

التجارة الدولية



المحاضرة الأولى

محتويات البرنامج

- مقدمة عن التجارة الدولية
- البحوث التسويقية
- الاتفاقات التجارية
- معوقات تنمية الصادرات
- إجراءات التصدير
- طرق الدفع
- طرق النقل





جاهزية الشركات للتصدير

WTO₉₅ Agreements

- دخلت حيز الوجود في يناير 1995.
- أصبحت مصر عضواً دائماً منذ 1995.
- عدد أعضائها الحاليين 153 عضواً.
- الحكومات المراقبة عددها 31 دولة.
- القبول غير المشروط لكل اتفاقات المنظمة.
- تهيئة التشريعات الوطنية لتتوافق مع التشريعات التجارية الدولية.
- التزام الدول بجداول للتخفيضات.
- التزام الدول بجداول الخدمات والسلع الواردة في النصوص والاتفاقات.

الباركود BAR CODE



بطاقة تعريف منتجك عالمياً ومحلياً في صورة - يستطيع الجهاز المصمم لقراءتها أن يلتقطها ويرسلها إلى ملف المعلومات داخل الحاسب الآلي، وذلك لجلب المعلومات الخاصة بالمنتج في منتهى الدقة والسرعة

فوائد ترقيم الشركات لمنتجاتها

- إلغاء الإدخال اليدوي للبيانات والمعلومات.
- سهولة جلب أو استرجاع البيانات والمعلومات.
- السرعة والدقة في التعرف على المنتجات.
- الرقابة الإلكترونية لخطوط الإنتاج وتداول المواد الخام.
- ضبط حركة المخازن والجرد إلكترونياً بصورة دقيقة.
- سهولة وسرعة التداول وتخفيض النفقات وإرضاء العملاء نتيجة ميكنة منافذ التوزيع ونقاط البيع.
- سهولة متابعة المنتج عند أي نقطة خلال سلاسل التصنيع - التخزين - التوريد - التوزيع - البيع - المتابعة النهائية - الخدمات.. إلخ.



خطوات إجراء البحوث التسويقية

خطوات إجراء البحوث التسويقية

الخطوة الأولى: تعريف وتحديد مشكلة البحث

الخطوة الثانية: اختيار وتحديد أسلوب البحث

الخطوة الثالثة: تخطيط البحث

الخطوة الرابعة: جمع البيانات والمعلومات المناسبة

الخطوة الخامسة: تحليل البيانات وتحويلها إلى معلومات

الخطوة السادسة: تحويل المعلومات إلى أدوات مناسبة للقرار

خطوات البحث التسويقي

الخطوة الأولى: تعريف وتحديد مشكلة البحث

- ما هو المطلوب الحصول عليه من البحث التسويقي؟
- ما هي الخبرات التسويقية المتوفرة لدينا؟

الخطوة الثانية: اختيار وتحديد أسلوب البحث

- البحث المكتبي
- البحث الميداني

الخطوة الثالثة: تخطيط البحث

- تصنيف البيانات المطلوبة حسب الدولة وحسب الموضوع
- إعداد هيكل وخطة البحث



خطوات البحث التسويقي

الخطوة الرابعة: جمع البيانات والمعلومات المناسبة

- اختيار الدولة أو السوق الذي يتم البدء به
- القيام بجمع المعلومات والبيانات المطلوبة

الخطوة الخامسة: تحليل البيانات وتحويلها إلى معلومات

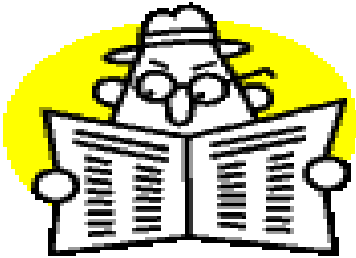
- تصنيف وفلتر البيانات وترتيبها
- تنظيم ومراجعة مشكلات البحث

الخطوة السادسة: تحويل المعلومات إلى أدوات مناسبة للقرار

- شرح الأسباب والتنبؤ بما سوف يحدث
- إعطاء مؤشرات لاتخاذ القرار

Marketing Research Technique

Questionnaires



Interview



Observation



Te
|



WWW



Mail



مصادر تجميع البيانات والمعلومات الثانوية

- Trade statistics, government regulations, etc.
- International organization publications (WTO, IMF, WB)
- Newspapers and journals
- Multi-client reports published by research organizations
- Commercial directories and reviews
- Chambers of commerce and industry

