

جامعة ابن خلدون - تيارت -

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

مطبوعة في مقياس تقنيات التجارة الدولية

لطلبة السنة أولى ماستر

مالية وتجارة دولية

إعداد الدكتورة:

بالعجين خالدية

السنة الجامعية: 2017 - 2018

مجموعة محاضرات في مقياس تقنيات التجارة الدولية

موجهة لطلبة السنة أولى ماستر

تخصص مالية وتجارة دولية

الفهرس

المحور الأول:

3..... Documentation in International Trade المستندات في التجارة الدولية

المحور الثاني:

9.... Export Procedures & Customs. Import الجمارك - إجراءات الاستيراد و التصدير

المحور الثالث:

41..... Transport and Logistics International وسائل النقل الدولية

المحور الرابع:

59..... International Contracts العقود الدولية

المحور الخامس:

81 Methods of Payment. Letters of Credit وسائل الدفع و الاعتماد المستندي

المحور السادس:

105..... Finance of International Trade تمويل التجارة الخارجية

المحور السابع:

114..... Export Department قسم التصدير إلى الخارج

116..... قائمة المراجع

120..... الملاحق

المحور الأول: المستندات في التجارة الدولية

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

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

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

تستعمل المستندات في الآتي⁽¹⁾ :

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

أهم المستندات في التجارة الدولية:

✓ شهادة الأصل (المنشأ) Certificat d'Origine

هي التي تصدر عن الغرفة التجارية في بلد المصدر، وهي تفيد لعدم الوقوع في الغش التجاري.

(1). مقال بعنوان: وحدة المستندات، مأخوذ من الموقع: <http://www.abahe.co.uk/international-trade-and->

[global-marketing-enc/66287-international-trade-documents.html](http://www.abahe.co.uk/global-marketing-enc/66287-international-trade-documents.html)

و تفيد أن البضاعة المصدرة للخارج ذات منشأ وطني أو اكتسبت صفة المنشأ الوطني تصدر وتصدق من وزارة التجارة والصناعة.

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

✓ الفاتورة التجارية:

هي المستند الصادر عن المصدر وتحتوي على بيانات البضاعة وهي بمثابة شهادة لسداد قيمة البضاعة المباعة والأساس الذي يتم بموجبه تحديد الرسوم الجمركية، وأهم الوثائق من الناحية المحاسبية لاحتساب الضريبة وحساب التكلفة، وفيما يلي أهم ما تتضمنه هذه الفاتورة :

- أن تكون صادرة عن المستفيد من الاعتماد (المصدر).
- أن تكون صادر باسم فاتح الاعتماد (المستورد).
- أن تتضمن شروط الدفع والتسليم.
- أن تتضمن وصف البضاعة وأن تكون مطابقة للفاتورة المبدئية.
- أن تكون بنفس عملة الاعتماد.

إضافة إلى:

- تحديد البائعين والمشتريين وعناوينهم وأرقام تلفوناتهم .
- أوصاف البضاعة
- الحمولة
- الكمية.

- سعر الوحدة والسعر النهائي .
- شروط التعاقد الدولية المختارة .
- مكان الشحن ومكان الوجهة .
- وسيلة النقل المستعملة وذكر إسم الناقله إذا أمكن .
- استحالة إضافة تكلفة إلى حساب المستورد .

و هي مستند يحدد من خلالها مبلغ البضاعة النهائي ، في بعض الحالات يمكن الاستفادة منها كعقد بيع حينما يكون موقعاً من و مرفقاً مع أختام الشركة . كما يستفاد منها لتخليص البضائع من جمارك الدولة المستقبلية ، و كما تم الإشارة سابقاً تستخدم كعقد شراء للشركة . كما تستخدم لتحديد طريقة الدفع ، و تكون صادرة باسم المستورد ، و لكن إن كانت عملية الاستيراد و التصدير عن طريق اعتماد مستندي من الممكن حينئذ أن تصدر باسم غير اسم المستورد.

✓ المستندات الإدارية:

يستعمل في التصدير إلى الدول غير المنضمة للإتحاد الأوروبي. مطلوب من الجمارك لتكملة حركة الإستيراد والتصدير. هذا المستند مستقل من تصريح الجمارك ويحمل تفاصيل البضاعة وموطنها الأصلي ويحتوي على 9 نسخ.

هنالك الكثير من الإيرلنديين المصدرين من الإتحاد الأوروبي لديهم هذا المستند يستخدم في إرجاع القرض أو الدين الشائع بالتأمين او العقد الزراعي .

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

- بضاعة غير تابعة للاتحاد الأوروبي يطلب في حال إرسال البضاعة لعملية تصنيع أو استهلاك يوضع عليها (تابعة للاتحاد الأوروبي) بغرض إعادة تصديرها خارج حدود الاتحاد الأوروبي.
- المنتجات البحرية.
- البضاعة من مجموعات خارج منطقة جمارك الاتحاد الأوروبي لكنها تابعة للاتحاد الأوروبي.
- في كل الأحوال يمكن ان يطلب هذا المستند من الجهات القانونية الأوروبية.

✓ 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:

1. المستندات التجارية

لا يمكن أن يحدث تدفق في السلع على الصعيد العالمي دون تدفق في المعلومات المتبادلة بين مختلف أصحاب المصلحة بما فيهم السلطات الحكومية ووسطاء النقل. تُقدّم المعلومات وتُتداول عبر الأوراق أو الصيغة الإلكترونية، أي ما يُسمّى بالمستندات التجارية⁽¹⁾.

وفيما يلي أمثلة عن المستندات التجارية:

يمكن تصنيف المستندات التجارية وفقاً للقطاع الذي تنبثق منه. تصنف التوصية الأولى من المباديء التوجيهية لمكتبة الأمم المتحدة للعناصر الرئيسة بأنها مستندات جاءت من قطاعات المعاملات، وقطاعات المدفوعات، وقطاع النقل والخدمات المتعلقة به، وقطاعات الرقابة الرسمية.

- مستندات معاملات القطاع التجاري

تشمل هذه المستندات المتبادلة بين الشركاء في التجارة الدولية لغرض تقديم المعلومات للعطاءات، والمستندات المتبادلة بين العارض والمعروض عليه، والمستندات المتبادلة لإبرام عقد. ومن أمثلة هذه المستندات العروض وعروض الأسعار، والأوامر، والفواتير المبدئية، ومستندات الإرسال.

- مستندات قطاع المدفوعات

تتضمن هذه المستندات المتبادلة بين الشركاء في التجارة الدولية ومصارفهم، بالإضافة للمستندات المتبادلة بين البنوك للمدفوعات المتعلقة بالمعاملات التجارية، وهي تشمل على

(1) . مقال بعنوان: وحدة المستندات، مصدر سبق ذكره.

سبيل المثال الفواتير التجارية، وأمر الدفع والتحصيل، وطلبات الاعتماد المستندي، وطلبات السندات المصرفية وسندات الضمان.

- مستندات قطاع النقل والخدمات المتعلقة به -

وهي عبارة عن المتطلبات المستندية لإجراءات عملية النقل العارضة، والتي تتعلق بواجهة التفاعل بين الشركاء التجاريين وشركات النقل؛ أي، تلك المستندات المتعلقة بالنقل والمناولة والتأمين. وتشتمل على مستندات عدة مثل عقود النقل (بوليصة شحن البضائع، مذكرة الشحن (الشحنة، وفواتير الشحن، وإشعارات الوصول، وبواليص التأمين ووصولات المستودع).

- مستندات الرقابة الرسمية -

تعتبر هذه المستندات مطلوبة للرقابة على السلع من العديد من الهيئات الرسمية المعنية بالتصدير، والعبور، وإستيراد السلع. وهي تتضمن إعلان السلع لأغراض الجمارك، و شهادات التدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية، وشهادات الرقابة والتفتيش، وإعلانات السلع الخطيرة.

أما وظائف المستندات التجارية فتتمثل في:

للمستندات التجارية مصادر مختلفة، ولكنها تخدم أغراضاً مختلفة. يمكن أخذ هذه المستندات باعتبارها مستندات تعاقدية مثل مستندات التأمين، ومستندات الشحن، والفواتير التجارية. تعزز هذه المستندات في نفس الوقت المعلومات عبر مختلف الإجراءات. مثال ذلك الفاتورة التجارية، وهي مستند ضروري للسداد بين البائع والمشتري، ولكنه يستعمل أيضاً لتصنيف وتقييم السلع، ويتعين أن تُقدم كمستندات مساندة لعملية التخليص الجمركي.

2. شهادة الوزن وقوائم التعبئة Weight and Packing Lists

وهي شهادة تفيد الوزن القائم والصافي وقوائم التعبئة وحجم العبوات ويجب أن تتطابق البيانات الواردة بسند الشحن مع الفاتورة من حيث الكمية والوزن.

3. شهادة التفتيش Inspection Certificate

وهي شهادة تصدر عن مكاتب التفتيش الدولية المنتشرة في جميع بلاد العالم وتوضح مدى مطابقة البضاعة الواردة من حيث الكمية والنوعية والمواصفات القياسية للبضائع المطلوبة في الاعتماد.

4. شهادة صحية Health Certificate

وهي شهادة تفيد صلاحية البضاعة للاستخدام البشري وخلوها من أي إشعاع أو مواد ضارة بالصحة.

5. قائمة الشحن

لكل شحنة تخصص قائمة الشحن الفردي وعادة تعطي الإجمالي والوزن والنقصان، قائمة الشحن سهلة الاستعمال للمستورد على حسب ما نراه في طبيعة وتحديد البضاعة المعبأة. كذلك القائمة تخدم سلطات الجمارك إذا ما أرادوا فتح شحنة لإختبارها. إذا فقد أو سرق شي منها يمكن العثور عليه بواسطة القائمة المعدة جيداً. تعتبر قائمة الشحن مستند مهم قائم بذاته يمكن إضافته إلى الفاتورة في كل الأحوال، سلطات الجمارك لا تطالب بقائمة الشحن كمستند ملزم حضوره لكي يتم إرسال البضاعة.⁽¹⁾

6. المستندات الأصول

الهدف من هذه المستندات أنها توضح أصل موطن البضاعة وهي تلعب دوراً هاماً في مسألة الجمارك ودفء الضرائب.

⁽¹⁾ . مقال بعنوان: وحدة المستندات، مصدر سبق ذكره.

المحور الثاني: الجمارك - إجراءات الإستيراد و التصدير

1. الجمارك في التجارة الخارجية

تعتبر سلطات الجمارك من أهم السلطات الحكومية بدول العالم نظرا للدور الكبير والخطير الذي تقوم به في مساعدة الجهات الرقابية بالدول عبر الحدود من خلال تطبيق أحكام الرقابة الأمنية والصحية والزراعية والبيئية والإعلامية وغيرها من الأحكام فضلاً عن تحصيل الرسوم الجمركية التي تمثل رافداً مهماً للدخل القومي.

وتواجه الإدارات الجمركية في دول العالم ضغوطاً شديدة ومتزايدة من المجتمع التجاري المحلي والدولي في ظل عصر العولمة وتحرير التجارة، وأصبحت مهام السلطات الجمركية معقدة ومتجددة، حيث أصبح من أهم واجبات الجمارك في الحقبة الأخيرة هو تشجيع التجارة كمطلب أساسي لمنظمة التجارة العالمية وهذا يحتاج بالطبع إلى إحداث توازن بين الرقابة من جهة وتسهيل الإجراءات الجمركية من جهة أخرى.⁽¹⁾

وعليه لا يمكننا الحديث عن التجارة الخارجية بمعزل عن الجمارك، وهذا راجع لارتباطها الشديد بهذا الجهاز وبالأنظمة الجمركية التي تسمح بمراقبة التجارة الخارجية، كما تسمح بتنظيم مختلف عمليات دخول وخروج السلع من وإلى الحدود الوطنية، وبالنظر إلى ما تعيشه الجزائر اليوم من تحولات وتغيرات اقتصادية واجتماعية عميقة من أجل الانتقال من الاقتصاد الموجه الذي يشترط بالدرجة الأولى حماية الاقتصاد الوطني من خلال وضع حواجز جمركية وغير جمركية تعيق التجارة الخارجية، مما يستدعي تحول النسق الاقتصادي بأكمله وضرورة إيجاد الصيغة الجديدة لتكيف المؤسسات المكونة للاقتصاد الوطني (الميكانيزمات العملية الجديدة) وباعتبار الجمارك إحدى المؤسسات التي يعينها هذا التحول، فإنها من الضروري أن تكيف سياستها الجمركية التي كانت تستخدم بشكل خاص من أجل حماية الاقتصاد الوطني، وتحقيق إيرادات لصالح خزينة الدولة، مع متطلبات هذا النظام الجديد عن طريق إيجاد ميكانيزمات جديدة كفيلة بالتحكم في تحرير التجارة الخارجية وإنشاء علاقات مع المحيط الدولي وخاصة المنظمات الدولية المتخصصة في الميدان الجمركي.

(1). علي النعيمي: الإدارات الجمركية .. أهميتها ودورها في التنمية، مقال مأخوذ من الموقع الإلكتروني:

<http://gulf.argaam.com/article/articledetail/199367>

وهكذا يتضح أن الإدارات الجمركية تعتبر من أهم أركان التجارة الدولية وتلعب دوراً رئيسياً في تيسير التجارة، كجهة مسؤولة عن تنفيذ ومتابعة السياسات والقرارات الخاصة بعمليات الاستيراد والتصدير والرقابة في المنافذ الحدودية وتؤثر على حركة انسياب وتدفق البضائع فيما بين الدول.

تعني الجمارك للكثيرين بأنها الضرائب الجمركية التي تفرض على السلع لدى دخولها الحدود الجمركية للدولة وقد يطلقونها على الضريبة وجباة، إلا أن الجمارك أكبر من كونها ضريبة، بل هي قواعد ونظم واتفاقيات يتم تنفيذها وفق معايير دولية ووطنية عن طريق مؤسسات تنشئها الدول يطلق عليها اسم الإدارات الجمركية، تتبع القطاعات المالية⁽¹⁾.

تعرف الجمارك بأنها الإدارة التي أوكل إليها مراقبة تطبيق الأنظمة الجمركية بشأن تحصيل الضرائب الجمركية المستحقة للخزينة العمومية واستيفاء الشروط والقيود الاستيرادية المقرر عليها، حماية للنظم الاقتصادية لكل دولة، وإن أي خرق لهذه التشريعات أو الإخلال بها يمثل إخلال بالنظام الاقتصادي الذي تحميه التشريعات الاقتصادية والذي تعد القوانين الجمركية من أبرزها وأهمها، ولضمان فاعلية القوانين الجمركية وسرعتها وانضباط تنفيذ أحكامها أصبح المشرع صفة مأمور الضبط القضائي على القائمين بالتنفيذ وفي حدود الاختصاص.

و ليست الجمارك من مبتكرات هذه العصور القريبة، بل هي ترتبط نشأتها بنشأة التجمعات البشرية المنظمة، سواء في شكل دول كما تراها اليوم، أو في شكل من التجمعات القديمة، وقد عرفت التجمعات السابقة، ولجأت إليها في مختلف العصور وإن اختلفت غايتها على ما نراه اليوم، فعرفت الضرائب قديماً عند المصريين وكانت تفرض على البضائع المستوردة بقصد حماية المصنوعات الوطنية. عرفت كذلك الجمارك عند الرومان وقد استخدموها لمكافحة تسلل العبيد دون تسديد الضرائب المفروضة، وكانت تفرض الضرائب على البضائع سواء القادمة من خارج بلادهم أو التي يتم نقلها من مدينة إلى أخرى، وإن كانت غير ثابتة، حيث يمكن زيادتها حال الحاجة لسد خدمات الدفاع عن الوطن، أو القيام بمشاريع عامة.

كانت الغاية من هذه الضرائب، سد أعباء العامة الناتجة عن حفظ الأمن في داخل الإمبراطورية، حيث كانت فئات الضريبة الجمركية تحدد في الاتفاقيات التي تعقد مع الدول الأخرى، وقبل انهيار الدولة

(1). سامي عفيفي حاتم: محاضرات في إدارة الجمارك الخارجية، الجزء 2، بدون دار نشر، جامعة حلوان، بدون سنة طبع،

العثمانية، كان هناك نوع من المعاملة الخاصة للدول الأجنبية، حيث تمنح امتيازات للأجانب والسلع المتبادلة معهم، وفقا للاتفاقيات المعقودة مع الدولة العثمانية سواء على مستوى الدولة العثمانية، حيث عقدت إنجلترا اتفاقية تجارية وسلام مع الدولة العثمانية سنة 1579 وحصلت بموجبها على إمتيازات تجارية وجمركية.

لا يجوز تعديل تلك الامتيازات الممنوحة إلا باتفاق الطرفين، وقد صدرت عدة قوانين جمركية من السلطات العثمانية. وقد بقيت هذه التشريعات والضرائب الجمركية، حتى انهيار الدولة العثمانية، ومع احتلال البلاد العربية من قبل المستعمر الأوروبي، جاء بضرائبه وفق تشريعاته. بعد استقلال الدول العربية، كانت معظم قوانينها التجارية والجمركية مقتبسة من تشريعات المستعمر، مع اختلاف السياسات التجارية في الاستيراد والتصدير، دول رأسمالية، دول اشتراكية وغيرها.

تعد الضرائب الجمركية وسيلة من وسائل تحصيل الموارد المادية للخزينة العمومية، وأداة حمائية من منافسة السلع الأجنبية، غير أنه الهدف يختلف اليوم من دولة لأخرى، ففي الدول المتقدمة لا تشكل حصيلة الجمارك سوى نسبة بسيطة من الإيرادات الضريبية، وهذا يعني محدودية الدور الجبائي فيها، بينما نجدها ذات نسبة عالية في الدول النامية، حيث الأهمية البالغة للدور الجبائي فيها.

لقد كانت القيود الجمركية، موضوع صراع بين الدول من مؤيدي حرية التجارة وآخرين مقيدين لها ، نشأت عنها صراعات حادة أدت إلى ظهور التكتلات الإقليمية، ثم إلى تقارب وتعاون أدى إلى ظهور تكتلات دولية لحرية التجارة والمشكلة في المنظمة العالمية للتجارة، وأخرى لتبسيط إجراءاتها وحل رموزها كالمنظمة العالمية للجمارك.

فإدارة الجمارك تعتبر إدارة مسؤولة عن مراقبة السلع والخدمات ورؤوس الأموال المارة عبر الحدود، وعن قبض الضرائب والرسوم المفروضة عليها حسب تعريفه معينة.

تطورت مهمات إدارة الجمارك بتطور أساليب التبادل وأصبحت في وقتنا الحالي إحدى الإدارات الأساسية بالنسبة للسياسة التجارية للدولة، وذلك لطبيعة مهمتها التي تتمثل في المحافظة على نظام التبادل مع الخارج وفي الحصول على الضرائب والرسوم المقررة على الواردات، فهي تساهم أساسا في ضبط الميزان التجاري لأنها الجهة الأولى التي تستطيع بشكل سريع وقريب من الصحة إحصاء المبادلات التجارية وأنواع السلع الصادرة والواردة.

فالتطرق إلى تحديد ماهية الجمارك يتمثل في تبيان أهم التطورات التي طرأت على هذه الأخيرة، من أجل مواكبة المراحل التي مر بها الإقتصاد الجزائري، من مرحلة التخطيط المركزي إلى مرحلة اقتصاد السوق.

2. تطور مؤسسة الجمارك

واجهت إدارة الجمارك عدة تغيرات من الناحية التنظيمية و طبيعة المهام المسندة إليها، ففي السنوات الأولى للاستقلال أنشأت المديرية المركزية التابعة أولاً إلى رئاسة الجمهورية ثم ارتبطت بالوزارة المالية و بقيت على هذا الحال حتى أواخر الستينات.

أما خلال السبعينات و بفضل السياسة اللامركزية المعمول بها شهدت إدارة الجمارك تلائم مع المنظمة الولائية و خدماتها الخارجية. أما في بداية الثمانينات وضعت تنظيم إداري جديد للجمارك موضوعه في صف المديرية العامة التابعة للوزارة الم الية، وفي نفس الفترة وضعت المصالح الخارجية تحت سلطة واحدة وهي إدارة الجمارك و الذي غير مخططها التنظيمي المسطر لهذا الغرض.⁽¹⁾

أما في بداية التسعينات وضعت بعين الاعتبار التوجهات الجديدة التي أدخلت على السياسة الإقتصادية، ووضعت إستراتيجية جديدة لتتأقلم خدمات إدارة الجمارك مع المعطيات الجديدة.

3. الإستراتيجية الجديدة للجمارك

في إطار التوجه الاقتصادي الجديد الذي تميز بإعادة توزيع الأدوار تخلت الجمارك عن الأساليب القديمة و أبرزت رغبتها في التجديد و وضعت برنامج عمل موزع على ثلاث سنوات عبر هذا البرنامج المؤيد من الحاجات الحكومية رسخت الجمارك مجمل الأهداف التالية:

- تطوير أسلوب عملها بإدخال و تعميم جهاز الإعلام الآلي في تسيير النشاط الجمركي؛
- إعادة ترتيب هيكلها المركزية و الجهوية؛
- رد الاعتبار لدورها و مشاركتها في التنظيم الاقتصادي في التجارة الخارجية؛
- تأكيد ملائمة الدور الفعال للوكيل الجبائي و مكافحة كل من الغش و التهريب الجمركيين.

4. دور إدارة الجمارك و وظائفها

1.4. دور إدارة الجمارك

إن التعرض إلى الدور الموكل لقطاع الجمارك، يؤكد لنا المسؤولية الكبرى على عاتقه، من حيث أنه ينشط عبر جبهات متعددة ومواقع شتى على طول القطر الجمركي الوطني وعرضه على إمتداد 4000 كلم، حيث يسعى وفق المهمة المحددة له في قانون الجمارك، على مراقبة الحدود وأنواع النشاط البحري، ونشاط

(1). Système d'Information et de Gestion des Douanes, p150.

الموانئ في المجال الجمركي، إذ يخول له القانون حق تفتيش البضائع ووسائل النقل والبحث عن مواطن الغش التي قد تلحق بالاقتصاد الوطني ضررا سواء عند الدخول إلى الإقليم أو الخروج منه، وكذلك قمع المخالفات الجمركية وفق الأحكام القانونية التي تساهم إدارة الجمارك في تطبيقها.

السؤال الذي يطرح نفسه هل إدارة الجمارك هي إدارة جبائية أو إدارة إقتصادية؟ إن الإختيار بين هذين الدورين، شكل ولمدة طويلة سببا للاختلافات الموجودة فيما يخص الجمارك. ولقد وجه الإهتمام للدور الجبائي نظرا للجانب الجبائي للتقنيات التي تستعملها وكذا تقدم تبرير أنها تابعة للوزارة المكلفة بالمالية. يرى البعض بأنها إدارة مكلفة بتحصيل الجباية، والبعض الآخر حسب رأيهم، فإن الضرائب الجمركية تمثل قبل أي شيء آخر وسيلة للظهور فقط، وبذلك يعترفون لهذه الإدارة بمكانتها الاقتصادية المعتمدة. إلا أن هذا الاختلاف أصبح اليوم في طي النسيان، فمما تعدد هذه المسؤوليات على مستوى قطاعيها المتضادين، ألا وهما الجباية والاقتصاد، قد تسبب في عدم اعتراض أي أحد عن فكرة أن للجمارك دور مزدوج، اقتصادي وجبائي في آن واحد، كما أنه هناك أدوار أخرى تؤديها.

إن الازدواجية في التدخل جعلت من الجمارك، مؤسسة مشجعة، محفزة للمبادلات التجارية التي تؤدي إلى تطوير النشاطات الاقتصادية وحماية الاقتصاد الوطني من شتى الممارسات غير الشرعية كالإغراق.

✓ الدور الاقتصادي والمالي

كانت إدارة الجمارك في الأساس، مؤسسة جبائية، حيث اتجهت هذه الأخيرة أكثر فأكثر إلى الميدان الاقتصادي وذلك بالمشاركة بفعالية في التنمية الاقتصادية للبلاد، لكن داخل الميدان الاقتصادي، تقوم الجمارك بإظهار كذلك وجه مزدوج، حمائي وتحرري، حسب الظروف، والبعض القليل من التحيز أحيانا، غير أن حالة المفارقة هذه من الوهلة الأولى، لا تقوم إلا بالتعبير عن كون الإدارة التي كانت ولمدة طويلة في خدمة الحماية فقط، قد توجهت نحو أشكال جديدة للتدخل التي تميل إلى تكوين الموازنة مع دورها التقليدي المتمثل في المراقبة المباشرة، وتحصيل الضرائب والرسوم الجمركية، بحكم المنهج العالمي لتحرير المبادلات، تكريس سياسة تستجيب لمتطلبات العالم الحديث⁽¹⁾.

(1). عمر سلمان: الجمارك بين النظرية والتطبيق، الدار المصرية اللبنانية، مطبعة دار الإسراء، 2001، ص 2.

إذ كانت في الماضي في خدمة الحماية، أما اليوم فيطلب منها المساعدة في توسيع رقعة المبادلات الدولية، ولهذا الغرض يستوجب عليها ضمان حياد الميكانيزمات الجمركية إزاء التجارة الخارجية. فهي مدعوة من جهة أخرى كذلك إلى المشاركة في حل بعض المشاكل الخاصة بترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات. تتكفل إدارة الجمارك بتأمين الاحترام الكامل لقوانين المبادلات الخارجية، دون أن يشكل ذلك عائقا في وجه تحرك السلع عبر الحدود، ودون التفرقة بين صفة المتعاملين الاقتصاديين سواء كانوا من القطاع العام أو الخاص، بل يجب النظر إلى هؤلاء بصفة موضوعية وحيادية باعتبار كل واحد منهم منتج للثروة. وبالتالي فهي تسعى كذلك إلى تنمية التجارة الخارجية، وهذا عن طريق سرعة تدخلها في المبادلات حتى تكون أكثر نجاعة، بإدخال ميكانيزمات جمركية حديثة في مختلف العمليات، ومما ساعدها في ذلك نظام المعلومات الآلي المتعلق بالتبادلات التجارية الدولية (نظام ناتاج).

نظرا لوجود الجمارك الدائم على الحدود، فقد أسند إليها دور إعداد إحصائيات التجارة الخارجية، التي تتعلق بالاتجاه العام للاستيراد والتصدير، القيمة والكمية الخاصة بالسلع المتبادلة، الموارد الجبائية المحصل عليها في فترة معينة، بحيث تؤدي هذه الإحصائيات دور كبير في توجيه سياسة الدولة الاقتصادية واتخاذ القرارات التي يقتضيها الواقع الاقتصادي.

يفترض أن تؤدي الإحصائيات دورا رئيسيا في هذا المجال، والجمارك هي التي تختص في هذا الشكل الجديد لمراقبة المبادلات، فالإحصائيات التي تقدمها الجمارك تشكل ابتداء من التصريحات المقدمة أثناء عمليات الجمركة.

فالأجهزة الإلكترونية الحديثة، التي تمتلكها اليوم، تسمح لها من تكوين في فترات قصيرة، لصالح المتعاملين الاقتصاديين، إحصائيات أكثر فأكثر تحضيرا وتنوعا والتي تلمس كل القطاعات.

مع تفتح التجارة الخارجية على المبادلات العالمية، وفي ظل الإمكانيات المحدودة للانتاج الوطني وافتقاره للمقاييس الدولية التي تؤهله لمنافسة السلع الأجنبية، أصبح من الضروري عليها إيجاد وسائل جديدة لحماية الصناعات الناشئة (كفاءة إنتاجية وطنية) إلى جانب الوسائل التقليدية المستعملة كالضرائب الجمركية.

تحول دور إدارة الجمارك، ابتداء من سنة 1993، من مجرد تطبيق مباشر للنظم والتشريعات المبنية على

الحماية الاقتصادية إلى التفكير في الطرق الناجعة للتفتح الاقتصادي وتطبيقها ميدانيا عن طريق خلق الظروف الملائمة للتحكم أكثر في ميكانيزمات التجارة الخارجية، كالرواق الأخضر الذي شرع في تطبيقه والذي يسمح بالرفع الفوري للبضائع دون المراقبة المباشرة بعد دفع المستحقات الجمركية أو الكفالة. صاحب تحرير التجارة الخارجية الكثير من المخاوف خاصة منها المتعلقة بتبذير العملة الصعبة في استيراد السلع الكمالية، بدلا من توظيفها في تدعيم الاقتصاد الوطني بالمنتجات الصناعية التي تدعم الآلة الإنتاجية وتسمح بدفع عجلة الاقتصاد إلى التقدم.

كما أن الهيئات والمنظمات المختصة في تأطير المبادلات الخارجية لم تكن بدورها على استعداد في أن تؤدي دورها كاملا في ظل الظروف الجديدة بسبب افتقارها لرؤية واضحة وحقيقية حول المستجدات التي أفرزها الانتقال من اقتصاد موجه تتحكم فيه الدولة إلى اقتصاد ليبرالي يعطي أكثر مبادرة للقطاع الخاص، وهكذا وفي محيط إقتصادي جد صعب، وجدت إدارة الجمارك نفسها أمام عدة مشاكل تهدد استقرار الإقتصاد الوطني، خاصة منها المتعلقة بالتهرب الضريبي، تهريب رؤوس الأموال إلى الخارج، عدم وجود فهم موحد للنصوص والتشريعات الجمركية، غياب الشفافية، وإنتشار بعض التقديرات غير الموضوعية من طرف المصالح التابعة لها، فكان عليها أن تتخذ جملة من الإجراءات الانتقالية حتى تحدد من الخطر الذي يهدد الإقتصاد الوطني، دون أن تعرقل التجارة الخارجية، فأقدمت على إنشاء لجنة وطنية للتقييم مكلفة بوضع قائمة تقييم بعض السلع التي كانت تشكل هدفا للغش والاحتيال من طرف بعض المستوردين،⁽¹⁾ إضافة إلى ذلك، عملت على تطبيق حقوق ضد الإغراق (حقوق تعويضية)، في حالة اكتشاف ممارسات غير مشروعة كالإغراق والدعم.

