

تقنيات التجارة الخارجية

تقنيات التجارة الخارجية

إعداد: الدكتور راهم خذيري

يمنع نسخ أو استعمال أي جزء من هذا الكتاب بأي وسيلة تصويرية أو إلكترونية أو ميكانيكية بما فيه التسجيل الفوتوغرافي والتسجيل على أشرطة مقروءة أو بأية وسيلة نشر أخرى بما فيها حفظ المعلومات واسترجاعها من دون إذن خطي من الناشر.

محفوظ
جميع الحقوق

المكتبة الوطنية الجزائرية

ISBN: 978-9969-664-81-2

الإيداع القانوني: أوت 2026

عدد صفحات

167 ص

حجم الكتاب

24 / 17

إخراج وتنسيق

DKH

هاتف نقال: 0550587428 هاتف: 028358694

فاكس: 028358694

العنوان: 03 شارع بودريالة حميدات أولاد فايت - الجزائر العاصمة

البريد الإلكتروني: dk.hadith@yahoo.fr

ش ذ م م

دار الكتاب الحديث

الجزائر

الآراء والأفكار الواردة في هذا الكتاب مصدرها المؤلف ولا تعبر بالضرورة عن رأي الناشر أو اللجنة العلمية



دار الكتاب الحديث

تقنيات التجارة الخارجية

كتاب بيداغوجي

مقدم لطلبة السنة الثالثة تخصص: مالية وتجارة دولية

كتاب بيداغوجي

إعداد

الدكتور راهم لخذيري



دار الكتاب الحديث



الفهرس

7.....	الفهرس
19.....	المقدمة
23.....	المحور الأول المستندات في التجارة الدولية
24.....	أولاً: أهم المستندات في التجارة الدولية
24.....	1-شهادة المنشأ(Certificat d'Origine)
25.....	2-مستندات إثبات السعر: Documents proving price:
25.....	أ-الفاتورة المبدئية: Facture forma
26.....	ب-الفاتورة التجارية
27.....	3- المستندات الإدارية:
28.....	4- مستندات أخرى:
28.....	4-1-المستندات التجارية:
29.....	4.1.1-مستندات معاملات القطاع التجاري:
29.....	4.1.2-مستندات قطاع المدفوعات:
29.....	4.1.3-مستندات قطاع النقل والخدمات المرتبطة به:
29.....	4.1.4-مستندات الرقابة الرسمية:
30.....	4.2-شهادة الوزن وقوائم التعبئة: (Weight and Packing Lists)
30.....	4.3-شهادة التفتيش: (Inspection Certificate)
31.....	4.4-الشهادة الصحية (Health Certificate)
31.....	5.4-قائمة الشحن(Packing/Shipping List)

31..... 6.4-المستندات المتعلقة بالأصل (Certificates of Origin)

33 المحور الثاني العقود التجارية الدولية

34 أولاً: العقد التجاري الدولي

34..... 1-المقصود بالعقد التجاري الدولي

35..... 2-محتوى العقد الدولي

37..... 4-بنود العقد الدولي:

39 ثانيًا: التحكيم التجاري الدولي

39..... 1-مفهوم التحكيم

39..... 2-مراحل التحكيم التجاري الدولي

40..... 3 - إيجابيات وسلبيات التحكيم التجاري الدولي

40..... 3-1: إيجابيات التحكيم

41..... 3-2: سلبيات التحكيم

43 المحور الثالث وسائل النقل الدولية

44 أولاً: النقل البحري

44..... 1-خصائص النقل البحري

45..... 2-مستندات النقل البحري

45..... أ. بوليصة الشحن (Bill of Lading – B/L)

45..... ب. عقد التكلفة والتأمين والشحن: (Cost, Insurance and Freight – CIF)

46 ثانيًا- النقل الجوي للبضائع

46..... 1-البضائع المسموح بنقلها جويًا

46.....2-عقد النقل الجوي

47.....3-مستندات النقل الجوي

47.....أ-بوليصة الشحن الجوي (Air Way Bill – AWB)

47.....ب-شهادات التأمين (Insurance Certificates)

47.....ج. مستندات إضافية

48 ثالثا- النقل البري

48.....1-تعريف عقد النقل البري للبضائع

48.....2-أطراف عقد النقل البري للبضائع

49.....3-خصائص عقد النقل البري للبضائع

49.....4-التزامات الأطراف في عقد النقل البري

50.....5-مستندات النقل البري

50.....1. 5-بيان الشحنة البرية

(CMR – Convention on the Contract for the International Carriage of

50..... Goods by Road)

51.....2.5-مستندات إضافية مرتبطة بالنقل البري

51.....6-المستندات المستخدمة في النقل الدولي

52 رابعا- التأمين على النقل الدولي للبضائع

52.....1-إصدار وثيقة التأمين

52.....2-مزايا التأمين المحلي

53.....3-قيمة التأمين وتكلفته

53 خامسا- شروط التجارة الدولية (Incoterms)

57.....المحور الرابع وسائل الدفع والاعتماد المستندي

58.....اولا: وسائل الدفع:

58..... 1-الدفع المقدم (Pre-Payment)

59..... 2-الدفع نقدا (CashPayment)

59..... 3-الدفع مقابل المستندات "C.A.D" Cash against documents

60..... 4-الاعتمادات التجارية Trade Credit

60..... 5-الحوالة البنكية:

60..... أ-الحوالة البنكية الصادرة:

60..... ب. الحوالة البنكية الواردة:

61..... 6-الشيكات

62.....ثانيا : الاعتماد المستندي

62..... 1-تعريف الاعتماد المستندي:

64..... 2-صنيفات الاعتمادات المستندية:

64..... 1-2- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر

65..... 2-2- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل

66..... 2-3- تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد

67..... 2-4- تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المشتري الأمر بفتح الاعتماد

69..... 2-5- تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل

70..... 2-6- تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها

70..... 3. المستندات المطلوبة في الاعتماد المستندي

71..... 3-1-الفاتورة التجارية:

71.....	2-3-شهادة المنشأ:
71.....	3-3-بوليصة الشحن:
71.....	4-3-شهادة الوزن:
72.....	5-3-بيان التعبئة: (Packing List)
72.....	6-3-بيان المواصفات:
72.....	7-3-شهادة المعاينة:
72.....	8-3-الشهادة الصحية:
72.....	مستندات أخرى
73.....	4. أهمية الاعتماد المستندي:
74.....	5. أطراف الاعتماد المستندي:
75.....	6. كيفية فتح الاعتماد المستندي:
75.....	6-1-الاتفاق المبدئي بين المستورد والمصدر
76.....	6-2-تقديم طلب الاعتماد للبنك
76.....	6-3-دراسة الطلب وإصدار الاعتماد
77.....	6-4-خصم التأمينات والعمولات
77.....	6-5-تسجيل الاعتماد
77.....	6-6-تبليغ المستفيد وتجهيز المستندات
78.....	6-7-فحص المستندات وصرف القيمة
78.....	7. تعديل الاعتماد المستندي
79.....	8. فوائد الاعتماد المستندي

80 ثالثا. الاعتماد المستندي ودوره في تمويل التجارة الخارجية

83 المحور الخامس تمويل التجارة الخارجية

84 اولا. تقنيات التمويل القصيرة الأجل

84..... 1- الحساب المفتوح

85..... 2-التحصيل المستندي

85..... 1-2- مفهوم التحصيل المستندي:

86..... 2-2- أطراف عملية التحصيل المستندي

87..... 2-4- سير عملية التحصيل المستندي

88..... 2-5- مزايا التحصيل المستندي

88..... 2-6- عيوب التحصيل المستندي

89..... 3-الدفع المسبق

89..... حالات استخدام الدفع المسبق:

90..... 4- تقنيات تمويل قصيرة أجل أخرى:

90..... 4-1- تحويل الفاتورة

90..... 4-2- سير عملية تحويل الفاتورة.

91 ثانيا- تقنيات التمويل المتوسطة والطويلة الأجل :

91..... 1-قرض المورد (Supplier Credit)

92..... 2-قرض المشتري (Buyer's Credit)

المحور السادس ماهية النظام الجمركي دور الانظمة الجمركية في عمليات

التصدير والاستيراد 95

اولاً: الجمارك 96

1- مفهوم الجمارك: 96

2- الوسائل الأساسية لإدارة الجمارك 98

3- دور الأنظمة الجمركية في عمليات التصدير والاستيراد: 99

ثانياً- التقييم الجمركي 100

1- مفهوم التقييم الجمركي 100

2- نظم التقييم الجمركي 100

3- طرق بديلة للتقييم الجمركي 100

4- إجراءات الجمارك للتحقق من قيمة الصفقة 101

المحور السابع إجراءات الاستيراد والتصدير - الجمارك - 103

أولاً: الإجراءات الجمركية 104

1- القيود الجمركية التعريفية 104

2- القيود الجمركية غير التعريفية 105

ثانياً: إجراءات التصدير: 106

ثالثاً: إجراءات الاستيراد: 107

رابعاً: ضوابط الاستيراد: 108

خامساً- إجراءات الجمارك لتخليص البضائع 109

1. إجراءات الجمارك للإفراج المسبق قبل وصول البضاعة 110

- 110..... أ - قبل وصول البضاعة:
- 111..... ب. الإفراج بعد وصول البضاعة.
- 112..... 2-المصاريف والإجراءات المرتبطة بالاستيراد والتصدير

المحور الثامن تأثير الاتفاقيات والمنظمات الدولية على الانظمة الجمركية

113 بالدول

114 اولاً: بعض اتفاقيات التجارة الحرة بين الدول

- 114..... 1-اتفاقية نافتا NAFTA (أو ALENA) واتفاقية أوسمكا (USMCA).
- 115..... 2-اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى
- 116..... 3-اتفاقية أغادير:
- 117..... 4-بنود اتفاقية التجارة الحرة لمنطقة جنوب أمريكا اللاتينية (Mercosur)

118 ثانياً: بعض اتفاقيات المنظمة العالمية للجمارك

- 118..... 1- اتفاقية كيوتو المعدلة:
- 120..... 2- اتفاقية إسطنبول:
- 122..... 3- اتفاقية نيروبي:

المحور التاسع منظمة الجمارك العالمية- اتجاهات تطوير وتحديث الجمارك -

127

128 اولاً: منظمة الجمارك العالمية

- 128..... 1- التعريف بالمنظمة
- 128..... 2-أهداف المنظمة
- 129..... 3-المهيكل التنظيمي

4- التقسيم الجغرافي للمنظمة 129

5. عمل المنظمة العالمية للجمارك المتعلق بتيسير التجارة 130

ثانيا: اتجاهات تطوير وتحديث الجمارك 131

1. التحول الرقمي 131

2. تعزيز الأمن 131

3. تطوير الموارد البشرية 132

4. تعزيز الشفافية والنزاهة 132

5. التعاون الدولي 132

المحور العاشر الجمارك في الجزائر - التقييد والتحرير الجمركي - 135

أولا. النظام الجمركي في ظل احتكار الدولة للتجارة الخارجية (التقييد) 136

1- القيود التعريفية (التعريف الجمركية) 136

1.1-تعريف 1973 136

1-2-تعريف 1986 137

2- القيود غير التعريفية 137

1-2-نظام التراخيص الإجمالية للاستيراد (نظام الحصص) 137

2.2-تنفيذ ومراقبة التراخيص 138

ثانيا. وضع النظام الجمركي الجزائري في ظل تحرير التجارة 139

1-إصلاح القيود التعريفية 139

1.1-تعريف 1992 139

1-2-تعريف 1996 140

- 140..... 3-1-تعريفة 1997 و1998
- 140..... 4-1-إصلاحات 2001
- 141..... 5-1-الإصلاحات التعريفية
- 142..... 3- إصلاح نظام الصرف
- 143..... 4 -إصلاح التشريع الجمركي
- 143..... 5-تعديل قانون الجمارك
- 144..... 6-تطوير نظام التقييم الجمركي

المحور الحادي عشر الاستيراد والتصدير في الجزائر 145

أولاً: الاستيراد 146

- 146..... 1- مفهوم الاستيراد
- 146..... 2-أنواع الاستيراد
- 146..... أ. الاستيراد لأغراض استثمارية
- 147..... ب. استيراد المواد الأولية
- 147..... ج. الاستيراد التجاري
- 147..... 3-أهداف الاستيراد

ثانياً: التصدير 147

- 147..... 1- مفهوم التصدير
- 148..... 2-أهداف التصدير
- 148..... 1-2-الأهداف الاستراتيجية (التجارية)
- 149..... 2.2-الأهداف المالية
- 149..... 2-3- الأهداف الإنتاجية والتقنية

149.....	3. أنواع التصدير
150.....	3-1- حسب درجة التخطيط والاستراتيجية
150.....	3-2- حسب طريقة التنفيذ
151.....	4- أهمية التصدير
152	ثالثا: عناصر عملية الاستيراد والتصدير
152.....	1- البنوك التجارية
153.....	2- الناقل
153.....	3- شركة التأمين
153.....	4- عون العبور (وكيل الترانزيت)
154	رابعا: الوثائق المستعملة في التصدير
154.....	1- المستندات المبدئية
154.....	1.1 شهادة الإجراءات الجمركية
154.....	2-1- الفاتورة المبدئية
154.....	3-1- استمارة ترخيص التصدير
155.....	4-1- رخصة التصدير
155.....	5-1- شهادة المطابقة
155.....	6-1- قائمة التعبئة (Packing List)
155.....	7-1- الشهادة الصحية
155.....	8-1- سند الشحن
156	خامسا: الوثائق والإجراءات اللازمة أثناء الاستيراد

156.....	1- إجراءات النقل
156.....	2 - جمع الوثائق
157.....	3- تبادل سندات الشحن ودفع المستحقات
157.....	4- التأمين على البضائع
158	سادسا: الصعوبات التي تواجه المصدرين والمستوردين
159.....	1- صعوبات تواجه كل من المصدر والمستورد
160.....	2- صعوبات إضافية تواجه المصدرين:
160.....	3- صعوبات إضافية تواجه المستوردين:
160	سابعا: التسهيلات المتعلقة بعملية الاستيراد والتصدير
161.....	1- التسهيلات الجمركية
161.....	2- التسهيلات الإجرائية والإدارية
163	خاتمة
164	قائمة المراجع

المقدمة

تساهم التجارة الدولية بشكل واسع في رفع مستوى الدخل الوطني للدولة وذلك بتفعيل تجارتها الخارجية من خلال زيادة صادراتها و من تم زيادة القدرة الشرائية لدى الأفراد، ولهذا تعتبر دراسة تقنيات التجارة الدولية من اهم المواضيع والدراسات التي تهتم بها الدول المعاصرة حديثا في ظل زيادة حجم المبادلات التجارية بينها وارتفاع حجم رؤوس الأموال المتداولة في الأسواق المالية الدولية ووجود قدرة تنافسية عالية بالنسبة للدول التي تسارعت في التطور الإنتاجي لمختلف مؤسساتها الصناعية التي ساعدت على رفع قيمتها المضافة في جميع قطاعاتها المنتجة، ولذلك أصبحت الدول المصدرة تهتم بتدوير تقنيات واليات الدفع وتهتم أيضا بمختلف الإجراءات التجارية والإدارية والجمركية التي تجري بين المصدر والمستورد.

ويأتي تقسيم هذا الكتاب البيداغوجي وفق المقرر الدراسي الى المحاور التالية:

المحور الاول: المستندات في التجارة الدولية

المحور الثاني: العقود الدولية

المحور الثالث: وسائل النقل الدولية

المحور الرابع: وسائل الدفع والاعتماد المستندي

المحور الخامس: تمويل التجارة الدولية

المحور السادس: ماهية النظام الجمركي دور الانظمة الجمركية في عمليات التصدير

والاستيراد

المحور السابع: اجراءات التصدير والاستيراد-الجمارك

المحور الثامن: تأثير الاتفاقيات والمنظمات الدولية على الانظمة الجمركية بالدول

المحور التاسع: منظمة الجمارك العالمية اتجاهات تطوير وتحديث الجمارك

المحور العاشر: الجمارك في الجزائر التقيد والتحرير الجمركي

المحور الحادي عشر: الاستيراد والتصدير في الجزائر

الأهداف العامة لمقياس تقنيات التجارة الدولية

يهدف مقياس تقنيات التجارة الدولية إلى تمكين الطلبة من اكتساب معارف نظرية ومهارات تطبيقية تسمح لهم بفهم آليات التبادل التجاري بين الدول وإدارة عملياته بكفاءة.

اهداف كل محور

- فهم مفاهيم التجارة الدولية
التعرف على الأسس النظرية للتجارة الخارجية وأهميتها في الاقتصاد العالمي .
- التعرف على المستندات التجارية والدولية
فهم دور الوثائق (الفاتورة، بوليصة الشحن، شهادة المنشأ...) في تسهيل العمليات التجارية .
- اكتساب مهارات استخدام وسائل الدفع الدولية
مثل الاعتماد المستندي، التحصيل المستندي، والتحويلات البنكية .

- فهم قواعد وشروط التجارة الدولية (INCOTERMS)
إدراك مسؤوليات كل من البائع والمشتري في نقل البضائع .
- تحليل مخاطر التجارة الدولية
التعرف على المخاطر (التجارية، المالية، السياسية) وطرق الحد منها .
- التعامل مع الإجراءات الجمركية
فهم القوانين والتنظيمات المتعلقة بالاستيراد والتصدير .
- تنمية القدرة على اتخاذ القرار التجاري الدولي
من خلال تحليل الحالات التطبيقية واختيار البدائل المناسبة.
- الإلمام بإجراءات التصدير والاستيراد
دراسة مختلف المراحل التي تمر بها العمليات التجارية من التعاقد إلى التسليم .

المحور الأول

المستندات في التجارة الدولية

المحور الأول: المستندات في التجارة الدولية

المستندات في التجارة الدولية: هي مجموعة من الوثائق الرسمية والهامة التي تُستخدم لإثبات وتنظيم عمليات التصدير والاستيراد، وتُعد من الشروط الأساسية لإتمام الصفقات التجارية، واستلام البضائع، وتسديد قيمتها، إضافة إلى إتمام الإجراءات الجمركية.

أهمية المستندات في التجارة الدولية (غنيم، 2003)

- ضمان حقوق كل من المصدر والمُستورد
- تسهيل الإجراءات الجمركية
- تحديد الرسوم والضرائب
- إثبات تنفيذ شروط العقد التجاري
- تمكين البنوك من تنفيذ وسائل الدفع مثل الاعتماد المستندي

أولاً: أهم المستندات في التجارة الدولية

1- شهادة المنشأ (Certificat d'Origine)

وهي وثيقة رسمية تُصدرها الغرفة التجارية في بلد التصدير، وتهدف إلى تحديد مصدر البضاعة، مما يساعد في الحد من ممارسات الغش التجاري وضمان شفافية المعاملات، وحتى يسهل عملية تطبيق القوانين الجمركية المناسبة (جمال جويدان الجمل، 2014) لإجراءات التحكم على اللوائح الجمركية المخصصة بواردات دولة ما، وتفيد

المستندات في التجارة الدولية

أن البضاعة المصدرة للخارج والمصنعة داخليا تصدر وتصدق من طرف وزارة التجارة والصناعة.

كما يكون احيانا اعتماد الشهادة من القنصلية أو الغرفة التجارية للدولة المستوردة، فنجد في دول الخليج العربي يستلزم اصدار شهادة منشأ، أما لدول الاتحاد الأوروبي فوجود طابع رسمي من الغرفة التجارية يكون كافيا.

2- مستندات إثبات السعر: Documents proving price :

تتعدد وتنوع مستندات إثبات السعر، وذلك حسب آجال الصفقة الموقعة بين كل من المصدر والمستورد، ونميز بين مختلف الفواتير التالية:

أ- الفاتورة المبدئية: Facture forma

قبل الاتفاق النهائي على الصفقة التجارية التي يمكن أن توقع بين كل من المصدر والمستورد، تحرر هذه الفاتورة من طرف المصدر لصالح المستورد، ومنه يمكن اعتبارها على أنها فاتورة شكلية، هذه الفاتورة تسهل بشكل أساسي حساب الفاتورة النهائية وإجراءات طلب التصاريح والرخص للتصدير بالنسبة للمصدر، كما أنها تمكن المستورد من الذهاب للبنك وفتح الاعتماد المستندي بناء على هذه الفاتورة (محمود حامد، 2017)، من هنا يمكن اعتبار هذه الفاتورة على أنها بمثابة عرض مفتوح بين المستورد والمصدر غير مثبت بعد، يتم تثبيته حين صدور الفاتورة التجارية الرسمية.

المستندات في التجارة الدولية

ب- الفاتورة التجارية

تُعد الفاتورة التجارية وثيقة رسمية يصدرها المصدر، تتضمن مختلف البيانات المتعلقة بالبضاعة المباعة، كما تمثل دليلاً على قيمة الصفقة التجارية، ويُعتمد عليها في تحديد الرسوم الجمركية (جمال جويدان الجمل، 2014) وتكتسي أهمية خاصة من الناحية المحاسبية، إذ تُستخدم في احتساب الضرائب وتحديد تكلفة البضائع.

ومن أهم الشروط الواجب توفرها في الفاتورة التجارية:

- أن تكون صادرة عن المستفيد من الاعتماد (المصدر).
- أن تُحرر باسم فاتح الاعتماد (المستورد).
- أن تتضمن شروط الدفع والتسليم المتفق عليها.
- أن تحتوي على وصف دقيق للبضاعة بما يتطابق مع الفاتورة الأولية.
- أن تكون محررة بنفس عملة الاعتماد.
- كما يجب أن تشمل مجموعة من البيانات الأساسية، من بينها:
- تحديد هوية البائع والمشتري مع عناوينهما وبيانات الاتصال الخاصة بهما.
- تقديم وصف مفصل للبضاعة.
- بيان الكمية والحمولة.
- تحديد سعر الوحدة والقيمة الإجمالية للصفقة.
- الإشارة إلى شروط التجارة الدولية المعتمدة.

المستندات في التجارة الدولية

- تحديد مكان الشحن ووجهة الوصول.
 - ذكر وسيلة النقل واسم الناقل إن أمكن.
 - عدم تحميل المستورد أية تكاليف إضافية غير متفق عليها.
- وتُعتبر هذه الوثيقة المرجع الأساسي لتحديد القيمة النهائية للبضاعة، كما يمكن في بعض الحالات أن تأخذ صفة عقد بيع إذا كانت موقعة ومختومة من الطرفين. إضافة إلى ذلك، تُستخدم في إجراءات التخليص الجمركي لدى بلد الاستيراد، وتُعتمد كذلك في تحديد طريقة الدفع. وعادةً ما تُصدر باسم المستورد، غير أنه في حالة الاعتماد المستندي قد تُحرر باسم طرف آخر وفقاً لشروط العملية.

3- المستندات الإدارية:

تُستخدم المستندات الإدارية أساساً في عمليات التصدير الموجهة إلى الدول غير الأعضاء في الاتحاد الأوروبي، حيث تُعد من الوثائق التي تطلبها السلطات الجمركية لاستكمال إجراءات الاستيراد والتصدير. وتتميز هذه الوثائق باستقلالها عن التصريح الجمركي، كما تتضمن معلومات تفصيلية حول البضاعة ومصدرها الأصلي، وغالباً ما تُحرر في عدة نسخ قد تصل إلى تسع نسخ.

ولا يُعد هذا النوع من المستندات شائع الاستخدام لدى جميع فئات التجار، إذ يقتصر طلبه من قبل الجمارك على حالات أو أنواع معينة من السلع، من بينها:

- البضائع غير التابعة للاتحاد الأوروبي، خاصة عند إرسالها لأغراض التصنيع أو الاستهلاك داخل الاتحاد، مع إمكانية إعادة تصديرها لاحقاً إلى خارجه.

المستندات في التجارة الدولية

- المنتجات ذات المنشأ البحري.
 - السلع القادمة من مناطق خارج النطاق الجمركي للاتحاد الأوروبي ولكنها تُعامل ضمن نطاقه.
- وفي بعض الحالات، قد تطلب الجهات القانونية الأوروبية هذه الوثائق الإدارية بغض النظر عن طبيعة البضاعة، وذلك وفقاً للتشريعات والتنظيمات المعمول بها.

4- مستندات أخرى:

هناك العديد من المستندات الأخرى التي تطلب ضمن المستندات الواجب تقديمها طبقاً لشروط الاعتماد، وهي تعتبر مستندات مكملية للمستندات السابق ذكرها، وهذه تؤدي إلى زيادة الضمان والتأكيد على ضرورة ورود البضاعة سليمة من الناحية الفنية وعدم الغش التجاري وسلامة حالتها ومطابقتها للمواصفات القياسية المتفق عليها، ومن أهم هذه المستندات: .

4-1- المستندات التجارية:

لا يمكن تصور حركة السلع على المستوى الدولي دون وجود تدفق مواز للمعلومات بين مختلف الأطراف المتدخلة، مثل المتعاملين الاقتصاديين، السلطات العمومية، ووسطاء النقل، ويتم تبادل هذه المعلومات إما في شكل ورقي أو إلكتروني، وهو ما يُعرف بالمستندات التجارية (محمود، 2017).