مصادر تجميع البيانات والمعلومات الثانوية

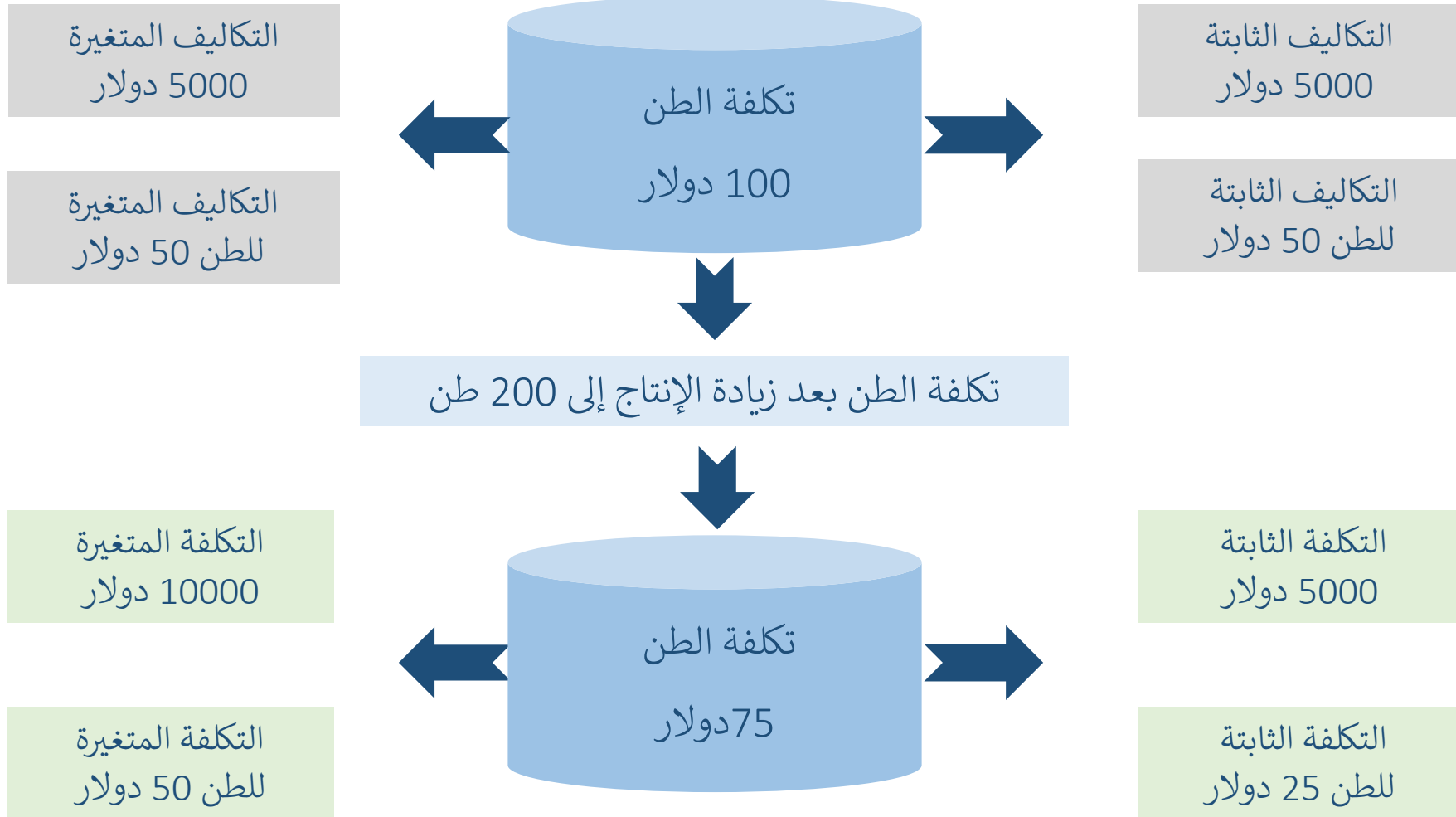
- Foreign embassies and trade offices
- Trade associations
- Market research agencies
- Banks
- Libraries and Publishing houses
- The Internet (Portals, Directories and Data Bases)

عوامل هامة في التسعير للتصدير

- طبيعة الأسواق أو الشرائح السوقية المستهدفة والقوة الشرائية لها.
- أسعار البيع لقنوات التوزيع والأسعار التنافسية للمستهلك أو المستخدم النهائي.
- الأهداف المطلوب تحقيقها من التصدير إلى السوق المستهدف.
- التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة والتكاليف المعيارية.
- الطاقة التصميمية والطاقة المستغلة ووضع التعادل.
- شروط التسليم (Incoterms).
- شروط الدفع (آليات الدفع والتحصيل والائتمان).
- أسعار الصرف (عملة التعامل ودرجة استقرار سعر الصرف).