إن الإفتتاح الاقتصادي، جعلها تسعى أكثر فأكثر إلى تسهيل عمليات جمركة البضائع بالنسبة للمتعاملين الاقتصاديين، وبهذا عملت على رفع الاختناق على المساحات التابعة للموانئ والمطارات من أجل أن تصبح مناطق عبور وليس مناطق تخزين، وبالتالي تصبح هذه الأخيرة قادرة على المنافسة الدولية، مما ينتج عنه تخفيض الأعباء المالية والتكاليف الإضافية المؤثرة في سعر تكلفة السلع المستوردة. يرجع الفضل في هذا، إلى تطبيق الإجراءات القانونية والمعاهدات الدولية التي صادقت عليها الجزائر،

(1). La Douane au Service de L'Economie, CNID, Douanes Algériennes, 1993, p17.

والمعلقة أساس بالتسهيلات الجمركية في مجال معالجة تنقل الأشخاص ووسائل النقل والبضائع التي تعبر الحدود.

أدت عملية عصرنة وسائل التدخل والمراقبة إلى اللجوء إلى المعلوماتية في مجال تسيير المخاطر وفارق القيم (VALEURS FOURCHETTES) المتميز بالشفافية والموضوعية إلى التقليل من تدخلات العنصر البشري في عملية الجمركة وكذا تقدير القيمة الجمركية.

و بهذا تعتبر إدارة الجمارك العنصر الأكثر فعالية في تطبيق سياسة الدولة على مستوى التجارة الخارجية. تعمل إدارة الجمارك، إلى جانب دورها الاقتصادي، على مراقبة احترام القوانين التي تنظم العلاقات المالية مع الخارج ومراقبة حركة رؤوس الأموال عن طريق مراقبة عنصر القيمة الجمركية المصرح بها عند الدخول أو الخروج من الإقليم الجمركي.

✓ الدور الجبائي

تعتبر الجباية من الأدوار الأساسية والتقليدية التي عرفت بها إدارة الجمارك، وذلك منذ نشأتها ولفترة طويلة، ويرجع ذلك كونها تنتمي في أغلب الأحيان إلى الوزارة المكلفة بالمالية.

يرتكز نشاط القطاع الجمركي أساسا على تطبيق قانون التعريف الجمركية، مع تحصيل الضرائب والرسوم الجمركية، التي تخضع لها البضائع عند الاستيراد أو التصدير، بالإضافة إلى تحصيل الضرائب غير الجمركية لفائدة مصالح أخرى، على أساس المساعدات التي تقدمها لهذه المصالح بمناسبة عمليات التجارة الخارجية، مما جعلها تمثل مصدرا هاما للمداخيل الجبائية ووسيلة هامة لتمويل ميزانيات الدولة، ففي الجزائر تمثل الإيرادات الجبائية حوالي 25% من المداخيل الجبائية لميزانية الدولة.

يمكن ذكر بعض هذه الضرائب والرسوم التي تتكفل مصالح الجمارك بتحصيلها عند تطبيق التعريف الجمركية وهي:

- الضريبة الجمركية.
- الرسم على القيمة المضافة.
- الرسم الداخلي على الاستهلاك.

- الاقتطاعات الجزافية على السلع الموجهة لإعادة البيع.
- الرسم الإضافي المؤقت...

بالإضافة إلى تحصيل الإجراءات الجبائية لتمويل الخزينة العامة، فإن إدارة الجمارك تقوم بدور آخر يتمثل في تطوير وتحديث كيفية التحصيل، كيفية مراقبة تطبيق التشريع الجمركي في المجال الجبائي.

مع تحرير التجارة الخارجية، بدأت هذه المحاصيل تعرف انخفاضاً معروفاً مما جعلها تخرص على البحث عن مواطن الغش بشتى أنواعه على مستوى القيمة، الصنف والمنشأ، تهدف إثبات مخالفات جمركية، ينتج عنها تحصيل إيرادات غير جبائية أو بما يسمى بالغرامات، فإذا كانت المخالفات الجمركية من الدرجة الأولى (عدم إحترام المواعيد مثلاً) يعاقب عليها قانون الجمارك 5000 دج⁽¹⁾، أما إذا كانت المخالفات الجمركية من الدرجة الثانية (تصريح مزور للبضائع من حيث النوع أو القيمة أو المنشأ) وتتعلق بالتملص من تحصيل الضرائب والرسوم الجمركية أو التغاضي عنها، ويعاقب عليها قانون الجمارك بغرامة تساوي ضعف مبلغ الضرائب و الرسوم المتملص منها أو المتغاضي عنها.⁽²⁾

أما إذا كانت المخالفات من الدرجة الثالثة، والتي تتعلق بالبضائع المحظورة أو الخاضعة لضرائب مرتفعة، فيعاقب عليها قانون الجمارك بمصادرة البضائع المتنازع فيها ويبيعها في المزاد العلني وتحصيل مبالغها لفائدة الخزينة العمومية.⁽³⁾

أما إذا كانت المخالفات من الدرجة الرابعة و التي تتعلق ببضائع غير محظورة وغير خاضعة للضرائب المرتفعة، مرتكبة بواسطة وثائق تجارية مزورة، يعاقب عليها قانون الجمارك بمصادرة البضائع محل الغش أو بدفع قيمتها المحسوبة وفق المادة 16 منه وبغرامة مالية قدرها 5000 دج.

و أخيراً، هناك مخالفات من الدرجة الخامسة، و المتعلقة بأعمال التهريب لبضائع غير محظورة و غير خاضعة لضرائب مرتفعة، فيعاقب عليها قانون الجمارك بمصادرها ويبيعها في المزاد العلني و تحصيل مبالغها لفائدة الخزينة العمومية، و أيضاً بغرامة مالية قدرها 10.000 دج.⁽⁴⁾

(1). قانون الجمارك، 1998، المادة 319، الفقرة الأخيرة من المادة، ص 155.

(2). نفس المرجع السابق، المادة 320، الفقرة الأخيرة من المادة، ص 156.

(3). نفس المرجع السابق، المادة 321، الفقرة الأخيرة من المادة، ص 157.

(4). قانون الجمارك، مرجع سبق ذكره، المادة 323، ص 157.

✓ الدور الحمائي

- نجد إدارة الجمارك، موازاة مع دورها الاقتصادي المالي والجبائي، تمارس دور خاص يتمثل في تطبيق الحماية في مجالات عديدة وهي:
- تتدخل عند الجمركة، من أجل حماية العلامات ومنشأ المنتجات، عن طريق مراقبة القواعد المرتبطة بحماية الملكية الصناعية، مع حجز كل السلع المقلدة أو المزيفة .
 - تضمن كذلك تطابق المنتجات المستوردة والمصدرة لمعايير الأمن المنصوص عليها في التشريعات الدولية (مقاييس الإيزو).
 - حماية الصحة العمومية عن طريق مكافحة تهريب المخدرات، مراقبة عمليات استيراد المنتجات الصيدلانية، وكذا المنتجات الحيوانية والنباتية.
 - حماية الأمن العمومي عن طريق مراقبة الموانئ ومحاربة تهريب الأسلحة.
 - حماية التراث الفني والثقافي والمحافظة على الآثار الوطنية، عن طريق مراقبة خاصة لحركة صادرات الآثار الفنية.
 - حماية بعض الأنشطة الاقتصادية من المنافسة الأجنبية بصفة مؤقتة بموجب المادة 19 من اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة.
 - حماية البيئة في إطار التشريعات الدولية وذلك عن طريق مراقبة اتفاقية واشنطن حول تجارة الحيوانات والنباتات المهددة بالانقراض، مع مراقبة استيراد النفايات الكيميائية الخطيرة (déchés) من خلال هذه الرؤية يتجلى شيء هام، المتمثل في صعوبة أداء مختلف هذه الأدوار الأساسية، للحفاظ على سلامة الاقتصاد الوطني، فهي تستلزم شروط موضوعية، قانونية، مادية وبشرية وحتى معنوية.

2.4. وظائف الجمارك

لقد عملت إدارة الجمارك على تطوير وظائفها لمواكبة متغيرات المحيط الإقتصادي الوطني والعالمي والمساهمة في تنمية الإستثمار وحماية المستهلك وذلك دون التحلي عن وظيفتها الجبائية، وتتلخص هذه الوظائف في الآتي:

أ. تصفية و تحصيل الرسوم الجمركية

تعد الوظيفة الجبائية إحدى الوظائف التقييمية لإدارة الجمارك حيث تتولى إستخلاص الرسوم والمكوس الجمركية والضريبة على القيمة المضافة عند الاستيراد أو المستحقة على بعض المواد المنتجة محليا، كما تقوم بتصفية وتحصيل الضرائب الداخلية على الاستهلاك بالإضافة إلى مجموعة من الرسوم الجبائية والشبه جبائية المفروضة عند الاستيراد أو التصدير.

ب. مراقبة سلامة و جودة المنتجات

تساهم إدارة الجمارك في مراقبة سلامة وجودة المنتجات المستوردة والمصدرة من خلال محاربة كل أشكال الغش التي تمس بالصحة العامة للإنسان والحيوان والنبات وذلك عن طريق منع دخول المواد الغذائية الفاسدة والحيوانات المؤؤوبة أو النباتات المضرة بالمحيط الإيكولوجي.⁽¹⁾

ت. حماية المستهلك من الغش في المواد الغذائية

تتدخل إدارة الجمارك بمقتضى القانون المتعمق بزجر الغش في البضائع من أجل حماية المستهلك ضد كل أشكال الغش التي تمس المنتجات، وكذا للتأكد من عدم إنتهاء الصلاحية والسلامة من التزييف أو الفساد بالنسبة للبضائع خاصة المواد الغذائية والمشروبات المستهلكة من طرف الإنسان أو الحيوان.

ث. حماية صحة الثروة الحيوانية و النباتية

إن هاجس حماية المحيط الإيكولوجي الوطني وضرورة القضاء على الأمراض المعدية والأوبئة، جعل إستيراد وتصدير الحيوانات الحية والمنتجات الحيوانية خاضعا لإجراءات المراقبة الصحية والبيطرية التي تجرى من طرف مصالح وزارة الفلاحة بالموانئ البحرية والجوية المفتوحة ليذه الغاية داخل محاجر صحية، وتدخل إدارة الجمارك في هذا الميدان بالتصدي لإستيرادا وتصدير الحيوانات خارج المراكز الحدودية المخصصة ليذه العمليات، ومنع دخول الحيوانات التي لم تخضع للفحوص البيطرية أو التي صدر بشأنها قرار حظر الإستيراد.

كما وتجدر مراقبة الصحة النباتية أساسها القانوني في الظهير المتعمق بتنظيم الشرطة الصحية للنباتات والهدف من هذه المراقبة التي تباشر من طرف وزارة الفلاحة هو حماية الثروة الطبيعية ضد الأمراض المعدية القادمة من الخارج، وتخضع للتفتيش الصحي عند الإستيراد والتصدير مختلف النباتات بالإضافة إلى

(1) عبد اللطيف ناصري: عرض موجز حول وظائف إدارة الجمارك والضرائب غير المباشرة ومجال ممارستها للشرطة القضائية، تقرير صادر من إدارة الجمارك والضرائب غير المباشرة، وزارة الإقتصاد والمالية، الرباط، 2012/09/10، ص2.

الفواكه والخضر، ويتجلى تدخل إدارة الجمارك في منع دخول النباتات غير الخاضعة للتفتيش الصحي والتصدي لإستيراد الحشرات الحية واليرقات والفطريات.

ج. محارب كل أشكال المنافسة غير المشروعة (محاربة التهريب، مكافحة تزييف العلامات الصناعية و التجارية)

تعمل إدارة الجمارك على محاربة أشكال المنافسة غير المشروعة الناتجة عن التهريب وتزييف العلامات الصناعية والتجارية كما تطبق الإجراءات المضادة للإغراق ، ويقتضي الدور الإقتصادي للجمارك التوفيق بين مرونة المراقبة في الحدود وضرورة حماية أمن التجارة العالمية ضد الأفعال الإجرامية والتهديدات الإرهابية.

👉 مكافحة التهريب

تتمثل خطورة التهريب في حجم الخسائر التي يخلفها على المستويات المالية والإقتصادية والإجتماعية، حيث تتضرر مداخيل الخزينة العامة جراء ضياع مبالغ الرسوم الجمركية، كما يتسبب التهريب في إغلاق الوحدات الإنتاجية وتسريح العمال وبالتالي نفور المستثمرين الأجانب وهروب الرأسمال الوطني هذا فضلا على المخاطر الصحية للمواد المهربة والمخدرات. ولمكافحة هذه الظاهرة تقوم مصالح الجمارك بتعبئة مجموعة من الوسائل القانونية والمادية والبشرية وتنهج إستراتيجية تركز على مجموعة من المحاور أبرزها:⁽¹⁾

- تكثيف عمليات المراقبة على مستوى النقاط الجمركية الأمامية وتفعيل المراقبة على جميع المستويات بإشراك المسؤولين المعنيين بالتأطير في تنفيذ العمل الميداني، وتطوير علاقات التعاون والشراكة مع المتدخلين في الشأن الاقتصادي ومكافحة التهريب؛
- وضع نظام للاستخبار والاستعلام للتصدي لمخترفي التهريب، و إجراء الأبحاث والتحريات لتحديد أماكن تخزين المواد المهربة؛
- إعتقاد الحركة الجغرافية والوظيفية لأعوان الجمارك كمقاربة جديدة في تدير الموارد البشرية، وتبني الصرامة في تطبيق النظام التأديبي للموظفين لضمان تخليق المرفق وتحسين مردودية العمل الجمركي.

👉 مكافحة تزييف العلامات الصناعية والتجارية

تقوم إدارة الجمارك بوقف التداول الحر للبضائع المشكوك في تزييفها، وهذا الإجراء يكون إما تلقائيا أو بناء على طلب صاحب الحق وذلك بعد الإطلاع على شهادة تسجيل العلامة المسلمة. وترفع الإدارة

(1). عبد اللطيف ناصري، مرجع سبق ذكره، ص4.

يدها عن البضائع المشكوك في تزييفها إما بناء على قرار قضائي نهائي إذا لم يثبت تزييف السمع، أو بقوة القانون في الحالة التي لا يدلي الطالب لإدارة الجمارك داخل أجل عشرة أيام من تاريخ تبليغ التوقيف بما يفيد إتخاذ الإجراءات التحفظية المأمور بها من طرف القاضي، أو رفع دعوى وتقديم الضمانات المحددة من طرف المحكمة لتغطية مسؤوليته المحتملة في حالة صدور حكم بإنعدام التزييف.

ح. حماية أمن التجارة العالمية

إذا كانت التسهيلات والمرونة في المراقبة الجمركية تهدف إلى ضمان سيولة المبادلات التجارية، فإنها في ذات الوقت لا تخلو من آثار سلبية حيث أنها فتحت المجال لإنتشار عدة مخاطر ترتبط بالجريمة المنظمة العابرة للقارات كالإرهاب الدولي وغسيل الأموال.

وفي هذا السياق، وبحكم الموقع الذي تحتله إدارة الجمارك على مستوى الحدود فإنها مطالبة بتحقيق فعالية ونجاعة الجهود الرقابية لضمان سيولة العمليات التجارية الدولية والمحافظة على أمن السلسلة اللوجيستكية الدولية من مخاطر الإجرام والإرهاب والإتجار غير المشروع والتصدي لمحاولات إستيراد وتصدير الأسلحة والذخيرة الحربية والمتفجرات طبقاً للقانون المنظم لإستيراد وحيازة الأسلحة وهذه المهمة تزداد تعقيدا بالنظر من جهة لعدم إمكانية إجراء الفحص الآلي والممنهج لجميع البضائع والاعتماد بالمقابل على المراقبة الإنتقائية⁽¹⁾.

إن الوظيفة الأمنية لإدارة الجمارك تتعزز من خلال المقتضيات الواردة في قانون مكافحة الإرهاب، حيث يظهر الإرتباط القائم بين موضوع محاربة هذا النوع من الإجرام وإختصاصات إدارة الجمارك في مجالات المراقبة والتفتيش والحجز والإثبات. فالقانون المذكور تضمن بعض المقتضيات التي تعرف بالجرائم الإرهابية ومنها تزييف أو تزوير النقود أو تزييف أختام الدولة وتحويل الطائرات والسفن، وكذلك إدخال المواد التي تهدد صحة الإنسان أو الحيوان أوالمجال البيئي. وهذه الإختصاصات لها علاقة بدور إدارة الجمارك عند مراقبة المواد العابرة للحدود وكذا من دورها كسلطة عامة ملزمة بالتعاون مع النيابة العامة في الجرائم التي تقع بمناسبة ممارسة مهامها.

وهكذا إذا كان فحص جميع البضائع على مستوى المراكز الحدودية يعد أمراً مستحيلاً بالنظر لحجم وكثافة عمليات التصدير والاستيراد، ولما ينطوي عليه ذلك من عرقلة لحركة المبادلات فإن هذه الإدارة تعتمد أنظمة معلوماتية لتحميل وتقييم المخاطر وحماية التجارة العالمية وتعزيز أمنها ضد الأخطار

(1). عبد اللطيف ناصري، مرجع سبق ذكره، ص3.

الإرهابية. ويرتكز إطار المعايير المعتمد من طرف المنظمة العالمية للجمارك على عدة محاور أهمها التعاون بين مختلف الإدارات الجمركية كآلية فعالة لتبادل المعطيات بطرق معلوماتية والاستعانة بالوسائل التكنولوجية الحديثة لتفتيش الشحنات كأجهزة الكشف بالأشعة "السكانير".

5. الوسائل الأساسية لإدارة الجمارك

لأداء أدوارها على أكمل وجه تعتمد إدارة الجمارك على بعض الوسائل التقليدية التي تطورت مع التكنولوجيا الحديثة، و أصبحت أكثر فعالية مما كانت عليه وتمثل هذه الوسائل المستخدمة من قبلها في الوسائل القانونية، الوسائل البشرية والوسائل المادية.

1.5. الوسائل القانونية

تتمثل هذه الوسائل القانونية في:

أولاً. قانون الجمارك

يعد قانون الجمارك من الركائز الأساسية للتشريع الجمركي، فهو يمثل مرجعا يتضمن التشريعات والتنظيمات المتعلقة بالنشاط الجمركي، وهو كذلك عبارة عن مرشد جمركي، إذ تستمد إدارة الجمارك أحكامها منه، و يتم تطبيقه عبر كامل الإقليم الجمركي بحيث تظم مواد عمليات الإستيراد و التصدير، وكذا العلاقات التجارية مع الخارج ومراقبة الأنشطة في الموانئ و المتابعة القضائية لقمع الجرائم المرتكبة و كذلك مراقبة الحدود وأخيرا حماية الحيوانات و النباتات و صيانة التراث الفني و الثقافي.

يتضمن قانون الجمارك على 340 مادة قانونية، يحتوي على 15 فصلا، وهذا حسب التعديل الجديد لقانون الجمارك رقم 10-98 المؤرخ في 22 أوت 1998.

ثانياً التشريع الجمركي

يعتبر التشريع الجمركي، عبارة عن نصوص قانونية، تشريعية تنظيمية، تبين مجال عمل إدارة الجمارك، و تبرز دورها في تطبيق قانون الجمارك، قانون التعريف الجمركية و التشريع الجمركي، فهي تسهر خلال عمليات المراقبة والمتابعة، لعمليات الاستيراد و التصدير على تطبيق التشريع الخاص بالتجارة الخارجية، و التشريع الذي ينظم العلاقات المالية مع الخارج، و ذلك في إطار المجال الجمركي، ويشمل التشريع الجمركي بالإضافة إلى ذلك، على نصوص قانونية ردعية ووقائية، بواسطتها يتسنى لإدارة الجمارك أن تقمع الجرائم الجمركية التي تصدر من الأفراد في محاولتهم لمخالفة القواعد الجمركية وهذا باعتمادهم لمبررات، كثيرا ما يكون الغرض المالي أبرزها عند البعض، الأمر الذي يتوجب عليها أن تحرص على ال

توفيق بين التوسع الاقتصادي للدولة ومراقبة شرعية المعاملات، حتى تجعل حدا لجشع العديد من الأعوان الاقتصاديين الذين يريدون الربح الوفير بطرق إحتيالية جد متطورة، يتم اللجوء إليها. بصفة عامة ، يمكن تعريف التشريع الجمركي، بأنه مجموع الأنظمة والقوانين المطبقة عند التصدير والاستيراد، كما يطبق على تداول وعبور البضائع، رؤوس الأموال ووسائل الأداء سواء تعلق الأمر بتحصيل الضرائب والرسوم الجمركية، وردھا في بعض الأحيان، وعند تطبيق إجراءات الحظر والقيود الأخرى و كذا مراقبة تطبيق الصرف و كذا الأحكام المتعلقة بمكافحة التهريب وقمع الغش التجاري والجبائي⁽¹⁾.

ثالثا. الإتفاقيات والمعاهدات الدولية

تشكل الإتفاقيات و المعاهدات الدولية، سندا حصينا في دعم التسيير الصحيح للتجارة الخارجية للدولة في مجال التعاون التجاري و التعريفي الدولي، ويرجع الفضل في هذا للمنظمة العالمية للجمارك، المنظمة العالمية للتجارة، إتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، ودول عربية أو أخرى. هذه الإتفاقيات تعقدھا الدولة مع غيرها من الدول من خلال الأجهزة الدبلوماسية بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيما عاما يشمل جانب المسائل التجارية وغيرها من الأمور، وعادة ما تنص أحكام التجارة على مبدأ المساواة في المعاملة، و تكون هذه المعاهدات أو الإتفاقيات في قمة التشريع الجمركي. ومن ضمن الإتفاقيات الدولية التي تعمل بها الإدارة الجمركية نجد المعاهدات المتعددة الأطراف، التي تبرم بين الدول من أجل إيجاد أكبر عدد من التسهيلات الجمركية للوصول إلى الإنفتاح الاقتصادي في ظل النظام الدولي الجديد، من هذه الاتفاقيات نجد 27 إتفاقية للمنظمة العالمية للتجارة، الإتفاقية الدولية حول تعيين و ترميز البضائع، اتفاقية (كيوطو) الخاصة بتبسيط وتسهيل النظم الجمركية، إضافة إلى ذلك هناك المعاهدات التجارية و التي تخص المبادلات التجارية الموجودة بين بلدين (الجزائر و الأردن مثلا) بمعنى تخص إستيراد وتصدير السلع المتبادلة بين البلدين، وأخيرا اتفاقيات التعاون الإداري المتبادل من أجل الوقاية من المخالفات الجمركية منها الغش والتهريب الجمركيين، والبحث عنها ومكافحتها.

رابعا. قوانين المالية

تعتبر قوانين المالية الصادرة في بداية كل سنة مالية، من القوانين الأخرى التي تساعد مصالح الجمارك على القيام بمهامها على أحسن وجه، إذ تحمل هذه القوانين عددا من النصوص التشريعية سواء كانت

(1). قانون الجمارك، مرجع سبق ذكره، المادة 3 منه.

معدلة أو مكملة للقوانين الجمركية (تعديل، إنشاء، إلغاء بعض المواد والنصوص القانونية)، و هذا حسب متطلبات الواقع الاقتصادي للدولة عموماً.

2.5. الوسائل البشرية

إن المديرية العامة للجمارك، رغم إمكانياتها المتواضعة، فقد عملت بكل جدية على توفير العنصر البشري الكفاء والقادر على أداء مختلف الوظائف، بأسلوب متطور يتماشى و سرعة التحولات الاقتصادية و الاجتماعية وخاصة التطور التكنولوجي، سعياً منها لتحديث أساليب ووسائل عملها، فالمتتبع لمسيرة الجهاز الجمركي، منذ فترة معينة تقدر بثلاثين سنة يتأكد من حقيقة التطور الذي عرفه هذا الجهاز في جانب الوسائل البشرية، حيث انطلق في المرحلة الأولى بعدد لا يتجاوز 2000 جمركي بما فيهم من إطارات وأعاون، علماً أن أغلبهم أميين و من أعضاء جيش التحرير، فنظراً لهذا النقص الفادح في العنصر البشري لجهاز الجمارك و تماشياً مع الأوضاع السائدة في ذلك الوقت، قرر المسؤولون عن هذا القطاع آنذاك عملية تكوين سنة 1963، تخرج على إثرها ثمانى دفعات ذات التكوين السريع، نظراً لتعدد إحتياجات تلك الفترة ومع مطلع 1964، تم تخرج دفعة خاصة ضمت 400 جمركي كلهم من قدماء المجاهدين أيضاً، و الذين تم التحاقهم بسلك الجمارك.

عانت إدارة الجمارك الكثير من النقص في هذا الميدان، و لم تتمكن من سد حاجياتها رغم ما تم تكوينه، لذلك قررت إنشاء مدرسة وطنية بعناية. وعلى الرغم من الإمكانيات المحدودة التي ظلت ترافقها إلى بداية الثمانينات في ميدان التكوين، فإن إدارة الجمارك استطاعت بمجهودات كبيرة، أن تصل إلى توفير 7000 جمركي في سنة 2001 بعدما كان العدد لا يتجاوز 4000 جمركي في سنة 1980، وبلغ العدد الإجمالي سنة 2008 ب 13983 جمركي وهي تضطلع بوصول أعوان الجمارك إلى 20000 عون جمركي مطلع سنة 2012، و ذلك بوضع مخطط إستراتيجي للتوظيف من سنة 2009 إلى غاية 2012 بعد موافقة المديرية العامة للتوظيف العمومي.

نظراً لأهمية الوظيفة الجمركية و النتائج المنتظرة منها في الميدان الاقتصادي النقدي والصحي، وجدت الدولة نفسها ملزمة على إختيار الإطار الكفاء بمستواه التعليمي العالي، الذي يسمح له بالاندماج في هاته الوظيفة المتخصصة والتقنية المعقدة، وبالتالي يستطيع بكل سهولة تطبيق التشريع الجمركي، والقانون التعريفي الحديث، التي تخضع لهما المعاملات التجارية الدولية سواء عند الاستيراد أو التصدير، بما فيها العبور الدولي و غيرها من النشاطات الخاصة بالوظيفة الجمركية. إن المتطلبات الحديثة تستلزم تركيبة بشرية جمركية جديدة، التي من خلالها يمكن بالفعل مراقبة البيانات المودعة وفحص السلع وتصنيفية الضرائب والرسوم قصد جبايتها و تطبيق الاتفاقيات والمعاهدات المتعددة و المختلفة، كل هذه الإجراءات

تتطلب من الموارد البشرية الخبرة والإختصاص وكذلك رفع إمكانياتهم وقدراتهم المختلفة لمكافحة المخالفات و محاولات التهريب اللاشعري.

فإحتياز الفترة الإنتقالية والمرور إلى تطبيق قوانين اقتصاد السوق، يعتمد أساسا على الاستعداد الفعلي لأعوان وإطارات الجمارك للمسؤولية الجديدة الملقاة على عاتقهم والمتمثلة في:

- الإستعداد لعملية تطبيق القوانين و الإجراءات الجمركية الجديدة؛
- التأقلم مع المعطيات الجديدة للمحيط الاقتصادي الدولي؛
- أكثر مرونة في التحليل و إتخاذ القرار؛
- المحافظة على مصلحة الخزانة العامة للدولة؛
- تسهيل عمليات التجارة الدولية لمختلف الأعوان الاقتصاديين؛
- مكافحة ظاهرة التهريب الجمركي بمختلف أشكالها؛
- التخصص في مختلف التقنيات الجمركية و منها :

- المنازعات الجمركية؛

- التعريف الجمركية؛

- القيمة الجمركية؛

- قواعد المنشأ و كيف مراقبتها؛

- الأنظمة الجمركية الاقتصادية.

3.5. الوسائل المادية

بالإضافة إلى الإمكانيات البشرية، ينشط قطاع الجمارك من خلال التجهيزات والوسائل المادية المتاحة له.

لقد عرف جانب الوسائل التقنية صعوبات كبيرة عند الانطلاقة الأولى للعمل الجمركي، إذ لم يكن يتوفر حتى على أدنى شروط العمل، فالسيارات كانت جد قليلة، فلا الهياكل و المعدات (مراكز المراقبة و الحراسة، مكاتب الجمركة مقرات التخزين) كانت موجودة فيما متوجهة نحو السقوط نظرا لقدمها وإما غير كافية بالمرّة، ولا وسائل النقل والاتصال و المواصلات كانت موجودة، و إن وجدت فإنها قليلة جدا، فضلا عن عدم قابليتها للاستعمال نظرا لقدمها و هشاشتها، ولا وسائل الإعلام الآلي ولا الأسلحة و حتى أدوات العمل الأخرى الضرورية كانت

غير متوفرة، الشيء الذي عسر وظيفة الجمارك في تغطية الإقليم الجمركي ومراقبته، ناهيك عن الوظائف الجمركية الأخرى، و هو الأمر الذي دعا المسؤولين المباشرين إلى اتخاذ جملة من التدابير و الإجراءات الإستعجالية قصد توفير ولو أدنى حد ممكن من وسائل العمل اللازمة و الضرورية حتى يؤدي قطاع الجمارك واجباته كاملة غير منقوصة.

وقد تم توفير بعض وسائل الإتصالات السلكية واللاسلكية لتغطية جزء من المجال الجمركي، من تللكس و فاكس وغيرها من أجل ضمان فعالية التنسيق بين مختلف مصالح الجمارك والاتصال فيما بينها بكل سهولة، مع تمرير المعلومات السرية والضرورية بأقصى قدر ممكن من السهولة و السرعة أيضا، كما تم إدخال جزئيا التقنيات العصرية الموجودة في السوق الدولي والمتمثلة في أجهزة الإعلام الآلي في سنة 1983. ويهدف تزويد الجمارك بهذه الوسيلة إلى تمكين مصالحها من الاستفادة من خدمات هذه التقنيات الحديثة، من أجل ضمان فعالية أكثر في العمل.

وحتى تستطيع إدارة الجمارك من أداء وظائفها على أحسن وجه وبالأخص القيام بعملية جمركة البضائع و مكافحة الغش و التهريب، لا بد أن تتوفر لديها كل الإمكانيات المادية الضرورية، و إعادة تقدير قانون الجمارك للتخلص من المشاكل ذات الطابع التنظيمي و الهيكلي لقطاع الجمارك في ظل التكتلات الإقتصادية الجديدة.