وتُصنف هذه المستندات وفقاً للقطاع الذي تصدر عنه، حيث تشير التوصيات الدولية (مثل تلك المعتمدة من طرف الأمم المتحدة) إلى تقسيمها إلى أربع قطاعات

المستندات في التجارة الدولية

رئيسية: قطاع المعاملات، قطاع المدفوعات، قطاع النقل والخدمات المرتبطة به، وقطاع الرقابة الرسمية.

1.1.4- مستندات معاملات القطاع التجاري:

تشمل هذه الفئة الوثائق المتبادلة بين الشركاء في التجارة الدولية بهدف تقديم المعلومات الأولية وإبرام الصفقات، مثل طلبات العروض، عروض الأسعار، أوامر الشراء، الفواتير الأولية، إضافة إلى مستندات إرسال البضائع.

2.1.4- مستندات قطاع المدفوعات:

تضم هذه المستندات الوثائق المرتبطة بالجوانب المالية للعمليات التجارية، سواء تلك المتبادلة بين المتعاملين والبنوك أو بين البنوك نفسها، ومن أمثلتها: الفواتير التجارية، أوامر الدفع والتحصيل، طلبات فتح الاعتماد المستندي، إضافة إلى خطابات الضمان والسندات المصرفية.

3.1.4- مستندات قطاع النقل والخدمات المرتبطة به:

تتعلق هذه المستندات بالإجراءات الخاصة بعمليات نقل البضائع، وتمثل حلقة الوصل بين المتعاملين وشركات النقل، وتشمل وثائق النقل والتأمين والمناولة، مثل بوليصة الشحن، مذكرات الشحن، فواتير النقل، إشعارات الوصول، وثائق التأمين، وإيصالات التخزين. (محمود، 2017)

4.1.4- مستندات الرقابة الرسمية:

تُطلب هذه الوثائق من قبل الجهات الحكومية المختصة لمراقبة حركة السلع خلال مراحل التصدير أو العبور أو الاستيراد، وتشمل التصاريح الجمركية، الشهادات

المستندات في التجارة الدولية

الصحية وشهادات الصحة النباتية، شهادات التفتيش والرقابة، بالإضافة إلى التصاريح الخاصة بالمواد الخطرة.

وتتعدد مصادر المستندات التجارية، غير أنها تؤدي وظائف متكاملة، إذ يمكن اعتبار بعضها وثائق تعاقدية مثل مستندات الشحن والتأمين والفواتير التجارية، كما تسهم في توفير المعلومات الضرورية لمختلف مراحل العملية التجارية، فعلى سبيل المثال تُستخدم الفاتورة التجارية ليس فقط كوسيلة للدفع بين البائع والمشتري، بل أيضًا كمرجع لتقييم وتصنيف البضائع، وتُعد من الوثائق الأساسية في إجراءات التخليص الجمركي.

2.4- شهادة الوزن وقوائم التعبئة: (Weight and Packing Lists)

تُعد هذه الوثيقة دليلاً يوضح الوزن الإجمالي والصافي للبضاعة، إلى جانب تفاصيل التعبئة وحجم الطرود. ويشترط أن تكون البيانات الواردة فيها متطابقة مع ما هو مذكور في كل من الفاتورة التجارية ووثيقة الشحن، خاصة من حيث الكمية والوزن.

3.4- شهادة التفتيش: (Inspection Certificate)

تصدر هذه الشهادة عن هيئات أو مكاتب تفتيش دولية معتمدة، وتهدف إلى التأكد من مطابقة البضاعة من حيث الكمية والنوعية للمواصفات المتفق عليها ضمن شروط الاعتماد المستندي.

المستندات في التجارة الدولية

4.4- الشهادة الصحية (Health Certificate)

تشير هذه الشهادة إلى صلاحية البضاعة للاستخدام البشري، وتؤكد خلوها من أي مواد ضارة بالصحة أو إشعاعات قد تشكل خطرًا على المستهلك.

5.4- قائمة الشحن (Packing/Shipping List)

يُخصص لكل شحنة قائمة شحن تتضمن بيانات إجمالية مثل الوزن والكميات وأي نقص محتمل. تُعد هذه القائمة أداة عملية للمستورد لتتبع طبيعة البضائع المعبأة، كما تساعد سلطات الجمارك عند الحاجة لفحص الشحنة أو التأكد من سلامتها، في حال فقدان أو سرقة جزء من الشحنة، يمكن استخدام القائمة لتحديد البضاعة المفقودة. وعلى الرغم من أهميتها، لا تُعد قائمة الشحن وثيقة إلزامية لإرسال البضاعة، لكنها غالبًا تُرفق مع الفاتورة التجارية لتعزيز وضوح المعاملات

6.4- المستندات المتعلقة بالأصل (Certificates of Origin)

تُظهر هذه المستندات بلد المنشأ للبضاعة، وتلعب دورًا أساسيًا في الإجراءات الجمركية، مثل احتساب الضرائب والرسوم، وتأكيد الامتثال للقوانين والاتفاقيات التجارية الدولية.

المستندات في التجارة الدولية

أسئلة المحور الاول

- شهادة المنشأ هي الشهادات التي تصدر من البلد الذي صدرت منه البضاعة لتثبت مكان صنعها وموطنها الاصيل .متى تستخدم شهادة المنشأ؟ ومن المسؤول عن إصدارها؟

- تعتبر الفاتورة التجارية بمثابة شهادة لسداد قيمة البضاعة المباعة والاساس الذي يتم بموجبه حساب الرسوم الجمركية، وأهم الوثائق من الناحية المحاسبية وعليه يجب أن تتضمن الفاتورة مجموعة من الشروط أذكرها؟

المحور الثاني

العقود التجارية الدولية

المحور الثاني: العقود التجارية الدولية

يُعد العقد من أبرز أشكال التصرفات القانونية، حيث يمثل الوسيلة القانونية الرسمية لإتمام المعاملات سواء داخل الدولة أو على الصعيد الدولي. ويمكن تصنيف العقود بناءً على نطاق تطبيقها إلى عقود محلية وأخرى دولية (سلامة، 2001)

أولاً: العقد التجاري الدولي

1- المقصود بالعقد التجاري الدولي

يُعرف العقد التجاري الدولي بأنه اتفاق يتم بين طرفين، أحدهما مقيم في دولة والأخر في دولة أخرى، ويخضع لقوانين الصرف والتحويل الخارجي (حبيب، 1995) كما يمكن تعريفه بأنه مجموعة من التصرفات القانونية الاتفاقية بين أطراف خاضعة للقانون الخاص، تهدف إلى تنظيم معاملات تجارية دولية في مختلف مجالات النشاط الاقتصادي للسلع والخدمات.

تُعد العقود التجارية الدولية من المصادر الأساسية للالتزام في قانون التجارة الدولية، نظراً لما تترتب عليه من حقوق وواجبات بين الأطراف المتعاقدة. (القاضي، 2002)

ومن أبرز أنواع هذه العقود هي عقود البيع الدولي للبضائع، التي تنقل ملكية البضاعة من البائع إلى المشتري عبر الحدود، مقابل سداد ثمنها وفق أساليب الدفع المتفق عليها، والتي غالباً ما تتم عبر التحويلات البنكية أو الوسائط الإلكترونية (عبد العزيز، 2006)

العقود التجارية الدولية

يمكن الاستناد إلى المعيار الذي حدده القانون الموحد للبيع الدولي، الذي أقرته اتفاقية لاهاي عام 1964، لتحديد ما إذا كان البيع يُصنّف دولياً. وفق هذا المعيار، لا يشترط اختلاف جنسية الأطراف ليعتبر البيع دولياً، بل يكفي اختلاف مراكز أعمالهم أو محل إقامتهم العادية. كما أضاف القانون الموحد معايير موضوعية لتحديد البيع الدولي، منها: (مشيش، 2009)

أ- نقل البضاعة بين الدول: أن تكون السلع عند إبرام العقد أو بعده مخصصة للنقل من دولة إلى أخرى.

ب- الإيجاب والقبول في دولتين مختلفتين: حيث يصدر الإيجاب في دولة والقبول في دولة أخرى، دون الالتزام بأن تكون الدولتين هما دول إقامة الأطراف.

ج- تسليم البضاعة في دولة ثالثة: يُعتبر البيع دولياً إذا تم تسليم السلع في دولة غير تلك التي صدر فيها الإيجاب أو القبول، حتى لو لم يحدث انتقال البضاعة بين الدولتين.

2- محتوى العقد الدولي

يتضمن العقد الدولي عادة عدة عناصر رئيسية تضمن وضوح حقوق والتزامات الأطراف، منها:

أ. المقدمة:

تحتوي على تعريف المصطلحات التجارية المستخدمة في العقد، لتجنب أي خلاف حول تفسيرها، خاصة عندما ينتمي المتعاقدان إلى نظم قانونية مختلفة.

العقود التجارية الدولية

ب. قواعد انعقاد العقد:

تحدد متى يُعتبر العقد منجزًا وما القيمة القانونية للمراحل السابقة على التعاقد، حيث تُعد هذه المراحل غير ملزمة بعد إتمام العقد.

ت. تحديد السلع:

يشمل وصف السلع من حيث النوع، الصفات، الجودة، الكمية، الوزن، أو عدد الوحدات.

ث. التغليف:

إذا كانت البضاعة تحتاج للتغليف، يجب أن يوضح العقد طريقة التغليف، نوع الأغلفة، والطرف الذي يتحمل تكاليفها.

ج. تسليم البضاعة:

يحدد العقد مكان وموعد التسليم، وهو أمر يختلف حسب وسيلة النقل ونوع العملية التجارية، وما إذا كان العقد على أساس C.I.F أو F.O.B. ويحدد العقد أيضًا الطرف المسؤول عن تلف البضاعة ومتى تنتقل هذه المسؤولية من البائع إلى المشتري، بينما يظل تحديد وقت انتقال الملكية غالبًا أقل أهمية، إذ يُفترض أن المشتري يبلغ عن البضاعة عند استلامها.

ح. الوفاء بالثمن:

يتضمن العقد عادة طريقة دفع الثمن، مثل فتح اعتماد من طرف المشتري لصالح البائع. كما قد يتفق الطرفان على إمكانية تعديل الثمن خلال تنفيذ العقد في حال حدوث ظروف محددة، مع بيان طريقة حساب أي زيادة.

العقود التجارية الدولية

خ. حق المشتري في الفحص:

يحدد العقد مدة فحص البضاعة وحق المشتري في إخطار البائع بعدم مطابقة البضاعة للمواصفات، إضافة إلى الأجل المحدد لتقديم الدعاوى أو المطالبات المتعلقة بالمخالفات.

3-مزايا إبرام العقود الدولية (Karklina-Admine et al., 2024)

- توحيد قانون التجارة الدولية يعتمد على استخدام العقود النموذجية، حيث يؤدي عدم وجود قواعد موحدة إلى نتائج سلبية قد تقلل حجم التجارة الدولية.
- تطور قانون التجارة الدولية نابع من الحاجة العملية، ومع تطور النشاط التجاري ظهرت الشروط العامة للتسليم، والأشكال النموذجية للعقود، وتوحيد المصطلحات التجارية، وجمع العادات التجارية المتبعة بين التجار.
- تعتبر العقود النموذجية وسيلة فعالة للتوحيد، إذ أن الاتفاقيات الدولية وحدها لا تواكب سرعة التجارة الحديثة، حيث يتطلب إعدادها وقتاً طويلاً.
- توفر العقود الدولية مرونة كبيرة واستجابة للواقع العملي، مما يسمح للطرفين بمواجهة معظم المشكلات التي قد تنشأ أثناء تنفيذ العقد.

4-بنود العقد الدولي:

يُصاغ العقد الدولي عادةً وفقاً لمبادئ وقواعد محددة تضمن وضوح الحقوق والواجبات، ومن أبرز هذه الأسس:

العقود التجارية الدولية

- اللوائح والشروط التجارية الدولية: مثل أحكام إنكوترمز (Incoterms)، التي تحدد مسؤوليات البائع والمشتري في عمليات النقل والتسليم عبر الحدود.
- التحكيم في التجارة الدولية: يشمل تحديد طرق تسوية النزاعات بين الأطراف في حال حدوث خلافات خلال تنفيذ العقد.
- وبشكل عام، تتضمن العقود الدولية البنود الأساسية التالية:
- الديباجة: تشتمل على معلومات تمهيدية مثل المحكمة المختصة، مكانها، أسماء القضاة، وتاريخ صدور الحكم أو الاتفاقية.
- التعاريف: تحديد المصطلحات المستخدمة لضمان تفسير موحد.
- الواجبات والالتزامات: حقوق والتزامات كل طرف في تنفيذ العقد.
- التواصل والوثائق: أساليب تبادل المعلومات والمستندات الرسمية بين الأطراف.
- الأسعار وشروط الدفع: تحديد قيمة البضاعة وآلية السداد المتفق عليها.
- العقوبات: ما يُطبق في حال إخلال أي طرف بالتزاماته.
- التراخيص والأذون الرسمية: التأكد من استيفاء الشروط القانونية اللازمة للتداول والتصدير.
- تسوية المنازعات: طرق حل النزاعات بما في ذلك التحكيم أو القضاء.
- اللغة: تحديد اللغة الرسمية التي يُكتب بها العقد.

العقود التجارية الدولية

- شروط أخرى: أي بنود إضافية تتعلق بطبيعة المعاملة أو متطلبات الطرفين.

ثانيًا: التحكيم التجاري الدولي

1- مفهوم التحكيم

يمكن تعريف التحكيم التجاري الدولي بأنه اتفاق بين الأطراف المتنازعة على إحالة النزاع المتعلق بمعاملة تجارية دولية إلى جهة مستقلة غير محاكم الدولة للفصل فيه، بحيث يكون القرار التحكيمي الصادر ملزمًا للطرفين (مازون، 2006). يُعتبر التحكيم وسيلة فعالة لتسوية النزاعات المتعلقة بالعقود الدولية للبيع، ويُعد إعداد بند التحكيم بشكل دقيق أحد الأسس الجوهرية لضمان إمكانية الفصل في النزاع بطريقة سليمة في حال اللجوء إليه بدلاً من القضاء العادي.

2- مراحل التحكيم التجاري الدولي (جعفر مشيش، 2009).

يمر التحكيم عادةً بثلاث مراحل رئيسية:

المرحلة الأولى - الاتفاق على التحكيم:

يتم خلالها الاتفاق على أن يكون التحكيم وسيلة لحل النزاع، سواء قبل وقوع النزاع أو بعده، بدلاً من اللجوء إلى القضاء العام.

المرحلة الثانية - اختيار المحكم:

يختار الأطراف الشخص أو الهيئة التي ستتولى الفصل في النزاع، وتُمنح هذه الجهة السلطة القانونية لاتخاذ القرار التحكيمي.

العقود التجارية الدولية

المرحلة الثالثة - الفصل في النزاع:

تبدأ هذه المرحلة بعد تولية المحكم أو المحكمين للسلطة، وتمتد حتى إصدار القرار التحكيمي النهائي، الذي يُصبح ملزماً للطرفين.

3 - إيجابيات وسلبيات التحكيم التجاري الدولي

3-1: إيجابيات التحكيم

أ- بساطة الإجراءات وسرعة الفصل:

يتميز التحكيم بإجراءات مبسطة مقارنة بالقضاء العادي، مما يساهم في سرعة صدور القرار وتقليل مراحل التقاضي.

ب- السرية:

تبقى تفاصيل النزاع بين الأطراف والمحكمين سرية، بعكس جلسات المحاكم العلنية التي قد تكون مكشوفة للجمهور.

ج- اختيار المحكمين:

يتيح التحكيم للأطراف الحق في اختيار المحكمين الذين سيصدرون الحكم، وهو ما يمنحهم مستوى أكبر من الثقة والاطمئنان في نتائج الفصل مقارنة بالقضاء العام.

د- الاقتصاد في المصروفات:

تكاليف التحكيم غالباً أقل بكثير من رسوم المحاكم، أتعاب المحاماة، وتكاليف إجراءات التنفيذ.

العقود التجارية الدولية

3-2: سليات التحكيم

أ- اعتماد التحكيم على إرادة الأطراف:

لا يبدأ التحكيم ولا ينتهي إلا بموافقة الأطراف، مما قد يحد من فعاليته في حال تعذر الاتفاق.

ب- السرية قد تكون عائقاً:

بينما تُعد السرية ميزة، قد تصعب أحياناً توثيق الأخطاء أو الاعتراض عليها.

ج- صعوبة الطعن في الحكم:

من الصعب تثبيت وجود خطأ في الحكم التحكيمي، مما يقلل فرص إعادة النظر مقارنة بالقضاء التقليدي.

العقود التجارية الدولية

أسئلة المحور

- عرّف العقد الدولي واذكر خصائصه .
- ما هي أركان العقد الدولي؟
- ما أهم البنود التي يجب تضمينها في العقد التجاري الدولي؟
- ما الفرق بين العقد الداخلي والعقد الدولي؟

المحور الثالث

وسائل النقل الدولية

المحور الثالث: وسائل النقل الدولية

يُعد النقل أحد العناصر الأساسية في تحديد تكلفة المنتج النهائي، إذ يشمل التخطيط والتنظيم والإشراف على حركة البضائع والمعلومات المتعلقة بها، بدءًا من مكان الإنتاج وحتى وصولها إلى المستهلك بكفاءة واقتصادية. ولا يمكن لأي عملية تصدير أن تتم دون أخذ النقل والتأمين ومتطلباتها في الاعتبار (Karklina-Admine et al., 2024)

أولاً: النقل البحري

يعتبر النقل البحري من الركائز الأساسية للتنمية الاقتصادية على مستوى العالم، إذ ينقل حوالي 80% إلى 90% من حجم التجارة الدولية. ويعود ذلك إلى قدرته على نقل كميات كبيرة من البضائع بتكلفة منخفضة مقارنة بوسائل النقل الأخرى، كما ساهم في ظهور ناقلات النفط العملاقة. (محمود حامد، 2017)

يُعد النقل البحري الوسيلة الأكثر اقتصادية لنقل البضائع بين الدول، خصوصًا عندما يتعلق الأمر بالشحن بكميات كبيرة. ويُقسم سوق النقل البحري وفقًا للخدمات التي توفرها السفن، سواء في الخطوط النظامية أو حسب أجرة النقل (Notteboom & Rodrigue, 2020).

1- خصائص النقل البحري (عبد، 2005)

- انخفاض تكلفة النقل مقارنة بالوسائل الأخرى.
- انخفاض تكلفة الصيانة المرتبطة بالنقل البحري.
- القدرة على نقل كميات كبيرة من البضائع والمواد الخام.

2- مستندات النقل البحري

أ. بوليصة الشحن (Bill of Lading - B/L)

هي وثيقة تصدرها شركة النقل وتعد عقدًا بين المصدّر والشركة الناقلة، تحدد ميناء الشحن، وميناء الوصول، ووسيلة النقل، وأجرة الشحن، وطريقة الدفع. (غنيم، 2003) كما تعتبر إثبات استلام البضاعة من قبل الشركة الناقلة، وعقد ملكية للبضاعة بالنسبة للجهة المصدرة إليها. يجب أن تحتوي بوليصة الشحن على البيانات التالية:

- اسم شركة الشحن في البلد المصدّر وعنوانها.
- اسم المورد وعنوانه.
- اسم المستورد وعنوانه.
- نوع البضاعة، كميتها، حجمها ووزنها.
- طريقة الشحن (كلي / جزئي).
- شروط الشحن. (FOB / CIF).
- تاريخ الشحن.
- اسم وعنوان التوكيل الملاحي في بلد الوصول.

ب. عقد التكلفة والتأمين والشحن: (Cost, Insurance and Freight - CIF)

يُلزم هذا النوع من العقود البائع بدفع تكلفة البضاعة، وأجرة النقل، ومصاريف التأمين على الشحنة. ويشمل العقد التزام البائع بإجراء تأمين على أساس الحد الأدنى للشروط المحددة، بحيث يحمي المشتري من أخطار تلف أو هلاك البضاعة أثناء النقل. ويكون قسط التأمين عادة مشمولاً ضمن ثمن البيع المتفق عليه.

ثانياً- النقل الجوي للبضائع

يشير النقل الجوي للبضائع إلى خدمة تقدمها شركات الطيران لنقل البضائع من مكان إلى آخر باستخدام الطائرات، مقابل أجر محدد، ويُعد وسيلة سريعة وفعالة خاصة للبضائع ذات الطبيعة الخاصة (حامد، 2017).

1-البضائع المسموح بنقلها جويًا

نظرًا لخصوصية النقل الجوي والقيود الاقتصادية المرتبطة به، يمكن حصر البضائع المسموح بها في:

- البضائع العاجلة :مثل قطع غيار الطائرات والسفن، الأدوية، وأجهزة الإسعاف.
- السلع سريعة التلف أو المتدهورة بالقيمة مع مرور الوقت :كالفواكه، الخضروات، والزهور.
- البضائع ذات القيمة العالية :مثل المجوهرات، الأعمال الفنية اليدوية، والساعات.
- الأمتعة الكبيرة أو الثقيلة التي يجب نقلها مع أو بعد ركاب الرحلة :والتي لا يمكن نقلها بسهولة عبر وسائل أخرى.

2-عقد النقل الجوي

يُبرم عقد النقل الجوي بين المرسل (شاحن البضائع) وشركة الطيران، بهدف نقل البضائع وتسليمها إلى المرسل إليه في وجهة الوصول المتفق عليها.

3- مستندات النقل الجوي

أ- بوليصة الشحن الجوي (Air Way Bill - AWB)

هي وثيقة رسمية تصدرها شركة الطيران عند شحن البضائع، وتعتبر عقد نقل غير قابل للتحويل بين المرسل والشركة الناقلة.

تحتوي على معلومات دقيقة تشمل:

- بيانات المرسل (الاسم، العنوان، بيانات الاتصال).
- بيانات المرسل إليه (الاسم، العنوان، جهة الاستلام).
- وصف الإرسالية من حيث النوع، الوزن، الحجم، وعدد الطرود.
- شروط وأحكام النقل المتفق عليها، بما في ذلك المسؤولية عن التلف أو الفقدان.

تُستخدم البوليصة كدليل على استلام الطائرة للبضاعة، كما تحدد الالتزامات القانونية لكل من المرسل والناقل والمستلم.

ب- شهادات التأمين (Insurance Certificates)

- تُصدر عند الاتفاق على تغطية التأمين للبضاعة المنقولة جواً، وتثبت التزام الناقل أو المرسل بإجراء التأمين ضد التلف أو الفقدان أثناء النقل.

ج. مستندات إضافية

- قد تتطلب بعض الشحنات الجوية مستندات أخرى بحسب نوع البضاعة، مثل:
- شهادات صحية للمواد الغذائية أو الأدوية.

وسائل النقل الدولية

- تصاريح الاستيراد أو التصدير، إذا كانت البضائع تخضع للرقابة القانونية أو الجمركية.
- قوائم التعبئة والوزن (Weight and Packing Lists) ، لتسهيل فحص الشحنة عند الوصول والتأكد من سلامتها.

ثالثا- النقل البري

يُعد النقل البري من أقدم وسائل النقل التي استخدمها الإنسان، سواء عبر الطرق الداخلية أو الخارجية، ويمثل نشاطاً تجارياً قائماً بذاته، يضيف قيمة اقتصادية للأفراد والمؤسسات على حد سواء(عبد، 2005).

1-تعريف عقد النقل البري للبضائع

عقد النقل البري هو اتفاق تبادلي بين طرفين، يلتزم بموجبه الناقل بنقل البضائع من مكان إلى آخر مقابل أجر محدد، ويتم النقل عبر البر باستخدام السيارات، العربات، أو السكك الحديدية(المعزوي، 2006)

2-أطراف عقد النقل البري للبضائع

- يفترض وجود ثلاثة أطراف أساسية في العقد:
- الناقل: (**le transporteur**) الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي يقوم بخدمة نقل البضائع مقابل أجر.
 - المرسل / الشاحن: (**l'expéditeur**) صاحب البضاعة الذي يرغب في نقلها.

وسائل النقل الدولية

- المرسل إليه: (le destinataire) الشخص الذي يتسلم البضاعة عند الوصول، وقد يكون المرسل هو نفسه المرسل إليه في بعض الحالات.

3- خصائص عقد النقل البري للبضائع (حامد، 2017)

عقد رضائي: يتم الاتفاق على العقد باتفاق الطرفين الأصليين، أي الناقل والمرسل، عبر تبادل الإيجاب والقبول.

عقد ملزم للجانبين: يلتزم الناقل بنقل البضاعة في الوقت المحدد، بينما يلتزم المرسل بدفع أجرة النقل.

عقد معاوضة: الالتزام بالنقل مقابل أجر محدد، وليس بشكل تبرعي.

عقد إذعان: غالبًا ما يضع الناقل شروط العقد مسبقًا، ويكون الخيار للمرسل إما القبول أو الرفض.

عقد فوري: الالتزام بالتنفيذ يكون فورًا بمجرد نشوء العقد، بغض النظر عن مدة النقل.

4- التزامات الأطراف في عقد النقل البري

أ. التزامات المرسل:

- تقديم بيانات دقيقة عن البضاعة المرسلة.
- إعداد البضاعة للنقل وفق الشروط المطلوبة.
- تسليم البضاعة مع وثائقها للناقل.
- دفع أجرة النقل والمصروفات المستحقة عند الإرسال.

