعة و/او تلفها من البائع الى المشتري.

- من الأطراف المسؤولة عن تخليص تصدير البضائع و استيرادها

من يستخدم شروط التجارة الدولية:

- كما هو واضح فالبائع و المشتري يستخدم الشروط بشكل مباشر.

- اما من يستخدمها بشكل غير مباشر فنذكر مثلا البنوك و شركات التأمين و وكيل الشحن و وكيل

النقل و مقدمى خدمات اللوجستيات و أساتذة الجامعة ورجال القضاء والمحامين كل الذين يؤدون

الخدمات المصاحبة للعمليات التجارية.

شروط التجارة الدولية التي توزع تكاليف ومخاطر نقل البضائع بين البائع والمشتري وتحدد نقطة تسليمها

EXW = Ex Work:

وتعني استلام البضاعة من مستودع البائع

FCA = Free Carrier :

وتعني إلتزام البائع بتسليم البضاعة للشركة الناقلة

FAS = Free Alongside Ship:

وتعني إلتزام البائع بوضع البضاعة جانب السفينة في ميناء الشحن

FOB = Free On Board

وتعني إلتزام البائع بتسليم البضاعة داخل السفينة بميناء الشحن

CFR = Cost and Freight

وتعني إلتزام البائع بتسليم البضاعة للناقل البحري داخل السفينة بميناء الشحن ودفع تكلفة النقل لميناء الوصول دون تحمل المخاطر البحرية والتكاليف التي تظهر لاحقاً خاصة في حالة الترانزيت

CIF = Cost, Insurance and Freight:

وتعني الشحن والتأمين حتى ميناء الوصول دون تحمل المخاطر البحرية وأي تكاليف تظهر لاحقاً إلتزام البائع بتسليم البضاعة للناقل البحري داخل السفينة بميناء الشحن ودفع تكلفتي

CPT = Carriage Paid To:

ودفع تكلفة النقل كما في حالة FCA وتعني إلتزام البائع بتسليم البضاعة للناقل الأول كما في حالة

ولكن في حال تعدد وسائل النقل الدولية CFR

CIP = Carriage Paid :

ودفع تكلفة النقل والتأمين كما في FCA وتعني إلتزام البائع بتسليم البضاعة للناقل الأول كما في حالة

ولكن في حال تعدد وسائل النقل ودون تحمل المخاطر الدولية CIF حالة

DAT = Delivered At Terminal :

وتعني إلتزام البائع بتسليم البضاعة بميناء أو مطار الوصول داخل أرض بلد المشتري مع تحمل كافة

المخاطر والنقل الدوليين

DAP = Delivered At Place:

وتعني إلتزام البائع بتسليم البضاعة عند النقطة المتفق عليها داخل أرض المشتري وخارجة الميناء أو

المطار مع تحمل كافة التكاليف والمخاطر حتى هذه النقطة.

* قواعد و شروط التجارة الدولية (الانكوترمز):

أولاً : البيع تسليم مكان المنتج Ex Works

- التزامات البائع :

الالتزام بتوريد البضاعة المتفق عليها فى عقد البيع ، وعلى البائع أن يقدم شهادة بمطابقة البضاعة للشروط والمواصفات الواردة فى عقد البيع إذا اتفق بين طرفى البيع على ذلك .

1 - ويعد هذا الالتزام ، التزاما عاما فى جميع أنواع البيوع التجارية ، ويلتزم البائع بتوريد البضاعة حسب المواصفات المتفق عليها بين طرفى التعاقد ، وإذا اتفق بينهما على التزام البائع بأن يقدم شهادة تتضمن أوصاف البضاعة ويقر فيها بأنها مطابقة لأوصاف البضاعة المباعة ، فعلى البائع أن ينفذ هذا الالتزام وتقدم هذه الشهادة عادة من شركات متخصصة تسمى شركات المعاينة أو المراجعة .

2- الالتزام بوضع البضاعة تحت تصرف المشتري فى الوقت المتفق عليه فى العقد، وفى مكان التسليم المحدد فى العقد أو فى المكان المعتاد تسليم مثل هذه البضاعة فيه ، ولشحنها على وسيلة النقل التى يقدمها المشتري .

وهذا هو الالتزام بتسليم البضاعة ، ويتم التسليم فى هذا النوع من البيوع فى محل المنتج أو البائع إما فى المصنع { صفحة 28 } Ex Factory أو مخازن البائع Ex Warehouse أو فى المزرعة Ex Plantation وعلى ذلك يقوم المشتري بتقديم وسيلة النقل إلى البائع لكى يتم شحن البضاعة عليها . ولما كان المشتري عادة لا يقيم فى ذات الجهة التى يوجد فيها البائع ، فإن المتبع فى مثل هذا النوع من البيوع ، أن يفوض المشتري شخصا يتواجد فى مكان البائع لاستلام البضاعة المباعة نيابة عنه ، والغالب فى البيوع الدولية أن يفوض المشتري شركة معاينة أو شركة مراجعة تقوم بالتحقق من مطابقة البضاعة للأوصاف المتفق عليها ، وقد يقتضى هذا التحقق فحص البضاعة أو تحليل عينة منها وتصدر شهادة بنتيجة هذا الفحص أو التحليل ترسل إلى المشتري ، وبالتالي تقوم شركة المراجعة باستلام البضاعة نيابة عن المشتري على أن يقوم المشتري بتدبير وسيلة النقل التى يتم شحن البضاعة

عليها بمعرفة المشتري أو من يفوضه في ذلك في مكان البائع . أى أن شحن البضاعة على وسيلة النقل في هذا البيع ، يقع على عاتق المشتري وتحت مسؤوليته ما لم يتفق الطرفان على غير ذلك.

3 - يتحمل البائع نفقات حزم البضاعة أو تغليفها أو تعبئتها إذا اقتضت ذلك

طبيعة البضاعة ، أو كان ذلك ضروريا لإمكان تسليم البضاعة للمشتري . أى أنه متى كانت طبيعة البضاعة لا تسمح بتسليمها صبا⁽³⁾ إلى المشتري وإنما يتعين تعبئتها أو حزمها أو تغليفها ، فإن نفقات ذلك تكون على عاتق البائع .

4 - يلتزم البائع بإخطار المشتري بالميعاد الذى تكون فيه البضاعة جاهزة

للتسليم ويجب أن يتم الإخطار بوسيلة معقولة Reasonable notice ، وقد تكون هذه الوسيلة ، البريد أو البرق أو التليفون أو التلكس حسب الظروف . {صفحة 29}

5 - يتحمل البائع مصاريف معاينة البضاعة ، كمصاريف فحص نوع البضاعة أو

قياسها أو تحليلها أو وزنها أو عدها ، إذا كان ذلك ضروريا لتسليم البضاعة إلى المشتري.

6 - يتحمل البائع كافة الأخطار والنفقات المتعلقة بالبضاعة حتى يتم وضع

البضاعة تحت تصرف المشتري فى الوقت المنصوص عليه فى العقد بشرط أن

تكون هذه البضاعة مطابقة للعقد ، بما يعنى أنها مفرزة أو تم تعيينها باعتبارها

البضاعة المتعاقد عليها ويعنى هذا الالتزام أن البائع يتحمل تبعه هلاك البضاعة إلى

الوقت الذى تكون فيه البضاعة تحت تصرف المشتري فى الميعاد المحدد فى ال عقد

وليس إلى وقت استلام المشتري للبضاعة فعلاً ، ولا حتى يتم شحنها على وسيلة

النقل التى يقدمها المشتري ، بل يكفى أن يخطر البائع المشتري بأنه يمكنه استلام

البضاعة محل البيع فى الوقت الذى يحدد فى الإخطار ، على أن يتم الإخطار

وتحديد ميعاد الاستلام فى وقت مناسب أو معقول ، وبعد ذلك تنتقل تبعه الهلاك إلى

المشتري . على أنه يشترط لما تقدم أن تكون البضاعة مفرزة ومعيّنة من قبل البائع

، وأن تكون مطابقة لما تم الاتفاق عليه في العقد ، فلا يجوز للبائع مثلاً أن يخطر المشتري باستلام البضاعة المباعة ضمن بضاعة أخرى في مخازن البائع .

7 - يقدم البائع ، بناء على طلب المشتري وتحت مسؤوليته وعلى نفقته ، أية مساهمة ، للحصول على أية مستندات تصدر في دولة التسليم أو دولة المصدر (المنشأ) والتي قد يطلبها المشتري لأغراض التصدير أو الاستيراد أو إذا كانت هذه المستندات مطلوبة لمرور البضاعة عبر دولة أخرى .

ويتعلق هذا الالتزام بما تتطلبه بعض الدول من مستندات لاستيراد بضاعة من دولة أخرى ، مثل شهادة المصدر أو المنشأ التي تصدر عادة من الغرفة التجارية في بلد التصدير ويصدق عليها قنصل {صفحة 30} الدولة المستوردة في البلد المصدرة ، فهذه شهادة ان طلبها المشتري فإن البائع يعاونه في استصدارها ويتحمل المشتري نفقات استصدارها والتصديق عليها .

- التزامات المشتري :

- 1 - يلتزم المشتري باستلام البضاعة بمجرد وضعها تحت تصرفه في المكان والزمان المنصوص عليهما في العقد ، وأن يدفع ثمن البضاعة المحدد في عقد البيع .
- 2 - يتحمل المشتري كافة النفقات والأخطار المتعلقة بالبضاعة من الوقت التي توضع فيه تحت تصرفه ، بشرط أن تكون هذه البضاعة مطابقة للعقد وتم تعيينها على وجه التحديد باعتبارها البضاعة محل البيع .

ويحدد هذا الالتزام وقت انتقال تبعة هلاك البضاعة إلى المشتري ، وهو الوقت الذي تصبح فيه البضاعة جاهزة لتسليمها إلى المشتري ووضعها تحت تصرفه بعد إخطار المشتري بذلك خلا ل مدة معقولة ، ولما كان المشتري هو الملزم بشحن البضاعة على وسيلة نقلها ، فإنه يلتزم بداهة بمخاطر الشحن .

3 - يتحمل المشتري أية رسوم جمركية أو ضرائب تتعلق بالبضاعة بسبب تصديرها . ويعنى هذا الالتزام أن المشتري يلتزم بسداد كل ما يفرض على البضاعة من رسوم جمركية أو ضرائب فى دولة التصدير وبسبب عملية التصدير، فإذا قام البائع بدفعها فإنه يطالب بها المشتري .

4 - عندما يحتفظ المشتري بحقه فى استلام البضاعة المبيعة خلال مهلة معينة . وكذلك بحقه فى اختيار مكان الاستلام ، ثم أخفق فى إصدار تعليمات فى هذا الشأن ، فى الوقت المناسب فإنه يتحمل { **صفحة 31** } النفقات الإضافية للبضاعة وجميع مخاطرها منذ الوقت الذى تنتهى فيه المهلة المحددة ، بشرط أن تكون البضاعة مطابقة للعقد ، وتم تعيينها باعتبارها البضاعة محل البيع .

5 - يلتزم المشتري بجميع النفقات اللازمة للحصول على المستندات المشار إليها فى البند 7 من التزامات البائع ، بما فى ذلك نفقات شهادات مصدر البضاعة وإذن التصدير والرسوم القنصلية للتصدير على هذه المستندات ، لأن المشتري هو الذى يطلب استصدار هذه الشهادات بمعاونة البائع فى الدولة التى يقع فيها ميناء الشحن .

ثانياً : البيع بشرط التسليم على القاطرة أو الشاحنة

Free on Rail / Free on Truck

(For / Fot)

- التزامات البائع :

1 - يلتزم البائع بتوريد البضاعة ، كما هو شأن جميع البيوع التجارية الدولية ، مطابقة لما تم الاتفاق عليه فى العقد مع تقديم ما يثبت هذه المطابقة ، بالوسيلة التى ينص عليها العقد .