وشهدت الجزائر خاصة منذ سنة 2000 تحولات سياسية واقتصادية عميقة من خلال الشروع في تطبيق سياسة جديدة مبنية على الانفتاح على الأسواق الخارجية مما يتطلب إصلاح وتعديل جذري في كافة الأنظمة، نخص بالذكر النظام الهيكلي لإدارة الجمارك الذي يهدف إلى التطور حتى يتماشى و المتطلبات الجديدة، رغم التغيير الذي مس هذا النظام الهيكلي إلا أن هناك بعض المشاكل خاصة في سنتي 1997-1998 مثل الرشوة والغش الضريبي مما يؤدي إلى إعادة تقدير قانون الجمارك حتى يتمكن هذا النظام من تسهيل المعطيات بين البنوك و مصالح الجمارك.

6. منشأ البضائع

أولا. مفهوم قواعد المنشأ

تعرف قواعد المنشأ على أنها "مجموعة القوانين والنظم والأحكام الإدارية ذات التطبيق العام، التي يطبقها أي عضو لتحديد بلد منشأ السلعة، على شرط أن تكون "قواعد المنشأ" هذه لا تتعلق بالنظم التجارية التعاقدية أو المستقلة ذاتيا التي تؤدي إلى منح أفضليات تعريفية تجاوز ما ينتج من تطبيق إتفاقية "الجات" 1994". أي أنها مجموعة المعايير والأسس التي يحددها أي عضو لتكتسب السلعة على

أساسها صفة " المنشأ الوطني" ، و التي يترتب عليها الاستفادة من الإعفاءات الجمركية المنصوص عنها في إطار اتفاقيات التجارة التفضيلية، بشرط أن لا ينتج عن هذه القواعد مزايا وإعفاءات تزيد عن تلك الممنوحة في إطار منظمة التجارة العالمية، وفقاً لمبدأ المعاملة الوطنية أو الدولة الأولى بالرعاية، الذي يمنع أي دولة عضو في المنظمة منح إعفاءات أو مزايا لسلع دولة أخرى (سواء كانت عضواً في المنظمة أم لا) تزيد عن المزايا والإعفاءات الممنوحة لباقي الدول الأعضاء. وقد تبنت هذا التعريف كل الدول بلا إستثناء.⁽¹⁾

كما تم تعريف منشأ البضاعة حسب المادة 25 الفقرة 2 من قانون الجمارك الموحد كما يلي:
"هو بلد إنتاجها سواء كانت من الثروات الطبيعية أو المحصولات الزراعية أو الحيوانية أو المنتجات الصناعية".

وبلد المنشأ حسب إتفاقية كيوتو

"هو البلد الذي أنتجت فيه السلع أو صنعت وفقاً لمعايير منصوص عليها لأغراض تطبيق التعريف الجمركية أو القيود الكمية أو أية إجراءات أخرى مرتبطة بالمبادلات التجارية".

تخضع البضائع المستوردة لإثبات المنشأ وفق قواعد المنشأ المتفق عليها في إطار المنظمات الاقتصادية الدولية والإقليمية النافذة ووفقاً لهذه المادة فإن أي قواعد منشأ منصوص عليها في أي بروتوكول أو إتفاقية إقتصادية مع دولة ما هي التي تطبق وليس القواعد العامة للمنشأ.

ثانياً. مستخدمو قواعد المنشأ

إن مستخدمو قواعد المنشأ والمتعاملون بها هم:⁽²⁾

- الدوائر الجمركية

⁽¹⁾ قواعد المنشأ على الموقع: www.MTN-FA-A1A-agreement on rules of origin11.htm و الموقع:

http://www.wto.org/french/tratop_f/roi_f/roi_f.htm

⁽²⁾ معلومات مأخوذة من الموقع: http://www.sooqmasr.net/2017/01/blog-post_8.html

- وزارة المالية و الصناعة
- غرف التجارة
- غرف الصناعة
- الصناعيون
- المنظمات الدولية (منظمة التجارة العالمية، منظمة الجمارك العالمية)
- المشتريات الحكومية
- بغرض إعداد إحصائية في مجال التجارة الدولية (الميزان التجاري بين الدول)
- بهدف تطبيق متطلبات العلامات والدلالات التجارية.

ثالثاً. المبادئ التي تقوم عليها قواعد المنشأ

انطلاقاً من أهداف قواعد المنشأ في تحقيق مزيد من تحرير التجارة العالمية والتوسع فيها، وتعزيز دور "الجات"، والمحافظة على حقوق الأعضاء، وتوفير شفافية للقوانين والنظم والممارسات المتعلقة بقواعد المنشأ، وتطبيقها بطريقة منصفة وعادلة، هناك مجموعة من المبادئ العامة لا بد من مراعاتها عند تحديد كل دولة قواعدها الخاصة بها، أو عند تحديد تلك القواعد في إطار اتفاقيات تجارية دولية ثنائية أو متعددة الأطراف⁽¹⁾:

- أن تكون القواعد بسيطة ومفهومة وموضوعية يمكن التنبؤ بها، وأن تكون شفافة ومتاحة لكل المهتمين، من تجار وصناعيين وغيرهم في أي دولة.
- أن تطبق بشكل متساو ومن أجل جميع الأغراض، وعلى جميع الأطراف بطريقة متشابهة ومنصفة ومعقولة، بصرف النظر عن الانتماء الوطني لمنتجي السلع.
- أن تنص على أن منشأ السلعة هو البلد الذي تحصلت فيه هذه السلعة بالكامل، أو الذي تم فيه آخر تحول جوهري، عندما يشترك أكثر من بلد في إنتاج السلعة، أو حسب المعيار الذي يتم تطبيقه.
- أن لا تستخدم هذه القواعد كأدوات لتحقيق أهداف تجارية، وأن لا تفرض شروطاً تقييدية غير ضرورية، أو أن تتطلب الإيفاء بشرط معين لا يتعلق بعمليات التصنيع أو التجهيز كشرط أساسي لتحديد بلد المنشأ.

(1). قواعد المنشأ، مرجع سبق ذكره.

- أن تقوم على أسس و معايير إيجابية، تؤدي في حد ذاتها إلى تسهيل وتيسير إنسياب السلع بين الدول بحرية تامة.

رابعاً. أهمية قواعد المنشأ

إن أهمية تحديد قواعد المنشأ، ذات طابع تقني خاص يتعلق بتجارة السلع الخارجية، ويقع على عاتقها تحديد ومطابقة المنتجات القادرة على الاستفادة من الإتفاقيات التجارية التفضيلية والبروتوكولات الملحقه بها، حيث تعد قواعد المنشأ الأساس الذي يتم على أساسه تبادل الإعفاءات والامتيازات بين الدول المرتبطة فيما بينها بإتفاقيات تعاون ثنائي أو متعدد الأطراف، إلا أنه ينطوي على أبعاد ومضامين إقتصادية وسياسية تفوق أهميته التقنية بكثير، نظراً لما تمثله عمليات التجارة الخارجية من أهمية في ظل النظام الإقتصادي العالمي الجديد الذي يحول العالم شيئاً فشيئاً إلى سوق واحدة، وعدم قدرة أي بلد من البقاء منفرداً خارج هذه السوق، ويصبح كل بلد محكوماً بالدخول إلى هذه السوق شاء أم أبى، ويبقى التحدي الذي يجب عليه مواجهته هو مقدار التكيف مع هذه السوق بأقل ما يمكن من خسائر وتحقيق أعظم ما يمكن من نتائج إيجابية من هذا الدخول.⁽¹⁾

خامساً. أنواع قواعد المنشأ

هناك نوعان من قواعد المنشأ:

أ. قواعد المنشأ التفضيلية

هي القواعد المنصوص عليها في الاتفاقيات الاقتصادية لتحديد صفة المنشأ للسلع، لغايات منحها معاملة تفضيلية.

تكتسب السلع المنشأ التفضيلي لدولة ما عندما تستوفي المعايير اللازمة، ويتطلب معيار المنشأ التفضيلي عموماً أن يجري على السلع عمليات تصنيع أكثر من التي يتطلبها المنشأ غير التفضيلي، و مع ذلك فإن السلع المتحصل عليها بالكامل يمكن أن تستفيد كذلك من معاملة المنشأ التفضيلي، ويكسب المنشأ

(1). سمير محمد عبد العزيز: التجارة الدولية والبجاء، الإسكندرية للكتاب، 1997، ص 161 .

التفضيلي مزايا معينة للسلع المتبادلة بين دول تكون قد أقرت تلك الترتيبات فيما بينها، وعادة ما تتمثل تلك المزايا في دخول السلع بتعريف جمركية أقل أو بدون تعريفه.⁽¹⁾

ب. قواعد المنشأ غير التفضيلية

وتعني القوانين والأنظمة والقرارات الإدارية ذات التطبيق العام التي تضعها الدولة على حدة لتحديد بلد المنشأ للبضائع وتستخدم لغايات تطبيق التعريف الجمركية وإحصائيات التجارة الخارجية ولتطبيق القيود الكمية، ومكافحة الإغراق، والرسوم التعويضية، وعلامات المنشأ ولغايات المشتريات الحكومية. ونظريا يمكن أن تستفيد كافة المنتجات من معاملة المنشأ التفضيلي أما في واقع الأمر فإن الدول لا تمنح تفضيلات لسلع ترى أنها "حساسة" يمكن أن تضر بصناعاتها المحلية لذا فإنه في مثل هذه الحالات تقوم الأطراف المعنية بالتفاوض للوصول إلى إتفاق بشأن هذه السلع. و بالنسبة للإتفاقات التي يشملها هذا الدليل فإن بعض السلع تم إستثناءها من المعاملة التفضيلية الممنوحة، لذا يتعين على الدولة المصدرة التأكد من أن السلعة التي يتم تصديرها تقع ضمن السلع التي يشملها الإتفاق.

سادسا. تصديق شهادة المنشأ

شهادة المنشأ وثيقة تجارية تسلم للزبون بناء على طلبه لإثبات منشأ سلعته والإستفادة من المزايا و التفضيلات التعريفية. وهناك سبعة أنواع من شهادات المنشأ:

- شهادة حركة أو مرور السلع أور/ 1EUR

وتخص فقط الدول الأعضاء في الإتحاد الأوروبي وبالتالي تكتسب صفة شهادة المنشأ. ولقد تم إنشائها تبعا لتنفيذ إتفاقية الشراكة بين الجزائر والإتحاد الأوروبي التي دخلت حيز التنفيذ في 1 سبتمبر 2005.

(1) محمد كابو: دليل المستخدم لقواعد المنشأ التفضيلية المستخدمة في التجارة بين الاتحاد الأوروبي و الدول الأوروبية

الأخرى و الدول الأعضاء في الشراكة الأورومتوسطية، مقال مأخوذ من الموقع:

www.tas.gov.eg/NR/rdonlyres/6C81EAB0-AFCB.../resource.pdf . ص2.

وتجدر الإشارة إلى أن مصالح الجمارك الجزائرية هي الجهة الوحيدة المخولة بالتأشير على هذه الشهادة. (أنظر الملحق 1).⁽¹⁾

- شهادة المنشأ وفقا للنظام المعمم للتفضيلات - صيغة أ / FormuleA

يخص كل الدول التي تمنح تفضيلات تعريفية وفقا للنظام المعمم للتفضيلات (أنظر الملحق 2).

- شهادة المنشأ للمنطقة العربية للتبادل الحر

وتخص كل الدول الأعضاء في جامعة الدول العربية بإستثناء جمهورية جيبوتي، جمهورية الصومال وجزر القمر، بينما جمدت موريتانيا مشاركتها في إتفاقية المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر (أنظر الملحق 3).

- شهادة حركة وممرور السلع في إطار الإتفاق التجاري التفاضلي الجزائري -التونسي

وتخص السلع والمنتجات المتبادلة مباشرة بين الدولتين التي تستجيب لقواعد المنشأ المتفق عليها بموجب الإتفاق التجاري التفاضلي الموقع بتونس في 4 ديسمبر 2008 والذي دخل حيز التنفيذ في 1 مارس 2014. و هذه الشهادة تصدرها حصريا مصالح الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة وتؤشرها مصالح الجمارك (أنظر الملحق 4).⁽²⁾

- شهادة منشأ غير تفضيلية تسلمها الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة

وتستخدم فقط في استصدار شهادة المنشأ للسلعة ولا تمنح الحق في أية معاملة تفضيلية.

- شهادة المنشأ للمنتجات المصدرة إلى الأردن

ولقد تم إنشائها تبعا للإتفاقية التجارية بين الجزائر والمملكة الهاشمية الأردنية في 9 ماي 1998.

⁽¹⁾ . معلومات مأخوذة من الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة على الموقع:

<https://www.caci.dz/ar/Formalit%C3%A9s/Visas%20des%20documents%20commerciaux/Pages/Visa-des-Certificats-d'origine.aspx>

⁽²⁾ . معلومات مأخوذة من الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، مرجع سبق ذكره.

- شهادة المنشأ للمنتجات المصدرة إلى موريتانيا

ولقد تم إنشائها تبعا للاتفاقية التجارية بين الجزائر وموريتانيا في 23 أبريل 1996.

سابعا. كيفية الحصول على شهادة المنشأ

يقدم طلب شهادة المنشأ في شكل إستمارة مستوفية كل المعلومات الضرورية موقعة ومؤشدة من طرف المصدر مرفقة بنسخة من الفاتورة المعتمدة للتصدير. بالنسبة للعمليّة الأولى للتأشيرة لدى مصالح الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة ، يقدم المصدر نسخة من السجل التجاري و التعريف الجبائي.

وينبغي الإشارة أن مختلف إستمارات شهادات المنشأ المذكورة أعلاه متوفرة على مستوى المكتبة التجارية للغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة وغرف التجارة والصناعة الولائية.

والجدول الموالي يبين الأسعار المطبقة من طرف الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة:

الأسعار المطبقة من طرف الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة		
نوع شهادة المنشأ	سعر المطبوعة	تكاليف التأشيرة
500 DA TTC	70 DA TTC	أور
500 DA TTC	100 DA TTC	المنطقة العربية للتبادل الحر
500 DA TTC	100 DA TTC	الإتفاقية الجزائرية - التونسية
500 DA TTC	50 DA TTC	الصيغة أ
500 DA TTC	مجانية	الإتفاقية الجزائرية -
500 DA TTC	مجانية	الإتفاقية الجزائرية - الموريتانية

المصدر:

<https://www.caci.dz/ar/Formalit%C3%A9s/Visas%20des%20documents%20commerciaux/Pages/Visa-des-Certificats-d'origine.aspx>

- ملاحظة: من الضروري الأخذ بعين الاعتبار إحتساب حقوق الطابع في حالة الدفع نقدا -

ثامنا. أهمية معرفة منشأ منتج معين

- لتحديد ما إذا كانت السلعة المستوردة ستحصل على المعاملة التفضيلية أو المعاملة غير التفضيلية.
- لغايات تطبيق أدوات وإجراءات السياسة التجارية مثل رسوم مكافحة الإغراق وإجراءات الحماية الأخرى.
- لغايات الإحصاءات التجارية.
- لغايات تطبيق متطلبات العلامات والدلالات التجارية.
- المشتريات الحكومية.

7. التقييم الجمركي

أولاً. مفهوم التقييم الجمركي

هو تحديد قيمة الصفقة للأغراض الجمركية وبعبارة أخرى تحديد قيمة الصفقة تمهيدا لتقدير الضرائب الجمركية المستحقة عليها.

وتعتبر عملية تقييم أو تقدير قيمة منتوح ما في الجمارك مصدر للمشكلات بالنسبة للمصدرين، كما يمكن أن تشكل خطورة بقدر ما تسببه الرسوم الجمركية الفعلية المفروضة. وتهدف إتفاقية منظمة التجارة العالمية الخاصة بالتقييم الجمركي إلى إيجاد نظام عادل موحد ومحيد لتقييم السلع لأغراض الجمارك. نظام يتوافق مع الواقع والظروف التجارية ويمنع إستخدام التقديرات الجمركية الجرافية أو المغالى فيها. و تضع الإتفاقية مجموعة قواعد تحكم عملية التقييم وتعمل على توسيع وتوفير أكبر لبنود التقييم الموجودة في إتفاقية الجات الأصلية. يتم التقييم الجمركي طبقاً لإتفاقية القيمة لمنظمة التجارة العالمية على أساس طريقة قيمة الصفقة، حيث أنها تعتبر الطريقة الأساسية للتقييم الجمركي.⁽¹⁾ كما ويوجد نظامان للتقييم الجمركي:

أ. نظام التقييم طبقاً لإتفاقية بروكسل.

ب. نظام التقييم طبقاً لاتفاقية لمنظمة التجارة العالمية (إتفاقية التقييم الجمركي).

(1). عبد الرزاق، محمود حامد: إقتصاديات الجمارك بين النظرية والتطبيق، مكتبة الحرية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2009، ص15.

ثانياً. طرق بديلة للتقييم الجمركي

كما ورأينا أن التقييم الجمركي يتم على أساس طريقة قيمة الصفقة، وفي حالة تعذر التقييم طبقاً لطريقة الصفقة يتم التقييم على أساس طرق بديلة أخرى:

أ. طريقة السلع المطابقة

ب. طريقة السلع المماثلة

ج. الطريقة الخصمية (الإستدلالية)

د. الطريقة الحسابية

هـ. الطريقة الإسترجاعية المرنة (الإجتهدية).

ثالثاً. الإجراءات المتبعة من طرف الجمارك للتحقق من قيمة الصفقة في التقييم الجمركي

تتمثل هذه الإجراءات في⁽¹⁾:

- مراجعة المستندات المقدمة والتأكد من مدى كفايتها وإستيفائها للنواحي الشكلية.
- التحقق من أن الرسالة تمثل واقعة بيع فعلية وأنها معدة للتصدير إلى البلد المعني.
- مراجعة إقرار القيمة و التأكد من أن المستورد أجاب على جميع الأسئلة الموضحة به و مراجعة مدى توفر والتأكد من وجود مستندات فعلية للعناصر الواجبة الإضافة إلى الثمن المدفوع فعلاً في حالة الإقرار بوجودها في إقرار القيمة.
- التحقق من وجود مستندات فعلية للتأمين و التفرغ.
- التحقق من صحة عناصر القيمة طبقاً للمعلومات السعريّة المتاحة لدى الجمارك.

8. تصنيف البضائع

يعرف بالنظام المنسق HS Code نظام تسمية/ترميز ووصف البضائع/المنتجات الموحد، وبصفة عامة يطلق عليه النظام الموحد أو للتبسيط إتش إس، هو أسلوب دولي متعدد الأغراض لتسمية البضائع ومطور بواسطة منظمة الجمارك العالمية. يحتوي هذا النظام أكثر من 5000 مجموعة بضائع، كلٌّ معرّف برمز ذو ست خانات رقمية، مسلسلة حسب قواعد قانونية ومنطقية وخاضعة لشروط محددة جيداً

⁽¹⁾. عبد الباسط وفاء: النظم الجمركية: دراسة في فكر التعريف الجمركية ومستقبلها في ظل العولمة، دار النهضة العربية،

القاهرة، 2000، ص31.

للوصول إلى تصنيف موحد. إن هذا النظام مستخدم من قبل 177 دولة كأساس لتعرفاتهم الجمركية المضافة و لجمع إحصائيات التبادل التجاري الدولي. أكثر من 98 % من البضائع/المنتجات في التبادل التجاري الدولي مصنفة بناءً على النظام الموحد. إن النظام الموحد يساعد على التوحيد/الانسجام بين أساليب/طرق التبادل التجاري والجمارك، وتبادل بيانات التبادل التجاري الغير موثقه لتلك الأساليب، وبذلك تخفيض التكاليف المتعلقة بالتبادل التجاري الدولي. كما أنه مستخدم بكثرة من قبل الحكومات، المنظمات الدولية والقطاع الخاص ولأغراض أخرى كالضرائب الداخلية، سياسات التبادل التجاري، مراقبة البضائع المحظورة، قواعد المصدر/المنشاء، رسوم الشحن الإضافية، إحصائيات الشحن/المواصلات، مراقبة الأسعار، مراقبة الحصص، إعداد الحسابات الوطنية والتحليل والبحوث الإقتصادية. لذا، فإن النظام الموحد هو لغة إقتصاد وترميز عالمية للبضائع/المنتجات ووسيلة لا غنى عنها للتبادل التجاري الدولي.

يعتمد النظام الموحد على تصنيف البضائع وفقاً لطبيعتها واستخداماتها أو منشأ صنعها وغيرها من المعايير الأخرى.

تحدد أسماء البضائع ضمن النظام الموحد وفقاً للنشاط الإقتصادي أو المكونات. مثال ذلك، تدرج الحيوانات والمنتجات الحيوانية تحت قسم واحد، وفي قسم آخر تصنف الآليات والمعدات الميكانيكية في مجموعات حسب وظائفها.

يقسم نظام الأسماء إلى 21 قسماً تدرج تحتها البضائع والمنتجات ضمن مجموعات في نفس القطاع الاقتصادي.

يتكون كل قسم من فصل واحد أو أكثر ويبلغ إجمالي عددها 97 قسماً مرفقاً بها القواعد العامة للتفسير وملاحظات توضيحية.

تم وضع رموز النظام الموحد وفقاً للهيكل المنطقي (القانوني) التالي المكون من 8 أرقام:

1 2 3 4 5 6 7 8

يشير الرمز **HS- 2** إلى الفصل

يشير الرمز **HS- 4** إلى العنوان

يشير الرمز **HS- 6** إلى العنوان الفرعي

يشير الرمز **HS- 8** إلى تفريع آخر لمتطلبات تعرفه محددة لبلد من البلدان و/أو نظام متاجرة.

تقنيات التجارة الدولية

كما خصص قسم فرعي إضافي (غير قانوني) (HS-10) يتكون من رقمين آخرين كأرقام إحصائية عند الحاجة.

و الجدول الموالي يمثل الرموز السلعية المتفق عليها دوليا.

أ. الترميز ب 8 أرقام:

الرمز السلعي	الإسم
1000000	حيوانات حية
1010000	خيول ، حمير ، بغال ، نغال ، حية
1011000	. أصيلة للإنسان
1019000	. غيرها
1020000	حيوانات حية من فصيلة الأبقار
1021000	. أصيلة للإنسان
1029000	. غيرها
1030000	حيوانات حية من فصيلة الخنازير
1031000	. أصيلة للإنسان
1039000	. غيرها
1039100	. تزن اقل من 50 كيلو غرام
1039200	. تزن 50 كيلو غرام أو أكثر
1040000	حيوانات حية من فصيلتي الضأن والماعز
1041000	. ضأن

ب. الترميز ب 10 أرقام:

إبتداء من 18 سبتمبر 2016 أصبحت الجمارك الجزائرية تطبق الترميز ب 10 أرقام بدلا من الترميز ب 8 ارقام كما كان الحال من قبل.

تقنيات التجارة الدولية

وتغطي التعريفات الجمركية التي تحمل حاليا 8 أرقام منتوجات عديدة في مرة واحدة من خلال مدونة للسلع. ولأكثر دقة قررت المديرية العامة للجمارك اللجوء إلى تحديد أكثر للسلع من خلال عملية تشفير وهذا بالانتقال من نظام يتكون 8 أرقام إلى 10 أرقام.
وتتضمن التعريفات الجديدة 15.946 بندا جمركيا ثانويا مقابل 6.126 بندا جمركيا ثانويا في إطار نظام 8 أرقام.⁽¹⁾

مثال عن الترميز ب 10 أرقام:

Position & Sous Position
0301.99.91.10 - - - - - Juvéniles
0301.99.91.20 - - - - - Tilapia
0301.99.91.30 - - - - - Loup
0301.99.91.40 - - - - - Daurade
0301.99.91.50 - - - - - Maigre
0301.99.91.90 - - - - - Autres
0301.99.99.10 - - - - - Sardines
0301.99.99.20 - - - - - Harengs
0301.99.99.30 - - - - - Saumons
0301.99.99.40 - - - - - Esports (sprats) et maquereaux
0301.99.99.50 - - - - - Morues
0301.99.99.60 - - - - - Soles
0301.99.99.70 - - - - - Anchois
0301.99.99.80 - - - - - Merlans

المصدر: معلومات متحصل عليها من الجمارك الجزائرية 2018 على الموقع:
<http://www.douane.gov.dz/index.php>

9. العميل الجمركي

يتمثل في المستوردين و المصدرين الذين تتعامل معهم الجمارك، سواء كان عبارة عن أشخاص طبيعية أو أشخاص معنوية.

⁽¹⁾. مقال بعنوان: التعريفات الجمركية الجديدة تدخل حيز التنفيذ في 18 سبتمبر المقبل، مأخوذ على الموقع الإلكتروني:

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

10. إجراءات الجمارك لتخليص البضائع

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

أولاً . إجراءات الجمارك للإفراج المسبق قبل وصول البضاعة

- إدراج البيانات بالحاسب الآلي و طباعة البيان المميكن.
 - تقديم ملف الإقرار الجمركي لشباك الاستقبال بجمرك الإفراج المسبق.
 - إتمام الإجراءات الجمركية بمراجعة الصنف و البند و المستندات الإستيرادية وتحديد جهات العرض الرقابية إن وجدت.
 - سداد الضرائب والرسوم تحت حساب الضرائب والرسوم المستحقة.
- تسليم أصل وصورة إذن الإفراج مرفقا به صورة طبق الأصل من الفواتير وبيان العبوة ونسخة جهات العرض الرقابية لصاحب الشأن أو مندوبه.

• قبل وصول البضاعة

- أ - يتقدم صاحب الشأن أو من ينيبه بطلب لإتمام الإجراءات بنظام الإفراج المسبق مرفقاً ما يثبت شحن البضاعة من الخارج.
- ب- في حالة وجود مخالفة استيرادية تتم الاجراءات بجمرك الوصول وتلغى الاجراءات المتخذة بمركز الافراج المسبق .
- ج - يحرر بيان جمركي بمركز الإفراج المسبق بعد استيفاء المستندات المطلوبة ويتم تحديد مسار الإفراج حيث تتم المراجعة المستندية والاجراءات ويسلم لصاحب الشأن أو من ينيبه بعد أداء الضرائب والرسوم إذن الإفراج ونسخة جهات العرض مرفقاً بها صورة طبق الأصل من الفواتير وبيان العبوة .

ثانياً . إجراءات الجمارك للإفراج بعد وصول البضاعة

- التقدم إلى نقطة الإتصال بجمرك الإفراج بإذن الإفراج و مرفقاته + إذن التسليم وصورة بوليصة الشحن.

- تقوم نقطة الاتصال بإرشاد صاحب الشأن أو مندوبه و المساعدة لإتمام إجراءات صرف الرسالة.
- تتم المعاينة و المطابقة بين الوارد الفعلي و المدون بإذن الإفراج و مرفقاته
- تمام إجراءات جهات العرض الرقابية والأمنية والتأشير بالإفراج النهائي أو الإفراج تحت التحفظ
- بعد المعاينة و المطابقة يتوجه صاحب الشأن إلى باب الصرف لصرف الرسالة .

● بعد وصول البضاعة

- أ - يتقدم صاحب الشأن أو من ينيبه إلى الجمرک المختص بمستندات الإفراج بالإضافة إلى إذن التسليم الملاحى و صورة ضوئية منه واصل المستندات فى حاله عدم تقديمها عند إتمام الإجراءات الأولية .
- ب - يتم استدعاء البيان الجمركى على النهاية الطرفية بالجمرک ، ويربط المنافسة بالبيان المميكن (déclaration informatisée) (تسديد رقم البوليصة بدفتر 46 ك.م).

ج - فى حالة الإفراج بالمسار الأخضر

- يسلم لصاحب الشأن أو من ينيبه بعد استيفاء جهات العرض أصل إذن الإفراج مرفقا به صور طبق الأصل من الفواتير و بيان العبوة وإذن التسليم ليتوجه لصرف الرسالة، وترسل صورة من إذن الإفراج ومرفقاته لباب الصرف ويختم أصل وصورة إذن الإفراج " لا مانع من الصرف " ويصبح السداد نهائى.

د - فى حالة الإفراج بالمسار الأحمر

- يسلم صاحب الشأن أو من ينيبه مستندات الإفراج للجنة المعاينة، لإتمام الإجراءات الجمركية والرقابية والأمنية فى آن واحد، وفى حالة المطابقة وموافقة هذه الجهات يسلم لصاحب الشأن أو من ينيبه أصل إذن الإفراج بمرفقاته ليتوجه لصرف الرسالة بعد ختمه بـ " لا مانع من الصرف " ويصبح السداد نهائياً .

- هـ - يحظر الجمرک المختص بالإفراج بالمطابقة والموافقة على الصرف حيث يقوم بإرسال صورة إذن الإفراج بمرفقاته لباب الصرف بعد ختمها بـ " لا مانع من الصرف " لمضاهاتها على الأصل عند الصرف.

- و - فى حالة وجود اختلاف فى الكميات أو الأصناف يسحب أصل إذن الإفراج ويتم جرد الرسالة بالكامل، ويعاد احتساب الضرائب والرسوم حسب الوارد الفعلي مع اتخاذ الإجراءات

القانونية .

ز - في حالة رفض الجهات الرقابية أو الأمنية الإفراج عن الرسالة يسحب أصل إذن الإفراج ويرفق به نسخة جهات العرض موضحا بها الرفض وتتخذ الإجراءات المتبعة سواء بإعادة التصدير أو الإعدام وترسل إلى مركز الإفراج المسبق لاتخاذ إجراءات رد الضرائب والرسوم .