وسائل النقل الدولية

ب. التزامات الناقل:

- استلام البضاعة وشحنها.
- نقل البضاعة مع الحفاظ على سلامتها أثناء النقل.
- تفريغ البضاعة وتسليمها للمرسل إليه عند الوصول.

. التزامات المرسل إليه:

- استلام البضاعة عند الوصول.
- دفع أجرة النقل والمصروفات المستحقة.

5- مستندات النقل البري

تُعد مستندات النقل البري أدوات قانونية وإدارية أساسية لتنظيم عمليات نقل البضائع عبر الطرق، وضمان حقوق الأطراف، وتسريع الإجراءات الجمركية عند النقل الدولي.

5. 1- بيان الشحنة البرية

(CMR – Convention on the Contract for the International Carriage of Goods by Road)

- هو المستند الرئيس الذي يُستخدم في النقل الدولي للبضائع عبر الطرق، ويستند إلى اتفاقية النقل الدولي للبضائع برا لعام 1956. (CMR)
- يُعد العقد الذي يحدد التزامات الناقل والمرسل والمرسل إليه، ويثبت مسؤوليات كل طرف أثناء النقل.
- يحتوي على معلومات تفصيلية تشمل:
 - بيانات المرسل (الاسم، العنوان، جهة الاتصال).

وسائل النقل الدولية

- بيانات المرسل إليه (الاسم، العنوان، جهة الاستلام).
- وصف البضاعة: النوع، الوزن، الحجم، وعدد الطرود.
- شروط النقل والاتفاقات الخاصة بالأجرة والمسؤوليات.
- يستخدم البيان أيضًا لتسهيل العمليات الجمركية عند الحدود، والتأكد من سلامة البضاعة عند الوصول (غنيم، 2003).

2.5- مستندات إضافية مرتبطة بالنقل البري

- قد تتطلب بعض الشحنات البرية مستندات إضافية بحسب نوع البضاعة وطبيعة النقل، مثل:
- قوائم التعبئة والوزن: (Packing and Weight Lists) لتحديد محتويات الشحنة بدقة.
 - شهادات التأمين: لتغطية المخاطر المتعلقة بفقدان أو تلف البضاعة أثناء النقل.
 - تصاريح الاستيراد أو التصدير: إذا كانت البضائع تخضع لرقابة قانونية أو جمركية خاصة.
 - شهادات صحية أو فنية: للبضائع الحساسة، مثل المنتجات الغذائية أو المواد الكيميائية.

6- المستندات المستخدمة في النقل الدولي

- *بوليصة الشحن B/L
- *بوليصة الشحن الصادرة عن الاتحاد الدولي لرابطات وكلاء الشحن
- *بيان الشحنة البرية (CMR)

وسائل النقل الدولية

*بيان الشحنة الجوية (AWB)

*بيان الشحنة على خطوط السكك الحديدية (CIM)

رابعاً-التأمين على النقل الدولي للبضائع

أثناء عمليات نقل البضائع، سواء أثناء التحميل أو التفريغ، قد تتعرض الشحنات لخسائر أو أضرار. وغالباً ما تكون مسؤولية شركات النقل محدودة فيما يتعلق بالتعويض عن هذه الخسائر، مما يجعل التأمين وسيلة أساسية لحماية حقوق الأطراف (غنيم، 2003).

1- إصدار وثيقة التأمين

يمكن أن يتم إصدار وثيقة التأمين من قبل البائع أو المشتري، وتكون متوافقة عادةً مع الشروط القياسية للتأمين الدولية وأحكام البيع المتفق عليها بين الأطراف.

2- مزايا التأمين المحلي

- إجراء التأمين داخل الدولة يحمل العديد من المزايا، منها:
- تجنب التعامل مع شركات تأمين أجنبية قد تكون غير معروفة أو خاضعة لقوانين مختلفة.
- إمكانية إصدار الوثيقة بالعملة الوطنية أو أي عملة مطلوبة، مما يقلل مشاكل تحويل العملات الأجنبية.
- ترتيب التأمين وفق المبلغ والشروط المناسبة للطرف المؤمن له وبالسعر المتفق عليه.
- سرعة معاناة الأضرار وتسوية المطالبات، مع تفادي المماطلات أو التعقيدات التي قد تنشأ عند التأمين في الخارج.

وسائل النقل الدولية

- إمكانية إصدار وثيقة تأمين مفتوحة تغطي عدة شحنات إلى أو من عدة دول.
- الاحتفاظ بالاشتراكات التأمينية محلياً، بدل تحويلها للخارج.
- ضمان أكبر لحقوق المؤمن لهم وفق القوانين المحلية.

3- قيمة التأمين وتكلفته

- يتم تحديد مبلغ التأمين عادةً على أساس سعر التكلفة للبضاعة، شاملاً ثمن البضاعة الأساسي وأجور الشحن، مع إضافة 10-20٪ لتغطية المصاريف الإضافية المحتملة.
- تكلفة التأمين تختلف حسب طبيعة الشحنة، طريقة النقل، درجة تعبئة البضاعة، ومدى تعرضها للمخاطر المؤمن ضدها، ونوع التغطية المطلوبة.
- في حال وجود مبلغ اقتطاع يتحمله المؤمن له عند وقوع الخسارة، فإن سعر التأمين ينخفض تبعاً لذلك.

خامساً - شروط التجارة الدولية (Incoterms)

مع تزايد حجم المعاملات التجارية بين الدول، برزت الحاجة إلى اعتماد مصطلحات تجارية موحدة لتفادي أي لبس أو خلاف عند إبرام العقود الدولية. تُعرف هذه المصطلحات بـ شروط التجارة الدولية أو شروط البيع الدولية، وعددها 11 شرطاً رئيسياً ضمن 4 مجموعات رئيسية، وهي: (المعزوي، 2006)

أ. مجموعة - E المغادرة (Departure)

1- تسليم البضاعة في المصنع (EXW) Ex Works -

- يفني البائع بالتزامه بمجرد وضع البضاعة تحت تصرف المشتري في مصنعه أو مخزنه.
- لا يشمل هذا الشرط مسؤولية البائع عن الشحن أو التخليص الجمركي.

ب. مجموعة - F أجور النقل الرئيسي غير مدفوعة (Main Carriage Unpaid)

2- تسليم البضاعة للناقل (FCA) Free Carrier -

- يلتزم البائع بتسليم البضاعة جاهزة للتصدير للناقل الذي يختاره المشتري في المكان المحدد.
- المسؤولية عن مخاطر النقل والتخليص تنتقل إلى المشتري من لحظة التسليم للناقل.

3- التسليم بجانب السفينة (FAS) Free Alongside Ship -

- يقوم البائع بتسليم البضاعة على الرصيف بجانب السفينة المحددة
- تنتقل المخاطر إلى المشتري بمجرد وضع البضاعة على الرصيف، ويقوم المشتري بالتخليص الجمركي.
- يُستخدم عادة في النقل البحري أو عبر القنوات المائية.

وسائل النقل الدولية

4-التسليم على ظهر السفينة - (FOB) Free On Board

- يفى البائع بالتزامه عند وضع البضاعة على ظهر السفينة في ميناء الشحن.
- تنتقل المخاطر والمصاريف إلى المشتري بمجرد عبور البضاعة حاجز السفينة، ويتولى البائع التخليص الجمركي للتصدير.

ج. مجموعة - C أجور النقل الرئيسي مدفوعة (Main Carriage Paid)

5-التكاليف والتأمين والشحن - (CIF) Cost, Insurance and Freight

- البائع يتحمل أجرة النقل والتأمين البحري للبضاعة حتى ميناء الوصول، ويقوم بالتخليص الجمركي للتصدير.

6-تسليم البضاعة خالصة أجرة النقل - (CPT) Carriage Paid To

- البائع يدفع أجرة النقل حتى مكان الوصول المتفق عليه.
- تنتقل المخاطر إلى المشتري عند تسليم البضاعة للناقل الأول.

7-أجرة النقل والتأمين مدفوعة (CIP)Carriage and Insurance Paid To

- يشمل CPT مع التزام البائع بالتأمين على البضاعة ضد التلف أو الفقد أثناء النقل.

8-التكاليف وأجرة النقل (CFR) Cost and Freight

- يدفع البائع أجرة النقل حتى ميناء الوصول، لكن المخاطر تنتقل إلى المشتري بمجرد عبور البضاعة حاجز السفينة.

وسائل النقل الدولية

د. مجموعة - D الوصول (Arrival)

(DAP) Delivered At Place

9-التسليم في مكان معين

○ ينتهي التزام البائع عند تسليم البضاعة في النقطة المتفق عليها، قبل التخليص الجمركي للوجهة.

(DDP) Delivered Duty Paid

10- التسليم مع دفع الرسوم

○ يتحمل البائع جميع المخاطر والمصاريف بما في ذلك الضرائب والرسوم الجمركية حتى وصول البضاعة إلى المكان المتفق عليه في الدولة المستوردة.

(DAT) Delivered At Terminal

11- التسليم في المحطة النهائية

○ يقوم البائع بتسليم البضاعة إلى المشتري في الميناء أو المكان النهائي المحدد، ويتحمل جميع تكاليف النقل والشحن حتى نقطة التسليم.

أسئلة المحور:

تشير بعض التقارير المنظمات الدولية الى أن النقل البحري للبضائع يساهم بما يفوق 80٪ من التجارة العالمية، وعليه يميزه الخبراء الاقتصاديين عن باقي وسائل النقل الأخرى. بين لماذا؟

المحور الرابع

وسائل الدفع والاعتماد المستندي

المحور الرابع: وسائل الدفع والاعتماد المستندي

يشكل الاعتماد المستندي حاليا الوسيلة الأنجح لتسوية عمليات البيع الدولية، حيث يضمن للبائع حصوله على ثمن بضائعه وبالمقابل يضمن للمشتري استلامه البضاعة وذلك عن طريق طرف ثالث وسيط هو المصرف (كوتش، 2006).

أولاً: وسائل الدفع:

توجد عدة وسائل دفع متعددة لسداد قيمة الصادرات من أهمها ما يأتي:

- الدفع المقدم.
- الدفع نقداً.
- الدفع ضد المستندات.
- الاعتمادات التجارية.
- الاعتماد المستندي.

1 - الدفع المقدم (Pre-Payment)

وهذه الطريقة تعني سداد قيمة البضاعة مقدماً كشرط أساسي لشحنها وهذا الأسلوب في الدفع لا يستعمل كثيراً إلا بالنسبة للطلبات الصغيرة ولها عيوب كثيرة فقد لا يقوم المصدر بشحن الرسالة أو لا يلتزم بالمواصفات المطلوبة في السلع (عمود حامد، 2017).

2- الدفع نقدا (CashPayment)

يُقصد بالدفع النقدي قيام المستورد بدفع قيمة السلع بشكل كامل مسبقاً قبل تنفيذ عملية الشحن. ويُستخدم هذا الأسلوب في بعض الحالات التي تستدعي تقليل المخاطر بالنسبة للمُصدّر، ومن أبرزها: (جمال جويدان الجمل، 2014)

- إذا كانت قيمة الصفقة منخفضة، بحيث لا يكون من المجدي تحمّل تكاليف فتح الاعتماد المستندي .
- في حالة غياب الثقة أو نقص المعلومات حول الوضع المالي للمستورد .
- عند عدم استقرار الأوضاع الاقتصادية أو السياسية في بلد المستورد، مما يزيد من احتمالات عدم السداد .
- عندما تكون البضاعة مُصنّعة وفق طلب خاص، بحيث يصعب تسويقها لطرف آخر في حال إلغاء الصفقة.

3- الدفع مقابل المستندات "C.A.D" Cash against documents

تعتمد هذه الطريقة على اتفاق مسبق بين المصدّر والمستورد بشأن جميع شروط الصفقة، خاصة السعر وباقي الالتزامات. وبعد إتمام عملية شحن البضاعة، يقوم المصدّر بإرسال المستندات التجارية عبر البنك الذي يتعامل معه، ليقوم هذا الأخير بتحويلها إلى بنك مراسل في بلد المستورد، مرفقة بتعليمات تقضي بعدم تسليمها إلا بعد قيام المستورد بدفع قيمتها. (أبو عتروس، 2008)

وسائل الدفع والاعتماد المستندي

وبمجرد استلام المستندات وسداد المبلغ، يتمكن المستورد من استخدامها لاستلام البضاعة من شركة النقل أو من الميناء.

4- الاعتمادات التجارية Trade Credit

تُعد الاعتمادات التجارية أحد الأساليب التي تعتمد على مبدأ التبادل أو المقايضة في التجارة الدولية، حيث يتم تنفيذ الصفقات دون تسوية نقدية مباشرة. (لطراش، 2001)

ويقوم هذا الأسلوب على اتفاق بين الطرفين يقضي بتبادل مستندات التصدير مقابل مستندات الاستيراد، أو من خلال إيداع عائدات الصادرات لدى البنك، ليتم استخدامها لاحقاً في تسديد قيمة الواردات.

5- الحوالة البنكية:

الحوالة المصرفية تكون إما صادرة أو حوالة واردة.

أ- الحوالة البنكية الصادرة:

هي التي يصدرها البنك بطلب من شخص معين إلى مصرف آخر. (كراجة، 2000)

- قد يكون أحد فروع البنك المصدر

- يدفع البنك المحول إليه مبلغاً من النقود إلى شخص آخر.

ب. الحوالة البنكية الواردة:

فهو الأمر الوارد للبنك من فرع آخر من فروع أو من بنك آخر، لدفع مبلغ من النقود إلى شخص ما وتحقيق هذه العملية ما يلي:

وسائل الدفع والاعتماد المستندي

- إنجاز نقل المبالغ النقدية بين شخصين متمايزين لكل منهما حساب خاص به لدى بنك واحد أو لدى بنكين مختلفين.

- إنجاز نقل المبالغ النقدية بين حسابين مختلفين يكون قد فتحهما شخص واحد لنفسه لدى بنك واحد أو لدى بنكين مختلفين.

6 - الشيكات

أ. الشيك المسطر: يُعد الشيك المسطر أداة مصرفية تهدف إلى تعزيز مستوى الأمان في المعاملات المالية، ويُعرف بوجود خطين متوازيين على واجهته. هذا التسطير يقيّد طريقة صرفه، إذ لا يمكن صرفه نقدًا مباشرة من الشباك، بل يجب إيداعه في حساب بنكي باسم المستفيد. ويُستخدم هذا النوع من الشيكات للحد من مخاطر الضياع أو السرقة، حيث تمر عملية تحصيله عبر القنوات المصرفية، مما يضمن تسجيلها وتتبعها بشكل رسمي.

ب. الشيك المعتمد: يتميز الشيك، بخلاف الكمبيالة، بعدم خضوعه لإجراء القبول من طرف البنك المسحوب عليه، إذ لا يجوز تقديمه لهذا الغرض. ففي حين يمكن عرض الكمبيالة على المسحوب عليه للحصول على قبوله والتزامه بالدفع في تاريخ الاستحقاق، فإن الشيك يُعد واجب الدفع بمجرد الاطلاع

ج. الشيك السياحي: يُعد الشيك السياحي وسيلة مالية تُمنح للمسافرين، تمكّنهم من الحصول على مبالغ مالية محددة بعملة معينة، دون الحاجة إلى حمل النقود بشكل مباشر. ويمكن صرف هذا الشيك أو استبداله لدى المؤسسات المالية، مع إمكانية فرض عمولة في حال اختلاف العملة، بينما لا تُفرض هذه العمولة إذا كانت العملية بنفس

وسائل الدفع والاعتماد المستندي

العملة. ويهدف هذا النوع من الشيكات إلى توفير الأمان للمسافرين والحد من مخاطر
الفقدان أو السرقة (حسن، 2004)

ثانيا : الاعتماد المستندي "L.C" Letter of credit

يُعد الاعتماد المستندي من أهم الوسائل المعتمدة في تمويل عمليات التجارة
الخارجية، سواء في الاستيراد أو التصدير، نظراً لارتباطه بالبنوك التي تضفي عليه درجة
عالية من الأمان والثقة بين الأطراف المتعاملة. فهو يُمثل التزاماً من البنك بدفع قيمة
الصفقة للمُصدّر، شريطة تقديم المستندات التي تثبت تنفيذ شروط العقد المتفق عليها.
(عثمان، 2003)

ومن خلال هذه الآلية، يطمئن المُصدّر إلى حصوله على مستحقاته بمجرد
استيفاء الشروط وتقديم الوثائق المطلوبة، في حين يضمن المستورد أن عملية الدفع لن
تتم إلا بعد التأكد من مطابقة المستندات لبنود الاعتماد.

كما يتم تنفيذ العملية بحيث يقوم المستورد بفتح اعتماد مستندي بقيمة البضاعة
لدى أحد البنوك، ليتم شحن السلع من طرف المُصدّر، ثم تقديم مستندات الشحن إلى
البنك، الذي يتولى بدوره دفع القيمة وفق الشروط المحددة.

1-تعريف الاعتماد المستندي:

الاعتماد المستندي هو التزام مصرفي يصدر عن بنك المستورد (الامر) بناءً على طلبه،
يتعهد بموجبه بدفع مبلغ معين لصالح المستفيد (المُصدّر)، أو تفويض بنك آخر بالدفع
أو قبول السحوبات، وذلك مقابل تقديم مستندات مطابقة للشروط المنصوص عليها
في الاعتماد. (عبد الغني، 2006)

وسائل الدفع والاعتماد المستندي

وهو أيضا عقد مالي إضافة إلى العقد التجاري يلتزم من خلاله بنوك المتعاملين بتحصيل قيمة السلعة إذا كانت عملية التصدير مطابقة للشروط والمواصفات المتفق عليها في العقد التجاري، فيصبح الأطراف في العملية البائع (المصدر) والمشتري (المستورد) في العقد التجاري وبنك الأمر (بنك المستورد) وبنك المستفيد في العقد المالي، يكون إنفصال تام بين العقد وفي التزام الطرفين.

والشكل رقم (01) يوضح عملية الاعتماد المستندي:



المصدر: <http://www.doubleclick.com.eg/>

وسائل الدفع والاعتماد المستندي

2- صنيفات الاعتمادات المستندية

2-1- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر

أ- الاعتماد المستندي القابل للإلغاء أو للنقض Revocable documentary credit

يُقصد به الاعتماد الذي يملك البنك المصدر حق تعديله أو إلغائه في أي وقت دون إلزامه بإخطار المستفيد مسبقاً. ويُعد هذا النوع قليل الاستخدام في الواقع العملي، نظراً لعدم قبوله من طرف المُصدّرين لما ينطوي عليه من مخاطر كبيرة قد تؤثر على حقوقهم. فهذا الاعتماد يمنح مرونة واسعة للمستورد، إذ يمكنه التراجع عن التزامه أو تغيير شروط الاعتماد أو إضافة بنود جديدة دون الرجوع إلى المستفيد. ومع ذلك، فإن أي تعديل أو إلغاء لا يُصبح ساري المفعول إلا بعد وصول إشعار رسمي إلى البنك المراسل. وبناءً على ذلك، يبقى البنك فاتح الاعتماد مُلزماً بالدفع إذا قام البنك المراسل بتسديد قيمة المستندات قبل تلقيه إشعار التعديل أو الإلغاء.

ب- الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء Irrevocable documentary credit

أو غير قابل للنقض (الاعتماد القطعي) يُعرف هذا النوع من الاعتماد، بأنه التزام مصرفي لا يمكن تعديله أو إلغاؤه إلا بموافقة جميع الأطراف المعنية، وخاصة المستفيد (المُصدّر). وبموجب ذلك، يظل البنك فاتح الاعتماد مُلزماً بتنفيذ شروطه كما وردت في عقد فتح الاعتماد.

وسائل الدفع والاعتماد المستندي

ويُعد هذا الشكل الأكثر شيوعاً في الممارسة العملية، لما يوفره من درجة عالية من الأمان للمُصدّر، إذ يضمن له الحصول على قيمة الصفقة متى قدّم المستندات مطابقة للشروط المحددة في الاعتماد. (غنيم، 2003)

ج-الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد أي غير قابل للنقض ومؤكد

Irrevocable and Confirmed documentary credit

هو ذلك النوع من الاعتمادات المستندية الذي لا يتطلب تعهد بنك المستورد فقط بل يتطلب أيضاً تعهد بنك المصدر على شكل تأكيد قبول الدين الناشئ عن تصدير البضاعة، ونظراً لكون هذا النوع من الاعتمادات يقدم ضمانات قوية فهو يعتبر من بين الآليات الشائعة الاستعمال.

2-2- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل (علاء محي الدين، 2008)

أ-الاعتماد غير المعزّز: في هذا النوع، يقتصر الالتزام بالدفع على البنك فاتح الاعتماد فقط، حيث يكون هو المسؤول عن تسديد قيمة المستندات للمُصدّر عند استيفاء الشروط. أما البنك المراسل في بلد المستفيد، فيقتصر دوره على الوساطة وتنفيذ إجراءات الاعتماد مقابل عمولة، دون أن يتحمل أي التزام مالي في حال إخلال أحد الأطراف بشروط الاعتماد.

ب-الاعتماد القطعي المعزّز: يميّز هذا النوع بإضافة تعهد البنك المراسل في بلد المستفيد إلى تعهد البنك فاتح الاعتماد، مما يعني وجود ضمان مزدوج للدفع. وبذلك يلتزم كلا البنكين بتسديد قيمة المستندات متى كانت مطابقة للشروط المحددة، وهو ما يمنح المُصدّر درجة أعلى من الأمان والثقة في تحصيل مستحقّاته.

وسائل الدفع والاعتماد المستندي

وعادةً لا يُطلب تعزيز الاعتماد إلا إذا اشترطه المُصدّر لضمان حقوقه، خاصة في الحالات التي تكون فيها الثقة محدودة في البنك فاتح الاعتماد. أما إذا كان هذا البنك يتمتع بسمعة دولية قوية، فقد لا تكون هناك حاجة للتعزيز. كما أن البنك المراسل لا يوافق على إضافة تعهده إلا بعد التأكد من مصداقية البنك المصدر، ويتم ذلك مقابل عمولة متفق عليها بين الأطراف.

2-3- تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد

أ- اعتماد الاطلاع: (Sight Credit)

في هذا النوع، يتم دفع قيمة المستندات مباشرة عند تقديمها للبنك، شريطة مطابقتها لشروط الاعتماد. ويقوم البنك بالدفع فور التحقق من الوثائق. وقد يتم الدفع من أموال البنك نفسه، أو بعد إشعار العميل (المستورد) واستيفاء المبلغ منه أو خصمه من حسابه. ويُعد هذا الشكل الأكثر انتشارًا في الممارسات التجارية نظرًا لسرعة التسوية التي يوفرها.

ب- اعتماد القبول: (Acceptance Credit)

يعتمد هذا الأسلوب على تقديم المستفيد كمبيالات ضمن مستندات الشحن، بحيث تكون مستحقة الدفع في تاريخ لاحق محدد. وقد تُسحب هذه الكمبيالات على المستورد، حيث لا تُسلم المستندات إلا بعد قبوله بالالتزام بالسداد، أو على البنك فاتح الاعتماد الذي يلتزم بالدفع نيابة عن المستورد عند حلول الأجل. ويختلف هذا النوع عن الدفع الآجل في أن المستفيد هنا يقدم كمبيالة، بينما في الدفع المؤجل لا تكون هناك كمبيالة مرفقة بالمستندات.

ج - اعتماد الدفعات المقدمة: (Red Clause Credit)

يُعد هذا النوع من الاعتمادات القابلة للتنفيذ المسبق، حيث يُسمح للمستفيد بالحصول على جزء من قيمة الاعتماد قبل تقديم مستندات الشحن. ويتم خصم هذه الدفعة لاحقاً من القيمة الإجمالية للصفقة عند التسوية النهائية. وقد سُمّي بهذا الاسم بسبب إدراج شرط خاص يُكتب عادةً باللون الأحمر في نص الاعتماد.

ويقوم البنك المراسل بصرف الدفعة المقدمة مقابل تعهد من المستفيد باستخدامها في تجهيز البضاعة أو إعادتها في حال عدم تنفيذ الصفقة. كما يلتزم البنك المصدر بتعويض البنك المراسل عند الطلب. وفي حال عدم تنفيذ العملية وعدم استرجاع المبلغ، يتحمل المستورد المسؤولية. وقد تُمنح هذه الدفعة مقابل تقديم ضمان بنكي.

ويُستخدم هذا النوع غالباً في تمويل المشاريع الصناعية أو العقود التي تتطلب تصنيع سلع خاصة أو تجهيزات تحتاج إلى تمويل مسبق.

2-4- تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المشتري الأمر بفتح الاعتماد

أ- **الاعتماد المغطى كلياً:** هو الذي يقوم طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك، ليقوم البنك بتسديد ثمن البضاعة للبائع لدى وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه، فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبء مالي لأن العميل الأمر يكون قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتحه وتنفيذه، أو يكون في بعض الحالات قد دفع جزءاً من المبلغ عند فتح الاعتماد ويسدد الباقي عند ورود المستندات، فهذه الحالة تأخذ حكم التغطية الكاملة.