2 - فى حالة ما إذا كانت البضاعة المتفق على بيعها تبلغ حمولة عربة سكة حديد (أو حمولة عربة نقل أو حمولة لورى) أو كان الاتفاق على تقديم قدر من البضاعة كاف لمعدلات الشحن بمثل هذه الوسائل ، فإن البائع يلتزم بشحن البضاعة المتفق عليها على عربة السكة الحديد (أو عربة النقل أو اللورى) وذلك على نفقته وخلال الموعد المتفق عليه ، بشرط أن تكون وسيلة النقل هذه من طراز مناسب وحجم معقول ومجهزة بمشمع للتغطية إن لزم الأمر . ويتم تجهيز وسيلة النقل هذه وشحنها بالبضاعة طبقاً للوائح المعمول بها فى محطة تصدير { **صفحة 32** } البضاعة ويتبين من ذلك أن البائع فى هذا البيع ملزم بتسليم البضاعة على ظهر عربة السكة الحديد أو الشاحنة التى ستقل البضاعة ، ومن ثم فإنه يظل مسئولاً عن البضاعة حتى يتم شحنها ، ولذلك يلتزم البائع فى هذا البيع بشحن البضاعة ، وبدفع نفقات شحنها .

3 - أما إذا كانت البضاعة المتفق عليها أقل من حمولة عربة سكة حديد (أو حمولة عربة نقل أو حمولة لورى) أو كان الاتفاق على تقديم قدر من البضاعة أقل من القدر الكافى لمعدلات الشحن بمثل هذه الوسائل ، فعلى البائع أن يودع هذه البضاعة فى مخازن السكة الحديد ، سواء فى محطة التصدير أو إذا كانت هذه الوسائل تشملها أجرة النقل ، فى عربة تقدمها السكة الحديد فى التاريخ أو المهلة المتفق عليها ، ما لم تقض اللوائح فى محطة التصدير بإلزام البائع بشحن البضاعة على عربة السكة الحديد (أو على عربة نقل لورى) مباشرة .

ومع ذلك سيكون من المفهوم أنه إذا كانت هناك عدة محطات فى مكان التصدير ، فللبائع الحق فى اختيار المحطة التى تناسبه لتصدير البضاعة منها متى كانت هذه المحطة تقبل عادة نقل البضاعة إلى مكان الوصول الذى يحدده المشتري ، ما لم يكن المشتري قد احتفظ لنفسه بحق اختيار محطة معينة يتم تصدير البضاعة منها .

4 - طبقا لما ينص عليه البند (5) من التزامات المشتري ، فإن البائع يلتزم بدفع كافة النفقات والمخاطر المتعلقة بالبضاعة حتى الوقت الذى توجد فيه عربة السكة الحديد (أو عربة النقل أو اللورى) التى يتم شحن البضاعة عليها ، وبالنسبة لما ورد فى البند (3) من التزامات البائع حتى وقت تسليم البضاعة إلى مخازن السكة الحديد .

5 - يتحمل البائع نفقة المصاريف المعتادة لحزم البضاعة أو تعبئتها ما لم يقض العرف التجارى بتصدير هذه البضاعة دون أن يتم حزمها أو تغليفها أو تعبئتها. {صفحة 33}

6 - يتحمل البائع كافة نفقات معاينة البضاعة (مصاريف فحصها أو قياسها أو وزنها أو عدّها) متى اقتضت ذلك عملية شحن البضاعة أو إيداعها بمخازن السكة الحديد.

7 - على البائع أن يخطر المشتري بدون أى تأخير ، بأن البضاعة قد تم شحنها أو تم إيداعها بمخازن السكة الحديد .

8 - على البائع أن يزود المشتري بعقد النقل العادى إذا جرى العرف على ذلك ، ويتحمل البائع نفقات ذلك .

9 - على البائع أن يزود المشتري ، بناء على طلب الأخير وعلى نفقته ، بشهادة المصدر .

10 - يلتزم البائع ، بناء على طلب المشتري وعلى نفقته وتحت مسؤوليته ، بتقديم كافة المساعدات الممكنة لاستصدار أية مستندات تحرر أو يجرى العمل بها فى دولة تصدير البضاعة أو دولة المنشأ ، ذلك متى طلب المشتري هذه المستندات ليتمكن من تصدير البضاعة أو استيرادها (وكذلك المستندات اللازمة لمرور هذه البضاعة عبر دولة أخرى متى اقتضى الأمر ذلك) .

- التزامات المشتري :

- 1 - يلتزم المشتري بأن يصدر تعليماته إلى البائع في الوقت المناسب ، لتصدير البضاعة إلى المكان المتفق عليه .
- 2 - يلتزم المشتري باستلام البضاعة منذ وقت دخولها في حراسة السكة الحديد ، ويلتزم بدفع ثمنها المتفق عليه في العقد .
- 3 - يتحمل المشتري كافة النفقات والمخاطر المتعلقة بالبضاعة (ويشمل ذلك نفقات استئجار مشمع إذا لزم الأمر) من الوقت الذي يتم فيه تواجد عربة السكة الحديد (أو عربة النقل أو اللورى) الذى {صفحة 32} يتم شحن البضاعة عليه ، أو من الوقت الذى ستسلم فيه البضاعة إلى مخازن السكة الحديد فى الحالة المنصوص عليها فى البند (2) من التزامات البائع .
- 4 - يتحمل المشتري أية رسوم جمركية أو ضرائب تفرض على البضاعة بسبب تصديرها إليه .
- 5 - إذا احتفظ المشتري لنفسه بالحق فى تحديد مهلة يصدر خلالها تعليماته إلى البائع لتصدير البضاعة أو الحق فى اختيار مكان الشحن ، وأخفق المشتري فى إصدار هذه التعليمات فى الوقت المناسب ، فإنه يتحمل النفقات الإضافية التى تنتج عن ذلك ، وكذلك يتحمل مخاطر البضاعة من وقت انقضاء المهلة المحددة ، بشرط أن تكون البضاعة مطابقة للعقد وتم تعيينها باعتبارها البضاعة المتعاقد عليها .
- 6 - يلتزم المشتري بدفع جميع النفقات والتكاليف اللازمة للحصول على المستندات المشار إليها فى بندى (9) ، (10) من التزامات البائع ، بما فى ذلك مصاريف إصدار شهادات المنشأ والرسوم القنصلية .

ثالثا : البيع بشرط التسليم على رصيف ميناء الشحن

Free Alongside Ship (F.A.S.)

- المقصود بهذا البيع :

يقصد به البيع الذى ينتهى فيه التزام البائع بوضع البضاعة على رصيف الميناء الذى تقف عليه السفينة الناقلة أو توضع البضاعة فى الصنادل التى تنقلها إلى السفينة الناقلة إذا كانت تقف بعيداً عن رصيف الميناء . ويعنى ذلك أن المشتري يتحمل جميع النفقات ومخاطر هلاك أو تلف البضاعة منذ هذه اللحظة . وهذا يعنى أنه على المشتري {صفحة 35} فى هذا البيع ، على خلاف البيع فوب Fob أن يخلص على البضاعة جمركيا حتى يتم تصديرها . ويحدد فى هذا البيع ميناء الشحن .

- التزامات البائع :

1 - يلتزم البائع بتوريد البضاعة مطابقة لما اتفق عليه فى عقد البيع ، مع تقديم ما يثبت هذه المطابقة اذا كان ذلك مشروطاً بمقتضى العقد .

2 - يلتزم البائع بتسليم البضاعة بجانب السفينة الناقلة على مرسى الشحن الذى يحدده المشتري فى ميناء الشحن المسمى فى عقد البيع بالطريقة المعتادة فى هذا الميناء وفى التاريخ أو خلال المدة المتفق عليها ، وأن يعلن المشتري بدون تأخير ، بأن البضاعة قد تم تسليمها بجانب السفينة الناقلة . ويعنى هذا أن التزام البائع بالتسليم يتم بوضع البضاعة على رصيف الميناء الذى تقف عليه السفينة الناقلة ويتحمل المشتري تبعه الهلاك منذ هذا الوقت .

3 - يلتزم البائع بأن يقدم إلى المشتري بناء على طلبه وتحت مسؤوليته وعلى نفقته ، كل معونة فى الحصول على ترخيص التصدير أو أى إذن يصدر من جهة حكومية ويكون لازماً لإتمام تصدير البضاعة .

4 - يتحمل البائع ، طبقاً للبندين (3) ، (4) من التزامات المشتري ، ووفقاً لما سنراه ، جميع نفقات ومخاطر البضاعة حتى وقت تسليمها بجانب السفينة الناقلة فى

ميناء الشحن المحدد فى العقد بما فى ذلك نفقات أية إجراءات يقوم بها فى سبيل تنفيذ التزامه بتسليم البضاعة بجانب السفينة الناقلة .

5 - يقوم البائع على نفقته بعملية حزم أو تعبئة البضاعة ما لم يقض العرف

التجارى بشحن البضاعة صبا أو غير معبأة. { صفحة 36 }

6 - يلتزم البائع بدفع نفقات عمليات فحص البضاعة (نفقات فحص نوع البضاعة

أو قياسها أو وزنها أو عدّها) متى كانت هذه العمليات لازمة لتسليم البضاعة بجانب السفينة الناقلة .

7 - يلتزم البائع بأن يقدم على نفقته للمشتري وثيقة نظيفة (أى بدون تحفظات)

تثبت تسليم البضاعة بجانب السفينة الناقلة المسماة فى هذه الوثيقة .

8 - يلتزم البائع ، بأن يقدم إلى المشتري بناء على طلبه وعلى نفقته شهادة المنشأ

(شهادة تثبت مكان إنتاج أو تصدير البضاعة محل البيع) .

9 - يلتزم البائع بأن يزود المشتري بناء على طلبه وتحت مسؤوليته وعلى نفقته

كل مساعدة للحصول على مستندات أخرى غير المشار إليها فى البند (8) تصدر فى

دولة الشحن أو مصدر البضاعة (ويستبعد من ذلك سند الشحن وأية وثيقة قنصلية)

والتي قد يطلبها المشتري لدخول البضاعة إلى الدولة التي يقع فيها ميناء الوصول (أو

إذا كان ذلك لازما لمرورها عبر دولة أخرى) .

- التزامات المشتري :

1 - يلتزم المشتري بأن يخطر البائع باسم السفينة والرصيف الذى سيتم منه الشحن

ومواعيد تسليم البضاعة بجانب السفينة .

2 - يتحمل المشتري جميع نفقات ومخاطر البضاعة من وقت تسليمها بجانب السفينة الناقلة في ميناء الشحن المتفق عليه وفي الميعاد أو خلال المهلة المتفق عليها ، كما يلتزم بدفع الثمن المنصوص عليه في عقد البيع .

3 - يتحمل المشتري أية نفقات إضافية بسبب عدم وصول السفينة المتفق عليها لنقل البضاعة في الميعاد المحدد أو بسبب أن هذه { صفحة 37 } السفينة لن يمكنها نقل البضاعة أو أنهت عملية شحن البضاعة عليها قبل الميعاد المتفق عليه . كما يتحمل المشتري جميع المخاطر المتعلقة بالبضاعة من وقت قيام البائع بوضعها تحت تصرف المشتري ، بشرط أن تكون البضاعة مطابقة للعقد ومفرزة بوضوح ومعينة باعتبارها البضاعة محل البيع .

4 - إذا لم ينجح المشتري في تسمية السفينة الناقلة للبضاعة في الوقت المناسب ، أو إذا احتفظ لنفسه بالحق في مهلة يتسلم فيها البضاعة أو يعين فيها ميناء الشحن ، أو إذا أخفق المشتري في إعطاء تعليماته إلى البائع في الوقت المناسب ، فإنه يتحمل أية نفقات إضافية بسبب هذا الإخفاق ويتحمل أيضا جميع مخاطر البضاعة من وقت انتهاء المهلة المتفق عليها للتسليم ، بشرط أن تكون البضاعة مطابقة للعقد وتم إفرازها أو تعيينها باعتبارها البضاعة المتعاقد عليها .

5 - يتحمل المشتري جميع النفقات والتكاليف المتعلقة بالحصول على المستندات المشار إليها في البنود (3 ، 8 ، 9) من التزامات البائع .

رابعاً : البيع بشرط التسليم على ظهر السفينة

Free on Board (F.O.B)

- المقصود به :

يقصد بهذا النوع ، أن البضاعة محل البيع توضع بمعرفة البائع على ظهر السفينة الناقلة لها في ميناء الشحن المحدد في عقد البيع ، وتنتقل مخاطر هلاك أو تلف البضاعة إلى عاتق المشتري من اللحظة التي تعبر فيها البضاعة حاجز السفينة الناقلة .

