

جامعة جيلالي ليابس - سيدي بلعباس

كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير



القسم: العلوم الاقتصادية

الرقم التسلسلي:

مطبوعة بيداغوجية بعنوان:

تقنيات التجارة الدولية

تخصص: إقتصاد دولي

موجهة للطلبة سنة الثالثة ليسانس

السداسي: السادس

إعداد: د. زكراوي ليلي

الرتبة: أستاذة محاضرة قسم - ب -

السنة الجامعية : 2020-2021

فهرس المحتويات

المقدمة	أ-ب
الفصل الأول: مقدمة في التجارة الخارجية	12-1
الفصل الثاني: مصطلحات التجارة الدولية	19-13
الفصل الثالث: النقل البحري للبضائع	28-20
الفصل الرابع: النقل البري للبضائع	32-29
الفصل الخامس: النقل الجوي للبضائع	36-33
الفصل السادس: التأمين في التجارة الدولية	43-37
الفصل السابع: طرق الدفع في التجارة الدولية	51-44
الفصل الثامن: المستندات في التجارة الدولية	55-52
الفصل التاسع: الجمارك- إجراءات الاستيراد والتصدير	61-56
الفصل العاشر: العقود التجارية الدولية	66-62
الخاتمة	67
قائمة المصادر والمراجع	73-69

المقدمة

يعتبر الاقتصاد الدولي أحد فروع علم الاقتصاد الذي يتعلق بدراسة الاعتماد المتبادل بين دول العالم المختلفة، ففي ظروف عولمة الأسواق لا يوجد ما يسمى بالاقتصاديات المختلفة، حيث يوجد اعتماد متبادل بين دول العالم وبتزايد هذا الاعتماد بصورة مستمرة مع تزايد موجات العولمة.

تتضمن المطبوعة عرضاً شاملاً، مفصلاً وواضحاً لأهم العناصر والأساسيات الخاصة بمقياس تقنيات التجارة الدولية والمقرر لطلبة السنة الثالثة ليسانس تخصص الإقتصاد الدولي بكلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، حيث وجدنا من خلال تدريس المقياس وبناء على الزخم الكبير لمصطلحاته إضافة إلى الدلالات العلمية، أن نقوم بإعداد تنظيم، تنسيق وكتابة المحاضرات التي اعتمدنا فيهما على العديد من المراجع ذات الصلة، لفهم مختلف الحثيات الخاصة بالمقياس بأسلوب يعزز فهم الطلبة الأعزاء.

وبناء عليه فقد اشتملت المطبوعة على فصول تتناسب مع المقرر والمتمثلة في:

الفصل الأول: مقدمة في التجارة الخارجية

الفصل الثاني: مصطلحات التجارة الدولية

الفصل الثالث: النقل البحري للبضائع

الفصل الرابع: النقل البري للبضائع

الفصل الخامس: النقل الجوي للبضائع

الفصل السادس: التأمين في التجارة الدولية

الفصل السابع: طرق الدفع في التجارة الدولية

الفصل الثامن: المستندات في التجارة الدولية

الفصل التاسع: الجمارك - إجراءات الاستيراد والتصدير.

الفصل العاشر: العقود التجارية الدولية.

الفصل الأول

- مقدمة في التجارة الخارجية -

أولاً-عموميات حول التجارة الخارجية:

التجارة الخارجية أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة الاعتماد المتبادل بين دول العالم، وبتزايد هذا الاعتماد المتبادل بصورة مستمرة مع تزايد درجة عولمة الاقتصاد والأسواق، ويتخذ الاعتماد المتبادل بين دول العالم ثلاثة أشكال، أولهما تبادل الخدمات مثل خدمات النقل والتأمين والسياحة والتعليم...إلخ، ثالثهما تبادل المعاملات المالية والنقدية مثل الاستثمارات الأجنبية المباشرة في صورة شراء أصول مالية تصدرها دولة أجنبية.¹

وتركز التجارة الخارجية على التبادل والتمويل الدولي من زاويتين النظرية والتطبيق، حيث تسعى التجارة الخارجية إلى تحليل وتوضيح الأسس والمبادئ التي تقوم عليها نظريات التجارة الخارجية في السلع والخدمات والأصول المالية، فضلاً عن توضيح الوسائل التي يتم من خلالها تمويل التجارة الخارجية، من خلال أسواق الصرف الأجنبي، وقد يترتب على ذلك حدوث إختلالات في موازين مدفوعات الدول وحدثت تغيرات في أسعار الصرف، ويترتب على ذلك وضع سياسات لتصحيح الإختلالات السابقة في ظل النظم النقدية الدولية المختلفة، ثم تتبع آثار هذه السياسات على رفاهية المجتمع.

ولقد تزايد الاهتمام من قبل دول العالم بعد الحرب العالمية الثانية بدراسة التجارة الخارجية، ويرجع ذلك إلى مجموعة من الأسباب لعل أهمها:

1. دخول العالم في عصر التعاون الاقتصادي الدولي.
2. ظهور المؤسسات الدولية التي تعمل في مجال النقد والتمويل والتنمية الاقتصادية.
3. ظهور مشاكل الدول النامية على المستوى الدولي مثل تدهور التبادل الدولية واتجاهها في غير صالح الدول النامية، والعجز المستمر في موازين مدفوعاتها.

¹ السيد محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية ، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2009، ص 05.

4. عولمة الاقتصاد والأسواق الدولية، حيث أصبح العالم بمثابة قرية صغيرة واحدة وسوق

دول واحد.¹

وفي هذا الفرع سنركز على دراسة النقاط التالية:

• مفهوم التجارة الخارجية.

• مكونات التجارة الخارجية.

• أسباب قيام التجارة الخارجية.

• أهمية التجارة الخارجية.

1- مفهوم التجارة الخارجية:

هناك عدة تعاريف للتجارة منها ما يلي:

المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع والأفراد و رؤوس

الأموال، تنشأ بين الأفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات ومنظمات اقتصادية

تقطن وحدات سياسية مختلفة.²

عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بن عدة

دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل.³

• كلا من الصادرات والواردات المنظورة والغير المنظورة.⁴

¹ د. السيد محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، مرجع سابق، ص 06.

² رشاد العصار، عليان الشريف، حسام داود ومصطفى سلمان، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الطبعة الأولى، 2001، ص 12.

³ حمد عيد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، مكتبة الزهراء الشروق، 1996، ص 18.

⁴ سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الثالثة، 1993، ص 36.

● أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة.¹

2- مكونات التجارة الخارجية:

تتكون الاجارة الخارجية في أي دولة من العناصر الآتية:²

-الصادرات:

الصادرات هي سلع منتجة في الداخل وتستهلك في الخارج، بذلك فهي تمثل قيمة المنتجات الوطنية التي ينتظر أن يشتريها العالم الخارجي إضافة إلى ذلك فهي العمليات المختلفة بالسلع والخدمات التي يؤديها بصفة نهائية المقيم لغير المقيم في البلد بغض النظر عن المقيم إذا كان متواجدا في الحدود الإقليمية للبلد أو خارجها.

وبما أن الصادرات تمثل إنفاقا أجنبيا على السلع والخدمات المنتجة داخل الوطن فهي تؤدي بدورها إلى زيادة الدخل القومي أي تضيف قوة جديدة للإنفاق الكلي.

وتقسم الصادرات إلى نوعين:

أ. الصادرات المنظورة في شكل سلع ملموسة: كالسلع الاستهلاكية والإنتاجية والمواد الأولية مثل البترول والآلات.

ب. الصادرات الغير منظورة في شكل خدمات غير ملموسة: مثل

● خدمات النقل "النقل الجوي والبحري والبري".

● خدمات التأمين الدولي.

¹ د. السيد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، مرجع سابق، ص 06.
² مذكرة التخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، الطالبة بوكنة نورة، تحويل التجارة الخارجية في الجزائر، 2010-2012، ص 10.

- خدمات السفر في مقدمتها حركة السياحة العالمية.
- خدمات المصرفية العالمية.
- خدمات نقل الفكرية وعلى وجه خاص قضية نقل التكنولوجيا.

-الواردات:

الواردات هي سلع منتجة في الخارج وتستهلك في الداخل.

- وتتمثل الواردات في تلك العمليات المتعلقة بالسلع والخدمات لا يؤديها بصفة نهائية غير المقيم للمقيم إذا كان متواجدا داخل الحدود الإقليمية أو خارجها، وبما أنها ذلك الإنفاق المحلي على السلع والخدمات المنتجة في الخارج فهي تعتبر ترسبا من تيار الإنفاق في الداخل ويزيده قوة في الخارج.

وتنقسم الواردات إلى نوعين:

- أ. الواردات المنظورة غي شكل سلع ملموسة مثل المواد الغذائية.
- ب. الواردات الغير المنظورة في شكل خدمات غير ملموسة مثل: الخدمات العلاجية المقدمة من دولة أخرى.

3- أسباب التجارة الخارجية:

إن قيام التجارة يرجع تفسيره إلى جذور المشكلة الإقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون مشكلة الندرة النسبية وذلك بسبب محدودية الموارد الإقتصادية قياسا بالاستخدامات المختلفة لها في إشباع الحاجات الإنسانية المتجددة، فالتجارة قديمة في ظهورها، وإذا ما أردنا أن نبحث عن الأسباب التي أدت إلى ظهورها فيمكننا أن نرجعها إلى سببين هما:¹

¹ د. طالب محمد عوض، التجارة الدولية نظريات وسياسات، الجامعة الأردنية، ص 09.

أ. وجود فائض في إنتاج بعض السلع، فعند قيم الفرد أو المجتمع بإنتاج سلع معينة وجد بأن هناك قس منها يسد حاجاته ويزيد عنها، لذا أخذ يفكر في كيفية التخلص منه، وبالتالي نشأ الحاجة إلى التبادل، فبقدر ما يوجد فائض في سلعة معينة عند فرد أو مجتمع معين فإنه يوجد فائض أيضا في سلع أخرى لدى المجتمع والفرد في المقابل فأصبحت عملية مبادلة السلع الفائضة لدى كلا الطرفين تحقق مصلحة كلا الطرفين باعتبارهما يحصلان على سلع جديدة ويخلصان من الفائض في نفس الوقت، وبالتالي زيادة الإشباع من السلع، ومن هنا نستطيع القول بأن ذلك يسمح لنا بأن نستنتج بأن التجارة الداخلية قد سبقت في ظهورها التجارة الخارجية.

ب. والسبب الثاني الذي دعا إلى ظهور التبادل هو عجز الفرد أو المجتمع عن إنتاج كافة السلع التي يحتاجها، فعلى الرغم من وجود فائض في بعض السلع إلا هناك قسم من السلع لا يمكن إنتاجه لعدة أسباب:¹

-عدم إمكانية إنتاج كل السلع لعدم وجود خبرة لديه في إنتاجها، إذ أن أساليب الإنتاج الشائعة هي تلك المتوازنة التي ورثها الأبناء عن الآباء والأجداد.

-إن إنتاج بعض السلع يحتاج إلى ظروف طبيعية كمناخ أو تربة معينة، الأمر الذي يستحيل معه إنتاج كافة السلع إلا في ظروف طبيعية معينة، وبالتالي فإن الظروف التي تهيء إنتاج سلع معينة في إقليم معين لا تمكن إقليم آخر من إنتاجها في الإقليم الأول.

نخلص من كل ما تقدم أن سبب ظهور التبادل (التجارة) يعود إلى عاملين الوفرة أو الندرة من السلع.²

¹ د. عبد المجيد محمد التكريتي، دراسة في سياسات التجارة الخارجية، مطبعة الإرشاد، بغداد سنة 1982، ص 5-6.
² د. عبد المجيد محمد التكريتي، مرجع سابق، ص 6-7.

