

كورس اساسيات

التصدير

يتم يوميًا تصدير كميات هائلة من السلع المحلية الى مختلف الاسواق العالمية عن طريق شركات تصدير خاصة، وبكل تأكيد يربح اصحاب تلك الشركات الكثير من الاموال، فهم يوفرون السلع المطابقة للمواصفات ويصدرونها الى عملائهم في الخارج بأسعار تضمن لهم الكثير من الربحية



كورس اساسيات التصدير

يتم يومياً تصدير كميات هائلة من السلع المحلية الى مختلف الاسواق العالمية عن طريق شركات تصدير خاصة، وبكل تأكيد يربح اصحاب تلك الشركات الكثير من الاموال، فهم يوفرون السلع المطابقة للمواصفات ويصدرونها الى عملائهم في الخارج بأسعار تضمن لهم الكثير من الربحية، الجدير بالذكر ان عملية تصدير السلع ليست بسيطة كما يعتقد البعض، بل مكونة من خطوات عديدة ويجب على المصدر ان يعلمها جيداً لتفادي اي اخطاء قد تحدث مما يتسبب في خسارته، فإذا كنت تنتمي الدخول الى هذا المجال فمن الضروري ان تتعلم اساسيات التصدير لتعمل بشكل صحيح .

الدرس الأول : اهمية التصدير

التصدير هو عملية بيع السلع من بلد الى بلد آخر وفقاً لأنظمة وقوانين معترف بها من قبل البلدين، هذا ويعتبر التصدير من اهم مصادر الدخل للدول، فالدول التي تصدر كميات كبيرة من منتجاتها تعد اقوي اقتصادياً من الدول التي تصدر كميات قليلة او الدول التي تستورد اكثر مما تصدر، هذا وبالحدوث عن الشركات التي تعمل في مجال التصدير فيمكننا القول بأنها تحقق عوائد مادية وارباح ضخمة، فإذا كانت لديك الرغبة في تصدير سلعة او مجموعة من السلع الي اي دولة من دول العالم فيجب اولاً ان تتعرف علي الامور التالية (اهمية التصدير، الاجراءات والمستندات اللازمة، خطوات التصدير، عقد الوكالة، كيفية اختيار وكيل تجاري، طرق الدفع، شهادة المنشأ، خطاب الضمان، ضمان الائتمان، التحكيم في المنازعات الدولية، اجراءات التحكيم) لتكون قادر علي اتمام عملية تصدير المنتجات بنجاح.

اهمية التصدير :

- ❖ دخول العملة الصعبة بكثرة مما يساعد علي زيادة النمو الاقتصادي ايضاً.
- ❖ المساعدة على تقليل حجم البطالة نسبياً وازدهار الاقتصاد القومي.
- ❖ زيادة حجم العمالة وزيادة الانتاج مما يؤدي الي زيادة التصدير للخارج.
- ❖ الاستفادة القصوي من التكنولوجيا المتاحة.

عملية التصدير مثل اي مشروع فهي لها مخاطر وايضاً لها مميزات ولكن في هذه العملية نحاول تقليل نسبة الخطر علي قدر الامكان وهذا يتم عند اتباع بعض الخطوات التالية والتي قد يتعرض اليها الكثير من المصدرين للخارج.

- ❖ في عملية التصدير وارد جداً حدوث اي تلف للبضاعة المنقولة او تعرضها لأي خطر في الطريق وهذا يجب تجنبه تماماً لأتمام حدوث الصفقة وهذا عن طريق عمل بوليصة تأمين علي جميع انواع الاسباب التي قد تؤدي بالبضاعة الي التلف مثل (حريق - سرقة - غرق - وغيرها) وهذا اثناء النقل (الجوي، البحري، البري).
- ❖ من الوارد ان يكون بين الدولة المصدرة والدولة المستوردة عدائات سياسية فيجب تجنب اخطار مثل هذه المشكلة عن طريق دراسة الاحوال السياسية والداخلية للدولة المستوردة.
- ❖ ايضاً يجب اخذ الحذر في بعض المخاطر الاخرى مثل حدوث تغير مفاجئ في العملة الاجنبية او عدم وجود السيولة الكافية لدي المستورد، وغيرها من الاخطار.

الدرس الثاني: اجراءات التصدير والمستندات المطلوبة

عند حدوث اي عملية تصدير يجب ان تكون علي علم ب الاجراءات والوثائق المطلوبة للعملية وما هي اجراءات التصدير بالتفصيل.

اولا : بالنسبة للأشخاص الطبيعيين:

- ❖ ان يكون هذا الشخص مقيداً في السجل التجاري.
- ❖ يجب ان يكون رأس المال المثبت في السجل التجاري عند طلب القيد لا يقل عن ٣٠٠٠ جنية.
- ❖ يوجد بعض القوانين لعمليات الاستيراد والتصدير يجب الا يكون قد سبق الحكم عليك فيها مثل (جريمة مخلة بالشرف او الامانة، عقوبة مقيدة للحرية)، وإذا كان قد تم الحكم عليك ولكن رُد اليك اعتبارك مرة اخري فيجوز العمل في هذا المجال.
- ❖ الا يكون قد أشهر افلاسة ما لم يكن قد رد اعتبارة.
- ❖ يجب الا تكون موظفاً لدي الحكومة او اي قطاع من القطاعات العامة للدولة.

ثانياً : بالنسبة للأشخاص الاعتباريين:

في البداية يجب ان نعلم ماذا يعني الشخص الاعتباري او الشخص المعنوي، هم عبارة عن مجموعة تم تكوينها ويجمعهم هدف واحد او عبارة عن مجموعة من الاموال ايضاً هدفها معين وواضح، يضيف عليها القانون الشخصية فيصبح شخص مستقل ويمتلك بعض الميزات التي تميزه عن الاشخاص الذين يساهمون في نشاطهم ويفيدون منها مثل الدولة والشركة والمؤسسة وذلك بخلاف.

- ❖ الشركات المساهمة التي تحمل الجنسية المصرية ومركزها الرئيسي يوجد في مصر.
- ❖ المؤسسات العامة والجمعيات التعاونية واتحاداتها.

ولكن إذا كنت شخص اعتباري يجب ان يتوافر لديك بعض الشروط وهي:

- ❖ ان يتوافر في الشريك المتضامن والذي لديه حق الادارة والتوقيع هذه الشروط،
 - ❖ يجب الا يكون قد حُكم عليه من قبل بعقوبة جنائية من التي يمنعها قانون الاستيراد والتصدير مثل جريمة مخلة بالشرف والامانة او مقيدة للحرية، واذا تم الحكم عليه فعلاً يجب ان يكون قد رُد الية اعتباراً مرة اخري.
 - ❖ الا يكون قد أشهر افلاسة ما لم يكن قد رُد اعتباراً.
 - ❖ الا يكون موظف لدي الحكومة او في اي قطاع من القطاعات العامة للدولة.
 - ❖ عندما يقوم الشخص الاعتباري بإنشاء شركة يحتم عليه القانون عندها ان يقوم بعمل عقد او سند وهذا طبقاً للقانون، ويجب ان يكون ثابتاً في مستخرج السجل.
 - ❖ يجب عند انشاء الشخص الاعتباري الشركة ان يكون غرض هذه الشركة هو التصدير او الانتاج او الاتجار.
 - ❖ عند طلب القيد من السجل التجاري يجب الا يقل رأس المال المثبت فيه عن ١٠ الاف جنية.
- مع ملاحظة انه يتم استثناء الشركات ذات المسؤولية المحدودة وشركات التوصية بالاسهم من الشروط الموضحة في النقطتين الاولى والرابعة. كذلك يتم استثناء الاشخاص الاعتبارية العامة من جميع الشروط السابق ذكرها. ايضاً يتم استثناء كل من يقوم بتصدير سلع الاستعمال الشخصي من القيد في السجل.