- التزامات البائع :

1 - يلتزم البائع بتوريد البضاعة إلى المشتري مطابقة لعقد البيع ، مع تقديم ما

يثبت هذا التطابق إذا تطلب العقد ذلك . { صفحة 38 }

2 - يلتزم البائع بتسليم البضاعة على ظهر السفينة التي يحددها المشتري في

الميناء المحدد لشحن البضاعة وبالطريقة المتعارف عليها في هذا الميناء وفي التاريخ أو خلال المهلة المحددة في العقد ، ويخطر المشتري بدون تأخير ، بأن البضاعة قد تم تسليمها على ظهر السفينة .

3 - يحصل البائع على نفقته وتحت مسؤوليته ، على أى تصريح تصدير أو أى

إذن حكومى يكون لازما لتصدير البضاعة المبيعة .

4 - يتحمل البائع ، طبقا لنصوص البندين (3) ، (4) من التزامات المشتري ،

جميع النفقات والمخاطر المتعلقة بالبضاعة حتى وقت عبورها فعلا لحاجز السفينة في الميناء المحدد لشحنها بما في ذلك الضرائب والرسوم وأية تكاليف أخرى تتطلبها عملية تصدير البضاعة ، وكذلك النفقات التي تتطلبها أية إجراءات يتطلبها قيام البائع بتنفيذ التزاماته حتى يتم شحن البضاعة على ظهر السفينة .

5 - يلتزم البائع بالقيام على نفقته بحزم أو تعبئة أو تغليف البضاعة ، ما لم يقض

عرف ميناء الشحن بشحن البضاعة صبا .

6 - يلتزم البائع بدفع جميع نفقات عملية فحص البضاعة (كفحص نوع البضاعة

أو قياسها أو وزنها أو عدها) والتي تلزم بقصد تسليم البضاعة .

7 - يلتزم البائع على نفقته بأن يزود المشتري بوثيقة نظيفة (أى بدون تحفظات) لإثبات تسليم البضاعة على ظهر السفينة المتفق عليها .

8 - يلتزم البائع بأن يزود المشتري بناء على طلب الأخير وعلى نفقته بشهادة

مصدر البضاعة . { صفحة 39 }

9 - يلتزم البائع بأن يقدم للمشتري بناء على طلبه وتحت مسؤوليته وعلى نفقته ، كل مساعدة فى الحصول على سند شحن أو أى مستند آخر بخلاف المشار إليه فى البند السابق ، يصدر فى دولة المصدر ، والتي قد يطلبها المشتري لاستيراد البضاعة فى دولة الوصول (وكذلك إذا لزم الأمر لمرور البضاعة عبر دولة أخرى) .

- التزامات المشتري :

1 - يلتزم المشتري بأن يقوم على نفقته باستئجار سفينة أو حجز الفراغ اللازم على ظهر إحدى السفن ، مع إخطار البائع فى الوقت المناسب باسم السفينة الناقلة والمرسى الذى يتم الشحن منه وتواريخ تسليم البضاعة للسفينة الناقلة .

2 - يتحمل المشتري جميع النفقات والمخاطر المتعلقة بالبضاعة منذ اللحظة التى تعبر فيها البضاعة فعلا حاجز السفينة التى يتم الشحن عليها فى الميناء المحدد للشحن ، ويلتزم بدفع الثمن المتفق عليه فى العقد .

3 - يتحمل المشتري أية نفقات إضافية نتيجة عدم وصول السفينة التى حددها للبائع إلى ميناء الشحن فى الميعاد المتفق عليه أو حتى نهاية المهلة المحددة لذلك ، أو إذا لم تتمكن السفينة من استلام البضاعة أو إذا أنهت السفينة عملية شحن البضائع قبل استلام البضاعة محل البيع فى موعد سابق على الميعاد المتفق عليه أو قبل نهاية المهلة المحددة للشحن ، ويتحمل كذلك جميع مخاطر البضاعة منذ تاريخ انتهاء المهلة المحددة بشرط أن تكون البضاعة مطابقة للعقد وتم فرزها بحيث أصبحت معينة باعتبارها البضاعة المتعاقد عليها .

4 - إذا أخفق المشتري في تعيين اسم السفينة الناقلة في الميعاد المتفق عليه أو إذا كان قد احتفظ لنفسه في العقد بحق تعيين مهلة محددة لاستلام البضاعة أو احتفظ لنفسه بالحق في اختيار ميناء معين يتم منه الشحن ، ثم أخفق في تعيين هذه الفترة أو اختيار هذا الميناء ، أو { صفحة 40 } أخفق في إعطاء البائع التعليمات اللازمة في الوقت المناسب، فإنه يتحمل جميع النفقات الإضافية التي تترتب على ذلك فضلا عن تحمله لجميع المخاطر منذ لحظة انتهاء الفترة المتفق عليها لتسليم البضاعة ، بشرط أن تكون البضاعة مطابقة للعقد وتم فرزها بحيث أصبحت معينة باعتبارها البضاعة المتعاقد عليها.

5 - يلتزم المشتري بأداء أية مصاريف أو تكاليف للحصول على سند الشحن المشار إليه في البند (9) من التزامات البائع .

6 - يلتزم المشتري بجميع نفقات رسوم استخراج المستندات المشار إليها في البندين (8)، (9) من التزامات البائع بما في ذلك نفقات استخراج شهادة المصدر والشهادات التفصيلية.

خامساً : البيع مع الالتزام بنفقات البضاعة وأجرة النقل

Cost and Freight (C.& F.)

- المقصود به :

يعنى هذا النوع من البيوع أن يلتزم البائع بدفع نفقات البضاعة وأجرة النقل التي تلزم لإحضار البضاعة إلى المشتري في ميناء الوصول المحدد في هذا البيع ، على أن تنتهى مسؤولية البائع عن مخاطر الهلاك والتلف وكذلك عن زيادة أية نفقات تتعلق بالبضاعة منذ أن تعبر البضاعة حاجز السفينة في ميناء الشحن ويتحمل المشتري هذه المخاطر والنفقات . أى يتفق هذا النوع مع البيع فوب F.O.B. فى انتهاء التزام البائع

بالتسليم بعبور البضاعة المبيعة حاجز السفينة الناقلة ، بينما يختلفان من حيث أن البيع فوب يتحدد فيه ميناء الشحن ويتعاقد المشتري على نقل البضاعة ويختار السفينة الناقلة ، بينما فى البيع C & F يدخل ضمن التزامات البائع ويراعى فى تقدير ثمن البضاعة محل البيع ، التعاقد على نقل هذه البضاعة وبالتالي لى {صفحة 41} اختيار السفينة الناقلة ، لذلك يقال عادة ، أن الدولة التى تريد تشجيع أسطولها التجارى عليها أن تشتري أى تستورد فوب وتبيع أى تصدر C & F .

- التزامات البائع :

1 - يلتزم البائع بتوريد البضاعة مطابقة للعقد ، مع تقديم ما يثبت هذه المطابقة متى تطلب عقد البيع ذلك .

2 - يلتزم البائع بأن يتعاقد على نفقته ووفقاً للشروط المعتادة على نقل البضاعة محل البيع إلى ميناء الوصول المتفق عليه وفقاً للطريق المعتاد على سفينة تقوم بالملاحة الخارجية (وليست سفينة شراعية) وذلك من الطراز الذى يستخدم عادة فى نقل بضاعة مماثلة للبضاعة المتفق عليها فى العقد وأن يدفع أجرة النقل وأية نفقات أخرى يقتضيها تفريغ البضاعة فى ميناء التفريغ والتى تقوم بتحصيلها عادة الخطوط الملاحية المنتظمة وقت الشحن فى ميناء الشحن .

3 - يقوم البائع تحت مسؤوليته وعلى نفقته ، بالحصول على ترخيص التصدير ، أو أى إذن حكومى آخر لازم لتصدير البضاعة .

4 - يلتزم البائع بشحن البضاعة على نفقته على ظهر السفينة فى ميناء الشحن وفى تاريخ أو خلال المهلة المحددة ، فإذا لم يحدد تاريخ أو مهلة لذلك ، يتم الشحن خلال المدة المعقولة ،على أن يخطر المشتري بدون تأخير ، بأن البضاعة تم شحنها على ظهر السفينة الناقلة .

5 - يلتزم البائع طبقاً للبند (4) من التزامات المشتري ، بتحمل جميع مخاطر البضاعة حتى لحظة تجاوزها فعلاً لحاجز السفينة في ميناء الشحن .{صفحة 42}

6 - يقوم البائع على نفقته وبدون تأخير بتزويد المشتري بسند شحن نظيف (خال من التحفظات) وقابل للتداول وذلك لميناء الوصول المتفق عليه ، كذلك فاتورة البضاعة المشحونة . ويجب أن يغطي سند الشحن البضاعة محل التعاقد وأن يؤرخ بتاريخ يدخل ضمن المدة المتفق على إجراء الشحن فيها ، وأن يقدمه للمشتري بتظهيره إليه أو بأية وسيلة أخرى لتسليم البضاعة بمقتضاه أو ليتسلمها ممثله المتفق عليه بين الطرفين . ويجب أن يكون سند الشحن المذكور مجموعة كاملة من سندات الشحن سواء كسند يذكر فيه أن البضاعة " على ظهر السفينة " أو أنها " مشحونة " أو أنها (سلمت) لأجل الشحن وفي هذه الحالة الأخيرة يجب على الشركة الناقلة أن تذكر على ظهر السند أن البضاعة وضعت على السفينة ، ويتعين أن يكون هذا البيان مؤرخاً وأن يدخل هذا التاريخ ضمن المدة المحددة لشحن البضاعة ، وإذا تضمن سند الشحن إحالة إلى مشاركة الإيجار المتعلقة بالسفينة ، فعلى البائع أن يزود المشتري بنسخة من هذه المشاركة .

- ملحوظة :

سند الشحن النظيف هو السند الذي لا يتضمن أية شروط تحفظية بشأن الحالة المعيبة للبضاعة أو عيوب الحزم أو التغليف ، أو التعبئة .

ولا تؤدي التحفظات التالية إلى أن يصبح سند الشحن النظيف سند شحن غير نظيف :

(أ) الشروط التي لا تقرر صراحة أن حزم البضاعة أو تغليفها في حالة

غير مرضية ، كأن يقال مثلاً " صناديق أو براميل مستعملة " .

(ب) الشروط التي تقرر عدم مسؤولية الناقل عن المخاطر التي تتجم عن

طبيعة البضاعة أو طريقة حزمها أو تغليفها أو تعبئتها .

(ج) الشروط التي لا ترتب أى التزام على الناقل إزاء عدم علمه بمحتويات

البضاعة أو وزنها أو قياسها أو نوعها أو مواصفاتها الفنية . {صفحة 43}

7 - يتحمل البائع على نفقته ، النفقات المعتادة لحزم البضاعة أو تغليفها أو

تعبئتها ، ما لم يقض العرف التجارى بشحن البضاعة صبا .

8 - يتحمل البائع جميع نفقات عمليات معاينة البضاعة (كفحص نوع

البضاعة أو قياسها أو وزنها أو عددها) والتي تكون لازمة لعملية شحن البضاعة .

9 - يتحمل البائع جميع الرسوم والضرائب المستحقة على البضاعة حتى

تمام شحنها بما فى ذلك أى ضرائب أو رسوم تحصل عليها بسبب التصدير وكذلك

النفقات التي تتطلبها أية إجراءات يقتضيها تنفيذ التزام البائع بشحن البضاعة على ظهر

السفينة الناقلة .

10 - يلتزم البائع بأن يزود المشتري بناء على طلب الأخير (البند 5) من

التزامات المشتري) بشهادة المصدر ، ويتحمل المشتري الرسوم القنصلية لذلك .

11 - يلتزم البائع بأن يقدم للمشتري بناء على طلب الأخير وتحت مسؤوليته

وعلى نفقته ، كل مساعدة فى الحصول على أية مستندات بخلاف ما ذكر فى البند

السابق، تحرر فى دولة الشحن أو فى دولة المصدر ، والتي قد يتطلبها المشتري

لاستيراد البضاعة فى دولة الوصول (وكذلك إذا لزم الأمر لعبورها خلال دولة أخرى)

- التزامات المشتري :

1 - يقبل المشتري المستندات التي يقدمها البائع إليه إذا كانت مطابقة لما تم

الاتفاق عليه فى عقد البيع ، وعليه أن يدفع الثمن المتفق عليه فى العقد .