4- أهمية التجارة الخارجية:

لقد أصبحت التجارة الخارجية من أهم الأنشطة التي تعتمد عليها كل دول العالم، فلا توجد دولة واحدة تعيش مكتفية ذاتيا، إذ تعد التجارة الخارجية في أي مجتمع لما لها من أهمية تتمثل فيما يلي:

- ربطها مع المجتمعات وزيادة على اعتبارها منفذا لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية.

- اعتبارها مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانات الإنتاجية المتاحة.

وقدرة الدولة على التصدير، ومستويات الدخل فيها وقدرتها كذلك على الاستيراد وانعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وما له من آثار على الميزان التجاري.¹

- توفير العديد من فرص العمل التي تدر دخلا جيدا لا بل ممتازا في بعض الأحيان، فمثلا توسعت الأعمال اللوجيستية بشكل كبير نتيجة ازدياد معدلات التجارة الخارجية، مما خلق العديد من فرص العمل المختلفة، مثل: فرص العمل في النقل البري، البحري والجوي.²

- نقل التكنولوجيات والمعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الاقتصاديات المتينة وتعزيز عملية التنمية الشاملة.

- تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن بين كميات العرض والطلب.

- الارتقاء بالأذواق وتحقيق كافة المتطلبات والرغبات وإشباع الحاجات.

- إقامة العلاقات الودية وعلاقات الصداقة مع الدول الأخرى المتعامل معها.

¹ رشاد عصار وآخرون، التجارة الخارجية، طبعة 01، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الاردن، سنة 2000، ص 13.

² محمد محمد، مقال حول أهمية التجارة الخارجية، يوم 4 يونيو 2015، MAWDOU3

- العولمة السياسية التي تسعى لإزالة الحدود وتقصير المسافات والتي تحاول أن تجعل العالم بمثابة قرية جديدة.¹

- تحقيق على أساس الحصول على سلع تكلفتها أقل مما لو تم إنتاجها محليا.

- التجارة الدولية تؤدي إلى زيادة الدخل القومي اعتمادا على التخصص والتقسيم الدولي للعمل.

ثانيا - السياسات التجارية الدولية:

بتوسع الدول في مجال علاقاتها الاقتصادية الخارجية، وفي التبادل التجاري مع الدول الأخرى بسياسات معينة يمكن أن تختلف من دولة إلى أخرى تبعا لتوجهاتها السياسية وطبيعة اقتصادها، وكذلك تبعا للظروف الاقتصادية القائمة سواء على الصعيد الداخلي أو على مستوى الاقتصاد العالمي.

1- تعريف السياسة التجارية:

هي مجموعة من الأدوات التي تستخدمها السلطات الاقتصادية للتأثير على مسار التجارة الخارجية ونوعا ولتحقيق أهداف معينة.

تعرف كذلك بأنها حزمة من القوانين والإجراءات والتشريعات التي تتخطها الدولة من أجل دعم العلاقة بينها وبين دول العالم الأخرى.

من الملاحظ أن بعض السياسات التجارية تؤدي إلى التوسع في التجارة الخارجية (مثل دعم الصادرات أو إلغاء نظام الحصص) وبعضها الآخر يؤدي إلى انكماش التجارة الخارجية (مثل رفع

¹ رعد حسن الصرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، الطبعة الأولى، الجزء الأول، دار النشر، عمان، الأردن، 2000، ص 57-58.

سعر التعريف الجمركية أو سياسة المنع)، وكما أن لتعدد آراء ووجهات نظر الاقتصاديين حول مبادئ التبادل الدولي أثر واضح على تنوع السياسات التجارية.

وهذا ما يسمى مبدأ الحماية في التجارة الدولية، وهناك مبدأ الحرية في التجارة الدولية.

-مبدأ الحرية في التجارة الدولية:

تستند أنصار الحرية التجارية إلى مجموعة من الحجج أهمها:

- تتيح حرية التجارة للدول للاستفادة من مزايا التخصص والتقسيم الدولي للعمل.

- الحرية تحد من نشوء الاحتكارات.

- الحرية تؤدي إلى انخفاض أسعار السلع الدولية.

- الحرية تشجع التقدم الفني التكنولوجي.

- الحرية تؤدي إلى سياسة افقار الغير.

-مبدأ الحماية في التجارة الدولية:

يستند أنصار الحماية لتبرير سياساتهم المقيدة للتجارة الخارجية إلى مجموعة من الحجج

بعضها اقتصادي وبعضها غير اقتصادي وذلك لأن الاعتبارات الاقتصادية ليس المعيار الوحيد

لتحرير النشاط التجاري أو لتقيدهن ويمكن إجمال حجج انتصار الحماية في:

- ضمان الأمن الاقتصادي.

- الحفاظ على الهوية الوطنية.¹

- حماية الصناعات الناشئة.

¹ عادل أحمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، سنة 2000، ص 200.

- تنويع الإنتاج.¹
- معالجة مشكلة البطالة.
- تحسين الميزان التجاري.
- تحسين معدل التبادل التجاري.

2- الأطراف المتداخلة في التجارة الخارجية

تتمثل عمليات التجارة الخارجية في انتقال مختلف السلع والخدمات بين الدول، حيث تمر بعدة أطراف بصفة مباشرة أو غير مباشرة.

-الأطراف المباشرة في التجارة الخارجية:

أ-المصدر:

هو الذي يقوم بشراء أو إنتاج البضاعة لبيعها في الخارج بغض النظر عن نوع البضاعة التي يتعامل بها، وقد يكون المصدرون أفراد مستقلين أو قد يظهرون على شكل شركات، كما قد تكون الدولة في المصدرة وذلك عندما تكلف إحدى مؤسساتها بهذا العمل.

ب-المستورد:

هو الذي يقوم بشراء البضاعة لا بقصد إعادة تصديرها بل لبيعها في الأسواق الداخلية، ولهذا فهو يختلف عن التاجر والمستورد المؤقت والذي يستورد بقصد التصدير.

¹ علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي، نظريات وسياسات، دار المسيرة، عمان، ط2، 2010، ص 350.

ت-البنوك التجارية:

يقصد البنوك التجارية، تلك البنوك التي تقبل ودائع الأفراد ويلتزم بدفعها عند الطلب، وفي الموعد المتفق عليه، والتي تمنح قروض قصيرة الأجل وهي قروض التي نقل مدتها عن سنة، ويطلق عليها أحيانا (بنوك الودائع).¹

-الأطراف غير المباشرة في التجارة الخارجية:

أ-الناقل:

تلعب عملية النقل دورا لا يستعان به في عمليات التجارة الخارجية، وتظهر أهميتها أكثر في تأثيرها على سعر البيع النهائي ونظرا لتكلفتها الكبيرة، وكون المؤسسات لا تتوفر على الإمكانيات المادية والمالية الضرورية لتنظيم عمليات النقل الدولي، فإنها توكل المهمة في أغلب الأحيان مؤسسات نقل خاصة، ولا يبقى عليها سوى اختيار وسيلة النقل المناسبة مع طبيعة البضاعة المنقولة.

ب-التأمين:

نظرا لضخامة عمليات التجارة الخارجية، يستحيل تحمل أخطار نقل البضاعة من طرف المستورد أو المصدر، وعليه تتكفل شركة التأمين بتحمل الأخطار التي يحتمل وقوعها، إذ التأمين هو عملية بمقتضاها يتحصل أحد الطرفين وهو المؤمن له مقابل دفع قسط التأمين على تعهد كتابي لصالحه.²

¹ مجدي محمود شهاب، الاقتصاد النقدي، كلية الحقوق، جامعة الاسكندرية، بيروت العربية، ص 193-194.

² الجريدة الرسمية، المادة 55، العدد 13، 1995، ص 11.

ت. رجل العبور:

يعتبر القائم بالعبور على اساس وساطة عمليات النقل يتدخل في عمق سلسلة المنتج، ويمكن أن يكون وكيل معتمد لدى الجمارك مكلف بخدمات للتأمين في إطار وثائق بوليصة التأمين لمختلف الشاحنين، أو ناقل ومراقب بحري، فهو يؤمن عملية العبور كمهندس أو مقاول للنقل، فيعتبر بذلك متعهد عمليات الترانزيت وكيلا لقاء أجرة ويعمل لحساب موكله بإستلام البضائع من الناقل البحري بالتعاقد على نقل البضائع مجددا بواسطة ناقل آخر عن طريق البحر أو البر أو الجو لإيصالها إلى المكان المعين، ومختلف هذه المهام القانونية يمكن أن يكون رجل العبور:

- وكيل النقل.

- وكيل معتمد لدى الجمارك.

- وكيل بالعمولة.

الفصل الثاني

- مصطلحات التجارة الدولية -

منذ مطلع القرن الحادي والعشرون أدى تطور الاقتصاد العالمي إلى التوسع الكبير في المعاملات التجارية بين الأمم، مما ترتب عليه ارتفاع معدل احتمالات حدوث النزاعات بين أطراف عقود البيوع الدولية بسبب عدم صياغة هذه العقود بالدقة الداخلية.

وفي واقع الأمر لم تتخلف غرفة التجارة الدولية -على عاداتها- عن مسايرة ركب التقدم، فقامت بمراجعة قواعد المصطلحات التجارية لسنة 2000 وإجراء التعديلات والإضافات اللازمة عليها.

ومن ثم فقد أصدرت غرفة التجارة الدولية قواعد مصطلحات التجارة المحلية والدولية (Incoterms 2010)، أخذة في الحسبان ما استجد على الساحة الدولية من تطورات في مجال المعاملات التجارية خلال السنوات العشر الماضية.

وقد راعت قواعد المصطلحات الجديدة ظروف الانتشار المستمر لمناطق الانتشار المستمر لمناطق التجارة الحرة في كثير من الدول، كذا التوسع في استخدام التجارة الإلكترونية وتبادل البيانات إلكترونياً، بالإضافة إلى تزايد الاهتمام بتوفير مقومات الأمن والسلامة الحركية الدولية للبضائع.

كذلك فقد أجرت قواعد مصطلحات التجارة المحلية والدولية لسنة 2010، عملية تحديث وضع القواعد المتعلقة بالتسليم (Delivered)، بالإضافة إلى اختصار العدد الكلي للقواعد من 13 قاعدة في ظل قواعد سنة 2000 إلى 11 قاعدة فقط في ظل قواعد 2010.

وهذه القواعد الجديدة لا تهم فقط كل المتعاملين في بيع وشراء البضائع، وخاصة شركات التجارة، والمصدرين والمستوردين، بل أنها تهم أيضاً كل الذين يقومون بالخدمات المصاحبة للعمليات التجارية مثل: الناقلون البحريون والوكلاء الملاحيين، ومتعهدي النقل متعدد الوسائط، ومرحلي البضائع، مقدمي خدمات اللوجيستيات، وشركات التأمين، البنوك.

-وتنقسم مصطلحات التجارة الدولية إلى 4 مجموعات كبرى مصنفة حسب درجة مسؤولية البائع في تحمل التكاليف وانتقال المخاطر، وهي تختلف أيضا من حيث وسيلة النقل المعتمدة والخصائص المميزة الأخرى.¹

المجموعة E: الانطلاق

EXW: تسليم أرض المعمل (مكان التسليم معين)²

يعني هذا المصطلح أن البائع يفي بالتزامه بالتسليم عندما يضع البضاعة بتصريف الشاري في الأماكن التابعة للبائع مثل الورشة، المصنع، المستودع... الخ، أو في مكان معين آخر، غير مخصصة للتصدير وغير محملة على واسطة النقل المرسله من الشاري لاستلام البضاعة، وهكذا فإن هذا المصطلح يمثل التزام البائع في حده الأدنى، وعلى الشاري أن يتحمل جميع النفقات والمخاطر المتعلقة باستلام البضاعة.