الدرس الثالث : اجراءات القيد في سجل المصدرين

لكي تتمكن الشركة او الشخص الراغب في تصدير السلع والمنتجات الي الاسواق الخارجية ايا ما كان قريبا او بعدها عن الدولة التي ينتهي اليها فلا بد وان يتم قيده في سجل المصدرين لكي تصبح له صفة قانونية. بدون القيد في سجل المصدرين فلن يسمح للشخص او الشركة بتصدير السلع والمنتجات وستتوقف العملية بكل تأكيد. فيما يلي سنوضح الوثائق اللازمة للقيد وطلب القيد بالنسبة للافراد والشركات والعديد من التفاصيل الاخرى ذات الاهمية.

يتم تقديم طلب القيد الي الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات، ومن الجائز ان يتم تقديم الطلب من قبل طالب القيد نفسه او من وكيلة او من الممثل القانوني للشخص الاعتباري بشرط ان يكون هناك أصل وصورة للطلب، طلب القيد هذا يجب ان يحتوي على المعلومات التالية،

- ❖ الاسم التجاري واسم مقدم هذا الطلب.
- ❖ عنوان المقر الذي يقوم بالعمل فيه (مقر نشاطه).
- ❖ نوع التجارة التي يعمل فيها بالاضافة الي نوع النشاط ايضاً.
- ❖ العلامة التجارية للشركة.
- ❖ عند تقديم هذا الطلب يتم كتابة المنتجات التي سوف تقوم بتصديرها ويجب ان تعلم ان هذه المنتجات يجب ان تكون مطابقة لتلك البيانات التي تم كتابتها واثباتها في السجل التجاري.

يتم ارفاق الوثائق التالية مع طلب القيد :

النسبة للمصدر الفردي:

- ❖ صورة من البطاقة الشخصية او جواز السفر.
- ❖ مستخرج من السجل التجاري مكتوب فيه نوع النشاط، ورأس المال المسجل (لا يقل عن ٣٠٠٠ جنية)، وتاريخ بداية التسجيل.
- ❖ صحيفة الحالة الجنائية (فيش وتشببية) ويشترط ان تكون حديثة التخرج لم يمضي عليها أكثر من ٣ شهور، وعند استخراج الفيش والتشبية يجب ان تقول للموظف انه موجة الي الهيئة العامة للصادرات والواردات او اي جهة حكومية اخرى.
- ❖ يجب ان تقوم بدفع كل الرسوم والدمغات المقرر سدداها نقداً وهذا يتم في خزينة الهيئة العامة.

بالنسبة للشركة:

- ❖ عقد الشركة المسجل الذي يتم من خلاله اثبات الشكل القانوني للشركة.
- ❖ مستخرج من السجل التجاري يكون موضح به ما هو نوع النشاط، وما هو رأس المال المملوك للشركة، ومن هم المسؤولين عن ادارة الشركة التوقيع.
- ❖ صورة من البطاقة الشخصية او جواز السفر للمسؤول عن الادارة والتوقيع، واذا كان اكثر من مسؤول يتم تقديم صورة من البطاقة الشخصية او جواز السفر ايضاً لكل شخص مسؤول عن الادارة والتوقيع.
- ❖ الحالة الجنائية لكل شخص مساهم في ادارة الشركة.
- ❖ بعد الانتهاء من تقديم المستندات المطلوبة يتم الرد عليها بالقبول او بالرفض من قبل الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات وهذا في خلال يومين من تاريخ تقديم تلك الاوراق.
- ❖ اي شريك متضامن في الادارة ولة حق التوقيع يجب عليه ارسال اقرار بأنه لا يعمل في الحكومة او اي قطاع عام.
- ❖ ايضاً من يمتلك حق التوقيع عن الشركة يجب عليه ارسال اقرار بعدم الافلاس وعدم سبق القيد.

اسباب انقضاء القيد والغائت:

يختلف انقضاء القيد عن الغائت، ويتم ايقاف النشاط طالما انقضي القيد في سجل المصدرين او تم الغائت.

- ❖ اسباب انقضاء القيد:
- ❖ إذا مات الشخص الطبيعي او انقضاء الشخص الاعتباري.
- ❖ إذا طلب المصدر هذا الأمر.
- ❖ اذا انقضت مدة القيد دون تجديد في المعاد المحدد لها، ويتم تجديد القيد بعد كل ٥ سنوات.

اسباب الغاء القيد:

- ❖ إذا تم مخالفة احكام القانون ١١٨ لسنة ١٩٧٥ م والذي صدر بشأن الاستيراد والتصدير ولائحة التنفيذية بالقرار الوزاري رقم ٢٧٥ لسنة ١٩٩١ م وتعديلاته.
- ❖ اذا فقد المصدر شرط من الشروط الواجب توافرها للقيد في سجل المصدرين، ويمكن الاكتفاء بإنذار المصدر او ايقافه عن ممارسة العمل لمدة لا تتعدى سنة، ولكن لا يجوز ايقاف

المصدر عن ممارسة عملة الا بعد ارسال المصدر بخطاب موصي عليا بعلم الوصول، وذلك لكي يقدم دفاعة كتابة خلال ١٥ يوماً من تاريخ وصول الاعلان اليه علي العنوان المثبت في السجل الخاص به.

❖ اذا تم ارسال طلب لأعادة القيد مرة اخري لا يجوز النظر فيه الا بعد انقضاء ٣ سنوات عن صدور قرار الالغاء.

الرقابة النوعية على الصادرات:

يتم اعتماد شهادات الفحص التي يتم اصداها من الجهات الحكومية المختصة قانوناً من قبل الهيئة العامة للرقابة علي الصادرات والواردات.

وايضاً يمكن قبول طلب المصدرين في فحص السلع الخاصة بهم وهذا يكون بمحض اختيارهم ولكن يستثني من ذلك الحكم بعض الأمور هي:

❖ الذي يرد من ساع لتموين السفن الراسية في المواني المصرية.

❖ السلع التي تم تصديرها بدون قصد الاتجار فيها.

❖ مستلزمات الانتاج المصدرة على المشروعات المقامة بنظام المناطق الحرة طبقاً لأحكام القانون رقم ٧ لسنة ١٩٩٨ م بشأن ضمانات وحوافز الاستثمار.

الفحص والاجراءات:

يقوم المصدر او من ينوب عنه في عملية التصدير بإرسال طلب الفحص للهيئة العامة لرقابة الصادرات والواردات المختصة، وذلك طبقاً للنموذج المعد لهذا الشأن، نموذج رقم ١ او طلب فحص مجمع عند حدوث فحص في المواني، ويتم سداد الرسوم اللازمة والصادرة بقرار من وزير التجارة الخارجية.