2 - يلتزم المشتري باستلام البضاعة فى ميناء الوصول المتفق عليه وبأن يتحمل مع استثناء أجرة النقل جميع النفقات والأعباء {صفحة 44} المتعلقة بالبضاعة أثناء نقلها خلال الرحلة البحرية حتى وصولها إلى ميناء الوصول ، وكذلك نفقات تفريغ البضاعة بما فى ذلك مصاريف استعمال الصنادل ورسوم استعمال رصيف الرسو فى ميناء الوصول (وتسمى فى العمل رسوم التراكى) ما لم تكن هذه المصاريف والرسوم داخلة ضمن أجرة النقل أو حصلتها شركة الملاحة عند دفع أجرة النقل .

3 - يتحمل المشتري جميع مخاطر البضاعة منذ وقت عبورها فعلا لحاجز السفينة الناقلة فى ميناء الشحن .

4 - فى الحالة التى يحتفظ المشتري فيها بحقه فى تحديد مهلة يتم خلالها شحن البضاعة أو بحقه فى اختيار ميناء الوصول ، وأخفق المشتري فى إصدار تعليماته فى هذا الشأن إلى البائع فى الوقت المناسب ، فإن المشتري يتحمل جميع النفقات الإضافية التى تترتب على البضاعة وكذلك يتحمل المخاطر المتعلقة بالبضاعة منذ وقت انتهاء المهلة المحددة ، بشرط أن تكون البضاعة دائما مطابقة للعقد وتم تجنيبها باعتبارها البضاعة محل التعاقد .

5 - يلتزم المشتري بدفع جميع نفقات وتكاليف الحصول على شهادة المصدر والوثائق القنصلية .

6 - يلتزم المشتري بجميع نفقات الحصول على المستندات المشار إليها فى البند (11) من التزامات البائع .

7 - يلتزم المشتري بتحمل جميع الرسوم الجمركية وأية رسوم أو ضرائب أخرى تدفع فى وقت أو بسبب عملية استيراد البضاعة . {صفحة 45}

8 - يلتزم المشتري بأن يقوم على نفقته وتحت مسؤوليته بالحصول على إذن استيراد البضاعة أو ما يشابهه والذي قد يكون مطلوباً لاستيراد البضاعة في دولة الوصول .

سادساً : البيع مع الالتزام بنفقات البضاعة

وأجرة النقل ومصاريف التأمين

Cost, Insurance and Freight (CIF)

- المقصود به :

يعتبر هذا العقد الذى يشمل التزام البائع فيه دفع نفقات البضاعة ومصاريف التأمين عليها وأجرة نقلها هو ذات العقد السابق مع إضافة مصاريف التأمين على عاتق البائع ليقدّم إلى المشتري وثيقة تأمين ضد أخطار هلاك أو تلف البضاعة أثناء نقلها ، فيتعاقد البائع مع المؤمن ويدفع قسط التأمين ، إذ يشمل الثمن المحدد لهذا البيع هذه النفقات ، ولا يلتزم البائع إلا بإجراء تأمين وفقاً للحد الأدنى لشروط التأمين على البضاعة وهو التأمين على أساس شروط (الإعفاء من الخسارة الخصوصية F.P.A.) .

- التزامات البائع :

إحالة: تقع على البائع فى هذا البيع جميع الالتزامات السابقة فالبيع C & F والذى عرضنا لأحكامه فيما تقدم .

ويلتزم فضلا عما تقدم بأن يزود المشتري على نفقته (أى نفقة البائع) بوثيقة تأمين بحرى ضد أخطار نقل البضاعة المتعاقد عليها ويتم التعاقد فى هذا التأمين مع مؤمنين أو شركات تأمين ذات سمعة طيبة ، ووفقا لشروط التأمين FPA أى مع عدم تحمل المؤمن الخسارة الخاصة ، على أن يغطى هذا التأمين الثمن المذكور فى عقد البيع CIF مع إضافة نسبة مئوية قدرها 10 % من هذا {صفحة 46} الثمن . وتحدد

قيمة التأمين بالعملة المحددة فى عقد البيع كلما أمكن ذلك . ولا تتضمن أخطار النقل المغطاة فى التأمين ، الأخطار الخاصة المغطاة فى أنواع معينة من التجارة أو الأخطار التى يرغب المشتري فى حماية خاصة لها ما لم يتفق على غير ذلك . ومن بين الأخطار الخاصة التى يتفق بين البائع والمشتري على اعتبارها من الأخطار المغطاة فى التجارة، السرقة والنهب والكسر والتهشم والرشح والاحتكاك ببضاعة أخرى وغير ذلك من الأخطار المتعلقة بأنواع معينة من التجارة .

ويجوز بناء على طلب المشتري وعلى نفقته أن يقوم البائع بالتأمين ضد أخطار الحرب والعملة المتفق على سداد ثمن البضاعة بها كلما أمكن ذلك .

وبالإضافة إلى التزام البائع بتزويد المشتري بسند شحن نظيف طبقاً للالتزام الوارد فى البند (6) فى البيع C & F ، يلتزم البائع أيضاً بأن يزود المشتري فى البيع C I F بوثيقة تأمين ، أو بشهادة تأمين (إذا لم تكن الوثيقة معدة وقت تقديم مستندات البيع من البائع إلى المشتري) تصدر من المؤمن وتتضمن منح حاملها ذات الحقوق التى تمنحها وثيقة التأمين وكما لو كان حاملاً لهذه الوثيقة .

- التزامات المشتري :

تعتبر التزامات المشتري فى هذا البيع هى ذات التزاماته فى البيع السابق عرضه ولكن يلاحظ أن المشتري يتحمل جميع النفقات والأعباء المالية المتعلقة بالبضاعة أثناء نقلها خلال الرحلة البحرية ، فيما عدا أجرة النقل ومصاريف التأمين البحرى . وإذا تم التأمين ضد أخطار الحرب ، فإن المشتري يتحمل مصاريف هذا التأمين . {صفحة

{47

سابعاً : البيع تسليم السفينة أو تسليم رصيف ميناء الوصول

Ex Ship or Ex Quay

- المقصود به :

يقصد بهذا النوع من البيوع ، أن البائع يلتزم بتسليم البضاعة إلى المشتري على ظهر السفينة فى ميناء الوصول المحدد فى عقد البيع . وعلى ذلك يلتزم البائع بجميع نفقات البضاعة ومخاطرها حتى يتم تسليمها فى ميناء الوصول . ولذلك فإن هذا البيع يسمى عادة بيع ميناء الوصول .

وقد يتسع نطاق التزام البائع فى بيوع ميناء الوصول إذا كان البيع تسليم رصيف ميناء الوصول ، وهذا يعنى أن يظل التزام البائع قائماً حتى يتم تسليم البضاعة لا على ظهر السفينة التى مكثت فى ميناء الوصول بل على رصيف ميناء الوصول أى بعد أن يتم تفريغ البضاعة ، ويسمى البيع هنا Ex Quay أى تسليم رصيف الميناء ، وقد يكون هذا البيع ذاته بيع تسليم الميناء مع دفع الرسوم الجمركية Ex Quay, duty paid . وقد يكون بيع تسليم رصيف الميناء مع التزام المشتري بالرسوم الجمركية Ex Quay duties on Buyers account وفى الصورة الأولى يقع الالتزام بالتخليص على البضاعة جمركياً على البائع بينما يقع هذا الالتزام على المشتري فى الصورة الثانية.

- التزامات البائع :

1 - يلتزم البائع بتوريد البضاعة إلى المشتري مطابقة لعقد البيع ، وبتسليم المشتري المستندات الدالة على ذلك إذا كان العقد ينص عليها .

2 - يلتزم البائع بأن يضع البضاعة تحت تصرف المشتري فى الوقت المحدد فى العقد على ظهر السفينة فى ميناء التفريغ المسمى فى { صفحة 48 } عقد البيع ، حتى يمكن تفريغها بالوسائل المناسبة المتفقة مع طبيعة البضاعة .

أما إذا كان البيع تسليم الرصيف ، فيلتزم البائع بوضع البضاعة تحت تصرف المشتري على رصيف ميناء الوصول المتفق عليه والمحدد فى عقد البيع .

3 - يلتزم البائع بأن يتحمل جميع مخاطر البضاعة ونفقاتها فى اللحظة التى توضع فيها فعلا تحت تصرف المشتري طبقاً للبند (2) المتقدم ، بشرط أن تكون هذه البضاعة مطابقة للعقد ومفرزة بحيث يمكن اعتبارها البضاعة محل التعاقد .

4 - يلتزم البائع بمصاريف حزم البضاعة أو تعبئتها أو تغليفها ، ما لم يقض العرف التجارى بشحن البضاعة صباً .

وفى البيع تسليم الرصيف ، فإن البائع يتحمل هذه المصاريف بما يتفق مع طبيعة البضاعة والتزامه بتسليمها على رصيف ميناء الوصول .

5 - يلتزم البائع بمصاريف معاينة البضاعة حتى يتم تسليمها للمشتري طبقاً للبند (2) السابق .

6 - يلتزم البائع على نفقته بأن يخطر المشتري بدون تأخير ، بالتاريخ المتوقع لوصول السفينة الناقلة المسماة فى العقد وأن يزوده فى الوقت المناسب بسند الشحن أو أمر التسليم أو أى مستند آخر يكون ضروريا لتمكين المشتري من استلام البضاعة . وفى البيع تسليم الرصيف يلتزم البائع بتسليم المشتري المستندات المطلوبة لرفع البضاعة من رصيف ميناء الوصول .

7 - يلتزم البائع بأن يزود المشتري بناء على طلب الأخير وعلى نفقته بشهادة

المصدر والفاتورة القنصلية . { صفحة 49 }

8 - يلتزم البائع بأن يقدم للمشتري بناء على طلب الأخير وتحت مسؤوليته وعلى نفقته كل مساعده لازمة للحصول على أية مستندات بخلاف المذكورة فيما تقدم ، وتصدر فى دولة الشحن أو فى دولة المصدر ، والتي يتطلبها المشتري لاستيراد البضاعة فى دولة الوصول (أو إذا لزم الأمر لمرور البضاعة عبر دولة أخرى) .

- التزامات المشتري :

1 - يلتزم المشتري باستلام البضاعة بمجرد أن توضع تحت تصرفه طبقاً للبند (2) من التزامات البائع ، كما يلتزم بدفع الثمن المنصوص عليه في العقد .

2 - يتحمل المشتري جميع مخاطر البضاعة ونفقاتها منذ اللحظة التي توضع فيها البضاعة تحت تصرفه طبقاً للبند (2) من التزامات البائع ، بشرط أن تكون البضاعة مطابقة للعقد مفرزة باعتبارها البضاعة محل التعاقد .

3 - يتحمل المشتري جميع مصاريف وأعباء البضاعة والتي يتحملها البائع في سبيل الحصول على المستندات المشار إليها في البندين (7) ، (8) من التزامات البائع .

4 - يلتزم المشتري تحت مسؤوليته وعلى نفقته بأن يقدم جميع التراخيص أو المستندات المماثلة التي قد تكون مطلوبة بقصد تفريغ البضاعة في ميناء الوصول أو بقصد استيرادها .

5 - يلتزم المشتري بأن يتحمل جميع النفقات والأعباء والرسوم الجمركية ونفقات التخليص وجميع الالتزامات والضرائب الأخرى التي تدفع بقصد تفريغ واستيراد البضاعة

المحور الخامس: وسائل الدفع الدولية و الاعتماد المستندي

1. وسائل الدفع الدولية:

هناك وسائل دفع متعددة لسداد قيمة الصادرات من أهمها ما يأتي:

1. الدفع المبدوم.

2. الدفع نقدا.

3. الحوالات البنكية.

4. الدفع مقابل المستندات

5. الاعتمادات التجارية.

أولا : الدفع المتقدم Pre-Payment

وهذه الطريقة تعني سداد قيمة البضاعة مقدما كشرط أساسي لشحنها وهذا الأسلوب في الدفع لا يستعمل كثيرا إلا بالنسبة للطلبات الصغيرة ولها عيوب كثيرة فقد لا يقوم المصدر بشحن الرسالة أو لا يلتزم بالموصفات المطلوبة في السلع.