الإنتاج الحالي 100 طن أو وحدة

التكلفة الإجمالية 10000 دولار



طرق دخول أسواق جديدة

- Exportation .
- Franchise .
- FDI (Foreign direct investment).

المحاضرة الثانية

الاتفاقات التجارية ودورها في زيادة الصادرات

أولاً: أنواع الاتفاقات التجارية

1- الاتفاق الإطاري:

- يقوم الاتفاق الإطاري بتنظيم علاقات التبادل التجاري بين الدولتين دون ذكر أي التزامات محددة على أي من الدول، حيث يقتصر هذا الاتفاق على وضع إجراءات لتشجيع التبادل التجاري وإقامة المعارض والأسواق الدولية بين البلدين.
- يهدف هذا الاتفاق إلى وجود مرجعية للدولتين لتنظيم عملية الاستيراد والتصدير دون التدخل في خفض أو إلغاء الرسوم الجمركية، وذلك كبداية لإقامة اتفاق تجارة بينهم.

أولاً: أنواع الاتفاقات التجارية

2- الاتفاق التفضيلي:

- المقصود به تحديد سلع معينة في قائمة لكل دولة من الدولتين يتم تصديرها إلى الدولة الأخرى بتخفيض جمركي أو بإعفاء، ويتم اختيار السلع التي تتميز فيها الدولة بميزة تصديرية كبيرة ويحتاجها سوق الدولة الأخرى.
- يجب أن يتم هذا الاتفاق من خلال المادة 24 من اتفاقية الجات، حيث تمكن هذه المادة الدول الأعضاء من عمل الاتفاقات التفضيلية بين الدول المجاورة أو الحدودية أو الإقليمية أو الدول العربية والإسلامية أو الدول الإفريقية.

أولاً: أنواع الاتفاقات التجارية

2- الاتفاق التفضيلي:

بعد إقامة منظمة التجارة العالمية والتي أقرت بإلغاء هذا النوع من الاتفاقيات، قامت الدول النامية بطلب مهلة يكون فيها من حق هذه الدول إقامة اتفاقات تفضيلية بهدف الوصول إلى اتفاق تجارة حرة، وبالفعل تم إقرار ذلك من خلال إعلان طوكيو عام 1997، والذي نص على أن من حق الدول النامية عمل اتفاقات تفضيلية بصفة مؤقتة دون الرجوع إلى WTO بشرط الوصول إلى اتفاق تجارة حرة بين البلدين خلال فترة من 10 إلى 12 عام.

أولاً: أنواع الاتفاقات التجارية

3- اتفاق التجارة الحرة:

هو تحرير التجارة من أي قيود سواء رسوم جمركية أو رسوم أو ضرائب ذات أثر مماثل أو قيود غير جمركية، وهناك نوعين من طرق التحرير:

- **إعفاء تدريجي:** أي أن يتم تخفيض الرسوم الجمركية والرسوم أو الضرائب ذات الأثر المماثل المفروضة على عدد معين من السنوات ومتفق عليه بين طرفي الاتفاق بهدف الوصول في نهاية هذه الفترة إلى الإعفاء الكامل.
- **إعفاء فوري:** أي إعفاء الرسوم الجمركية والرسوم أو الضرائب ذات الأثر المماثل المفروضة على السلع كاملة فور دخول الاتفاق حيز النفاذ.

أولاً: أنواع الاتفاقات التجارية

4- الاتحاد الجمركي:

ويعني ذلك توحيد الرسوم الجمركية والتشريعات والسياسات الجمركية بين البلدين أمام أي طرف ثالث يرغب في تبادل التجارة معهم أو إقامة أي اتفاق تجاري مع هذه الدول.

5- السوق المشتركة:

ويتم فيها توحيد العملة المستعملة وكذلك توحيد السياسة الضريبية (الوعاء الضريبي) والسياسات التشريعية التجارية بين هذه الدول.

ثانياً: أهم المصطلحات الاقتصادية

الرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل:

هي الرسوم التي تفرض على السلع المستوردة فقط دون غيرها من السلع المصنعة محلياً.

القيود غير الجمركية:

هي العوائق التي تعترض المبادلات التجارية، والتي يمكن أن تضعها الدولة للحد من استيراد بعض أو كل السلع، مثال لذلك:

- عوائق إدارية: مثل التراخيص، أذون الاستيراد، حظر الاستيراد.
- عوائق فنية: التشدد في تطبيق المواصفات القياسية.
- عوائق نقدية: مثل وقف فتح الاعتمادات المستندية، أو تثبيت سعر الصرف.

