

نبذة عن أهمية وإجراءات التصدير

مع دخول العالم في عصر العولمة وافتتاح الأسواق العالمية وازدياد حدة المنافسة أصبح من الضروري التوسع في عمليات التصدير لعدد من الأسباب أهمها :

- تحقيق النمو الإقتصادي القومي
- كسب المزيد من العملة الصعبة
- تخفيض حجم البطالة
- زيادة حجم العمالة الماهرة
- الاستفادة من المستويات الأعلى في التكنولوجيا

و عملية التصدير مثلها مثل أي مشروع آخر لها مميزات ولها أيضاً نسبة مخاطر ويتعرض المصدرون لبعض المخاطر في أثناء القيام بعمليات التصدير وتوجد بعض المخاطر التي يمكن تجنبها أو تجنب آثارها السلبية .

أولاً:

التلف أو الضرر الذي يمكن أن يصيب البضاعة في أثناء عملية النقل ويمكن التغلب عليه بعمل بوليصة تأمين على الحريق/ التلف/ الغرق..... أثناء النقل (البري / الجوي / البحري)

ثانياً:

أحداث سياسية أي نشوب حرب أو وجود عداة بين دولتين ويمكن التغلب على مثل هذه المخاطر عن طريق دراسة الأحوال الداخلية والسياسية للدولة المستوردة .

بالإضافة إلى بعض المخاطر الأخرى مثل (تذبذب في أسعار العملة الأجنبية/عدم وجود سيولة لدى المشتري....)

خطوات التصدير

- إختيار السوق .
- معرفة السوق .
- تطوير المنتج / مواصفات المنتج .

الخطوة الأولى للقيام بعملية التصدير هي إختيار السوق والتعرف عليه والمقصود بمعرفة السوق هو :

- طبيعة المستهلك وعاداته
- الأحوال السياسية والاقتصادية
- العملة المحلية وقوتها الشرائية
- الموقع الجغرافي وأفضل موانئ (جوى/بحري
- موسم الشراء
- موسم التخفيضات
- الأحوال السياسية (النظام السياسي – العلاقات السياسية مع مصر
- الأحوال الاقتصادية (العملة – إستقرار سعر الصرف- العملة الصعبة المستخدمة في التعامل- آليات الأسواق.....)
- الموقع الجغرافي (الدول المجاورة- مدى البعد عن مصر- أفضل موانئ وطرق النقل براً وبحراً ..)
- القوانين الهامة (قانون الجمارك - نظام الفصل في المنازعات القضائية- بعض المعلومات عن أنواع الشركات ...)
- ثقافة البلد (اللغة-العادات والتقاليد-المناسبات والإحتفالات- الأجازات

يمكن للمصدر الحصول على معلومات عن سوق محدد من خلال المصادر التالية:

- الإتصالات الشخصية التي تنشأ خلال الزيارات المنتظمة للسوق .
- المعارض و الأسواق
- النشرات المقدمة من المؤسسات المحلية المختلفة
- المصادر الحكومية
- المكاتب الإستشارية
- السفارات الأجنبية
- الصحف القومية و المجالات الإقتصادية المتخصصة

كيف يمكن الحصول على بيانات عن المعارض التجارية الدولية ؟

- تعتبر المعارض التجارية من أفضل الطرق لمقابلة العملاء المحليين و الإتصال بعملاء متوقعين و عرض السلع والخدمات للسوق العالمي .
- تقام المعارض التجارية بصفة مستمرة على مدار العام في مصر ويقام العديد من المعارض التجارية كل شهر في الفنادق بوسط المدينة أو في مركز القاهرة للمؤتمرات الدولية كما يقام معرض القاهرة الدولي سنوياً في الربيع .

إجراءات ومستندات التصدير

أولا بالنسبة للأشخاص الطبيعيين :

- أن يكون مقيداً في السجل التجاري
- ألا يقل رأس المال المثبت في السجل التجاري عند طلب القيد عن ٣٠٠٠٠ جنيه مصري
- ألا يكون قد سبق الحكم عليه بعقوبة جنائية أو عقوبة مقيدة للحرية في جريمة مخلة بالشرف أو الأمانة في أحد الجرائم المنصوص عليها في قوانين الإستيراد و التصدير أو النقد أو الجمارك أو الضرائب أو التمويل أو التجارة ما لم يكن قد رد إليه إعتباره
- ألا يكون قد أشهر إفلاسه ما لم يكن قد رد إعتباره
- ألا يكون من العاملين بالحكومة أو قطاع الأعمال العام .

بالنسبة للأشخاص الاعتباريين :

الشخص الإعتباري أو المعنوي هو جماعة من الأشخاص يضمهم تكوين يرمى إلى هدف معين أو مجموعة من الأموال ترصد لتحقيق هدف معين يضيف عليها القانون الشخصية فيصبح شخصا مستقلاً و متميزاً عن الأشخاص الذين يساهمون في نشاطهم و يفيدون منها كالدولة و الشركة المؤسسة وذلك بخلاف :

- شركات المساهمة المتمتعة بالجنسية المصرية والتي يوجد مركزها الرئيسي في مصر
- المؤسسات العامة و الجمعيات التعاونية و اتحاداتها .

يشترط في الشخص الإعتباري ما يلي:

- ا- أن يتوافر في الشريك المتضامن وفيمن له الحق الإدارة والتوقيع الشروط الآتية :
- ألا يكون قد سبق الحكم عليه بعقوبة جنائية أو عقوبة مقيدة للحرية في جريمة مخلة بالشرف أو الأمانة
 - في أحد الجرائم المنصوص عليها في قوانين الإستيراد والتصدير أو النقد أو الجمارك أو الضرائب أو التموين أو التجارة ما لم يكن قد رد إليه إعتباره
 - ألا يكون قد أشهر إفلاسه ما لم يكن قد رد إعتباره
 - ألا يكون من العاملين بالحكومة أو قطاع الأعمال العام
- ب- أن يكون عقد أو سند إنشاء الشخص الإعتباري أو الشركة مشهراً طبقاً للقانون ويكتفي بأن يكون ذلك ثابتاً في مستخرج السجل .
- ج- أن يكون من أغراض الشخص الإعتباري أو الشركة التصدير أو الإتجار أو الإنتاج .
- د- ألا يقل رأس المال المثبت في السجل التجاري عند طلب القيد عن عشرة آلاف جنيه .