وسائل الدفع والاعتماد المستندي

ولكن يظل البنك في الاعتماد المغطى كليا مسؤولا أمام عميله عن أي استعمال خاطئ للنقود مثل دفعها للمستفيد إذا لم تكن شروط الاعتماد قد توافرت أو إذا تأخر فيها، كما يسأل عن أي خطأ مهني يرتكبه البنك المراسل في مهمته.

ب- **الاعتماد المغطى جزئيا:** هو الذي يقوم فيه العميل الأمر بفتح الاعتماد بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، وهناك حالات مختلفة لهذه التغطية الجزئية مثل أن يلتزم العميل بالتغطية بمجرد الدفع للمستفيد حتى قبل وصول المستندات، أو الاتفاق على أن تكون التغطية عند وصول المستندات، أو أن يتأخر الدفع إلى حين وصول السلعة.

ويساهم البنك في تحمل مخاطر تمويل الجزء الباقي من مبلغ الاعتماد. وتقوم البنوك التقليدية باحتساب فوائد على الأجزاء غير المغطاة، وهي فوائد ربوية محرمة تتجنبها البنوك الإسلامية باستخدام بديل آخر يسمى اعتماد المشاركة.

ج- **الاعتماد غير المغطى:** هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلا كاملا للعميل في حدود مبلغ الاعتماد حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسلم المستندات، ثم تتابع البنوك التقليدية عملائها لسداد المبالغ المستحقة حسبما يتفق عليه من آجال وفوائد عن المبالغ غير المسدد، وتختلف البنوك الإسلامية في كيفية تمويل عملائها بهذا النوع من الاعتمادات حيث تعتمد صيغة تعامل مشروعة تسمى اعتماد المراجعة.

5-2- تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل

أ- الاعتماد القابل للتحويل: (Transferable Credit)

هو اعتماد غير قابل للإلغاء يمنح المستفيد الأول حق نقل كل أو جزء من قيمته إلى مستفيد آخر، وذلك عن طريق البنك المفوض بالدفع. ويُستخدم هذا النوع غالباً عندما يكون المستفيد وسيطاً أو وكيلًا، حيث يقوم بتحويل الاعتماد إلى الموردين الفعليين مقابل عمولة أو للاستفادة من فروق الأسعار. وتتم عملية التحويل بفتح اعتماد أو أكثر لصالح المستفيدين الجدد، دون نقل الاعتماد الأصلي نفسه. كما يتطلب هذا الإجراء موافقة كل من الأمر والبنك المصدر والمستفيد الأول.

ب- الاعتماد المتجدد: (Revolving Credit)

يُفتح هذا الاعتماد بقيمة ومدة محددتين، لكنه يتميز بإمكانية تجديده تلقائياً عند استخدامه، مما يسمح للمستفيد بالقيام بعدة عمليات في إطار نفس الاعتماد. وقد يكون التجديد مرتبطاً بالبلغ أو بالمدة:

- التجديد على أساس المبلغ: تتجدد قيمة الاعتماد كلما تم استعماله .
- التجديد على أساس المدة: يُعاد تفعيل نفس المبلغ لفترات زمنية متتالية وفق نفس الشروط .

ويُستخدم هذا النوع عادة في العمليات المتكررة، إلا أنه نادر نسبياً ويُمنح غالباً للعملاء الذين يتمتعون بثقة عالية لدى البنوك.

ج- الاعتماد الظهير: (Back-to-Back Credit)

هو اعتماد يُفتح استنادًا إلى اعتماد أصلي، ويُستخدم عندما يكون المستفيد الأول وسيطًا وليس منتجًا للسلعة. حيث يقوم هذا المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المورد النهائي، بضمان الاعتماد الأول الذي تم إبلاغه به.

ويُعتمد هذا الأسلوب خصوصًا عندما لا يكون الاعتماد الأصلي قابلاً للتحويل، أو عندما تختلف شروط المنتج عن شروط الاعتماد الأول. وغالبًا ما تتشابه شروط الاعتمادين، مع بعض الاختلافات مثل القيمة أو مواعيد الشحن، بما يسمح للوسيط بإتمام العملية وتحقيق هامش ربح.

6-2- تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها (عشان، 2003)

أ- اعتماد التصدير:

هو الاعتماد الذي يتم فتحه من طرف المشتري الأجنبي لفائدة المُصدّر المحلي، بهدف تمويل شراء السلع المنتجة داخل الدولة وتصديرها إلى الخارج.

ب- اعتماد الاستيراد:

يتمثل هذا النوع في الاعتماد الذي يقوم المستورد بفتحه لصالح مُصدّر أجنبي، من أجل تمويل اقتناء سلع أو منتجات من الخارج.

3. المستندات المطلوبة في الاعتماد المستندي

تُعد المستندات عنصرًا أساسيًا في تنفيذ الاعتماد المستندي، إذ يعتمد البنك في عملية الدفع على مدى مطابقتها للشروط المتفق عليها. ومن أهم هذه المستندات ما يلي:

وسائل الدفع والاعتماد المستندي

1-3- الفاتورة التجارية:

تُعتبر من الوثائق الأساسية في جميع الاعتمادات، ويقوم المُصدّر بإصدارها لبيان تفاصيل الصفقة، مثل قيمة البضاعة وكميتها ومواصفاتها.

2-3- شهادة المنشأ:

تُستخدم لتحديد بلد إنتاج أو تصنيع البضاعة، وتصدر عادة عن الغرفة التجارية في بلد المُصدّر، وتُفيد هذه الشهادة في تحديد الرسوم الجمركية، نظرًا لاختلافها حسب مصدر السلع، ويجب أن تكون مصدّقة وفق الشروط المطلوبة.

3-3- بوليصة الشحن:

تُعد من أهم مستندات الاعتماد، إذ تمثل في الوقت نفسه إيصال استلام للبضاعة، وعقد نقل، ووثيقة ملكية، ويختلف نوعها حسب وسيلة النقل (بحري، جوي، بري). تصدر عن شركة النقل بعد استلام البضاعة والتأكد من سلامة تغليفها، وغالبًا ما تشترط البنوك أن تكون "نظيفة" لإثبات خلو البضاعة من العيوب الظاهرة. كما تمنح هذه الوثيقة للبنك سيطرة على البضاعة إلى حين تسديد قيمتها.

3-4- شهادة الوزن:

تُطلب في السلع التي تُباع بالوزن، مثل المواد الغذائية الأساسية، وتُبين الوزن الفعلي للبضاعة، وقد يصدرها المُصدّر أو جهة مختصة، ويتم التأكد من توافقيها مع البيانات الواردة في مستندات النقل.

3-5- بيان التعبئة: (Packing List)

يُستخدم لتوضيح محتويات الطرود، خاصة عندما تكون الشحنة متنوعة، ويُبيّن أرقام الطرود وما تحتويه، مما يُسهّل عمليات الفحص الجمركي دون الحاجة إلى فتح جميع الشحنات.

3-6- بيان المواصفات:

يُطلب هذا المستند عندما تكون البضاعة مرتبطة بأبعاد أو مقاييس محددة، مثل الحديد أو الخشب، حيث يوضح الخصائص الفنية كالأطوال والعرض والارتفاع وغيرها.

3-7- شهادة المعاينة:

تصدر عن جهات متخصصة في التفتيش، وتُثبت مطابقة البضاعة للشروط المتفق عليها من حيث الجودة والمواصفات قبل الشحن، وتُعد هذه الشهادة مهمة خاصة عند ضعف الثقة بين الطرفين، حيث تعزز مصداقية العملية.

3-8- الشهادة الصحية:

تُطلب عند استيراد المواد الغذائية أو المنتجات ذات العلاقة بالصحة، للتأكد من صلاحيتها للاستهلاك، وتصدر عن الجهات الصحية المختصة في بلد التصدير، مع إمكانية إعادة الفحص في بلد الاستيراد.

مستندات أخرى

قد تتطلب بعض العمليات مستندات إضافية حسب طبيعة البضاعة، مثل:

وسائل الدفع والاعتماد المستندي

- شهادة التحليل
- شهادة التبخير
- الشهادة الزراعية .

4. أهمية الاعتماد المستندي:

يُعد الاعتماد المستندي من أبرز الوسائل المعتمدة في تمويل التجارة الخارجية، حيث يشكّل إطاراً موثقاً يحظى بقبول مختلف الأطراف المتعاملة في التجارة الدولية، نظراً لما يوفره من توازن في حماية مصالح كل من المصدّر والمستورد (كتوش، 2006).

• بالنسبة للمُصدّر

يوفر له الاعتماد المستندي ضماناً فعلياً لتحصيل قيمة البضاعة، إذ يتم الدفع من طرف البنك بمجرد تقديم مستندات الشحن المطابقة للشروط المحددة، مما يقلل من مخاطر عدم السداد .

• بالنسبة للمستورد

يمنحه هذا النظام درجة من الأمان، حيث لا يتم تحويل قيمة الصفقة إلى المصدّر إلا بعد التأكد من استيفاء جميع الوثائق للشروط المتفق عليها، بما يضمن تنفيذ عملية الشحن وفق ما تم التعاقد عليه.

وسائل الدفع والاعتماد المستندي

5. أطراف الاعتماد المستندي:

يشترك في عملية الاعتماد المستندي أربعة أطراف رئيسية، لكل منهم دور محدد في تنفيذ الصفقة:

1. المشتري (المستورد):

هو الطرف الذي يطلب فتح الاعتماد، ويبرم بموجبه عقدًا مع البنك فاتح الاعتماد يتضمن جميع الشروط التي يرغب في تضمينها لضمان استلام البضاعة وفق الاتفاق مع المصدر.

2. البنك فاتح الاعتماد (Issuing Bank)

هو البنك الذي يتلقى طلب فتح الاعتماد من المستورد، ويقوم بدراسة الطلب والموافقة عليه بعد التأكد من الشروط. بعد ذلك يفتح الاعتماد ويرسله إلى المستفيد مباشرة في حال الاعتماد البسيط، أو إلى البنك المراسل في بلد المستفيد إذا شارك بنك آخر في العملية.

3. المستفيد (المصدر):

هو الطرف الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد خلال فترة صلاحيته. وإذا كان الاعتماد معززًا عبر البنك المراسل، فإن إشعار التبليغ يشكّل عقدًا منفصلاً بين المستفيد والبنك المراسل، ويضمن للمستفيد استلام قيمة البضاعة عند تقديم المستندات المطابقة لشروط الاعتماد.

وسائل الدفع والاعتماد المستندي

4. البنك المراسل: (Advising/Confirming Bank)

هو البنك الذي يقوم بإبلاغ المستفيد بنص الاعتماد عند مشاركة أكثر من بنك في العملية. وقد يضيف البنك المراسل تعهده إلى الاعتماد (في حال الاعتماد المعزز)، ليصبح ملتزمًا بدفع قيمة المستندات وفق الشروط نفسها التي التزم بها البنك المصدر.

6. كيفية فتح الاعتماد المستندي:

يمكن تلخيص خطوات فتح الاعتماد المستندي كالتالي (أبو عتروس، 2008):

1-6- الاتفاق المبدئي بين المستورد والمصدر

- قبل فتح الاعتماد المستندي، يجري المستورد (المشتري) والمصدر (البائع) اتصالات لتحديد:
 - نوعية البضاعة .
 - الأسعار وطرق الدفع .
 - شروط الشحن وتاريخه .
- يُصدر المستورد نسخة من الاتفاق المبدئي للبنك لبدء عملية فتح الاعتماد المستندي، بعد الحصول على رخصة استيراد للبضاعة .

وسائل الدفع والاعتماد المستندي

2-6- تقديم طلب الاعتماد للبنك

- يتقدم المستورد إلى البنك بطلب فتح الاعتماد المستندي، ويملاً نموذج مخصص لذلك .

- يحدد الطلب :

قيمة الاعتماد .

المستندات المطلوبة .

تاريخ الشحن وتاريخ انتهاء الاعتماد .

أي شروط خاصة تتوافق مع القواعد الدولية للاعتمادات المستندية .

- يوقع المستورد على الشروط العامة ويفوض البنك بخصم المصاريف والعمولات من حسابه .

3-6- دراسة الطلب وإصدار الاعتماد

- يقوم البنك بدراسة الطلب للتأكد من :

استيفاء جميع الشروط والبيانات المطلوبة .

توافق الطلب مع الأنظمة والقواعد الدولية للاعتمادات المستندية .

- يقوم البنك بإعداد كتاب الاعتماد المستندي وإرساله إلى البنك المراسل في بلد المصدر بعد التأكد من وجود رصيد كافٍ لتغطية التأمينات النقدية والعمولة والمصاريف .

وسائل الدفع والاعتماد المستندي

6-4- خصم التأمينات والعمولات

- يُقتطع من حساب المستورد :
التأمينات التقديرية .
العمولة .
المصاريف البريدية المتعلقة بالاعتماد .
- تختلف نسب التأمينات والعمولات حسب :
مركز العميل المالي .
خبرة البنك مع العميل .
نوع البضاعة ووسيلة الشحن .

6-5- تسجيل الاعتماد

- يتم تسجيل الاعتماد المستندي في سجل الاعتمادات المستندية والذي يحتوي على بيانات أساسية مثل :
رقم الاعتماد .
المبلغ بالعملة المحلية والأجنبية .
اسم العميل (فاتح الاعتماد) واسم المستفيد .
تاريخ فتح الاعتماد .

6-6- تبليغ المستفيد وتجهيز المستندات

- عند استلام البنك المراسل للاعتماد، يتم تبليغ المستفيد (المصدر) .
- يقوم المستفيد بدراسة الاعتماد للتأكد من :

وسائل الدفع والاعتماد المستندي

- مطابقتها للشروط المتفق عليها .
- إمكانية تحضير المستندات المطلوبة .
- بعد ذلك، يقوم المستفيد بتجهيز البضاعة والمستندات وتسليمها للبنك المراسل أو بنك المستورد .

6-7- فحص المستندات وصرف القيمة

- يقوم البنك فاتح الاعتماد بتدقيق المستندات للتأكد من :
 - مطابقتها لشروط الاعتماد .
 - حداثة المستندات وصحتها .
 - توافق جميع المستندات مع بعضها (الوصف، الكميات، تاريخ الشحن) .
- القرار النهائي للبنك بصرف قيمة المستندات أو رفضها له أهمية كبيرة :
 - البنك معرض للخسارة إذا صرف المال مقابل مستندات غير مطابقة .
 - المستورد يمكنه رفض الدفع إذا لم تتطابق المستندات مع شروط الاعتماد.

7. تعديل الاعتماد المستندي

يخضع تعديل الاعتمادات المستندية غير القابلة للنقض لموافقة كل من المستورد والمصدر وعندما يرغب المستورد بتعديل الاعتماد المستندي فإنه يقوم بتقديم طلب بهذا الخصوص للبنك فاتح الاعتماد والذي بدوره يقوم بإبلاغ التعديل للبنك المراسل الذي بدوره يبلغ التعديل للمصدر ومن الجدير بالذكر أن المستفيد قد يرفض التعديل وفي هذه الحالة يبقى المستورد ملتزماً بالشروط الأصلية للاعتماد، ومن المعلوم أنه يتم

وسائل الدفع والاعتماد المستندي

الاتفاق عادة بين المستورد والمصدر على تعديل الاعتماد المستندي قبل أن يتقدم المستورد للبنك فاتح الاعتماد بطلب التعديل. ومن الأمثلة الشائعة على تعديل الاعتماد

المستندي: (كنوش، 2006)

- تخفيض أو رفع قيمة الاعتماد.

- تمديد صلاحية الاعتماد.

- تمديد صلاحية الشحن.

8. فوائد الاعتماد المستندي

يمكن تلخيص فوائد الإِعتِماء المستندي في النقاط التالية:

أ. الفوائد كخدمة مالية

الاعتماد المستندي يقدم مجموعة من الفوائد للطرفين (البائع والمشتري):

- تلبية الاحتياجات التمويلية: يضع البنك مركزه الائتماني رهن إشارة الطرفين لتسهيل التمويل.

- تقليل المخاطر: يقلل من مخاطر صرف العملات والمخاطر السياسية.
- الضمان القانوني والعالمي: معترف به عالمياً ويضمن حقوق الطرفين قانونياً.
- انتشار عالمي: يمكن استخدامه في التعاملات التجارية مع معظم دول العالم.

ب. الفوائد التي تعود على المستورد

* تقليل المخاطر التجارية: يضمن عدم الدفع للمورد إلا بعد تقديم إثباتات إتمام

شحن البضاعة.

وسائل الدفع والاعتماد المستندي

- * الحفاظ على السيولة النقدية: لا يحتاج لدفع تأمين أو تسديد القيمة مقدماً .
 - * إظهار الملاءة الائتمانية: يدل على قدرة المستورد المالية أمام الموردين .
 - * دعم الحصول على القروض: يمكن للموردين استخدام الاعتماد المستندي للحصول على قروض رأسمال تشغيلي .
 - * توسيع قائمة الموردين: بعض البائعين يقبلون البيع فقط بالاعتماد المستندي .
 - * وسيلة سريعة ومريحة للدفع: تشجع البائعين أحياناً على تقديم خصومات مغرية .
- ج. الفوائد التي تعود على المصدّر
- زيادة الصادرات والمبيعات: مع تقليل المخاطر المالية على البائع .
 - ضمان الحصول على ثمن البضاعة: البنك ملزم بالدفع إذا لم يقم المشتري بذلك .
 - تعزيز التدفقات النقدية: من خلال خصم مبلغ الاعتماد قبل الاستحقاق مقابل رسم خصم .
 - زيادة الضمانات: إذا قام البنك بتأكيد الاعتماد، يصبح الدفع مضموناً حتى عند تعثر المشتري .
 - وسيلة سريعة ومريحة للدفع: تسهل عمليات تحصيل القيمة وتسريع السيولة .

ثالثاً. الاعتماد المستندي ودوره في تمويل التجارة الخارجية

تقوم المصارف التجارية بدور كبير في تمويل عمليات التجارة الدولية، والاعتمادات المستندية هي من أهم طرق ذلك التمويل. ولتوضيح نشأة الاعتماد المستندي ودوره في

وسائل الدفع والاعتماد المستندي

تمويل التجارة الدولية يحسن ذكر الطرق التي يمكن لمستورد محلي أن يسدد بها ثمن ما يستورده من بلد أجنبي:

- يمكن للمستورد المحلي أن يرسل تحويلات للمصدر الأجنبي بقيمة البضاعة عند طلبها، وفي هذه الحالة نجد أن المستورد المحلي قد جمد جزءا من رأسماله في الفترة بين إرسال قيمة البضاعة واستلامها وبيعها، وأحياناً تنقضي فترة طويلة قبل شحن البضاعة من الخارج وخصوصاً إذا كانت من البضائع التي تصنع خصيصاً للتصدير بينما نجد المصدر الأجنبي قد استفاد من ثمن البضاعة قبل شحنها وتسليمها للمستورد المحلي.

ومن الجائز أن يرتفع ثمن البضاعة بعد وصول طلب المستورد المحلي. وفي هذه الحالة نجد أن المصدر الأجنبي يمكن أن يتعلل بشتى الأعذار ليتصل من العقد ويرد التحويل الذي وصل إليه من المستورد المحلي بعد أن يكون قد استفاد من استعمال تلك الأموال لفترة من الزمن وبعد أن حرم المستورد المحلي من استعمالها ومن ربح البيع بسعر أعلى مما اشترى به.

- يمكن للمصدر الأجنبي أن يشحن البضاعة إلى بلد المستورد ويطلب من المستورد المحلي تحويل قيمتها عند وصولها، وفي هذه الحالة نجد أن المصدر الأجنبي قد جمد جزءاً من رأسماله من وقت شحن البضاعة إلى حين استلام ثمنها، كما أن نزول الأسعار قد يكون باعثاً للمستورد المحلي على رفض استلام البضاعة، ويجد التاجر الأجنبي نفسه حائزاً لبضاعة في بلد أجنبي وليس أمامه إلا بيع البضاعة بأي ثمن وبأسرع ما يمكن

وسائل الدفع والاعتماد المستندي

تفاديا لدفع تكاليف التخزين والتأمين، أو إعادة شحنها لبلده وتحمل نفقات إعادة شحنها فضلا عن المصاريف التي تكبدها أول الأمر لتصدير البضاعة لبلد المستورد

- يمكن للمصدر الأجنبي أن يسحب على المستورد المحلي كمبيالة تستحق بالاطلاع أو بعد أجل ويرفق بها مستندات الشحن. وفي هذه الحالة لا يستلم المستورد المحلي مستندات الشحن إلا بعد دفع الكمبيالة أو قبولها، أما إذا رفض المستورد المحلي الدفع أو القبول فإن المصدر الأجنبي يجب نفسه حائزا للبضاعة في بلد أجنبي وعليه التصرف كما سبق شرحه.

ويتضح مما تقدم أن العامل الأهم الذي يجب أن يحتاط له المستورد المحلي والمصدر الأجنبي هو قدرة الطرف الآخر على الوفاء بالتزاماته، فلو استبدلنا الطرفين بمؤسسات لها سمعة ممتازة ومكانة عالية لوجدنا الحل، وهذا ما يحدث فعلا في حالة الاعتمادات المستندية، فإن المستورد المحلي يطلب من مصرفه أن يفتح اعتمادا لصالح المصدر الأجنبي يتعهد بموجبه أن يدفع قيمة البضاعة عند تقديم المستندات الخاصة بها مطابقة لشروط الاعتماد المستندي، ونجد هنا أننا قد استبدلنا تعهد المستورد المحلي بتعهد أحد المصارف.

أسئلة المحور

يلعب الاعتماد المستندي دورا مهما في تسوية عمليات تصدير واستيراد للبضائع بالنظر لما يوفره من ضمانات للبائع والمشتري. بعد تعريفك للاعتماد المستندي، اشرح كيف يتم تسوية المبادلات في التجارة الدولية عبر هذه التقنية؟

المحور الخامس

تمويل التجارة الخارجية

المحور الخامس: تمويل التجارة الخارجية

تمويل التجارة الخارجية هو مجموعة من الآليات والأدوات المالية التي تُستخدم لتسهيل عمليات الاستيراد والتصدير بين الدول، وتقليل المخاطر التي قد تواجه الأطراف المتعاملة (المُصدّر والمُستورد)، خاصة في ظل اختلاف القوانين والمسافات والعملات. تمويل التجارة الخارجية هو مجموعة من الآليات والأدوات المالية التي تُستخدم لتسهيل عمليات الاستيراد والتصدير بين الدول، وتقليل المخاطر التي قد تواجه الأطراف المتعاملة (المُصدّر والمُستورد)، خاصة في ظل اختلاف القوانين والمسافات والعملات.

اولا. تقنيات التمويل القصيرة الأجل

يمكن تقسيمها إلى تقنيات دفع (الحساب المفتوح، التحصيل المستندي، والدفع المسبق)، وتقنيات تمويل قصيرة أجل بحتة (على غرار تحويل الفاتورة):

1- الحساب المفتوح

في الحساب المفتوح المصدر ينفذ عملية التجارة الدولية بطريقة تشبه إلى حد بعيد الطريقة التي تنفذ بها عملية تجارية على المستوى المحلي، حيث المصدر يرسل فقط البضاعة مرفقة بكل الوثائق المطلوبة إلى المستورد واضعاً كل الثقة في المستورد لتسديد قيمة البضاعة خلال مدة زمنية معينة تكون في الغالب من 03 إلى 93 يوم. (عبد الرزاق، 2009)

والحساب المفتوح بهذا المعنى هو عكس الدفع المسبق باعتبار المصدر يثق ثقة كلية في المستورد ويشحن له البضاعة مسبقاً من دون أي ضمان أن المستورد سيدفع قيمة

تمويل التجارة الخارجية

البضاعة لصالح المصدر. حيث يبقى الملجأ الوحيد بالنسبة للمصدر في حالة عدم الدفع من قبل المستورد هي الطرق القانونية في بلد الاستيراد، والتي لا يلجأ إليها المصدر غالباً، بسبب الوقت الكبير الذي تستهلكه وكذا التكاليف المرتفعة.

2- التحصيل المستندي

عادة عندما تستمر علاقة تجارية بين مصدر ومستورد تصبح هناك درجة من الثقة، وهذا ما يسمح لهما باستعمال تقنية مرنة وسهلة لإتمام عملياتهما التجارية تعرف بالتحصيل المستندي.

2-1- مفهوم التحصيل المستندي:

فالتحصيل المستندي أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معو لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة إليه، ويتم السداد إما نقداً أو مقابل توقيع المشتري على الكمبيالة، وعلى البنك تنفيذ أمر عميله وبذل كل جهد ممكن في التحصيل، غير أنه لا يتحمل أية مسؤولية ولا يقع عليه أي التزام في حالة فشله في التحصيل، وعلى عميل البنك أن يعطيه المستندات الخاصة بعملية تصدير البضاعة لمطابقتها على أمر التحصيل، إلا أنه لا توجد مسؤولية على البنك في فحص هذه المستندات أو اكتشاف التناقضات الخاصة بنوع أو كمية البضاعة فهذا أمر تتم تسويته بين طرفي التعاقد. (لطراش، 2001)

ويستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الخارجية في الحالات التالية:

- لدى البائع ثقة في قدرة المشتري واستعداده للسداد.