المجموعة F: الحمولة الأساسية غير مدفوعة

FCA: تسليم البضاعة للناقل... (مكان التسليم معين)

يعني مصطلح "تسليم الناقل" أن البائع يفي بالتزامه بالتسليم عندما يقوم بتسليم البضاعة، مخصصة للتصدير، إلى الناقل المعين من قبل الشاري وفي المكان المعين.³

فالبائع يتحمل كل المصاريف والمخاطر وتحول المسؤولية إلى المشتري عند تسليم البضاعة لأول الناقل، كما أن المشتري الحق في اختيار وسيلة النقل ولا يتحمل البائع مصاريف النقل الرئيسي.

¹ أ. ليلي شيجة، مصطلحات التجارة الخارجية، 2013-2014، على الموقع التالي: economie.univ-batna.dz/images/cours4.pdf
² د-شريف علي الصوص، التجارة الدولية (الأسس والتطبيقات)، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، عمان، سنة 2012، ص 218.
³ الأستاذ جاك صابونجي، المصطلحات التجارية الدولية الحديثة، انكوتيرمز 2000، اتحاد المصارف العربية، 2001، ص 15.

FAS: تسليم جانب السفينة (ميناء، الشحن معين)

يعني مصطلح تسليم جانب السفينة، أن البائع يعني بالتزامه بالتسليم عند وضع البضاعة بجانب السفينة في ميناء الشحن المعين، وهذا يعني أن الشاري يتحمل جميع النفقات ومخاطر الفقدان أو الضرر التي تلحق بالبضاعة منذ تلك اللحظة.

ويتطلب هذا المصطلح FAS من البائع، أن يخلص البضاعة للتصدير ويستخدم هذا المصطلح فقط في حالتي النقل البحري أو النقل خلال الطرق المائية الداخلية.

FOB: تسليم على ظهر السفينة (ميناء الشحن معين)

يعني مصطلح "تسليم على ظهر السفينة"، أن البائع يفي بالتزامه بالتسليم عندما تجتاز البضاعة حاجز السفينة في ميناء الشحن المعين.

كذلك فإن هذا المصطلح يتطلب من البائع أن يقوم بتخليص البضاعة للتصدير.

ولا يستخدم هذا المصطلح إلا في حالتي النقل البحري أو النقل خلال الطرق المائية الداخلية فقط.

المجموعة "C": الحمولة الأساسية مدفوعة:**CFR: التكاليف وأجرة الشحن مدفوعة (ميناء الوصول معين)، يعني هذا المصطلح أن**

البائع يفي بالتزامه بالتسليم عندما تجتاز البضاعة حاجز السفينة في ميناء الشحن.

يترتب على البائع أن يدفع النفقات وأجور الشحن الضرورية لإيصال البضاعة إلى ميناء

الوصول المعين، إلا أن مخاطر الفقدان أو الضرر الذي يلحق بالبضاعة، بالإضافة إلى مسؤولية

أية نفقات إضافية ناجمة عن أحداث وقعت بعد تاريخ التسليم، تنتقل من البائع إلى المشتري.

يتطلب هذا المصطلح من البائع أن يخلص البضاعة للتصدير.

لا يستخدم هذا المصطلح إلا في حالتي النقل البحري والنقل خلال الطرق المائية الداخلية فقط.

CIF: النفقات والتأمين وأجور الشحن مدفوعة (ميناء الوصول معين)

يشابه هذا الشرط شرط "CFR" بالإضافة إلى تحمل البائع مصاريف التأمين البحري.

CPT: أجور النقل مدفوعة (مكان الوصول معين)

يعني هذا المصطلح أن البائع يفي بالتزامه بالتسليم عندما يقوم بتسليم البضاعة إلى الناقل المعين من قبله، لكن يتوجب، إضافة إلى ذلك، على البائع أن يدفع النفقات الضرورية لنقل البضاعة إلى مكان الوصول المعين، وهذا يعني أن يتحمل الشاري جميع المخاطر والنفقات الأخرى الناجمة بعد تسليم البضاعة بهذه الطريقة.

يعني مصطلح "الناقل" في عقد النقل: أي شخص يتعهد بتنفيذ أو توكيل شخص آخر لتنفيذ عملية النقل، سواء برا أو بحرا أو جوا، أو بالطرق الداخلية المائية.

يمكن استخدام هذا المصطلح مهما كانت واسطة النقل، بما فيها النقل متعدد الوسائط.

CIP: أجور النقل والتأمين مدفوعة (مكان الوصول معين).

يدفع البائع مصاريف النقل والتأمين إلى نقطة الوصول، إلا أن المخاطر تنتقل إلى المشتري بمجرد تسليم البضاعة إلى الناقل الأول.

المجموعة D: الوصول:

DAF: تسليم الحدود (مكان التسليم معين)

يعني مصطلح (تسليم الحدود) أن البائع يفي بالتزامه بالتسليم عندما يضع البضاعة بتصرف الشاري على متن وسيلة النقل الواصلة إلى النقطة أو المكان المعين قبل المنطقة الجمركية على

حدود بلد الوصول، غير منزلة عن وسيلة النقل، مخصصة للتصدير وغير مخصصة للاستيراد، ويمكن استعمال تعبير الحدود لأية حدود بما فيها حدود بلد التصدير، ولذلك فمن المهم جدا تعيين الحدود المعنية بدقة.

DES: تسليم على السفينة (ميناء الوصول معين)

في هذا المصطلح يفى البائع بالتزامه بالتسليم عندما يضع البضاعة بتصرف الشاري على متن السفينة في ميناء الوصول المعين غير مخصصة للاستيراد، وعلى البائع أن يتحمل جميع النفقات والمخاطر الناجمة عن إيصال البضاعة إلى ذلك الميناء المعين، قبل تنزيلها.

DEQ: تسليم على الرصيف (ميناء الوصول معين)

يعني مصطلح (تسليم على الرصيف)، أن البائع يفى بالتزامه بالتسليم، عندما يضع البضاعة بتصرف الشاري، غير مخصصة للاستيراد على الرصيف في ميناء الوصول المعين، وعلى البائع أن يتحمل جميع النفقات والمخاطر الناجمة عن إيصال البضاعة إلى ذلك الميناء المعين وعن تنزيل البضاعة إلى الرصيف، ويتطلب هذا المصطلح من الشاري أن يقوم بتخليص البضاعة للاستيراد وأن يدفع نفقات جميع الاجراءات والرسوم والضرائب وأي مصاريف أخرى متعلقة بالاستيراد.

DDU التسليم والرسوم غير مدفوعة (مكان الوصول معين)

البائع يتحمل كل المصاريف والمخاطر المرافقة لنقل البضاعة وينتهي التزامه بتسليم المشتري البضاعة في المكان المتفق عليه في بلد المستورد، غير أنه لا يتحمل الحقوق والرسوم المرتبطة بعملية الاستيراد.

DDP: التسليم والرسوم مدفوعة (مكان الوصول معين)

البائع يتحمل نفس الالتزامات DDU بالإضافة إلى أنه يتحمل الحقوق والرسوم المرتبطة بعملية الاستيراد.

أهم المفاهيم المستحدثة في قواعد المصطلحات التجارية المحلية والدولية ل 2010***القواعد المستحدثة والقواعد الملغاة:**

أخذت القواعد الجديدة قاعدتين مستحدثتين هما: DAT وdap وتعتبر هاتين القاعدتين بدلتان القواعد الأربعة الواردة في قواعد 2000 والتي تم إلغاؤها وهي: -DAT-DES-DEQ DDU وبموجب القاعدتين الجديدتين DAT-DAP، يتم التسليم في مكان الوصول المسمى على النحو التالي:

في حالة القاعدة DAT: يكون البائع قد أوفى بالتزامه بالتسليم عندما يضع البضاعة المنقولة تحت تصرف المشتري بعد تفريغها من المركبة الواصلة في المحطة المسماة سواء أكانت في ميناء أو مكان الوصول المتفق عليه (كما كان عليه الحال في ظل القاعدة الملغاة DEQ).

أما في حالة القاعدة DAP: فيكون البائع قد أوفى بالتزامه بالتسليم، عندما يضع البضاعة المنقولة تحت تصرف المشتري في المكان المسمى، جاهزة للتفريغ من المركبة الواصلة (كما كان الحال في ظل القاعدة الملغاة DDU-DAF-DES).¹

¹ د. الفاروق ملش، أستاذ القانون التجاري والبحري والنقل متعدد الوسائط بالأكاديمية العربية والعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري، قواعد غرفة التجارة الدولية (ICC) بشأن استخدام مصطلحات التجارة المحلية والدولية 2010، ص 35.

الفصل الثالث

-النقل البحري للبضائع-

يقوم النقل البحري للبضائع بدور هام في الحياة الاقتصادية لمختلف الدول، إذ أنه يعد عاملاً مؤثراً في خطة التنمية الاقتصادية، ويمثل العمود الفقري والركيزة الأساسية لحركة التجارة الخارجية، كما يؤدي إلى نقل البضائع وتسليمها في الزمان والمكان المحددين لها¹.

تعريف النقل البحري للبضائع:

النقل البحري هو أحد أنواع النقل المائي الذي يتم من خلاله نقل الأفراد والبضائع فوق المياه إلى مناطق أخرى باستخدام وسيلة تسير عبرها.

التطور التاريخي للنقل البحري:

يعد النقل البحري من أقدم وسائل النقل التي استخدمها إنسان بخاصة من قبل الدول المجاورة للمسطحات المائية (محيطات، بحار، بحيرات)، وقد استخدمت السفن الشراعية، ثم السفن التجارية مع بدايات الثورة الصناعية باستخدام حاويات النقل البحري، ويعود النقل البحري لبداية تاريخ الحضارة حيث أن المصريين القدماء هم أول من ارتادوا البحار والمحيطات، وتلاهم الفينيقيون والإغريق والرومان حتى العصر الراهن، وكان دور العرب المسلمين سابقاً في ركوب البحار بناء السفن من أجل نشر الديانة الإسلامية ولغايات التجارة، وقد ساعدتهم في ذلك معرفتهم بعلم الفلك واستخدام البوصلة ورسم الخرائط.²

خصائص النقل البحري:

*التخصص: حيث أصبح النقل بالسفن يقوم على نقل مادة معينة مثل ناقلات النفط، ناقلات

الموز....الخ.

¹ حلو عبد الرحمان أبو حلو، التأخير في تسليم البضائع في عقد النقل البحري، دراسة مقارنة، مجلة المنارة، المجلد 13، العدد 08، 2007، ص 104.

² السيد عبد العليم، مترجم وباحث سياسي، خصائص وأهمية النقل البحري، مقال على الموقع التالي: alwatan.com/details/93520، التطلع يوم 2015/02/19 على الساعة 22:59 سا.

*زيادة الحمولة للسفينة الواحدة: حيث تصل في بعض السفن إلى عدة مئات الآلاف من الأطنان ذات الغاطس المائي الذي يزيد على 10 أمتار.

*السرعة: حيث زادت سرعة السفن نتيجة التقنيات المستخدمة في بناء السفن إلى 50 ميلا بحريا.

*انخفاض تكاليف النقل البحري مقارنة بوسائل النقل الأخرى.

*قيام شركات دولية متخصصة في بناء السفن، وفي الشحن البحري، وبجميع خدمات صناعة السفن وإصلاحها، من بناء أحواض الصيانة أو مخازن للتخزين، والتأمين البحري....

أهمية النقل البحري:

كان لوجود الشحن البحري أثرا بالغا على تطور وتقوم التجارة بين الأمم والشعوب، حيث تكمن أهمية النقل البحري على عملية التبادل التجاري الدولي، ويرتبط النقل البحري بحركة التجارة الخارجية بعلاقة تبادلية وثيقة لأنه الركيزة الأساسية والقاعدة النحتية لتنمية حركة الصادرات والواردات وإعادة التصدير بين مختلف دول العالم.