ثانيا : الدفع نقدا Cash payment

ويتم سداد قيمة الصادرات نقدا ومقدما بواسطة المستورد ويتم ذلك في حالات منها:

- تكون قيمة الصفقة صغيرة لا تتحمل نفقات الاعتمادات المستندية.
- عدم معرفة المصدر بأحوال المستورد، أو لعدم توافر الثقة
- عندما تكون الظروف الاقتصادية أو السياسية في بلد المستورد غير مستقرة •
- عندما تكون السلعة منتجة خصيصا للمستورد ولا يستطيع المصدر بيعها لغيره •

ثالثا: الحوالة البنكية

الحوالات البنكية معاملة مستجدة نشأت بعد ظهور الأنظمة المصرفية الحديثة,و هي واحدة من أهم العمليات البنكية و أوسعها انتشارا في العالم.

يمكن تعريفها بانها¹⁶: " هي الأمر صادر عن البنك (المحول) بناء على طلب أحد عملائه الى فرع أو بنك آخر سواء داخل البلد أو خارجه (البنك الدافع) يطلب فيه دفع مبلغ من النقود الى شخص مسمى (المستفيد)".

و تعرف هذه العملية المصرفية عمليا بالحوالة الصادرة أو الحوالة الواردة. فالأولى يقصد بها الحوالة التي يصدرها البنك بطلب من شخص معين الى بنك آخر قد يكون فرعا للبنك نفسه, ليدفع مبلغا معيناً الى شخص آخر محدد. أما الحوالة الواردة فهي الأمر الوارد للبنك من بنك آخر أو من فرع له,لدفع مبلغ معين من النقود لشخص محدد.

تتضمن عمليات الحوالة البنكية تدخل الأطراف الأساسية التالية:

- طالب التحويل: هو الشخص أو الجهة التي تأمر بنقل مبلغ معين من المال إلى طرف آخر (المستفيد)، وقد يكون طالب التحويل مدينا للمستفيد أو غير مدين، كما أن طالب التحويل قد يطلب تحويل المبلغ خصما من حسابه لدى البنك أو بتقديمه المبلغ نقدا، و يسمى طالب التحويل أيضا الأمر.

- المستفيد: هو الشخص أو الجهة التي سيسلم إليها مبلغ الحوالة، و قد يكون المستفيد هو طالب التحويل نفسه أو طرف ثالث مستقل. كما قد يكون المستفيد مقيم في نفس البلد و يتسلم المبلغ بنفس عملة التحويل أو أنه يستلمه بعملة أخرى مغايرة.

- البنك الأمر: هو الذي يتلقى أمر الحوالة، فيقبض المبلغ المطلوب تحويله من عميله طالب التحويل، ثم يقوم بتسليم ذلك المبلغ مباشرة للمستفيد أو من خلال بنك آخر مراسل له يأمره بالسداد.

- البنك الدافع: إذا كان حساب كل من طالب التحويل والمستفيد في ذات البنك فإن عملية التحويل تتم بواسطة بنك واحد، ويكون البنك الأمر هو نفسه البنك الدافع. أما إذا كان حساب كل منهما في بنك مختلف، فإن البنك الدافع هو الذي يقوم بتسليم مبلغ الحوالة للمستفيد بناء على طلب البنك الأمر.

-المصرف المغطى: هو الذي يتولى تسوية الدفع بين المصرف الأمر (متلقي الحوالة) والمصرف المنفذ (دافع الحوالة). وقد يكون المصرف المغطى هو الدافع نفسه.

يتم تقسيم الحوالات الى نوعين داخلية و خارجية:

1- يقوم نظام الحوالات الداخلية بالسيطرة على كافة انواع الحوالات المذكورة ادناه :

- حوالات داخلية مباحة : (بييعها المصرف) .

- حوالات داخلية ممتاعة : (يشترها المصرف).

- حوالات الفروع المحسوبة علينا .

- حوالات داخلية برسم التحصيل : (المصرف وسيط) .

اولا : الحوالات الداخلية المباعه : يقصد بهذا النوع من العمل المصرفي هو طلب الزبون تحويل مبلغ معين الى شخص اخر هو المستفيد في محافظة اخرى سواء كان هذا التحويل بريديا او هاتفيا او برقية او بشكل صك .

ثانيا :الحوالات الداخلية المبتاعة : هي الشيكات او الحوالات التي يقدمها الزبائن الى المصارف لغرض صرفها واستلام اقيامها , وعادة ما تكون هذه الحوالات مسحوبة على فروع المصرف الاخرى في مدن اخرى ويقوم المصرف ابتياعها لقاء عمولة وتسديد صافي قيمتها الى المستفيد ومتابعة تحصيل مبلغها من المسحوب عليه .

ثالثا :الحوالات الداخلية المسحوبة : هي تلك الحوالات التي يصدرها اي من فروعنا او فروع المصارف المجازة الاخرى والعاملة في مدينة غير مدينة فروعنا المسحوبة عليه الحوالة . وتكون باربعة انواع وكما يلي :

1- حوالة مسحوبة على فروعنا بصك .

2- حوالة مسحوبة على فروعنا بموجب امر دفع (حوالة بريدية) .

3- حوالة مسحوبة على فروعنا برقيا .

4- حوالة مسحوبة على فروعنا هاتفيا .

رابعا :السندات برسم التحصيل : هي كل سفتجة اوكمبيالة او صك او خطاب ضمان او اي مستند اخر قابل للتحصيل عند تقديمه للمصرف , ويقيد مبلغه لحساب المودع بعد تحصيله من حساب المدين في السند وليس عند ايداعه , ويستوفى المصرف عمولة لقاء ذلك بموجب التعليمات .

2- الحوالات الخارجية: هي حوالات يتم فيها التحويل المالي باكثر من طريقة منها (الشيكات المصرفية- خطابات الاعتماد- التحويلات الهاتفية- الشيكات السياحية).

رابعاً: الدفع مقابل المستندات

بمقتضى هذه الطريقة يتم الاتفاق بين الطرفين علي كافة الشروط من حيث الأسعار.... الخ

وعندما ينتهي المصدر من إجراءات تصدير البضاعة فانه يقوم بإرسال المستندات عن طريق المصرف الذي يتعامل معه، الذي يتولى الاتصال بالمصرف المرسل في بلد المستورد مقرونة بتعليمات التي تقضي تسليم تلك المستندات إلى المستورد مقابل سداد قيمتها نقداً، وبموجب هذه المستندات يقوم المستورد البضاعة من الشاحن أو الميناء

خامساً: الاعتمادات التجارية

وهي شكل من أشكال المقايضة وتستخدم لتنفيذ عمليات المبادلة وينص فيها على أن يتم تسليم مستندات الصادرات مقابل مستندات الواردات أو أن تودع حصيلة الصادرات تحت تصرف البنك لاستخدامها في سداد قيمة الواردات.

II. الاعتمادات المستندي:

أولاً : تعريف الاعتماد المستندي:

¹⁷ هو تعهد مكتوب صادر من بنك (يسمى المصدر) بناء على طلب المشتري (مقدم الطلب أو

الأمر) لصالح البائع (المستفيد) . ويلتزم البنك بموجبه بالوفاء في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة

متى قدم البائع مستندات السلعة مطابقة لتعليمات شروط الاعتماد، وقد يكون التزام البنك بالوفاء نقداً أو بقبول كمبيالة.

كما يمكن تعريفه على انه: "هو كتاب تعهد صادر من البنك فاتح الاعتماد بناء على طلب أحد عملائه المستوردين (المشترى) يتعهد فيه البنك يدفع مبلغ او تفويض بنك آخر بالدفع أو قبول سحوبات لصالح المستفيد وهو المصدر (المورد) مقابل استلام مستندات مطابقة للشروط المتفق عليها والواردة في الاعتماد"¹⁸.

• **أطراف ومصطلحات الاعتماد المستندي :**

يعتبر الاعتماد في العصر الحديث ركيزة أساسية من ركائز التجارة الدولية، ولا ينحصر الاعتماد المستندي بين المستورد والمصدر والبنك، فقد يحتوي على عدة أطراف، ومصطلحات الاعتماد المستندي لا تنحصر فقط في المحاسبة والاقتصاد فقد تكون ما بين القانون والبنوك لكنها تجارية بشكل مجمل ومن هذه الأطراف مقدم طلب الاعتماد والبنك المعتمد والشاحن ووكيل الشحن وغيرها، والآتي شرحاً لما قد يتضمنه خطاب الاعتماد المستندي:

- مقدم الطلب: وهو الطرف الذي يطلب خطاب الاعتماد المستندي من البنك ويستخدم الاعتماد لإجراء عملية الشراء.

- المستفيد: وهو الطرف الذي يتلقى الدفع وعادةً يكون هذا البائع أو المصدر. البنك المصدر

للاعتدال: وهو البنك الذي يقوم بإصدار خطاب الاعتماد المستندي بناءً على طلب مقدم الطلب.

- البنك المتفاوض: وهو البنك الذي يعمل مع المستفيد، ويعمل البنك المتفاوضي كجهة وصل بين

المستفيد والبنوك الأخرى المعنية.

حسون سمير - الاقتصاد السياسي في النقد و البنوك - الطبعة 2- المؤسسة الجامعية- لبنان -

2004¹⁸ - ص 221.

- البنك الاستشاري: وهو البنك الذي يتسلم خطاب الاعتماد المستندي من المصرف المصدر، وقد يكون هو البنك التفاوضي والمصرف المؤكد. الوسيط: وهو شركة تربط بين المستورد والمصدر.
- وكيل الشحن: وهو شركة تساعد في الشحن الدولي، ويوفر وكلاء الشحن المستندات التي يحتاجها المصدرون.
- الشاحن: الشركة التي تنقل البضائع من مكان إلى آخر، وقد تكون نفسها وكيل الشحن.
- المستشار القانوني: شركة تقدم المشورة لمقدمي الطلبات والمستفيدين بشأن كيفية استخدام خطابات الاعتماد المستندي.

• أنواع الاعتماد المستندي:

تعتمد الاعتمادات المستندية على مجموعة من الأنواع، ومنها:

1 + الاعتماد حسب المصدر يقسم هذا النوع من الاعتمادات، إلى قسمين، وهما:

- الاعتماد القابل للإلغاء: هو الاعتماد الذي يحقّ للبنك إلغاؤه، أو تعديل بنوده دون علم البائع (المورد)، وهذا النوع من الاعتمادات نادر الاستخدام؛ بسبب زيادة نسبة المخاطرة في التعامل معه.

كما يمكن تسميته النقض هو الذي يجوز تعديله أو إلغاؤه من البنك المصدر له في أي لحظة دون اشعار مسبق للمستفيد. وهذا النوع نادر الاستعمال حيث لم يجد قبولا في التطبيق العملي من قبل المصدرين لما يسببه لهم من أضرار ومخاطرة، ذلك أن الاعتماد القابل للإلغاء يمنح ميزات كبيرة للمستورد فيمكنه من الانسحاب من التزامه، أو تغيير الشروط أو إدخال شروط جديدة في أي وقت شاء دون الحاجة إلى اعلام المستفيد، غير أن التعديل أو النقض لا يصبح نافذا إلا بعد أن يتلقى المراسل الاشعار الذي يوجهه إليه البنك فاتح الاعتماد لهذا الغرض، بمعنى أن البنك

فاتح الاعتماد يكون مرتبطا تجاه المستفيد بدفع قيمة المستندات في حال أن هذا الدفع قد تم من قبل البنك المراسل قبل استلام علم التعديل أو الالغاء.

- الاعتماد غير القابل للإلغاء: ويسمى (الاعتماد القطعي)؛ هو الاعتماد الذي لا يحق للبنك أو أي طرف إلغاؤه، أو تعديل بنوده، إلا في حال وجود اتفاق بين كافة أطراف الاعتماد المستندي.

كما انه هو الذى لا يمكن إلغاؤه أو تعديله إلا إذا تم الاتفاق والتراضي على ذلك من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة، ولا سيما موافقة المستفيد، فيبقى البنك فاتح الاعتماد ملتزما بتنفيذ الشروط المنصوص عنها في عقد فتح الاعتماد. وهذا النوع من الاعتمادات المستندية هو الغالب في الاستعمال لأنه يوفر ضمانا أكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الاعتماد.

الاعتماد حسب البنك يقسم هذا النوع من الاعتمادات إلى قسمين، وهما:

الاعتماد غير المعزز: هو الاعتماد الذي يقوم فيه البنك بسداد قيمة عمولة الاعتماد المستندي للبنك الوسيط في حال وجوده، والذي لا يلتزم بأي مبالغ مالية أخرى.