وهذا يستثنى شركات التوصية بالأسهم والشركات ذات المسؤولية المحدودة من الشروط الواجب توافرها بالفقرة (أ،د) كما تستثنى من الأشخاص الإعتبارية العامة من كافة الشروط المنصوص عليها ، كما يستثنى من القيد في السجل كل من يقيم بتصدير سلع الإستعمال الشخصي

إجراءات القيد في سجل المصدرين

يتم القيد بناءً على طلب مقدم من الطالب أو من وكيله أو من الممثل القانوني للشخص الإعتباري من أصل وصورة ويقدم الطلب الأصلي للتسجيل مع صورة منه للهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات و يجب أن يشمل المعلومات التالية :

- إسم مقدم الطلب و إسمه التجاري
- عنوان مقر نشاطه
- نوع النشاط و التجارة
- العلامة التجارية
- المنتجات التي يرغب مقدم الطلب في تصديرها مع العلم أن البيانات المشار إليها لا بد أن تكون متفقة مع البيانات الثابتة في السجل التجاري

ترفق الوثائق التالية مع الطلب :

بالنسبة للمصدر الفردي:

- صورة من البطاقة الشخصية أو جواز السفر
- مستخرج من السجل التجاري موضحاً به نوع النشاط، ورأس المال (لا يقل عن 3000 جنيه) وتاريخ بداية التسجيل
- صحيفة الحالة الجنائية حديثة لم يمض على إستخراجها أكثر من 3 شهور موجهة للهيئة العامة للصادرات والواردات أو أي جهة حكومية
- الرسوم والدمغات والمصاريف المقررة تسدداً نقداً بخزينة الهيئة العامة

بالنسبة للشركة:

- عقد الشركة المسجل الذي يثبت الشكل القانوني للشركة .
- مستخرج من السجل التجاري موضحاً به نوع النشاط، ورأس المال و المسؤولين عن الإدارة و التوقيع .
- صورة من البطاقة الشخصية أو جواز السفر للمسئول/المسؤولين عن الإدارة و التوقيع بالشركة .
- صحيفة الحالة الجنائية لكل شريك مسئول .
- وبعد ذلك يصدر رئيس الهيئة العامة للرقابة على الصادرات و الواردات قراره خلال يومين من تاريخ تقديم الطلب بالقبول أو بالرفض .
- إقرار من كل الشركاء المتضامنين و من لهم حق التوقيع عن الشركة بأنهم لا يعملون في الحكومة أو القطاع العام .
- إقرار عدم الإفلاس و عدم سبق القيد من له حق التوقيع عن الشركة .

أسباب إنقضاء القيد وإلغاء

يوقف نشاط المصدر طالما إنقضى القيد في سجل المصدرين أو ألغي و يختلف الإنقضاء عن الإلغاء

الإنقضاء يحدث في الأحوال الآتية :

- وفاة الشخص الطبيعي أو إنقضاء الشخص الاعتباري .
- بناءً على طلب المصدر .
- إنقضاء مدة القيد دون تجديد في الميعاد المحدد و الذي يتعين أن يتم في نهاية كل خمس سنوات .

أما الإلغاء فإنه يتم بقرار مسبب في الحالات الآتية :

- مخالفة أحكام القانون ١١٨ لسنة ١٩٧٥ بشأن الإستيراد و التصدير و لائحته التنفيذية بالقرار الوزاري رقم ٢٧٥ لسنة ١٩٩١ و تعديلاته .
- في حالة فقد المصدر لشروط من شروط الواجب توافرها للقيد في سجل المصدرين على أنه يجوز الإكتفاء بإنذار المصدر أو إيقافه عن العمل لمدة لا تتجاوز سنة و لا يصدر قرار الإلغاء أو الإيقاف أو الإنذار إلا بعد إعلان المصدر بخطاب موصى عليه بعلم الوصول حتى يتسنى له تقديم دفاعه كتابية خلال خمسة عشر يوماً من تاريخ وصول الإعلان إليه على عنوانه المثبت في السجل .
- في جميع الأحوال لا يجوز النظر في طلب إعادة القيد في سجل المصدرين إلا بعد مضي ٣ سنوات من صدور قرار الإلغاء .

الرقابة النوعية على الصادرات

يمكن للهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات أن تعتمد شهادات الفحص التي تصدر من الجهات الحكومية المختصة قانوناً .

كما يمكن قبول طلب المصدرون فحص سلعهم المعدة للتصدير بمحض اختيارهم ويستثنى من ذلك الحكم :

- ما يرد من سلع لتموين السفن الراسية في موانئ المصرية .
- السلع المصدرة بغير قصد الإتجار بدون إستيراد قيمته .
- مستلزمات الإنتاج المصدرة علي المشروعات المقامة بنظام المناطق الحرة وفقاً لأحكام القانون رقم ٧ لسنة ١٩٩٨ بشأن ضمانات وحوافز الإستثمار .

الفحص والإجراءات:

١ . يتقدم المصدر أو من ينوب عنه بطلب الفحص إلى الهيئة العامة لرقابة على الصادرات والواردات المختص وفقاً للنموذج المعد لهذا الشأن نموذج رقم ١ أو طلب فحص مجمع في حالة الفحص بالموانيء على أن يتم سداد الرسوم الصادر بتحديدتها قرار من وزير التجارة الخارجية.