ثانياً: أهم المصطلحات الاقتصادية

- القيمة المضافة:
هي نسبة المواد الخام المحلية في المنتج النهائي، وحتى يتم اعتبار المنتج محلياً لا بد أن لا تقل القيمة المضافة المحلية من المواد الخام واليد العاملة وغيرها عن نسبة محددة.
- المنشأ التراكمي:
هو قيام دولة ما بعملية تصنيعية على المنتج، وقيام باقي الدول التي ترتبط معها في اتفاق تجارى معين بإضافة عمليات تصنيعية أخرى على نفس المنتج بهدف الوصول إلى منتج نهائي يتم تصديره بمنشأ تراكمي.
- شهادة المنشأ:
هي شهادة صادرة ومصدق عليها من الجهات المختصة بالبلد المصدر ومتضمنة نسبة القيمة المضافة، والهدف منها إثبات منشأ السلعة.

الأهمية الاقتصادية للتصدير

- خلق فرص عمل جديدة.
- إصلاح العجز في ميزان المدفوعات.
- جذب الاستثمار المحلي والأجنبي.
- تحقيق معدلات نمو اقتصادي مطردة.



معوقات تنمية الصادرات

- المشكلات التنظيمية.
- المشكلات الفنية والإنتاجية.
- المشكلات المالية والمصرفية.
- المشكلات الإدارية والإجرائية.
- المشكلات الخدمية المساندة.
- المشكلات الترويجية والتسويقية.





رابعاً: الاتفاقات التجارية



منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى



أولاً: منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.

- الموقف التنفيذي.

- بيانات التجارة العربية البينية.

ثانياً: جهود إنشاء اتحاد جمركي عربي.

ثالثاً: تحرير تجارة الخدمات بين الدول العربية.

رابعاً: الدول العربية ومفاوضات منظمة التجارة العالمية.

أولاً: منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى

- وقعت اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية في إطار جامعة الدول العربية في 27/1/1981.
- تم تطبيق الإعفاء الكامل على كافة السلع (زراعية، صناعية) ابتداءً من يناير 2005.
- تم على حد سواء تطبيق كل من قواعد المنشأ التفصيلية وقواعد المنشأ العربية الخاصة بنسبة 40% بصورة مؤقتة حتى 30/6/2008 على أن يتم تطبيق قواعد المنشأ التفصيلية بصورة نهائية بعد هذا التاريخ طبقاً لما تم الاتفاق عليه في اجتماعات المجلس الاقتصادي والاجتماعي دورة فبراير 2008.
- بلغ عدد الدول العربية التي انضمت حتى الآن 18 دولة عربية وهي: الأردن، الإمارات، البحرين، تونس، السعودية، سوريا، العراق، سلطنة عمان، قطر، الكويت، لبنان، ليبيا، مصر، المغرب، السودان، فلسطين، اليمن، الجزائر.

بيان بأهم الصادرات المصرية إلى الدول العربية

السلعة	المجموعة السلعية
أرز، بصل طازج، بطاطس، فاصوليا، برتقال	السلع الزراعية
قضبان من حديد محتوية على نتوءات للبناء إسمنت بورتلاند لفائف من حديد مدرفلة بالحرارة بلاط وترايع خزفية ملونة وملمعة	مواد البناء
أدوية للطب البشري مستحضرات تنظيف مهياة للبيع بالتجزئة	مواد كيمياوية ودوائية
بنزين ويشمل بنزين الطيران غاز طبيعي وقود ونفايات من نوع البنزين زيوت نفط وزيوت من مواد معدنية قار وإسفلت طبيعيان	المنتجات البترولية



اتفاقية أغادير

اتفاقية أغادير

- أعضاء الاتفاقية: مصر، الأردن، تونس، المغرب.
- تم إعلان أغادير بالمغرب في مايو 2001.
- قامت الدول الأربعة بالتوقيع على اتفاقية أغادير بالرباط بالمملكة المغربية في فبراير 2001.
- دخلت الاتفاقية حيز التنفيذ في السادس من يوليو 2006 عقب اكتمال إجراءات المصادقة عليها في الدول الأربعة.
- بدء التنفيذ الفعلي للاتفاقية في مارس 2007 عقب إخطار المنافذ الجمركية في الدول الأربعة بالبدء في التنفيذ.