فكلما تطورت وتحسنت وسائل النقل البحري وموانئ الشحن والتفريغ ازدادت إمكانية نقل البضائع بين مختلف دول العالم وتوسعت حركة التجارة الخارجية وتهيأت لها المزيد من الانتشار وإيجاد منافذ وأسواق تجارية جديدة.¹

وقد توفر للشحن البحري عدد من المميزات عن طرق الشحن الأخرى من أهمها:

أ-انخفاض تكاليف التشغيل في السفن البحرية عنها في وسائل النقل الأخرى، وما ينتج عنه من انخفاض أجور الشحن وبالتالي انخفاض تكلفة الطن الواحد.

¹ مهدي درويش جبار، أهمية النقل البحري والتجارة الخارجية، مقال الكتروني، 21 فبراير 2014، تاريخ الاطلاع عليه يوم 2019/02/22 على الموقع التالي: أهمية النقل البحري والتجارة الخارجية/ www.azzaman.com

ب- القدرة الاستيعادية الهائلة للسفن البحرية والتي لا تضاهيها فيها أية وسيلة نقل، فهي في بعضها تصل إلى عشرات الآلاف من الأطنان للبضائع العادية مثل ناقلات الحاويات، ومئات الأطنان من البضائع السائلة مثل ناقلات النفط.

ج- نتيجة التطور في بناء السفن حدث انخفاض في نسبة المخاطر التي تتعرض لها وسائط الشحن البحري بالمقارنة مع وسائط النقل الأخرى حيث أنها أكثر تكيفا مع العوامل المناخية.

د- استمرارية الخدمة في وسائط النقل المائي على مدار ساعات اليوم وأيام السنة.

أهم العيوب تتلخص في:

1- قلة المرونة أو انعدامها لأنها ترتبط بمواعيد الشحن محددة كما تتطلب وجود موانئ مهيأة

لاستيعابها ولإنجاحها.

2- بطء حركة وسائط النقل البحري لا يشجع نقل السلع السريعة التلف أو التي لا تتحمل

فترة زمنية أطول من غيرها.

3- طول الفترة الزمنية التي تحتاجها أحيانا للتحميل والتفريغ بالمقارنة مع وسائط النقل

الأخرى.

4- التعبئة المطلوبة للبضاعة المنقولة بحرا تتطلب عناية خاصة من حيث قوة الغلاف

ومتانة نظرا للسرعة في مناولة البضاعة من جهة وارتفاع حجم التكديس من جهة أخرى.¹

¹ د. شريف علي الصوص، مرجع سبق ذكره، ص 238-239.

سوق النقل البحري:

يوصف النقل البحري بأنه سوق شديد التنوع نتيجة التغير الكبير والمستمر الذي يتصف به فهو يقدم للشاحن العديد من الخيارات وعلى أساس تنافسي لينتقي من الشاحن ما يناسب احتياجاته، فإنه قدر للشاحن أن يتمتع بالميزات التي تتيحها الخيارات فعلية عند الاختيار:

1- معرفة نوع الخدمة المتاحة على كل خط ملاحي لكل نوع من أنواع البضائع وبنود العقد

المتعلقة بها.

2- مراقبة سوق النقل الملاحي العالمي عن معرفة أسعار النولون المختلفة لكل سوق.

وبصفة عامة يمكن تقسيم السوق الملاحي إلى قسمين أساسيين هما:

أولاً- سوق الخطوط المنتظمة:

تتميز هذه السوق ب:

-عمل السفن على خطوط سير محددة ومنتظمة ونوعية السفن الممتازة وحالتها الجيدة.

-صحور قوائم بأسعار الشحن كل فترة (حوالي في كل 3 أشهر) وغالبا ما تكون مرتفعة

مقارنة مع السفن الأخرى غير المنتظمة.

-خدمة الخطوط المنتظمة بتكلفة التشغيل العالية والثابتة، فمن أجل المحافظة على جداول

المواعيد المعلنة مسبقا قد تغادر السفينة الميناء بغض النظر عن كونها مملوءة أو فارغة.

-كما أن البضائع المنقولة على سفن هذا النوع هي من النوعية العالية القيمة مما يجعل

المنافسة في هذا المجال تقوم على أساس جودة الخدمة أكثر من تخفيض الأسعار.

ثانيا- سوق السفن الجواله (السفن المشاجرة):

تتميز هذه السوق ب:

-غالبا ما تنقل نوع واحد أو نوعين من البضائع في الرحلة الواحدة لشاحن واحد فقط.

-يشمل شحنة البضائع المفرطة أو السائلة والتي تشحن بكميات كبيرة.

-ينقسم هذا السوق إلى قسمين ثانويين هما:

1-سوق الناقلات: ويقصد بها ناقلات النفط ومنتجاته والغازات.

2-سوق حاملات البضاعة الصلبة (الجافة): ويتحدد السعر في هذا السوق وفق نظرية

العرض والطلب السائدة لكل نوع من المنتجات المطلوب نقلها.¹

النولون البحري: هو المبلغ الذي يتحصل عليه مالك السفينة نظير نقل البضائع وتسليمها

بأمان من ميناء الشحن إلى ميناء التفريغ وهو أنواع:

***النولون المقدم:** يسلم مقدما قبل تسليم الشحنة في ميناء الوصول.

***النولون الاضطراري:** من أجل استكمال حمولة السفينة من البضائع فإنه المستأجر يضطر

لقبول شحن البضائع بسعر نولون أقل من السعر العادل.

***النولون على المسافات الزائدة:** إذا لم يتمكن الناقل من تصريف البضاعة في ميناء

الوصول لأسباب ما تضطر السفينة للتوجه إلى ميناء آخر للتفريغ فإنه للمالك الحق في المطالبة

بنولون إضافي.

***النولون للنقل المتتابع:** وهو عندما يتم النقل من طرف عدد من الناقلين، من خلال إبرام

عقود عديدة، حيث يتم النقل المتتابع عن صدور شحن واحد مباشر لكل عمليات النقل المتعاقبة.

¹ السيد عبد العليم، النقل البحري في عالم متغير، مرجع سبق ذكره، مقال الكتروني.

*النولون الضائع: يدفع هذا النولون في حالة شحن جزء من البضاعة المتفق عليها.

*النولون الاضافي: يدفع في حالة رفض المرسل إليه استلام البضاعة في ميناء الوصول.

*نولون عقد الايجار: يحدد مقدما على أساس سعر نقل الطن الوزني من البضاعة.¹

العوامل التي تحدد أسعار النولون:

1- ثمن أو قيمة البضاعة:

تحدد فئات (النولون) مختلفة تتوقف بناء على قيمة البضائع المنقولة طبقاً للمبدأ المعروف ما تتحملة وحدة النقد، فالسلع المرتفعة الأسعار تكون فئات نولون نقلها أكبر من فئات نولون السلعة الرخيصة.

2- نوع وطبيعة السلعة:

بعض السلع تكون عرضة للتلف أكثر من غيرها مثل اللحوم والفواكه ولذلك حتى تحتاج إلى رعاية استثنائية أثناء نقلها، بحيث تحتاج إلى فراغات في ثلاجة السفينة، ولذلك تحدد المؤثرات الملاحية فئات نولون أعلى لهذا النوع من البضائع، كذلك هناك بعض السلع القابلة للانفجار أو الاشتعال مثل الكيماويات والغازات، وهي تحتاج إلى احتياطات خاصة أثناء نقلها، وبالتالي ارتفاع نقلها وتحديد فئات نولون أكبر لنقلها.

3- حجم ووزن البضاعة:

تزيد فئات النولون بالنسبة للسلع التي تشغل حجماً أكبر من الفراغات بالنسبة لوزنها ويطلق على العلاقة بين الحجم والوزن أو معامل التستيف.

¹ حملاوي ربيعة، مردودية المؤسسات المينائية، دراسة حالة مؤسسة ميناء الجزائر "L'EPAL"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2007-2008، ص 16-17.

4-طريقة التعبئة والتغليف:

تحدد هذه المؤثرات أسعار منخفضة لنقل السلعة المعبأة تعبئة جيدة.

5-درجة المنافسة بين الشاحنين:

تتأثر أسعار النولون التي تحددها المؤشرات الملاحية على درجة المنافسة التي تتعرض لها السفن.

المستندات اللازمة لإتمام عملية الشحن:**1-إشعار أو إخطار الشحن: Shipping Declaration:**

وهو عبارة عن إشعار كتابي يوجه من الشاحنين إلى الوكيل الملاحى يعلمه فيه ببيان عن البضائع التي ستشحن وهو يشمل في العادة البيانات التالية: اسم الباطنة؟، اسم الشاحن، بوليصة الشحن، النولون، طريقة سداده، رقم بوليصة الشحن، عدد الأصول المطلوبة، عدد الطرود والعلاقات المميزة، بيان المحتويات المقاس أو الوزن.

2-أمر الشحن: Shipping Order:

خطاب كتابي موجه من الوكيل الملاحى إلى الباطنة يطلب فيه قبول تحميل وشحن البضائع.

3-المنافسين:

عبارة عن كشف يجمع بين بوالص الشحن الخاصة بكل ميناء ويبين أرقام البوالص والماركات والأوراق والأحجام وأسماء المستلمين وميناء التفريغ وبيان محتويات وأوصاف البضاعة المشحونة، ويستخدم هذا الكشف لغايات التخليص الجمركي وفرض واحتساب الرسوم الجمركية على الباطنة والبضائع.

4-بوليصة الشحن:

عبارة عن وثيقة تصدرها إلى الشاحن شركة رخص لها بتعاطي أعمال الشحن.

أهم البيانات التي يجب أن تتضمنها بوليصة الشحن البحري:

-وصف عام للبضاعة المشحونة.

-علامات الشحن.

-اسم الباخرة والعلم الذي تحمله الباخرة أي إلى أي دولة تتبع.

-ما يثبت بأن البضاعة قد حملت على ظهر الباخرة.

-ميناء الشحن وميناء الوصول.

-اسم الشاحن، اسم المشحون إليه، والشخص المطلوب إشعاره.

-تبيين طريقة النولون فيما إذا كان أجور الشحن قد دفعت أو أنها ستدفع عند الوصول.

-عدد النسخ الاصلية من بوليصة الشحن.

-مكان وتاريخ إصدار البوليصة.¹

¹ د. شريف علي الصوص، مرجع سبق ذكره، ص 251.

الفصل الرابع

-النقل البري للبضائع-

النقل البري من أقدم وسائل النقل التي استخدمها الإنسان عبر الطرق سواء الداخلي أو الخارجي، إذ يمثل نشاطا تجاريا قائما بحد ذاته، يوفر قيمة اقتصادية معتبرة للأفراد والمؤسسات على حد سواء.¹

1-تعريف عقد النقل البري للبضائع:

هو عقد يقوم أساسا على أداء خدمة النقل، فهو عقد تبادلي بين شخصين يتعهد بمقتضاه الناقل بأن ينقل بضائع من مكان إلى آخر لقاء أجر، ويتم فيه النقل عن طريق البر بواسطة السيارات أو العربات أو السكك الحديدية.

2-أطراف عقد النقل البري للبضائع:

يفترض عقد النقل البري للبضائع وجود ثلاثة أشخاص: الناقل، والمرسل (الشاحن)، والمرسل إليه ، وقد يكون المرسل والمرسل إليه شخصا واحدا.²

أ-الناقل (**le transporteur**): هو الشخص الذي يمارس نشاط نقل البضائع من مكان لآخر مقابل أجر، ويكون شخصا طبيعيا أو معنويا.