٢ . يلتزم المصدر بتجهيز الرسائل المطلوب فحصها خارج الدائرة الجمركية وفي أماكن إعدادها بمناطق الإنتاج (مصانع-محطات تعبئة -مضارب) ويشترط في الرسائل المصدرة المطلوب فحصها أن تكون كل منها متطابقة في النوع والصفة والرتبة والعبوة

٣ . يقوم فرع الهيئة المختص بفحص الرسالة ظاهرياً ومعملياً حسب طبيعة الرسالة وفي حالة الفحص المعلمي يتم أخذ عينة للتحليل على محضر سحب العينة وعندما ترد نتيجة المعمل على النموذج المعد لذلك يتم متطابقتها بالقرار الوزاري وفي حالة المطابقة ظاهرياً ومعملياً بالقرار الوزاري يمنح المصدر شهادة الأذن بالتصدير (٤ صادرات) أو يتم التأشير على البيان الجمركي (١٣ صادرات) بالأذن للتصدير وذلك بناءً علي رغبة المصدر ولا يجوز رفض الرسالة للمصدر لعدم مطابقة الشروط إلا بعد فحص ٣ عينات عشوائية وفي حالة الرفض يتم إخطار المصدر بنتيجة رفض الرسالة على النموذج (٥ صادرات) (ويجوز للمصدر أن يطلب إعادة الفحص خلال ٤٨ ساعة من إخطاره برفض الرسالة وفي حالة قبول طلبه يتعين إعادة فحص الرسالة بواسطة فنيين لم يسبق لهم فحص هذه الرسالة ويتم الفحص في حضور المصدر أو وكيله وفي حالة الرفض يجوز للمصدر التظلم من نتيجة الفحص النهائي خلال أسبوع من تاريخ عمله على النموذج (٦ صادرات)

٤ . يلتزم المصدر بشحن الرسالة خلال المدة المحددة بشهادة الأذن بالتصدير ويشترط للسماح بتصدير الرسالة التي تم فحصها أن تظل مطابقة للشروط والمواصفات حتى وقت شحنها فإذا ثبت أن الرسالة غير مطابقة للمواصفات والشروط وجب على الفرع سحب الأذن بالتصدير وفض الأختام وإذا كانت الرسالة داخل الدائرة الجمركية فتمنع من التصدير

٥ . تصدر الهيئة أو فروعها المختصة بناءً على طلب المصدر شهادة بنتيجة الفحص أو صورة منها أو بدل فاقد بعد سداد الرسوم المقررة.

٦ . يكتبي بالفحص الظاهري للسلع المصدرة والمدرجة بالملحق رقم ٩ بالقرار ٢٧٥ لسنة ١٩٩١ فيما عدا البطاطس والفول السوداني بشروط إستيفاء ما ورد بالقرار الوزاري رقم ٥٠١ لسنة ١٩٩١

٧. تنفيذاً للقرار الوزاري رقم ٥١٥ لسنة ٢٠٠٣ تلتزم الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات بأن تعتمد بالشهادات الصادرة من الجهة المختصة بوزارة الزراعة وإستصلاح الأراضي ووزارة الصحة والسكان ووزارة الكهرباء والطاقة والتي يتم تحريرها بناءً على إجراءات الرقابة التي تقوم بها هذه الجهات في مواقع الإنتاج والإعداد والخاصة بالمطابقة للقواعد الصحية والحجر الزراعي والبيطري والإشعاعي ويعتد بهذه الشهادات للصلاحيه ويكتفي بفحصها ظاهرياً في موانئ الشحن

٨. يجوز للمصدر التقدم بطلب فحص السلع المصدرة طبقاً للمواصفة التي يطلبها المستورد أو المواصفة القياسية على أن تحدد هذه المواصفة في طلب الفحص

شهادة المنشأ

شهادة المنشأ هي شهادة تسلّم للمصدر تثبت أن السلع المصدرة ذات منشأ مصري و يتم الحصول عليها خلال أو بعد الشحن (الجوي/البحري) وقبل الشحن البري

كيف يمكن استخراجها ؟

- من الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات هي المسؤولة عن إصدار شهادة المنشأ وتصدر خلال ٢٤ ساعة من تاريخ تسليم الطلب ويجب تقديم الطلب على نموذج (٨ صادرات مكرر)
- يقوم الموظف المختص بفرع الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات بميناء الشحن بالإطلاع على شهادة الإجراءات الجمركية (الإقرار الجمركي) وذلك بعد إتمام التصدير الجوي أو الإطلاع على إذن الإفراج الجمركي في حالة الشحن البحري .

١- بوليصة الشحن

٢- فاتورة البيع

٣- موافقة الجهة النوعية إن وجدت

٤- إقرار من المصدر على مطبوعات بنسبة المكون المحلي

٥- شهادة المنشأ (يتحدد نوعها طبقاً للدولة المستوردة وتكتب باللغة الإنجليزية أو لغة الدولة المستوردة إلا اذا كان الاعتماد ينص علي غير ذلك)

٦- يراعي أن تكون بيانات الطلب والمستندات متطابقة .

ملحوظة : (لا يتم إستخراج شهادة منشأ مسبقة بميناء القاهرة الجوي إلا بوردية الصباح) .