اتفاقية أغادير

أهداف الاتفاقية:

1. زيادة التبادل التجاري بين الدول الأربعة من ناحية، وبين الدول الأربعة والاتحاد الأوروبي من ناحية أخرى.
2. زيادة التكامل الاقتصادي بين الدول الأربعة (تحديداً التكامل الصناعي) من خلال تطبيق قواعد المنشأ الأوروبية المتوسطة Pan Euro-Med Rules of Origin.
3. جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة FDI الأوروبية والعالمية بفضل سوق أغادير الذي يضم حالياً أكثر من 120 مليون مستهلك.

اتفاقية أغادير

التجارة في السلع الصناعية والزراعية والزراعية المصنعة:

إعفاء كامل من الرسوم الجمركية والرسوم والضرائب الأخرى ذات الأثر المماثل للسلع الصناعية المتبادلة بين الدول الأعضاء فور دخول الاتفاقية حيز النفاذ.

التجارة في الخدمات:

تلتزم الدول الأطراف بتطبيق جداول التزاماتها بموجب الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات لمنظمة التجارة العالمية ويمكن النظر لاحقاً في توسيع تلك الالتزامات.



اتفاقية أغادير

- الدول الأربعة أعضاء بمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.
- الدول الأربعة تربطهم اتفاقات تجارية ثنائية.

لماذا اتفاقية أغادير:

أول اتفاقية عربية للتبادل الحر تتبنى قواعد المنشأ الأورومتوسطية، والتي تتيح تراكم المنشأ بين الدول الأعضاء ودول المنطقة الأورومتوسطية.

اتفاقية أغادير

- أحد أهم الفرص التي تخلقها اتفاقية أغادير هي تراكم المنشأ بين الدول الأعضاء بالاتفاقية ومع الدول الأوروبية ومتوسطة.
- يسمح تراكم المنشأ لصادرات أي من الدول الأعضاء بالحصول على المعاملة التفضيلية بموجب الاتفاقية عند استخدامها لمكونات إنتاج أو مدخلات من أي من الدول الأطراف الأخرى عند تصنيع السلعة النهائية واحتساب تلك المكونات على أنها مكونات محلية وليست أجنبية، دون الالتزام بشرط التشغيل الكافي شريطة أن ترافق السلع المتبادلة شهادة الحركة الأوروبية ومتوسطة.

اتفاقية أغادير

شهادة الحركة الأورومتوسطية Euro-Med:

هي بمثابة جواز مرور السلع إلى أسواق الدول الأعضاء وأكثر من 30 دولة تمثل المنطقة الأورومتوسطية في حالة وجود تراكم من عدمه، ويتم إصدارها من الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات.

أهم الصادرات المصرية التي ارتفعت بعد دخول الاتفاقية حيز النفاذ

- منتجات كيماوية ودوائية.
- مواد البناء.
- المنتجات المعدنية.
- صناعات غذائية.
- آلات وأجهزة ومعدات.
- سلع زراعية.





اتفاقية الكوميسا COMESA السوق المشتركة للشرق والجنوب الأفريقي

COMESA

Common Market for Eastern and Southern Africa



أهداف إقامة السوق المشتركة للشرق والجنوب الأفريقي

- تنشيط التجارة الإقليمية وإنشاء المؤسسات التي تكفل تنفيذ التعاون بين الدول الأعضاء بحيث يمكن من خلالها ضمان الاستغلال الأمثل للموارد الأفريقية.
- خلق بيئة مواتية للاستثمارات المحلية والأجنبية وتشجيع أنشطة البحوث والتطوير ووضع قانون مشترك للاستثمار، بالإضافة إلى تحرير حركة الأفراد ورؤوس الأموال.
- التعاون في المجالات الزراعية والأمن الغذائي من خلال إزالة كافة العوائق الجمركية وغير الجمركية.
- التعاون في مجالات النقل والمواصلات وتجارة الخدمات والتراخيص وغير ذلك من مجالات الصناعة والطاقة الزراعية والثروة الحيوانية.
- التعاون في تجارة الخدمات والتراخيص وإقرار حرية حركة الأفراد ورؤوس الأموال.