ب-المرسل (**l'expéditeur**): هو صاحب البضاعة الذي يرغب في نقلها من مكان لآخر.

ج-المرسل إليه (**le destinataire**): هو الذي يتسلم البضاعة المنقولة.

3-خصائص عقد النقل البري للبضائع:

يتميز عقد النقل البري للبضائع بخصائص ثلاثة التالية: فهو عقد رضائي، ملزم للجانبين وعقد معاوضة.

¹ عمار عمورة، العقود والمحل التجاري في القانون الجزائري، دار الخلدونية، ص 98.

² عباس حلمي المنزلاوي، القانون التجاري، العقود والأوراق التجارية، ط3، بن عكنون، الجزائر، 1992، ص 36.

أ- **عقد رضائي:** بمعنى أنه يتم باتفاق طرفيه الاصيلين الناقل والمرسل فقط، بتبادل الايجاب والقبول.

ب- **عقد ملزم للجانبين:** حيث يلتزم الناقل بإتمام النقل في الميعاد المتفق عليه، في المقابل التزام المرسل بدفع أجرة النقل.

ج- **عقد معاوضة:** بمعنى أن التزام الناقل بالنقل لا يكون على وجه التبرع، ولكن يحصل الناقل في مقابل ذلك على أجرة الناقل.

د- **عقد إذعان:** غالبا ما يكون عقد إذعان ليس فيه للمرسل حرية مناقشة شروطه، وليس له من خيار سوى قبول تلك الشروط التي يضعها الناقل مسبقا أو رفضها.

هـ- **عقد فوري:** مهما طال الزمن الذي يستغرقه النقل فهو فوري، مادام الالتزام الناشئ عنه يقتضي تنفيذا فوريا.

آثار عقد النقل البري للبضائع:

يترتب عقد النقل البري للبضائع عدة التزامات في ذمة كل من الناقل والمرسل، وكذا في ذمة المرسل إليه متى اكتسب صفة الطرف في العقد.

أولا-التزامات المرسل:

-الالتزام بتقديم البيانات الصحيحة عن البضاعة المرسلة.

-الالتزام بإعداد البضاعة للنقل.

-الالتزام بتسليم البضاعة ووثائقها للناقل.

-الالتزام بدفع أجرة ومصروفات النقل المستحقة عند الارسال.

ثانياً-التزامات الناقل:

-الالتزام باستلام البضاعة وشحنها.

-الالتزام بنقل البضاعة والمحافظة على سلامتها أثناء النقل.¹

-الالتزام بتفريغ البضاعة وتسليمها للمرسل إليه.²

ثالثاً-التزامات المرسل إليه:

-الالتزام باستلام البضاعة.

-الالتزام بدفع أجرة ومصروفات النقل المستحقة عند الوصول.

¹ سعيد الجدار، عقد البضائع في القانون التجاري الجديد رقم 1/1999، دار المطبوعات الجامعية، الاسكندرية، مصر، ص 59.
² مصطفى كامل طه، وعلي البارودي، القانون التجاري، الأوراق التجارية والافلاس والعقود التجارية وعمليات ابلنوك، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2001، ص 230.

الفصل الخامس

- النقل الجوي للبضائع -

1-تطور عمليات النقل الجوي للبضائع:

أثناء الحرب العالمية الثانية تم نقل كميات كبيرة من المعدات والاسلحة والذخيرة الحربية من الولايات المتحدة الأمريكية إلى دول أوروبا عبر شمال المحيط الأطلسي وإلى دول شرق آسيا عبر المحيط الهادي، وقد استخدمت في عمليات النقل المذكورة جميع أنواع الطائرات التي كانت متوافرة في ذلك الوقت، وكانت أساسا طائرات حربية.

وبعد انتهاء الحرب العالمية تم استخدام أعداد كبيرة من طائرات النقل العسكرية في عمليات نقل البضائع والسلع المدنية بين الدول المختلفة، وعند تزايد الطلب على عمليات النقل الجوي المدني للسلع والبضائع والمعدات بين الدول، لجأت شركات الطيران إلى تحويل بعض طائرات الركاب لنقل البضائع ثم قامت شركات صناعة الطائرات بتصميم وإنتاج العديد من الطائرات الجديدة المخصصة لنقل البضائع فقط، وقد تم تطوير وتحسين إمكانيات هذه الطائرات بعد ذلك.¹

2-طبيعة عمليات النقل الجوي للبضائع:

يقصد بعمليات النقل الجوي للبضائع أن تقوم شركة طيران (ناقل جوي) بنقل البضائع بالطائرات على رحلاتها من مكان إلى مكان آخر في مقابل أجر.

3-تحديد البضائع الممكن نقلها بالطائرات:²

تفرض طبيعة عمليات النقل الجوي قيود اقتصادية على نوعيات البضائع التي يمكن نقلها بالطائرات ولهذا فإن البضائع والسلع الممكن نقلها بالطائرات يمكن حصرها في:

-مواد مطلوبة بصفة عاجلة ومنها قطع غيار الطائرات واسلفن والأدوية وأجهزة الإسعاف

....الخ.

¹ المهندس مصطفى سعيد أحمد، الوكالة العالمية للصحافة والطباعة والنشر "رخا"، دليل عمليات النقل الجوي للتصدير، ص 08.

² المهندس مصطفى سعيد أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 15.

-أصناف تتدهور قيمتها بمرور الوقت أثناء نقلها أو تتعرض للهلاك والتلف مثل الفواكه والخضروات، الزهور...

-المواد ذات القيمة العالية مثل أعمال الفنون اليدوية، المجوهرات ، الساعات.

-الأشياء التي يجب نقلها مع أو عقب سفر الركاب بالجو مباشرة، التي لا يمكن حملها لكبرها أو لنقلها مثل الحقايب والأمتعة.

ونظامت وساعدت منظمة النقل الجوي الدولية "إياتا" (The international air transport association) على زيادة وتوسع خدمات النقل الجوي، وقد تأسست هذه المنظمة سنة 1945 في مونتريال العاصمة الكندية كمنظمة عالمية تعمل على توفير الأمان والنقل الجوي الاقتصادي للأفراد والبضائع وللتوسع من النقل التجاري عن طريق التعاون الوثيق بين خطوط وشركات الطيران في مجال النقل الجوي عملت منظمة IATA على التوسع السريع عن طريق:

-وضع نظام موحد لمستندات نقل البضائع.

-وضع نظام موحد لمعدلات الأسعار .

-إيجاد غرفة مقاصة من خلالها يوزع النولون، وذلك عندما يتم شحن بضائع عن طريق

أكثر من شركة طيران، وترسل كل شركة مطالباتها من قبل الشركات الأخرى.¹

4- عقد النقل الجوي للبضائع:

يتم إبرام النقل الجوي للبضائع بين الراسل (شاحن البضائع) والناقل الجوي لنقل البضائع من

مكان إلى آخر تسليمها للمرسل إليه في مكان الوصول.

¹ الدكتور شريف علي الصوص، مرجع سبق ذكره، ص 258-259.

5-مستند النقل الجوي:

هذا المستند يسمى خطاب النقل الجوي أو بوليصة النقل الجوي ويجب على الراسل (الشاحن للبضائع) إعداده والتوقيع عليه وتقديمه مع البضائع للناقل الذي يقوم بالتوقيع عليه عند استلامه البضائع لنقلها بالطائرات من مطار القيام (الشحن) إلى مطار الوصول لتسليمها للمرسل إليه.

6-بيانات المستند:

يتضمن مستند النقل الجوي للبضائع العديد من البيانات الآتية:

-بيانات خاصة بالراسل لتبيين اسمه وعنوانه.

-بيانات خاصة بالناقل الجوي الذي استلم البضاعة والناقلين المتتابعين لنقل البضائع تبيين أسمائهم وعناوينهم.

-بيانات خاصة بالمرسل إليه لتبيين اسمه وعنوانه للاتصال به عند وصول البضاعة إلى مطار الوصول.

-بيانات خاصة بالبضائع لتبيين نوعها وحجمها ووزنها وقيمتها وعدد طرودها.

-بيانات خاصة بمطار الشحن ومطار الوصول، وخط سير الرحلة.

-بيانات خاصة بسعر النقل الجوي للبضائع لتبيين مقدار السعر بالعملة الوطنية وطريقة الدفع، وهل تم دفعه من الراسل أو سيتم تحصيله من المرسل إليه في مطار الوصول عند الاستلام.

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

وتسليم البضائع للمرسل إليه في مطار الوصول.¹

¹ مصطفى سعيد أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 20.

الفصل السادس

- التأمين في التجارة الدولية -

تمهيد

لقد أدى تنوع المخاطر وتكاثرها، وتعاضم المخاوف وتفاقمها إلى سعي الانسان من خلال مؤسسات تعاونية وتجارية ومشاريعه كبيرة وصغيرة، للبحث عن وسائل وطرق لتجنب تلك الكوارث، لقد دفع ذلك كله إلى نشوء التأمين وزيادة أهميته، ويعد انتشاره من الظواهر التي رافقت التطور الاقتصادي والاجتماعي للانسان، والتي يتلخص بنقل المخاطر المحتملة إلى طرف آخر لتخفيض الخسائر التي يكمن أن تتجم عن تحقق الخطر، ومن المتعارف عليه أن تؤمن البضاعة المعدة للتصدير ضد المخاطر المختلفة للنقل، ولكن نوع التأمين يختلف تبعا لاختلاف وسيلة وطريقة الشحن وطبيعة البضاعة المنقولة.

1-تأمين النقل البحري:

إن عبارة التأمين البحري هو عبارة مضللة بعض الشيء، لأن عقد التأمين البحري يمكن توسيعه ليحمي المؤمن عليه ضد المخاطر في المياه.

أولا-نشأة التأمين البحري:

لقد كان ولا يزال التأمين على الممتلكات أثناء نقلها هو الهدف الأساسي للتأمين البحري منذ بداية استخدامه حيث كان معظم النقل يتم على المياه، قبل ظهور السكك الحديدية، ومن هنا فإن تعبير "التأمين البحري" يرادف تقريبا تأمين النقل، وعادة تتعرض الممتلكات أثناء نقلها لتهديدات من عوامل خطر عديدة، ومن هنا فقد أصبح طبيعيا أن يقدم التأمين البحري تغطية ضد مجموعة من الأخطار، والحقيقة أنه مع تطور التجارة ظهرت الحاجة إلى نظام توزيع عبء الخسائر البحرية، ومن ثم ظهرت الطرق الحديثة للتأمين البحري.

ثانياً- أهمية التأمين البحري:

تكمن أهمية التأمين البحري في الآتي:

- التأمين البحري عامل أساسي من عوامل ازدهار التجارة الخارجية، حيث وجوده يجذب رؤوس الأموال إلى العمل في مجال التجارة الخارجية.
- التأمين البحري يقدم ضمانان لما توفره البنوك من مبالغ لتمويل التجارة الخارجية، وبالتالي يشجع الاشخاص والمؤسسات على استثمار أموالهم في التجارة الخارجية.
- التأمين البحري يعتبر من الصادرات الغير منظورة، ومن ثم يعتبر مصدراً للإيرادات في ميزان مفعوعات الدولة التي تنتمي إليها الدولة التي قامت بالتأمين.

ثالثاً-تعريف عقد التأمين البحري:

هو عقد بمقتضاه يلتزم المؤمن بتعويض المستأمن عن الضرر الناشئ عن خطر بحري مقابل قسط معين.

ولكي يكون الخطر بحرياً يجب أن يشتمل العناصر التالية:

- أن يقع الخطر على سطح البحر.
- أن يتحقق الخطر جراء البحر أو العوامل الطبيعية المصاحبة له أو المقترنة به، أو غيرها.
- أن يتعلق الهطر بأحد أطراف الوعاء البحري من غرق أو تصادم أو حجز أو استيلاء أو حريق وأمثال ذلك.¹

¹ د. عبد الهادي السيد محمد، تقي الحكيم، عقد التأمين حقيقته ومشروعيته، دراسة مقارنة، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى، بيروت، لبنان، 2003، ص 152.