ويجب أن ترفق بالطلب المستندات التالية:

- بوليصة الشحن أو صورة معتمدة منها
- صورة من فاتورة البيع المعتمدة بمعرفة المصدر
- صورة من الإستمارة البنكية للتصدير نموذج EX
- صورة من البيان الجمركي للسلع المصدرة

خطاب الضمان

يعرف بأنه تعهد كتابي صادر من البنك بناءً على طلب شخص يسمى " بمودع أموال" يدفع مبلغ محدد لشخص آخر يسمى " مستفيد" خلال الفترة المحددة في الخطاب دون أخذ في الإعتبار أية إعتراضات ويمكن للبنك طلب ضمان مقابل إصدار خطاب الضمان

**من هم المشاركون الأساسيون في عملية التمويل؟
المشاركون الأساسيون في نظام التمويل:**

• البنوك المركزية من خلال بنوك التنمية أو البنوك التجارية

- البنوك التجارية التي تمنح قروض قصيرة الأجل
- بنوك التنمية التي تمنح قروض متوسطة وطويلة الأجل
- بنوك إستثمارية/ بنوك تجارة تقدم خدمات تمويلية مقابل رسوم
- بنوك الإستيراد والتصدير وهي التي تخصص في تمويل التجارة الأجنبية
- وكالات إنتمان وتأمين صادرات

إجراءات التصدير

أولاً: الإجراءات الجمركية

تمر عملية التصدير جمركياً بثلاث مراحل :

المرحلة الأولى:

1. [يقدم المصدر أو ينييه بشهادة الصادر ونموذج ١٣ ك.م لرئيس الدائرة الجمركية مرفقاً بها المستندات الآتية :

أ. فاتورة ويكتفي بها في حالة ما إذا كانت تتضمن تفصيلات الرسالة المصدرة ولا يتطلب في هذه الحالة تقديم بيان العبوة .

ب. بيان لعبوة

ج. صورة من القيد بسجل المصدرين وفي حالة شركات الإستثمار يتعين تقديم موافقة الهيئة .

د. إذن الشحن ... أو تعهد بتقديمه قبل دخول الرسالة إلى دائرة الجمركية

هـ. موافقات جهات العرض أو تعهد بتقديمها قبل دخول الرسالة إلى دائرة الجمركية في حالة ما إذا كانت الرسالة متضمنة سلعاً تقضى بشرط الحصول على موافقة الجهات الأخرى أما في حالة الرسائل التي لا تحتاج لموافقة جهات عرض وكانت الفاتورة الأصلية تفصيلية فإن المستندات المطلوب أرفقها بالشهادة عبارة عن:

أ. فاتورة أصلية

ب. صورة القيد في سجل المصدرين

ج. قيد الشهادة المستوفية بدفتر ٤٧ ك.م وتحرير أذن الإفراج من أصل وصورة

د. تنظير أذن الشحن وتحديد الباب الذي يتم دخول الرسالة من خلاله وذلك في حالة تقديم أذن الشحن مع المستندات ويلاحظ أنه في حالة تقديم أذن الشحن أثناء دخول البضاعة أي في المرحلة الثانية من الإجراءات فإن تنظير أذن الشحن وتحديد باب دخول الرسالة يتم من خلال مدير الحركة في الدائرة الجمركية .

المرحلة الثانية:

1. يملأ المصدر أو من ينوب عنه كارتة الدخول بعدد طرود الرسالة ونوعها ووسائل لنقل ويقوم مأمور الباب بإستلام الكراتات ويسجلها بدفتر ٨ ك.م .

2. يتوجه المصدر أو من ينيبه فور دخول الرسالة من الباب إلى اللجنة الجمركية المختصة التي تقوم بالتحقيق ومعاينة الرسالة

3. تعود الشهادة بعد تسجيل التحقيق والمعاينة عليها إلى مكتب الفرز حيث يحصل المصدر أو من ينيبه على أذن الشحن واصل أذن الإفراج ويتوجه مع الرسالة إلى ساحة الشحن بعد إثبات الكميات المصدرة بالفعل على الشهادة .

٤. ترسل شهادات اليوم إلى الإجراءات تمهيدا لتسديد دفتر ٤٦ ك.م بالصادر الفعلي بعد وصول أذن الإفراج وأذن الشحن من ساحة الشحن، عندئذ تنتهي علاقة المصدر بالجمرك على أنه في حالة رغبته في الحصول على صورة من شهادة الصادر فعليه التقدم بطلب إلى إدارة الإجراءات في حالة الرغبة في التعامل بها مع ضريبة المبيعات أو السماح المؤقت أو الدروباك وفي حالة التعامل مع صندوق دعم الغزل والمنسوجات فإنه يتعين التقدم بطلب الحصول على صورة من الشهادة إلى إدارة السكرتارية .

المرحلة الثالثة:

وهي مرحلة ما بعد الشحن ولا توجد علاقة للمصدر بالسلطات الجمركية خلال هذه المرحلة وفيها تسدد دفاتر الجمرك سواء دفتر ٤٦ ك.م أو دفاتر المتابعة اليدوية أو المتابعة الآلية للأغراض الإحصائية، كذلك تسدد المنافستو وتمر هذه المرحلة بالخطوات التالية :

- يسدد اليوم بدفتر ٤٦ ك.م بما تم تصديره فعليا من واقع أصل أذن الإفراج من ساحة الشحن .

- تسدد الشهادات بالحاسب الآلي بما تم تصديره فعليا كما تسدد بيانات الشهادات بدفاتر المتابعة اليدوية بعد دمج المتابعة اليدوية بالمتابعة الآلية في خطوة واحدة .

- تحال الشهادات لقسم المنافستو لعمل المطابقة بين المصدر الفعلي مع المنافستو الوارد من التوكيل الملاحي .

- يتم مراجعة شهادات المنشأ الصادرة من الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات بعد عرضها على المنافستو للتحقق من ما تم تصديره فعليا إلى الدول التي تمنح الصادرات المصرية أفضليات في شكل تخفيضات أو إعفاءات جمركية لدول الإتحاد الأوروبي وغيرها من الدول التي ترتبط مصر معها باتفاقيات تفصيلية .

- يتم إخطار الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء بصورة من الشهادات للأغراض الإحصائية .

- بعد ذلك تحال الشهادة إلى إدارة حفظ المستندات .

ثانياً إجراءات الشحن

و بعد إتمام المراحل الجمركية الثلاثة يقوم المصدر أو من ينيبه بتقديم مجموعة المستندات إلى التوكيل الملاحي لإتمام الشحن وهي :

▪ طلب الشحن Shipping declaration

و يقدم من المسئول عن عملية الشحن إلى وكيل السفينة بميناء الشحن ويجب أن يتضمن هذا الطلب كافة البيانات المطلوب إثباتها ببوليصة الشحن .