الاعتماد المعزز: هو الاعتماد الذي يعتمد على تعزيز البنك الوسيط للاعتماد المستندي، ويعدّ هذا النوع من الاعتمادات منتشر الاستخدام، بسبب ارتفاع نسبة مصداقيته.

في الاعتماد القطعي المعزز، يضيف البنك المراسل في بلد المستفيد تعهده إلى تعهد البنك الذى قام بفتح الاعتماد، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط، وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الاعتماد والبنك المراسل في بلد المستفيد) فيتمتع المصدر المستفيد بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات.

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

2 + اعتماد حسب الطبيعة يقسم هذا النوع من الاعتمادات، إلى قسمين، وهما:

- اعتماد الاستيراد: هو الاعتماد الذي يعتمد على عقد بين المشتري والبنك من أجل شراء سلعة من مورد خارجي، أي لا يتواجد المورد في الدولة التي يوجد فيها المشتري.
- اعتماد التصدير: هو الاعتماد الذي يعتمد على عقد بين المشتري الخارجي والبنك، من أجل شراء سلعة محلية من المورد، أي لا يتواجد المشتري في الدولة التي يوجد فيها البائع.

3- الاعتماد من حيث الشكل :

- الاعتماد القابل للتحويل:

الاعتماد القابل للتحويل هو اعتماد غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفوض بالدفع أن يضع هذا الاعتماد كليا أو جزئيا تحت تصرف مستفيد آخر، ويستخدم هذا النوع غالبا إذا كان المستفيد الأول وسيط أو وكيل للمستورد في بلد التصدير، فيقوم بتحويل الاعتماد بدوره إلى المصدرين الفعليين للبضاعة نظير عمولة معينة أو الاستفادة من فروق الأسعار. وتتم عملية التحويل باصدار اعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول أو المستفيدين التاليين، ولا يعني التحويل تظهير خطاب الاعتماد الأصلي نفسه أو تسليمه للمستفيد الثاني. ويشترط لإمكان التحويل موافقة الأمر والبنك المصدر للاعتماد الأصلي والمستفيد الأول.

- الاعتماد الدائري او المتجدد:

الاعتماد الدائري أو المتجدد هو الذي يفتح بقيمة محددة ولمدة محددة غير أن قيمته تتجدد تلقائياً إذا ما تم تنفيذه أو استعماله، بحيث يمكن للمستفيد تكرار تقديم مستندات لعملية جديدة في حدود قيمة الاعتماد، وخلال فترة صلاحيته، وبعدد المرات المحددة في الاعتماد. وقد يكون تجدد الاعتماد على أساس المدة أو على أساس المبلغ. أم تجدده على أساس المبلغ فمعناه أن تتجدد قيمة الاعتماد حال استخدامه بحيث يكون للمستفيد أن يحصل على مبلغ جديد كلما قدم مستندات بضاعة جديدة خلال مدة سريان الاعتماد. أما تجدده على أساس المدة فمعناه أن يفتح هذا الاعتماد بمبلغ محدد، ويتجدد مبلغه تلقائياً لعدة فترات بنفس الشروط، فإذا تم استعماله خلال الفترة الأولى تجددت قيمته بالكامل ليصبح سارى المفعول خلال الفترة التالية وهكذا. وهذا النوع قليل الاستخدام ولا يفتح في العادة إلا لعلماء ممتازين يثق البنك في سمعتهم، ويستعمل خصوصا لتمويل بضائع متعاقد عليها دوريا.

- الاعتماد الظهيري:

الاعتماد الظهيري (أو الاعتماد مقابل لاعتماد آخر) يشبه الاعتماد القابل للتحويل حيث يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطا وليس منتجا للبضاعة كأن يكون مثلا وكيلاً للمنتج، وفي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضمانة الاعتماد الأول المبلغ له. ويستخدم هذا الأسلوب خصوصا إذا رفض المستورد فتح اعتماد قابل للتحويل أو في حالة طلب المنتج شروطا لا تتوفر في الاعتماد الأول، وعادة ما تكون شروط الاعتماد الثاني مشابهة للاعتماد الأصلي باستثناء القيمة وتاريخ الشحن وتقديم المستندات التي تكون في الغالب أقل وأقرب ليتيسر للمستفيد الأول اتمام العملية وتحقيق الربح من الفرق بينهما.

• **المستندات المطلوبة في الاعتماد المستندي:**

1- الفاتورة التجارية:

تعتبر الفاتورة إحدى المستندات الهامة التي تطلب في جميع الاعتمادات المستندية وتكون صادرة عن المستفيد (المصدر) في الاعتماد وتبين قيمة البضاعة المرسله وكمية ومواصفات هذه البضاعة.

2- شهادة المنشأ:

تطلب شهادة المنشأ في جميع الاعتمادات وتصدر عن الغرفة التجارية في بلد المستفيد (المصدر) والغرض من هذه الشهادة هو معرفة مكان انتاج أو تصنيع البضاعة المستوردة ويجب تصديق هذه الشهادة بنفس التصديق الوارد في الفاتورة التجارية. ومن الجدير بالذكر أن البضاعة المستوردة من أماكن مختلفة تخضع إلى نسب جمارك مختلفة

3- بوليصة الشحن:

تطلب بوليصة الشحن في جميع الاعتمادات ويعتمد نوع البوليصة على وسيلة الشحن ففي حالة الشحن الجوي تطلب بوليصة شحن بالطائرة وفي حالة الشحن البحري تطلب بوليصة شحن بحرية وهكذا... وتعتبر بوليصة الشحن إحدى المتندات الهامة في الاعتمادات فهي تمثل إيصال استلام وعقد نقل ووثيقة ملكية. وتصدر البوليصة من شركة النقل بعد استلام البضاعة المراد شحنها ومعاينة الطرود من الخارج للتأكد من سلامة التعبئة، وعادة تطلب البنوك بوليصة شحن نظيفة حتى تبين أن الشركة الناقلة استلمت البضاعة المعنية سليمة في عابرة الباخرة ولايمكن تفريغ الباضعة المشحونة إلا في ميناء الوصول. وتحتوي البوليصة على ميناء الشحن ومكان الوصول وأجرة الشحن وكيفية دفعها. ويطلب البنك فاتح الاعتماد لأن تصدر بوليصة الشحن لأمره باعتبار أن البوليصة هي وثيقة تملك فوكيل الباخرة يسلم البضاعة المشحونة إلى من يسلمه بوليصة الشحن الأصلية وحيث أن البضاعة تعتبر ضماناً لتسديد

قيمة المستندات فإن البنك فاتح الاعتماد يستطيع السيطرة على البضاعة ولا يُجبر بوليصة الشحن للعميل إلا بعد تسديد قيمة الاعتماد.

4- شهادة الوزن:

تطلب هذه الشهادة في الاعتمادات التي تعتمد بضاعتها على الوزن مثل السكر والأرز والشاي وما شابه وتصدر عادة عن المستفيد كما يمكن أن تصدر عن مؤسسات متخصصة في الوزن. ويقبل المشتري أن تصدر الشهادة عن المستفيد نفسه لأنه عادة ما يطابق الوزن المذكور بشهادة الوزن مع الوزن الوارد في نص بوليصة الشحن التي تصدر عن الشركة الناقلة

5- بيان التعبئة:

يطلب هذا البيان عادة عندما تكون البضاعة غير متجانسة لمعرفة محتويات كل طرد. فمثلا عند استيراد أدوات منزلية وملابس وأحذية في نفس الشحنة تعطى الطرود أرقاماً متسلسلة ويذكر في بيان التعبئة أرقام الطرود ومحتوياتها، فعلى سبيل المثال معرفة أن الطرود من رقم 1-20 تحتوي على ملابس فإن ذلك يسهل على السلطات الحكومية معرفة محتويات الطرود وفرض الرسوم الجمركية الصحيحة دون الحاجة إلى فتح جميع الطرود. ويصدر هذا البيان عادة عن المستفيد إلا إذا اشترط الاعتماد غير ذلك

6- بيان المواصفات:

إذا كانت البضاعة تعتمد على الحجم والمقاس مثل الخشب والحديد وما شابه فيطلب عادة بيان المواصفات من ضمن المستندات ليبين أحجام ومقاييس البضاعة من حيث الطول والعرض والارتفاع وأي مواصفات أخرى ويصدر هذا البيان عادة عن المستفيد.

7- شهادة المعاينة:

تصدر شهادة المعاينة عن شركات متخصصة بمجال المعاينة والتفتيش حيث تقوم هذه الشركات بمعاينة البضاعة وفحصها قبل الشحن مباشرة ولا يجوز أن تتم عملية المعاينة في مخازن المصدر حيث بإمكانه تغيير البضاعة بعد معاينتها، وتتم عادة المعاينة باختيار عينة عشوائية من البضاعة التي سيتم شحنها وتقدم شركة المعاينة شهادة تسمى شهادة معاينة تبين فيها حالة البضاعة التي تم معاينتها ومواصفات وتعتبر هذه الشركة ضرورية وخاصة في حالة عدم وجود الثقة بين المستورد والمصدر حيث أن وجود الشهادة يعطي الثقة للمشتري بأن البضاعة المشحونة تطابق البضاعة المطلوبة في الاعتماد من حيث النوعية والمواصفات هذا إضافة إلى اطمئنان المشتري عن حالة البضاعة قبل الشحن مباشرة. والحل البديل عن شهادة المعاينة هو أن يرسل المشتري أحد موظفيه للقيام بمعاينة البضاعة في ميناء المصدر قبل شحنها مباشرة وقد تكون هذه العملية مكلفة للمشتري

8- شهادة صحية:

تطلب هذه الشهادة في الاعتمادات المتعلقة باستيراد المواد الغذائية كالمعلبات والحليب ومشتقاته أو اللحم للتأكد من صلاحيتها للاستهلاك البشري أو الحيواني. وتصدر عن وزارة الصحة في بلد المصدر ومن الجدير بالذكر أنه يتم فحص الأغذية واللحوم المستوردة من الخارج من قبل الأجهزة الصحية في بلد المشتري للتأكد من مدى صلاحيتها للاستهلاك البشري أو الحيواني قبل طرحها الفعلي في السوق. وتطلب مستندات أخرى في الاعتمادات حسب الحاجة إليها مثل شهادة تحليل وشهادة تبخير وشهادة زراعية وغيرها

*** إجراءات فتح الاعتمادات المستندية الصادرة:**

يسبق فتح الاعتمادات المستندية عادة اتصالات بين المشتري(المستورد) والبائع(المصدر) وينتج عن هذه الاتصالات اتفاق مبدئي يذكر فيه نوعية البضاعة والأسعار المتعلقة بها وكيفية الشحن وتاريخه ويتسلم المشتري نسخة من هذا الاتفاق المبدئي ويأتي به إلى البنك لفتح اعتماد مستندي بعد أن يكون قد حصل على رخصة استيراد لبضاعة الاعتماد المستندي ويتم اتخاذ الخطوات التالية لإكمال فتح الاعتماد المستندي.

1- يتقدم المستورد بطلب إلى بنكه لفتح الاعتماد المستندي وذلك بتعبئة نموذج خاص معد لهذه الغاية عادة ويتم تحديد الشروط الخاصة بفتح الاعتماد على أن تكون متوافقة مع الأعراف والقواعد الدولية للاعتمادات المستندية فيتم تحديد قيمة الاعتماد والمستندات المطلوبة وتاريخ الشحن وتاريخ انتهاء الاعتماد وما إلى ذلك. كما يقوم المستورد بالتوقيع على الشروط العامة لفتح الاعتمادات المستندية ويفوض البنك بقيد المصاريف والمدفوعات المتعلقة بالاعتماد على حسابه لدى البنك.

2- يقوم البنك بدراسة طلب فتح الاعتماد المستندي للتأكد من استيفائه جميع الشروط العامة والبيانات المطلوبة وموافقته للأنظمة المرعية والأعراف الدولية للاعتمادات المستندية. ثم يقوم البنك بتفريغ معلومات طلب فتح الاعتماد على كتاب الاعتماد المستندي المعتمد من البنك ويتم التوقيع عليه من قبل المفوضين من البنك ويتم إرساله إلى البنك المرسل في بلد المصدر بعد التأكد من وجود رصيد كاف يغطي التأمينات النقدية والعمولة والمصاريف الأخرى بحساب العميل المستورد.