الدرس الرابع خطوات التصدير :-

خطوات عملية التصدير:

- اختيار السوق.
- معرفة السوق.
- تطوير المنتج ومواصفات المنتج.

اول خطوة من خطوات القيام بعملية التصدير هي اختيار السوق ومعناها :

- ان تعرف طبيعة المستهلك وعاداته لكي تستطيع اشباع رغباته من المنتجات التي سوف تقوم بتصديرها لة حتى تحقق اعلي نسبة مبيعات للخارج ويكون الطلب على منتجاتك كبير.
- ما هي العملية المحلية وما قيمتها الشرائية.
- الموقع الجغرافي حتى تستطيع معرفة كيفية شحن البضائع عند توريدها.
- موسمية الشراء.
- موسم التخفيضات.
- الاحوال السياسية لبلد المستورد وعلاقتها مع بلدك وإذا كانت هناك مشاكل حاول بقدر الامكان الابتاع عنها وتأمين صفقتك عن طريق عمل بوليصة تأمين.
- الاحوال الاقتصادية التي تمر بها بلد المورد من جميع النواحي مثل (العملة، سعر الصرف، العملة المستخدمة في التعامل، آليات السوق، وغيرها من الاحوال الاقتصادية).
- القوانين الهامة مثل (قانون الجمارك، نظام الفصل في المنازعات القضائية، المعلومات عن انواع الشركات).
- معرفة ثقافة البلد ودراستها لمعرفة ما هو المنتج الذي سوف يحقق أكبر طلب عالية وأكبر نسبة مبيعات.

وللحصول على المعلومات عن اسواق محددة تريد العمل فيها فيمكن الحصول عليها من خلال تلك المصادر :

- الذهاب الي هذا السوق باستمرار ومعرفة اشخاص يعملون فيه والتحدث معهم والحصول على معلومات منهم.
- المعرض والاسواق.
- بعض المؤسسات المحلية المختلفة تقوم بنشر بعض النشرات عن الاسواق فيمكن من خلالها معرفة بعض المعلومات عن السوق الذي قمت بتحديد.
- المصادر الحكومية.
- المكاتب الاستشارية.
- السفارات الاجنبية.
- الصحف والمجلات المتخصصة في الاسواق.

ايضاً يمكن الحصول على بيانات عن المعارض التجارية الدولية عن طريق:

- تعتبر المعارض التجارية الدولية من اهم المعارض التي يتم قيامها حيث انها من أفضل الطرق لمقابلة العملاء الحاليين والاتصال بعملاء متوقعين يمكن عرض السلع والخدمات للسوق العالمي.
- المعارض التجارية عبارة عن معارض سنوية تقام كل سنة مرة وهذا يكون في مصر، بالاضافة الي انة يتم تنظيم معارض تجارية اخري كل شهر في فنادق بوسط المدينة او في مركز القاهرة للمؤتمرات الدولية، ويقام معرض القاهرة الدولي مرة كل سنة في كل ربيع.

الدرس الخامس الرقابة النوعية على الصادرات :-

الجهة المسؤولة علي اعتماد شهادات الفحص التي تُصدر من الجهات الحكومية المختصة قانوناً هي الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات.

يمكن قبول طلب فحص سلع المصدرين المعدة للتصدير بكامل ارادتهم ولكن يستثنى بعض الامور من ذلك أحكام منها :

- السلع التي تم استردادها لتموين السفن الراسية في المواني.
- السلع التي صُدرت بدون قصد الاتجار فيها وذلك بدون استرداد قيمة.
- مستلزمات الانتاج المصدرة على المشروعات التي قد تمت اقامتها بنظام المناطق الحرة وذلك طبقاً للقانون رقم ٧ لعام ١٩٩٨ م بشأن ضمانات وحوافز الاستثمار.

الفحص والاجراءات:

- يقوم المصدر او النائب عنه بتقديم الطلب اللازم لعملية الفحص الي الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات وذلك طبقاً للنموذج الذي تم اعداده لهذا الشأن.
- إذا كان يوجد فحص في المواني فيمكن تقديم طلب فحص مجمع ولكن ذلك مع سداد الرسوم الصادرة التي تم تحديدها من قبل قرار من وزير التجارة الخارجية.
- يقوم المصدر بتجهيز الرسالة المطلوبة والتي يوجد فيها ما هي المنتجات التي سوف يتم فحصها خارج الدائرة الجمركية وفي اماكن اعدادها وتجهيزها في مناطق الانتاج (مصانع، محطات تعبئة، مضارب)، ولكن يجب الاخذ في الاعتبار مطابقة المنتجات الموجودة في الرسالة التي تم

ارسالها للهيئة الرقابية للصادرات والواردات مع المنتجات التي يتم تجهيزها في النوع والصنف والرتبة والعبوة.

● عندما تصل هذه الرسالة الي الهيئة المختصة تقوم بفصحها ظاهريا ومعمليا وذلك حسب طبيعة الرسالة، وعند حدوث فحص معلمي يتم اخذ عينات للتحليل علي محضر سحب العينة وعندما يقوم المعمل من الانتهاء في عملية التحليل وخروج النتيجة يتم مقارنتها بالقرار الوزاري الخاص بة، وعندما تتم المطابقة ويكون كل شئ سليم عندها يأخذ المصدر اذن التصدير (٤ صادرات) او يتم التأشير علي البيان الجمركي (١٣ صادرات) بالاذن للتصدير وهذا يكون حسب رغبة المصدر، ويجب اخذ ٣ عينات عشوائية ليتم تحليلها وهذا حتي يجوز الرفض علي التصدير من الجهة المختصة اذا كانت غير مطابقة للقرارات الوزارية المختصة بذلك الشأن، وفي حالة الرفض يتم اخطار المصدر بنتيجة رفض الرسالة علي النموذج (٥ صادرات)، ويمكن للمصدر ان يطلب اعادة التحليل والفحص مرة اخري وذلك يتم بعد ٤٨ ساعة من عملية الرفض، واذا تمت الموافقة علي قبول الطلب يتم مراجعة الرسالة مرة اخري وتحليلها من قبل فنيين لم يسبق لهم فحص هذه الرسالة وذلك يكون في حضور المصدر او نائبة واذا تم الرفض من خلال هؤلاء الفنيين يمكن للمصدر تقديم تظلم آخر لاعادة تحليل الرسالة وذلك يكون بعد اسبوع من عملية الرفض.

● يُمنح للمصدر مدة معينة من بعد اخذ الاذن بالتصدير يمكنه فيها شحن البضاعة وتصديرها ويشترط للرسالة التي تم فحصها ان تظل مطابقة للشروط والمواصفات حتي وقت شحنها، ولكن اذا تم عمل تحليل للرسالة مرة اخري ووجد انها غير مطابقة للشروط يتم وقف عملية التصدير وسحب الاذن والاختام واذا كانت البضاعة الصادرة وصلت الي الدائرة الجمركية يجب وقفها ومنعها من التصدير.

● تقوم الهيئة المختصة بمنح شهادة الفحص او صورة منها او بدل فاقد بعد سداد الرسوم وذلك بناء على رغبة المصدر.

● يمكن الاكتفاء بالفحص الظاهري فقط للبضائع المصدرة والمدرجة بالملحق ٩ بالقرار ٢٧٥ لسنة ١٩٩١م فيما عدا بعض المنتجات مثل (البطاطس، الفول السوداني) بشروط تطبيق ما ورد بالقرار الوزاري رقم ٥٠١ لعام ١٩٩١م.