▪ إذن الشحن Shipping Order

ويوجه من وكيل السفينة إلي ربان السفينة التي سيتم الشحن عليها ويتم التأشير عليه من ضابط أول السفينة بإستلام الشحنة .

▪ بوليصة الشحن Bill of Landing

هو إيصال يوقع عليه الناقل أو وكيله عند تسليم الشحنة على ظهر السفينة أو عند تسلمها لشحنها وهي في الواقع دليل كتابي علي الشروط التي بموجبها نقل البضاعة ولبوليصة الشحن وظائف :

1.. إيصال عن البضائع المشحونة (سند ملكية)

٢. دليل كتابي لإثبات عقد النقل وشروطه

3. أداة إئتمان هامة في التجارة الدولية

ويدرج ببوليصة الشحن ما يلي :

١. رقمها
٢. اسم الشاحن
٣. اسم المشحون إليه
٤. اسم السفينة
٥. ميناء الشحن
٦. ميناء التفريغ
٧. بيانات البضاعة (وزن/ حجم)
٨. قيمة النولون وطريقة سداده
٩. تاريخ الشحن
١٠. عدد النسخ الأصلية
١١. ختم السفينة (موقعة من الربان او من ينوب عليه)

أي بيانات أخرى مطلوب إضافتها

أنواع البوالص:

١. بوليصة شحن موضح عليها كلمة (مشحون B/L Shipping on Board)
 2. بوليصة شحن موضح عليها أن البضاعة تم استلامها لشحنها (Received for shipment B/L)
 3. بوليصة شحن مباشر Direct B/L عن شحن من ميناء إلي ميناء آخر مباشرة .
 - ٤ . بوليصة إعادة شحن through B/L عن البضاعة التي يعاد شحنها في ميناء وتغطي هذه البوليصة المرحلة بأكملها .
- من المعروف أن المصدريين المصريين لديهم خبرات واسعة ودراية كاملة بمستندات التصدير إلا أن الموظفين بشركات التصدير المكلفين باستيفائها قد يكون البعض منهم ليسوا علي دراية كاملة بهذه المستندات مما قد يترتب عليه الوقوع في أخطاء تؤدي إلي مشاكل كثيرة بين المصدر والعميل والمستندات التي سوف يتم التركيز عليها في هذا الدليل هي المستندات الشائعة الإستخدام في معظم الصفقات التجارية والتي يتم تجهيزها وإستيفائها من قبل المصدر و أيضاً أحد المستندات التي يتم تجهيزها من قبل المستورد وهي الآتي :

1. الفاتورة التجارية Commercial invoice

2. كشف عبوة (مشتملات العبوة Packing list)

3. شهادة المنشأ Certificate of origin

4. شهادة التأمين Insurance Certificate

6- خطاب الاعتماد Letter of credit

7. الكميالة المستندية Bill of Exchange

الفاتورة التجارية

تعتبر الفاتورة التجارية أول المستندات التي يتم إعدادها لتنفيذ الصفقات التجارية وواحدة من المستندات التي يتم إعدادها بمعرفة المصدر، حيث يجب أن تكون مستوفاة وواضحة وشاملة للبيانات وأن تكون بلغة أجنبية واضحة حتى للأشخاص ذوى المعرفة المحدودة للغة الأجنبية .

وتتضمن الفاتورة بيانات أساسية:

1. إسم المصدر بالكامل وعنوانه ورقم الفاكس والتلكس والتليفون
 2. رقم الفاتورة وتاريخها
 3. إسم الشركة المستوردة وعنوانها والبلد واسم المدير المسئول ورقم طلبية العميل
 4. الكمية
 5. السعر الوحدة ونوع العملة
 6. القيمة الإجمالية
 7. إسم ميناء الشحن وتاريخ الشحن وإسم ميناء التفريغ
 8. توقيع المصدر وتاريخه ورقم الاعتماد (إذا كانت طريقة الدفع بإعتماد) وإسم البنك المفتوح طرفه الإعتماد ووصف البضاعة ورقم الجمركي
- و تعتبر هذه البيانات ضرورية للسلع موضوع الصفقة التي تم الاتفاق بين الطرفين) المصدر والمستورد .
- والوظيفة الأساسية للفاتورة التجارية هي إتاحة الفرصة أمام مراجعة البضاعة عن طريق الجمارك في ميناء التصدير ومراجعة البضاعة عن طريق الجمارك بميناء المستورد .
- ومراجعة البضاعة بمعرفة المستورد عند إستقبالها وإستلامها، وأيضاً مراجعة لقيمة البضاعة التي سوف يسدد للمصدر .
- وعادة ما تحرر الفاتورة باللغة الأجنبية وهي شائعة الإستخدام في معظم أسواق العالم لكن هناك دولاً تصر على تحرير الفاتورة بلغتها القومية .
- وفي حالة غياب عملية التعاقد بين الطرفين فأن الفاتورة في حد ذاتها لا تعتبر تعاقداً ولكنها تضيف جدية وتأكيداً

عقد الوكالة (Agency Contract)

ما هي طبيعة عقد الوكالة؟ وما هي الضمانات اللازمة في العقد؟

عقد الوكالة يقصد منه تحديد:

- نوع النشاط الذي سيقوم به الموكل – نسبة العمولة – الشروط الجزائية وطريقة التعويض- طريقة إنتهاء عقد الوكالة عند الضرورة إلخ
- والعقد يتم بناءً على تراضي من الطرفين فيما يتعلق بكافة النواحي ويتعين أن تكون نصوص العقد متوافقة مع القانون المحلي (بلد الوكيل) ولذا فإن عقد الوكالة يتطلب مراعاة النقاط الآتية :