3- يتم اقتطاع التأمينات النقدية والعمولة والمصاريف البريدية المتعلقة بالاعتماد المستندي من حساب العميل المستورد، ومن الجدير بالذكر أن نسب التأمينات النقدية والعمولة قد تختلف من عميل لآخر طبقاً لمركزه المالي وخبرة البنك مع هذا العميل ونوع البضاعة المستوردة ووسيلة الشحن، وتحدد هذه النسب عادة عند إعطاء العميل تسهيلات في الاعتمادات المستندية.

4- يتم تسجيل المعلومات المتعلقة بالاعتماد المستندية في سجل خاص يسمى سجل الاعتمادات المستندية والذي يحتوي على أهم البيانات المتعلقة بالاعتماد المستندي ومنها رقم الاعتماد المستندي ومبلغه بالعملة المحلية والأجنبية واسم العميل فاتح الاعتماد واسم المستفيد وتاريخ فتح الاعتماد وغيرها.

5- بعد استلام البنك المراسل كتاب الاعتماد فإنه يقوم بتبليغ المستفيد بذلك والذي بدوره يقوم بدراسة هذا الاعتماد للتأكد من موافقته مع الشروط المتفق عليها مع المستورد وإمكانية تحضير المستندات المطلوبة بالاعتماد. وبعد ذلك يقوم المستفيد بتجهيز البضاعة واستصدار المستندات المطلوبة بالاعتماد ويتم تسليمها للبنك المراسل أو بنك المشتري الذي يرسلها بدوره إلى البنك فاتح الاعتماد.

6- عند استلام البنك فاتح الاعتماد المستندات فإنه يقوم بتدقيقها جيداً للتأكد من موافقتها مع شروط كما يجب التأكد من مطابقة الاعتماد الصادر وأنها حديثة وغير متقادمة وتتعلق جميعها بالاعتماد مضمون المستندات مع بعضها البعض وعدم وجود تعارض بينها من حيث الوصف والكميات وتايخ الشحن وما شابه.

ومن الجدير بالذكر أن القرار الذي يتخذه البنك بدفع قيمة المستندات أو عدم دفع قيمتها يعتبر من الأهمية لكل من البنك والمصدر والمستورد؛ فالبنك يعرض نفسه للخسارة في حالة دفع قيمة المستندات مع عدم مطابقتها لشروط الاعتماد المفتوح لأن المستورد يستطيع أن يرفض دفع قيمة مستندات الاعتماد في حالة عدم مطابقتها مع الشروط الموجودة بالاعتماد والمتفق عليها مسبقاً.

*** إجراءات فتح الاعتماد المستندي:**

يسبق فتح الاعتماد المستندية عادة اتصالات بين المشتري(المستورد) والبائع(المصدر) وينتج عن هذه الاتصالات اتفاق مبدئي يذكر فيه نوعية البضاعة والأسعار المتعلقة بها وكيفية الشحن وتاريخه ويتسلم

المشتري نسخة من هذا الاتفاق المبدئي ويأتي به إلى البنك لفتح اعتماد مستندي بعد أن يكون قد حصل على رخصة استيراد لبضاعة الاعتماد المستندي ويتم اتخاذ الخطوات التالية لإكمال فتح الاعتماد المستندي :

1- يتقدم المستورد بطلب إلى بنكه لفتح الاعتماد المستندي وذلك بتعبئة نموذج خاص معد لهذه الغاية عادة ويتم تحديد الشروط الخاصة بفتح الاعتماد على أن تكون متوافقة مع الأعراف والقواعد الدولية للاعتمادات المستندية فيتم تحديد قيمة الاعتماد والمستندات المطلوبة وتاريخ الشحن وتاريخ انتهاء الاعتماد وما إلى ذلك. كما يقوم المستورد بالتوقيع على الشروط العامة لفتح الاعتمادات المستندية ويفوض البنك بقيد المصاريف والمدفوعات المتعلقة بالاعتماد على حسابه لدى البنك.

2- يقوم البنك بدراسة طلب فتح الاعتماد المستندي للتأكد من استيفائه جميع الشروط العامة والبيانات المطلوبة وموافقته للأنظمة المرعية والأعراف الدولية للاعتمادات المستندية. ثم يقوم البنك بتفريغ معلومات طلب فتح الاعتماد على كتاب الاعتماد المستندي المعتمد من البنك ويتم التوقيع عليه من قبل المفوضين من البنك ويتم إرساله إلى البنك المراسل في بلد المصدر بعد التأكد من وجود رصيد كاف يغطي التأمينات النقدية والعمولة والمصاريف الأخرى بحساب العميل المستورد.

3- يتم اقتطاع التأمينات النقدية والعمولة والمصاريف البريدية المتعلقة بالاعتماد المستندي من حساب العميل المستورد، ومن الجدير بالذكر أن نسب التأمينات النقدية والعمولة قد تختلف من عميل لآخر طبقاً لمركزه المالي وخبرة البنك مع هذا العميل ونوع البضاعة المستوردة ووسيلة الشحن، وتحدد هذه النسب عادة عند إعطاء العميل تسهيلات في الاعتمادات المستندية.

- 4- يتم تسجيل المعلومات المتعلقة بالاعتماد المستندية في سجل خاص يسمى سجل الاعتمادات المستندية والذي يحتوي على أهم البيانات المتعلقة بالاعتماد المستندي ومنها رقم الاعتماد المستندي ومبلغه بالعملة المحلية والأجنبية واسم العميل فاتح الاعتماد واسم المستفيد وتاريخ فتح الاعتماد وغيرها...
- 5 - بعد استلام البنك المراسل كتاب الاعتماد فإنه يقوم بتبليغ المستفيد بذلك والذي بدوره يقوم بدراسة هذا الاعتماد للتأكد من موافقته مع الشروط المتفق عليها مع المستورد وإمكانية تحضير المستندات المطلوبة بالاعتماد. وبعد ذلك يقوم المستفيد بتجهيز البضاعة واستصدار المستندات المطلوبة بالاعتماد ويتم تسليمها للبنك المراسل أو البنك المشتري الذي يرسلها بدوره إلى البنك فاتح الاعتماد.
- 6- عند استلام البنك فاتح الاعتماد المستندات فإنه يقوم بتدقيقها جيداً للتأكد من موافقتها مع شروط الاعتماد الصادر وأنها حديثة وغير متقدمة وتتعلق جميعها بالاعتماد. كما يجب التأكد من مطابقة مضمون المستندات مع بعضها البعض وعدم وجود تعارض بينها من حيث الوصف والكميات وتاريخ الشحن وما شابه. ومن الجدير بالذكر أن القرار الذي يتخذ البنك بدفع قيمة المستندات أو عدم دفع قيمتها يعتبر من الأهمية لكل من البنك والمصدر والمستورد؛ فالبنك يعرض نفسه للخسارة في حالة دفع قيمة المستندات مع عدم مطابقتها لشروط الاعتماد المفتوح لأن المستورد يستطيع أن يرفض دفع قيمة مستندات الاعتماد في حالة عدم مطابقتها مع الشروط الموجودة بالاعتماد والمتفق عليها مسبقاً.
- وقد نصت المادة 13 فقرة ب من الأصول والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات نشره رقم 500 على أنه يكون لدى كل من المصرف مصدر الاعتماد أو المصرف المعزز (إن وجد) وقت معقول لا يتجاوز سبعة أيام عمل مصرفي تلي يوم استلام المستندات لفحصها ولاتخاذ قرار بشأن قبولها أو رفضها وتبليغ الجهة التي تسلم منها المستندات بقراره.

المحور الخامس: تمويل ال تجارة الخارجية

إن المؤسسات بتنوع نشاطها و توسعه و حتى تقوم بوظائفها بشكل جيد، فهي تبحث عن تغطية احتياجاتها من رؤوس الأموال، حيث هذه الاحتياجات قد تكون عند نشأة المؤسسة أو عند تجديد و سائل أو معدات النشاط، أو في حالة عجز مؤقت على مستوى خزينتها (الناتج وتغطية هذه الحاجة إلى الأموال تتم بواسطة ما يعرف عن الاختلال بين مجموع الإيرادات و المصاريف). بالتمويل، كذلك بالنسبة للتجارة الخارجية، فهي تتم عمليات الاستيراد و التصدير فهي بحاجة الى التمويل.

1- مفهوم التمويل الدولي:

يمكن تعريف التمويل على انه:"يتمثل في جمع المدخرات من أصحاب الفوائض، من طرف هيئات متخصصة، ثم توجيه تلك المدخرات (الفوائض) إلى المحتاجين أو الطالبين لمصادر التمويل (الأطراف التي تسجل عجزا)" على شكل قروض " ¹⁹.

أما التمويل الدولي فهو هو نوعٌ من أنواع الأنشطة المالية التي تعتمدُ على تقديم الدعم المالي المباشر أو غير المباشر للتجارة الخارجية؛ إذ يعتمدُ التمويل المالي المباشر على دور البنوك المركزية للدول في تقديم الدعم المالي الكافي لقطاع التجارة الخارجية، بصفتها من

جبار محفوظ- البورصة و ما موقعها من اسواق العمليات المالية- الجزء 1- الطبعة 10- دار هومه للطبع- الجزائر -
2009¹⁹ - ص 29.

المخصصات الأساسية لهذه البنوك، أما التمويل المالي غير المباشر فهو جزءٌ من مساهمة البنوك التجارية العامة، وأصحاب رؤوس الأموال في تقديم الدعم المالي للتجارة الخارجية.

²⁰ وعلى ما يبدو، إن التمويل الدولي، وفق الضرورات المطروحة، يعد حاجة لوجود واستمرار أي اقتصاد سواء كان نامياً أو متقدماً، وهو حاجة جوهرية لاقتصاديات البلدان النامية، حيث تتطلب عملية التنمية الاقتصادية-الاجتماعية، توفير احتياجات عديدة، للوصول إلى مستوى ملائم لمعدل النمو الاقتصادي "ويأتي في المقدمة منه رأس المال (Capital) بوصفه احد عناصر الإنتاج الأساسية، وفقدانه أو ضعفه في البلدان النامية نجدها مضطرة للاستعانة برأس المال الأجنبي لسد النقص الحاصل في العملية التنموية في هذه البلدان، وهكذا فإن البحث عنه هو اهم تحدي التي تجابه البلدان النامية بغية رفع معدلات النمو الاقتصادي.

وكان نشاط التمويل ولا يزال يمارس من قبل المؤسسات المالية بما فيها من مصارف وبيوت المال والاستثمار والادخار، وكذلك من قبل الأسواق المالية ومن قبل المؤسسات المالية الدولية بما فيها أيضاً من مصارف دوليه وأسواق ماليه دوليه، وكذلك المؤسسات المالية المنبثقة عن منظمة الأمم المتحدة أو المنظمات الدولية الأخرى.

ومنذ عقد الخمسينات تطورت أكثر وخاصة في العقود اللاحقة، وأصبحت المصارف الدولية، هي الظاهرة المهيمنة على العالم في عقد السبعينات وما تلا ذلك، فلقد ازدادت حركة الإقراض الدولية وارتفع حجم القروض الدولية إلى مستويات لم يكن يعرفها العالم من قبل، بالإضافة إلى الظواهر الدولية الأخرى مثل الاستثمار الأجنبي المباشر و المحفظي وبدأت عمليات الانفتاح وتخفيف القيود إلى غير ذلك من الظواهر.

احمد السيد كردي- التمويل الدولي: المفهوم -الاهمية و الاهداف- كلية التجارة - جامعة الازهر - بتاريخ
²⁰ <http://kenanaonline.com/users/ahmedkordy/posts/158560> -18:44 -2020/04/15

2- الأهمية والأهداف:

تشير المؤلفات الى انه، كان لنمو العملات في الستينات والسبعينات نموا هائلا، فقد بلغت الموجودات من العملات الأجنبية في تسعة دول اورييه 12.4 مليار دولار في سنة 1963، منها 9.3 مليار عملات بالدولار، وفي نهاية العقد، كان حجم العملات الأجنبية 63.4 مليار دولار "أي تضاعف إلى أكثر من خمسة أضعاف"، كان منها 53 مليار دولار عملات بالدولار ورغم ذلك بقيت المصارف الأوربيه اصغر بكثير من المصارف الأمريكية، فمثلا كانت موجودات المصارف التجارية الأمريكية تبلغ 527 مليار دولار في نهاية سنة 1969. كما ويشير أيضا إلى ظهور مفاهيم تحرير التجارة كأحد أهم العناوين على أجندة العديد من الدول، فضلا عن أهمية المسائل الأخرى التي تتعلق بتحويل العملات والتطورات التكنولوجية، وأصبحت الاقتصاديات أكثر تداخلا وتقاربا، هذا ونمت الشركات متعددة الجنسية، وزادت عمليات التدويل في الصناعة والتجارة.