● يلتزم علي الهيئة العامة للرقابة علي الصادرات والواردات بأن تعتمد الشهادة الصادرة من الجهة المختصة بوزارة الزراعة واستصلاح الاراضي ووزارة الصحة والاسكان ووزارة الكهرباء والطاقة وذلك تنفيذا للقرار الوزاري رقم ٥٠١ لعام ٢٠٠٣م، وذلك لحين اتمام تحريرها بناءً

علي اجراءات الرقابة التي تقوم بها هذه الجهات في المواقع التي يتم الانتاج فيها والاعداد والخاصة بالمطابقة للقواعد الصحية والحجر الزراعي والبيطري والاشعاعي ويعتد لهذه الشهادة بالصلاحية، ويتم فحصها ظاهرياً فقط في مواني الشحن.

- يقوم المستورد بتقديم طلب مكتوب فية ما هي المواصفات التي يريدها والجودة التي يطلبها، فيمكن للمصدر تقديم طلب بفحص السلع المصدرة طبقاً للمواصفات التي طلبها المستورد ويتم تحديد تلك المواصفات في طلب الفحص.

الدرس السادس شهادة المنشأ : -

يتم تسليم شهادة المنشأ وهي عبارة عن شهادة يستلمها المصدر ويثبت فيها ان المنشأ مصري ويتم الحصول عليها خلال عملية الشحن او بعد شحن البضائع (الجوي، البحري)، وإذا كان الشحن بري فيتم تسليم هذه الشهادة قبل الشحن.

كيفية استخراج شهادة المنشأ :

الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات هي المسؤولة عن اصدار شهادة المنشأ، ويمكن للمصدرين ان يحصلوا عليها في خلال ٢٤ ساعة فقط من تاريخ تقديم طلب الاستخراج، هذا ويجب تقديم الطلب على نموذج (٨ صادرات مكرر).

في البداية يقوم الموظف لدي الهيئة العامة للصادرات والواردات الموجود في الميناء بالتفتيش والاطلاع على شهادة الاجراءات الجمركية ويتأكد من صحتها، ويتم ذلك بعد اتمام التصدير الجوي او بعد الاطلاع على اذن الافراج الجمركي وذلك في حالة الشحن البحري.

- بوليصة الشحن.
- فاتورة البيع.
- موافقة الجهة النوعية إذا كانت موجودة.
- اقرار من المصدر على مطبوعات بنسة المكون المحلي.
- شهادة المنشأ، (لا تحتوي شهادة المنشأ على شكل معين بل يتم تحديد نوعها توافقاً مع الدولة المستوردة وتكتب باللغة الانجليزية او لغة الدولة المستوردة، الا إذا كان الاعتماد ينص علي غير ذلك).
- يجب توافق بيانات الطلب مع المستندات.

ملحوظة:

يتم إستخراج شهادة منشأ مسبقة من ميناء القاهرة الجوي وذلك في الوردية الصباحية فقط.

ويجب عند تقديم الطلب ان تقوم بتقديم بعض المستندات الملهمة معته وهي:

- بوليصة الشحن، ويمكن ارسال صورة معتمدة منها.
- صورة من فاتورة البيع المعتمدة وذلك يجب ان يكون المصدر على معرفة بهذا.
- صورة من الاستمارة البنكية للتصدير (نموذج EX).
- صورة من البيان الجمركي تبين ما هي السلع المصدرة.

الدرس السابع خطاب الضمان :-

خطاب الضمان:

يعتبر تعهد مكتوب بين شخصين أحدهم يسمي ب "مودع اموال" والآخر يسمي ب "مستفيد"، ويصدر هذا الخطاب من البنك بناءً على طلب "مودع الاموال" لكي يضمن حقة وضمان وصول الصفقة الية، وذلك يتم خلال فترة محددة تم الاتفاق عليها من قبل الطرفين وذلك دون الاخذ في الاعتبار اي اعتراضات، ويمكن للبنك طلب ضمان مقابل اصدار هذا الخطاب.

المشاركون الاساسيون في عمليته التمويل هم:

- البنوك المركزية من خلال بنوك التنمية او البنوك التجارية.
- بنوك استثمارية وبنوك تجارية تقدم خدمات تمويلة ولكن تأخذ في المقابل رسوم حتى تستفيد هي الاخرى.
- البنوك التجارية التي تعطي قروض لمدة قصيرة وتحصل على فوائد لتستفيد ايضاً.
- بنوك الاستيراد والتصدير وهي متخصصة في تمويل التجارة الاجنبية.
- بنوك التنمية التي تقوم بمنح قروض لمدة متوسطة وطويلة الاجل.
- وكالات إئتمان وتأمين صادرات.

الدرس الثامن ضمان الائتمان: -

ضمان الائتمان:

هو نظام يقوم بتوفير الحماية والامان للمصدرين عن طريق ضمان الدفع لهم عند عمل صفقة ما، فهذا النظام يقوم بتعويضهم عن خسارتهم التي يمكن ان تحدث من خلال عملية عدم الدفع. ايضاً فهو نظام يسمح للمصدر اقتحام اسواق جديدة وتصدير سلعات لأول مرة. إذا تمت المنافسة مع منتجات شبيهة في الاسواق الخارجية فيجب عندها تقديم شروط أفضل وذلك يكون عن طريق عرض شروط سهلة للمشتري والمستهلك النهائي للسلعة. يساعد هذا النظام ايضاً المصدر في عملية التمويل حيث يوفر للمصدر عمليات التمويل بشروط معقولة يقدر عليها.

وعندما يقوم المصدر بعملية تصدير يجب ان يقوم بمراجعة بعض الاشياء قبل اتمام العملية وهي:

- يقوم بوصف المنتج ووزنه وكميته وتعبئته.
- مصطلحات الغرفة التجارية الدولية المستخدمة.
- تفاصيل السعر والكمية.
- ما هي وسائل النقل والشاحنات المستخدمة.

الوقاية من تأخير الشحن (يجب توصيل الشحنة في الوقت المحدد والمتفق عليه من المصدر والمستورد وإذا تأخر المصدر في الوقت المتفق عليه يقوم بدفع تعويض خسارة للمستورد).