1. الوضوح الكامل عن أغراض التعاقد وعلى النحو التالي :

- أ. تحديد دقيق وواضح من هو الوكيل ... ومن هو المصدر أو الموكل
 - ب. وضع وصف دقيق وواضح للسلعة المرغوب تسويقها (موضوع الوكالة)
 - ت. تحديد واجبات الوكيل بكل دقة هل دوره ينتهي بمجرد وصول الرسائل أم سيتولى بعدها عمليات الصيانة وتوفير قطع الغيار في حالة السلع الصناعية مثلاً .
 - ث. تحديد نطاق عقد الوكالة نوعياً وجغرافياً .
 - ج. مدة العقد- أسلوب فضه وما هي إجراءات ذلك لو رغب أحد الطرفين فضه قبل المدة المحددة في العقد .
 - ح. هل للوكيل دور في الترويج والإعلان (مدى مساهمته في تكاليف وتنفيذ خطط الترويج والإعلان)
 - خ. هل يتدخل الوكيل في تحديد السعر
 - د. هل يجوز الإلتجاء إلى التحقيق في حالة الخلافه .
- أن يتوافر في العقد كافة الشروط القانونية التي يتطلبها القانون في بلد الموكل وبلد الوكيل بما في ذلك تسجيل عقد الوكالة لدى الغرفة التجارية المختصة وتوثيقه لدى سفارة كل طرف وكذا توثيق كل تعديل في عقد الوكالة .
- تحديد نسبة العمولة التي يحصل عليها الوكيل .
- الإتفاق الكامل على حق الوكيل في التعامل في سلع مماثلة من عدمه .
- صياغة العقد بلغتين (لغة بلد المصدر) ولغة بلد الوكيل ولغة أخرى حية الإحتكام إليها عند الضرورة

كيف تختار الوكيل التجاري

توجد طرق كثيرة يمكن من خلالها الوصول إلى إختيار وكيل تجاري في السوق الخارجي على أنه يجب في البداية قبل إختيار الوكيل تحديد السلعة المرغوب في تصديرها ومعدلات الطلب عليها وطبيعة المستهلكين.. الخ

أنواع الوكالة التجارية الأساسية

1. وكيل بالعمولة
2. وكيل البيع (الموزع)
3. الوكيل المتضامن مع المشتري
4. خليط بين نوعين أو أكثر من الأنواع السابق ذكرها

وكيل بالعمولة

وهو الذي يتسلم الطلبات من المشتريين لسلعة بصفته ثم يتولى إرسالها إلى المصدر .. حيث يقوم الأخير بشحن الرسالة إلى المشتريين مباشرة ويتأكد أيضا منهم على إتمامها وفي هذه الحالة لا تنتقل حيازة السلعة إلى الوكيل ولا يتعامل فيها أو في تداولها .

وهذا النوع لا يستدعي أن يكون للوكيل دور سواء في ظهور إسمه على السلع الواردة ولا يقع عليه عبء المخاطرة سواء من طرف المصدر أو المشتري وفي هذا يحصل الوكيل على عمولة يتفق عليها (نسبة محددة) مقابل دوره في إتمام العملية وهذه النسبة طبقا لطبيعة السوق

والوكيل بالعمولة عادة ما يكون دوره ناجحاً في الترويج للسلع حيث أن زيادة التصرف تنعكس علي حجم عمولاته .

وكيل بالبيع (الموزع)

يختلف دوره عن دور الوكيل بالعمولة ، فالموزع يقو بشراء السلعة لحسابه وتنتقل ملكيتها وحيازتها إليه بتخزينها إليه ثم يقوم بتخزينها لإعادة عرضها وبيعها وبالسعر الذي يقدره، ودور الموزع أكبر من دور الوكيل بالعمولة فهو يعطي ضمانات وتسهيلات للمشتريين بخلاف ما يقدمه من خدمات بعد البيع كالصيانة وتوفير قطع الغيار وعمولة الموزع في هذه الحالة أكبر من عمولة الوكيل بالعمولة حيث أن المخاطر التي يتحملها أكثر من المخاطر التي يتعرض لها الوكيل بالعمولة .

وكيل المتضامن مع المشتري

وهذا النوع يصاحبه قدر من المخاطر فالوكيل يقع علي عاتقه مسؤولية أوامر التوريد التي يتلقاها ويكون مسئولاً عن سداد قيمة السلع للمصدر عندما يتمتع المشتري عن السداد، وعلى هذا فإن الوكيل المتضامن يتقاضى عمولة أكبر من تلك التي يتقاضاها الوكيل بالعمولة والموزع. ونظراً للتكاليف العالمية التي تصاحب هذا النوع من الوكالة فإنه لا ينتشر بسهولة .

وبشكل عام فإن عقد الوكالة قد يتضمن أكثر من نوع فيجوز أن يكون الوكيل وكياً بالعمولة وموزع في ذات الوقت .

ويتعين عند الإختيار أن يكون الوكيل متمتعاً بالسمعة الطيبة ، ويتمتع بمركز مالي جيد ذو مقدرة إنتاجية ...