رابعاً-خطوات التعاقد في التأمين البحري:

إن إجراءات التعاقد في التأمين البحري ينبغي أن تتم بالسرعة وتتمثل في الآتي:

***طلب التأمين:** يتقدم طالب التأمين البحري بطلب يتضمن مجموعة من البيانات، تعطى

لمكتب التأمين صورة واضحة عن موضوع التأمين وأهمها:

-بالنسبة للمؤمن له يذكر: الاسم، الجنسية، العنوان.

-حالة التأمين على السفينة: يذكر اسم السفينة ونوعها، سنة البناء، الطول والعرض، مدة

التأمين، التغطية التأمينية المطلوبة.

-حالة التأمين على البضاعة يذكر فيها: عدد العبوات، الاعتماد المستندي، اسم الباخرة،

بوليصة الشحن.¹

***إصدار إشعار التغطية:** أحيانا لا يكون لدى طالب التأمين بيانات كافية عن الصفقة التي

يعتزم استيرادها، أو تصديرها، وفي هذه الحالة تقوم شركة التأمين بإصدار إشعار تغطية للتأمين

على الصفقة كلها، وذلك حين استكمال البيانات اللازمة لإصدار الوثيقة.

***تحديد أسعار التأمين للسفن:** عادة يستخدم سعر مئوي سنوي على السفينة، وذلك لتقدير

إجمالي قسط التأمين على السفينة، وتتمثل العوامل التي تحدد سعر التأمين على السفينة في

الآتي:

-نوع السفينة وعمرها وحمولتها وقوتها.

-ملكية السفينة وإدارتها وخبرتها.

-الخبرة السابقة في التأمين على السفينة وتكاليف كل منها خلال عدد السنوات السابقة.

¹ فطيمة حاجي، المدخل إلى تمويل التجارة الخارجية، مرجع سبق ذكره، ص 160.

*تحديد أسعار تأمين البضائع: يتوقف على العديد من العوامل أهمها نوعية الشحنات، طبيعة الشحنات، وسائل النقل.

*إصدار وثيقة التأمين: إذا قبل المؤمن التأمين على الشيء المعرض للخطر وتم تحديد سعر التأمين، فإنه يصدر وثيقة تأمين لتعطي للتعاقد مركزا قانونيا.

خامسا-الأخطار التي يغطيها تأمين النقل البحري:

الأخطار البحرية هي الأخطار الناجمة عن الملاحة البحرية، والتي تتعرض لها أطراف المخاطرة البحرية وهي "السفينة وملحقاتها، والبضائع المشحونة عليها، وأجرة الشحن" أي أنها أخطار تنتج عن السفر مثل الأمواج، الغرق، القرصنة، السرقة، الاستيلاء، الحريق، الحروب، الاحتكاك بالأجسام العائمة أو الثابتة، الحوادث التي تقع أثناء تحميل البضاعة، أو تفريغ البضاعة والوقود، إلقاء بعض البضائع في البحر لإنقاذ السفينة من الغرق والتصادم، وأي خسائر أخرى سواء من نفس الأنواع المذكورة أعلاه أو تحدها وثيقة التأمين.

2-تأمين النقل البري:

تتقل حوالي 80% من التجارة العالمية بحرا، إلا أن ذلك لا يقلل من أهمية وسائل النقل الأخرى.

أولا-تعريف تأمين النقل البري:

يعرف النقل البري عادة بأنه النقل باستخدام السيارات على الطرق البرية أو النقل بالسكك الحديدية، وبالرغم أن اقتصادي النقل يفرقون بين هاذين النوعين، باعتبار أن كل منهما يمثل وسيط نقل له محددات مستقلة عن الآخر فإن من الناحية التأمينية لا ترى هذا الاختلاف.

ثانياً- تأمين نقل البضائع برا بالشاحنة -كافة الأخطار-

يغطي هذا التأمين كافة الأخطار الهلاك أو الضرر الذي يلحق بالشيء المؤمن عليه، عن

الحوادث المستثناة، والتي تتمثل في الآتي:¹

-سوء التصرف المقصود الصادر عن المؤمن لهم.

-عدم ملائمة التغليف.

-التأخير حتى لو كان التأخير، بسبب خطر مؤمن منه.

-الاستيلاء أو الحجز أو القبض.

-الحروب، وما ينتج عنه من نزاعات أهلية.

-الاضراب أو غلق أماكن العمل.

-عدم لياقة الشاحنة أو الحاوية للنقل.

ثالثاً- تأمين نقل البضائع برا بالشاحنة -غطاء محدود-

لا تختلف شروط التأمين ذي الغطاء المحدود عن شروط التأمين ضد كافة الأخطار،

باستثناء أن التغطية محددة بأخطار وهي:

-الحريق أو الانفجار.

-انقلاب الشاحنة الناقلة.

-التصادم مع أي جسم خارجي.

¹ بهاء بهيج شري، بحوث في التأمين، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2012، ص 553.

-انهيار الجسور أثناء مرور الشاحنة الناقلة، وتساقط أجزاء منه عليها مما يؤدي إلى الأضرار بالمؤمن عليه.

رابعاً-تأمين نقل البضائع برا- بالسكك الحديدية ضد كافة الأخطار-

لا يوجد اختلاف بين شروط النقل بالسكك الحديدية ضد كافة الأخطار وبين شروط النقل بالشاحنات ضد كافة الأخطار، لا من حيث الحوادث ولا من حيث الخسائر المستثناة، ولا من حيث مستويات التأمين وانقضائه.

خامساً-تأمين نقل البضائع برا بالسكك الحديدية -تغطية محدودة-

لا يوجد أي اختلاف بين شروط التغطية المحدودة ضد كافة الأخطار للنقل بالشاحنات والسكك الحديدية.

3-تأمين النقل الجوي:

كان معهد مكنتبي التأمين في لندن قد أصدر بتاريخ 2009/01/01 شروطاً جديدة لتأمين نقل البضائع جواً، ضد كافة الأخطار لتحل محل شروط سنة 1982، وإكمالاً لتأمين نقل البضائع جواً فقد أصدر بتاريخ 2010/12/04 شروطاً جديدة لتأمين نقل البضائع جواً -تغطية محدودة- ولا تختلف هذه الشروط عن شروط كافة الأخطار، إلا بمحدودية التغطية فيها والتي اقتصر على حوادث مسماة حصراً وهي الآتي:

-الحريق أو الانفجار.

-تصادم الطائرة الناقلة.

-تحطم الطائرة الناقلة أثناء الاقلاع أو الهبوط.

الفصل السابع

- طرق الدفع في التجارة الدولية -

تمهيد

تختلف طرق تسديد أثمان السلع والخدمات التي يقدمها طرف لآخر، باختلاف المنطقة الجغرافية، أي الدولة التي يقيم فيها الطرفان المصدر والمستورد، ولكل طريقة دفع مميزات خاصة من حيث السرعة، الضمان، التكلفة والقبول التجاري، إذ يتم الاتفاق بين كل من المستورد والمصدر على نوع وسيلة الدفع الواجب اختيارها في عملية تسديد مبلغ الصفقة.

أولاً-التحصيل المستندي:

أوجب توسع نطاق المبادلات الدولية العمل على حماية كل من حقوق المصدرين والمستوردين على حد سواء، وكانت البنوك هي التي تؤدي دور الوسيط في تحويل التجارة الخارجية بين الدول، وقد تم استخدام آلية تحقق الأمان لجميع الأطراف للوفاء بالتزاماتهم، في شكل التحصيل المستندي وذلك عند وجود علاقات تجارية منتظمة بين المستورد والمصدر.¹

1-تعريفه:

هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة وإعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله، حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة.²

2-الأطراف المتداخلة في التحصيل المستندي:

يتدخل في عملية التحصيل أربعة أطراف تتمثل في الآتي:

أ-المصدر: وهو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل، ويسلمها إلى بنكه مع الأمر

بالتحصيل.

¹ فطيمة حاجي، المدخل إلى تمويل التجارة الخارجية، مرجع سبق ذكره، ص 53.
² الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004، ص 119.

ب-بنك المصدر: يتم استقبال المستندات من طرف المصدر، ويقوم بدوره بإرسالها إلى البنك المكلف بالتحصيل حسب الإجراءات المطلوبة.

ج-المستورد: تقدم له المستندات مقابل الدفع أو القبول.

د-البنك المكلف بالتحصيل: أو القبول من طرف المستورد طبقاً لأوامر المصدر قبل الدفع.¹

3-أهمية التحصيل المستندي:

بالنسبة للمصدر فهي تتميز بالبساطة وقلة التكلفة، كما أن تسليم المستندات للمستورد، يتوقف على رغبة المصدر إما بحصوله على قيمة المستندات فوراً من المستورد، أو منحة مهلة للدفع مقابل توقيعه على كمبيالة.

أما بالنسبة للمستورد فهي أنها طريقة أقل تكلفة من الاعتماد المستندي، وتوفر له الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها، أو مراجعة المستندات بدقة قبل دفع ثمنها، كما أن الدفع يؤجل إلى حين وصول البضاعة.²

4-طرق دفع التحصيل المستندي:

هي تلك التعليمات الكتابية التي يرسلها بنك المورد، والتي ترد على هيئة خطاب مع مستندات الشحن، والتي لا بد أن تحدد كيفية دفع قيمة البضاعة عند تسليم مستندات الشحن، وعلى هذا فتعليمات بنك البائع، لا بد أن تتناول إحدى الاختيارات الثلاثة للدفع وهي:

4-1-كمبيالة دفع فوري AT sight:

أن يقوم المشتري بالدفع الفوري بمجرد النظر أو الاطلاع، أي بدفع الكمبيالة المسحوبة على المستورد فوراً مقابل تسليم مستندات الشحن.

¹ مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للنشر والطباعة، القاهرة، 2001، ص 31.
² فطيمة حاجي، مرجع سابق، ص 55.

4-2-كمبيالة آجلة Acceptance:

تسليم المشتري مستندات الشحن مع توقيعه بقبول الكمبيالة الآجلة للدفع بمدة محددة، مما يعني قبوله دفع مبلغ البضاعة في التاريخ المحدد بها.

4-3-كمبيالة آجلة بضمان البنك Avalised:

تسليم المستندات الشحن مقابل تقديم ضمان البنك للدفع في تاريخ الاستحقاق، أي أن يقوم المستورد بالتوقيع على وجه كمبيالة المصدر، ولكن هذا بضمان سداد الكمبيالة من بنك المستورد في تاريخ استحقاقها، أي أن البنك ضامن للدفع في جميع الأحوال وحسب تعليمات بنك البائع "المحول" فيمكن إعادة إرسال كمبيالة المصدر بعد توقيعها بالقبول، إلى بنك المصدر لتقديمها مرة أخرى في تاريخ الاستحقاق، أو يمكن وحسب التعليمات أيضا أن يتم إبقائها في حوزة بنك المستورد حتى حلول ميعاد الاستحقاق.¹

4-مراحل سير التحصيل المستندي:

يتم عملية التحصيل المستندي وفقا للمراحل التالية:

-يقوم الطرفان (المصدر والمستورد) بإبرام عقد تجاري، وتحدد طريقة التسديد بواسطة التحصيل المستندي.

-يرسل للمصدر البضاعة إلى بلد المستورد.

-يقوم المصدر بتسليم الوثائق التي تثبت إرسال البضاعة إلى بنكه.

-يقوم بنك المصدر بتحويل هذه الوثائق إلى بنك المستورد.