المحور الثالث: وسائل النقل الدولية

إن عنصر النقل في زمننا الحالي أصبح من المكونات الرئيسية التي تساعد في تحديد السعر النهائي للمنتج ، فإنه يفهم من عملية النقل بأنه التخطيط و التنظيم و التحكم بما يخص التدفقات الفيزيائية للمعلومات، كذلك ما يتعلق بتخزين البضائع الشبه منتجة و المنتجة من مكانها الأصلي حتى وصوله إلى مكان المستهلك بشكل فعال و مجدي. ما من مصدر يصل لمرحلة التصدير بدون أخذ حساب النقل والتأمين ومتطلباته. (1)

1- النقل البحري

يعد النقل البحري احد ركائز التنمية الاقتصادية لمختلف دول العالم حيث يسهم في نقل ما نسبته 75% من التجارة العالمية نظراً للمميزات العديدة التي يمتاز بها كمساهمته في نقل كميات كبيرة من السلع والبضائع و رخص التكلفة مقارنة مع وسائل النقل الأخرى، ومن أبرز مظاهر النقل البحري ظهور ناقلات النفط العملاقة. (2)

إن وسيلة النقل البحري هي التي تأخذ أكبر حجم من البضائع في التجارة الخارجية ، فالنقل البحري بشكل عملي هو الوسيلة الوحيدة الأكثر إقتصاداً بين وسائل النقل لنقل كميات كبيرة من البضائع من مكان لآخر ، خصوصاً عند نقل بضائع بين الدول، فسوق النقل البحري يقسم حسب الخدمات التي تقدمها البواخر، في الخطوط النظامية و أجرة النقل.

خصائص النقل البحري

ويتميز النقل البحري بعدة مميزات منها:

1) إنخفاض كلفة النقل.

2) إنخفاض كلفة الصيانة اللازمة للنقل البحري.

(1) . مقال بعنوان: الشحن والنقل الدولي، مأخوذ على الموقع الإلكتروني: [http://www.abahe.co.uk/international-](http://www.abahe.co.uk/international-trade-and-global-marketing-enc/66325-international-shipping-and-transport.html)

[trade-and-global-marketing-enc/66325-international-shipping-and-transport.html](http://www.abahe.co.uk/international-trade-and-global-marketing-enc/66325-international-shipping-and-transport.html)

(2) . سعيد عبده: أسس جغرافية النقل، مكتبة الأنجلو المصرية، 2005، ص ص 278-280.

3) إمكانية نقل كميات كبيرة من البضائع والمواد الخام

مستندات النقل البحري

تتمثل هذه المستندات في:

بوليصة الشحن (Bill Of Lading) B/L

وثيقة تصدرها الشركة الناقلة وهي عبارة عن عقد نقل بين المصدر والشركة الناقلة وتبين ميناء الشحن وميناء الوصول ووسيلة النقل وأجرة الشحن وكيفية دفعها. وتعتبر بوليصة الشحن تأكيداً من قبل الشركة الناقلة بإستلام البضاعة ، وهي أيضا عقد تملك للجهة المصدرة إليها حيث تصف البوليصة البضاعة والجهة المرسله إليها. ويجب أن تحتوى على البيانات الآتية:

1. إسم شركة الشحن في البلد المصدر منه.
2. إسم المورد وعنوانه.
3. إسم المستورد وعنوانه.
4. نوع البضاعة وكميتها وحجمها ووزنها.
5. كيفية الشحن (كلي / جزئي)
6. شروط الشحن (FOB / CIF)
7. تاريخ الشحن
8. إسم وعنوان التوكيل الملاحي في البلد الذي ستصل إليه البضاعة.

التكلفة و التأمين و الشحن (Cost, Insurance and Freight : CIF)

بمعنى البيع مع الإلتزام بنفقات البضاعة وأجرة النقل ومصاريف التأمين. ويعتبر هذا العقد الذي يشمل إلتزام البائع فيه دفع نفقات البضاعة ومصاريف التأمين عليها وأجرة نقلها هو ذات العقد السابق مع إضافة مصاريف التأمين على عاتق البائع ليقدم إلى المشتري وثيقة تأمين ضد أخطار هلاك أو تلف البضاعة أثناء نقلها، فيتعاقد البائع مع المؤمن ويدفع قسط التأمين، إذ يشمل الثمن المحدد لهذا البيع هذه

النفقات، ولا يلتزم البائع إلا بإجراء تأمين وفقاً للحد الأدنى لشروط التأمين على البضاعة وهو التأمين على أساس شروط⁽¹⁾.

2- النقل الجوي

هو نقل البضائع وشحنها من مكان لآخر ومن دولة إلى أخرى إما عن طريق الشحن الجوي عبر المطارات العالمية وبواسطة الطائرات أو الشحن البري بواسطة الشاحنات والقطارات أو الشحن البحري عبر السفن. ويعد الشحن الجوي من العوامل السريعة والفضلى في النقل للبضائع التجارية أو الشحنات الخاصة والطبية والأثاث والأجهزة ومجمل الشحنات الخاصة والعامة وغيرها. ونظراً لأهمية الشحن الجوي قامت الكثير من الدول ببناء أساطيل وتوفير جميع سبل النقل والمطارات عبر هيئات الطيران المدنية وتصاريحها وللتأكيد على حرية وضمان وجودة وسهولة حركة نقل الطيران والبضائع والشحنات على مستوى العالم⁽²⁾.

مستندات النقل الجوي

بوليصة الشحن الجوي (Air Way Bill : AWB)

بوليصة شحن غير قابلة للتحويل تصدرها شركة الطيران للإرساليات المشحونة . و هي عبارة عن عقد يتضمن معلومات عن المرسل و المرسل إليه و معلومات عن الإرسالية و شروط الشحن.

3- النقل البري

هو نوع من أنواع الشحن المتعارف عليه في دول العالم والتي من خلالها يتم نقل البضائع والسلع والخامات من مكان إلى مكان وتقوم بعملية النقل الشاحنات ومن أنواعها شاحنات النقل الثقيل والشاحنة ذات التبريد وتكون مغلقة و تخصص لنقل الأغذية والعصائر وشحنات ذات صناديق لحماية البضائع وحاملات سيارات وهي تقوم بتحميل السيارات ونقلها من مكان لمكان وتقوم بحمل حوالي من

(1) مقال بعنوان: الشحن والنقل الدولي، مرجع سبق ذكره.

(2) سعيد عبده، مرجع سبق ذكره، ص 321.

8 إلى 10 سيارات. و يعتبر الشحن البري ثاني أهم وسيلة نقل بعد الشحن البحري حيث يمثل الشحن البري العمود الفقري في النقل بين الدول المتجاورة وداخل الدولة نفسه.

مستندات النقل البري

بيان الشحنة البرية (CMR)

بيان الشحنة البرية هو مستند يحتوي على تفاصيل النقل الدولي للسلع برًا، الموضوع بموجب اتفاقية عقد النقل الدولي للبضائع برًا لسنة 1956 (اتفاقية CMR). وهو يمكن المرسل من التصرف بالسلع خلال عملية نقلها. يجب إصدار أربع نسخ منه وتوقيعها من قبل المرسل والناقل. تُعطى النسخة الأولى إلى المرسل، أما الثانية فتظل مع الناقل، بينما تصاحب الثالثة السلع وتُسلم إلى المرسل إليه وينبغي التوقيع على الرابعة وختمها من قبل المرسل إليه ثم إعادتها إلى المرسل. يتم في العادة إصدار بيان شحنة برية لكل مركبة ناقلة. بيان الشحنة البرية ليس مستند ملكية وليس غير قابل للتفاوض.

4- النقل بواسطة القطارات

تعتبر السكك الحديدية من أهم وسائل النقل العام التي تعتمد عليها الدول وبشكل كبير في تحقيق أهدافها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والعسكرية وذلك فيما يتعلق بنقل الأفراد أو البضائع على حد سواء. وتأتي أهمية النقل بالسكك الحديدية من خلال قدرتها الكبيرة على نقل الحمولات الثقيلة ولمسافات بعيدة وبسرعات عالية.⁽¹⁾

وبذلك يعتبر النقل بواسطة السكك الحديدية عاملاً من عوامل التوطن الصناعي حيث تبرز أهميته في مرحلتي الإنتاج والتوزيع من خلال زيادة فرص نقل المواد الأولية وعنصر العمل والسلع الوسيطة وكذلك نقل الإنتاج إلى مناطق التخزين والاستهلاك.

(1). علي عبد السلام المعزاوي: إقتصاديات النقل، دار السلام، مصر، الطبعة الأولى، 2006، ص94.

بيان الشحن على خطوط السكك الحديدية (CIM)

بيان الشحن على خطوط السكك الحديدية (CIM) هو مستند مطلوب لنقل السلع بالقطارات. يخضع البيان لقواعد الاتفاقية المتعلقة بالنقل الدولي بالسكك الحديدية لسنة 1980 (COTIF-CIM) يتم إصدار بيان الشحن بالسكك الحديدية من قبل الناقل بخمس نسخ، تصاحب النسخة الأصلية السلع، بينما تُعطى النسخة المطابقة للأصلية إلى المرسل وتظل النسخ الثلاث المتبقية لدى شركة النقل لأغراض الاستخدام الداخلي. يُعدّ هذا المستند عقد نقل بالسكك الحديدية.

5- النقل المتعدد الوسائط

يعرف النقل المتعدد الوسائط وفقاً لاتفاقية الأمم المتحدة للنقل متعدد الوسائط الموقعة عام 1980 على أنه: "نقل البضائع بواسطة مختلفتين مختلفتين على الأقل من وسائط النقل على أساس عقد نقل من مكان في دولة ما يأخذ فيه متعهد النقل البضائع في عهده إلى مكان التسليم النهائي في الدولة الأخرى".⁽¹⁾

- النقل الدولي متعدد الوسائط:

طبقاً لنص إتفاقية الأمم المتحدة المشار إليها فإن عملية النقل لها جانب مادي وآخر قانوني فالجانب المادي لعملية النقل يشترط فيه أن يتم النقل بواسطة مختلفتين مختلفتين على الأقل ولا يكون النقل البحري أحد هذه الوسائط وأن تكون عملية النقل دولية حتى يطلق عليها نقل متعدد الوسائط أما الجانب القانوني فيتمثل في صدور وثيقة نقل واحدة تغطي كافة مراحل النقل، ويتحمل مسؤولية البضائع شخص واحد يتولى تنظيم عملية النقل ويكون مسؤولاً أمام أصحاب البضائع عن أى تلف أو تأخير في تسليمها.

- النقل الداخلي متعدد الوسائط:

وعندما يتم النقل داخل الدولة باستخدام وسيلتين على الأقل من وسائل النقل يمكن أن نطلق على ذلك نقل متعدد الوسائط بشرط أن يتم تسيير البضائع المنقولة بموجب وثيقة نقل واحدة. أما في

(1). علي عبد السلام المعزوي، مرجع سبق ذكره، ص 94.

حالة إستخدام أكثر من وسيلة نقل كل على حدى ولكل منها عقد أو وثيقة نقل منفردة فهذا لا يعد من قبيل النقل متعدد الوسائط.

أهمية النقل متعدد الوسائط:

تأتي أهمية النقل متعدد الوسائط من المزايا المتعددة التي تعود على صاحب البضاعة والاقتصاد القومي Carrier والناقل Shipper فاستخدام أكثر من وسيلة من وسائل النقل في صورة متكاملة في نقل البضائع يؤدي حتماً إلى الاستفادة من المزايا التي تتمتع بها كل وسيلة من حيث التكلفة والسرعة والأمان. ومن ثم فإن النتيجة النهائية هي الحصول على خدمة نقل بتكلفة أقل وبجودة أعلى مع الاستخدام الأمثل للوسائل النقل مما يؤثر بالإيجاب على الاقتصاد القومي.

خصائص وسائل النقل في خدمة النقل متعدد الوسائط:

تتركز فلسفة إستخدام النقل متعدد الوسائط كأسلوب لنقل البضائع من المصدر إلى الهدف على حقيقة أساسية وهي أن وسائل النقل الثلاث الأساسية اللوريات - السكك الحديدية - النقل النهري لها مجموعة من الخصائص تميز كل منهما عن الأخرى وتجعل لكل منها ميزة عن الأخرى في نطاق معين. ومن ثم فإن فكرة النقل متعدد الوسائط إنبثقت أساساً من محاولة الإستفادة من مميزات كل وسيلة في إطار مشترك يجمع بينها جميعاً في سلسلة واحدة.

مستندات النقل متعدد الوسائط

يشير مستند النقل متعدد الوسائط إلى وثيقة تثبت عقد النقل متعدد الوسائط المشار إليه أعلاه، وهي تثبت كذلك تسلم متعهد النقل متعدد الوسائط للبضائع لتصبح في عهده وكذلك تعهداً منه بتسليم البضائع وفقاً للشروط المنصوص عليها في العقد المبرم

عقد النقل متعدد الوسائط

وفقاً لما جاء في اتفاقية الأمم المتحدة للنقل المتعدد الوسائط فإن عقد النقل متعدد الوسائط هو عقد يتعهد بموجبه متعهد النقل بتنفيذ نقل دولي متعدد الوسائط بنفسه أو عن طريق الغير مقابل أجر.

6- المستندات المستخدمة في النقل الدولي

- بوليصة الشحن B/L
- بوليصة الشحن الصادرة عن الاتحاد الدولي لرابطات وكلاء الشحن
- بيان الشحن البرية (CMR)
- بيان الشحن الجوية (AWB)
- بيان الشحن على خطوط السكك الحديدية (CIM)
- بطاقة القبول المؤقت:

بطاقات القبول المؤقت هي مستندات جمارك دولية تصدرها الغرف التجارية في معظم أرجاء العالم الصناعي للسماح بالاستيراد المؤقت للسلع بدون جمارك وضرائب. يمكن إصدار بطاقات القبول المؤقت لفئات السلع التالية: العينات التجارية والمعدات المهنية والسلع التي يراد منها تقديم عروض أو الاستخدام في المعارض والعروض التجارية وما شابه ذلك.

▪ دفتر النقل الدولي البري:

دفتر النقل الدولي البري هي مستندات مرور جمركي تُستخدم لنقل السلع الدولي إذا كان ينبغي نقل جزء منها براً. وهي تسمح بنقل السلع في ظل إجراء يسمى بإجراء النقل الدولي البري موضح في اتفاقية النقل الدولي البري لسنة 1975، الموقعة تحت رعاية لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأوروبا.

7- تغليف و تعبئة الصادرات

إن التعبئة والتغليف من الصناعات الهامة في حياتنا، فلا غنى لأي سلعة عن وسائل التعبئة والتغليف، خاصة بعد وجود تلك الشركات العملاقة الخاصة بإنتاج الآلاف من السلع، لأنه حماية لها من التداول والتلوث، وبالتالي حماية لصحة الإنسان.

ومع نهاية القرن التاسع عشر، كانت الثورة الصناعية قد وصلت للمستوى المتقدم في توفير العبوات اللازمة للتعبئة والتغليف تبعاً لأذواق المستهلكين، واحتياجات المنتجين المتعددين، وقد كانت العبوات إلى وقت ليس بالبعيد تعد ترفاً، وضمن المظاهر والكماليات، إلا أنه خلال الخمسين عاماً الماضية سرعان ما تحولت إلى صناعات أساسية لصناعة العبوات المختلفة؛ ومن هنا كان حتمياً من تطور منظومات التعبئة والتغليف.

من خلال التغليف و التعبئة يمكن تحقيق العديد من المزايا الإيجابية للسلع، و هذا ينبع من طبيعة الأنشطة التي يقدمها التغليف و التعبئة نظرا للتطور الحاصل في طبيعة المنتجات و أشكالها و تصميمها، و تتمثل هذه المزايا في:

- حماية المواد المشحونة
- الملاءمة بين السلع المشحونة و طريقة التغليف و التعبئة
- معايير التغليف الفعال: حيث أن التعبئة عبارة عن مجموعة من الوظائف من أجل حماية و وقاية البضاعة المشحونة و تسهيل خزنها.

8- الحاويات

هو صندوق معدني كبير بأبعاد قياسية يتم من خلاله شحن و تخزين المنتجات و المواد الخام خلال عملية نقل البضائع من موقع إلى موقع سواء عن طريق البحر أو الجو أو القطارات أو الشاحنات. يمثل النقل بالحاويات أحدث الوسائل المستخدمة في نقل البضائع بما يمثله من تجميع للوحدات الصغيرة في وحدة يتم شحنها و تفرغها بسهولة و سرعة و يؤثر ذلك على التقليل الفقد و التلف التي قد تلحق بالبضائع في حالة شحنها على وحدات صغيرة بالإضافة إلى إمكانية نقل الحاويات بالسكك الحديدية و عربات النقل.

أنواع الحاويات

هناك عدة أنواع من الحاويات⁽¹⁾:

1. حاويات عادية (DRY CARGO CONTAINERS)
2. حاويات مفتوحة من الأعلى (OPEN TOP CONTAINER)
3. حاويات ثلاجة (REEFER CONTAINER)
4. حاويات صهاريج (TANK CONTAINER)
5. حاويات مسطحة متحركة (FLATRACK CONTAINER)
6. حاويات مسطحة (Bolster (FLAte) Container)
7. حاويات صناديق (BIN CONTAINER)

(1). معلومات مأخوذة من الموقع الإلكتروني: <http://commerce-logistique.alafdal.net/t28-topic>

8. حاويات ذات هيكل معدني (CHASSIS CONTAINER)

تتنوع الحاويات وفقا لنوع البضائع المراد نقلها، ويمكن تقسيمها إلى نوعين:

أ) حاويات البضائع العامة

وهي حاويات غير مصنوعة لنوع معين من البضائع ، وهذا النوع بدوره مقسم إلى أنواع وفقا لأساسات الحاوية وطرق الوصول إلى داخلها للتعبئة والتفريغ، من أهمها:

- حاويات ذات الإستعمال العام

وهي حاويات مقفلة بشكل تام ، سقفها وجوانبها صلبة ، أحد جوانبها على الأقل فيه باب وخصص لنقل أنواع مختلفة من البضائع أي البضائع الجافة أو السائلة متى كانت معبأة في علب معدنية أو بلاستيكية.

- حاويات ذات السقف المفتوح

حاويات تشبه حاويات الإستعمال العام بإستثناء وجود سقف متحرك وقابل للنقل مصنوع من القماش أو البلاستيك ، ويمكن تثبيته بالنواحي الأربع للسقف ، ويستخدم هذا النوع لنقل البضائع الثقيلة جدا أو ذات الحجم الكبير ، كما تستخدم لشحن البضائع التي لا يمكن رفعها إلا بالمرافع العلوية.

ب) حاويات البضائع الخاصة

وهي حاويات ذات تصميم خاص ، فتنوع أشكالها حسب نوع البضائع ومنها:

- حاويات ذات مواصفات حرارية

وهي ذات جوانب وأرضية وسقف معزولين حراريا لتخفيض تبادل الحرارة بين داخل وخارج الحاوية.

- حاويات حرارية مسخنة

وهي ذات مواصفات حرارية ومزودة بجهاز منتج للحرارة.

أهم شركات النقل بالحاويات

أكبر شركات الشحن بالحاويات على مستوى العالم هي:

- شركة ميرسك سيلاند Maersk-Sealand الدنماركية
- شركة هانجين Hanjin الصينية
- شركة CMA CGM الفرنسية
- شركة k line اليابانية
- شركتي APL و PIL الأمريكية
- شركة NYK اليابانية
- شركة MSC السويسرية

والجدول الموالي يبين ترتيب أهم شركات الحاويات في العالم:

تقنيات التجارة الدولية

الترتيب	الشركة	معلومات عن الشركة
1	إيه بي مولر ميرسك (A.P. Moller-Maersk) (Group)	شركة دنماركية تعد أكبر شركة شحن في العالم، لديها 651 سفينة، منها 249 سفينة مملوكة للشركة، و402 سفينة مستأجرة. كما تعمل في قطاعي الخدمات اللوجيستية والطاقة.
2	شركة البحر المتوسط للشحن البحري (Mediterranean) (Shipping Company)	يقع مقر الشركة في مدينة جنيف السويسرية، بينما يوجد ميناء عملياتها الرئيسي في مدينة أنتويرب البلجيكية. لديها 507 سفن، بما في ذلك 189 سفينة مملوكة لها، و318 سفينة مستأجرة.
3	CMA CGM Group	يقع مقرها الرئيسي في مدينة مرسيليا الفرنسية، بينما يقع مقرها الثاني بولاية فيرجينيا. لديها 494 سفينة، بما في ذلك 116 سفينة مملوكة لها، و378 سفينة مستأجرة. تعمل الشركة في 200 طريق شحن، بين 420 ميناء في 150 دولة، وقد حققت الشركة إيرادات بلغت 16 مليار دولار.
4	شركة كوسكو الصينية للملاحة البحرية (China) Ocean Shipping (Company)	هي أكبر شركة لنقل البضائع السائبة في الصين. لديها 331 سفينة، من بينها 82 سفينة مملوكة للشركة، و249 سفينة مستأجرة.
5	هاباج- لويد (Hapag-Lloyd)	هي شركة تابعة لشركة نقل متعددة الجنسيات في ألمانيا تحمل الاسم نفسه.

تقنيات التجارة الدولية

تم دمجها في مايو/أيار الماضي مع شركة الملاحة العربية المتحدة، وأسفر الاندماج عن شركة شحن لديها 213 سفينة.		
هي شركة تايوانية تعمل في مجال النقل البحري وبناء السفن والحاويات والهندسة والتطوير العقاري. لدى الشركة 195 سفينة، من بينها 105 سفن مملوكة لها، و90 سفينة مستأجرة.	إيفرجرين لاين (Evergreen Line)	6
يقع مقرها في هونغ كونج، ولديها 320 مكتبا في 70 دولة. يتكون أسطول الشركة من 97 سفينة، بما في ذلك 56 سفينة مملوكة للشركة.	أورينت أوفرسيز كونتينر لاين (Orient Overseas) (Container Line)	7
يقع مقرها في تايوان، ويتكون أسطولها من 95 سفينة، من بينها 45 سفينة مملوكة لها، و 50 سفينة مستأجرة.	يانغ مينغ للنقل البحري (Yang Ming Marine) (Transport Corp)	8
يتكون أسطولها من 106 سفن، بينها 49 سفينة مملوكة لها. تخضع الشركة حاليًا لإجراءات الاستحواذ عليها من قبل شركة ميرسك. وكان قد تم الإعلان عن صفقة الاستحواذ التي تقدر قيمتها 4.02 مليار دولار العام الماضي .	مجموعة هامبورج سود (Hamburg Sud) (Group)	9
شركة يابانية تأسست عام 1884، ويقع مقرها الرئيسي في طوكيو.	Mitsui O.S.K. Lines	10

<p>تأسست الشركة بشكلها المعروف حالياً 1964، من خلال اندماج شركتي "Mitsui" و "OSK". يتكون أسطولها من 78 سفينة، بما في ذلك 27 سفينة مملوكة لها، و51 سفينة مستأجرة.</p>		
<p>إحدى أقدم شركات النقل البحري، تأسست عام 1885. وهي شركة يابانية يتكون أسطولها من 93 سفينة، من بينها 40 سفينة مملوكة للشركة، و53 مستأجرة. تحقق الشركة إيرادات سنوية تبلغ نحو 21.22 مليار دولار.</p>	<p>نيبون يوشن كابوشيكوي كايشا (NYK Line)</p>	<p>11</p>
<p>تأسست في سنغافورة عام 1967، ولديها أسطول مكون من 135 سفينة، من بينها 114 سفينة مملوكة لها.</p>	<p>باسيفيك إنترناشيونال لاين (Pacific International Line)</p>	<p>12</p>

المصدر: <https://www.argaam.com/ar/article/articledetail/id/514939>

9- التأمين على النقل الدولي

- بالرغم من التطور الكبير في تقنيات النقل العصري وتجهيزاته الحديثة، فإنه كثيراً ما تقع خسائر أو أضرار أثناء عمليات نقل البضائع أو تحميلها أو تنزيلها. وتظل احتمالات التعويض عن مثل هذه الخسائر أو الأضرار من جانب الشركات الناقلة محدودة نوعاً ما.
- في هذه الحالة يمكن استصدار وثيقة التأمين إما من قبل البائع أو المشتري - وهي في العادة وثيقة تتماشى مع شروط التأمين القياسية المتعارف عليها دولياً وكذلك مع أحكام البيع المتفق عليها. وهناك بالطبع مزايا مهمة عديدة لإجراء التأمين محلياً داخل الدولة ومن أبرزها:
- تجنب الحاجة للتعامل مع شركات تأمين أجنبية وغير معروفة في ظل قوانين وأنظمة قد يجهل عنها الكثير .
 - إصدار وثيقة التأمين بالعملة الوطنية أو بأية عملة أخرى مطلوبة، وتجنب أية مشاكل ناشئة عن تحويل العملات الأجنبية في بلد المنشأ.

- إمكانية ترتيب التأمين المطلوب بالشكل والمبلغ الملائمين وكذلك بالسعر الذي يتم الاتفاق عليه .
- السرعة في معاناة الأضرار وتسوية مطالبات التعويض وتفادي الدخول في المماطلات أو التعقيدات التي قد تنتج عن التأمين في الخارج .
- توفر المجال لإصدار وثيقة تأمين واحدة مفتوحة في حال تعدد الشحنات من أو إلى أقطار مختلفة .
- الاحتفاظ باشتراكات التأمين محلياً بدلاً من تحويلها للخارج .
- ضمان أكبر لحقوق المؤمن لهم داخل الدولة تحت ظل أنظمتها و قوانينها .

أما مبلغ التأمين في الوثيقة فيحدد على أساس قيمة يتفق عليها وهي تمثل عادة سعر التكلفة متضمنة ثمن البضاعة الأساسي وأجور الشحن مضافاً إليها ما بين 10 - 20% لتغطية المصاريف الإضافية الأخرى.

و تكلفة التأمين على البضائع تختلف من شحنة إلى أخرى باختلاف طبيعتها وطريقة نقلها وكيفية تعبئتها ودرجة تعرضها للأخطار المؤمن ضدها ونوع التغطية التأمينية المطلوبة لها، كما أنه إذا كان هناك مبلغ اقتطاع من الخسارة يتحمله المؤمن له، فإن سعر التأمين ينخفض تبعاً لذلك.

10- شروط التجارة الدولية Les INCOTERMS

نظراً لتزايد العلاقات والمعاملات التجارية بين الدول إزدادت الحاجة إلى وجود مصطلحات تجارية موحدة لتجنب أي لبس أو سوء فهم قد يحدث عند إبرام تعاقدات تجارية بين دول مختلفة، يطلق على هذه المصطلحات إسم "شروط التجارة الدولية" أو "شروط البيع الدولية".

وفيما يلي شرح مختصر لشروط التجارة الدولية التي عددها 11 شرطاً وتقسّم إلى أربعة مجموعات:

أ. المجموعة E: المغادرة

1 تسليم البضاعة في المصنع

EXW (Ex Works)

ويعنى هذا المصطلح أن البائع يكون قد أوفى بالتزامه بتسليم البضاعة إذا وضع هذه البضاعة تحت تصرف المشتري وتسليمها إليه من مصانعه أو مخازنه هذا التعاقد لا يكون البائع مسؤولاً عن شحن البضاعة على وسيلة النقل التي دبرها المشتري كما أنه لا يكون مسؤولاً عن التخلص يخاطر.

ب. المجموعة F: أجور النقل الرئيسي غير مدفوعة

2 تسليم البضاعة دون التعهد بالنقل

FCA (Free Carrier)

ويعنى هذا المصطلح أن البائع يكون قد أوفى بالتزامه بتسليم البضاعة جاهزة للتصدير على مسؤولية الناقل الذي عينه له المشتري وفي المكان الذي عينه المشتري . وإذا لم يقيم المشتري بتحديد مكان معين فيكون من حق البائع اختيار المكان في حدود المنطقة المنصوص عليها حتى يمكن من تسليم البضاعة إلى الناقل . والمقصود بالناقل هذا الشخص الذي يكون مسؤولاً في عقد النقل عن التعهد بنقل البضاعة بالسكك الحديدية أو بالشاحنات "النقل البري"

3 تسليم البضاعة بجانب السفينة في ميناء الشحن

FAS (Free Along Side Ship)

ويعنى هذا المصطلح أن البائع يكون قد أوفى بالتزامه بتسليم البضاعة إذا قام بتسليمها على الرصيف بجانب السفينة التي عينها له المشتري أو جانب الصنادل وذلك في ميناء الشحن المتفق عليه وهذا يعنى أن المشتري يكون مسؤولاً عن تحمل مصاريف أو مخاطر التلف والفقد التي قد تلحق بالبضاعة منذ تلك اللحظة وطبقاً لهذا المصطلح يتولى المشتري القيام بالتخلص على البضاعة لإمكان تصديرها ولا يستعمل هذا التعاقد إلا في عقود البيع التي تتضمن عملية نقل البضاعة بحراً أو عن طريق النقل عبر القنوات المائية .

4 تسليم البضاعة فوق ظهر السفينة في ميناء الشحن

FOB (Free On Board)

طبقاً لهذا المصطلح يكون البائع قد أوفى بالتزامه بتسليم البضاعة عندما يقوم بتسليمها فوق ظهر السفينة التي عينها له المشتري وبمجرد عبور البضاعة لحاجز السفينة في ميناء الشحن وهذا يعنى أن المشتري يصبح مسؤولاً عن جميع المخاطر والمصاريف التي تتعلق بالبضاعة اعتباراً من لحظة عبور هذه

البضاعة لحاجز السفينة من ميناء الشحن وبموجب هذا المصطلح يتعين على البائع أن يقوم بالتخليص على البضاعة وإعدادها للتصدير .

ت. المجموعة C: أجور النقل الرئيسي مدفوعة

5 تسليم البضاعة خالصة النولون (التكاليف) والتأمين في ميناء الوصول CIF (Cost Insurance and Freight)

يعنى هذا المصطلح أن البائع ملزم بجميع الالتزامات التي نص عليها المصطلح CER بالإضافة إلى التزامه بإجراء التأمين البحري على البضاعة ضد مخاطر الفقد والتلف التي قد تلحق بالبضاعة أثناء نقلها ، وعلى هذا يلتزم البائع بالتعاقد على التأمين ويتحمل دفع قسط التأمين وطبقا لهذا المصطلح يلتزم البائع بالتخليص على البضاعة لمكان تصديرها.

6 تسليم البضاعة خالصة أجرة النقل إلى مكان الوصول CPT (Carriage Paid to)

طبقا لهذا المصطلح فإن على البائع أن يدفع أجرة نقل البضاعة حتى مكان الوصول المتفق عليه كما أن مخاطر الفقد أو التلف التي قد تلحق بالبضاعة وكذا أية مصاريف إضافية تنجم بسبب البضاعة تنتقل من عاتق البائع إلى عاتق المشتري اعتبارا من وقت قيام البائع بتسليم البضاعة إلى عهدة الناقل، وإذا كان هناك عدد ناقلين متتابعين يقومون بنقل البضاعة بالتتابع حتى مكان الوصول النهائي المتفق عليه.