ثم هناك صفات أخرى يجب توافرها فيمن يقع عليه الإختيار :

- الخبرات السابقة
- نوعية وعدد التوكيلات الأخرى التي يقوم بها (يتوقف أثرها على إستراتيجية التسويق المتبعة)
- مدى إلمامه بالظروف في السوق
- المؤسسات المالية التي يتعامل معها ودورة رأس المال في مؤسسته ... الخ
- المساحة الجغرافية التي يغطيها
- حجم نشاطه السنوي

وفي جميع الأحوال فإنه يتعين علي المصدر الإتصال المباشر والمستمر بالوكيل فيما يتيح له التعرف علي مدى النجاح الذي يحققه أو ما هي أسباب التعثر في السوق

شروط أو طرق الدفع

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

1. الدفع المقدم .
2. الدفع نقداً .
3. الإعتماد المستندي .
4. الدفع ضد المستندات

أولاً : الدفع المتقدم Pre-Payment

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

ثانياً : الدفع نقداً Cash payment

ويتم سداد قيمة الصادرات نقداً ومقدماً بواسطة المستورد ويتم ذلك في حالات منها :

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

ثالثاً الإعتماد المستندي "L.C" Letter of credit

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

رابعاً: الدفع مقابل المستندات "C.A.D" Cash against documents

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

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

خامساً: الاعتمادات التجارية Trade credit

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

التحكيم في المنازعات التجارية الدولية

ما هي هيئة التحكيم في المنازعات التجارية الدولية ...؟ وكيف يتم ...؟

تنشأ الحاجة إلي التحكيم عندما يكون هناك تنازعا بين أطراف من دول مختلفة فعندما يكون هناك حالة تنازع في تطبيق القانون، فهنا يتور التساؤل أي القوانين يجب تنفيذه؟ وأي جهة قضائية لها حق في نظر النزاع وفضه ... ومن أمثلة هذه المنازعات تلك التي تنشأ عن اختلاف أو عدم الإلتزام بنصوص العقود وأيضاً من هذه المنازعات تلك التي تنشأ عن العتمادات المستندية التي تربط أطرافاً من دول مختلفة وجميع الخلافات بجرى تسويتها بصورة نهائية وفقاً لقواعد التصالح والتحكيم التي حددتها غرفة التجارة الدولية بباريس ويشارك في التحكيم محكم أو أكثر يتم تعيينهم وفقاً للقواعد .

ودائم النظر في المخالفات والمنازعات التي تنشأ بين المتعاقدين بالمحكمة الدولية للغرف التجارية بباريس ويشترط لعرض المنازعات عليها أن ينص في العقد علي جهة ومكان التحكيم شريطة ألا تتعرض أحكامها مع قواعد التحكيم المنصوص عليها في القانون المصري... وتتسم المحكمة الدولية للغرف التجارية بسرعة الإجراءات وإنخفاض تكاليف التحكيم والسرية التامة لموضوع المنازعات .

ويوجد أيضاً في مجال التحكيم غرفة التجارة الدولية ... فما هي؟ وما اشتراطات التحكيم من خلال غرفة التجارة الدولية؟

غرفة التجارة الدولية

هي الهيئة التي تمثل رجال الأعمال على المستوى الدولي – تم تأسيسها بعد مؤتمر التجارة الدولية الذي عقد عام ١٩١٩ بمدينة أتلانتيك سيتي بالولايات المتحدة الأمريكية .

وللغرفة لجان أهلية في غالبية دول العالم – كما تضم الغرفة أعضاء آخرين في الدول التي لا يوجد بها لجان أهلية – وتمثل كل لجنة أهلية الهيئات التجارية الرئيسية في مختلف القطاعات الاقتصادية وتوفد كل لجنة مندوبين دائمين عنها في مجلس إدارة الغرفة الدولية وتقوم غرفة التجارة الدولية بدور المتحدث بلسان رجال الأعمال في التعامل أمام الحكومات أو المنظمة الدولية .

وكذلك حل الصعوبات التي قد تعترضهم في التعامل مع بعض الدول بوضع الأسس النموذجية الموحدة التي يجرى التعامل بمقتضاها، كما تمد رجال الأعمال بالمعلومات العلمية والعملية التي ترد في نشراتها ووثائقها .

وتتمتع الغرفة بالصفة الإستشارية من الدرجة الأولى لدي المجلس الإقتصادي والإجتماعي التابع للأمم المتحدة

وتتبع الغرفة هينتان:

الأولي :المكتب الدولي لإستعلامات الغرفة التجارية .

الثانية :هيئة المحطمة الدولية للتحكيم التجاري .

وإشتراطات التحكيم من خلال الغرفة ما يلي:

1-يشترط لإجراء هذا التحكيم أن يتفق الأطراف على الإتجاه إليه .

2-أن يكون الخلاف الذي يطرح ذا طابع دولي .

3-أن تكون القضية ذات طابع تجاري

وتوصى الغرفة التجارية الدولية بإستخدام الصيغة التالية كشرط لقبول التحكيم :

(جميع الخلافات الناشئة فيما يتعلق بهذا العقد تجري تسويتها بصفة نهائية وفقاً لقواعد التصالح والتحكيم للغرفة الدولية للتجارة بواسطة محكم أو أكثر يجري تعيينهم وفقاً لتلك القواعد)

ويمكن أن تضاف إلى هذا النص بعض الإشتراطات الخاصة بالمكان الذي تجري فيه عملية التحكيم، وعدد المحكمين، والقانون الوطني الذي يسري على العقد بالنسبة لبعض الدول أو القانون الواجب تطبيق مع تخويل المحكمين سلطة التسوية الودية دون التقييد بنصوص القواعد الرسمية .

إجراءات التحكيم

تبدأ بطلب كتابي من أحد الأطراف أو جميعهم إلي سكرتارية محكمة التحكيم أو عن طريق اللجنة الأهلية الموجودة في بلده – متضمناً البيانات التالية :

- الأسماء والعناوين الكاملة لأطراف الخلاف .
- ظروف وملابسات الموضوع في صورة بيان دقيق شامل .
- تحديد الموضوع من وجهة نظر الطرف الشاكي .
- جميع البيانات المتعلقة بعدد المحكمين وإختيارهم وإذا لم يتسنى تقدير قيمة المبلغ المطالب به على سبيل القطع يحتفظ الطالب بحق تقديره فيما بعد أو يترك تقديره للمحكمين .

ويجب أن يكون الطلب:

1- محرراً بإحدى اللغتين الإنجليزي أو الفرنسية .

2- أن يكون مصحوباً بأصول ونسخ بعدد أعضاء هيئة التحكيم ونسخة إضافية لجميع المستندات والوثائق المثبتة للاتفاقات المعقودة بين الأطراف ومن بينها شرط اتفاق التحكيم .