¹ فطيمة حاجي، مرجع سابق، ص 56.

-يقوم المستورد بدفع ثمن البضاعة نقداً أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه.

-يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق لعميله.

-يستلم المستورد بتحويل المبلغ إلى بنك المصدر، سواء نقداً أو تحويل الكمبيالة المقبولة من طرف المستورد.

-يقوم بنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عميله.¹

والشكل الموالي يوضح المراحل السابقة لسير عملية التحصيل المستندي.

ثانياً-الاعتماد المستندي (Documentary Credit):

تعتبر الاعتمادات المستندية من أهم التقنيات المستخدمة لتسوية المدفوعات الدولية في كل دول العالم، إلا أن هذه الأهمية تختلف من دولة إلى أخرى حسب التقدم الاقتصادي والتكنولوجي لكل دولة.

1-تعريفه:

الاعتماد المستندي هو تعهد كتابي صادر من البنك بناء على طلب المستورد لصالح المصدر يتعهد فيه البنك بدفع مبلغ الكمبيالات المسحوبة عليها عند تقديمها مستوفاة الشروط الواردة في الاعتماد.²

فهو يعني الدفع مقابل مستندات، وهي الوسيلة الأكثر شيوعاً واستعمالاً في مجال التجارة الخارجية، فهو عملية قرض من نوع الالتزام بالإمضاء بناء على طلب المستورد الذي طلب فتح اعتماد مستندي من أحد البنوك في الداخل لصالح المصدر، بعد أن يكون الطرفان قد اتفقا على

¹ أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، الطبعة السابعة بدون دار النشر، القاهرة، 2003، ص 100.
² شاكر القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، 1998، ص 103.

شروط العقد بكل تفاصيله، مع تحديد نوع الاعتماد الذي فتحه، وبموجب هذا الالتزام يقوم البنك بدفع مبلغ معين للمصدر مقابل حيازة الوثائق المتعلقة بالسلع محل العقد.¹

2- أطراف الاعتماد المستندي:

يتدخل في الاعتماد المستندي مجموعة من الأطراف والتي تتمثل في الآتي:²

أ- **المشتري:** هو الذي يطلب فتح الاعتماد، ويكون الاعتماد في شكل عقد بينه وبين بنك فاتح الاعتماد.

ب- **بنك فاتح الاعتماد:** وهو بنك المشتري (المستورد) الذي يفتح الاعتماد طبقاً لشروط الواردة في طلب فتح 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.

ج- **المستفيد:** وهو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحية 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 وفقاً لشروط الاعتماد.

د- **البنك المراسل:** هو البنك الذي يقوم بإبلاغ المستفيد بنص خطاب الاعتماد الوارد إليه من البنك المصدر للاعتماد في الحالات التي يتخل فيها الأكثر من بنك في تنفيذ عملية الاعتماد المستندي.

¹ أبو عتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية، جامعة منتوري، قسنطينة، ص 86.
² طارق جمعة سيف، تأمينات التجارة الخارجية، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2008، ص 59.

3- أهمية الاعتماد المستندي:¹

يستعمل الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، وهو يمثل في عصرنا الحاضر الاطار الذي يحضى بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخلية في ميدان التجارة الدولية.

أ- بالنسبة للمصدر:

- يكون لديه الضمان 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.
- قد يحصل المصدر على قيمة البضاعة مقدما دون أن يقوم بتصديرها للخارج.
- يعزز التدفقات النقدية لديه، وخصوصا إذا قام البنك بالخصم.

ب- بالنسبة للمستورد:

- إن دخول البنك كطرف في الاعتماد المستندي يعد تأكيدا على مطابقة السلع المستوردة، كما هو وارد في المستندات.
- يضمن 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.
- تمكن المستورد من التصرف في البضاعة والحصول على ثمنها عندما يسلم له البنك المستندات حتى رغم عدم وصول البضاعة إلى ميناء الشحن.
- يحافظ على السيولة النقدية للمستورد نظرا لعدم الحاجة لدفع تأمين أو تسديد القيمة مقدما.

¹ فطيمة حاجي، مرجع سابق، ص 62.

4-خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي:

يتقدم المستورد إلى بنكه طالبا فتح اعتماد مستندي، بعد ذلك يقوم بنك المستورد بإصدار الاعتماد ويرسل خطاب الاعتماد المستندي إلى المصدر مباشرة، متضمنا الإخطار بحقوق والتزامات كل من البنك المصدر للاعتماد والمستفيد من الاعتماد، ثم يقوم المصدر بشحن السلعة، مع تقديم المستندات المطلوبة في خطاب الاعتماد إلى البنك الذي يتولى فحصها وقبولها إن كانت مطابقة، ويدفع البنك حينئذ المبلغ الوارد في الخطاب أو يقبل الكمبيالة أو يخصمها بحسب المنصوص عليه في الخطاب، وبعد ذلك ينقل البنك هذه المستندات إلى المستورد الذي يرد إليه ما دفعه بالإضافة إلى المصاريف إذا لم يكن قد عجلت له هذه المبالغ، ويستطيع المشتري عن طريق هذه المستندات تسلم السلعة، والشكل التالي يوضح لنا ذلك:

الفصل الثامن

-المستندات في التجارة الدولية-

إن المؤسسة الاقتصادية التي تعمل في التجارة الخارجية تستخدم العديد من المستندات، والتي تختلف في التجارة المحلية، فعملية التصدير والاستيراد تتميز بإجراءات خاصة من ناحية إرسال البضاعة أو السلعة وكذا من ناحية التسديد، وبناء على ذلك يمكن تقسيم هذه المستندات إلى مستندات إثبات السعر، المستندات الإدارية، مستندات التأمين، مستندات الشحن:

1- مستندات إثبات السعر: Documents proving price:

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

أ- الفاتورة المبدئية Facture forma:

قبل الاتفاق النهائي على الصفقة التجارية التي يمكن أن توقع بين كل من المصدر والمستورد، تحرر هذه الفاتورة من طرف المصدر لصالح المستورد، ومنه يمكن اعتبارها على أنها فاتورة شكلية، هذه الفاتورة تسهل بشكل أساسي حساب الفاتورة وإجراءات طلب التصاريح والرخص للتصدير بالنسبة للمستورد، كما أنها تمكن المستورد من الذهاب للبنك وفتح الاعتماد المستندي بناء على هذه الفاتورة، من هنا يمكن اعتبار هذه الفاتورة على أنها بمثابة عرض مفتوح بين المستورد والمصدر غير مثبت بعد، يتم تثبيته حين صدور الفاتورة التجارية الرسمية.¹

ب- الفاتورة التجارية Commercial Invoice:

هي المستند الصادر من المصدر وتحتوي على بيانات البضاعة وهي بمثابة شهادة لسداد قيمة البضاعة المباعة والأساس الذي يتم بموجبه تحديد الرسوم الجمركية وفيما يلي أهم ما تتضمنه هذه الفاتورة:

*أن تكون صادرة عن المستفيد من الاعتماد (المصدر).

¹ فطيمة حاجي، المدخل إلى تحويل التجارة الخارجية، مرجع سابق، ص 31.

*أن تكون صادرة 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 اسم الناقل إذا أمكن.¹

2-المستندات الإدارية Administrative documents:

يستعمل في التصدير إلى الدول غير المنظمة للاتحاد الأوروبي، مطلوب من الجمارك

لتكلمة حركة الاستيراد والتصدير، هذا المستند مستقل من تصريح الجمارك ويحمل تفاصيل

البضاعة وموطنها الأصلي ويحتوي على 09 نسخ.

¹ مقال بعنوان: المستندات، مأخوذ من الموقع:

<http://www.abahe.co.mk/international-track-and-global-marketing-enc/66287-international-track-documents.html>

تاريخ التصفح يوم: 2019-02-31.

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 له.

*في كل الأحوال يمكن أن يطلب هذا المستند من الجهات القانونية الأوروبية.¹

3- مستندات أخرى:

هناك العديد من المستندات الأخرى التي تطلب ضمن المستندات الواجب تقديمها طبقاً لشروط الاعتماد، وهي تعتبر مستندات مكملة 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 المنفق عليها، ومن أهم هذه المستندات: مستندات الشحن والتأمين.

¹ مقال بعنوان: المستندات، مرجع سبق ذكره.

الفصل التاسع

- الجمارك - إجراءات الاستيراد

والتصدير -

1-الجمارك في التجارة الخارجية:

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

وتواجه الإدارات الجمركية في دول العالم ضغوطا 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

وتعرف الجمارك بأنها عبارة عن إدارة عامة تسهر عند الاستيراد والتصدير على تطبيق التشريع الخاص بالتجارة الخارجية والتشريع الذي يضبط العلاقات المالية مع الخارج ومراقبة ذلك.² وهكذا يتضح أن الإدارات الجمركية تعتبر من أهم أركان التجارة الدولية وتلعب دورا رئيسيا في تسيير التجارة، كجهة مسؤولة عن تنفيذ ومتابعة السياسات والقرارات الخاصة بعمليات الاستيراد والتصدير والرقابة في المنافذ الحدودية وتؤثر على حركة انسياب وتدفق البضائع فيها بين الدول.

2-دور إدارة الجمارك:

إن التعرض إلى الدور الموكل لقطاع الجمارك، يؤكد لنا المسؤولية الكبرى على عاتقه من حيث أنه ينشط عبر جبهات متعددة، حيث يسعى وفق المهمة المحددة له في قانون الجمارك، على مراقبة الحدود وأنواع النشاط البحري، إذ يخول له القانون حق تفتيش البضائع ووسائل النقل

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

<http://gulf.argaam.com/article-detail/159367>

تاريخ التصفح يوم 2020/03/28.

² المادة 3 من قانون الجمارك الجزائري 1992.

والبحث عن مواطن الغش التي قد تلحق بالاقتصاد الوطني ضررا سواء عند الدخول إلى الاقليم أو الخروج منه.

أ-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.¹

ب-الدور الجبائي:

تعتبر الجبائية من الأدوار الأساسية والتقليدية التي عرفت بها إدارة الجمارك، وذلك منذ نشأتها وفترة 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، مما جعلها تمثل مصدرا هاما للمداخيل الجبائية ووسيلة هامة لتمويل ميزانيات الدولة، ففي الجزائر 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.

-الاقطاعات الجزافية على السلع الموجهة لإعادة البيع.

¹ عمر سلمان، الجمارك بين النظرية والتطبيق، الدار المصرية اللبنانية، مطبعة دار الاسراء، 2001، ص 2.

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

ج-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 العلاقات ومنشأ المنتوجات، عن طريق مراقبة القواعد المرتبطة بحماية الملكية.

-حماية الصحة العمومية عن طريق مكافحة تهريب المخدرات، مراقبة عمليات استيراد المنتوجات.

3-وظائف إدارة الجمارك:

لقد عملت الجمارك على تطوير وظائفها لمواكبة متغيرات المحيط الاقتصادي الوطني والعالمي والمساهمة في تنمية الاستثمار وحماية المستهلك وذلك دون التخلي عن وظيفتها الجبائية، وتتخلص هذه الوظائف فيما يلي:

أ-تصفية وتحصيل الرسوم الجمركية.

ب-مراقبة سلامة وجودة المنتوجات.

ت-حماية المستهلك من الغش في المواد الغذائية.

ث-حماية صحة الثروة الحيوانية والنباتية.

ج-مكافحة التهريب.

د-مكافحة تزيف العلاقات الصناعية والتجارية.

ه- حماية أمن التجارة العالمية.

4-إجراءات الجمارك لتخليص البضائع:

تقوم الجمارك بتخليص البضائع المستوردة بعد التحقق في مستنداتها ومطابقتها المعايير

المحلية كما يلي:

أولاً-إجراءات الجمارك للإفراج المسبق قبل وصول البضاعة:

*إدراج البيانات بالحاسب الآلي وطباعته.