7 تسليم البضاعة خالصة أجرة النقل والتأمين في مكان الوصول CIP (Carriage and Insurance Paid To)

طبقا لهذا المصطلح فإن البائع ملتزم بجميع الالتزامات التي نص عليها المصطلح المبرم على أساس CPT بالإضافة إلى التزامه بإجراء التأمين على البضاعة ضد مخاطر الفقد أو التلف التي قد تلحق بالبضاعة أثناء النقل ويقوم البائع بالتعاقد على التأمين ويلتزم بدفع القسط المقرر ، وطبقا لهذا المصطلح يلتزم البائع بالتخليص على البضاعة لإمكان تصديرها .

8 تسليم البضاعة خالصة النولون (التكاليف) في ميناء الوصول
CFR (Cost and Freight)

طبقا لهذا المصطلح فإن البائع ملزم بدفع أجور النقل اللازمة لوصول البضاعة حتى ميناء الوصول المتفق عليه ولكن المشتري يتحمل مخاطر الفقد والتلف التي قد تلحق بالبضاعة وكذا المصاريف الإضافية التي قد تنجم عن أية حوادث تقع بعد لحظة تسليم البضاعة على ظهر السفينة بمعنى أن مسؤولية هذه المخاطر تنتقل من عاتق البائع إلى عاتق المشتري اعتبارا من لحظة عبور البضاعة لحاجز السفينة في ميناء الشحن المتفق عليه .

ث. المجموعة D : الوصول

9- تسليم البضاعة في مكان معين

DAP (Delivered At Place)

يعني هذا المصطلح أن التزام البائع بتسليم البضاعة ينقضي عند قيامه بتسليم البضاعة خالصة من إجراءات التصدير و رسومه عند نقطة معينة في مكان معين متفق عليه في هذا المصطلح، و قبل دخول البضاعة إلى المنطقة الجمركية للدولة الأخرى.

10- تسليم البضاعة خالصة الرسوم في مكان الوصول

DDP (Delivered Duty Paid)

يعني هذا المصطلح أن البائع يكون قد أوفى بالتزامه بتسليم البضاعة إذا قام بتوصيلها إلى المكان المتفق عليه في الدولة المستوردة ويتحمل البائع جميع مخاطر المصاريف المتعلقة بالبضاعة حتى وصولها إلى هذا المكان المتفق عليه بما في ذلك تحمل جميع الرسوم والضرائب وأية مصروفات رسمية أخرى تكون مفروضة على عملية إستيراد البضاعة.

11- التسليم في المكان النهائي

DAT (Delivered At Terminal)

يقوم البائع بتسليم البضاعة الى المشتري في المكان النهائي في الميناء المتفق عليه أو في مكان آخر متفق عليه. و البائع يتحمل مصاريف النقل و الشحن حتى مكان التسليم المتفق عليه.

المحور الرابع: العقود التجارية الدولية

يعتبر العقد أهم صور التصرف القانوني، وهو التعبير القانوني لإجراء المعاملات سواء على المستوى الداخلي أو على المستوى الدولي لذلك يمكن القول أن العقد إما أن يكون داخلياً وإما أن يكون دولياً. ولم تهتم الهيئات والمنظمات الدولية بموضوع العقود الدولية إلا بمناسبة المعاملات التجارية قد بذلت هذه الهيئات جهوداً كبيرة لتوحيد أحكام التجارة الدولية ، حتى برزت ملامح فرع جديد من فروع القانون هو " قانون التجارة الدولية " الذي يتضمن الاتفاقيات الدولية التي تم إنجازها في مجال التجارة الدولية والعقود النموذجية والشروط العامة التي وضعت في هذا المجال.

1. المقصود بالعقد الدولي

قانون التجارة الدولية يهدف إما إلى توحيد القواعد الموضوعية للعلاقة القانونية أو إلى توحيد قاعدة الإسناد في شأن تعيين القانون الواجب التطبيق على البيع التجاري الدولي.

ولما كان توحيد القواعد الموضوعية للعلاقة القانونية هو الهدف الأمثل للتجارة الدولية ، فإن من أهم صور التوحيد وجود قواعد موحدة للتعاقد تتبعها مختلف الدول في معاملاتها .

ولذلك تتجه المعاملات التجارية الدولية إلى خلق الشكل النموذجي للعقد الدولي بحيث أصبح العقد الدولي يوصف بأنه **عقد نموذجي**، وان أمكن تعدد نماذج العقود التي تعالج بيع سلعة واحدة بحيث يتبنى المتعاقدون الشكل الذي يروق لهم ويتفق مع ظروف تعاقدهم.

لذلك يثور التساؤل حول تحديد المقصود بالعقد الدولي ، وهل يستمد صفته من الشكل الذي تتخذه أو من طبيعة العلاقة التي يحكمها ؟

ونلاحظ أن العقود الدولية تتبنى عادة شروطاً عامة لبيع السلعة محل العقد بحيث أن هذه الشروط أصبحت توصف بأنها عقود نموذجية ، ومع ذلك يتعين علينا أن نلفت النظر إلى أنه لا يزال هناك فارق بين الشروط العامة والعقود النموذجية ، إذ أن الشروط العامة التي يشير إليها العقد الدولي بشأن التعامل على سلعة معينة تضم مجموعة من البنود أو القواعد العامة التي يستعين بها المتعاقدون في إتمام تعاقدهم فيشيرون إليها ويضمنون عقدهم ثم يكملونها بعد ذلك بما يتفقون عليه من كمية وثمان

وميعاد للتسليم ومكان هذا التسليم وغير ذلك من المسائل التفصيلية للعقد ، أما العقد النموذجي فهو مجموعة متكاملة من شروط التعاقد بشأن سلعة معينة وتتضمن تفاصيل العقد بحيث يمكن للأطراف المتعاقدة أن تتبنى شكل العقد بالكامل ولا تكون في حاجة إلا إلى إضافة أسماء الأطراف وكمية البضاعة وزمان تسليمها ومكانه ووسيلة النقل .

ومن ناحية أخرى نلاحظ أن العقد يستمد صفته الدولية في واقع الأمر من طبيعة العلاقة التي يحكمها ومع ذلك فإن دولية العلاقة قد أثار بعض الصعوبات ، ويمكننا أن نعتمد على المعيار الذي أتى به القانون الموحد للبيع الدولي الذي وضع بموجب إتفاقية لاهاي سنة 1964 ، فالبيع الدولي وفقاً لهذا المعيار لا يرتبط باختلاف جنسية المتعاقدين إذ قد يعد البيع دولياً ولو كان كل من البائع والمشتري من جنسية واحدة وإنما العبرة باختلاف مراكز أعمال الأطراف المتعاقدة أو محل إقامتهم العادية وبالإضافة إلى هذا المعيار الشخصي أضاف القانون الموحد أحد معايير موضوعية ثلاثة:

- أ. وقوع البيع على سلع تكون عند إبرام البيع محلاً لنقل من دولة إلى أخرى (بيع البضاعة في الطريق) أو ستكون بعد إبرام البيع محلاً لمثل هذا النقل.
- ب. صدور الإيجاب والقبول في دولتين مختلفتين ولا يشترط أن تكون الدولتين اللتين يقع فيهما مركز أعمال المتعاقدين أو محل إقامتهما العادية إذ العبرة باختلاف دولة الإيجاب عن دولة القبول.
- ت. تسليم السلع في دولة غير التي صدر فيها الإيجاب والقبول ويعتبر البيع دولياً في هذا الفرض ولو لم يقتض انتقال السلع من دولة إلى أخرى.

2. محتوى العقد الدولي

يتضمن العقد الدولي عادة أو يجب أن يتضمن الأمور الآتية⁽¹⁾:

أ. مقدمة:

تحتوى على تعريف محدد للاصطلاحات التجارية التي يتكرر استعمالها في العقد حتى لا يثور الخلاف بين المتعاقدين حول تفسير هذه الاصطلاحات خاصة إذا انتمى المتعاقدان، كما قدمت إلى نظم قانونية متباينة.

(1) . أحمد عبد الكريم سلامة: قانون العقد الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2001، ص 7.

ب. قواعد انعقاد العقد (تحديد وقت انعقاده والقيمة القانونية للمراحل السابقة على التعاقد باعتبارها منتهية و ليست إلزامية بعد إتمام التعاقد).

ت. تحديد السلع من حيث الصنف والصفات والخصائص ودرجة الجودة والمقدار أو الوزن أو عدد الوحدات.

ث. إذا كانت البضاعة مما يجب تغليفها ، يجب أن ينص العقد على طريقة تغليفها ونوع الأغلفة والطرف الذي يتحمل نفقات التغليف .

ج. موضوع تسليم البضاعة من البائع إلى المشتري حيث يحدد العقد زمان التسليم ومكانه وهو أمر يختلف بحسب نوع أداة النقل ونوع العملية التجارية، وهل يتم التعاقد على أساس C.I.F أو F.O.B

ويرتبط بالتسليم تحديد الطرف الذي يتحمل تبعه هلاك البضاعة ومتى تنتقل هذه التبعة من البائع إلى المشتري ، وهي مسألة تهتم بها العقود الدولية عادة ، بينما لا ينصرف اهتمام معظم العقود الدولية إلى تحديد وقت انتقال ملكية السلع ، لأن المشتري يبلغ عن السلع بمجرد تسلمه لها.

ح. الوفاء بالثمن ويظم العقد الدولي عادة طريقة سداد الثمن عن طريق فتح اعتماد من جانب المشتري أو من يعينه لمصلحة البائع. كذلك قد يتفق المتعاقدان على حق البائع في زيادة الثمن أثناء فترة تنفيذ العقد إذا طرأت ظروف يحددها العقد تقتضى ذلك ويبين العقد عادة في هذه الحالة طريقة حساب الزيادة .

خ. حق المشتري في فحص البضاعة المباعة والمدة التي يتم فيها ذلك وحقه في إخطار البائع بعدم مطابقة البضاعة لما تم الاتفاق عليه والأجل المحدد لهذا الإخطار والمدة الخاصة برفع الدعاوى أو توجيه المطالبات عما يحدث من مخالفات للعقد.

3. آثار العقود الدولية

تتضمن معظم العقود الدولية شروطاً خاصة تختلف بأسبابها وتبريراتها عن تلك المتعارف عليها في النظرية العامة للالتزامات والعقود، ولاسيما فيما يتعلق بالمنازعات الناجمة عن تنفيذ العقود الدولية وتفسيرها، فإذا تمّ عرض الأمر على القضاء فإنه يطبقها مباشرة دون الحاجة إلى أعمال قاعدة الإسناد المعروفة في القانون الدولي الخاص، ومن ثمّ إقصاء مشكلة تنازع القوانين على

العلاقات ذات الطابع الدولي الهادفة إلى حماية مصالح الاستثمارات والتجارة الدولية.

أ. شرط الثبات التشريعي

تنص معظم العقود الدولية على شرط إقصاء أي تعديلات تلحق بالقانون الوطني للدولة المتعاقدة وعدم سريانها حفاظاً على التوازن التعاقدية، فيما لو تمّ عدّه القانون الواجب التطبيق على العقد، طبقاً لإرادة الأطراف المتعاقدة. ويهدف هذا الشرط إلى الحيلولة من إقدام الدولة المتعاقدة على تعديل بنود العقد بإرادتها المنفردة، ومن ثمّ تحقيق الحماية والأمان القانوني للطرف الأجنبي المتعاقد، من حيث رضاؤه بالخضوع إلى قانون ثابت ومحدّد ومعروف منذ إبرام العقد لحين انقضائه. لكن يلاقي أحياناً هذا الشرط معارضة واسعة من بعض الأوساط السياسية والفقهية، لعدم توافقه ومبادئ السيادة الدائمة للشعوب والدول على مصادرها الطبيعية.⁽¹⁾

ب. شرط اللجوء إلى التحكيم

لا يكاد يخلو أحد العقود الدولية من النص على شرط الاختصاص القضائي، وخصوصاً شرط التحكيم، وقد حوّلت صراحة معظم العقود النموذجية في بنودها سلطة الفصل في المنازعات الناجمة عنها إلى قضاء التحكيم، نظراً للمزايا العديدة التي يوفرها من حيث السرعة والسرية والتخصص المهني، ودرءاً للخطر الكامن في انخياز القضاء الوطني لهذا الطرف أو ذاك، كما أن الدولة تتمتع بالحصانة القضائية التي تمنع القضاء الأجنبي من النظر في المنازعات التي تكون طرفاً فيها بصفتها السيادية. وقد تتفق الأطراف المتعاقدة على إحالة نزاعاتها الناجمة عن العقد إلى هيئة تحكيم مؤقتة يتم تحديدها وإجراءات تحكيمها في نصوص العقد، أو يتم الاتفاق بشأنها بعد نشوب النزاع (مشارطة التحكيم)، أو باللجوء إلى هيئة تحكيم دولية مؤسسة مسبقاً.

(1) ثروت حبيب: دراسة في قانون التجارة الدولية، مكتبة الجلاء الجديدة، المنصورة، مصر، 1995، ص 9.

4. مزايا إبرام العقود الدولية

- إن توحيد قانون التجارة الدولية يعتمد على عدة وسائل من أهمها العقود النموذجية الدولية ،
فعدم توحيد القواعد القانونية للتجارة الدولية من شأنه أن يؤدي إلى نتائج ضارة وينتج عنها
انخفاض في حجم التجارة الدولية .
- أظهر تطور قانون التجارة الدولية أن ذاتية قانون التجارة الدولية نبعت من الحاجة ومن العمل
التجاري وتطورت بعد ذلك بظهور الشروط العامة للتسليم أو للبيع بصفة عامة والأشكال
النموذجية للعقود وتوحيد المصطلحات التجارية وتجميع العادات التي تسود بين التجار .
- إن العقود النموذجية هي خير وسيلة للتوحيد لأن الاتفاقيات الدولية لا يمكنها دائماً أن تحقق
التوحيد المنشود ولا تتلاءم مع سرعة الحياة التجارية إذ يحتاج وضع مشروع الاتفاقية إلى زمن
طويل ثم يعرض هذا المشروع على مؤتمر يضم عدة دول وتستغرق المناقشات فترة طويلة حتى
يصل المؤتمر إلى صيغة مقبولة من أغلبية الأطراف ويتم التوقيع على الاتفاقية ولا تعتبر نافذة
في أية دولة إلا بعد التصديق عليها، وتستغرق إجراءات التصديق وقتاً طويلاً وقد لا تعتبر
الاتفاقية نافذة إلا بتصديق عدد من الدول يتوافر فيها صفات معينة تشير إليها الاتفاقية وتختلف
بحسب الموضوع الذي تعالجه .
- أما العقود النموذجية فإن وضعها يراعى عادة حقائق الحياة العملية ويحاول رجال الأعمال عادة
البحث عن حلول للمشاكل العملية التي تصادفهم ومراعاة مطابقتها هذه الحلول لاحتياجات
التجارة الدولية والدخول في التفاصيل العملية التي يصعب على المشرع الدولي أو الوطني أن
يواجهها أو يضع يده عليها ، كما أن طبيعة القاعدة التشريعية بما تتصف به من عمومية لا
يمكنها أن تواجه جميع الحالات المتصور وقوعها، لذلك كانت العقود الدولية أكثر استجابة
للواقع العملي وتمتع بالمرونة اللازمة لمواجهة معظم المشاكل التي يمكن أن تحدث، ويقبل رجال
الأعمال عادة الوصول إلى صيغة مناسبة للتعاقد تراعى مصالح مختلف الأطراف دون البحث
عما إذا كانت تتفق مع قاعدة تشريعية دولية أو وطنية بحيث يصبح العقد الدولي في النهاية هو
فعلاً قانون المتعاقدين .

5. أمثلة عن العقود التجارية الدولية

يمكن إيجاز هذه العقود فيما يلي:

أولا. إتفاقيات لاهاي بشأن البيع الدولي (1964)

بدأت الجهود الدولية لتوحيد القواعد الموضوعية للبيع الدولي سنة 1929، برعاية المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص، الذي شكل في البداية لجنة من كبار الفقهاء يمثلون مختلف النظم القانونية الموجودة في العالم لوضع مشروع قانون موحد للبيع الدولي، وبالفعل قامت اللجنة بإعداد هذا المشروع وقصرته على آثار البيع فقط دون باقي مسائل عقد البيع، لأن توحيد آثار البيع في تقدير أعضاء اللجنة أسهل من توحيد باقي مسائل عقد البيع الأخرى.⁽¹⁾

واللافت للنظر ان اللبنة الأولى لهذا المشروع هي الدراسة التي قام بها الألماني الدولي Rabel Ernst حول توحيد قانون البيع.

بدأ التفكير أولا في توحيد القاعدة التي تقرر أي القوانين الوطنية يكون واجب تطبيقها على عقود البيع الدولي عندما يقوم النزاع بين أطراف هذه العقود، وأسفرت الجهود التي بذلت في هذا الصدد عن إبرام اتفاقية لاهاي في 15 يونيو سنة 1955 بشأن تحديد القانون الواجب التطبيق على عقود البيع الدولي للبضائع وإحتوت هذه الإتفاقية على القواعد الآتية :

أ. يطبق على عقد البيع الدولي القانون الوطني الذي يعينه الطرفان.

ب. إن لم يتم هذا التعيين، فيطبق القانون الوطني للدولة التي يكون فيها للبائع محل إقامة معتاد.

ج. يرد على القاعدة السابقة إستثناءان :

1) إذا تلقى البائع الأمر بالشراء بواسطة فرع له في إحدى الدول، فإن القانون الواجب التطبيق يكون قانون الدولة التي يوجد فيها هذا الفرع.

2) إذا تلقى البائع أو وكيله الأمر بالشراء في الدولة التي يوجد فيها المشتري، فإن قانون الدولة التي يتخذ فيها المشتري محل إقامته العادية، يكون الواجب التطبيق.

(1) محمد بلاق: قواعد النزاع والقواعد المادية في منازعات عقود التجارة الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون

الدولي الخاص، كلية الحقوق، جامعة أبة بكر بلقايد، تلمسان، 2011، ص 12.

إلا أن توحيد قاعدة تحديد القانون الواجب التطبيق على البيوع الدولية لم تؤد إلى توحيد القواعد الموضوعية لهذه البيوع. رأى المجتمع الدولي ضرورة توحيد هذه القواعد، فتم التوصل في سنة 1963 إلى وضع مشروع إتفاقية آخر يتعلق بتكوين البيع إلى جانب المشروع الأول الخاص بآثار البيع، فتم إقرار مشروعين لقانونين موحدين للبيوع الدولية والذي أقرهما مؤتمر عقد في مدينة لاهاي الهولندية في 25 أبريل سنة 1964، وقد إستجابت لهذه الدعوة 28 دولة و 6 منظمات دولية. وقد اسفر المؤتمر على إبرام إتفاقيتين دوليتين في الأول من جوان 1964:

- الإتفاقية الأولى:

تضمنت القانون الموحد بشأن البيع الدولي للأشياء المنقولة المادية، دخلت حيز النفاذ بالسنة للدول التي صادقت عليها في 18 أبريل 1974 تضمنت 101 مادة.

- الإتفاقية الثانية:

تضمنت القانون الموحد بشأن تكوين عقود البيع الدولي للأشياء المنقولة المادية، دخلت حيز النفاذ بالنسبة للدول التي صادقت عليها في 23 أوت 1973 وتضمنت 13 مادة.

حيث يعتبر القانون الأول قانوناً موحداً للبيوع ويطلق على الثاني القانون الموحد لتكوين عقد البيع الدولي للبضائع. ويهدف القانون الموحد للبيوع الدولية إلى توحيد القواعد الموضوعية لهذه البيوع. و بالإضافة إلى قواعده العامة، فإن هذا القانون ينقسم إلى أربعة أقسام: التزامات المشتري، التزامات البائع، نصوص مشتركة تعالج التزامات كل من البائع و المشتري، وانتقال المخاطر.

أما القانون الثاني الخاص بتكوين العقد، فيعتبر مكملاً للأول، وبالرغم من بأنه يتعلق بتكوين عقد البيع، إلا أنه لا يتناول كل أركان العقد وإنما يعالج فقط ركن الرضا، و يتكلم عن الإيجاب والقبول ولم يتعرض لعيوب الرضا، و ذلك لصعوبة التوحيد في المسائل الأخرى المتعلقة بتكوين العقد مثل أهلية المتعاقدين وعدم مشروعية المحل، والسبب والغلط والإكراه والتدليس التي تختلف من دولة إلى أخرى.⁽¹⁾

(1). محمد بلاق، مرجع سبق ذكره، ص 122.

◀ بالرغم من كون قانون لاهاي خطوة لتوحيد كل قواعد البيع الدولي إلا أنه لم يعرف إلا نجاحا محدودا، كونه ل يدخل حيز التنفيذ سوى في تسع دول، ويمكن تفسير عدم نجاح قانون لاهاي الموحد في الأسباب التالية:

أ. النطاق الموضوعي الضيق لقانون لاهاي الموحد، حيث إستبعد العديد من عقود البيع الجاري العمل بها في نطاق التجارة الدولية.

ب. فتحه الباب أمام الدول المتعاقدة لتنوع تحفظاتها عليه.

ت. التطبيق القضائي المحدود لهذا القانون في الدول التي صادقت عليه باستثناء المانيا.

ث. عدم مشاركة الدول الاشتراكية ودول العالم الثالث في تحضيره.

ثانيا. لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي أو (لجنة قانون التجارة الدولية) (الأونسيترال

(UNCITRAL)

كان الأستاذ شميتوف Clive Schmitthoff من أوائل الداعين إلى أهمية وجود تنظيم فعال لتوحيد قانون التجارة الدولية وقد أبرز هذا المعنى في الندوة التي نظمتها الجمعية الدولية للعلوم القانونية سنة 1962 في لندن بتشجيع وتدعيم مالي من منظمة اليونسكو ، وقد إشتراك أبرز أساتذة العالم من المتخصصين في هذا المجال في هذه الندوة ونشرت أعمالها والبحوث المقدمة فيها في كتاب بعنوان مصادر قانون التجارة الدولية. لذلك لم يكن غريبا ، عندما فكرت هيئة الأمم المتحدة في تكوين لجنة لقانون التجارة الدولية ، سنة 1965 أن تدعو الأستاذ لتستعين به في وضع تقرير في مجال توحيد قانون التجارة الدولية، وفي السنة التالية قدم هذا التقرير معتمداً على الدراسة العميقة التي أعدها الأستاذ، وعرض التقرير لتطور قانون التجارة الدولية وأشار إلى النجاح المحدود للمحاولات المبكرة لتوحيد هذا القانون، وقد أبرز التقرير أنه لا توجد هيئة من الهيئات المهتمة بتوحيد القانون تتمتع بقبول دولي وتمثل مصالح جميع الدول على إختلاف نظمها السياسية والاقتصادية وسواء كانت من الدول المتقدمة أو الدول النامية مما يبرر ضرورة وجود هيئة موحدة تدعو إلى التوحيد وتتمتع بقبول دولي وإنتهى الإقتراح إلى إنشاء لجنة جديدة تسمى لجنة الأمم المتحدة.

أنشأت الجمعية العامة لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (الأونسيترال UNCITRAL) في ديسمبر 1966. تسمية مأخوذة من الحروف الأولى لإسم اللجنة باللغة الإنجليزية، وضمت اللجنة عند تكوينها تسع وعشرين دولة كأعضاء فيها، منها سبع دول إفريقية، وخمس دول آسيوية وأربع دول من

أوروبا الشرقية وخمس دول من أمريكا اللاتينية وثمان دول من غرب أوروبا و دول أخرى منها الولايات المتحدة الأمريكية.⁽¹⁾

و عند إنشاء اللجنة، سلّمت الجمعية العامة بأن التفاوتات في القوانين الوطنية التي تنظّم التجارة الدولية تضع عوائق أمام تدفق التجارة، واعتبرت أن اللجنة هي الوسيلة التي تستطيع بها الأمم المتحدة القيام بدور أنشط في تقليل هذه العوائق وإزالتها.

تتكوّن اللجنة حاليا من ستين دولة عضوا تنتخبها الجمعية العامة.⁽²⁾ وقد نظّمت العضوية بحيث تكون ممثلة للأقاليم الجغرافية المختلفة في العالم ونظمه الاقتصادية والقانونية الرئيسية وينتخب أعضاء اللجنة لفترة ولاية مدتها ست سنوات، وتنتهي فترة ولاية نصف الأعضاء كل ثلاث سنوات. والجدول الموالي يبين الدول الأعضاء:

الجدول (1): الدول الأعضاء في الأسترال

سنة إنتهاء العضوية	الدول الأعضاء
2022	الأرجنتين
2019	أرمينيا
2022	أستراليا
2022	النمسا
2022	بيلاروس
2022	البرازيل
2019	بلغاريا
2022	بوروندي
2019	الكامبيون
2019	كندا
2022	شيلي

(1). محمود سمير الشقراوي: العقود التجارية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1992، ص 7.

(2). معلومات مأخوذة من الموقع الرسمي: <http://www.uncitral.org/uncitral/ar/about/origin.html>

تقنيات التجارة الدولية

2019	الصين
2022	كولومبيا
2019	كوت ديفوار
2022	التشيك
2019	الدانمرك
2019	إكوادور
2019	السلفادور
2019	فرنسا
2019	ألمانيا
2019	اليونان
2019	هندوراس
2019	هنغاريا
2022	الهند
2019	إندونيسيا
2022	إيران (جمهورية - الإسلامية)
2022	إسرائيل
2022	إيطاليا
2019	اليابان
2022	كينيا
2019	الكويت
2022	لبنان
2022	ليسوتو
2019	ليبيريا
2022	ليبيا
2019	ماليزيا
2019	موريتانيا

تقنيات التجارة الدولية

2022	موريشيوس
2019	المكسيك
2019	ناميبيا
2022	نيجيريا
2022	باكستان
2019	بنما
2022	الفلبين
2022	بولندا
2019	جمهورية كوريا
2022	رومانيا
2019	الاتحاد الروسي
2019	سيراليون
2019	سنغافورة
2022	أسبانيا
2022	سري لانكا
2019	سويسرا
2022	تايلند
2022	تركيا
2022	أوغندا
2019	المملكة المتحدة لبريطانيا العظمى وأيرلندا الشمالية
2022	الولايات المتحدة الأمريكية
2022	فنزويلا (جمهورية - البوليفارية)
2019	زامبيا

المصدر: <http://www.uncitral.org/uncitral/ar/about/origin.html>

ملاحظة: كانت الجزائر عضوة في لجنة الأنسترا ل لكن إنتهت عضويتها في 26 جوان 2016 ولم تقم بتجديدها.

الهيئة القانونية الرئيسية التابعة لمنظمة الأمم المتحدة في مجال القانون التجاري الدولي: هي هيئة قانونية ذات عضوية عالمية متخصصة في إصلاح القانون التجاري على النطاق العالمي. وتمثل مهمة الأونسيترا في عصره ومواءمة القواعد المتعلقة بالأعمال التجارية الدولية وصياغة قواعد عصرية وعادلة ومتوائمة بشأن المعاملات التجارية وهي تشمل:

- اتفاقيات وقوانين نموذجية وقواعد مقبولة عالميا
- أدلة قانونية وتشريعية وتوصيات ذات قيمة عملية كبيرة
- معلومات محدثة عن السوابق القضائية وسن قوانين تجارية موحدة
- مساعدة تقنية في مشاريع إصلاح القوانين
- حلقات دراسية إقليمية ووطنية في مجال القوانين التجارية الموحدة

كما وقد أنجزت اللجنة حتى الآن عدداً لا بأس به من الإتفاقيات الدولية والقواعد النموذجية أهمها⁽¹⁾:

- إتفاقية مدة التقاد في البيع الدولي للبضائع في نيويورك سنة 1974 ، والبروتوكول المعدل لإتفاقية مدة التعاقد في البيع الدولي للبضائع في فيينا سنة 1980.
- إتفاقية الأمم المتحدة للنقل البحري للبضائع لعام 1978 في هامبورج وتعرف باسم قواعد هامبورج والتي ستدخل دور النفاذ في أول نوفمبر 1992 فيما يتعلق بالدول المنضمة إليها.
- إتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع في فيينا سنة 1980 والتي دخلت دور النفاذ في أول يناير 1988 فيما يتعلق بالدول المنضمة إليها.
- النظر في إتفاقية نيويورك سنة 1958 والتي لم تنبع عن عمل اللجنة والمتعلقة بالاعتراف بقرارات التحكيم الأجنبية وتنفيذها.
- إتفاقية الأمم المتحدة بشأن الكمبيالات الدولية والسندات الأذنية الدولية والتي أقرتها اللجنة في إجتماعها في فيينا في 14 أوت 1987.
- الدليل القانوني لصياغة العقود الدولية لتشييد المنشآت الصناعية حسبما أقرته مجموعة العمل التي انعقدت في نيويورك في أبريل 1987، وقد أقرته اللجنة في فيينا في 14 أوت 1987.

(1). محمود سمير الشقراوي، مرجع سبق ذكره، ص 9.

ثالثاً. إتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي للبضائع (اتفاقية فيينا 1980)

تنظم تصميم و تكوين عقود البيع الدولية. تم توقيع الاتفاقية في النمسا يوم 11 أبريل 1980. و تم اعتمادها في أكثر من 40 دولة، غالبيتها من الدول المتقدمة، تصميم العقد ترك بكامل الحرية للشركات المتعاقدة.

و الغرض من اتفاقية البيع هو توفير نظام حديث وموحد ومنصف بشأن إبرام عقود البيع الدولي للبضائع. وهكذا، تسهم الاتفاقية إسهاماً كبيراً في إضفاء طابع اليقين على عمليات التبادل التجاري وخفض تكاليف المعاملات .

عقد البيع هو الدعامة الأساسية للتجارة الدولية في جميع البلدان، مهما كان نظامها القانوني أو مستوى التنمية الاقتصادية فيها. لذا تعتبر اتفاقية البيع واحدة من الاتفاقيات الدولية الأساسية المتعلقة بقانون التجارة والتي يجب أن يعتمد عليها الكل.