الدرس التاسع إجراءات التصدير: -

اولاً : الاجراءات الجمركية:

تتكون الاجراءات الجمركية من ثلاثة مراحل اساسية، وهم كالتالي:-

المرحلة الاولى:

- يتم تقديم شهادة الصادر عن طريق المصدر او من ينوبه مع نموذج ١٣ ك.م الي رئيس الدائرة الجمركية ولا يتم ارسالها بمفردها ف يوجد بعض المستندات الواجب تقديمها مع هذه الشهادة،
- فاتورة، واذا كانت هذه الفاتورة تتضمن تفصيلات الرسالة المصدرة فيمكن الاكتفاء بها ولا يلزم في هذه الحالة ان تقوم بتقديم بيان العبوة.
- بيان العبوة.
- يجب تقديم صورة من القيد بسجل المصدرين، اما اذا كانت شركة من شركات الاستثمار فيجب في البداية الموافقة عليها من خلال الهيئة.
- إذن الشحن، يجب تقديم اذن الشحن قبل الدخول الي الدائرة الجمركية مع موافقات جهات العرض او تعهد بتقديمها قبل دخول الرسالة الي الدائرة الجمركية وذلك يتم فقط في حالة اذا ما كانت الرسالة متضمنة سلعاً تحتاج الي موافقة الجهات الاخرى، ويتم في حالة الرسائل التي لا تحتاج لموافقة جهات العرض والفاتورة كانت اصلية تفصيلية فيجب ارسال مستندات معينة مع الشهادة وهي،
- فاتورة اصلية.
- صورة القيد في سجل المصدرين.
- قيد الشهادة المستوفية بدفتر ٤٧ ك.م وتحرير اذن الافراج من اصل وصورة.
- اذا تم تقديم اذن الشحن من المستندات المطلوبة فيجب تنظير اذن الشحن وتحديد الباب الذي يتم من خلاله دخول الرسالة، ولكن اذا تم تقديم اذن الشحن عند دخول البضاعة في هذه الحالة يقوم مدير الحركة في الدائرة الجمركية بتحديد باب دخول الرسالة وتنظير اذن الشحن.

المرحلة الثانية:

- يقوم المصدر او نائبة بملاً كارتة الدخول وذلك وفقاً لعدد طرود الرسالة ونوعها ووسائل النقل، ويتم استلامها تسجيلها في دفتر ٨ ك.م بواسطة مأمور الباب.
- يتوجه المصدر أو من ينوبه فور دخول الرسالة من الباب إلى اللجنة الجمركية المختصة التي تقوم بالتحقيق ومعاينة الرسالة.

- بعدما تم تسجيل التحقيق والمعاينة عليها تعود الشهادة الي مكتب الفرز ومن هناك يحصل المصدر او من ينوبة علي اذن الشحن وأصل إذن الافراج، ثم يتوجة الي ساحة الشحن ومعة رسالة الافراج وذلك بعد اثبات الكميات المصدرة بالعمل علي الشهادة.
- بعد ان تم اصدار الافراج عن اذن الشحن واذن الافراج يتم ارسال شهادات اليوم الي الاجراءات تمهيدا لتسديد دفتر ٤٦ ك.م بالصادر الفعلي، وبعد هذة الخطوة يكون قد انتهت علاقة المصدر بالجمرك الا في حالة اذا اراد صورة من شهادة الصادر، فيمكن ان يقوم بتقديم طلب الي ادارة الاجراءات والحصول علي ذلك في حالة اذا اراد التعامل بها مع ضريبة المبيعات او السماح المؤقت او الدروبك، اما اذا كان التعامل مع صندوق دعم الغزل والمنسوجات فانة يقوم بتقديم طلبه للحصول علي صورة من الشهادة من خلال السكرتارية.

المرحلة الثالثة:

- في هذة المرحلة يتم فيها تسديد دفاتر الجمرك سواء كان دفتر ٤٦ ك.م او دفاتر المتابعة اليدوية او المتابعة الآلية للأغراض الاحصائية وهنا لا يكون لة اي علاقة بالدائرة الجمركية حيث ان هذة المرحلة تكون بعد شحن البضاعة، ويتم ايضا تسديد المنافستو، وفي المرحلة تمر بعدة خطوات وهي:
- الذي تم تصديرة فعليا والمسجل في اصل اذن الافراج من ساحة الشحن يتم تسجيله في دفتر ٤٦ ك.م
 - يتم في هذة الخطوة تسديد بيانات الشهادات في دفاتر المتابعة اليدوية وايضا بالحاسب الآلي وذلك ما تم تصديرة فعليا، يكون هذا بعد دمج المتابعة الآلية بالمتابعة اليدوية في خطوة واحدة.
 - يتم عمل المطابقة بين المصدر الفعلي والمنافستو الوارد من التوكيل الملاحي وذلك بعد ما تحال الشهادات لقسم المنافستو.
 - يتم عرض الشهادات علي المنافستو للتحقق مما تم تصديرة فعليا الي الدول التي تعطي الصادرات المصرية ميزات في شكل اعفاءات جمركية او تخفيضات علي الجمارك لدول الاتحار الاوروبي التي تربط بينها وبين مصر اتفاقيات، ثم يتم مراجعة الشهادات الصادرة من الهيئة العامة للصادرات والواردات بغرض مراجع المنشأ.
 - بعد ما تم معرفة الاغراض الاحصائية وعمل شهادة بها يتم تبليغ الجهاز المركزي للتعبئة العامة والاحصاء بصورة من هذة الشهادة.

- ثم يتم ارسال الشهادة الي ادارة حفظ المستندات.

ثانيا : اجراءات الشحن:

ولاتمام عملية الشحن بعد الانتهاء من المراحل الجمركية الثلاث يجب على المصدر او من ينوبه تقديم جميع المستندات الي التوكيل الملاحي لأتمام عملية الشحن، وهذه المستندات هي:

- **طلب الشحن:** يكتب في هذه الطلب كافة البيانات المطلوب اثباتها ببوليصة الشحن ويتم تقديمها الي وكيل سفينة الشحن من قبل المسؤول عن عملية الشحن.
- **اذن الشحن:** يتم توجية اذن الشحن من وكيل السفينة الي ربان السفينة التي سوف يتم الشحن عليها، ويتم التأشير عليها من ضابط اول السفينة بإستلام الشحنة.
- **بوليصة الشحن:** هي عبارة عن ايصال لضمان الحق او اثبات أنك قمت بتقديم الشحنة علي السفينة وتم شحنها، ويتم التوقيع علي هذا الايصال من قبل صاحب البضائع المصدرة، وهو عبارة عن دليل كتابي علي الشروط التي بموجبها نقل البضاعة، واما بوليصة الشحن فهي لها وظائف عدة منها،
- ايصال عن البضائع التي تم شحنها على السفينة (اثبات ملكية).
- دليل كتابي لإثبات عقد النقل وشروطه.
- تعتبر من اهم ادوات الائتمان في عمليات التجارة الدولية.

ويتم ادراج بعض الاشياء الملهمه في بوليصة الشحن وهي:

- رقم البوليصة.
- اسم الشاحن.
- اسم المشحون اليه.
- اسم السفينة.
- ميناء الشحن.
- ميناء التفريغ.
- بيانات البضاعة (وزن وحجم).
- قيمة النولون وطريقة سدادة.
- تاريخ الشحن.

- عدد النسخ الاصلية.
- ختم السفينة (يوقع عليها ريان السفينة او من ينوب عنه).

للبوليصة انواع منها :

- بوليصة شحن موضح عليها كلمة مشحون.
- بوليصة شحن توضع ان البضاعة قد تم تسليمها لشحنها.
- بوليصة شحن مباشر عن شحن من ميناء الي ميناء آخر مباشرة.
- بوليصة اعادة شحن عن البضاعة التي يتم اعادة شحنها في ميناء وتغطي هذه البوليصة المرحلة بأكملها.