تمويل التجارة الخارجية

- استقرار الأحوال السياسية والاقتصادية في بلد المستورد.
- عدم وجود أية قيود على الاستيراد في بلد المستورد مثل وجود رقابة على النقد أو ضرورة استخراج تراخيص استيراد... إلخ
- * تكلفة التحصيل المستندي: تتراوح ما بين 1٪ و 10٪ .

التكاليف والعمولات يتحملها البائع إلا إذا نص أمر التحصيل بخلاف ذلك.

2-2- أطراف عملية التحصيل المستندي

عادةً ما يشارك في التحصيل المستندي أربعة أطراف رئيسية: (أبو عروس، 2008)

الطرف المنشئ للعملية (المصدر/ البائع/ المحول)

- يقوم بإعداد مستندات التحصيل (الفاتورة، سند الشحن، شهادة المنشأ، التأمين...) ويسلمها للبنك الذي يتعامل معه مع أمر التحصيل .

البنك المحول

- يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك المحصل وفق التعليمات .

البنك المحصل

- يقوم بتحصيل قيمة المستندات نقداً أو مقابل توقيع المستورد على كمبيالة، حسب تعليمات البنك المحول .

المشتري/ المستورد

يُقدّم إليه المستندات للتحصيل أو الكمبيالة للتوقيع عليها .

تمويل التجارة الخارجية

2-3- طرق التحصيل المستندي (حسون، 2004)

المستندات مقابل الدفع (D/P)

المستورد يستلم المستندات بعد دفع ثمن البضاعة نقداً.

المستندات مقابل قبول الكمبيالة (D/A)

المستورد يستلم المستندات بعد قبول الكمبيالة، والتي تستحق عادة بين 3 و 180 يوماً.

يمكن للمستورد بيع البضاعة قبل السداد لتغطية قيمة الكمبيالة.

يتحمل البائع مخاطر عدم السداد، ولتجنب ذلك يمكن طلب:

خطاب ضمان مصرفي غير مشروط من بنك المستورد.

عبارة **per aval** على الأوراق التجارية كتعهد بالدفع غير قابل للإلغاء.

يتيح للبائع خصم الكمبيالة أو استخدامها كضمان للحصول على تسهيلات ائتمانية.

2-4- سير عملية التحصيل المستندي

- إبرام عقد تجاري بين المصدر والمستورد مع تحديد طريقة التسديد بالتحصيل المستندي.

- شحن البضاعة إلى بلد المستورد.

- تسليم المستندات التي تثبت شحن البضاعة للبنك المصدر.

- يقوم بنك المصدر بتحويل المستندات والكمبيالة إلى بنك المستورد.

تمويل التجارة الخارجية

- المستورد يدفع ثمن البضاعة نقداً أو يقبل الكمبيالة .
- بنك المستورد يسلم المستندات للمستورد .
- المستورد يسلم المستندات للشاحن لاستلام البضاعة .
- بنك المستورد يحول المبلغ إلى بنك المصدر .
- بنك المصدر يودع ثمن البضاعة في حساب المورد .

2-5-مزايا التحصيل المستندي (غنيم، 2003)

- بساطة العملية وقلة التكلفة .
- يمنح المستورد وقتاً لمعاينة البضاعة والمستندات قبل الدفع .
- يعتمد تسليم المستندات على رغبة البائع، إما بالدفع الفوري أو بقبول الكمبيالة .

2-6-عيوب التحصيل المستندي (يوسف، 2024)

- غياب الضمان البنكي :لا يلتزم البنك بالدفع أو بمراقبة مطابقة المستندات .
- مخاطر على المصدر :

عدم تسديد المستورد أو رفض قبول الكمبيالة .

- تكبد غرامات أو مصاريف عند رفض المستورد للبضاعة أو تأخيرها .
- تأخر في استلام قيمة البضاعة :إذا حدث تأخير في وصول الشحنة.

3- الدفع المسبق

يتم استخدام هذا الأسلوب في حالة أن المصدر لا يملك ثقة مهما كان نوعها أن المستورد سيفي بالتزاماته تجاه المصدر.

ففي حالة الدفع المسبق، المصدر يطلب من المستورد دفع قيمة البضاعة مسبقاً، قبل ما يتم شحن البضاعة، حيث يتم تحويل الأموال من بنك المستورد إلى بنك المصدر.

يعتبر هذا الأسلوب أو البديل التمويلي دون مخاطرة بالنسبة للمصدر باعتبار أن المستورد ملزم بالدفع قبل ما يتم إرسال البضاعة، وعلى هذا الأساس لا توجد مشاكل التدفقات النقدية، حيث أن التكلفة المتحملة فقط هي العمولة التي يتحصل عليها البنك. (المعزوي، 2006)

في الدفع المسبق المخاطر كلها تحول إلى المستورد. حيث يقوم بتحويل الأموال مسبقاً للمصدر مع التوقع أن المصدر سيقوم بتحويل البضاعة المطلوبة، بالمواسفات والكميات المطلوبة خلال فترة زمنية معينة مع تزويد المستورد بكل الوثائق المطلوبة للتخليص الجمركي في بلد الاستيراد.

حالات استخدام الدفع المسبق:

- عدم توفر استقرار اقتصادي أو سياسي في البلد المستورد.
- توجد إمكانية لتجميد التحويلات النقدية بالعملة الصعبة في هذه البلدان.....

تمويل التجارة الخارجية

4- تقنيات تمويل قصيرة أجل أخرى:

توجد العديد من التقنيات على غرار قروض التمويل المسبق، القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير..... وغيرها.

4-1- تحويل الفاتورة

تحويل الفاتورة هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة - تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض - بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين وضمان حسن القيام بذلك، وبهذا فهي تحل محل المصدر في الدائنية وتبعا لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد (أخطار تجارية وغير تجارية)، ولكن مقابل ذلك فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبيا تتراوح ما بين 0.8٪ و 2.5٪ من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير. وعملية تحويل الفاتورة هي عبارة عن مekanizim للتمويل القصير الأجل حيث أن مدته لا تتعدى عدة أشهر (لا يتعدى 6 أشهر) (منير إبراهيم هندي، 1999)

4-2 سير عملية تحويل الفاتورة.

- ابرام عقد تحويل الفاتورة بين المصدر ومؤسسة التمويل المتخصصة، وهذه الأخيرة تقوم بتغطية مخاطر عدم التسديد لدى شركات إعادة التأمين (ضمان مخاطر عدم التسديد لدى هيئات ضمان الصادرات). (الحناوي والعبد، 2005).

- ابرام عقد تجاري بين المصدر والمستورد (بيع منتج استهلاكي).

تمويل التجارة الخارجية

- يقوم المصدر بإرسال البضاعة إلى المستورد مع فاتورة تشير إلى أن الدفع يتم لصالح مؤسسة التمويل المتخصصة.

- تقوم مؤسسة التمويل المتخصصة بتسديد نسبة معينة من قيمة الفاتورة فوراً لصالح المصدر (تصل إلى 80% أو أكثر).

- في تاريخ الاستحقاق يقوم المستورد بدفع قيمة الفاتورة (100%) لصالح مؤسسة التمويل، وهذه الأخيرة تقوم بسداد النسبة المتبقية للمصدر بعد خصم المصاريف والعملات مضافة إلى سعر الفائدة الأساسي، مقابل الخدمة التمويلية عن الفترة ما بين سداد نسبة 80% إلى البائع وتاريخ تحصيلها من المشتري.

ثانياً- تقنيات التمويل المتوسطة والطويلة الأجل:

توجد العديد من تقنيات التمويل المتوسطة والطويلة الأجل: (محمد بلاق، 2011)

1- قرض المورد (Supplier Credit)

هو قرض يمنحه البنك للمورد المحلي الذي منح المستورد الأجنبي آجالاً للتسديد. حيث يقوم البنك بدور الوسيط لتحصيل المبالغ المستحقة للمورد عند تسليم البضاعة، جزئياً أو كلياً. وينقسم إلى:

- قرض متوسط الأجل: بين 18 شهراً و 7 سنوات .
- قرض طويل الأجل: أكثر من 7 سنوات .

تمويل التجارة الخارجية

ضمان التمويل:

- هيئات ضمان الصادرات في معظم الدول توفر ضماناً لسداد الأوراق التجارية (كمبيالات أو سندات) حتى 95% في حالة عدم سداد المستورد .

مراحل العملية:

1. إبرام العقد التجاري بين المصدر والمستورد .
2. إبرام عقد القرض بين البنك والمصدر .
3. شحن البضاعة من المصدر إلى المستورد .
4. تسليم الكمبيالات من المستورد إلى المصدر .
5. تسليم المصدر الكمبيالات للبنك للخصم .
6. سداد المستورد قيمة الكمبيالات للبنك عند الاستحقاق .
7. تعويض البنك من قبل هيئات ضمان الصادرات في حالة عدم السداد .

2-قرض المشتري (Buyer's Credit)

هو قرض يقدمه بنك أو مجموعة بنوك في بلد المصدر للمشتري الأجنبي، ليستعمله لتسديد قيمة الصفقة نقداً للمصدر .

- يمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز 18 شهراً .

المزايا:

- للمستورد: يحصل على تسهيلات مالية ويستلم البضاعة فوراً دون دفع كامل القيمة نقداً .
- للمصدر: يحصل على الدفع الفوري دون تحمل أعباء القرض .

تمويل التجارة الخارجية

عقود القرض:

1. العقد التجاري: يحدد نوعية البضاعة، قيمتها، وشروط تنفيذ الصفقة والدفع الفوري للبائع .

2. عقد القرض: يحدد شروط القرض، فترة استحقاقه، طريقة استرداده، ومعدلات الفائدة .

ضمان القرض:

- يتم ضمان قرض المشتري أيضاً من هيئات ضمان الصادرات أو البنوك المتخصصة، لضمان سداد المستورد .

استخداماته:

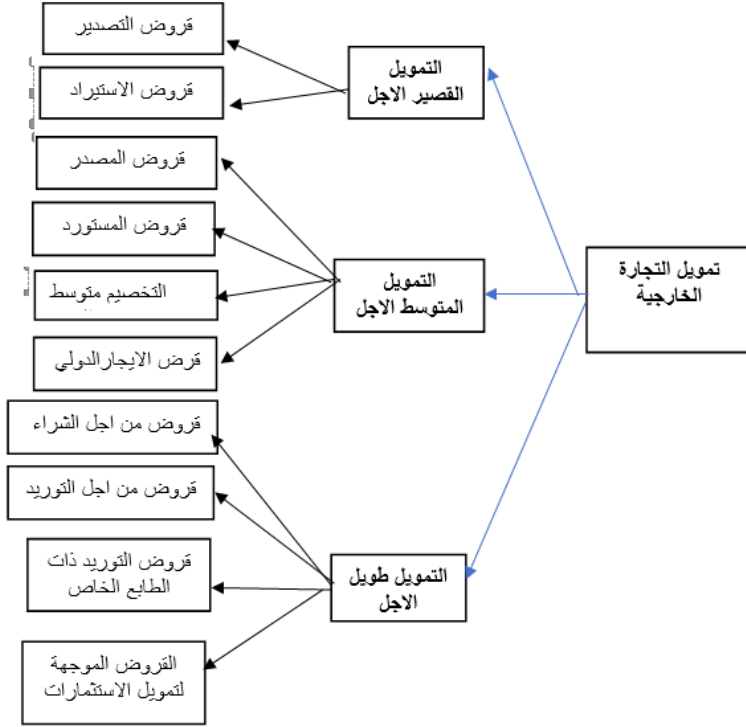
- يُستخدم غالباً لتمويل الصفقات الكبيرة أو الهامة، حيث قد لا يمتلك المستورد الأموال الكافية، ولا يمكن للمصدر الانتظار طويلاً للحصول على قيمة الصفقة .

مراحل العملية. : (القاضي، 2002)

1. إبرام العقد التجاري بين المستورد والمصدر .
2. إبرام عقد القرض بين بنك المصدر والمستورد .
3. الدفع الفوري من البنك إلى المصدر .
4. تحصيل مبلغ الكمبيالة من المستورد عند تاريخ الاستحقاق

تمويل التجارة الخارجية

شكل رقم (01) تقنيات تمويل التجارة الخارجية



المصدر: من اعداد الباحث

أسئلة المحور

يمكن تصنيف تقنيات تمويل التجارة الخارجية الى تقنيات قصيرة ومتوسطة وطويلة الاجل، ومن أمثلة هذه التقنيات نجد قرض المورد وقرض المشتري. وضح أوجه الاختلاف بينهما؟

المحور السادس

**ماهية النظام الجمركي دور الانظمة
الجمركية في عمليات التصدير والاستيراد**

المحور السادس: ماهية النظام الجمركي دور الانظمة الجمركية في عمليات التصدير والاستيراد

اولا: الجمارك

1- مفهوم الجمارك:

الجمارك هي السلطة أو المؤسسة المسؤولة عن مراقبة وتنظيم نقل البضائع من وإلى البلاد، بما تشمل مهام الجمارك تفتيش المسافرين وأمتعتهم، تحصيل الرسوم الجمركية والضرائب على البضائع الواردة، وجمع البيانات حول البضائع الداخلة والخارجة من البلاد. كما تضع الجمارك قيوداً على البضائع الممنوعة وتعمل على حماية الشركات الوطنية من التجارة غير المشروعة. (الهاشم، 2019)

العمل الجمركي: يتمثل في المستوردين والمصدرين الذين تتعامل معهم الجمارك، سواء كان عبارة عن أشخاص طبيعية أو أشخاص معنوية.

النظام الجمركي: هو مجموعة من القوانين والإجراءات التي تنظم عمليات دخول وخروج البضائع من وإلى الدولة. يهدف هذا النظام إلى حماية الاقتصاد الوطني، تحصيل الرسوم والضرائب، وضمان الامتثال للقوانين واللوائح.

دور ووظائف الجمارك:

تلعب الجمارك دوراً حيوياً في حماية الاقتصاد والأمن الوطني وتنظيم التجارة الدولية، إليك بعض الأدوار والوظائف الرئيسية للجمارك: (عاشور، 2006)

ماهية النظام الجمركي دور الانظمة الجمركية في عمليات التصدير والاستيراد

- أ-تحصيل الرسوم والضرائب: الجمارك مسؤولة عن تحصيل الرسوم الجمركية وضرائب الاستيراد والتصدير على البضائع، مما يساهم في زيادة إيرادات الدولة.
- ب-مراقبة الحدود: تقوم الجمارك بمراقبة الحدود لمنع دخول البضائع غير القانونية أو الخطرة، وكذلك فحص المسافرين والبضائع للتأكد من الامتثال للقوانين الجمركية، وكذلك مكافحة التهريب.
- ت-الأمن القومي: تعمل الجمارك على منع الاتجار غير المشروع بالأسلحة والمخدرات والمواد الخطرة، بالتعاون مع وكالات الأمن الأخرى.
- ث-حماية المستهلك: تضمن الجمارك أن المنتجات المستوردة تلبى معايير السلامة والجودة، مما يحمي المستهلكين من المنتجات الضارة وتقوم بمصادرة المنتجات غير المطابقة.
- ج-حماية البيئة: تفرض الجمارك قيوداً على استيراد المنتجات التي قد تضر بالبيئة، مثل المواد الكيميائية الخطرة والنفايات.
- ح-جمع البيانات الإحصائية: تحتفظ الجمارك بسجلات تفصيلية للسلع المستوردة والمصدرة، مما يساعد في تحليل الاتجاهات الاقتصادية وتطوير السياسات التجارية.
- خ-تسهيل التجارة الدولية: تعمل الجمارك على تبسيط وتسريع الإجراءات الجمركية لتسهيل حركة التجارة الدولية وتقليل التأخير والتكاليف للشركات.
- د-دعم الاقتصاد المحلي: من خلال فرض الرسوم الجمركية، تحمي الجمارك الصناعات المحلية من المنافسة غير العادلة من المنتجات المستوردة.

ماهية النظام الجمركي دور الانظمة الجمركية في عمليات التصدير والاستيراد

2-الوسائل الأساسية لإدارة الجمارك

إدارة الجمارك تعتمد على مجموعة من الوسائل الأساسية لضمان سير العمل بكفاءة وتحقيق الأهداف المرجوة. من بين هذه الوسائل:

أ-نظام الإدارة المتكاملة للحدود (ICM) يُستخدم لتسهيل حركة البضائع والأشخاص عبر الحدود، ويتيح تبادل المعلومات بين الجهات المختلفة المسؤولة عن الجمارك وإدارة الحدود. (CNID، 1993)

ب-نظام إدارة البضائع والشحن الآمن (MSC) يُعزز الأمن والسلامة في مجال الجمارك والنقل الدولي للبضائع، ويشمل تفتيش الأمتعة والشحنات والحاويات والمركبات. (Hubert Martini، 2017)

ت-نظام الإدارة المتقدمة للأمان الجمركي (AMS) يُستخدم لمراقبة ومتابعة الحركة التجارية في الوقت الحقيقي، ويساعد في تحديد المخاطر وضمان سلامة البضائع والتجارة. (Mohamed Kabo، 2016)

ث-نظام المعلومات الجمركية المتقدم (ACI) يُسهل تبادل المعلومات بين الشحنة والجمارك بشأن الواردات والصادرات، ويساعد في تحديد المخاطر وضمان تفتيش البضائع بشكل فعال. (<https://www.douane.gov.dz>)

هذه الأنظمة تساعد في تحسين الكفاءة وتسهيل الإجراءات والتحقق من البضائع، مما يساهم في تحقيق الأمان والسلامة.

ماهية النظام الجمركي دور الانظمة الجمركية في عمليات التصدير والاستيراد

3- دور الأنظمة الجمركية في عمليات التصدير والاستيراد:

تلعب الأنظمة الجمركية دورًا حيويًا في عمليات التصدير والاستيراد من خلال عدة جوانب:

*تسهيل التجارة الدولية: الأنظمة الجمركية تسهل حركة البضائع عبر الحدود من خلال تبسيط الإجراءات وتقليل الوقت اللازم للتخليص الجمركي. (CNID، 1993)

*حماية الاقتصاد الوطني تفرض الجمارك رسومًا وضرائب على البضائع المستوردة لحماية المنتجات المحلية من المنافسة غير العادلة.

*مكافحة التهريب: تعمل الجمارك على منع دخول البضائع غير القانونية والممنوعة، مما يساهم في حماية المجتمع والاقتصاد (بلاي، 2011)

*تشجيع الصادرات: تقدم الأنظمة الجمركية تسهيلات للمصدرين مثل الإعفاءات الجمركية والخوافز (النعمي، 2024)

*تحصيل الإيرادات: تعتبر الرسوم الجمركية مصدرًا مهمًا للإيرادات الحكومية التي تُستخدم في تمويل الخدمات العامة.

*ضمان الامتثال: تضمن الجمارك أن جميع البضائع المستوردة والمصدرة تتوافق مع القوانين واللوائح الوطنية والدولية. (فلحي، 2024)

*مراقبة الجودة: تضمن الجمارك أن السلع المستوردة تلبى المعايير الصحية والبيئية المطلوبة، مما يحمي المستهلكين والبيئة.

ماهية النظام الجمركي دور الانظمة الجمركية في عمليات التصدير والاستيراد

ثانيا- التقييم الجمركي

1- مفهوم التقييم الجمركي

- التعريف :هو تحديد قيمة الصفقة لأغراض تقدير الضرائب الجمركية المستحقة على البضائع المستوردة. (Elhanan Helpman, 2012)

- الأهمية :
- التقييم الخاطئ قد يؤدي إلى فرض رسوم جمركية غير عادلة على المصدرين أو المستوردين .
- يهدف نظام منظمة التجارة العالمية (WTO) للتقييم الجمركي إلى إيجاد نظام عادل، محايد وموحد لتقييم السلع، يمنع استخدام التقديرات الجزافية أو المبالغ فيها .
- الأساس :يتم التقييم عادةً على أساس قيمة الصفقة، أي القيمة الفعلية للبضاعة المتفق عليها بين البائع والمشتري .

2- نظم التقييم الجمركي

- نظام التقييم وفق اتفاقية بروكسل
- نظام التقييم وفق اتفاقية منظمة التجارة العالمية (اتفاقية التقييم الجمركي)

3- طرق بديلة للتقييم الجمركي

في حال تعذر استخدام طريقة قيمة الصفقة، يمكن اللجوء إلى طرق بديلة أخرى:

ماهية النظام الجمركي دور الانظمة الجمركية في عمليات التصدير والاستيراد

- السلع المماثلة: تقييم البضاعة على أساس سعر سلع مطابقة تماماً تم استيرادها مسبقاً.
 - السلع المطابقة: تقييم البضاعة بسعر سلع مشابهة تشبه السلعة المستوردة في النوع والجودة والاستخدام
 - الطريقة الخصمية (الاستدلالية): استخدام بيانات سوقية أو أسعار تقريبية لتقدير القيمة
 - الطريقة الحسابية: احتساب القيمة بناءً على تكلفة الإنتاج + تكاليف الشحن والتأمين + هامش الربح.
 - الطريقة الاستراتيجية المرنة (الاجتهادية): تقدير القيمة بالرجوع إلى أسعار البيع النهائي للسلع في بلد الاستيراد مع تعديلها حسب التكاليف والضرائب.
- CCFGB (2017)

4- إجراءات الجمارك للتحقق من قيمة الصنفقة

- مراجعة المستندات المقدمة والتأكد من استيفائها للنواحي الشكلية .
- التحقق من أن الرسالة تمثل بيعاً فعلياً وأن البضاعة معدة للتصدير للبلد المعني .
- مراجعة إقرار القيمة للتأكد من الإجابة على جميع الأسئلة وتوافر المستندات الداعمة للعناصر المضافة إلى الثمن الفعلي .

ماهية النظام الجمركي دور الانظمة الجمركية في عمليات التصدير والاستيراد

- التحقق من وجود مستندات فعلية للتأمين والشحن والتفريغ .
- التأكد من صحة عناصر القيمة وفق المعلومات السعرية المتاحة لدى الجمارك.

أسئلة المحور

- عرف النظام الجمركي وما هي أهدافه الرئيسية. ؟
- اشرح الفرق بين القيود التعريفية وغير التعريفية. ؟
- كيف تساهم الجمارك في حماية الاقتصاد الوطني والمستهلك؟
- صح أو خطأ: جميع البضائع تمر عبر الإجراءات الجمركية بنفس الطريقة. ؟
- ما هو دور الجمارك في تيسير التجارة الدولية؟

المحور السابع
إجراءات الاستيراد والتصدير
- الجمارك -

المحور السابع: إجراءات الاستيراد والتصدير - الجمارك-

أولاً: الإجراءات الجمركية

الإجراءات الجمركية تعني تقديم البضائع للجمارك، سواء كانت مستوردة أو معدة للتصدير، إلى مكتب الجمارك المختص القريب من الحدود الوطنية. يبدأ هذا الالتزام فور عبور البضاعة للحدود، ويلزم الناقل باتباع الطرق القانونية المحددة من قبل السلطات المختصة.

في حالة النقل البري للتصدير، يجب إيصال البضاعة إلى مكتب الجمارك للخروج الرسمي من الإقليم الجمركي. ويطبق هذا الالتزام على جميع البضائع، حتى إذا كانت معفاة من الرسوم أو الضرائب الجمركية، وذلك لمنع التهريب غير القانوني للبضائع الأجنبية وحماية البضائع الوطنية من الخروج غير المشروع. (علي النعيمي، 2024)

بشكل عام، تعتمد الإجراءات الجمركية على أدوات السياسة التجارية، وتُقسم إلى نوعين رئيسيين: القيود التعريفية وغير التعريفية.

1- القيود الجمركية التعريفية

التعريفية الجمركية تمثل الرسوم أو الضرائب المستحقة على البضاعة عند دخولها أو خروجها من الدولة. وتنقسم كما يلي: (سلطان، 2001)

من حيث الوجه القانوني :

إجراءات الاستيراد والتصدير - الجمارك -

▪ تعريف مستقلة (ذاتية)

▪ تعريف اتفاقية

من حيث الجهات المفروضة :

▪ منفردة

▪ مزدوجة

▪ متعددة

حسب الظروف :

▪ تعريف انتقامية أو قصاصية

▪ رسوم تعويضية أو وقائية

▪ تعريف تفضيلية

2- القيود الجمركية غير التعريفية

تكمل هذه القيود التعريفية وتهدف إلى حماية الاقتصاد الوطني والمستهلك من آثار

المؤثرات الخارجية، وتنقسم إلى ثلاثة أنواع: (بلاق، 2011)

قيود نقدية أو سعرية :

▪ إعانات تصدير أو استيراد، سواء كانت مباشرة أو غير مباشرة

▪ تعديل سعر الصرف

إجراءات الاستيراد والتصدير - الجمارك -

قيود كمية :

- الحظر أو المنع الكلي أو الجزئي
- تراخيص الاستيراد
- أنظمة الحصص

قيود تنظيمية وإدارية :

- المعاهدات والاتفاقات التجارية
- اتفاقيات الدفع
- الاتحادات الجمركية
- المناطق الحرة
- الحماية الإدارية
- التكتلات الاقتصادية

ثانيا: إجراءات التصدير:

تتطلب عملية التصدير اتباع عدة خطوات وإجراءات لضمان نجاحها.