الجهة المختصة بإجراءات التحكيم:

وتتكون من محكمة التحكيم، والمحكمين والسكرتارية .

وتشكل محكمة التحكيم من رئيس أو رئيسين مساعدين نواب رئيس ومستشارين فنيين وسكرتير عام يختارهم مجلس غرفة التجارة الدولية وذلك بالإضافة إلى الأعضاء الذين تعينهم اللجان الأهلية وتتولى كل لجنة تعيين مندوب دائم ونائب له .

وتتولى المحكمة مراقبة وضمان تطبيق قواعد ونظم التحكيم فليس من إختصاصها إصدار في موضوع الخلاف وإنما تقوم بتنظيم ومراقبة عملية تسويته والحكم فيه بواسطة الإجراءات الإدارية .

وتباشر المحكمة أعمالها خلال جلسات تعقدها مرة كل شهر .

جنسية المحكمين:

للأطراف الحق في الإختيار الكامل فيما يتعلق بجنسية من يختارون من المحكمين أما بالنسبة للمحكم الوحيد فإن إختياره يتم عادة بواسطة المحكمة من جنسية دولة أخرى غير دول أطراف النزاع وكذلك الحال بالنسبة للمحكم الثالث .

هل يمكن رد وإستبدال المحكمين؟

نعم فإذا رغب أحد الأطراف في رد محكم عليه أن يقدم طلباً إلى المحكمة لتنفيذ قرارا بشأنه ويكون قرارها نهائياً .

وحيثما يتم رد محكم لأسباب قانونية يتولى الطرف الذي كان قد عينه أو المحكمة اذا كانت هي التي تسبق أن عينته - تعيين بديل له .

إحالة الموضوع إلى المحكم:

بعد تقديم طلب التحكيم إلى سكرتارية المحكمة- تقوم بإخطار الطرف المشكو في حقه بصورة الطلب وذلك بأن ترسل إليه نسخة مصحوبة بنسخ من جميع المستندات المرفقة به وينبغي أن يبعث الطرف المشكو في حقه برده على ذلك الإخطار إلي سكرتارية المحكمة في أسرع وقت- وقد حددت قواعد التحكيم مهلة أقصاها ثلاثون يوماً تستأنف المحكمة والمحكمون بعدها إجراءات التحكيم دون انتظار لوصول رد الطرف المدعو للتحكيم .

وعند وصول رد المدعو للتحكيم - تقوم السكرتارية بإبلاغه إلى الطرف الشاكي وهنا ينبغي عليه أن يقدم للمحكمة بياناً آخر في صورة رد على تلك الإدعاءات المضادة وذلك في خلال فترة لا تعدي ثلاثين يوماً من تاريخ إخطاره برد الطرف المشكو في حقه .

وبعد ذلك تحال القضية إلى المحكم .

وإتفاق التحكيم لا يمنع الأطراف من التقدم لدي السلطات المختصة بطلب إتخاذ إجراءات وقائية أو تحفظية سواء

هل للطالب الحق في اختيار مكان التحكيم؟

نعم يمكن تحديد المكان باتفاق الأطراف وإلا فيحدد بواسطة محكمة التحكيم .

القواعد التي تحكم الإجراءات؟

يلتزم المحكم دائماً بما تنص عليه قواعد تحكيم الغرفة الدولية فإذا لم يجد فيها نص يرجع إلى قانون الدولة التي جري فيها التحكيم ما لم يتفق الأطراف على تطبيق قانون آخر .

قرار المحكم:

وحكم المحكم نهائي واجب النفاذ ولو جبراً عند الإقتضاء. وقد يحدث أثناء سير التحكيم أن يصل الأطراف إلى تسوية ودية للخلاف وفي هذه الحالة يكفي أن يتقدم المدعي بطلب سحب القضية مشفوعاً بموافقة الطرف الآخر .

ويكون للطرفين دعوة المحكم إلى إثبات شروط اتفاق الصلح وتسجيلها بما يسمى حكم صادر برضاء الطرفين، ومن مزايا هذه الطريقة إنها تضع في حوزة الطرفين وثيقة ومستنداً رسمياً ملزماً يمكن المطالبة بتنفيذ نصوصه في حالة امتناع أو تخلف الطرف الآخر عن ذلك .

المؤسسات والهيئات التي تقدم خدمات مختلفة للمصدرين

- www.intracen.org
- www.fas.usda.gov
- www.itaiep.doc.gov

Your Voice

دور الحكومة في تنشيط التصدير

دعم المشروعات القائمة

- إلغاء ضريبة المبيعات
- ضمان توافر الحاسب الآلي والبرامج المتخصصة للحاسب الآلي في السفارات المصرية
- إعادة النظر في نظام تسعير خدمات الموانئ المصرية على أساس إن تخفيض تكاليف الأرض والتخزين يؤدي إلى زيادة القدرة التنافسية للسلع المصرية
- تخفيض الرسوم الجمركية على الشاحنات والشاحنات المبردة للحصول على أسطول نقل برى مصري بدلاً من تأجيره من الدول المجاورة .

مركز تدريب التجارة الخارجية

يوفر تدريبات للمصدرين في :

- أساسيات إستخدام شبكة المعلومات في التصدير
- المراسلات والمكاتبات التجارية باللغة الإنجليزية
- مهارات التفاوض وصياغة العقود
- التعبئة والتغليف للتصدير
- الإشتراك في المعارض التجارية
- آليات الدفع والمصطلحات التجارية
- مهارات العرض والتقديم
- إدارة مخاطر التصدير
- التسعير للتصدير
- استراتيجية التصدير والتسويق الدولي
- أساسيات التصدير
- بحوث السوق للتصدير
- إعداد أخصائي تصدير
- إستخدام برنامج ال power point في العرض والتقديم
- تصميم وإعداد قواعد بيانات
- إعداد وتصميم موقع على الإنترنت