*تقديم ملف الاقرار الجمركي لشباك الاستقبال بجمرك الافراج المسبق.

*إتمام الاجراءات الجمركية بمراجعة الصنف والبند والمستندات الاستيرادية.

*سداد الضرائب والرسوم.

قبل وصول البضاعة:

أ-يتقدم صاحب الشأن أو من ينييه بطلب لإتمام الاجراءات بنظام الافراج المسبق مرفقا ما

يثبت شحن البضاعة من الخارج.

ب-في حالة وجود مخالفة استيرادية تقم الإجراءات بجمرك الوصول وتلغى الاجراءات

المتخذة بمركز الافراج المسبق.

ج-يحرر بيان جمركي بمركز الافراج المسبق بعد استيفاء المستندات المطلوبة ويتم تحديد

مسار الافراج حيث تتم المراجعة المستندية والإجراءات ويسلم لصاحب الشأن أو ما ينييه بعد أداء

الضرائب والرسوم إذن الافراج ونسخة جهات العرض مرفقا بها صورة طبق الأصل من الفواتير.

ثانيا-إجراءات الجمارك للإفراج بعد وصول البضاعة:

-التقدم إلى نقطة الاتصال بجمرك الافراج بإذن الافراج ومرفقاته + إذن التسليم وصورة بوليصة الشحن.

-تقوم نقطة الاتصال بإرشاد صاحب الشأن أو مندوبه والمساعدة لإتمام إجراءات صرف الرسالة.

-تتم المعاينة والمطابقة.

-تمام إجراءات جهات العرض الرقابية والأمنية والتأشير بالإفراج النهائي.

بعد وصول البضاعة:

أ-يتقدم صاحب الشأن أو من ينيبه إلى الجمرك المختص بمستندات الافراج بالإضافة إلى إذن التسليم الملاحي.

ب-يتم استدعاء البيان الجمركي على النهاية الطرفية بالجمارك.

الفصل العاشر

- 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 داخليا وإما أن يكون دوليا.

1-العقد التجاري الدولي:

-يذهب البعض إلى أنه ليس من المستحسن وضع تعريف شامل للعقد التجاري الدولي مفضلين تقرير الدولية من عدمها، حسب ظروف كل قضية عندما تنظرها المحكمة.

-وعرف البعض الآخر بأن العقد الدولي هو اتفاق بين شخصين أحدهما مقيم والآخر غير مقيم ويخضع لقانون الصرف والتحويل الخارجي.¹

ونلاحظ أن العقود الدولية تبنى عادة شروطا 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 ومكانه، 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 إضافة أسماء الأطراف وكمية البضاعة وزمان تسليمها ومكانه ووسيلة النقل.

2-محتوى العقد الدولي:

يتضمن العقد الدولي عادة الأمور الآتية:

¹ طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2012، ص 37.

أ-مقدمة:

تحتوي على تعريف محدد للمصطلحات التجارية التي يتكرر استعمالها في العقد حتى لا يثور الخلاف بين المتعاقدين.

ب-قواعد انعقاد العقد (تحديد وقت انعقاده).

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

ث-طريقة تغليف البضاعة ونوع الأغلفة والطرف الذي يتحمل نفقات التغليف.

ج-يحدد العقد زمان ومكان تسليم البضاعة من البائع إلى المشتري وهو أمر يختلف بحسب نوع أداة التنقل ونوع العملية التجارية، وهل يتم التعاقد على أساس CIF أو FOB....

ح-الوفاء بالثمن ويضم العقد الدولي عادة طريقة سداد الثمن عن طريق فتح اعتماد من جانب المشتري أو من يعينه لمصلحة البائع.

خ-حق المشتري في فحص البضاعة المباعة والمدة التي يتم فيها ذلك وحقه في إخطار البائع بعد مطابقة البضاعة لم تم الاتفاق عليه والأجل المحدد لهذا الإخطار.¹

3- بنود العقد الدولي:

العقد الدولي يصاغ على الأسس التالية:

-لوائح وشروط التجارة الدولية (مثلا: إنكو-رمز).

-التحكيم في التجارة الدولية (مثلا إمكانية تسوية النزاعات) وفيما يلي:

¹ أحمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2001، ص 07.

***التحكيم التجاري الدولي:**

أ- مفهوم التحكيم: يمكن تعريفه بأنه اتفاق على إحالة النزاع المتصل بمسألة من مسائل التجارة الدولية والناشئ بين الخصوم إلى جهة غير المحاكم للفصل فيه ويكون القرار التحكيمي الصادر ملزم لهم.¹

وعليه يمر التحكيم بثلاث مراحل:

- المرحلة الأولى: هي الاتفاق على التحكيم طريقاً لحل النزاع أو بدلاً من اللجوء إلى القضاء العام سواء وقع هذا قبل وقوع النزاع أو بعد وقوعه.

- المرحلة الثانية: الاتفاق بين الخصوم والشخص الذي سيتولى الفصل في النزاع وهذه المرحلة هي مرحلة تقليد الحكم أي منحه سلطة الفصل في النزاع.

- المرحلة الثالثة: وهي مرحلة تلبية التفويض وهذه المرحلة تبدأ بإجراء وتنتهي بحكم.

وعلى هذا الأساس يقول أحد الاقتصاديين الدكتور محسن شفيق "إن التحكيم هو في الحقيقة نظام مختلط يبدأ باتفاق ثم يصير إجراء ثم ينتهي بقضاء".²

ب- إيجابيات وسلبيات التحكيم:

1- إيجابيات التحكيم:

أ- التحكيم أداة لإقامة العدل بين الناس.

ب- يمثل طريقاً استثنائياً بديلاً، فهو محدد بقدر ما حدده الاتفاق، فلا ينسحب إلى عقود أخرى لم يشملها التحكيم.

ج- قلة كافة التحكيم بمقارنتها مع مصارف التقاضي أمام المحاكم.

¹ طالب حسن موسى، مرجع سبق ذكره، ص 288.

² خالد محمد القاضي، موسوعة التحكيم التجاري الدولي، دار الشروق، القاهرة، الطبعة الأولى، مصر، 2002، ص 82.

د- يكون جريان التحكيم في جو مريح للخصوم، فهو ليس علينا كما هو الحال التقاضي أمام المحاكم، كما يمتاز بسرعة الفصل في النزاع حيث يستغرق وقتاً أقل.

2- سلبياته:

أ- يقوم التحكيم ابتداءً وانتهاءً على إرادة الخصوم.

- يقوم التحكيم على السرية.

- صعوبة تثبيت الخطأ في الحكم.

الخاتمة

وختاماً نسال الله تعالى أن ينفعنا بما علمنا، ويعلمنا بما ينفعنا نعمة

منه وفضلاً.

قائمة المصادر والمراجع

أولاً-الكتب:

- أبو عتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية، جامعة منتوري، قسنطينة.
- أحمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2001.
- أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، الطبعة السابعة بدون دار النشر، القاهرة، 2003.
- السيد محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية ، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2009.
- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004.
- المهندس مصطفى سعيد أحمد، الوكالة العالمية للصحافة والطباعة والنشر "رخا"، دليل عمليات النقل الجوي للتصدير.
- بهاء بهيج شري، بحوث في التأمين، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2012.
- جاك صابونجي، المصطلحات التجارية الدولية الحديثة، انكوتيرمز 2000، اتحاد المصارف العربية، 2001.
- حمد عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، مكتبة الزهراء الشروق، 1996.
- خالد محمد القاضي، موسوعة التحكيم التجاري الدولي، دار الشروق، القاهرة، الطبعة الأولى، مصر، 2002.
- رشاد العصار، عليان الشريف، حسام داود ومصطفى سلمان ، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الطبعة الأولى، 2001.
- رشاد عصار وآخرون، التجارة الخارجية، طبعة 01، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الاردن، سنة 2000.
- رعد حسن الصرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، الطبعة الأولى، الجزء الأول، دار النشر، عمان، الأردن، 2000.

- سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الثالثة، 1993.
- سعيد الجدار، عقد البضائع في القانون التجاري الجديد رقم 1/1999، دار المطبوعات الجامعية، الاسكندرية، مصر.
- شاكر القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، 1998.
- شريف علي الصوص، التجارة الدولية (الأسس والتطبيقات)، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، عمان، سنة 2012.
- طارق جمعة سيف، تأمينات التجارة الخارجية، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2008.
- طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2012.
- طالب محمد عوض، التجارة الدولية نظريات وسياسات، الجامعة الأردنية.
- عادل أحمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، سنة 2000.
- عباس حلمي المنزلاوي، القانون التجاري، العقود والأوراق التجارية، ط3، بن عكنون، الجزائر، 1992.
- عبد المجيد محمد التكريتي، دراسة في سياسات التجارة الخارجية، مطبعة الارشاد، بغداد سنة 1982.
- عبد الهادي السيد محمد، نقي الحكيم، عقد التأمين حقيقته ومشروعيته، دراسة مقارنة، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى، بيروت، لبنان، 2003.
- علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي، نظريات وسياسات، دار المسيرة، عمان، ط2، 2010.
- عمار عمورة، العقود والمحل التجاري في القانون الجزائري، دار الخلدونية.

-عمر سلمان، الجمارك بين النظرية والتطبيق، الدار المصرية اللبنانية، مطبعة دار الاسراء، 2001.

-مجدي محمود شهاب، الاقتصاد النقدي، كلية الحقوق، جامعة الاسكندرية، بيروت العربية.

-مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للنشر والطباعة، القاهرة، 2001.

-مصطفى كامل طه، وعلي البارودي، القانون التجاري، الأوراق التجارية والافلاس والعقود التجارية وعمليات ابلنوك، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2001.

ثانيا- الأطروحات والمذكرات:

-مذكرة التخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، الطالبة بوكنة نورة، تحويل التجارة الخارجية في الجزائر، 2010-2012.

-حملوي ربيعة، مردودية المؤسسات المينائية، دراسة حالة مؤسسة ميناء الجزائر "L'EPAL"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2007-2008.

ثالثا- المقالات والجرائد:

-محمد محمد، مقال حول أهمية التجارة الخارجية، يوم 4 يونيو 2015، MAWDOU3

-الجريدة الرسمية، المادة 55، العدد 13، 1995.

-حلو عبد الرحمان أبو حلو، التأخير في تسليم البضائع في عقد النقل البحري، دراسة مقارنة، مجلة المنارة، المجلد 13، العدد 08، 2007.

رابعا-مواقع الانترنت:

-ليلي شيحة، مصطلحات التجارة الخارجية، 2013-2014، على الموقع التالي:
economie.univ-batna.dz/images/cours4.pdf

-علي النعيمي، الإدارات الجمركية، أهميتها ودورها في التنمية، مقال مأخوذ من الموقع الإلكتروني:

<http://gulf.argaam.com/article-detail/159367>

تاريخ التصفح يوم 2020/03/28

-مقال بعنوان: المستندات، مأخوذ من الموقع:

<http://www.abahe.co.mk/international-track-and-global-marketing-enc/66287-international-track-documents.html>

تاريخ التصفح يوم: 2019-02-31.

-عبد العليم، مترجم وباحث سياسي، خصائص وأهمية النقل البحري، مقال على الموقع التالي: alwatan.com/details/93520 تاريخ التطلع يوم 2015/02/19 على الساعة 22:59 سا.

-مهدي درويش جبار، أهمية النقل البحري والتجارة الخارجية، مقال الكتروني ، 21 فبراير 2014، تاريخ الاطلاع عليه يوم 2019/02/22 على الموقع التالي: أهمية النقل البحري والتجارة الخارجية/www.azzaman.com