مزايا COMESA

- الاستفادة من السوق الرحبة حيث يزيد تعداد سكان الدول الأعضاء في الكوميسا عن 400 مليون نسمة، ومن ثم فإن السوق تعد متنفساً للعديد من المنتجات المصرية.
- النفاذ لأسواق أربع عشرة دولة من الدول الإفريقية بدون سداد رسوم جمركية حيث الإعفاءات المتبادلة في إطار منطقة التجارة الحرة التابعة للكوميسا.
- الاستفادة من هيكل واردات الدول الأعضاء حيث تقبل تلك الدول على استيراد العديد من السلع التي تتمتع مصر بميزة عالية في إنتاجها، يأتي على رأس تلك القائمة السلع الغذائية والأدوية والسلع الهندسية والأدوات المنزلية ومواد البناء، وبالأخص السيراميك والأدوات الصحية ومنتجات الألمونيوم والحديد والصلب والمنتجات الجلدية.
- الاستفادة من الثروات الطبيعية المتاحة في الدول الإفريقية ومنها الفوسفات والحديد والنحاس والكوبالت.

اتفاقية الكويز QIZ

الأطراف المشاركة (مصر - الأردن - إسرائيل - الولايات المتحدة الأمريكية)

المحاضرة الثالثة



اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية

1- ملخص اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية

معاملة السلع الصناعية

إعفاء كافة الصادرات المصرية من السلع الصناعية من الرسوم الجمركية فور دخول الاتفاقية حيز التنفيذ
(اعتباراً من 1/1/2004).

معاملة السلع الزراعية (بالنسبة للصادرات المصرية)

- سلع لها حصص كمية ومواسم تصدير مثل (زهور القطف - البطاطس - البصل - الثوم...).
- سلع لها حصص كمية وليس لها مواسم تصدير مثل (الخضراوات - البرتقال - الأرز...).
- سلع لها مواسم تصدير وليس لها حصص كمية مثل (الخرشوف - العنب الطازج - البطيخ...).
- سلع ليس لها حصص كمية ولا مواسم تصدير مثل (الجوافة - المانجو - النباتات العطرية...).

معاملة السلع الزراعية (بالنسبة للواردات المصرية)

خفض الرسوم الجمركية المفروضة على واردات بعض المنتجات الزراعية من الاتحاد الأوروبي وإلغائها على البعض الآخر مثل اللحوم ومنتجات الألبان بالإضافة إلى بعض الخضر والفاكهة، كما يتم بالنسبة لمنتجات معينة إلغاء الرسوم الجمركية أو خفضها في حدود الحصص التعريفية المتفق عليها.



إجراءات ومستندات التصدير

إجراءات ومستندات التصدير

ويتم التعريف خلالها بما يلي:

- التصدير وفق قوانين خاصة.
- مستندات التصدير.
- إجراءات التصدير.
- شروط وأشكال تسليم الرسالة المصدرة.
- حالة عملية لتصدير سلعة صناعية وأخرى لتصدير سلعة زراعية.



التصدير وفق قوانين خاصة

الأصل في التصدير

عن طريق الجمارك مباشرة دون الحاجة لموافقة تصديرية

حالات تستلزم موافقات خاصة

السلع الزراعية والحيوانية ومنتجاتها



موافقة وزارة الزراعة

الأعلاف والأسمدة والمبيدات



موافقة وزارة الزراعة

حالات تستلزم موافقات خاصة



حالات تستلزم موافقات خاصة

المطبوعات والمصنفات السمعية والبصرية



موافقة وزارة الثقافة

المصحف الشريف والكتب الدينية



موافقة الأزهر الشريف

حالات تستلزم موافقات خاصة

ديسكات الكمبيوتر



موافقة الجهاز المركزي
للتعبئة والإحصاء

الأسلحة



موافقة وزارة الداخلية

حالات تستلزم موافقات خاصة

المشغولات الذهبية

← موافقة وزارة التجارة والصناعة

بعض السلع الزراعية

← موافقة الهيئة العامة
للرقابة على الصادرات والواردات

مستندات التصدير

أهم الجهات التي تتعامل مع مستندات التصدير:

1. البنوك
2. شركات التأمين
3. شركات الشحن
4. الجمارك
5. هيئة الميناء
6. جهات الفحص والرقابة

مستندات التصدير

تبدأ الإجراءات التصديرية بعد أن يتم الاتفاق بين المصدر والمستورد الأجنبي على العروض المقدمة من حيث:

- الأسعار
- الكميات
- المواصفات
- التعبئة
- شروط التسليم
- نظام الدفع



مستندات التصدير

ثم يبدأ المصدر في إعداد واستيفاء مستندات التصدير وأهمها:

- Custom Certificate
- Commercial Invoice
- Packing List
- Certificate of Origin
- Consignment Note
- Bill of Lading
- Insurance Certificate
- Letter of Credit