إضافة إلى ذلك، يجوز تطبيق اتفاقية البيع على عقد بيع دولي للبضائع في حال ما إذا كانت قواعد القانون الدولي الخاص تشير إلى قانون دولة متعاقدة بوصفه القانون الواجب التطبيق، أو بحكم اختيار الطرفين المتعاقدين، بغض النظر عما إذا كان مقراً عملهما موجودين في إحدى الدول المتعاقدة. وتوفر الاتفاقية في الحالة الأخيرة مجموعة محايدة من القواعد يمكن قبولها بسهولة في ضوء طابعها العابر للحدود الوطنية وتوافر المواد التفسيرية الخاصة بها على نطاق واسع.

وأخيراً، عادةً ما لا تتوفر إمكانيات كبيرة للحصول على المشورة القانونية عند التفاوض على عقد ما لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم وكذلك التجار الموجودين في البلدان النامية مما يجعلهم أكثر عرضة لمواجهة مشاكل ناجمة عن عدم معالجة القضايا المتعلقة بالقانون الواجب التطبيق في العقد معالجة كافية. ولعل تلك المؤسسات وهؤلاء التجار هم أيضاً أضعف الأطراف التعاقدية، ويمكن أن يواجهوا صعوبات في ضمان الحفاظ على التوازن التعاقدي. و بذلك يجني هؤلاء التجار فوائد محدّدة من الانطباق التلقائي لنظام الاتفاقية المنصف والموحد على العقود التي تندرج ضمن نطاق الاتفاقية.

بنود العقد الدولي

العقد الدولي يصاغ على الأسس التالية:

- لوائح و شروط التجارة الدولية (مثلا: إنكوترمز)
- التحكيم في التجارة الدولية (مثلا إمكانية تسوية النزاعات)

و فيما يلي بنود العقود الدولية المعتادة:

- الديباجة (ما يُصدَّرُ به الحكم من ذكر المحكمة ومكانها وقضاتها وتاريخ صدور الحكم)
- تعاريف
- الواجبات و الالتزامات
- التواصل و الوثائق
- الأسعار
- شروط الدفع
- العقوبات
- مقاييس قاهرة
- التراخيص والأذن الرسمية
- تسوية المنازعات
- اللغة
- شروط أخرى

6. التحكيم Arbitrage

1.6 مفاهيم حول التحكيم

لقد سطر مصطلح التحكيم الدولي في سماء القانون الدولي العام ليؤكد ويجسد الطبيعة الرضائية، فأصبح التحكيم الدولي نظاما قضائيا عالميا أحد شطري الوسائل القضائية لتسوية المنازعات الدولية بالطرق السلمية.

فكان من الطبيعي أن يواكب التحكيم التطورات المتلاحقة للقانون الدولي العام ويستجيب لإنساق القواعد القانونية والتي تتولد عنه لقواعد القانون الدولي الإقتصادي وقانون التجارة الدولي والقانون

التجاري الدولي، حيث أن هذه القواعد الجديدة أصبحت تلعب دورا مهما وفعالا في النظام العالمي الإقتصادي الجديد.

فالتحكيم التجاري الدولي يعتبر أحسن وسيلة يمكن اللجوء إليها باعتباره نظاما قضائيا يعلو فوق النظم القانونية الوطنية وضرورة يفرضها واقع التجارة الدولية.⁽¹⁾

فقد نشأت الحاجة إلى التحكيم عندما كان هناك تنازعا بين أطراف من دول مختلفة. فعندما يكون هناك حالة تنازع في تطبيق القوانين فهنا يثور التساؤل أي القوانين يجب تنفيذه ؟ وأي جهة قضائية لها الحق في نظر النزاع وفضه ؟ ومن أمثلة هذه النزاعات تلك التي تنشأ عن إختلاف أو عدم الالتزام بنصوص العقود وأيضا من هذه النزاعات تلك التي تنشأ عن الإعتمادات المستندية التي تربط أطرافا من دول مختلفة وجميع الخلافات يجرى تسويتها بصوره نهائيه وفقا لقواعد التصالح و التحكيم التي حددتها الغرفة الدولية للتجارة و يشارك في التحكيم محكم أو أكثر يتم تعيينهم وفقا للقواعد. ويتم النظر في المخالفات و النزاعات التي تنشأ بين المتعاقدين بالمحكمة الدولية للغرف التجارية بباريس و يشترط لعرض المنازعات عليها أن ينص في العقد على جهه ومكان التحكيم شريطه إلا تتعارض أحكامها مع قواعد التحكيم المنصوص عليها في القانون المصري وتتسم المحكمة الدولية للغرف التجارية بسرعة الإجراءات و انخفاض تكاليف التحكيم و السرية التامة لموضوع النزاعات.

و عليه فإن التحكيم هو " أسلوب لتسوية النزاعات المتعلقة بالعقود الدولية للبيع. إعداد بند التحكيم بشكل جيد يشكل القاعدة الأساسية لإجراء التحكيم على النحو الواجب، في حالة التقاضي".

وعليه يمر التحكيم بثلاث مراحل:

- المرحلة الأولى: هي الإتفاق على التحكيم طريقا لحل النزاع أو بدلا من اللجوء إلى القضاء العام سواء وقع هذا قبل وقوع النزاع أو بعد وقوعه.
- المرحلة الثانية: الإتفاق بين الخصوم والشخص الذي ستولى الفصل في النزاع وهذه المرحلة هي مرحلة تولية وتقليد الحكم أي منحه سلطة الفصل في النزاع.
- المرحلة الثالثة: وهي مرحلة تلي التولية والتفويض وهذه المرحلة تبدأ بإجراء وتنتهي بحكم.

(1). مناني فراح: التحكيم طريق بديل لحل النزاعات، حسب آخر تعديل لقانون الإجراءات المدنية والإدارية، دار الهدى، عين

وعلى هذا الأساس يقول أحد الإقتصاديين الدكتور محسن شفيق " إن التحكيم هو في الحقيقة نظام مختلط يبدأ باتفاق ثم يصير إجراء ثم ينتهي بقضاء⁽¹⁾ ."

وتتمثل أهمية التحكيم في:

• بساطة الإجراءات وسرعة القرار

إجراءات التحكيم بسيطة، حيث يجدد أطراف النزاع تلك الإجراءات، الأمر الذي يؤدي إلى سرعة إصدار قرار التحكيم، إضافة لما في التحكيم من اختصار لدرجات التقاضي، حيث تصدر هيئة التحكيم حكم بات غير قابل للطعن فيه من حيث الموضوع وقابل للتنفيذ الفوري.⁽²⁾

فالمحكمن عادة ما يكونون متفرغين للفصل في خصومة واحدة وعموما لا تتعدى أكثر من ستة أشهر.

• السرية

إن ملف الخصومة بين الطرفين يبقى تحت علم المحكمين، في الحين جلسات التقاضي في المحاكم علنية، حيث أن المحكمين يقسمون اليمين في كل قضية يتولون التحكيم فيها للمحافظة على الحياد والسرية.⁽³⁾ فالقضاء العادي تتصف إجراءاته بالعلانية وهو الأمر الذي لا يفضله أطراف النزاع لما تؤدي إليه تلك العلانية من كشف لأسرارهم المهنية أو لمركزهم الاقتصادي، الأمر الذي يلحق بهم ضررا قد تفوق جسامته خسارتهم للدعوى.

لذلك فإنهم يجدون في اللجوء للتحكيم بغيتهم، حيث أن إرادتهم هي التي تحدد إجراءاته ولهم جعل كافة إجراءات التحكيم سرية إذا رأوا أن في علانيتها ما يلحقهم الضرر وهو الأمر الذي لا يملكونه في حالة التقاضي أمام القضاء العادي والذي لا تكون جلساته سرية إلا إذا تعلق الأمر بالحفاظ على الآداب العامة أو أمن الدولة الخارجي أو الداخلي وفق تقدير المحكمة المنظور أمامها النزاع.

(1) . خالد محمد القاضي: موسوعة التحكيم التجاري الدولي، دار الشروق القاهرة، الطبعة الأولى، مصر، 2002، ص 82.

(2) . عبد العزيز عبد المنعم: خليفة التحكيم في منازعات العقود الإدارية الداخلية والدولية، دراسة مقارنة لأحكام التجاري الدولي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، مصر، 2006، ص 21.

(3) . مناني فراح، مرجع سبق ذكره، ص 31.

• إختيار أطراف النزاع لمحكميه

إن تمكين أطراف النزاع من إختيار من يصدرون حكما فيه ميزة ينفرد بها التحكيم يفقدونها في حالة اللجوء إلى القضاء، حيث لا يملك الخصم اختيار قاضية فتمكين أطراف النزاع من إختيار هيئة التحكيم يحقق ميزة هامة تتمثل في ثقتهم في هؤلاء المحكمين الذين وقع عليهم الإختيار لاسيما إذا كان النزاع متعلق بمسائل فنية يصعب على القاضي الفصل فيها دون إحالتها إلى خبير في الموضوع محل المنازعة، الأمر الذي قد يستغرق وقتا قد يطول رغم ما لهذا الوقت من أهمية بالنسبة لأطراف النزاع ناهيك عن إجهادهم ماليا، في أمر من شأن لجوئهم للتحكيم للفصل فيه أن يغنيهم عن ذلك.⁽¹⁾

• الإقتصاد في المصروفات

نفقات التحكيم أقل كثيرا من نفقات رسوم المحاكم وأتعاب المحاماة وإجراءات التنفيذ.⁽²⁾

2.6. أنواع التحكيم

تتمثل أنواع التحكيم في عدة بنود:

* البند الأول: التحكيم الخاص والتحكيم المؤسسي

أ. التحكيم الخاص

في هذا النوع من التحكيم يحدد فيه أطراف النزاع المواعيد والمهل ويعينون المحكمين ويقومون بعزلهم أو ردهم، ويقومون بتحديد الإجراءات اللازمة للفصل في قضايا التحكيم. ويعتبر التحكيم خاصا ولم تم الاتفاق بين طرفي النزاع على تطبيق إجراءات وقواعد منظمة أو هيئة تحكيمية طالما أن التحكيم يتم خارج إطار تلك المنظمة أو الهيئة مثال على ذلك كأن يختار الطرفان تطبيق القواعد الصادرة عن لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية المعروفة بقواعد (الأونسترال) للتحكيم.

فالعبرة في هذا النوع من التحكيم بما يختاره طرفا النزاع من إجراءات وقواعد تطبيق على التحكيم وخارج أي هيئة أو منظمة تحكيمية وحتى وإن إستعان الطرفان بالإجراءات والقواعد والخبرات الخاصة بتلك الهيئة أو المنظمة.

(1). عبد العزيز عبد المعتم، مرجع سبق ذكره، ص ص 21-22.

(2). مناني فراح، مرجع سبق ذكره، ص 31.

وهذا التحكيم هو أول نوع من أنواع التحكيم وما زال مستمر وله مكانة هامة ولا سيما في النزاعات التي تقع بين الدول. فالدول ذات سيادة حين تذهب إلى التحكيم فإنها لا ترضى به إلا إذا فصلته على القياس والشكل الذي يراعى سلطتها وسيادتها وكثيرا ما يحصل ذلك في منازعات تكون أطرافها الدولة ذاتها أو إحدى وزاراتها أو مصالح حكومية تابعة للدولة.

ولكن مفهوم الدولة أوجد نوعين من المؤسسات العامة التابعة للدولة منها التي ترتبط بمرافق عامة ومنها التي لها نشاطات صناعية وتجارية ولها طابع خاص من الذاتية والاستقلالية الإدارية والمالية، فهذه المؤسسات عندما تكون طرفا في النزاع لا تطرح سلطة وسيادة الدولة وهي تقبل ثم تذهب بسهولة إلى تحكيم مراكز التحكيم.

ولكن النوع الآخر من المؤسسات العامة أو الوزارات هو الذي لا يقبل إلا التحكيم الذي يساهم هو في تنظيمه وتشكيل محكمته التحكيمية بحيث إذا لم يتوصل هو وخصمه إلى هذا الخيار توقف التحكيم، ثم ينظم هو وخصمه إجراءات التحكيم وأصوله، وتتولى المحكمة النظر في الخلاف والفصل فيه بحكم لا يكون خاضعا لرقابة هيئة حقوقية دائمة أخرى.

هذا النوع من التحكيم إذا كانت كمية المنازعات التي تحل عن طريقة هي أقل إلا أن نوعية النزاعات التي تحل عن طريقة عديدة لأنه يناسبها أكثر ولاسيما المنازعات الكبرى بين الدول حول المواضيع التجارية والمالية أو بين شركات متعددة الجنسيات⁽¹⁾.

ب. التحكيم المؤسسي

وهو التحكيم الذي تتولاه منظمة أو مركز من هيئات أو منظمات أو مراكز التحكيم الدائمة والتي إنتشرت في أعقاب الحرب العالمية الأولى.⁽²⁾

فقد فرض التحكيم أهميته وجدواه خصوصا في مجال علاقات التجارة الدولية بما إقتضى قيام مؤسسات وهيئات ومراكز متخصصة في مجال التحكيم بما تملكه من إمكانيات علمية وفنية مادية وعملية ولوائحها الخاصة في إجراءات التحكيم، ولقد أنشئت العديد من تلك الهيئات سواء على المستويات الإقليمية أو الدولية.

ويتميز التحكيم المؤسسي بالسهولة واليسر، فهذه المنظمات لديها قوائم بالمحكمين من كافة الخبرات مما يساعد أطراف النزاع على إختيار المحكم المناسب، كما أن لهذه المنظمات لوائح تنظم إجراءات التحكيم

(1). مناني فراح، مرجع سبق ذكره، ص ص 50-51.

(2). خالد محمد القاضي، مرجع سبق ذكره، ص 115.

وهي إجراءات سهلة وغير مكلفة، كما أنها تقدم الأعمال الإدارية التي تتطلبها عملية التحكيم كأعمال السكرتارية والحفظ فضلا على أنها توفر المساعدة للطرف الذي يصدر لصالحه ويرغب في تنفيذه.

ورغم الإيجابيات التي يتسم بها التحكيم المؤسسي فله بعض السلبيات وهي:

- أن هذه المنظمات التي تتولى الاضطلاع بالتحكيم قد نشأت في كنف الدول الصناعية ومن تم فكثيرا ما كانت تظم ولوائح هذه المنظمات يبغي رعاية مصالح الدولة المتقدمة على حساب الدولة النامية، ونظرا لعدم معرفة أطراف النزاع للمحكم والذي يتم إختياره بمعرفة المركز أو المنظمة من القوائم المعدة فإن غالبا ما تتزعزع ثقة الأطراف في حدة وأمانة هذا المحكم.
- وعلى الرغم من أن التحكيم المؤسسي هو السائد في العصر الحديث في مجال المعاملات الدولية الخاصة خاصة في إطار التجارة الدولية بسبب ظهور العديد من المنظمات والمراكز والهيئات ذات الطابع الدولي والتي تضطلع بأعباء التحكيم الدولي في المعاملات التجارية، رغم ذلك فإن كثيرا من المنازعات يفضل أطرافها اللجوء إلى التحكيم الخاص (الحر) كما هو الشأن في حالات التحكيم في عقود البترول.

✽ البند الثاني: التحكيم الدولي والتحكيم الداخلي

أ. التحكيم الدولي

ويقصد به التحكيم في مجال علاقات التجارة الدولية والمصالح الخارجية لأطراف النزاع والتي تكشف إرادتهما المشتركة عن أن التحكيم ناشئ عن علاقة تجارية دولية أو مصالح خارجية أي خارج الدول التي ينتمون إليها، فقد وجد التحكيم الدولي مجاله الخصيب خصوصا مع تنامي العلاقات التجارية بين الدول وإزدهار المشروعات الاستثمارية وتعدد الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالاستثمار وضمن الاستثمار.

فهناك إمكانية لأن ترعى التحكيم الدولي خمسة أنظمة قانونية مختلفة على سبيل المثال وهي:

- قانون يطبق على الشرط التحكيمي وعلى شرط الاعتراف به وتنفيذه أو أي اتفاقية دولية في مستوى القانون.
- قانون يطبق على إجراءات التحكيم أو أي اتفاقية دولية هي في مستوى القانون أو أعلى منه أو اتفاق الطرفين على تطبيق إجراءات تحكيم مركز تحكيمي.
- القانون المطبق لحسم النزاع أو اتفاق على المبادئ العامة للقانون.
- القانون الذي يطبق على تنفيذ الأحكام التحكيمية الدولية أو الأجنبية أو أي اتفاقية دولية هي في مستوى القانون أو أعلى منه.

- كذلك قانون العقد الذي يمكن أن لا يكون هو القانون الوطني أو قانون البلد الذي وقع فيه العقد بل قانون دولي أو مزيج من المبادئ العامة للقانون وأعراف التجارة الدولية أو ما يسمى قانون التجارة.⁽¹⁾

ب. التحكيم الداخلي

يقصد به مجموعة الطرق والأساليب المتاحة أمام المتنازعين في ظل العقود التجارية أو المدنية المبرمة فيما بينهم لحل نزاعاتهم القابلة للصلح والناشئة عن تنفيذها أو تفسيرها وفقا لقواعد التحكيم في القانون الداخلي للدولة بواسطة محكمين يتم إختيارهم أو تعيينهم بملء إرادتهم، أو بواسطة رئيس الغرفة الإبتدائية بناء على طلبهم.

ويشترط بالمحكم أن يكون شخصا طبيعيا متمتعا بالأهلية وبكافة حقوقه المدنية وأن يقبل المهمة الموكلة إليه وأن يثبت هذا القبول كتابة أو أن يكون شخصا معنويا يتولى تنظيم عملية التحكيم ولا يجوز عزله بعد ذلك إلا بتراضي الخصوم جميعهم.⁽²⁾

✽ البند الثالث: التحكيم الإختياري والتحكيم الإجباري

الأصل في التحكيم أن يكون إختياريا فيستند في قيامه إلى إرادة أطراف النزاع، في اتفاق يختارون فيه المحكم والقانون الواجب التطبيق وإجراءات التحكيم. وإختيارية التحكيم تعني ترك الحرية لأطراف النزاع في اللجوء إلى هذا الأسلوب لتسوية النزاع أو العزوف عن ذلك مفضلين رفع الأمر للقضاء أو اللجوء لأي طريق آخر لتسوية نزاعهم. فقد يكون التحكيم إجباريا عندما يفرضه المشرع على الخصوم لأجل تسوية بعض المنازعات نظرا لطبيعتها الخاصة، بحيث لا يستطيع الخصوم اللجوء إلى القضاء لتسوية تلك المنازعات. وفي التحكيم الإجباري قد يكتفي المشرع بفرض التحكيم تاركا للخصوم حرية اختيار المحكم وتعيين إجراءات التحكيم، وقد لا يكتفي المشرع بهذا القدر من التدخل فيضع تنظيما كاملا لإجراءات التحكيم، بحيث لا يكون لإرادة الخصوم أي دور في هذا الشأن.

(1) مناني فراح، مرجع سبق ذكره، ص 52-54.

(2) جعفر مشيش: التحكيم في العقود الإدارية والمدنية والتجارية (دراسة مقارنة)، منشورات زين الحقوقية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، لبنان، 2009، ص 50.

ومن أمثلة للتحكيم الإجباري التحكيم في المنازعات التي تثور فيما بين الهيئات العامة وشركات القطاع العام، فهذه المنازعات لا تعد خصومات حقيقية تتصارع فيها مصالح الأطراف المتنازعة لأن نتيجة هذه المنازعات تؤول في النهاية إلى ميزانية الدولة⁽¹⁾.

✽ البند الرابع: التحكيم بالقانون والتحكيم بالصلح

عندما يعرض النزاع أمام المحكم فإنه يقوم بتقييم الادعاءات المتبادلة بين الطرفين وصولاً إلى الحكم وهو في سبيل تحقيق هذه الغاية يسلك أحد سبلين بناءً على إتفاق الطرفين:

1). هو أن يلتزم في تقييم تلك الإدعاءات بمعيار موضوعي قوامه أحكام القانون مثله في ذلك مثل القاضي.

2). أن يلتزم في هذا التقييم بمعيار شخصي قوامه تقدير الذاتي لمدى عدالة الإدعاءات المطروحة عليه، وبالتالي يكون هناك نوعان من التحكيم هما التحكيم بالقانون والتحكيم بالصلح.

أ. التحكيم بالقانون

الأصل أن يتفق أطراف النزاع على حل خلافاتهم وفقاً لأحكام القانون، حيث يمارس المحكم سلطة القاضي فيلزم بتطبيق أحكام القانون على النزاع المطروح عليه، فيبحث في إدعاءات كل من الطرفين ثم يتزل حكم القانون عليها بغض النظر عن مدى عدالة النتائج التي توصل إليها.

ب. التحكيم بالصلح

فهو الذي لا يتقيد فيه المحكم بقواعد القانون الموضوعي، وإنما يلجأ إلى قواعد العدالة التي تحقق توازن المصالح بين الطرفين حتى ولو كانت مخالفة لأحكام القانون الذي يحكم النزاع.⁽²⁾

✽ البند الخامس: التحكيم التجاري و التحكيم الإلكتروني

أ. التحكيم التجاري

هو وسيلة من وسائل فض النزاعات بدون اللجوء إلى طول وتعقيدات الإجراءات القانونية في رفع الدعوي ومواعيدها وتهدف تلك الوسيلة إلى إنهاء النزاع لوقت أقل وتكلفة أقل. فقد تم تناول موضوع

(1). عبد العزيز عبد المنعم خليفة، مرجع سبق ذكره، ص ص 28-29.

(2). 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، ص 22.

التحكيم في أغلب قوانين بلاد العالم وكتب أيضا العديد من فقهاء القانون وهذه إتفاقية دولية تسمى إتفاقية نيويورك لتنفيذ أحكام التحكيم الأجنبية لسنة 1958.

ب. التحكيم الإلكتروني

هو وسيلة تحكيمية دخلت فيها الوسائل الإلكترونية كبديل لإجتماع المحكمين وأطراف النزاع في مكان واحد، بحيث يتم تداول موضوع النزاع عن طريق تلك الوسائل الإلكترونية (فاكس، بريد إلكتروني، موقع إلكتروني... إلخ)، ثم يرسل الحكم إلى أطراف النزاع عن طريق تلك الوسائل.

المحور الخامس: وسائل الدفع و الاعتماد المستندي

يشكل الاعتماد المستندي حالياً 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 .

ونظراً لقلّة التشريعات، قامت غرفة التجارة الدولية بوضع قواعد وأعراف دولية موحدة تتعلق بالاعتمادات المستندية لتجنب النزاعات والخلافات الناشئة عن اختلاف العادات والأعراف بين الدول. وقد زادت أهمية الاعتماد المستندي بعد ظهور مصطلح العوامة وانفتاح الأسواق التجارية الدولية على بعضها البعض مما جعل العالم كالقريبة الصغيرة وأيضاً ظهور وسائل الاتصال الحديثة وخصوصاً الإنترنت وشيوع استخدام المستندات والتوقييع الإلكترونيّة. فأصبحت العمليات التجارية الدولية تتم عن بعد فكان ما عرف بالتجارة الإلكترونيّة ونتيجة لذلك نشأت البنوك الإلكترونيّة والتي كان دورها الأساسي هو إتمام عمليات البيع والشراء عن طريق الاعتمادات المستندية .

I. وسائل الدفع

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

1. الدفع المقدم.
2. الدفع نقداً.
3. الدفع ضد المستندات
4. الاعتمادات التجارية.
5. 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 بالموصفات المطلوبة في السلع.

2 -الدفع نقدا Cash Payment

ويتم سداد قيمة الصادرات نقدا ومقدما بواسطة المستورد ويتم ذلك في حالات منها:
تكون قيمة الصفقة صغيرة لا تتحمل نفقات الاعتمادات المستندية.

- عدم معرفة المصدر بأحوال المستورد، أو لعدم توافر الثقة.
- عندما تكون الظروف الاقتصادية أو السياسية في بلد المستورد غير مستقرة.
- عندما تكون السلعة منتجة خصيصا للمستورد ولا يستطيع المصدر بيعها لغيره.

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

بمقتضى هذه الطريقة يتم الاتفاق بين الطرفين على كافة الشروط من حيث الأسعار وعندما ينتهي المصدر من إجراءات تصدير البضاعة فانه يقوم بإرسال المستندات عن طريق المصرف الذي يتعامل معه، الذي يتولى الاتصال بالمصرف المراسل في بلد المستورد مقرونة بتعليمات التي تقضي تسليم تلك المستندات إلى المستورد مقابل سداد قيمتها نقدا، وبموجب هذه المستندات يقوم المستورد البضاعة من الشاحن أو الميناء.

4 -الاعتمادات التجارية Trade Credit

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

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 - قد يكون أحد فروع البنك المصدر - يدفع البنك المحول إليه مبلغاً من النقود إلى شخص آخر.
- ب. الحوالة البنكية الواردة: فهي الأمر الوارد للبنك من فرع آخر من فروع أو من بنك آخر، لدفع مبلغ من النقود إلى شخص مسمى. وتحقق هذه العملية ما يلي:

1. إنجاز نقل المبالغ النقدية بين شخصين متميزين لكل منهما حساب خاص به لدى بنك واحد

أو لدى بنكين مختلفين.

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

6 المشيكات

أ. الشيك المسطر

الشيك المسطر، هو شيك، المستفيد فيه أحد المصارف؛ فلا يجوز الوفاء بالشيك المسطر لحاملة، إذا كان فرداً عادياً. فإذا كان المستفيد من الشيك شخصاً عادياً، وجب عليه تظهير الشيك تظهيراً ناقلاً للملكية، لأحد المصارف (أو من طريق توكيل أحد المصارف)، الذي يتقدم، بدوره، إلى المصرف المسحوب عليه، للوفاء بقيمة الشيك. ويتميز الشيك المسطر عن الشيك العادي، بوجود خطين متوازيين على صدره، بينهما فراغ.

ب. الشيك المعتمد

يختلف الشيك عن الكمبيالة، في أنه لا يجوز تقديمه إلى المصرف للحصول على قبوله؛ على عكس الكمبيالة، التي يجوز تقديمها إلى المصرف المسحوب عليه، للحصول على قبولها. وجاء قانون جنيف الموحد، ليؤكد هذا المفهوم، ويحظر مبدأ قبول الشيك.

ت. الشيك السياحي

الشيك السياحي وثيقة تضمن لصاحبها مبلغاً محدداً من النقود بعملة محددة. فإذا كانت بعملة مغايرة للثمن جاز أخذ عمولة عليها بعد إتمام عملية الصرف. أما إذا كانت من نفس العملة فلا يجوز أخذ عمولة عليها. كما يمكن تعريفه على أنه أحد أنواع الشيكات استحدثت لتمكين السياح من الحصول على ما يلزمهم من نقود دون حاجة إلى حملها معهم والتعرض لمخاطر السرقة والضياع.

II. الاعتماد المستندي "L.C" Letter of credit

تعتبر الاعتمادات المستندية إحدى الأدوات الهامة المستعملة في تمويل عمليات التجارة الخارجية من استيراد وتصدير، وحيث أنها تجري عن طريق البنوك، فإن ذلك يضيف عليها الضمان والاستقرار نظراً لثقة المستورد والمصدر بوساطة البنوك في تنفيذ هذه الاعتمادات المستندية. فالمصدر يعرف أنه سوف

يستلم قيمة البضاعة المصدرة بمجرد تنفيذه للشروط الواردة في الاعتماد المستندي كما أن المستورد يعلم بأن البنك فاتح الاعتماد لن يدفع قيمة البضاعة الا بعد التأكد من تنفيذ الشروط المتفق عليها والواردة في الاعتماد المستندي.⁽¹⁾

ويتم من خلال هذا النظام الشحن مقابل قيام المستورد الخارجي بفتح اعتماد مستندي بقيمة الرسالة بحيث يتسلم قيمة البضاعة بمجرد تسليمه مستندات الشحن للبنك المحلي.

أولاً. تعريف الاعتماد المستندي

هو كتاب تعهد صادر من البنك فاتح الاعتماد بناء على طلب أحد عملائه المستوردين (المشتري) يتعهد فيه البنك يدفع مبلغ او تفويض بنك آخر بالدفع أو قبول سحوبات لصالح المستفيد وهو المصدر (المورد) مقابل استلام مستندات مطابقة للشروط المتفق عليها والواردة في الاعتماد.⁽²⁾

و هو أيضا عبارة عن نشوء عقد مالي إضافة إلى العقد التجاري يلتزم من خلاله بنوك المتعاملين بتحصيل قيمة السلعة إذا كانت عملية التصدير مطابقة للشروط و المواصفات المتفق عليها في العقد التجاري، فيصبح الأطراف في العملية البائع (المصدر) و المشتري (المستورد) في العقد التجاري و بنك الأمر (بنك المستورد) و بنك المستفيد في العقد المالي. يكون إنفصال تام بين العقد و في التزام الطرفين.⁽³⁾

والشكل الموالي يوضح عملية الإعتدال المستندي:

(1). كراجه عبد الحليم: محاسبة البنوك، دار الصفاء للنشر و التوزيع، ط01، عمان الأردن، 2000، ص145 .

(2). حسون سمير: الاقتصاد السياسي في النقد والبنوك، ط02، المؤسسة الجامعية، لبنان، 2004، ص221 .

(3). أبوعتروس عبد الحق: الوجيز في البنوك التجارية، جامعة منتوري، قسنطينة، 2000، ص86 .



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

ثانيا. أنواع الاعتماد المستندي

1. الاعتماد المستندي القابل للإلغاء أي قابل للنقض (Revocable documentary credit)

يظهر هذا النوع من الاعتماد عندما يقوم بنك المستورد بفتح اعتماد مستندي لصالح زبونه المستورد وإعلام المصدر بذلك، ولكن دون أن يلتزم أمامه بشي، وعليه فإن الاعتماد المستندي القابل للإلغاء لا يعد ضمانا كافيا لتسوية ديون المستورد تجاه المصدر، ومن الممكن أن يلغي في لحظة، وهذه السلبيات تجعل من هذا النوع من الاعتمادات المستندية نادرة الاستعمال⁽¹⁾.

الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء أي غير قابل للنقض (Irrevocable documentary credit)

(1) غنيم أحمد: الإعتاماد المستندي والتحصيل المستندي، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والتشتر، ط 07، مصر، 2003، ص

الاعتماد المستندي الغير القابل للإلغاء أو القطعي هو الآلية التي بموجبها يتعهد بنك المستورد بتسوية ديون هذا الأخير تجاه المصدر، وهو غير قابل للإلغاء لأن بنك المستورد لا يمكن أن يتراجع عن تعهده بالتسديد ما لم يتحصل على موافقة كل الأطراف.

الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء و مؤكد أي غير قابل للنقض و مؤيد (Irrevocable and Confirmed documentary credit

هو ذلك النوع من الاعتمادات المستندية الذي لا يتطلب تعهد بنك المستورد فقط بل يتطلب أيضا تعهد بنك المصدر على شكل تأكيد قبول الدين الناشئ عن تصدير البضاعة، ونظرا لكون هذا النوع من الاعتمادات يقدم ضمانات قوية فهو يعتبر من بين الآليات الشائعة الاستعمال.⁽¹⁾

ثالثا. تصنيفات الاعتمادات المستندية

1- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر

– الاعتماد القابل للإلغاء

الاعتماد القابل للإلغاء أو النقص هو الذي يجوز تعديله أو إلغاؤه من البنك المصدر له في أي لحظة دون اشعار مسبق للمستفيد. وهذا النوع نادر الاستعمال حيث لم يجد قبولا في التطبيق العملي من قبل المصدرين لما يسببه لهم من أضرار ومخاطرة، ذلك أن الاعتماد القابل للإلغاء يمنح ميزات كبيرة للمستورد فيمكنه من الانسحاب من التزامه، أو تغيير الشروط أو إدخال شروط جديدة في أي وقت شاء دون الحاجة إلى اعلام المستفيد، غير أن التعديل أو النقص لا يصبح نافذا إلا بعد أن يتلقى المراسل الاشعار الذي يوجهه إليه البنك فاتح الاعتماد لهذا الغرض، بمعنى أن البنك فاتح الاعتماد يكون مرتبطا تجاه المستفيد بدفع قيمة المستندات في حال أن هذا الدفع قد تم من قبل البنك المراسل قبل استلام علم التعديل أو الإلغاء.

– الاعتماد القطعي

الاعتماد القطعي أو غير القابل للإلغاء هو الذي لا يمكن إلغاؤه أو تعديله إلا إذا تم الاتفاق والتراضي على ذلك من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة، ولا سيما موافقة المستفيد، فيبقى البنك فاتح الاعتماد ملتزما بتنفيذ الشروط المنصوص عنها في عقد فتح الاعتماد. وهذا النوع من الاعتمادات

(1). لطراش الطاهر: تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، ط 6، الجزائر، 2001، ص 119.

المستندية هو الغالب في الاستعمال لأنه يوفر ضمانا أكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الاعتماد.

2- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل

- الاعتماد غير المعزز

بموجب الاعتماد المستندي غير المعزز، يقع الالتزام بالسداد للمصدر على عاتق البنك فاتح الاعتماد، ويكون دور البنك المراسل في بلد المصدر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة، فلا الزام عليه إذا أخل أحد الطرفين بأي من الشروط الواردة في الاعتماد.

- الاعتماد القطعي المعزز

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

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

3- تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد

- اعتماد الإطلاع

في اعتماد الإطلاع، يدفع البنك فاتح الاعتماد بموجبه كامل قيمة المستندات المقدمة فور الإطلاع عليها والتحقق من مطابقتها للاعتماد، ويكون الدفع من أموال البنك في حالة اعتماد المرابحة، أما في حالة اعتماد الوكالة فإن البنك يقوم بإبلاغ عميله طالب فتح الاعتماد بوصول المستندات ويطلب منه توقيعها وتسليمها ودفع قيمتها كاملة مع العمولات المضافة (أو ما بقي من قيمتها على

افتراض أنه سلّم دفعة مقدمة عند فتح الاعتماد) أو يقيد ذلك فوراً على حسابه. وهذا النوع هو أكثر الاعتمادات شيوعاً.

– اعتماد القبول

في اعتماد القبول، ينص على أن الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد ويقدمها ضمن مستندات الشحن، على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم. والمسحوبات المشار إليها أما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد، وفي هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد توقيع المشتري بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها. وأما أن تكون مسحوبة على البنك فاتح الاعتماد الذي يتولى نيابة عن المشتري توقيعها بما يفيد التزامه بالسداد في الأجل المحدد لدفعها. أو يسحبها على المشتري ويطلب توقيع البنك الفاتح بقبولها أو التصديق عليها. ويختلف اعتماد الدفع الآجل عن اعتماد القبول في أن المستفيد لا يقدم كمبيالة مع المستندات.

– اعتماد الدفعات

اعتمادات الدفعات المقدمة أو الاعتمادات ذات الشرط الأحمر هي اعتمادات قطعية يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدماً بمجرد اخطاره بالاعتماد، أي قبل تقديم المستندات. وتخصم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي للاعتماد، وسميت هذه الاعتمادات بهذا الاسم لأنها تحتوي على هذا الشرط الخاص الذي يكتب عادة بالخبر الأحمر للفت النظر إليه. ويقوم البنك المراسل بتسليم الدفعة المقدمة للمستفيد مقابل إيصال موقع منه إلى جانب تعهد منه بردها إذا لم تشحن البضاعة أو يستعمل الاعتماد خلال فترة صلاحيته، ويلتزم البنك المصدر بتعويض البنك المراسل عند أول طلب منه. فإذا لم ينفذ الاعتماد وعجز المستفيد عن رد الدفعة المقدمة فإن الأمر مسؤول عن التعويض للبنك المصدر. وقد يتم تسليم الدفعة المقدمة مقابل خطاب ضمان بقيمة وعملة الدفعة المقدمة. ويستخدم هذا النوع من الاعتمادات لتمويل التعاقدات الخاصة بتجهيز المصانع بالآلات والمعدات وإنشاء المباني، أو التعاقدات الخاصة بتصنيع بضاعة بمواصفات خاصة لا تلائم إلا مستوردها وحده، أو كونها تحتاج لمبالغ كبيرة من أجل تصنيعها.

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

- الاعتماد المغطى كلياً

الاعتماد المغطى كلياً هو الذى 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 لفتحها 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. ولكن يظل البنك في الاعتماد المغطى كلياً مسؤولاً 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.

- الاعتماد المغطى جزئياً

الاعتماد المغطى جزئياً هو الذى 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.

- الاعتماد غير المغطى

الاعتماد غير المغطى هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلاً كاملاً 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 المسددة. وتختلف البنوك

الاسلامية في كيفية تمويل عملائها بهذا النوع من الاعتمادات حيث تعتمد صيغة تعامل مشروعة تسمى اعتماد المراجعة.

5- تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل

– الاعتماد القابل للتحويل

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

– الاعتماد الدائري أو المتجدد

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

بضائع متعاقد عليها دورياً⁽¹⁾ .

- الاعتماد الظهير

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

6- تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها

- اعتماد التصدير

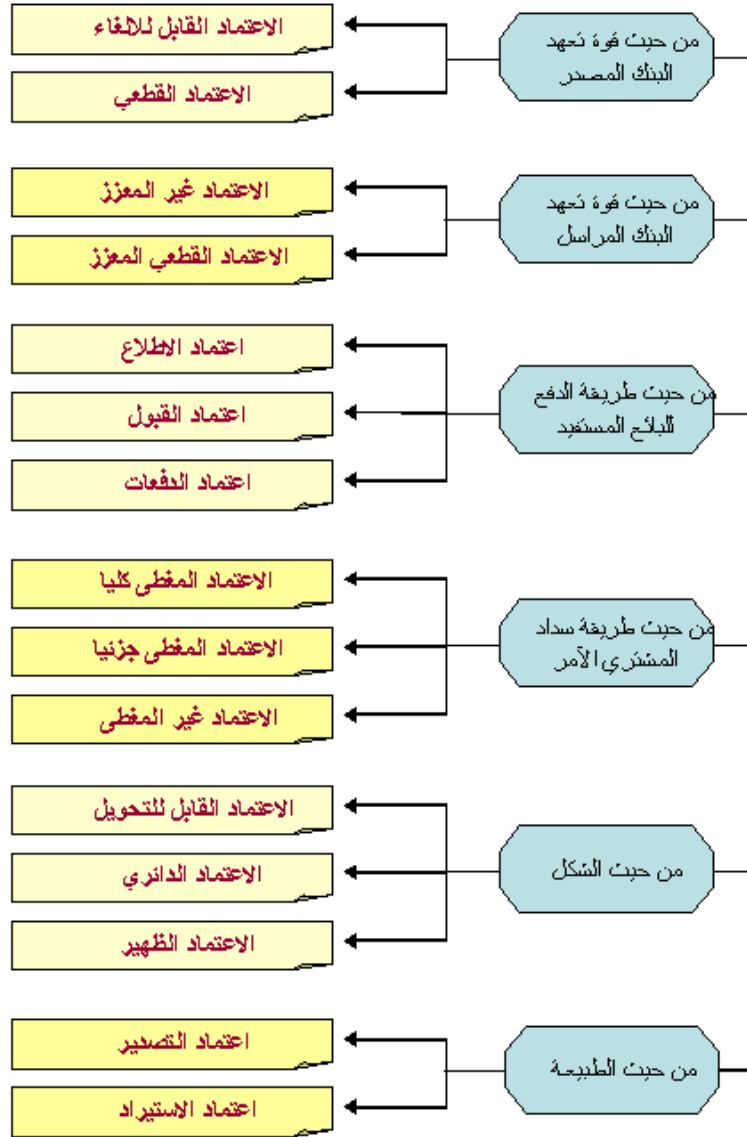
هو الاعتماد الذي يفتحه المشتري الأجنبي لصالح المصدر بالداخل لشراء ما يبيعه من سلع محلية.

- اعتماد الاستيراد

هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد لصالح المصدر بالخارج لشراء سلعة أجنبية.

والشكل الموالي ملخص لتصنيفات الاعتماد المستندي:

(1) . عبد الغني مازون: الاعتماد المستندي والتجارة الإلكترونية، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، ط 1 ، لبنان، 2006، ص



تصنيفات الاعتمادات المستندية

رابعاً. المستندات المطلوبة في الاعتماد المستندي

1. الفاتورة التجارية

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

2. شهادة المنشأ

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

3. بوليصة الشحن

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

4. شهادة الوزن

تطلب هذه الشهادة في الاعتمادات التي تعتمد بضاعتها على الوزن مثل السكر والأرز والشاي وما شابه وتصدر عادة عن المستفيد كما يمكن أن تصدر عن مؤسسات متخصصة في الوزن. ويقبل المشتري

أن تصدر الشهادة عن المستفيد نفسه لأنه عادة ما يطابق الوزن المذكور بشهادة الوزن مع الوزن الوارد في نص بوليصة الشحن التي تصدر عن الشركة الناقلة.

5. بيان التعبئة

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

6. بيان المواصفات

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

7. شهادة المعاينة

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

8. شهادة صحية

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

خامسا. أهمية الاعتماد المستندي

يستعمل الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، وهو يمثل في عصرنا الحاضر الإطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخلين في ميدان التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة هؤلاء الأطراف جميعا من مصدريين ومستوردين.

- بالنسبة للمصدر، يكون لديه الضمان - بواسطة الاعتماد المستندي - بأنه سوف يقبض قيمة البضائع التي يكون قد تعاقد على تصديرها وذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره بورود الاعتماد.

- وبالنسبة للمستورد، فإنه يضمن كذلك أن البنك الفاتح للاعتماد لن يدفع قيمة البضاعة المتعاقد على استيرادها إلا بتقديم وثائق شحن البضاعة بشكل مستكمل للشروط الواردة في الاعتماد المستندي المفتوح لديه.

سادسا. أطراف الاعتماد المستندي

يشترك في الاعتماد المستندي أربعة أطراف هي⁽¹⁾:

المشتري

هو الذي يطلب فتح الاعتماد، ويكون الاعتماد في شكل عقد بينه وبين البنك فاتح الاعتماد. ويشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر.

(1) كتوش عاشور: مداخلة بعنوان دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الإقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة بسكرة، 2006، ص 4.

البنك فاتح الاعتماد

هو البنك الذي يقدم إليه المشتري طلب فتح الاعتماد، حيث يقوم بدراسة الطلب. وفي حالة الموافقة عليه وموافقة المشتري على شروط البنك، يقوم بفتح الاعتماد ويرسله إما إلى المستفيد مباشرة في حالة الاعتماد البسيط، أو إلى أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثاني في عملية الاعتماد المستندي.

المستفيد

هو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته. وفي حالة ما إذا كان تبليغه بالاعتماد معززا من البنك المراسل في بلده، فإن كتاب التبليغ يكون بمثابة عقد جديد بينه وبين البنك المراسل، وبموجب هذا العقد يتسلم المستفيد ثمن البضاعة إذا قدم المستندات وفقا لشروط الاعتماد.

البنك المراسل

هو البنك الذي يقوم بإبلاغ المستفيد بنص خطاب الاعتماد الوارد إليه من البنك المصدر للاعتماد في الحالات التي يتدخل فيها أكثر من بنك في تنفيذ عملية الاعتماد المستندي كما هو الغالب. وقد يضيف هذا البنك المراسل تعزيره إلى الاعتماد، فيصبح ملتزما بالالتزام الذي التزم به البنك المصدر، وهنا يسمى بالبنك المعزز.

سابعاً. كيفية فتح الاعتماد المستندي

يسبق فتح الاعتمادات المستندية عادة اتصالات بين المشتري (المستورد) والبائع (المصدر) وينتج عن هذه الاتصالات اتفاق مبدئي يذكر فيه نوعية البضاعة والأسعار المتعلقة بها وكيفية الشحن وتاريخه ويتسلم المشتري نسخة من هذا الاتفاق المبدئي ويأتي به إلى البنك لفتح اعتماد مستندي بعد أن يكون قد حصل على رخصة استيراد لبضاعة الاعتماد المستندي ويتم اتخاذ الخطوات التالية لإكمال فتح الإيعتماد المستندي⁽¹⁾:

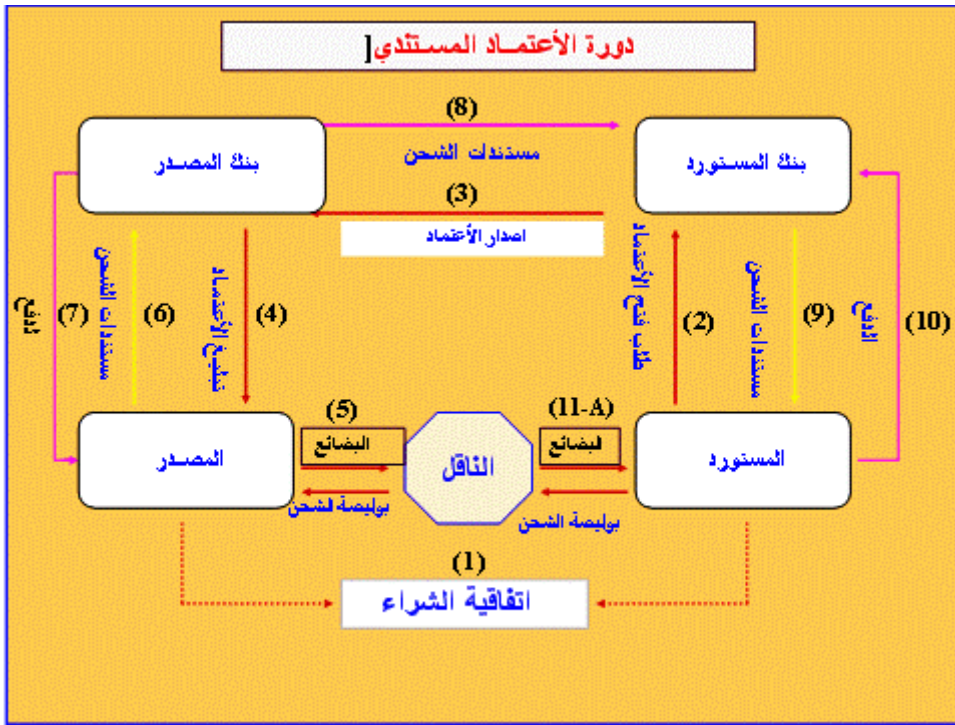
1) يتقدم المستورد بطلب إلى بنكه لفتح الاعتماد المستندي وذلك بتعبئة نموذج خاص معد لهذه الغاية عادة ويتم تحديد الشروط الخاصة بفتح الاعتماد على أن تكون متوافقة مع القواعد الدولية للاعتمادات المستندية فيتم تحديد قيمة الاعتماد والمستندات المطلوبة وتاريخ الشحن وتاريخ انتهاء الاعتماد وما إلى

(1) - محمد عبد السلام يوسف: ملخص الدورة المستندية للإيعتماد المستندي للإستيراد، مأخوذة من الموقع الإلكتروني:

<https://masaccountingtk.wordpress.com/2014/12/15/>

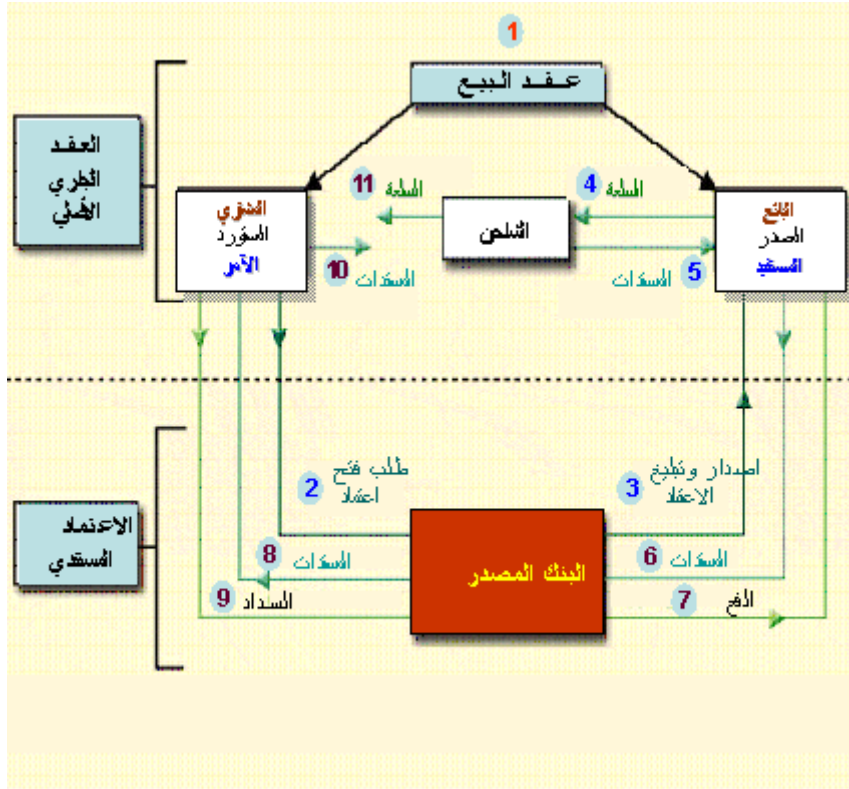
- ذلك. كما يقوم المستورد بالتوقيع على الشروط العامة لفتح الإعتمادات المستندية ويفوض البنك بقاء المصاريف والمدفوعات المتعلقة بالإعتماد على حسابه لدى البنك.
- 2** يقوم البنك بدراسة طلب فتح الإعتماد المستندي للتأكد من إستيفائه جميع الشروط العامة والبيانات المطلوبة وموافقته للأنظمة والقواعد الدولية للإعتمادات المستندية. ثم يقوم البنك بتفريغ معلومات طلب فتح الإعتماد على كتاب الإعتماد المستندي المعتمد من البنك ويتم التوقيع عليه من قبل المفوضين من البنك ويتم إرساله إلى البنك المراسل في بلد المصدر بعد التأكد من وجود رصيد كاف يغطي التأمينات النقدية والعمولة والمصاريف الأخرى بحساب العميل المستورد.
- 3** يتم اقتطاع التأمينات النقدية والعمولة والمصاريف البريدية المتعلقة بالإعتماد المستندي من حساب العميل المستورد، كما أن نسب التأمينات النقدية والعمولة قد تختلف من عميل لآخر طبقاً لمركزه المالي وخبرة البنك مع هذا العميل ونوع البضاعة المستوردة و وسيلة الشحن، وتحدد هذه النسب عادة عند إعطاء العميل تسهيلات في الإعتمادات المستندية.
- 4** يتم تسجيل المعلومات المتعلقة بالإعتماد المستندية في سجل خاص يسمى سجل الإعتمادات المستندية والذي يحتوي على أهم البيانات المتعلقة بالإعتماد المستندي ومنها رقم الإعتماد المستندي ومبلغه بالعملة المحلية والأجنبية واسم العميل فاتح الإعتماد واسم المستفيد وتاريخ فتح الإعتماد وغيرها...
- 5** بعد استلام البنك المراسل كتاب الإعتماد فإنه يقوم بتبليغ المستفيد بذلك والذي بدوره يقوم بدراسة هذا الإعتماد للتأكد من موافقته مع الشروط المتفق عليها مع المستورد وإمكانية تحضير المستندات المطلوبة بالإعتماد. وبعد ذلك يقوم المستفيد بتجهيز البضاعة واستصدار المستندات المطلوبة بالإعتماد ويتم تسليمها للبنك المراسل أو البنك المشتري الذي يرسلها بدوره إلى البنك فاتح الإعتماد.
- 6** عند استلام البنك فاتح الإعتماد المستندات فإنه يقوم بتدقيقها جيداً للتأكد من موافقتها مع شروط الإعتماد الصادر وأنها حديثة وغير متقادمة وتتعلق جميعها بالإعتماد. كما يجب التأكد من مطابقة مضمون المستندات مع بعضها البعض وعدم وجود تعارض بينها من حيث الوصف والكميات وتاريخ الشحن وما شابه.
- ومن الجدير بالذكر أن القرار الذي يتخذه البنك بدفع قيمة المستندات أو عدم دفع قيمتها يعتبر من الأهمية لكل من البنك والمصدر والمستورد؛ فالبنك يعرض نفسه للخسارة في حالة دفع قيمة المستندات مع عدم مطابقتها لشروط الإعتماد المفتوح لأن المستورد يستطيع أن يرفض دفع قيمة مستندات الإعتماد في حالة عدم مطابقتها مع الشروط الموجودة بالإعتماد والمتفق عليها مسبقاً.

وفيمايلي شكل يبين دورة الإعتاماد المستندي:



المصدر: <http://www.eeni.org/ar67.asp>

والشكل التالي يوضح الخطوات المتبعة من طرف البنكين لتنفيذ عملية الاعتماد المستندي:



الخطوات العملية للاعتماد المستندي المنفذ من خلال بنكين

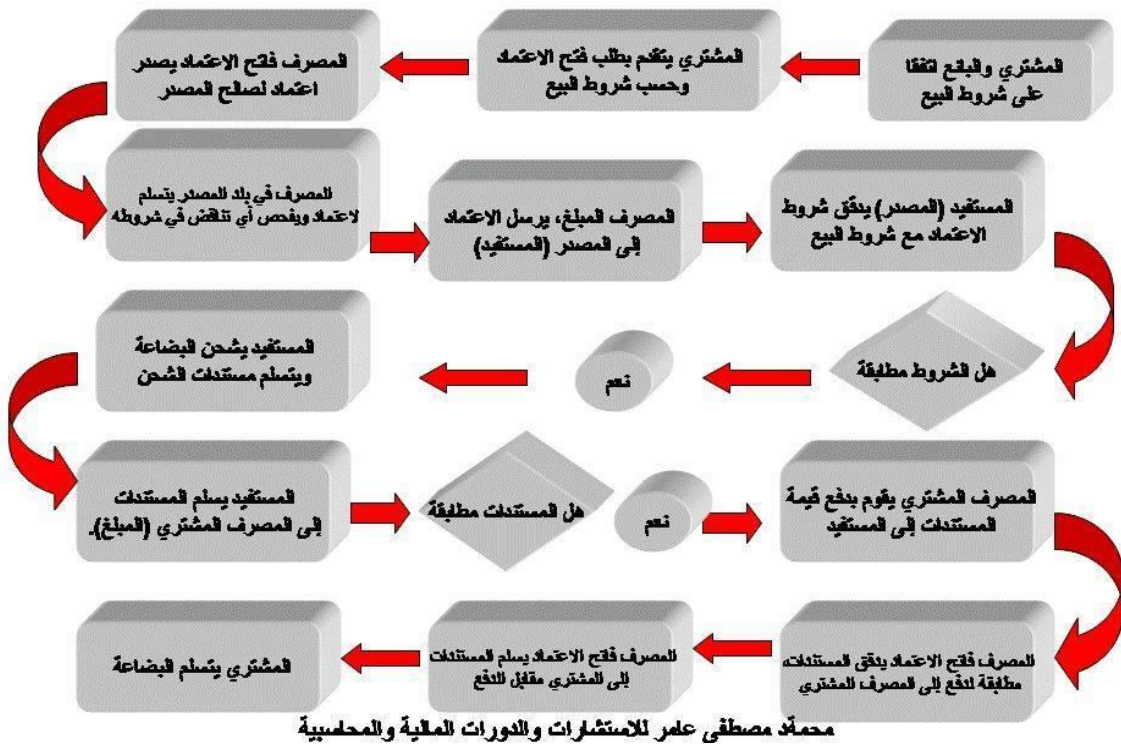
شرح الخطوات العملية للاعتماد المستندي المنفذ من بنكين

رقم الخطوة	المهمة
	(1) يتعاقد البائع مع المشتري، ويتعهد المشتري دفع الثمن بواسطة اعتماد مستندي.
	(2) يطلب المشتري من بنكه أن يفتح اعتمادا مستنديا لصالح البائع مبينا الشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع.
	(3) يدرس البنك طلب العميل، وبعد الموافقة وتحديد شروط التعامل، يقوم بإصدار الاعتماد وارساله للبنك المراسل في بلد البائع.
	(4) يقوم البنك المراسل بتبليغ الاعتماد للبائع المستفيد، مضيفا تعزيزه على ذلك عند الاقتضاء.
	(5) و (6) يسلم البائع السلعة إلى ربان السفينة، الذي يسلمه وثائق الشحن
	(7) و (8) يسلم البائع المستندات ووثائق الشحن إلى البنك المراسل الذي يدفع له ثمن سلعته بعد التحقق من تطابق المستندات مع شروط الاعتماد.

يرسل البنك المراسل المستندات إلى البنك المصدر الذي فتح فيه الاعتماد من طرف المشتري.	(9)
يسلم البنك المصدر في بلد المشتري المستندات إلى طالب فتح الاعتماد مقابل السداد حسب الاتفاق بينها.	(10) و (11)
يسلم المشتري المستندات إلى وكيل شركة الملاحه في ميناء الوصول الذي يسلمه السلعة.	(12) و (13)
يقوم كل من البنك المصدر والبنك المراسل بترتيبات التغطية بينهما بحيث يتم تصفية العلاقات بشكل نهائي.	(14)

والشكل الموالي يبين كذلك خطوات الإعتماد المستندي:

خطوات الإعتماد المستندي



ثامنا. تعديل الإ اعتماد 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 ففتح 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 الاتفاق عادة بين المستورد والمصدر على تعديل الاعتماد المستندي قبل أن يتقدم المستورد للبنك ففتح الاعتماد بطلب التعديل.

ومن الأمثلة الشائعة على تعديل الاعتماد المستندي:

- تخفيض أو رفع قيمة الاعتماد.

- تمديد صلاحية الاعتماد .

- تمديد صلاحية الشحن.

تاسعا. فوائد الاعتماد المستندي

يمكن تلخيص فوائد الإ اعتماد المستندي في النقاط التالية:⁽¹⁾

أ. فوائده كخدمة

لهذه الخدمة العديد من الفوائد التي تنفع الطرفين، من هذه الفوائد:

- تلي الاحتياجات التمويلية لكل من البائع والمشتري عن طريق وضع مركز البنك الائتماني رهن إشارة الطرفين.

- تقلل من بعض مخاطر صرف العملات والمخاطر السياسية.

- معترف بها عالمياً، ومضمونة قانونياً.

- يمكن استخدامها في التعاملات التجارية مع كل بلدان العالم تقريباً.

(1) عثمان سعيد عبد العزيز: الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية القاهرة، 2003، ص ص 14-15.

ب. الفوائد التي تعود على المستورد

تتمثل هذه الفوائد في:

- يقلل من المخاطر التجارية التي تتعرض لها من خلال ضمان عدم الدفع للمورد ما لم يقدم إثباتات كافية تفيد بإتمام شحن البضاعة. وتساعدك في هذه الناحية خطابات اعتماد الاستيراد.
- يحافظ على السيولة النقدية نظراً لانعدام الحاجة لدفع تأمين أو تسديد القيمة مقدماً.
- يدل على ملاءتك الائتمانية أمام الموردين الذين تتعامل معهم.
- يدعم طلب مورد الحصول على قروض ائتمانية من البنك (ففي العديد من الدول، يستطيع المصدرون رهن الاعتماد المستندي الصادرة لهم من أجل الحصول على قروض رأسمال تشغيلي).
- يوسع من قائمة الموردين، حيث أن بعض البائعين لا يقبلون البيع إلا بدفع القيمة مقدماً أو بموجب الاعتماد المستندي.
- وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع، حتى أنها تشجع البائعين على تقديم خصومات مغرية للمشتريين بهذه الطريقة.

ج. الفوائد التي تعود على المصدر

تتمثل هذه الفوائد في:

- يضاعف من الصادرات والمبيعات، بينما تقلل من المخاطر المالية، فهي تمكنك من: تقليل أو إلغاء مخاطر الائتمان التجاري نظراً لأن الدفع مضمون من قبل البنك.
- ضمان الحصول على ثمن البضاعة، ففي حال عدم قيام المشتري بالدفع، فإن البنك، مصدر خطاب الاعتماد (الإعتماد المستندي)، ملزم بموجبه بالدفع.
- يعزز التدفقات النقدية، وخصوصاً إذا قام البنك بالخصم (مثلاً يستحق المبلغ بموجب الخطاب بعد ثلاثين يوماً، ولكن البنك يستطيع أن يدفع مبلغ الخطاب اليوم مقابل رسم خصم يقطع من المبلغ الذي يستحق فيما لو تم الإنتظار مدة ثلاثين يوماً).
- يوفر ضماناً أكبر للدفع، إذا قام البنك بتأكيده (حيث يتوجب على البنك الدفع في حال عدم قيام المشتري أو البنك مصدر الخطاب بالدفع). كما يعتبر وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع.