أهم مراحل التصدير:

*مرحلة التعاقد وإتمام عملية البيع:

- التفاوض على شروط البيع والتسليم.

إجراءات الاستيراد والتصدير - الجمارك -

- توقيع العقد أو الفاتورة الأولية.

***دفع قيمة الشحنة:**

- الاتفاق على طريقة الدفع (مثل الدفع المسبق، الدفع عند التسليم، الاعتمادات المستندية).

***التجهيز والتحضير لعملية التصدير:**

- تجهيز الوثائق المطلوبة مثل الفاتورة التجارية، بوليصة الشحن، وشهادة المنشأ.

***إجراءات التصدير الجمركية:**

- تقديم الوثائق الجمركية المطلوبة.
- دفع الرسوم الجمركية إن وجدت.

***وصول الشحنة إلى ميناء المستورد:**

- متابعة الشحنة حتى وصولها إلى الميناء وتخليصها الجمركي في الدولة المستوردة.

ثالثاً: إجراءات الاستيراد:

تتضمن عدة خطوات أساسية لضمان الامتثال للقوانين واللوائح الجمركية. إليك نظرة عامة على هذه الإجراءات:

إجراءات الاستيراد والتصدير - الجمارك -

1. تحديد السلع: يجب عليك تحديد السلع التي ترغب في استيرادها، الكمية المطلوبة، والجودة المناسبة.
2. الحصول على التراخيص: تأكد من الحصول على جميع التراخيص اللازمة من الجهات المختصة.
3. التعاقد مع الموردين: ابحث عن الموردين المناسبين وتفاوض على الأسعار والشروط.
4. الشحن والنقل: قم بترتيب عملية شحن البضائع من بلد المنشأ إلى بلد المقصد.
5. التخليص الجمركي: قدم جميع الوثائق المطلوبة مثل الفاتورة التجارية، بوليصة الشحن، وشهادة المنشأ إلى سلطات الجمارك.
6. دفع الرسوم الجمركية: سدد الرسوم الجمركية والضرائب المترتبة على البضائع. (التعريف الجمركية الجديدة، 2016)
7. التفتيش والمعاينة: قد تخضع البضائع للتفتيش والمعاينة من قبل سلطات الجمارك.
8. التخزين والتوزيع: بعد الإفراج عن البضائع، قم بتخزينها وتوزيعها حسب الحاج.

رابعاً: ضوابط الاستيراد:

تختلف حسب نوع البضائع والبلد الذي يتم الاستيراد منه.

إجراءات الاستيراد والتصدير - الجمارك -

وهذه بعض الضوابط التي يجب مراعاتها عند الاستيراد: (فراح، 2010)

1. السجل التجاري: يجب أن يكون لديك سجل تجاري ساري المفعول يتضمن النشاط التجاري المتعلق بالبضائع التي ترغب في استيرادها.
 2. الفاتورة التجارية: يجب تقديم فاتورة تجارية مفصلة تتضمن جميع المعلومات المتعلقة بالبضائع المستوردة.
 3. بوليصة الشحن: وثيقة تثبت شحن البضائع من البلد المصدر إلى البلد المستورد.
 4. شهادة المنشأ: قد تكون مطلوبة لإثبات منشأ البضائع، خاصة إذا كانت هناك اتفاقيات تجارية بين الدول.
 5. شهادة المطابقة: لبعض السلع، قد تحتاج إلى شهادة مطابقة للمعايير المحلية، مثل شهادة (IECEE) للسلع الكهربائية.
 6. التصاريح والموافقات: بعض البضائع قد تتطلب تصاريح خاصة من الجهات المختصة قبل السماح بدخولها إلى البلاد.
- للتأكد من جميع المتطلبات الخاصة بالبضائع التي ترغب في استيرادها، يمكنك البحث في التعريفات الجمركية أو التواصل مع مخلص جمركي معتمد.

خامسا - إجراءات الجمارك لتخليص البضائع

تقوم الجمارك بتخليص البضائع المستوردة بعد التحقق من مستنداتها ومطابقتها المعايير المحلية كمايلي:

إجراءات الاستيراد والتصدير - الجمارك -

1. إجراءات الجمارك للإفراج المسبق قبل وصول البضاعة

يُتيح نظام الإفراج المسبق للمستوردين تحضير مستنداتهم قبل وصول الشحنة، وتشمل الخطوات الأساسية:

- إدخال البيانات في النظام الإلكتروني وطباعة البيان الممكن .
- تقديم ملف الإقرار الجمركي لشباك الاستقبال في مركز الإفراج المسبق .
- مراجعة الصنف والبند والمستندات الاستيرادية وتحديد الجهات الرقابية المعنية .
- سداد الضرائب والرسوم المستحقة .
- تسليم أصل وإيصال الإفراج مرفقاً بصور الفواتير وبيان العبوة ونسخ الجهات الرقابية .

أ - قبل وصول البضاعة:

- يتقدم صاحب الشأن أو مندوبه بطلب الإفراج المسبق مع مستندات الشحنة من الخارج .
- في حال وجود مخالفة استيرادية، تُلغى إجراءات الإفراج المسبق وتتم المعالجة عبر جمرك الوصول .
- بعد استيفاء المستندات، يتم تحرير البيان الجمركي وتحديد مسار الإفراج، وتسليم إذن الإفراج لصاحب الشأن مع مستنداته بعد دفع الضرائب .

إجراءات الاستيراد والتصدير - الجمارك -

ب. الإفراج بعد وصول البضاعة

تشمل الإجراءات بعد وصول الشحنة:

- التقدم إلى نقطة الاتصال الجمركية بإذن الإفراج ومرفقاته، مع إحضار إذن التسليم وصورة بوليصة الشحن .
- المساعدة من موظفي الجمارك لإتمام صرف الرسالة .
- المعاينة والمطابقة بين البضاعة الفعلية والمذكورة في إذن الإفراج .
- إتمام الإجراءات الرقابية والأمنية والتأشير بالإفراج النهائي أو تحت التحفظ .
- بعد المعاينة، يتوجه صاحب الشأن إلى باب الصرف لصرف الرسالة .

تفاصيل إضافية حسب المسار:

- المسار الأخضر: يُسلم أصل إذن الإفراج بعد استيفاء جهات العرض، مع صور الفواتير وبيان العبوة، ويصبح الدفع نهائيًا .
- المسار الأحمر: تُحال المستندات إلى لجنة المعاينة لإتمام الإجراءات الجمركية والرقابية، وبعد الموافقة يُسلم أصل إذن الإفراج للصرف .

في حالة وجود اختلافات:

- عند وجود فرق في الكميات أو الأصناف، يُسحب الأصل وتُجرد الرسالة بالكامل لإعادة احتساب الضرائب والرسوم وفقًا للواقع .

إجراءات الاستيراد والتصدير - الجمارك -

- في حال رفض الجهات الرقابية أو الأمنية الإفراج، يُسحب الأصل وتُتخذ الإجراءات القانونية (إعادة التصدير أو الإعدام)، مع رد الرسوم والضرائب عند الضرورة.

2- المصاريف والإجراءات المرتبطة بالاستيراد والتصدير

- وفق المادة الثامنة من قانون الجمارك، تعتبر الرسوم والإجراءات الجمركية الأساس لتسهيل التجارة.
- يجب أن تمثل الرسوم تكاليف الخدمات الفعلية أو حماية غير مباشرة للمنتجات المحلية.
- كما يمكن أن تُفرض الرسوم لأغراض ضريبية على الواردات أو الصادرات.

أسئلة المحور

1. ما هي الخطوات الأساسية لتخليص البضائع عند الاستيراد؟
2. اشرح مسار الإفراج الجمركي المسبق والمسار بعد وصول البضاعة؟
3. ما الفرق بين المسار الأحمر والمسار الأخضر؟
4. صح أو خطأ: الإفراج الجمركي لا يشمل سداد الضرائب والرسوم؟
5. كيف تساعد إجراءات الجمارك في الحد من التهريب والتجارة غير القانونية؟

المحور الثامن
تأثير الاتفاقيات والمنظمات الدولية على
الانظمة الجمركية بالدول

المحور الثامن: تأثير الاتفاقيات والمنظمات الدولية على الانظمة الجمركية بالدول

اولا: بعض اتفاقيات التجارة الحرة بين الدول

1-اتفاقية نافتا NAFTA (أو ALENA) واتفاقية أوسمكا (USMCA)

اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (نافتا) هي معاهدة تجارية بين الولايات المتحدة وكندا والمكسيك، وتهدف إلى إنشاء منطقة تجارة حرة بين هذه الدول الثلاث، تم توقيع الاتفاقية في ديسمبر 1992 ودخلت حيز التنفيذ في 1 يناير 1994، حيث سعت إلى تحرير المبادلات التجارية وتعزيز التكامل الاقتصادي بين الدول الأعضاء.

(Helpman, 2012)

أهداف وبنود اتفاقية نافتا : (Healey, 1979)

*إزالة الحواجز التجارية :إلغاء التعريفات الجمركية بين الدول الأعضاء لتسهيل حركة السلع والخدمات.

*تعزيز الاستثمار :زيادة فرص الاستثمار بين الدول الأعضاء.

*حماية حقوق الملكية الفكرية :احترام براءات الاختراع والعلامات التجارية وحقوق التأليف والنشر.

*حل النزاعات التجارية :وضع إجراءات لحل النزاعات التجارية بين الدول الأعضاء.

تأثير الاتفاقيات والمنظمات الدولية على الانظمة الجمركية بالدول

*تسهيل حركة رجال الأعمال: تسهيل وصول رجال الأعمال إلى الدول الأعضاء الثلاثة.

2-اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى

(GAFTA) Greater Arab Free Trade Area

اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى تهدف إلى تعزيز التجارة بين الدول العربية من خلال إزالة أو تخفيض التعرفة الجمركية والحد من الإجراءات غير الجمركية، مما يسهم في تحقيق التكامل الاقتصادي العربي (الجميل، 2014).

ومن اهم البنود الرئيسية للاتفاقية (عبد الرزاق، 2009):

*تحرير السلع: يتم تحرير كافة السلع العربية المتبادلة بين الدول الأطراف تدريجياً، بحيث يتم تخفيض الرسوم الجمركية بنسبة 10٪ سنوياً بدءاً من 1 جانفي 1998، وصولاً إلى التحرير الكامل بحلول 1 جانفي 2005

*الإعفاءات الجمركية: تشمل الاتفاقية إعفاء السلع الزراعية والصناعية من الرسوم الجمركية والضرائب ذات الأثر المماثل، مع بعض الاستثناءات للسلع المحظورة لأسباب دينية أو صحية أو أمنية.

*قواعد المنشأ: تتطلب الاتفاقية أن تكون القيمة المضافة المحلية للسلع المتبادلة بين الدول الأعضاء لا تقل عن 40٪، مع وجود قواعد منشأ تفضيلية لبعض السلع المتفق عليها.

تأثير الاتفاقيات والمنظمات الدولية على الانظمة الجمركية بالدول

المعاملة الوطنية: تمنح الاتفاقية واردات السلع بين الدول الأعضاء نفس المعاملة التي تمنح للمنتجات الوطنية، مما يعني عدم تطبيق رسوم جمركية أو قيود غير جمركية عليها.

*الانضمام والتطبيق: انضمت معظم الدول العربية إلى الاتفاقية، باستثناء بعض الدول مثل الصومال وجيبوتي وجزر القمر وموريتانيا، بعض الدول مثل فلسطين والسودان واليمن لديها ترتيبات خاصة لتطبيق التخفيضات الجمركية.

3-اتفاقية أغادير:

المعروفة أيضًا باسم الاتفاقية العربية المتوسطة للتبادل الحر، هي اتفاقية تجارية تهدف إلى إنشاء منطقة تجارة حرة بين الدول العربية المتوسطة. وُقعت الاتفاقية في 25 فبراير 2004 بين أربع دول: مصر، الأردن، المغرب، وتونس، ودخلت حيز التنفيذ في 1 يناير 2005. (Martini, 2017).

أهداف الاتفاقية (Healey, 1979) :

*تحقيق التكامل الاقتصادي: تهدف إلى تعزيز التكامل الصناعي بين الدول الأعضاء من خلال تطبيق قواعد المنشأ الأورو متوسطة.

*زيادة التبادل التجاري: تسعى إلى زيادة التبادل التجاري بين الدول الأعضاء ومع الاتحاد الأوروبي.

*تشجيع الاستثمارات: تهدف إلى جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، خاصة الأوروبية، من خلال تيسير التجارة وإزالة العوائق الجمركية.

تأثير الاتفاقيات والمنظمات الدولية على الانظمة الجمركية بالدول

بنود رئيسية:

*الإعفاء الجمركي: تنص الاتفاقية على الإعفاء الجمركي لصادرات وواردات الدول الأعضاء بشرط ألا تقل نسبة المكون المحلي عن 40%.

*تحرير السلع: تم الاتفاق على تحرير السلع الصناعية بنسبة 100٪ اعتباراً من

1 يناير 2005، وتحرير المنتجات الفلاحية والفلاحية المصنعة طبقاً للبرنامج التنفيذي لاتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية

*قطاع الخدمات: سيتم تحرير قطاع الخدمات وفقاً لما ورد في الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات لمنظمة التجارة العالمية

4- بنود اتفاقية التجارة الحرة لمنطقة جنوب أمريكا اللاتينية (Mercosur)

اتفاقية التجارة الحرة لمنطقة جنوب أمريكا اللاتينية، المعروفة باسم ميركوسور (Mercosur)، هي تجمع اقتصادي يضم الأرجنتين، البرازيل، باراغواي، وأوروغواي، مع انضمام فنزويلا وبوليفيا في مراحل لاحقة، تهدف الاتفاقية إلى تعزيز التجارة الحرة بين الدول الأعضاء من خلال إزالة الحواجز الجمركية وتسهيل حركة البضائع والخدمات. (Helpman, 2012)

تشمل بنود الاتفاقية الرئيسية ما يلي (الفاضي، 2002):

*التجارة في السلع: إزالة أو تخفيض الرسوم الجمركية على المنتجات الصناعية والزراعية.

تأثير الاتفاقيات والمنظمات الدولية على الانظمة الجمركية بالدول

*قواعد المنشأ: تحديد معايير لتحديد منشأ السلع لضمان استفادتها من الامتيازات الجمركية.

*تسهيل التجارة: تبسيط الإجراءات الجمركية لتسهيل حركة البضائع.

*التدابير الصحية والنباتية: وضع معايير لحماية الصحة العامة والنباتية.

*الملكية الفكرية: حماية حقوق الملكية الفكرية بين الدول الأعضاء.

المشتريات الحكومية: فتح الأسواق الحكومية أمام المنافسة من الدول الأعضاء.

*التنمية المستدامة: تعزيز التجارة التي تراعي الاعتبارات البيئية والاجتماعية.

ثانيا: بعض اتفاقيات المنظمة العالمية للجمارك

المنظمة العالمية للجمارك (WCO) هي منظمة دولية تهدف إلى تحسين فعالية وكفاءة الإدارات الجمركية حول العالم. من بين الاتفاقيات المهمة التي أصدرتها المنظمة:

1- اتفاقية كيوتو المعدلة:

هي اتفاقية دولية تهدف إلى تبسيط وتنسيق الإجراءات الجمركية بين الدول لتعزيز التجارة الدولية تم توقيع الاتفاقية في كيوتو في 18 مايو 1973، ودخلت حيز التنفيذ في عام 1974، وقد تم تعديلها في 26 يونيو 1999 .

• تعزيز التجارة الدولية: تسعى الاتفاقية إلى إزالة التباين في الممارسات الجمركية بين الدول الأعضاء، مما يسهل التجارة ويخفف من العقبات (Martini, 2017)

اتفاقية كيوتو المعدلة تؤثر على التجارة الدولية بعدة طرق رئيسية:

تأثير الاتفاقيات والمنظمات الدولية على الانظمة الجمركية بالدول

❖ تبسيط الإجراءات الجمركية: من خلال (نطراش، 2001)

- توحيد المعايير: تساهم في توحيد الإجراءات الجمركية بين الدول الأعضاء، مما يقلل من التعقيدات.
- تسريع عمليات التخليص: تساعد في تسريع عمليات التخليص الجمركي، مما يسرع من حركة البضائع.

❖ تقليل التكاليف: من خلال (المعزوي، 2006)

- خفض التكاليف التشغيلية: تقليل الوقت المستغرق في الإجراءات الجمركية يؤدي إلى خفض التكاليف المرتبطة بالتخزين والنقل.
- زيادة الكفاءة: تحسين كفاءة العمليات الجمركية يقلل من الحاجة إلى الموارد البشرية واللوجستية.

❖ تعزيز الشفافية: من خلال (Martini, 2017)

- زيادة الثقة: توحيد الإجراءات يعزز من الشفافية والثقة بين الدول والتجار.
- توفير معلومات واضحة: تقديم معلومات واضحة حول المتطلبات الجمركية يساعد الشركات على التخطيط بشكل أفضل.

❖ تحفيز التجارة: (Helpman, 2012)

- زيادة التبادل التجاري: تسهيل التجارة بين الدول الأعضاء يعزز من التبادل التجاري ويزيد من حجم التجارة الدولية.

تأثير الاتفاقيات والمنظمات الدولية على الانظمة الجمركية بالدول

- فتح أسواق جديدة: يسهل دخول الشركات إلى أسواق جديدة من خلال إزالة الحواجز الجمركية.

❖ التعاون الدولي

- تعزيز التعاون بين الدول: تشجع على التعاون بين الدول في مجال تبادل المعلومات والخبرات المتعلقة بالإجراءات الجمركية.
- تطوير السياسات: تساعد الدول على تطوير سياسات تجارية أكثر توافقاً مع المعايير الدولية.

في الأخير تعتبر اتفاقية كيوتو المعدلة أداة هامة لتحسين التجارة الدولية، حيث تسهم في تحقيق التكامل الاقتصادي وتعزيز النمو التجاري بين الدول الأعضاء.

2- اتفاقية إسطنبول:

اتفاقية إسطنبول التي تم إبرامها في 26 يونيو 1990، تتعلق بالإعفاءات الجمركية المؤقتة للبضائع، مما يتيح إدخال هذه البضائع دون دفع الرسوم أو الضرائب بشرط إعادة تصديرها في فترة محددة (Martini, 2017).

- شروط الإدخال المؤقت: يجب أن يتم إعادة تصدير البضائع التي تم منحها الإدخال المؤقت خلال فترة زمنية معينة تهدف لتحقيق غرض معين، مما يمنح الشركات مرونة في التفكير في الأسواق

تأثير الاتفاقيات والمنظمات الدولية على الانظمة الجمركية بالدول

- تفاصيل إضافية عن القوانين الجمركية: تشمل قوانين الإدخال المؤقت القدرة على تخزين وتحويل واستخدام البضائع مع الإعفاء من الحقوق الجمركية، مما يسهل تداول السلع بشكل فعال، اتفاقية إسطنبول تؤثر على التجارة الدولية بعدة طرق:

❖ تسهيل حركة البضائع

- الإعفاءات الجمركية: تساعد الشركات في تخفيض التكاليف المرتبطة بالرسوم الجمركية، مما يسهل دخول البضائع إلى الأسواق الجديدة.
- تسريع الإجراءات: تقليل الإجراءات الجمركية يعزز من سرعة تداول السلع.

❖ زيادة التنافسية

- تحفيز الاستثمارات: تسهم الإعفاءات الجمركية في جذب الاستثمارات الأجنبية، حيث يمكن للمستثمرين إدخال بضائعهم دون تكبد تكاليف إضافية.
- تعزيز الابتكار: الشركات تقوم بتجربة منتجات جديدة في أسواق مختلفة دون مخاطر مالية كبيرة.

❖ تشجيع التعاون الدولي

- تعزيز العلاقات التجارية: الاتفاقية تشجع الدول على التعاون في مجال التجارة، مما يؤدي إلى تحسين العلاقات الاقتصادية.
- تبادل المعرفة والخبرات: تبادل المعلومات حول الإجراءات الجمركية يعزز من كفاءة العمليات التجارية.

تأثير الاتفاقيات والمنظمات الدولية على الانظمة الجمركية بالدول

❖ تأثيرات على الاقتصاد المحلي

- خلق فرص عمل: زيادة التجارة تعني المزيد من الفرص الاقتصادية، مما يسهم في خلق فرص عمل جديدة.
- زيادة الإيرادات: على الرغم من الإعفاءات، يمكن أن يؤدي النمو في التجارة إلى زيادة الإيرادات من الأنشطة الاقتصادية الأخرى.

❖ التحديات المحتملة

- المنافسة غير العادلة: قد تواجه الشركات المحلية تحديات من الشركات الأجنبية التي تستفيد من الإعفاءات الجمركية.
- إدارة المخاطر: يتطلب الأمر استراتيجيات فعالة لإدارة المخاطر المرتبطة بالتجارة الدولية.

*اتفاقية إسطنبول تعزز من تدفق التجارة الدولية، مما يسهم في النمو الاقتصادي ويخلق فرص جديدة، ولكنها تتطلب إدارة فعالة للتحديات التي قد تنشأ.

3- اتفاقية نيروبي:

تعتبر اتفاقية نيروبي من الاتفاقيات الدولية الهامة المتعلقة بالمساعدة الإدارية المتبادلة لمنع وتقصي وقمع المخالفات الجمركية التي تم توقيعها في 9 يونيو 1977. (CNID, 1993)

ساهمت اتفاقية نيروبي في تحسين التجارة الدولية بعدة طرق، منها:

تأثير الاتفاقيات والمنظمات الدولية على الانظمة الجمركية بالدول

❖ تعزيز التعاون الجمركي

- تبادل المعلومات: تسهل الاتفاقية تبادل المعلومات بين الدول الأعضاء حول المخالفات الجمركية، مما يساعد في تقليل التهريب والاحتيال.
- التنسيق بين الدول: تعزز من التنسيق بين السلطات الجمركية في مختلف الدول، مما يسهل عمليات التفتيش والمراقبة.

❖ تسهيل التجارة

- تقليل الإجراءات الجمركية: تعمل الاتفاقية على تبسيط الإجراءات الجمركية، مما يقلل من الوقت والتكاليف المرتبطة بالتجارة الدولية.
- تحسين سرعة التخليص الجمركي: تسهم في تسريع عمليات التخليص الجمركي، مما يساعد في تحسين تدفق البضائع.

❖ زيادة الثقة بين الدول

- تعزيز الشفافية: تساهم الاتفاقية في تعزيز الشفافية في العمليات الجمركية، مما يزيد من ثقة الدول في بعضها البعض.
- تشجيع الاستثمارات: من خلال تحسين بيئة التجارة، تشجع الاتفاقية على جذب الاستثمارات الأجنبية.

تأثير الاتفاقيات والمنظمات الدولية على الانظمة الجمركية بالدول

❖ تحسين الأمن التجاري

- مكافحة التهريب: من خلال الإجراءات المشتركة، يمكن للدول الأعضاء تحسين الأمن التجاري ومكافحة التهريب، مما يحمي الأسواق المحلية.
- حماية الأسواق المحلية: تساعد في حماية الأسواق المحلية من المنتجات المهربة أو المقلدة، مما يعزز من المنافسة العادلة.
- حماية حقوق الملكية الفكرية: تساهم في حماية حقوق الملكية الفكرية من خلال مكافحة التهريب.

❖ توفير الدعم الفني والتدريب

- رفع الكفاءة: تقدم الاتفاقية دعماً فنياً وتدريباً لسلطات الجمارك في الدول الأعضاء، مما يعزز من كفاءتها في التعامل مع التحديات الجمركية.

❖ تحقيق التوافق مع المعايير الدولية

- التوافق مع المعايير: تساعد الاتفاقية الدول على تحقيق التوافق مع المعايير الدولية، مما يسهل التبادل التجاري مع دول أخرى.

خلاصة: تؤثر الاتفاقيات والمنظمات الدولية بشكل كبير على الأنظمة الجمركية في

الدول:

تأثير الاتفاقيات والمنظمات الدولية على الانظمة الجمركية بالدول

توحيد وتبسيط الإجراءات الجمركية: تسعى المنظمات الدولية مثل المنظمة العالمية للجمارك (WCO) إلى توحيد وتبسيط الإجراءات الجمركية بين الدول الأعضاء، مما يسهل حركة التجارة الدولية ويقلل من التعقيدات البيروقراطية.

تحصيل الإيرادات بشكل فعال: تساعد الاتفاقيات الدولية في وضع معايير لتحصيل الإيرادات الجمركية بشكل عادل وفعال، مما يعزز من قدرة الدول على جمع الضرائب الجمركية دون التأثير السلبي على حركة التجارة

حماية المجتمع ومحاربة الغش: تساهم المنظمات الدولية في تعزيز قدرات الدول على حماية المجتمع من خلال مكافحة الغش والتهرب، وضمان سلامة المنتجات المستوردة

تحرير التجارة الدولية: تعمل الاتفاقيات مثل الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (GATT) ومنظمة التجارة العالمية (WTO) على تحرير التجارة الدولية من خلال تقليل الحواجز الجمركية وغير الجمركية، مما يعزز من تدفق السلع والخدمات بين الدول.