يجب ان يتم التركيز علي بعض المستندات المهمة والتي قد تؤدي بحدوث اخطاء كبيرة ووقوع المصدر والمستورد في مشاكل هم في غني عنها، من المعروف ان المصريين لديهم خبرة كبيرة في مجال التصدير ومن النادر ان يقعوا في هذه الاخطاء، لكن الموظفين الذين يعملون في شركات التصدير هم من يقعوا في هذه الاخطاء لأنهم ليسوا علي دراية كاملة بهذه المستندات التي يجب استيفائها، المستندات التي يجب التركيز عليها هي المستندات الشائعة في معظم الصفقات التجارية والتي يتم تجهيزها من قبل المصدر والمستورد وهي،

- الفاتورة التجارية.
- كشف عبوة (مشمولات العبوة).
- شهادة المنشأ.
- شهادة التأمين.
- اخطار الشحن.
- خطاب الاعتماد.
- الكمبيالة المستندية.

الفاتورة التجارية :

من اول المستندات التي يجب اعدادها لأتمام الصفقة بين المورد والمستورد هي الفاتورة التجارية ويجب اتمامها بمعرفة المصدر، حيث انها تكون شاملة لكل البيانات ويجب ان تكون بلغة اجنبية

ومكتوبة بكلمات اجنبية سهلة وشائعة حتي يستطيع الاشخاص ذوي اللغة الاجنبية المحدودة التعرف عليها.

تشمل الفاتورة بعض البيانات الاساسية التي يجب ان تكتب فيها وهي:

- اسم المصدر بالكامل وعنوانه ورقم الفاكس والتلكس والتليفون.
- رقم الفاتورة وتاريخها.
- اسم الشركة المستوردة وعنوانها والبلد واسم المدير المسؤول ورقم طلبية العميل.
- الكمية.
- السعر ونوع العملة المستخدمة في الصفقة.
- القيمة الاجمالية للصفقة.
- اسم ميناء الشحن وتاريخ الشحن وميناء التفريغ.
- توقيع المصدر وتاريخه ورقم الاعتماد (ذلك في حالة إذا كانت طريقة الدفع بإعتماد)، واسم البنك المفتوح طرفه الاعتماد ووصف البضاعة والرقم الجمركي.

ولهذه الفاتورة التجارية وظيفة اساسية وهامة جدا وهي اعطاء الفرصة امام مراجعة البضاعة عن طريق الجمارك في ميناء التصدير وايضا في ميناء المستورد.

وايضا يتم من خلالها مراجعة المستورد للبضاعة التي سوف يستلمها، ومراجعة لقيمة البضاعة التي سوف يسدد للمصدر.

المتعارف عليه دوليا ان الفاتورة تكتب باللغة الاجنبية ولكن هناك دولاً لا تكتب هذه الفاتورة الي بلغتها الرسمية.

واما في حالة عدم حدوث عملية التعاقد بين الطرفين فإن الفاتورة بمفردها لا تعتبر تعاقد بل انها تضيئي شئ من الجدية وتؤكد على الترتيبات المتفق عليها بين المصدر والمستورد.

الدرس العاشر عقد الوكالت :-

عقد الوكالة لة طبيعة معينة ولة ايضاً ضمانات يجب ان تتوافر فية، وعقد الوكالة يتم لكي يتحدد من خلاله:

- ما هو النشاط الذي سوف يقوم به الموكل.
- ما هي نسبة العمولة المحددة لة.
- الشروط الجزائية وطريقة التعويض في حالة الاخلال بالعقد والاتفاقات.
- كيفية انتهاء عقد الوكالة وقت الضرورة.

وعندما يتم عمل العقد يكون بالارضاء بين الطرفين وموافقهم علي كل بنود العقد المسجلة، ويجب توافر شرط مهم جدا في العقد وهو ان يتوافر في العقد شروط توافق العقد مع القانون المحلي (بلد الوكيل) ولهذا الامر فإن العقد يجب ان يتوافر فيه:

- ما هو السبب في حدوث التعاقد وما غرضة ولذلك يجب،
- تحديد دقيق وواضح لكلاً من مَن هو الوكيل والموكل.
- وصف مفصل للبضاعة التي يتم تجارتها بين الموكل والوكيل وهذا يسمى بـ (موضوع الوكالة).
- تحديد واجبات الوكيل ومعرفة هل ان دورة سوف ينتهي بمجرد وصول الرسائل فقط ام سيقوم بعمليات الصيانة وتوفير قطع الغيار في حالة السلع الصناعية مثلا.
- تحديد نطاق عقد الوكالة من حيث نوعية وجغرافيته.
- وضع مدة العقد، وكيف سوف يتم فض هذا العقد إذا اراد أحد الطرفين الانتهاء من التعاقد قبل المدة المحددة للعقد.
- هل سوف يتولي الوكيل دور اعلاني في ترويج السلعة ام لا.
- هل سيكون للوكيل دور في تحديد السعر ام لا.
- هل يجوز الالتجاء الي التحقيق في حالة الخلافة.

في البداية يجب مطابقة شروط العقد مع الشروط القانونية لكل من بلد الوكيل والموكل وتسجيل العقد في الغرفة التجارية المختصة وايضاً توثيقة لدي سفارة كلاً من الطرفين بالاضافة الي توثيق اي تعديل يدخل على الوكالة.

ما هي النسبة التي سوف يحصل عليها الوكيل (يجب تحديدها).

الاتفاق الكامل هل يكون لدي الوكيل حق في التعامل في سلع مماثلة ام لا.

يجب كتابة العقد بلغتين، لغة الوكيل ولغة الموكل، ايضاً يجب كتابته بلغة متعارف عليها يمكن الرجوع اليها عند الضرورة.

الدرس الحادي عشر: كيفية اختيار الوكيل التجاري :-

من السهل الوصول لأي وكيل تجاري في اي سوق من الاسواق الخارجية ولكن في البداية يجب ان تقوم بتحديد ما هي السلعة التي سوف تقوم بالتجارة فيها ومعدلات الطلب علي هذه السلعة ومن هم المستهلكون لهذه السلعة وغيرها، ويلزم معرفة هذه الاشياء ودراستها جيدا لسهولة اختيار وكيل تجاري بطريقة صحيحة.

للكالت التجارية انواع وهي:

- وكيل بالعمولة.
- وكيل البيع (موزع).
- الوكيل المتضامن مع المشتري.
- يمكن ان يجمع الوكيل بين نوعين او الثلاث انواع السابق ذكرهم.

اولا : وكيل بالعمولة:

يقوم هذا الوكيل باستلام الطلبات من المشتريين لسلعة بصفته الوكيل ثم يقوم بإرسالها الي موكلة، ثم يقوم بشحن الرسالة مباشرة الي المشتريين ويتم التأكد منهم على اتمامها وفي هذه الحالة لا تنتقل حيازة السلعة علي الوكيل ولا يتعامل فيها او في توزيعها.

يمكن لهذا النوع من الوكلاء عدم اظهار اسمة على السلع الواردة ولا يتحمل اي مخاطرة سواء من المصدر او المشتري، ويتم تحديد نسبة معينة من العمولة يأخذها هذا الوكيل بعد توسطة في اتمام العملية ويتم تحديد هذه النسبة طبقا لطبيعة السوق.

في الاغلب يكون هذا النوع من الوكلاء ناجح في ترويج السلعة لأن زيادة البيع من خلاله تؤدي الي زيادة عمولته.