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

1 يمكن للمستورد المحلي أن يرسل تحويلات للمصدر الأجنبي بقيمة البضاعة عند طلبها، وفي هذه الحالة نجد أن المستورد المحلي قد جمد جزءاً 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 ليتنصل من العقد ويرد التحويل الذي وصل إليه من المستورد المحلي بعد أن يكون قد استفاد من إستعمال تلك الأموال لفترة من الزمن وبعد أن حرم المستورد المحلي من استعمالها ومن ربح البيع بسعر أعلى مما إشتري به.

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

3 يمكن للمصدر الأجنبي أن يسحب على المستورد المحلي كمبيالة تستحق بالإطلاع 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 حائزاً لبضاعة 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 إستبدلنا الطرفين بمؤسسات لها سمعة ممتازة ومكانة عالية لوجدنا الحل، وهذا ما يحدث فعلاً في حالة الاعتمادات المستندية، فإن المستورد المحلي يطلب من مصرفه أن يفتح اعتماداً لصالح المصدر الأجنبي يتعهد بموجبه أن يدفع قيمة البضاعة عند تقديم المستندات الخاصة بها مطابقة لشروط الاعتماد المستندي، ونجد هنا أننا قد إستبدلنا تعهد المستورد المحلي بتعهد أحد المصارف.

ونجد أنه في حالة الاعتمادات المستندية يقبض المصدر الأجنبي قيمة البضاعة في بلده بمجرد تقديمه لمستندات الشحن لمراسل المصرف المحلي ببلده.

المحور السادس: تمويل التجارة الخارجية

يعتبر التمويل الدولي فرع من فروع علم الإقتصاد الذي يدرس ديناميكيات أسعار الصرف، والإستثمار الأجنبي، وتأثيراتها على التجارة الدولية. ويدرس أيضا المشاريع الدولية، والإستثمارات الدولية وتدفقات رؤوس الأموال، والعجز التجاري. ويشمل أيضا دراسة العقود الآجلة والخيارات والمقايضات المالية.

1. مفهوم التمويل الدولي

تشير الكثير من البحوث الإقتصادية إلى أن مصطلح التمويل الدولي International Finance يتألف من كلمتين Finance، وهذا يعني توفير المصادر المالية لتغطية نفقات جاريه ورأسمالية وفق شروط معينه تتضمن السعر والآجل، وبات هذا المفهوم شائعا منذ العقود الأولى من القرن العشرين. أما كلمة International، فيقصد بها مجموعة الدول، وقد شاع إستخدامه بعد الحرب العالمية الثانية، حيث النظام الدولي الجديد الذي ساد بعد الحرب، ونشأت على أثره المؤسسات الدولية مثل صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير... كما ويقصد بالتمويل الدولي ذلك الجانب من العلاقات الإقتصادية الدولية المرتبطة بتوفير وإنتقال رؤوس الأموال دوليا. كما يشير أيضا مفهوم التمويل الدولي إلى إنتقال رؤوس الأموال بكافة أشكالها بين دول العالم المختلفة.⁽¹⁾

2. تعريف التمويل الدولي

يعرف التمويل الدولي أيضا بأنه التدفق المالي الذي تستخدمه دولة ما في عملية تنمية شاملة (نمو متوازن) أو قطاعية أو لتنمية البنى التحتية والإرتكازية أو المرتكزات الأساسية لديها إعتقادا على مصدر خارجي لهذا التدفق وذلك بسبب قصور في الموارد التمويلية في تلك الدولة مما لا يمكنها معه أن تفي بمتطلبات التنمية لديها، ولهذا التمويل ميزات وأضرار وأشكال متعددة. وبذلك فإن هذا التمويل لا يتم اللجوء إليه إلا لأغراض إجراء تنمية شاملة، تشمل جميع القطاعات الإقتصادية دون إستثناء أي قطاع، أو تنمية قطاعية، قد تشمل قطاع دون قطاعات أخرى أو ربما مشروع دون مشاريع أخرى، يمكن أن

(1). خالد أحمد فرحان: محاضرات عن التمويل الدولي، نظام المحاضرات الإلكتروني، دون سنة نشر، ص3.

تكون تنمية في القطاع الصناعي كإنشاء مصنع لتجميع السيارات أو مصنعا لقطع الغيار مثلا أو تنمية في القطاع الزراعي كإنشاء مشاريع زراعية متكاملة.

3. مصادر التمويل الدولي

إن التدفقات الرأسمالية الدولية تنقسم من حيث الآجال الزمنية إلى :

أ - تدفقات قصيرة الأجل.

ب - تدفقات طويلة الأجل.

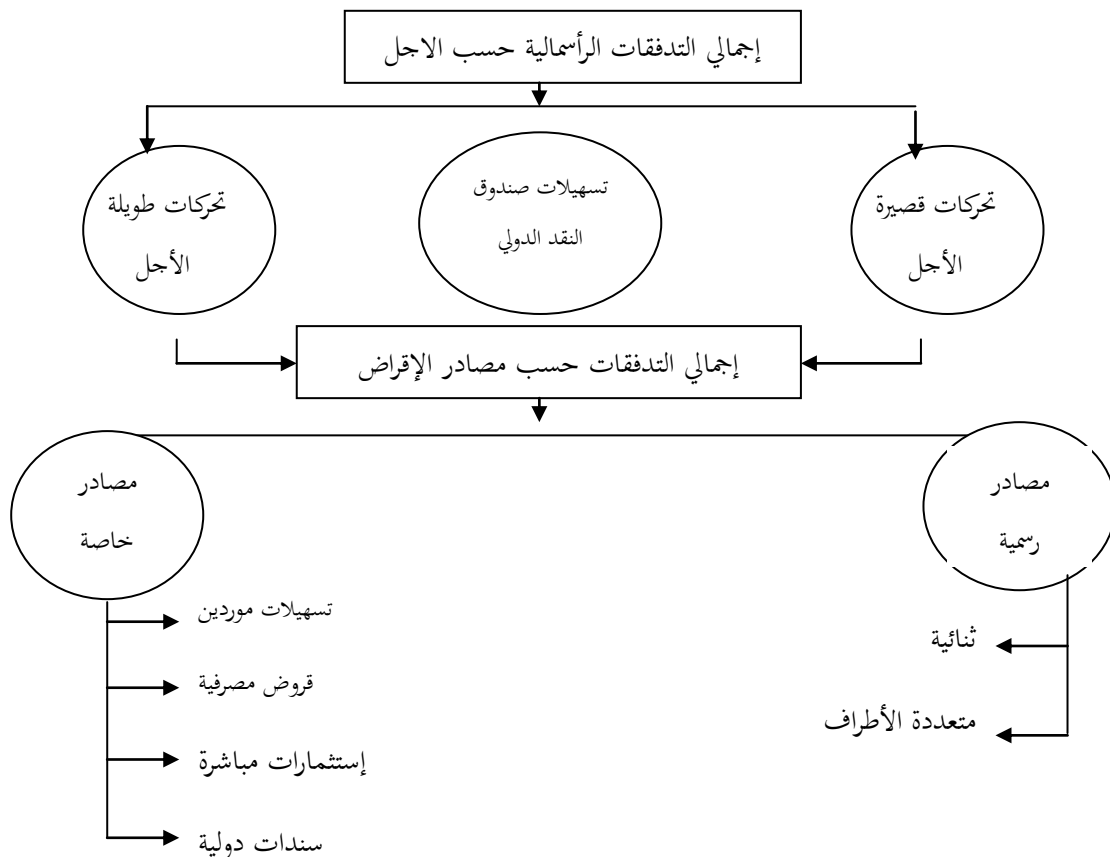
كما تنقسم حسب الجهات الدائنة إلى:

أ - مصادر رسمية.

ب - مصادر غير رسمية.

وقد تكون المصادر الرسمية ثنائية كما قد تكون متعددة الأطراف أما المصادر الخاصة فإنها تتمثل في تسهيلات الموردين والقروض المصرفية والسندات الدولية بالإضافة إلى الإستثمارات المباشرة. ويوضح الشكل التالي الإطار العام لمجمل التدفقات الرأسمالية على المستوى الدولي:

الشكل: الإطار العام لإجمالي التدفقات الرأسمالية على المستوى الدولي



4. أنواع التمويل الدولي

تتمثل في:

• تمويل الصادرات و تمويل الواردات

تعتبر الصادرات مصدراً رئيسياً لعائدات البلاد من النقد الأجنبي، بالإضافة إلى مساهمتها في سداد التزامات الدولة من القروض الخارجية، وتمويل مدخلات الإنتاج المستوردة كالسلع الرأسمالية والوسيط، و مساعدتها في دعم الميزان التجاري، تحسين ميزان المدفوعات والمساهمة في تمويل الموازنة العامة للدولة، إضافة إلى أنها تساعد في تحفيز المنتجين لمضاعفة إنتاجهم وزيادة إستثماراتهم، مما يخلق فرص عمل للمواطنين ويخفض معدلات الفقر والبطالة. أما فيما يخص الواردات فهي تساعد على تزويد السوق المحلية و تغطية النقص المسجل داخل الوطن. و يكون التمويل من خلال⁽¹⁾:

1. تقديم التمويل قصير و متوسط الأجل بعرض تصدير السلع أو الخدمات أو حقوق الملكية الفكرية قبل وبعد الشحن.
2. تقديم التمويل القصير والمتوسط الأجل إلى المنشآت والمشروعات القائمة التي تنتج سلعاً مؤهلة بغرض التصدير، وذلك بهدف زيادة طاقتها الإنتاجية.
3. تقديم التسهيلات للمؤسسات و الشركات من أجل القيام بأنشطتها.
4. قد يكون تمويل الصادرات على المستوى الوطني غير كافي، فيتم اللجوء إلى التعاون الإقليمي لسد الفجوة. كما يمثل التعاون الإقليمي وسيلة هامة لإقامة علاقات بين المؤسسات الوطنية إضافة إلى تبادل المعلومات في نطاق الإقليم.
5. تمويل عمليات الواردات المتعلقة أساساً بالسلع الرأسمالية أو مستلزمات الإنتاج من أجل تصدير سلع مؤهلة وذلك لزيادة طاقتها الإنتاجية.

• طرق التمويل الأخرى

- 1 -التمويل بإصدار الأسهم في الأسواق المالية من أجل الحصول على مشاركة ومساهمة القطاع الخاص، و يتم إتباع هذا الأسلوب عادة في الحالات التي ترى الحكومة ضرورة تحويل ملكية المشروعات العامة إلى ملكية مشتركة.

(1). مقال بعنوان: تمويل الصادرات والواردات، كلية إدارة الأعمال، على الموقع: <http://www.eeni.org/ar76.asp>.

2 -التمويل عن طريق مشاركة الدول أو الشركات الأجنبية في المشروعات، لما لهذا الأسلوب من أهمية في معالجة الأزمات المالية لهذه المشروعات بالإضافة إلى الاستفادة من خبرات و تجارب الشركات الأجنبية الإدارية و الفنية في هذا المستوى، إلا أنه يجب التنبيه إلى أمرين:

- إن مشاركة الشركات الأجنبية قد تكون مثمرة على المدى القصير إلا أنها على المستوى المتوسط ستصبح عاملاً مهماً في نخب ثروات المجتمع خاصة عندما تبدأ في إعادة تصدير أرباحها إلى بلدها الأصلي في صورة عملة صعبة.

- إن هذه الشركات قد لا تسمح بأن تتبع المشروعات المعنية أية سياسة خاصة بحيث تراعي من خلالها الوظيفة الاجتماعية العامة التي تمثل هدفاً أساسياً من أهدافها.

3 -التمويل عن طريق المساعدات و الإعانات الداخلية و الخارجية، رغم كون هذا المصدر هام إلا أنه يجب الحذر من المساعدات خاصة الأجنبية المشروطة بالذات من الدول الغربية.

• الضمانات

هي عبارة عن ضمانات ملموسة يمكن حجزها في حالة عدم تسديد المدين لدينه، كالعقارات و المنقولات، و هذا ما يسمى بالرهن (Gage). و تركز الضمانات الحقيقية على موضوع الشيء المقدم للضمان، و تتمثل هذه الضمانات في قائمة واسعة من السلع و التجهيزات العقارية، يصعب تحديدها هنا، و يعطي هذه الأشياء على سبيل الرهن، و ليس على سبيل تحويل الملكية، و ذلك من أجل ضمان استرداد القرض، و يمكن للبنك أن يقوم ببيع هذه الأشياء عند التأكد من استحالة استرداد القرض. و في الواقع يمكن أن يشرع في عملية البيع هذه خلال خمسة عشر (15) يوماً ابتداءً من تاريخ القيام بتبليغ عاد للمدين.

• الرهن التجاري

الرهن التجاري عقد يضع بموجبه المدين مالاً منقولاً في حيازة دائنه أو حيازة شخص آخر تأميناً للوفاء بدين تجاري، وهذا العقد يخول الدائن حق حبس الشيء المرهون حتى تمام الوفاء، فإن لم يتم هذا الوفاء جاز له بيعه وإستيفاء دينه من ثمنه قبل غيره من الدائنين. ويكون الرهن تجارياً بالنسبة إلى جميع ذوي الشأن الذين تتعلق حقوقهم والتزامهم به.

و يمكن تعريف الرهن أيضا على أنه عقد يلتزم به شخص ضماناً لدين تجاري عليه أو على غيره، أن يسلم مالا إلى الدائن أو إلى شخص آخر يعينه المتعاقد أن يخوله حبس هذا المال إلى أن يستوفي حقه أو أن يتقدم الدائنين العاديين و الدائنين المرتهنين له في المرتبة بتقاضي حقه من ثمن هذا المال في أية يد يكون. (1)

لما كان الرهن عقداً، فهو ينشأ بأركان العقد العامة، و هي الرضاء و المحل و السبب، و يجب أن يكون الراهن مالكا للمال المرهون، و لا يتم الرهن إلا بتسليم المال المرهون أو السند المرهون، و يترتب على هذا العقد آثار قانونية أهمها بالنسبة للمدين، المال المرهون، و نقل حيازته إلى الدائن أو إلى شخص آخر يتفقان على تسليمه المال، و صيانتته و حفظه من يوم تسلمه إلى يوم إعادته عند استيفاء الحق، و يترتب للدائن حق حبس المال و حق التقدم على غيره من الدائنين العاديين. و هناك عدة أنواع للرهن التجاري:

- رهن المنقولات المعنوية
- الرهن الحيازي.
- الرهن العقاري.

أما خصائص الرهن التجاري فتتحدد في أنه:

"حق عيني يخول الدائن المرتهن حق تتبع الشيء المرهون إذا ما انتزعت يده عنه، وحقه في استيفاء دينه من ثمنه بالأولوية عن غيره من الدائنين الآخرين".

1. الرهن العقاري

هو عبارة عن قرض يمكن المقترض، سواء كان فردا أو مؤسسة، إقتراض نقودا من أجل شراء منزلا أو عقارا آخر. و تكون ملكية العقار ضمانا للقرض، حيث أنه في حال عجزه عن سداد القرض فإن

(1)- J.M..Healey: **The Economics of Aid**, Penguin Modern Economics London, 1979, p60.

من حق المقرض إتخاذ الإجراءات الكفيلة بتملكه لهذا العقار، وبصورة أخرى فإن العقار يبقى مرهوناً حتى يتم سداد القرض ولذلك يسمى المقرض مرتهناً، ويسمى المقرض راهنًا.

2. الرهن الحيازي

هذا النوع من الرهون يتيح للمتعامل المتعاقد أخذ قرض من بنكه بضمان الصفقة و عليه تصبح الصفقة في وضع رهن حيازي لفائدة البنك.

والرهن هو أيضا يلتزم به شخص ضمانا لدين عليه أو على غير، شيئًا يترتب عليه للدائن حق عيني يخوله حبس الشيء حتى إستيفاء الدين.

3. المنقولات

كل ما يمكن حمله و نقله يعتبر من المنقولات: الإلتزامات و الحقوق العينية، الحصص، الأسهم ... في مختلف الشركات.

✓ وتوجد كذلك طرق أخرى للتمويل (المشتقات المالية) والتي تتمثل في:

• عقد الصرف المقدم

هو ذلك العقد الذي يسمح بشراء أو بيع كمية معينة من العملة (الصرف) بسعر محدد مسبقا وفي فترة زمنية معينة (تاريخ محدد). و عقد الصرف المقدم عبارة عن منتج مالي و يتطلب مستوى معين من الفهم في سوق الصرف الأجنبي.

• الخيارات

عقد الخيار هو ذلك العقد الذي يعطي لحامله الحق في أن يبيع أو يشتري أصلا معينًا كالأسهم وغيرها، بسعر يسمّى سعر التنفيذ وفي تاريخ معيّن (أو خلال فترة محدّدة)، وذلك مقابل مبلغ معيّن يدفعه محرّر العقد (البائع) إلى المشتري تسمّى علاوة حق الإصدار، أو تسمى بعلاوة الصفقة الشرطية.

و توجد بها كذلك ما يسمى ب خيارات العملة:

يمكن تعريف خيار العملات بأنه عقد قانوني يعطي حامله الحق في شراء و بيع العملات بسعر محدد خلال فترة زمنية محددة عادة ثلاثة أشهر وعقود الخيار هي عمليات آجلة، إلا أن أهم ما تتميز به هو أن الطرف المشتري في العقد له الحق في الاختيار بين إتمام العملية أي تنفيذ مضمون العقد و استلام العملات بالسعر المتفق عليه أو التخلي عن العملية مقابل علاوة غير قابلة للرد يدفعها المشتري للبائع مقدما عند التعاقد و تنقسم عقود الخيار إلى نوعين أساسيين :

- خيار الشراء و يقصد به خيار المشتري في شراء مبلغ معين من عملة معينة بسعر محدد خلال فترة زمنية معينة أو في تاريخ استحقاق محدد.
- خيار البيع وهو خيار البائع في بيع مبلغ معين من عملة بسعر محدد في تاريخ محدد أو خلال فترة زمنية معينة.

• العقد الآجل

العقد الآجل عقد يلتزم بمقتضاه طرفان أحدهما بائع والآخر مشتري لبيع أو شراء أداة مالية أو عملة أجنبية أو سلعة في تاريخ محدد مستقبلاً بسعر متفق عليه. وباختصار هي اتفاق على شراء أو بيع أصل في وقت مستقبلي معين مقابل سعر معين وتعتبر العقود الآجلة مشتقة بسيطة. وتتميز العقود الآجلة بالخصائص التالية :

- المرونة: وهذا يعني أن كلاً من البائع والمشتري يتفاوضان على شروط العقد، لذلك فهما يمتلكان حرية التصرف وابتداع أي شروط يرونها لأي سلعة؛
- لا تتمتع بالسيولة مقارنة بالمشتقات الأخرى، فإذا رغب البائع أو المشتري الخروج من الاتفاق الآجل فإنه يحتاج إلى أن يجد شخصاً آخر يحل محله ويقبل أن يتم بيع العقد له؛
- يتحدد الربح والخسارة من العقد الآجل مباشرة من خلال العلاقة بين سعر السوق الفعلي للأصل محل التعاقد وسعر التنفيذ الذي تم تضمينه في العقد من خلال الاتفاق بين الطرفين؛
- تتحقق قيمة العقد الآجل فقط في تاريخ انتهاء صلاحية العقد ولا توجد مدفوعات عند بداية العقد وكذلك لا توجد أي نقود يتم تحويلها من طرف إلى آخر قبل تاريخ انتهاء صلاحية العقد.

• المستقبلات

هي عقود شبيهة بالعقود الآجلة، إلا أنه يندر تسليم الأصل محل التعاقد وإنما تتم التسوية على أساس فروق الأسعار، ويلتزم كل طرف من أطراف التعاقد بإيداع نسبة لدى بيت السمسرة في شكل نقود أو أوراق مالية بهدف الحماية من مخاطر التغير في حالات تغير العائد على الودائع أو بسعر العملة مثلاً، وهي عقود ليست نمطية وإنما يتم الاتفاق عليها وفقاً لكل صفقة على حدة، وهي واجبة التنفيذ عكس الخيارات. ويختلف العقد المستقبلي عن الاتفاقيات الأخرى من حيث إمكانية تحويله من طرف إلى آخر، فكل طرف يمكنه أن يبيع حقه في الاستلام أو التسليم خلال فترة سريان العقد.⁽¹⁾

• المقايضات (المبادلة)

هي إتفاق بين طرفين على تبادل قدر معين من الأصول المالية أو العينية في الحاضر، على أن يتم التبادل العكسي للأصل في تاريخ لاحق محدد مسبقاً، وأهم هذه العقود عقود معدلات العائد والعملات.

• إتمادات التمويل

هي عبارة عن قروض، ضمانات و تأمينات تمنحها المؤسسات المالية الدولية و تعتبر أداة هامة و أساسية لتمويل التجارة الدولية.

• المضاربة

إن الدافع من تعاملات المضاربين في أسواق العقود المستقبلية هو اغتنام الفرص لتحقيق الأرباح، فلو أن تنبؤاتهم تشير إلى أن أسعار العقود المستقبلية على أصل ما بتاريخ تسليم ما، ستكون أقل من السعر الذي سيكون عليه الأصل محل التعاقد في السوق الحاضر في نفس تاريخ تنفيذ العقد المستقبلي ، فسوف يسعون إلى شراء تلك العقود أي يأخذون مركزاً طويلاً عليها. أما إذا كانت توقعاتهم تشير إلى أن أسعاراً لعقود المستقبلية في تاريخ التسليم، سوف تكون أعلى من السعر الذي سيكون عليه الأصل في السوق

(1). محمد صالح الحناوي، جلال إبراهيم العبد: بورصة الأوراق المالية بين النظرية و التطبيق، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2005،

الحاضر في ذات التاريخ، فسوف يأخذون مركزا قصيرا، أي يبيعون عقودا مستقبلية.⁽¹⁾ هذا، ويمثل المضاربون الجانب الأكبر من المتعاملين في سوق العقود المستقبلية.

(1) منير إبراهيم هندي: إدارة الأسواق و المنشآت المالية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1999، ص 645.

المحور السابع: قسم التصدير إلى الخارج

إن كل شركة تأمل في تحسين نشاط التصدير لديها، وعليها ان تخلق قسم التجارة الخارجية الخاص بها، لذا يمكنها أن تتعامل مع واجبات مختلفة تمكنها من الحضور الدائم في الأسواق العالمية. كما أن المبيعات تعتبر حقيقة نتيجة لسياسة التسويق، فإن قسم التصدير يمكن أن يوصف كأداة التي تنفذ الواجبات المنتجة من قبل سياسات التسويق العالمية للشركة.

أهداف قسم التصدير:

- أن تنفذ كل الواجبات المتعلقة بالمبيعات الدولية.
- تحليل نشاطات التصدير للشركة، والتي أنتجت نموا ثابتا في التصدير.

وظائف قسم التصدير

- تخطيط وإدارة ومتابعة أنشطة التصدير، والعمل على تحقيق أهداف التصدير المخططه.
- إنشاء وتطوير علاقات عمل جيدة بعملاء الشركة في الخارج وضمان تحقيق احتياجاتهم.
- فتح أسواق خارجية جديدة لمنتجات الشركة .
- يقترح أهداف التصدير و يضع الخطط اللازمة لتحقيق الأهداف المعتمدة .
- ينسق جهودات تنمية الصادرات والترويج لمنتجات المجموعة في الأسواق الخارجية بالتعاون مع مدير التسويق، ويقوم بزيارة الأسواق المستهدفة دوريا وتنظيم مشاركة المجموعة في المعارض الخارجية.
- يقوم بتوثيق الصلة بعملاء الشركة في الأسواق الخارجية وتكوين شبكة من العملاء تحقق أهداف الشركة في التصدير.
- يشرف على تجهيز العينات المطلوبة بالتنسيق مع إدارة الإنتاج، ويتابع إرسالها للعملاء حسب الطلب.
- يقوم بإعداد عروض الأسعار بناء على سياسات الشركة وموافقة الإدارة، ويتفاوض مع العملاء لتحديد الشروط التفصيلية لاتفاقيات التصدير، ويتابع الالتزام بشروط التعاقدات والمحافظة على حقوق الشركة.

- يراقب تكاليف أنشطة التصدير و يتحقق من الالتزام بالموازنة التقديرية، ويتخذ الإجراءات التصحيحية المناسبة لعلاج الانحراف
- يقوم بإعداد التقارير الدورية عن أنشطة التصدير.
- يتابع تحصيل الفواتير الخاصة بأعمال التصدير بالتنسيق مع الإدارة المالية.

قائمة المراجع

1. سمير محمد عبد العزيز: التجارة الدولية والجات، الإسكندرية للكتاب، 1997.
2. عبد الرزاق، محمود حامد: إقتصاديات الجمارك بين النظرية والتطبيق، مكتبة الحرية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2009.
3. عبد الباسط وفاء: النظم الجمركية: دراسة في فكر التعريف الجمركية ومستقبلها في ظل الجات، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000.
4. سعيد عبده: أسس جغرافية النقل، مكتبة الأجلو المصرفية، 2005.
5. علي عبد السلام المعزاوي: إقتصاديات النقل، دار السلام، مصر، الطبعة الأولى، 2006.
6. 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، ط1، عمان الأردن، 2000.
13. حسون سمير: الاقتصاد السياسي في النقد والبنوك، ط2، المؤسسة الجامعية، لبنان، 2004.

14. أبوعتروس عبد الحق: الوجيز في البنوك التجارية، جامعة منتوري، قسنطينة، 2000.
15. غنيم أحمد: الإعتدال المستندي والتحصيل المستندي، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والتشتر، ط 7، مصر، 2003 .
16. لطراش الطاهر: تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، ط 6، الجزائر، 2001 .
17. عبد الغني مازون: الإعتدال المستندي والتجارة الإلكترونية، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، ط 1 ، 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 و التطبيق، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2005.
20. منير إبراهيم هندي: إدارة الأسواق و المنشآت المالية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1999.
21. عمر سلمان: الجمارك بين النظرية والتطبيق، الدار المصرية اللبنانية، مطبعة دار الإسراء، 2001 .
22. سامي عفيفي حاتم: محاضرات في إدارة الجمارك الخارجية، الجزء 2 ، بدون دار نشر، جامعة حلوان، بدون سنة طبع.
23. كتوش عاشور: مداخلة بعنوان دور الإعتدال المستندي في تمويل التجارة الخارجية ، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الإقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة بسكرة، 2006 .
24. عبد اللطيف ناصري: عرض موجز حول وظائف إدارة الجمارك والضرائب غير المباشرة ومجال ممارستها للشرطة القضائية، تقرير صادر من إدارة الجمارك والضرائب غير المباشرة، وزارة الإقتصاد والمالية، الرباط، 2012/09/10.
25. محمد بلاق: قواعد التنازع والقواعد المادية في منازعات عقود التجارة الدولي، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الدولي الخاص، كلية الحقوق، جامعة أبة 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. خالد أحمد فرحان: محاضرات عن التمويل الدولي، نظام المحاضرات الإلكتروني.

28. J.M..Healey: **The Economics of Aid**, Penguin Modern Economics London, 1979

29. La Douane au Service de L'Economie, CNID, Douanes Algériennes, 1993

30. Système d'Information et de Gestion des Douanes

31. محمد كابو: دليل المستخدم لقواعد المنشأ التفضيلية المستخدمة في التجارة بين الاتحاد

الأوروبي و الدول الأوروبية الأخرى و الدول الأعضاء في الشراكة الأورومتوسطية، على الموقع:

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

32. وحدة المستندات، مأخوذ من الموقع: [http://www.abahe.co.uk/international-trade-and-](http://www.abahe.co.uk/international-trade-and-global-marketing-enc/66287-international-trade-documents.html)

[global-marketing-enc/66287-international-trade-documents.html](http://www.abahe.co.uk/international-trade-and-global-marketing-enc/66287-international-trade-documents.html)

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

<http://gulf.argaam.com/article/articledetail/199367>

34. قواعد المنشأ على الموقع: [www.MTN-FA-A1A-agreement on rules of origin11.htm](http://www.MTN-FA-A1A-agreement%20on%20rules%20of%20origin11.htm) و:

http://www.wto.org/french/tratop_f/roi_f/roi_f.htm

35. التعريف الجمركية الجديدة تدخل حيز التنفيذ في 18 سبتمبر المقبل، على الموقع الإلكتروني:

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

36. الشحن والنقل الدولي، مأخوذ على الموقع الإلكتروني:

[http://www.abahe.co.uk/international-trade-and-global-marketing-enc/66325-](http://www.abahe.co.uk/international-trade-and-global-marketing-enc/66325-international-shipping-and-transport.html)

[international-shipping-and-transport.html](http://www.abahe.co.uk/international-trade-and-global-marketing-enc/66325-international-shipping-and-transport.html)

37. محمد عبد السلام يوسف: ملخص الدورة المستندية للإعتماد المستندي للإستيراد، على

الموقع الإلكتروني: <https://masaccountingtk.wordpress.com/2014/12/15/>

38. تمويل الصادرات والواردات، كلية إدارة الأعمال، على الموقع: <http://www.eeni.org/ar76.asp>.

39. الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة على الموقع:

<https://www.caci.dz/ar/Formalit%C3%A9s/Visas%20des%20documents%20commerciaux/Pages/Visa-des-Certificats-d'origine.aspx>

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.

المواقع الإلكترونية:

http://www.sooqmasr.net/2017/01/blog-post_8.html

<https://www.caci.dz/ar/Formalit%C3%A9s/Visas%20des%20documents%20commerciaux/Pages/Visa-des-Certificats-d'origine.aspx>

<http://commerce-logistique.alafdal.net/t28-topic>

<https://www.argaam.com/ar/article/articledetail/id/514939>

<http://www.uncitral.org/uncitral/ar/about/origin.html>

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

<http://www.eeni.org/ar67.asp>