تعزيز التعاون الدولي: تشجع الاتفاقيات الدولية الدول على تبادل المعلومات والخبرات، مما يساعد في تحسين الأداء الجمركي وتبني أفضل الممارسات العالمية

تحقيق التنمية الاقتصادية: من خلال تسهيل التجارة الدولية، تساهم الاتفاقيات والمنظمات الدولية في تعزيز التنمية الاقتصادية للدول، خاصة النامية منها، عبر فتح أسواق جديدة وزيادة التبادل التجاري.

تأثير الاتفاقيات والمنظمات الدولية على الانظمة الجمركية بالدول

الاسئلة

- اذكر أهم المنظمات الدولية المرتبطة بالجمارك والتجارة الدولية .؟
- كيف تؤثر اتفاقيات التجارة الدولية على سياسات التعرفة الجمركية؟
- ما هو دور منظمة التجارة العالمية في تحديث الأنظمة الجمركية؟
- صح أو خطأ: كل الدول ملزمة بتطبيق نفس التعريفات الجمركية .؟
- اشرح أثر الاتفاقيات الثنائية بين الدول على الإجراءات الجمركية المحلية.

المحور التاسع
منظمة الجمارك العالمية- اتجاهات تطوير
وتحديث الجمارك -

المحور التاسع: منظمة الجمارك العالمية - اتجاهات تطوير وتحديث الجمارك -

اولاً: منظمة الجمارك العالمية

1- التعريف بالمنظمة

تُعد منظمة الجمارك العالمية هيئة حكومية دولية مقرها بروكسل، وقد أنشئت سنة 1952 تحت اسم مجلس التعاون الجمركي. وتضم حالياً عدداً كبيراً من إدارات الجمارك عبر العالم (CNID, 1993).

وتتمثل مهمتها الأساسية في تحسين أداء الأنظمة الجمركية من خلال تطوير قواعد ومعايير دولية تساهم في توحيد الإجراءات وتسهيل حركة التجارة. كما تعمل على تعزيز التعاون بين الدول الأعضاء، وتقديم الدعم الفني وبناء القدرات بما يضمن تطبيق أنظمة جمركية حديثة وفعالة (Martini, 2017).

2- أهداف المنظمة

تسعى المنظمة إلى تحقيق مجموعة من الأهداف الاستراتيجية، من أهمها:

- دعم أمن التجارة الدولية مع العمل على تبسيط الإجراءات الجمركية وتوحيدها.
- تحسين كفاءة تحصيل الإيرادات بطريقة عادلة وفعالة.
- حماية المجتمع من المخاطر مثل التهريب والغش التجاري.

منظمة الجمارك العالمية - اتجاهات تطوير وتحديث الجمارك -

- تطوير قدرات الإدارات الجمركية لمواكبة المعايير الحديثة .
- تعزيز تبادل المعلومات والخبرات بين الدول الأعضاء .
- تحسين أداء الأجهزة الجمركية ورفع مستوى مهنتها .
- تشجيع البحث والدراسات في مجال الجمارك والتجارة الدولية .

3- الهيكل التنظيمي

تعتمد المنظمة هيكلاً إدارياً يتكون من ثلاث جهات رئيسية: (CNID, 1993)

- المجلس:
- يمثل أعلى سلطة داخل المنظمة، ويضم جميع الدول الأعضاء، ويتولى اتخاذ القرارات المتعلقة بالسياسات والاتفاقيات، ويجتمع بشكل دوري لمتابعة أنشطة المنظمة .
- الأمانة العامة:

تُشرف على تنفيذ قرارات المجلس وتقديم الدعم الإداري والتقني، ويقودها أمين عام بمساعدة فريق من المختصين .

- اللجان المتخصصة:
- تتولى إعداد الدراسات والمقترحات وتقديم التوصيات للمجلس بشأن مختلف القضايا الجمركية .

4- التقسيم الجغرافي للمنظمة

تعتمد المنظمة تقسيم العالم إلى ستة أقاليم جمركية، يختار لكل إقليم ممثل:

منظمة الجمارك العالمية - اتجاهات تطوير وتحديث الجمارك -

- أمريكا والكاريبي
 - أوروبا
 - شمال إفريقيا والشرق الأوسط
 - غرب ووسط إفريقيا
 - شرق وجنوب إفريقيا
 - آسيا والمحيط الهادئ
- ويُعيّن عن كل إقليم ممثل يشغل منصب نائب رئيس المنظمة، بما يضمن تمثيلاً جغرافياً متوازناً وتنسيقاً فعالاً بين الأعضاء.

5. عمل المنظمة العالمية للجمارك المتعلق بتيسير التجارة

يقصد بتيسير التجارة تقليل العوائق غير الضرورية التي تعرقل حركة السلع عبر الحدود، وذلك من خلال اعتماد إجراءات مبسطة وفعالة. وفي هذا الإطار، تعمل منظمة الجمارك العالمية على تطوير أدوات ومعايير دولية تساعد على تحسين الأداء الجمركي وتعزيز انسيابية المبادلات التجارية. (Martini, 2017)

- وتعتمد المنظمة لتحقيق ذلك على مجموعة من الاتفاقيات والآليات، من أبرزها:
- اتفاقية كيوتو المعدلة التي تُعد المرجع الأساسي لتبسيط وتوحيد الإجراءات الجمركية.
 - النظام المنسق لتصنيف السلع على المستوى الدولي.

منظمة الجمارك العالمية - اتجاهات تطوير وتحديث الجمارك -

- إطار معايير أمن وتيسير التجارة الذي يهدف إلى تحقيق التوازن بين تسهيل التجارة وضمان أمن سلاسل الإمداد.

كما تركز المنظمة على دعم الدول الأعضاء من خلال برامج بناء القدرات والمساعدة الفنية، بما يساعد على تطبيق هذه المعايير بشكل موحد وفعال.

ثانيا: اتجاهات تطوير وتحديث الجمارك

تسعى منظمة الجمارك العالمية إلى تحقيق عدة اتجاهات في تطوير وتحديث أنظمة الجمارك حول العالم، ومن أبرز هذه الاتجاهات:

1. التحول الرقمي (Martini, 2017)

- أتمتة الإجراءات: استخدام التكنولوجيا لتسهيل العمليات الجمركية مثل التخليص الجمركي الإلكتروني.
- تبادل البيانات: تعزيز تبادل المعلومات بين الدول الأعضاء لتحسين الكفاءة وتقليل الوقت المستغرق في العمليات.

2. تعزيز الأمن (القاضي، 2002)

- مكافحة التهريب: تطوير استراتيجيات جديدة لمكافحة التهريب والجرائم الجمركية.
- تحسين الأمن اللوجستي: تطبيق معايير أمنية أعلى على الشحنات الدولية لضمان سلامتها.

منظمة الجمارك العالمية - اتجاهات تطوير وتحديث الجمارك -

3. تطوير الموارد البشرية

- التدريب والتطوير: تقديم برامج تدريبية للموظفين الجمركيين لتعزيز مهاراتهم ومعارفهم.
- تبادل الخبرات: تعزيز التعاون بين الدول لتبادل المعرفة والخبرات في مجال الجمارك.

4. تعزيز الشفافية والنزاهة

- مكافحة الفساد: وضع سياسات وإجراءات للحد من الفساد وتعزيز الشفافية في العمليات الجمركية.
- المساءلة: تطوير آليات للمساءلة لضمان الالتزام بالمعايير الدولية.

5. التعاون الدولي

- الشراكات: تعزيز التعاون مع منظمات دولية أخرى والقطاع الخاص لتحسين فعالية الجمارك.
- التنسيق بين الدول: العمل على تنسيق السياسات الجمركية بين الدول الأعضاء لتسهيل التجارة الدولية.

تعتبر هذه الاتجاهات أساسية في تحقيق أهداف منظمة الجمارك العالمية، والتي تهدف إلى تعزيز التجارة الدولية وتسهيل حركة البضائع عبر الحدود بشكل آمن وفعال. تعمل منظمة الجمارك العالمية (WCO) على تطوير وتحديث الجمارك من خلال عدة

اتجاهات رئيسية: (عبد الرزاق، 2009)

منظمة الجمارك العالمية - اتجاهات تطوير وتحديث الجمارك -

1. تعزيز الأمن وتيسير التجارة الدولية: يشمل ذلك تبسيط وتوحيد النظم الجمركية لتسهيل حركة البضائع عبر الحدود.
2. تحصيل الإيرادات بشكل عادل وفعال: تهدف المنظمة إلى ضمان جمع الإيرادات الجمركية بطرق فعالة وناجعة.
3. حماية المجتمع والصحة العامة: تتضمن هذه الجهود مكافحة الغش وحماية الصحة العامة والسلامة.
4. الحوسبة: إدخال التكنولوجيا والحوسبة في العمليات الجمركية لزيادة الكفاءة وتقليل فرص الفساد.
5. الشفافية: ضمان أن تكون القوانين والإجراءات الجمركية واضحة ومتاحة للجميع، مما يعزز من اليقين والتنبؤ في التعاملات الجمركية.
6. الإطار التنظيمي: تنسيق وتبسيط القوانين واللوائح الجمركية لتسهيل المعاملات وتقليل الأعباء الإدارية.

منظمة الجمارك العالمية - اتجاهات تطوير وتحديث الجمارك -

الأسئلة:

- ما هي أهداف منظمة الجمارك العالمية (WCO) ؟
- اشرح أهم اتجاهات تطوير وتحديث الجمارك على المستوى الدولي .
- ما هي اتفاقية كيوتو المعدلة ودورها في تسهيل التجارة؟
- صح أو خطأ: المنظمة تعمل فقط على تطوير القوانين المحلية للدول الأعضاء . ()
- كيف تعزز المنظمة الشفافية والكفاءة في إجراءات الجمارك؟

المحور العاشر
الجمارك في الجزائر- التقييد والتحرير
الجمركي-

المحور العاشر: الجمارك في الجزائر - التقييد والتحرير الجمركي -

أولا. النظام الجمركي في ظل احتكار الدولة للتجارة الخارجية (التقييد)

شهدت الجزائر خلال مرحلة ما بعد الاستقلال اعتماد نموذج اقتصادي قائم على تدخل الدولة وهيمتها على التجارة الخارجية، حيث تم تأمين العديد من القطاعات الحيوية، وأصبحت الدولة المتحكم الرئيسي في عمليات الاستيراد والتصدير. (عمود، 2017)

1- القيود التعريفية (التعريفية الجمركية)

1.1-تعريف 1973

جاءت هذه التعريفية في سياق التحولات الاقتصادية الكبرى التي عرفت الجزائر، خاصة بعد تأمين قطاع المحروقات سنة 1971 واحتكار التجارة الخارجية بداية من 1970.

وقد نص قانون المالية لسنة 1973 على إعادة تنظيم الرسوم الجمركية عند الاستيراد، (عبد الرزاق، 2009) حيث تميزت هذه التعريفية بـ (سالمان، 2001):

- اعتماد ستة مستويات للرسوم الجمركية .
- منح إعفاءات لبعض السلع ذات الطابع الاستراتيجي .
- توظيف التعريفية كأداة لتنظيم المبادلات التجارية وليس فقط كمصدر للإيرادات .

الجمارك في الجزائر - التقيد والتحرير الجمركي -

1-2-تعريف 1986

استمر العمل بتعريف 1973 إلى غاية أزمة النفط سنة 1986، التي أدت إلى تراجع كبير في أسعار البترول، وهو ما أثر بشكل مباشر على الاقتصاد الجزائري المعتمد أساساً على صادرات المحروقات. (محمود، 2017)

ونتيجة لذلك، قامت الدولة بإعادة توجيه سياستها الجمركية من خلال: (حسن، 2004):

- تعديل التعريف بموجب قانون المالية التكميلي لسنة 1986 .
 - رفع عدد معدلات الرسوم الجمركية من 6 إلى 19 معدلاً .
 - زيادة الحد الأقصى للرسوم ليصل إلى حوالي 120%.
- وكان الهدف من هذه التعديلات لا يقتصر على حماية الإنتاج الوطني، بل شمل أيضاً:
- تعزيز الإيرادات العامة .
 - المساهمة في إعادة توزيع الدخل .

2-القيود غير التعريفية

1-2-نظام التراخيص الإجمالية للاستيراد (نظام الحصص)

اعتمدت الجزائر نظام التراخيص منذ سنة 1974 لتنظيم عمليات الاستيراد، خاصة بالنسبة للمؤسسات العمومية. (بالعجين، 2018)

الدمارك في الجزائر- التقيد والتحرير الدمركي-

ويقوم هذا النظام على:

- منح تراخيص تحدد الإطار العام للاستيراد دون ضبط دقيق للكميات أو الأسعار.

- ترك مهمة تنفيذ العمليات للمستورد ضمن هذا الإطار.
- تحديد مدة صلاحية الترخيص عادة في حدود ستة أشهر.

2.2-تنفيذ ومراقبة التراخيص

أ. تنفيذ التراخيص

تتكفل الدولة بتوجيه عمليات الاستيراد عبر مؤسساتها، من خلال:

- تحقيق التوازن بين الصادرات والواردات.
- دعم بعض القطاعات الإنتاجية.
- توجيه النشاط الاقتصادي بما يتماشى مع الأهداف التنموية.

ب. الرقابة على التراخيص

تتم مراقبة نظام التراخيص على مستويين:

1. الرقابة المالية :

- تقوم بها البنوك، وتشمل متابعة تحويل العملات وتمويل عمليات الاستيراد.

الجمارك في الجزائر - التقيد والتحرير الجمركي -

2. الرقابة الجمركية والإدارية :

- تتولاها إدارة الجمارك، وتشمل التحقق من احترام القوانين والإجراءات المرتبطة بالتجارة الخارجية .

ثانيا. وضع النظام الجمركي الجزائري في ظل تحرير التجارة

بعد الاستقلال، اعتمدت الجزائر سياسة حمائية تهدف إلى حماية الإنتاج الوطني من المنافسة الأجنبية، غير أن التحولات الدولية، خاصة تلك المرتبطة بمفاوضات الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ونتائج جولة الأوروغواي التي أفضت إلى إنشاء منظمة التجارة العالمية، دفعت الجزائر إلى إعادة النظر في سياستها التجارية.

وفي هذا السياق، بدأت الجزائر منذ نهاية التسعينيات في التوجه نحو الانفتاح الاقتصادي، حيث شرعت في مفاوضات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، الأمر الذي استلزم إصلاحات عميقة في النظام الجمركي ليتماشى مع متطلبات الاقتصاد العالمي. (Helpman, 2012)

1- إصلاح القيود التعريفية

شهدت التعريفات الجمركية الجزائرية عدة تعديلات بين 1990 و 2002، عكست التحول نحو اقتصاد السوق وتحرير التجارة الخارجية.

1.1-تعريف 1992

جاءت هذه التعريفات استجابة لضرورة إصلاح النظام الجمركي بعد أن تبين أن تعدد الرسوم واختلافها يشكل عائقاً أمام تحسين القدرة التنافسية للمنتجات الوطنية.

الدمارك في الجزائر- التقيد والتحرير الجمركي-

كما ارتبط هذا الإصلاح بانضمام الجزائر إلى النظام المنسق لتصنيف السلع، ما ساهم في توحيد وتبسيط هيكل التعريفة (Martini, 2017).

1-2- تعريفة 1996

تم تعديل التعريفة في إطار قانون المالية لسنة 1996، حيث تم اعتماد هيكل جديد لمعدلات الرسوم الجمركية. (عمود، 2017) شمل نسباً متدرجة مثل: 3%، 7%، 15%، 35%، 40%، 50%.

ويعكس هذا التعديل بداية تقليص الحماية الجمركية والتوجه نحو تحرير المبادلات التجارية.

1-3- تعريفة 1997 و 1998

• في سنة 1997، تم إدخال تعديلات جديدة على التعريفة، حيث أصبحت المعدلات:

5%، 15%، 25%، 45%

مع الحفاظ على الطابع التصاعدي للرسوم. (عبد الرزاق، 2009)

• أما في سنة 1998، فقد تم تخفيض الحد الأدنى للرسوم من 5% إلى 3%، وهو ما يشير إلى توجه نحو تخفيف العبء الجمركي خاصة على المواد الأولية.

1-4- إصلاحات 2001

جاء هذا الإصلاح لتحقيق هدفين رئيسيين:

الجمارك في الجزائر - التقيد والتحرير الجمركي -

- هدف داخلي :
 - إعادة هيكلة التعريفات الجمركية بما يتناسب مع تطور الإنتاج الوطني .
 - تشجيع الاستثمار من خلال تبسيط النظام الجمركي .
- هدف خارجي :
 - التكيف مع متطلبات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية .
 - دعم المفاوضات مع الشركاء الدوليين، خاصة الاتحاد الأوروبي، بهدف تعزيز التكامل الاقتصادي.

1-5- الإصلاحات التعريفية (2008 - 2004)

أ. إصلاحات 2004 و 2005

شهدت هذه المرحلة إدخال تعديلات تتعلق بتحديث الإجراءات الجمركية، خاصة عبر إدماج الوسائل المعلوماتية في معالجة التصاريح. ومن أبرز ما تضمنه قانون المالية لسنة 2004:

- فرض رسوم رمزية على التصاريحات الجمركية المعالجة إلكترونياً .
 - تحديد مبلغ يقارب 200 دج للتصاريحات الخاصة بالاستيراد، و 100 دج لتصاريحات التصدير (باستثناء بعض الحالات) .
- ويعكس هذا التوجه بداية اعتماد الإدارة الجمركية على الرقمنة لتحسين الأداء وتسريع الإجراءات.

الدمارك في الجزائر - التقيد والتحرير الدمركي -

ب. إصلاحات 2008

جاءت تعديلات 2008 لتعزيز تسهيل التجارة، ومن أهمها:

- إعفاء بعض السلع المستوردة ذات الطابع الشخصي أو العائلي من إجراءات الرقابة المتعلقة بالتجارة الخارجية والصرف .
- اشتراط أن تكون هذه السلع موجهة للاستهلاك غير التجاري، وألا تتجاوز قيمتها سقفاً محددًا (حوالي 100000 دج).

ويهدف هذا الإجراء إلى تبسيط العمليات وتقليل القيود على الأفراد.

2-إصلاح القيود غير التعريفية

مع التوجه نحو تحرير التجارة، تم إدخال تغييرات جوهرية على نظام القيود غير التعريفية، حيث: (محمود، 2017)

- سُمح للقطاع الخاص بممارسة نشاط الاستيراد والتصدير، بعد أن كان مقتصرًا على الدولة .
- أصبح النشاط التجاري الخارجي مشروطًا بالتسجيل في السجل التجاري .
- تم تقليص القيود على معظم السلع، مع الإبقاء على بعض الضوابط الخاصة بالمواد الأساسية واسعة الاستهلاك .

3- إصلاح نظام الصرف

رافق تحرير التجارة إصلاحات في السياسة النقدية وسعر الصرف، من أبرزها:

الجمارك في الجزائر - التقيد والتحرير الجمركي -

- منح بنك الجزائر صلاحيات أوسع في إدارة سوق الصرف .
- اعتماد آليات شبه سوقية لتحديد سعر الصرف منذ منتصف التسعينيات .
- تبني سياسة مرنة تهدف إلى تحسين تنافسية المنتجات الوطنية وتشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات .

4 - إصلاح التشريع الجمركي

سعت الجزائر إلى تحديث الإطار القانوني للجمارك بما يتلاءم مع اقتصاد السوق، ومن أهم أهداف هذه الإصلاحات:

- ملاءمة التشريع مع التحولات الاقتصادية الدولية .
- تبسيط الإجراءات الجمركية وتسريعها .

أهم مجالات الإصلاح:

- اعتماد إجراءات مرنة مثل التصريح المبسط والتصريح الناقص .
- إدخال نظام الإفراج المسبق لتقليل مدة بقاء السلع في الموانئ .
- تحسين أنظمة الرقابة الجمركية وفق المعايير الدولية، خاصة تلك المستمدة من اتفاقية كيوتو المعدلة .

5 - تعديل قانون الجمارك

في إطار التحديث القانوني، تم إصدار قانون جمركي جديد سنة 1998 ليواكب متطلبات الانفتاح الاقتصادي، حيث ركّز على:

الجمارك في الجزائر - التقيد والتحرير الجمركي -

- تطبيق القوانين المتعلقة بالتعريف الجمركية والتجارة الخارجية .
- إعداد وتحليل إحصائيات التجارة الخارجية .
- مراقبة حركة السلع المستوردة والمصدرة وفق التشريعات المعمول بها .

6- تطوير نظام التقييم الجمركي

لتحقيق دقة أكبر في تحديد القيمة الجمركية، اعتمدت الإدارة عدة آليات حديثة،

منها:

- الرقابة اللاحقة (البعدية) على العمليات التجارية (حسون، 2004) .
- تحليل بيانات المستوردين والمصدرين والأسعار السائدة في الأسواق .
- تحسين طرق تقييم السلع بما يحد من التلاعب ويعزز الشفافية .

الأسئلة:

- اشرح النظام الجمركي في الجزائر في ظل احتكار الدولة للتجارة الخارجية .
- ما هي أهم التعديلات التي طرأت على التعريف الجمركية بعد تحرير التجارة؟
- كيف ساهمت الجزائر في تبسيط الإجراءات الجمركية منذ الانفتاح الاقتصادي؟
- صح أو خطأ: تحرير التجارة أدى إلى زيادة القيود الجمركية على جميع السلع .؟
- اذكر إصلاحات 2004 و 2008 في التعريف الجمركية الجزائرية.

المحور الحادي عشر

الاستيراد والتصدير في الجزائر

المحور الحادي عشر: الاستيراد والتصدير في الجزائر

تُعد أنشطة الاستيراد والتصدير من الركائز الأساسية للتجارة الخارجية، حيث تساهم في دعم النشاط الاقتصادي للمؤسسات من خلال توفير المدخلات الإنتاجية من جهة، وتمكينها من النفاذ إلى الأسواق الدولية من جهة أخرى (الجل، 2014).

أولاً: الاستيراد

1- مفهوم الاستيراد

يقصد بالاستيراد دخول السلع أو الخدمات الأجنبية إلى الإقليم الجمركي الوطني، سواء كان ذلك لتلبية الطلب المحلي أو لإعادة تصديرها بعد تحويلها أو دون تغيير. كما يشمل هذا المفهوم مختلف المعاملات التي تتم بين المقيمين وغير المقيمين بغرض اقتناء السلع أو الخدمات من الخارج (محمود، 2017).

2- أنواع الاستيراد

أ. الاستيراد لأغراض استثمارية

يتعلق باستيراد المعدات والتجهيزات التي تحتاجها المؤسسات لتوسيع نشاطها أو تحديث وسائل الإنتاج، مثل الآلات الصناعية ووسائل الصيانة. (المعزوي، 2006)

الاستيراد والتصدير في الجزائر

ب. استيراد المواد الأولية

يهدف إلى تزويد المؤسسات بالمدخلات الضرورية للعملية الإنتاجية، كالمواد الخام وقطع الغيار، لضمان استمرارية الإنتاج وتحسين الأداء. (عبد الرزاق، 2009)

ج. الاستيراد التجاري

يقوم على شراء السلع من الخارج بغرض إعادة بيعها في السوق المحلية دون إجراء أي تحويل عليها، ويشمل ذلك السلع الاستهلاكية والصناعية.

3- أهداف الاستيراد

- سد النقص في الإنتاج المحلي من خلال الاستفادة من فائض إنتاج الدول الأخرى.
- نقل التكنولوجيا والمعرفة لدعم التنمية الاقتصادية.
- تلبية احتياجات المستهلكين وتحسين مستوى معيشتهم.
- دعم نشاط المؤسسات من خلال توفير مستلزمات الإنتاج.
- تموين السوق الوطنية بمختلف السلع الضرورية.

ثانيا: التصدير

1- مفهوم التصدير

يُقصد بالتصدير مجموع العمليات التي يتم من خلالها نقل السلع والخدمات من داخل الدولة إلى خارج حدودها الوطنية بهدف بيعها في الأسواق الأجنبية مقابل عائد

الاستيراد والتصدير في الجزائر

مالي، غالباً بالعملة الصعبة. ويُعد التصدير من أهم الوسائل التي تعتمد عليها المؤسسات للدخول إلى الأسواق الدولية وتوسيع نشاطها الاقتصادي. (Helpman, 2012)

كما يمكن النظر إلى التصدير من زوايا متعددة:

- من الناحية الاقتصادية: هو تحويل الإنتاج المحلي إلى الخارج لتحقيق قيمة مضافة ودعم النمو الاقتصادي .
- من الناحية الجمركية: يتمثل في عبور السلع والخدمات للحدود الوطنية نحو الخارج وفق إجراءات قانونية محددة .
- على مستوى المؤسسة: هو وسيلة لتصريف فائض الإنتاج والتوسع خارج السوق المحلية .
- على المستوى الدولي: يُعد أداة لتعزيز الاندماج في الاقتصاد العالمي وتحقيق الرفاه الاقتصادي من خلال تنشيط المبادلات التجارية .
- وبصفة عامة، يمثل التصدير نشاطاً استراتيجياً، خاصة بالنسبة للدول النامية، لما له من دور في تنويع مصادر الدخل وتقليل الاعتماد على القطاعات التقليدية.