ثانيا : وكيل للبيع:

يختلف هذا النوع من الوكلاء عن الوكيل بالعمولة حيث ان الاختلاف بينهم ان الوكيل بالبيع يشتري البضاعة لصالحه وتنتقل اليه ملكيتها ويقوم بتخزينها بالطرق التي يريد ثم يقوم بعرضها وقت ما شاء وبالسعر الذي يقدره هو، اما الوكيل بالعمولة لا يفعله كل هذا، ايضا يقوم وكيل البيع بإعطاء صلاحيات كثيرة للمشتريين بعد اتمام عملية البيع مثل (الصيانة، توفير قطع غيار)، وحيث ان المخاطر

التي تكون علي وكل البيع اكثر بكثير من المخاطر التي تقع علي الوكيل بالعمولة فإن عمولة وكيل البيع اكثر من وكيل العمولة.

ثالثاً : وكيل المتضامن مع المشتري:

يتحمل هذا النوع من الوكلاء عبء كبير من المخاطر حيث انه يلزم عليه سداد ثمن البضاعة المصدرة للمصدر في حالة بيع او عدم بيع البضاعة، ولهذا السبب فإن الوكيل المتضامن يحصل علي نسبة عمولة اكبر من النوعين السابقين من الوكلاء، وبسبب المخاطر الكبيرة التي يتعرض اليها الوكيل المتضامن فإنه من الصعب ايجاد وكيل متضامن.

ويمكن ان يخلط الوكيل بين نوعين من الوكلاء مثل (وكيل بالعمولة وموزع).

ويجب عند اختيار وكيل ان تكون سمعته جيدة، وان يكون مقتدر مالياً.

الصفات الواجب توافرها في الوكيل عند اختياره هي:

- ان يكون لديه خبرة سابقة في هذا المجال.
- كم عدد التوكيلات الاخرى التي يمتلكها ومما هي نوعيتها.
- مدي معرفته وفهمه ودراسته للسوق الذي يعمل فيه.
- المؤسسات المالية التي يتعامل معها ودورة رأس المال في مؤسسته.
- المساحة الجغرافية التي يعمل فيها.
- حجم نشاطه السنوي.

ويجب عند اختيار ان وكيل ان يكون المصدر دائم التواصل معة لمعرفة مدي نجاحه في تسويق السلعة او الشئ الذي يعثره في تسويق السلعة.

الدرس الثاني عشر شروط وطرق الدفع :-

طرق دفع قيمت السلع المصدرة:

- الدفع مقدماً.
- الدفع نقداً.
- الإعتماد المستندي.

- الدفع ضد المستندات.
- الاعتمادات التجارية.

أولاً : الدفع مقدماً:

لا تستخدم هذه الطريقة كثيراً الا في الطلبات الصغيرة حيث ان لها تاثيرات سلبية كبيرة يمكن ان تؤثر علي المستورد مثل عدم التزام المصدر بشحن الرسالة، او يمكن عدم الالتزام بالموصفات المطلوبة في السلعة، وهذه الطريقة تعني ان لا يتم شحن الرسالة الا عند الدفع مقدماً وهذا هو شرط شحنها.

ثانياً : الدفع نقداً:

يوجد بعض الحالات التي يمكن استخدام هذه الطريقة فيها وهي:

- صغر قيمة الصفقة ولا تتحمل نفقات الاعتمادات المستندية.
- ان يكون المصدر والمستورد علي عدم معرفة شخصية ببعضهما، او لعدم توافر الثقة بينهما.
- اذا كانت الظروف الاقتصادية والسياسية في بلد المستورد غير مستقرة.
- اذا طلب المستورد من المصدر ان يقوم بتصنيع هذه السلعة خصيصاً له ولا يستطيع بيعها لغيره.

ثالثاً : الاعتماد المستندي:

في هذه الطريقة يقوم المستورد الخارجي بفتح حساب ويضع فيه قيمة الرسالة المصدرة اليه، وعندما يقوم المستورد بتسليم البضاعة يتسلم المصدر مستندات الشحن من البنك المحلي.

رابعاً : الدفع مقابل المستندات:

في هذه الطريقة يتم الاتفاق بين المصدر والمستورد علي كافة الشروط من حيث الاسعار.

يقوم المصدر بإرسال المستندات الي البنك المصرفي الذي يتعامل معه والذي يتولي ايضا الاتصال بالمصرف الذي يتعامل معه المستورد، ويكتب في هذه المستندات تعليمات عبارة عن متي يتم تسليم

تلك المستندات الي المستورد مقابل سداد قيمتها نقداً، ومن خلال هذه المستندات يستطيع المستورد استلام البضاعة من الشاحن او ميناء الشحن.

خامساً : الاعتمادات التجارية:

تعتبر هذه الطريقة طريقة مقايضة بين المورد والمستورد يتم من خلالها اتمام عملية المبادلة، ويتم فيها تسليم مستندات الصادرات مقابل مستندات الواردات، او وضع حصيلة الصادرات تحت تصرف البنك لاستخدامها في سداد قيمة الواردات.

الدرس الثالث عشر التحكيم في المنازعات التجارية الدولية : -

هيئت التحكيم في المنازعات التجارية الدولية، وكيف تعمل؟

تظهر مثل هذه الهيئات ليتم من خلالها حل المنازعات الدولية التي تحدث بين طرفين من بلدين مختلفين، فعندما يحدث نزاع قانوني معين عندها يظهر سؤال يجب الاجابة عليه وهو ما هي الجهة القضائية التي لها الحق في النظر في هذا النزاع وحلة، ومن هذه المنازعات (اختلاف او عدم الالتزام بالعقود، الاعتمادات المتسندية التي تربط بين اطراف من دول مختلفة)، وقامت الغرفة التجارية الدولية بباريس بوضع قواعد للتصالح والتحكيم في مثل هذه الامور وجميع الخلافات يجري حلها بواسطة هذه القواعد ويشترك في التحكيم محكم او اكثر يتم تعيينهم طبعاً للقواعد المحددة.

ويتم النظر في هذا الخلافات في المحكمة الدولية للغرف التجارية بباريس ويشترط لعدم المنازعات عليها ان ينص في العقد علي جهة ومكان التحكيم، ولكن بشرط الا تتعارض احكامها مع قواعد التحكيم المنصوص عليها في القانون المصري، والغرفة التجارية الدولية بباريس لها بعض المميزات مثل سرعة الحكم وقلة تكاليف الحكم والسرية التامة للمنازعات التي تحدث بين الاطراف.

ما هي غرفة التجارة الدولية، وما هي اشتراطات التحكيم من خلال غرفة التجارة

الدولية؟

هي غرفة تم تأسيسها عام ١٩١٩م بمدينة اتلانتيك سيتي بالولايات المتحدة الامريكية وذلك بعد مؤتمر التجارة الدولية، وهي هيئة تمثل رجال العمال على المستوى الدولي.

تمتلك الغرفة لجان اهلية في اغلب دول العالم، اما الدول التي لا يوجد بها لجان اهلية فيهم تضم اعضاء لها، وكل لجنة اهلية تمثل التجارة الرئيسية في مختلف القطاعات الاقتصادية وتوفد كل لجنة مندوبين دائمين عنها في مجلس ادارة الغرف الدولية، واما عمل غرفة التجارة الدولية يتلخص في التحدث بلسان رجال الاعمال في التعامل امام الحكومات او المنظمة الدولية.

ايضاً تقوم بحل بعض الصعوبات التي تواجه رجال الاعمال في التعامل مع بعض الدول وذلك بوضع الاسس النموذجية الموحدة التي يتم التعامل بها، وايضاً تمد رجال الاعمال بمعلومات علمية وعملية ترد في نشراتها ووثائقها.