وشهدت فترة السبعينات تطورات كبيرة وخطيرة وزيادة حجم المصارف الدولية، وانتقلت من مؤسسات هامشية إلى مؤسسات متكاملة مع النظم المصرفية الوطنية، وفي إطار العلاقات النقدية الوطنية والدولية، وتبلورت سلسلة التطورات في هذه الفترة باتجاهين:

- الأول: زوال القيود التي كانت قد فرضت على حركة رأس المال وفي عدد معين من الدول
- والثاني: اثر ارتفاع أسعار النفط واستراتيجيه إعادة التدوير التي فرضت على الأسواق المالية، اثر انهيار نظام (بريتون وودز).

كما حددت سنة 1974، وهو التاريخ الذي أزلت فيه الحكومة الأمريكية القيود التي فرضتها في عقد الستينات، والتي تهدف في الأساس الأول:

- 1- بناء العلاقة بين السوق الأمريكية وسوق العملات الأوربي وخلق التضارب بينهما،

وخاصة سعر الفائدة

- 2- إزالة القيود على حركة رأس المال في الولايات المتحدة .
- 3- زيادة حجم القروض الممنوحة من سوق العملات الأوروبية والمراكز المغتريه بالعملات .

المحلية

والجانب الآخر او الحدث المهم في تلك الفترة، يكمن في سياسة اوبك الجديدة برفع الأسعار، وكان له ابلغ الأثر على عمليات التمويل الدولي، وخاصة في مسألة عمليات إعادة "التدوير الدولارى" ومضامينها الواسعة. حيث كان لغاية عقد السبعينات لم تكن الرؤية واضحة تجاه التمويل الدولي، وقد حدث التغيير الكبير في ذلك العقد وخاصة بعد سنة 1973، حيث كان للتمويل الدولي يقتصر على ما يقدمه صندوق النقد الدولي والبنك الدولي وباقي المؤسسات التي تؤول إلى منظمة الأمم المتحدة. وبعد هذا التاريخ دخل السوق الخاص، بما فيه من مصارف دوليه، متخطيه للحدود، وتفاقت العجوزات في نهاية عقد السبعينات وأستطاع الدولار ان يهيمن على معظم التعاملات الدولية، وبزيادة العجز في ميزان المدفوعات الأمريكية، بدأت العديد من الدول المتقدمة ومن خلال مصارفها المركزية بتتويج احتياطاتها من العملات مثل ألمانيا واليابان وغيرها...

* طرق تمويل التجارة الخارجية:

هناك نوعان التقليدية و الحديثة و لكل منها انواع حسب ما سنراه فيما يلي:

* الطرق التقليديّة للتمويل:

في مجملها عمليات قصيرة الأجل (أقل من سنة) وتستعمل في تمويل مستحقات الخزينة للمؤسسة وكذلك لاقتناء أو شراء مستحقات من تجهيزات أو لتمويل الخدمات المختلفة.

- السندات: هي عبارة عن أوراق قانونية تستخدم في التداولات التجارية، وتعتبر وثيقة ضمان للسلع المتداولة، حيث تقدم إثباتاً قانونياً بموجبه يتم دفع قيمة السند المالي إلى البائع من قبل المشتري، من خلال الاعتماد وجود شخصية الكفيل القانوني، والذي يضمن تحقيق العملية البيع بطريقة صحيحة.

كما انها ورقة تجارية تحرر بين شخصين لإثبات قيمة مالية واحدة فهو عبارة عن وثيقة يعتمد بواسطتها شخص معين لدفع مبلغ آخر في تاريخ لاحق (تاريخ الاستحقاق). إذن فالسند الأمر هو وسيلة قرض حقيقية حيث أن هناك انتظار من جانب الدائن للمدين لكي يسدها عليه في السند.

فإما أن يتقدم به قبل الاستحقاق في بنك يقبله فيتنازل عليه مقابل حصوله على سيولة لكنه يخسر نظير ذلك جزء من قيمة مبلغ الخصم الذي يحسب على أساس معدل الخصم، والطريقة الثانية هي استعماله في أجزاء معاملة أخرى من شخص آخر ويتم هذا الاستعمال بتقديمه للدائن الجديد عن طريق عملية التطهير شرط أن يتم قبوله من طرف هذا الأخير أن بعد ذلك يدخل في التداول وبالتالي يتحول إلى وسيلة دفع.

- السند الرهن:

هو ورقة تجارية يمكن استعمالها في التداول إذا أراد مجتمع التجارة ذلك وهو سند الأمر مضمون من السلع محفوظة في مخزن عمومي وسند الرهن مثله مثل الأوراق التجارية

السابقة الذكر يمكن تقديمه للبنك بغرض الخصم كما يمكن تحويله إلى وسيلة دفع بإدخاله في التداول وانتقاله بين الأفراد.

- الصكوك: هي عبارة عن أوراق مكتوبة بخط اليد، وتحتوي على أمر بالدفع المالي لصالح البائع، ويعتمد على مجموعة من القوانين التجارية الدولية، التي يجب الالتزام بها حتى يتم إثبات قانونية الصك للتداول في التجارة الخارجية.

- السفتجة أو الكمبيالة:

هي عبارة عن ورقة تجارية تظهر ثلاثة أشخاص في آن واحد وتسمح بإثبات ذمتين في نفس الوقت، حيث يأمر الشخص أ المسمى بالمسحوب بدفع مبلغ إلى الشخص ج أو المستفيد للدفع أو تسوية دين شخص ب أو الساحب، فأمام حامل هذه الورقة نفس طرق استعمالها مثلما هو الحال بالنسبة للسند لأمر إما الاحتفاظ بها إلى غاية تاريخ الاستحقاق وإما خصمها لدى البنك إن احتاج حاملها لسيولة وإما تسوية عمليات أخرى (تجارية أو ائتمانية).

بواسطتها وذلك عن طريق التظهير إلى الغير وإدخالها في التداول وبهذا فهي تتحول من مجرد وسيلة قرض تجارية إلى وسيلة دفع.

* الطرق الحديثة للتمويل:

- التحصيل المستندي: هو التزام من قبل البنك الخاص بالمشتري (الدولة) يجعله يلتزم بدفع المبلغ المطلوب منه للبائع (الدولة التي قدمت عرض بيع السلع أو البضاعة)، وتعتمد على استخدام التحصيلات النقدية أو المستندية.

- التحويلات البنكية: هي عبارة عن تحويلات مالية تقوم بها الدول من أجل استثمارات تجارية معينة مع دول أخرى، فتعتمدُ على دفع المبلغ المالي مسبقاً مع التزام الدول المزودة للبضائع بتقديمها كاملة خلال الفترة الزمنية المتفق عليها مسبقاً.

- وثائق مقابل الدفع:

بنك المشتري المكلف بالتحصيل لا يقدم المستندات للمحسوب عليه وهو المشتري مقابل الدفع الفوري إلا مقابل الدفع الفوري حسب النظرة الدولية.

الدفع الفوري يعني بعد ما تصل البضائع وفي هذه الحالة هناك اقتراحين يمكن طرحهما الاقتراح الأول: إما أن يقبل المشتري الدفع وبالتالي يستلم الوثائق التي تسمح له بالامتلاك وإخراج البضاعة عند وصولها.

الاقتراح الثاني: أو أن المشتري لا يستطيع أو لا يريد التسديد عند الناقل أو في المستودع حسب تعليمات البائع حتى يتم الدفع أو إيجاد مشتري آخر.

البنك المكلف بالتحصيل يقوم بإعادة البضاعة إلى مكانها الأصلي أو يبحث عن مشتري آخر في المكان نفسه، التكاليف والتأمين يتحملها البائع

- وثائق مقابل القبول:

بنك المشتري يسلم الوثائق والمستندات للمسحوب عليه، مقابل قبول سحب سند الذي يدوم عامة من 30 إلى 90 يوماً بعد تاريخ البعث والإرسال أو قبول سند الشحن، فهي وسيلة مستعملة خاصة في الحالات التالية:

- من أجل العلاقات التجارية الجيدة، البائع يطمئن على أمانة وقدرة ووفاء المشتري

- المعاملات بين الطرفين أي القدرة المالية للمشتري والدفع في الآجال المحققة وأنها

ليست محل ثقة

بلد المستورد يكون مستقر سياسيا وأنه لا يكون مخاطر على المصدر

- لا يوجد قيود عند الاستيراد من بلد المستورد مثل مراقبة العرف، الرسوم الجمركية

والمبادلات البضائع الواجب إرسالها لا تتطلب شروط خاصة للإرسال أي قيمة

المبادلات الحرة لا تكون مرتفعة.

خاتمة:

تتعدد الأنشطة الإنسانية وتتنوع، وتزداد باستمرار بازدياد التقدم المعرفي والتقني، إلا أن هناك بعض الأنشطة تبقى ثابتة مع حدوث تغير في أشكالها؛ كالصناعة، والزراعة، والتجارة. تُقسم التجارة إلى قسمين: التجارة الخارجية، والتجارة الداخلية، ومن هنا فإنه يمكن تعريف التجارة الخارجية على أنها عمليات الاستيراد والتصدير التي تمارسها دولة معينة، والتي تربطها أيضاً مع الدول الأخرى؛ حيث تعتبر هذه التجارة هي التجارة الأهم من حيث نشر السلع بين الدول والأمم وتبادلها؛ إذ إن بعض السلع لا تتواجد في بعض المناطق، لهذا فمن يعيشون فيها يحتاجون إلى شراء هذه السلع من المناطق الأخرى التي تتواجد فيها.

قائمة المراجع:

- 1- د.خالد المرزوك- محاضرات في الاقتصاد الدولي حول نظريات التجارة الخارجية- جامعة بابل- كلية الادارة و الاقتصاد- قسم العلوم المالية و النقدية- . الموسوعة الجزائرية للدراسات السياسية- بتاريخ 03 افريل 2020 -التوقيت 18:00
- 2- <https://www.politics-dz.com//> -2 اسماء جاسم محمد- محاضرات تاريخ الفكر الاقتصادي -المرحلة الثانية - قسم الاقتصاد-.
- 3- <https://coadec.uobaghdad.edu.iq/> -3
- 4- د. نويرة عمار- اقتصاد دولي - قسم العلوم التجارية- جامعة الحاج لخضر- الجزائر- 2013-2014
- نظرية الميزة النسبية لدافيد ركارو بتاريخ 03 افريل 2020 - التوقيت 19:11
- 5- <https://www.jamhara.com/pos> -5
- 6- خالد حسين علي المرزوك -نظرية هكشر- اوهلين- جامعة بابل - كلية الادارة و الاقتصاد-
- 7- <http://www.uobabylon.edu.iq/> قسم علوم مالية ومصرفية- -2020 -18:04

- مقال بعنوان مستندات التجارة الدولية - 2020/04/07 - 18:47
www.abahe.uk/international-trade-and-global-marketing-enc/66287-international-trade--8documents.html
- مقال بعنوان مستندات التصدير: قائمة الشحن شهادة المنشأ - 2020/04/07 - 19:10
<http://www.eeni.org/ar73.asp> -9
- مقال بعنوان وسائل النقل الدولية - 2020/04/08 - 18:30
<http://www.eeni.org/ar75.asp> -10
- 11- سعيد عبده- اسس جغرافية النقل- مكتبة الانجلوا المصرفية- 205- ص 278-280.
محاضرة بعنوان اهمية النقل البحري و التجارة الخارجية- 2020/04/08 - 18:58
<https://www.azzaman.com/> -12
- السيد عبد العليم-النقل البحري في عالم متغير - 2020/04/09 - 18:15
<http://alwatan.com/details/93520> -13
- 14- د. دعاء سمير حزة- النقل الجوي- منظمات -ازمات -تحديات-...-المكتبة الاكاديمية - الطبعة الاولى 2011- مصر
- 15- علي عبد السلام المعزاوي- اقتصاديات النقل- دار السلام- مصر- الطبعة الاولى- 2006
- 16- محمد عبد القادر توفيق-محاضرة بعنوان : النقل متعدد الوسائط من منظور تطبيقه في الدول العربية- قسم إدارة و اقتصاديات النقل- 2006-