2-أهداف التصدير

يمكن تصنيف أهداف التصدير إلى عدة محاور رئيسية:

2-1-الأهداف الاستراتيجية (التجارية)

- التوسع خارج السوق المحلية خاصة في حالة تشبعها .

الاستيراد والتصدير في الجزائر

- تنويع الأسواق وتقليل المخاطر المرتبطة بالاعتماد على سوق واحدة .
- تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات .
- تحقيق حضور دائم في الأسواق الدولية .

2.2- الأهداف المالية

- زيادة رقم الأعمال وتحسين الإيرادات .
- رفع مستوى الربحية وهوامش العائد .
- تحسين مردودية رؤوس الأموال المستثمرة .
- تطوير الأداء المالي نتيجة المنافسة الدولية .

2-3 - الأهداف الإنتاجية والتقنية

- تحسين كفاءة الإنتاج واستغلال الطاقات المتاحة بشكل أفضل .
- تقليل تكاليف الإنتاج من خلال التوسع وزيادة حجم الإنتاج .
- تشجيع الابتكار والبحث والتطوير .
- الاستفادة من التكنولوجيا والخبرات العالمية.

3. أنواع التصدير

يمكن تصنيف التصدير وفق عدة معايير، من أهمها:

الاستيراد والتصدير في الجزائر

3-1- حسب درجة التخطيط والاستراتيجية

أ. التصدير السلبي

يُقصد به التصدير الذي يتم بشكل عرضي ودون تخطيط مسبق، حيث تلجأ المؤسسة إلى الأسواق الخارجية فقط للتخلص من فائض الإنتاج.

وفي هذا النوع لا تعتمد المؤسسة على رؤية استراتيجية واضحة، بل يكون نشاطها التصديري محدوداً وموسمياً. (الجل، 2014)

ب. التصدير الإيجابي

يمثل هذا النوع توجهاً استراتيجياً منظماً، حيث تسعى المؤسسة إلى البحث عن فرص في الأسواق الدولية، وتقوم بتخصيص موارد بشرية ومالية لتطوير نشاطها التصديري، مما يعكس اندماجاً حقيقياً في التجارة الخارجية. (Helpman, 2012)

3-2- حسب طريقة التنفيذ

أ. التصدير المباشر

في هذا النمط تتولى المؤسسة جميع مراحل العملية التصديرية بنفسها، بدءاً من دراسة الأسواق والبحث عن العملاء، وصولاً إلى إتمام عملية البيع وتحصيل المستحقات المالية. ويتمنح هذا الأسلوب تحكماً أكبر في العمليات، لكنه يتطلب خبرة وإمكانيات كبيرة.

الاستيراد والتصدير في الجزائر

ب. التصدير غير المباشر

تعتمد المؤسسة في هذا النوع على وسطاء مثل الوكلاء أو شركات التصدير المتخصصة، خاصة عندما تفتقر إلى الخبرة أو الموارد الكافية. ويساعد هذا الأسلوب على تقليل المخاطر، لكنه يقلل من درجة التحكم في العملية التصديرية.

4 - أهمية التصدير

يمثل التصدير عنصراً أساسياً في دعم الاقتصاد الوطني، وتتجلى أهميته في عدة جوانب:

أ. معالجة اختلال ميزان المدفوعات:

يساهم التصدير في توفير العملات الأجنبية، مما يساعد على تقليص العجز في الميزان التجاري وتحقيق التوازن المالي.

ب. خلق فرص العمل:

يؤدي توسع النشاط التصديري إلى زيادة الطلب على اليد العاملة، خاصة في القطاعات الإنتاجية، مما يساهم في خفض معدلات البطالة وتحسين مستوى الدخل.

ج. جذب الاستثمارات:

يرتبط التصدير ارتباطاً وثيقاً بالاستثمار، حيث يؤدي التوسع الإنتاجي إلى استقطاب الاستثمارات المحلية والأجنبية، كما يساهم الاستثمار الأجنبي في نقل التكنولوجيا والخبرات الإدارية.

الاستيراد والتصدير في الجزائر

د. تحقيق النمو الاقتصادي:

يساهم تطوير الصادرات في رفع معدلات النمو من خلال زيادة الإنتاج وتحسين كفاءة استخدام الموارد.

هـ. تعزيز القدرة التنافسية وفتح الأسواق:

يفرض التصدير على المؤسسات تحسين جودة منتجاتها وتطوير تقنياتها لمواجهة المنافسة الدولية، مما يمكنها من اكتساب حصص سوقية في الأسواق الخارجية.

ثالثاً: عناصر عملية الاستيراد والتصدير

تعد عمليات التجارة الخارجية من الأنشطة المعقدة التي تتطلب تدخل عدة أطراف لضمان تنفيذها بكفاءة وتقليل المخاطر المرتبطة بها. ومن أبرز هذه الأطراف ما يلي:

1- البنوك التجارية

تلعب البنوك دوراً محورياً في تمويل التجارة الدولية وتسهيل المعاملات المالية، حيث تقوم بـ: (كراجة، 2000)

- توفير وسائل الدفع الدولية مثل الاعتماد المستندي والتحويلات .
- منح القروض والتسهيلات الائتمانية للمتعاملين .
- متابعة عمليات الصرف الأجنبي .
- تقديم خدمات استشارية ومالية مرتبطة بالتجارة الخارجية .

2- الناقل

يشمل الناقل مختلف وسائل النقل (البري، البحري، الجوي)، ويتولى نقل البضائع من بلد المصدر إلى بلد المستورد، وفق شروط متفق عليها، مع تحديد مكان التسليم سواء كان ميناءً أو مطاراً أو مخزناً.

3- شركة التأمين

نظراً للمخاطر التي قد تتعرض لها البضائع أثناء النقل، تتدخل شركات التأمين لتغطية هذه الأخطار مقابل أقساط مالية، حيث يحصل المؤمن له على تعويض في حالة وقوع الضرر.

أنواع التأمين:

- التأمين البري
- التأمين البحري
- التأمين الجوي

4- عون العبور (وكيل الترانزيت)

يُعد وسيطاً متخصصاً يتولى تنظيم عملية نقل البضائع، خاصة في الرحلات متعددة الوسائط، حيث يتكفل باستلام الشحنة وإعادة توجيهها عبر ناقلين مختلفين، إضافة إلى إتمام الإجراءات الجمركية مقابل عمولة.

الاستيراد والتصدير في الجزائر

رابعاً: الوثائق المستعملة في التصدير

تتطلب عملية التصدير إعداد مجموعة من الوثائق التي تمكن من إتمام الإجراءات الجمركية وضمان وصول البضاعة إلى المستورد بشكل قانوني.

1-المستندات المبدئية

1.1 شهادة الإجراءات الجمركية

وثيقة أساسية تُستخدم كأساس لإتمام عملية الشحن، وتتضمن معلومات حول المصدر والبضاعة ووسيلة النقل والوجهة.

1-2-الفاتورة المبدئية

تحتوي على بيانات أولية حول الصفقة مثل:

- اسم العميل والمستلم
- وصف البضاعة
- الكمية والسعر
- العملة والقيمة الإجمالية

1-3-استمارة ترخيص التصدير

وثيقة بنكية تُثبت عملية تصدير السلع، وتتضمن معلومات تتعلق بالبضاعة، قيمتها، طريقة الدفع، والعملة المستخدمة.

الاستيراد والتصدير في الجزائر

1-4 رخصة التصدير

تُطلب في بعض الحالات الخاصة، وتحديد الكميات المسموح بتصديرها وقيمتها وشروط الدفع.

1-5- شهادة المطابقة

تُستخدم لبعض المنتجات الخاصة، وتثبت مطابقتها للمعايير المطلوبة، خاصة فيما يتعلق بالكميات وجودة الشحن.

1-6 - قائمة التعبئة (Packing List)

وثيقة تفصيلية تبين محتوى الشحنة، من حيث عدد الطرود، نوعها، الأوزان الصافية والإجمالية.

1-7 - الشهادة الصحية

تصدر عن الجهات المختصة، خاصة للمواد الغذائية، للتأكد من مطابقتها للشروط الصحية المعتمدة.

1-8 - سند الشحن

يُعد من أهم الوثائق في التجارة الدولية، حيث يمثل دليلاً على استلام الناقل للبضاعة، ويتضمن معلومات حول الشحنة وميناء الوصول.

أنواع سند الشحن:

- سند شحن رئيسي

الاستيراد والتصدير في الجزائر

- سند شحن أصلي

- سند شحن غير قابل للتداول

خامسا: الوثائق والإجراءات اللازمة أثناء الاستيراد

تتضمن عملية الاستيراد مجموعة من الإجراءات القانونية والإدارية التي تهدف إلى ضمان دخول البضائع إلى الجزائر بشكل قانوني وسليم، وتشمل العناصر الأساسية ما يلي: (المعزوي، 2006)

1- إجراءات النقل

يُبلغ المستورد وكيل النقل المعتمد باسم السفينة والوكالة المكلفة بالنقل، وعند وصول السفينة إلى الميناء، يجب على الربان تقديم الوثائق التالية إلى مصلحة الجمارك:

- بيان الحمولة: (Cargo Manifest) يوضح تفاصيل البضائع المشحونة .
- بيان طاقم السفينة: (Crew List) بيانات جميع العاملين على السفينة .
- ظروف الرسائل: (Shipping Documents) تُعطى لكل شحنة رقمًا خاصًا لتسهيل الإجراءات الجمركية .

2 - جمع الوثائق

بعد الحصول على ظرف الرسائل، يتضمن المستورد أو وكيل النقل الوثائق التالية:

- سند الشحن (Bill of Lading)
- شهادة المنشأ (Certificate of Origin)

الاستيراد والتصدير في الجزائر

- الفاتورة التجارية (Commercial Invoice)
 - قائمة الطرود (Packing List)
 - شهادة التحليل (Analysis Certificate)
- يتم تسجيل هذه الوثائق في سجل خاص بوكالة النقل، مع توثيق المصاريف المتعلقة بعملية الاستيراد.

3- تبادل سندات الشحن ودفع المستحقات

يقوم وكيل النقل بتسليم المستورد سند الشحن الأصلي مع ختم التأكد، ويقدم أيضاً:

- إشعار بالوصل (Delivery Receipt)
 - تسديد المستحقات المالية: تشمل رسوم النقل وحقوق الطوابع الضريبية وقيمة الضمان لإخراج الحاويات .
- ملاحظة: في حالة تأخر إعادة الحاويات، تُفرض غرامات مالية على المستورد.

4- التأمين على البضائع

لتغطية المخاطر المحتملة أثناء النقل، يُعدّ المستورد وثيقة التأمين التي تحدد نوع المخاطر والغطاء المالي، ويختار نمط التأمين المناسب:

- تأمين جميع المخاطر (All Risks Insurance)
- تأمين محدد لأجزاء معينة من البضاعة

الاستيراد والتصدير في الجزائر

كما يتم تحديد نوع الوثيقة حسب نطاق التأمين:

- وثيقة تأمين للرحلة الواحدة
- وثيقة تأمين لمنطقة محددة
- وثيقة تأمين العائمة
- وثيقة تأمين بدون شحن

تتضمن وثيقة التأمين أيضًا بيانات دقيقة عن البضاعة، مثل طبيعة المنتج، التعريفات الجمركية، السعر الإجمالي بالعملة المحلية أو الصعبة، ووسائل الدفع (اعتماد مستندي، شيك، تحويل بنكي).

يمكن تلخيص الوثائق الأساسية التي يجب توفرها لإتمام عملية الاستيراد في:

1. قائمة التعبئة (Packing List)

2. شهادة المنشأ (Certificate of Origin)

3. التصريح الجمركي (Customs Declaration)

4. شهادة المطابقة (Certificate of Conformity)

سادسا: الصعوبات التي تواجه المصدرين والمستوردين

يواجه المصدرون والمستوردون صعوبات مثل تعقيد الإجراءات البيروقراطية وتغيير اللوائح باستمرار، وتقلبات أسعار صرف العملات التي تؤثر على التكاليف والأرباح. كما تشمل التحديات القيود الفنية والجمركية المفروضة من الدول المستوردة،

الاستيراد والتصدير في الجزائر

ومخاطر عدم التوافق في المواصفات ومعايير الجودة، بالإضافة إلى مشكلات لوجستية مثل تلف البضائع أثناء النقل وعدم القدرة على التحكم في سلسلة التوريد (Martini, 2017).

1- صعوبات تواجه كل من المصدر والمستورد

- تقلبات أسعار صرف العملات: تؤثر بشكل كبير على تكلفة الاستيراد أو قيمة الأرباح من التصدير.
- التحديات القانونية والتنظيمية: تشمل تغيير اللوائح والقوانين بشكل مفاجئ وعدم وضوحها.
- مخاطر سلسلة التوريد: مثل تلف البضائع أثناء الشحن أو مشاكل لوجستية أخرى.
- عدم موثوقية الشركاء التجاريين: خطر التعامل مع موردين أو مشترين غير موثوقين أو التعرض للاحتيال.
- القيود الفنية والجمركية: تفرض الدول المستوردة معايير صارمة قد تؤثر على نفاذ الصادرات.
- التعقيدات الوثائقية: الحاجة إلى فهم متطلبات وثائق مختلفة ومتغيرة بين البلدان.

الاستيراد والتصدير في الجزائر

2- صعوبات إضافية تواجه المصدرين:

- تأخير الدفع أو عدم السداد: قد يتأخر العملاء في الدفع أو لا يسددون على الإطلاق، وهو ما قد يؤدي إلى مشاكل مالية.
- صعوبة الوصول للعملاء الأجانب: قد يواجه المستوردون في بعض الدول صعوبة في الحصول على العملة الأجنبية للدفع للمصدرين.
- ضعف القدرة التنافسية: يمكن أن تتأثر القدرة التنافسية للصادرات بسبب ارتفاع تكاليف المدخلات بسبب التضخم المحلي.

3- صعوبات إضافية تواجه المستوردين:

- تغيير اللوائح دون إنذار: قد يؤدي إلى رفض السلع أو فرض غرامات على المستوردين.
- عدم مطابقة المواصفات: قد لا تتوافق البضائع المستوردة مع المعايير والمواصفات المطلوبة، مما يؤدي إلى رفضها أو إعادة تصديرها.
- التعامل مع الروتين الحكومي: قد تتطلب عملية الاستيراد الحصول على موافقات من عدة جهات حكومية مختلفة.

سابعاً: التسهيلات المتعلقة بعملية الاستيراد والتصدير

تتضمن تسهيلات الاستيراد والتصدير أنظمة جمركية اقتصادية تسمح بالإعفاء من الرسوم والضرائب عند استيراد مواد لإعادة تصنيعها، بالإضافة إلى إجراءات مبسطة

الاستيراد والتصدير في الجزائر

مثل "الرواق الأخضر" للموافقة على التصاريح دون فحص مادي، والنظام الميسر لتصدير العينات (الدفترا ATA) ، والتصريح المسبق، والقبول المؤقت للبضائع .

1-التسهيلات الجمركية

- القبول المؤقت من أجل تحسين الصنع: يتيح استيراد مواد أجنبية لإعادة تصديرها بعد تصنيعها، مع إيقاف الحقوق والرسوم (عبد الرزاق، 2009)
- التصدير المؤقت: يسمح بتصدير البضائع لإجراء أعمال عليها، ثم استيرادها مرة أخرى .
- الدفترا ATA: نظام مبسط يسمح بالتصدير المؤقت للعينات والمعدات للمشاركة في المعارض والفعاليات في الخارج .
- التسهيلات على التغليفات :استيراد تغليفات فارغة لتعبئة البضائع الموجهة للتصدير، مع إمكانية الإعفاء من الضمان في بعض الحالات .

2-التسهيلات الإجرائية والإدارية

- الرواق الأخضر: يتيح التصريح على السلع بالاعتماد على الصدق والشفافية، حيث تتم المصادقة على تصاريح التصدير دون الحاجة لمعينة فعلية للبضائع .(لطراش، 2001)
- التصريح المسبق: تقديم البيان الجمركي قبل وصول البضائع لتسريع عملية التخليص .
- الاستفادة من الخدمات عن بعد :زيارة المواقع الإلكترونية وإتمام إجراءات التخليص عن بعد .

الاستيراد والتصدير في الجزائر

- رخصة الجمركة: وثيقة تسمح لمالكي البضائع بالتصريح مباشرة لدى الجمارك باستخدام نظام معلومات آلي، دون الحاجة لوكيل جمركي معتمد.
- تسهيلات مالية
- إعفاء من التوطين البنكي: في بعض الحالات، خاصة للتصدير ذات القيمة المنخفضة (أقل من 100 ألف دينار جزائري).
- إعفاءات ضريبية: تسهيلات جبائية لتعزيز القدرة التنافسية للمنتجات المصدرة، تسهيلات خاصة.
- التصاريح المسبقة: تسهيلات لبعض الادوية تتطلب تصريحًا خاصًا من وزارة الصحة، مع مدة صلاحية محددة.

الأسئلة:

- عرف الاستيراد واذكر أنواعه وأهدافه .
- عرف التصدير واذكر أهدافه الاقتصادية والاجتماعية .
- ما الفرق بين التصدير المباشر وغير المباشر؟
- صح أو خطأ: الاستيراد يقتصر فقط على المواد الخام.؟
- كيف يساهم التصدير في تحسين الميزان التجاري ورفع القدرة التنافسية للمؤسسات؟

خاتمة

في ختام هذا المقياس، يتبين أن تقنيات التجارة الدولية تُشكّل منظومة متكاملة تجمع بين الجوانب القانونية، المالية، اللوجستية والجمركية، حيث تم التطرق إلى مختلف المحاور التي تُنظّم عمليات التبادل التجاري بين الدول، بدءًا من المستندات والعقود الدولية، مرورًا بوسائل النقل والدفع، ووصولًا إلى تمويل التجارة والأنظمة الجمركية.

كما أتاح هذا المقياس فهمًا أعمق لدور الاتفاقيات والمنظمات الدولية، مثل منظمة الجمارك العالمية، في توحيد الإجراءات وتسهيل المبادلات التجارية، إضافة إلى إبراز خصوصيات النظام الجمركي في الجزائر، والتحديات المرتبطة بعمليات الاستيراد والتصدير.

وعليه، فإن الإلمام بهذه التقنيات يُعد أمرًا ضروريًا لكل من يسعى للعمل في مجال التجارة الخارجية، لما يوفره من أدوات ومعارف تساعد على التحكم في مختلف مراحل العملية التجارية، والتقليل من المخاطر، وتحقيق الكفاءة والفعالية في التعامل مع الأسواق الدولية.

وفي ظل التحولات الاقتصادية العالمية، تبقى القدرة على مواكبة التطورات في هذا المجال عاملاً حاسماً لتعزيز تنافسية المؤسسات والانخراط الفعّال في الاقتصاد العالمي.

قائمة المراجع

1. محمود حامد، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار حميثرا، القاهرة، 2017.
2. عبد الرزاق، محمود حامد: اقتصاديات الجمارك بين النظرية والتطبيق، مكتبة الحرية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2009.
- . جمال جويدان الجمل: التجارة الخارجية، مركز الكتاب الأكاديمي للنشر والتوزيع، عمان الاردن، 2014.
- . سعيد عبده: أسس جغرافية النقل، مكتبة الأنجلو المصرية، 2005.
- . علي عبد السلام المعزاوي: اقتصاديات النقل، دار السلام، مصر، الطبعة الأولى، 2006.
- . أحمد عبد الكريم سلامة: قانون العقد الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2001.
7. ثروت حبيب: دراسة في قانون التجارة الدولية، مكتبة الجلاء الجديدة، المنصورة، مصر، 1995.
8. خالد محمد القاضي: موسوعة التحكيم التجاري الدولي، دار الشروق القاهرة، الطبعة الأولى، مصر، 2002.
9. عبد العزيز عبد المنعم: خليفة التحكيم في منازعات العقود الإدارية الداخلية والدولية، دراسة مقارنة لأحكام التجاري الدولي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، مصر، 2006.
10. جعفر مشيش: التحكيم في العقود الإدارية والمدنية والتجارية (دراسة مقارنة)، منشورات زين الحقوقية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، لبنان، 2009.
11. علاء محي الدين مصطفى أبو أحمد: التحكيم في منازعات العقود الإدارية في ضوء القوانين الوضعية والمعاهدات الدولية وأحكام محاكم التحكيم، دراسة مقارنة، دار الجامعة الجديدة، 2008.

12. كراجة عبد الحليم: محاسبة البنوك، دار الصفاء للنشر و التوزيع، ط4، عمان الأردن، 2000
13. حسون سمير: الاقتصاد السياسي في النقد والبنوك، ط2، المؤسسة الجامعية، لبنان، 2004.
14. أبو عتروس عبد الحق: الوجيه في البنوك التجارية، جامعة منتوري، قسنطينة، 2008.
15. غنيم أحمد: الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والنشر، ط 5، مصر، 2003.
16. لطراش الطاهر: تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، ط 6، الجزائر، 2001.
17. عبد الغني مازون: الاعتماد المستندي والتجارة الإلكترونية، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، ط1، لبنان، 2006.
18. عثمان سعيد عبد العزيز: الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية القاهرة، 2003.
19. محمد صالح الحناوي، جلال إبراهيم العبد: بورصة الأوراق المالية بين النظرية والتطبيق، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2005.
20. منير إبراهيم هندي: إدارة الأسواق والمشآت المالية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1999.
21. عمر سالمان: الجمارك بين النظرية والتطبيق، الدار المصرية اللبنانية، مطبعة دار الإسرائء، 2001.
22. هاشم منصور الهاشم: الجمارك الاردنية، دراسة توثيقية، الطبعة الاولى، دار الخليج للنشر والتوزيع، عمان الاردن، 2019
23. كتوش عاشور: مداخلة بعنوان دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة بسكرة، 2006

24. بالعجين خالدية: "مطبوعة في مقياس تقنيات التجارة الدولية" كلية العلوم الاقتصادية جامعة تيارت 2018.

25. محمد بلاق: قواعد التنازع والقواعد المادية في منازعات عقود التجارة الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الدولي الخاص، كلية الحقوق، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2011.

26. مناني فراح: التحكيم طريق بديل لحل النزاعات، حسب آخر تعديل لقانون الإجراءات المدنية والإدارية، دار الهدى، عين مليلة، الجزائر، 2010.

27. محمد كابو: دليل المستخدم لقواعد المنشأ التفضيلية المستخدمة في التجارة بين الاتحاد الأوروبي والدول الأوروبية الأخرى والدول الأعضاء في الشراكة الأورو متوسطية، على الموقع:

www.tas.gov.eg/NR/rdonlyres/6C81EAB0-AFCB.../resource.pdf

28. علي النعيمي: الإدارات الجمركية ... أهميتها ودورها في التنمية، على الموقع الإلكتروني:

<https://www.argaam.com/ar/article/articledetail/id/811774>

29. هيفاء مزهر فلحي، تطبيق قواعد المنشأ في منح الامتيازات التفضيلية وحماية التجارة الدولية،

مجلة العلوم القانونية مجلد 39 عدد 2 (2024): العدد الثاني_ 2024

30. التعريف الجمركية الجديدة دخلت حيز التنفيذ في 18 سبتمبر 2016، على الموقع الإلكتروني:

<http://www.radioalgerie.dz/news/ar/article/20160823/86469.html>

31. الشحن والنقل الدولي، مأخوذ على الموقع الإلكتروني

<https://portistlojistik.com.tr/%D9%83%D8%A7%D9%85%D9%84-%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B9%D9%84%D9%88%D9%85%D8%A7%D8%AA-%D8%B9%D9%86-%D8%A7%D9%84%D8%B4%D8%AD%D9%86-%D8%A7%D9%84%D8%AF%D9%88%D9%84%D9%8A/>

32. محمد عبد السلام يوسف: ملخص الدورة المستندية للاعتماد المستندي للاستيراد، على الموقع

الإلكتروني: <https://masaccountingtk.wordpress.com>

33. الاعتماد المستندي ووسائل الدفع الدولية، على الموقع الإلكتروني:

اطلع عليه بتاريخ: 2024 /10 /04 <https://www.eeni.org/ar67.asp>

34-La Douane au Service de L'Economie, CNID, Douanes Algériennes, 1993

35-Elhanan Helpman, International Trade in Historical Perspective, Onassis Prize Lecture, Harvard University and CIFAR, 2012

36-<https://www.douane.gov.dz/spip.php?rubrique30> Procédure de dédouanement

37-Hubert Martini, Techniques de Commerce international, Dunod, 2017.

38-J.M..Healey: The Economics of Aid, Penguin Modern Economics London, 1979

39-la Chambre de Commerce Française de GrandeBretagne (CCFGB). Techniques du commerce international. <http://www.creerentreprise.fr/>

القوانين.

قانون الجمارك، المادة 319، الفقرة الأخيرة من المادة، ص 155 .

قانون الجمارك، المادة 320، الفقرة الأخيرة من المادة، ص 156.

قانون الجمارك، المادة 321، الفقرة الأخيرة من المادة، ، ص 157.

قانون الجمارك، المادة 323، ص 157.