لغرفة التجارة صفة استشارية من الدرجة الاولى لدي المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع للأمم المتحدة.

تتبع الغرفت هيتان هما:

- المكتب الدولي لإستعلامات الغرفة التجارية.
- هيئة المحطمة الدولية للتحكيم التجاري.

يوجد بعض الاشرطاط لكى تقوم الغرفت بالتحكيم وهي:

- ان يوافق الطرفان المتنازعان على قبول الحكم في هذه الغرفة.
- ان يكون الخلاص ذات طابع دولي.
- ان تكون القضية قضية تجارية.

للغرفت التجارية بعض الاشرطاط للقبول في التحكيم وهي:

- جميع الخلافات التي تحدث فيما يتعلق بالعقد تجري تسويتها بصفة نهائية وذلك طبقاً لقواعد التصالح والتحكيم للغرفة الدولية للتجارة بواسطة محكم او أكثر تم تعيينهم طبقاً لتلك القواعد.
- ويمكن اضافة الي هذه الاشرطاط اين المكان الذي سوف يتم فيه حل النزاع وتجري فيه عملية التحكيم، وكم يكون عدد المحكمين في الامر، ما هو القانون الدولي الذي يسري علي

هذا العقد بالنسبة لبعض الدول او القانون الواجب تطبيقه مع اعطاء المحكمين سلطة التوسية الودية دون التقييد بنصوص القواعد الرسمية.

الدرس الرابع عشر اجراءات التحكيم: -

اجراءات التحكيم:

يتم لحدوث اجراء التحكيم ان يتقدم أحد الطرفين او كلاهما بتقديم طلب كتابي الي سكرتارية محكمة التحكيم او الي اللجنة الاهلية الموجودة في بلدة، وتكون متضمنة بعض المعلومات وهي:

- اسم وعنوان كلاً من طرفي الخلاف.
- ما هو غرض تقديم الشكوي في صورة بيان دقيق وشامل.
- ان يقوم الطرف الشاكي بتحديد وجهة نظرة في الخلاف.
- كتابة عدد المحكمين واختيارهم، وإذا لم يتسنى تقدير قيمة المبلغ المطالب به على سبيل القطع يحتفظ الطالب بحق تقديره فيما بعد أو يترك تقديره للمحكمين.

ويجب توافر بعض الشروط عند تقديم الطلب وهي:

- ان يكتب الطلب بإحدى اللغتين الانجليزية او الفرنسية.
- ان يتم ارسال اصول ونسخ بعدد اعضاء هيئة التحكيم بالاضافة الي نسخة اضافية لجميع المستندات والوثائق التي تم الاتفاق عليها بين الطرفين وبينهما شرط اتفاق التحكيم.
- ان يتم ارسال مبلغ قيمته ١٠٠ فرنك فرنسي مع الطلب.

أجهزة المختصة بإجراء التحكيم:

تتكون لجنة التحكيم من محكمة التحكيم والمحكمين والسكرتارية.

تتمثل المحكمة الدولية من رئيس او رئيسين مساعدين نواب رئيس، ومستشاريين فنيين وسكرتير عام، يتم اختيارهم بواسطة مجلس غرفة التجارة الدولية، وايضاً يتم اضافة اعضاء قد تم تعيينهم بواسطة اللجان الاهلية ويوجد لكل لجنة مندوب دائم ونائب مندوب لة.

يتم الحكم في الخلاف من قبل الاجراءات الادارية بينما تتولي المحكمة مراقبة وضمان تطبيق قواعد ونظم التحكيم فقط، حيث ليس من اختصاص المحكمة اصدار رأي في موضوع الخلاف. ويتم عقد جلسات شهرية يتم من خلالها مباشرة المحكمة لأعمالها.

جنسية المحكمين:

يتم اختيار المحكمين بواسطة طرفي النزاع ولكن بالنسبة للمحكم الوحيد فإن اختياره يتم من خلال المحكمة الدولية ويكون له جنسية غير جنسية طرفي النزاع وايضاً نفس الحال للمحكم الثالث.

هل يمكن رد واستبدال المحكمين:

يمكن تبديل محكمين اذا اراد احد طرفي النزاع حيث يمكنه تقديم طلب بشأن هذا ويكون الحكم نهائياً من المحكمة.

ويتم تعيين البديل من خلال الطرف الذي قام بتعيينه كمحكم في البداية وذلك اذا كان رد المحكم لأسباب قانونية.

احالته الموضوع الي المحكم:

بعد ان قدم الطرف الشاكي جميع المستندات اللازمة لسكرتارية المحكمة تقوم السكرتارية بإرسال اخطار للطرف الاخر مصحوب بجميع المستندات التي تم تقديمها من الطرف الشاكي، ويجب عند وصول هذا الاخطار للطرف الاخر ان يقوم بالرد في اسرع وقت ممكن علي السكرتارية، وحددت المحكمة الدولية مدة لا تتعدى الثلاثون يوماً وبعدها يتم الحكم دون انتظار ارسال رد من الطرف المشكو.

اذا قام الطرف المشكو بالرد علي السكرتارية، تقوم السكرتارية بإخطار الطرف الشاكي بالمستندات التي تم الرد بها من قبل المشكو، وعندها يتعين علي الطرف الشاكي ارسال ردود علي تلك الادعاءات في صورة مستندات الي السكرتارية، وايضاً يوجد مدة تم تحديدها من خلال المحكمة وهي ثلاثون يوماً من تاريخ اخطار الشاكي برد الطرف الاخر.

وبعد ذلك تحال القضية الي محكم.

لا يمنع اتفاق التحكيم بين الطرفين من التقدم للسلطات المختصة بطلب اتخاذ اجراءات وقائية او تحفظية سواء قبل او بعد احالة القضية الي المحكم.

هل للطالب الحق في اختيار مكان التحكيم؟

يمكن للطالب تحديد مكان التحكيم وذلك بشرط اتفاق الطرفين واذا كان غير ذلك فان مكان التحكيم يتم تحديده بواسطة محكمة التحكيم.

القواعد التي تحكم الاجراءات:

دائما ما يلتزم المحكم بنص قواعد التحكيم للغرفة الدولية فإذا لم يجد فيها نص يرجع الي قانون الدولة التي تم فيها التحكيم ما لم يتفق الاطراف علي تطبيق قانون آخر.

قرار المحكم:

عندما يقوم المحكم بالتحكيم فإن قرارة يكون نهائي، ولكن يمكن الوصول لحل وسط بين الطرفين وعندها لا يوجد داعي لإستكمال القضية، فيمكن للطرف الشاكي تقديم طلب بسحب الشكوي ويوافق عليه الطرف الآخر.

ثم يتم اثبات الصلح من خلال المحكم بما يسمى حكم صادر برضاء الطرفين، ومن مزايا هذه الطريقة إنها تضع في حوزة الطرفين وثيقة ومستندا رسميا ملزما يمكن المطالبة بتنفيذ نصوصه في حالة امتناع أو تخلف الطرف الآخر عن ذلك.

بهذا الدرس نكون قد انتهينا من كورس اساسيات التصدير، نتمني لكم الفائدة والتوفيق والي اللقاء في دورات ومواضيع اخري.