- الشهادة الجمركية
- الفاتورة التجارية
- كشف العبوة
- شهادة المنشأ
- إذن الشحن
- بوليصة الشحن
- شهادة التأمين
- خطاب الاعتماد المستندي

إجراءات التصدير

الإجراءات الجمركية: (العملية التي تتم بالجمارك)

تبدأ بتقديم شهادة الإجراءات الجمركية (استمارة 13 ك.م)

وتنتهي بتسليم مستندات الشحن عند باب المنفذ الجمركي

تهدف إلى معاينة البضاعة ومراجعتها مع المستندات التصديرية والمستندات الجمركية

إجراءات التصدير

مراحل عملية التصدير جمركياً

المرحلة الأولى

- شهادة الصادر
- فاتورة
- بيان العبوة إن وجد
- شهادة القيد بسجل المصدرين
- إذن الشحن
- موافقة جهات العرض
- قيد الشهادة المستوفية وتحرير إذن الإفراج
- تنظير إذن الشحن وتحديد الباب

إجراءات التصدير

مراحل عملية التصدير جمركياً
المرحلة الثانية

- كارتة الدخول بعدد طرود الرسالة
- اللجنة الجمركية المختصة
- إذن الشحن وأصل الإفراج

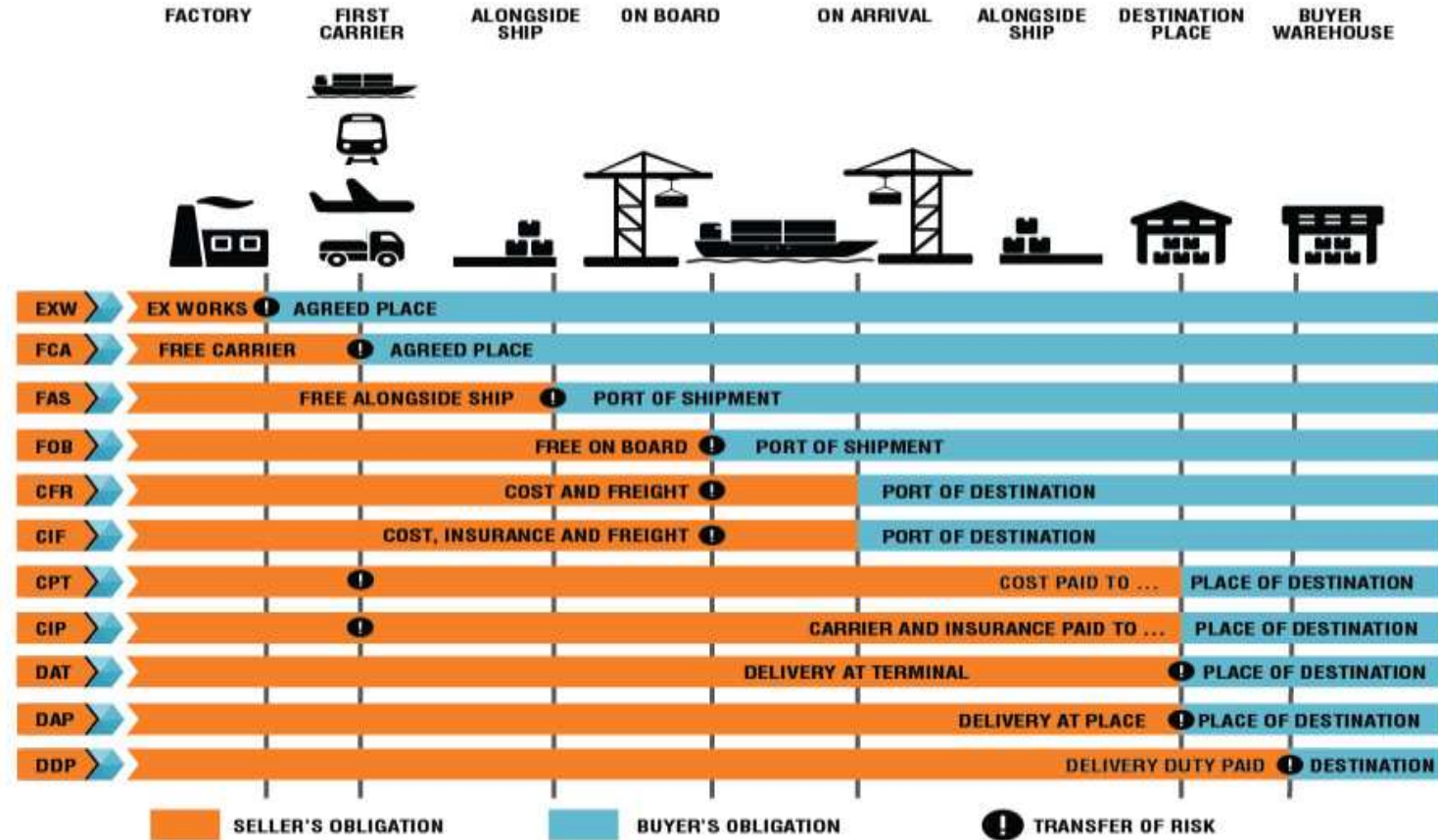




INCOTERMS

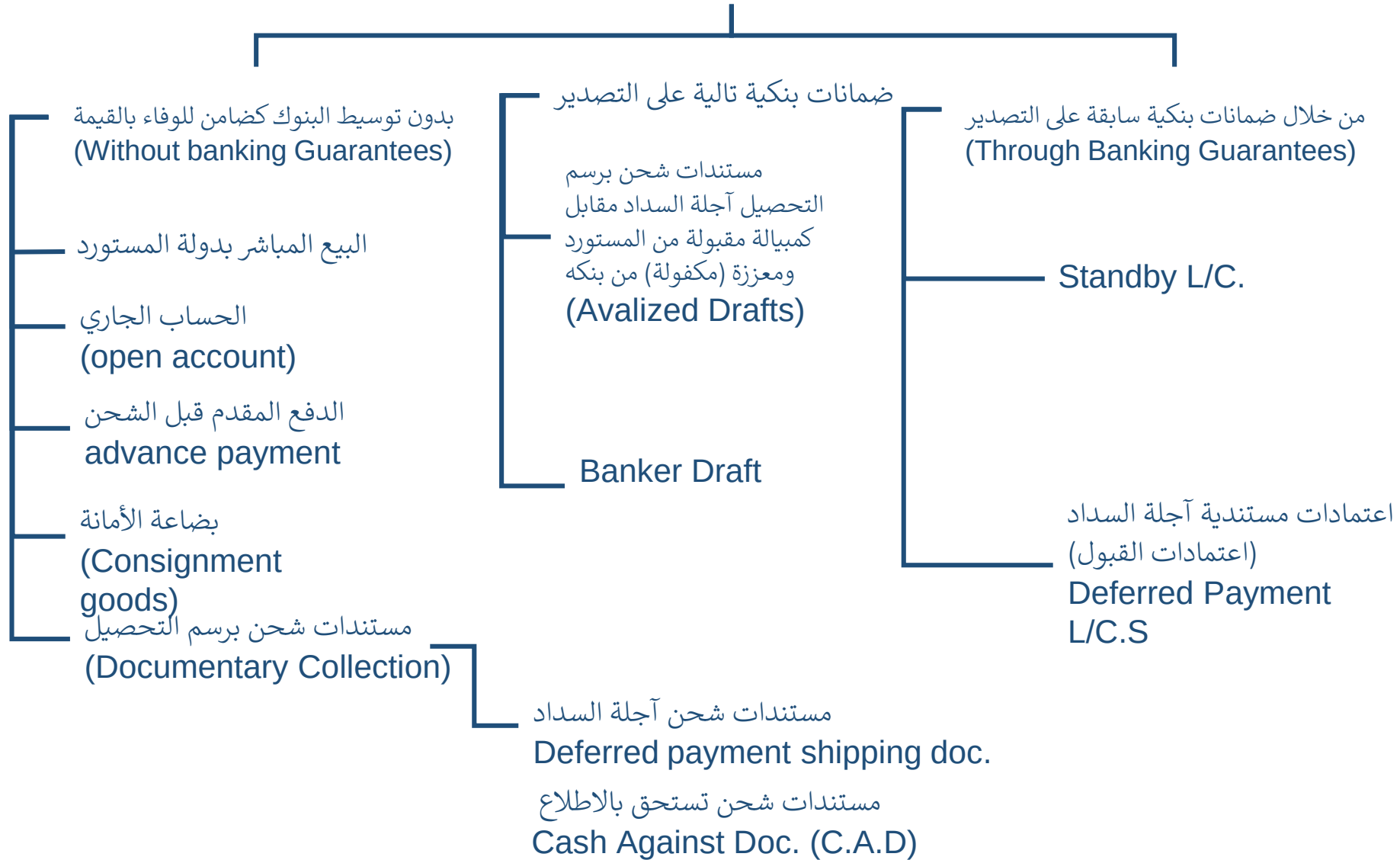
جميع الحقوق محفوظة - إعمل بيزنس

INCOTERMS® 2010

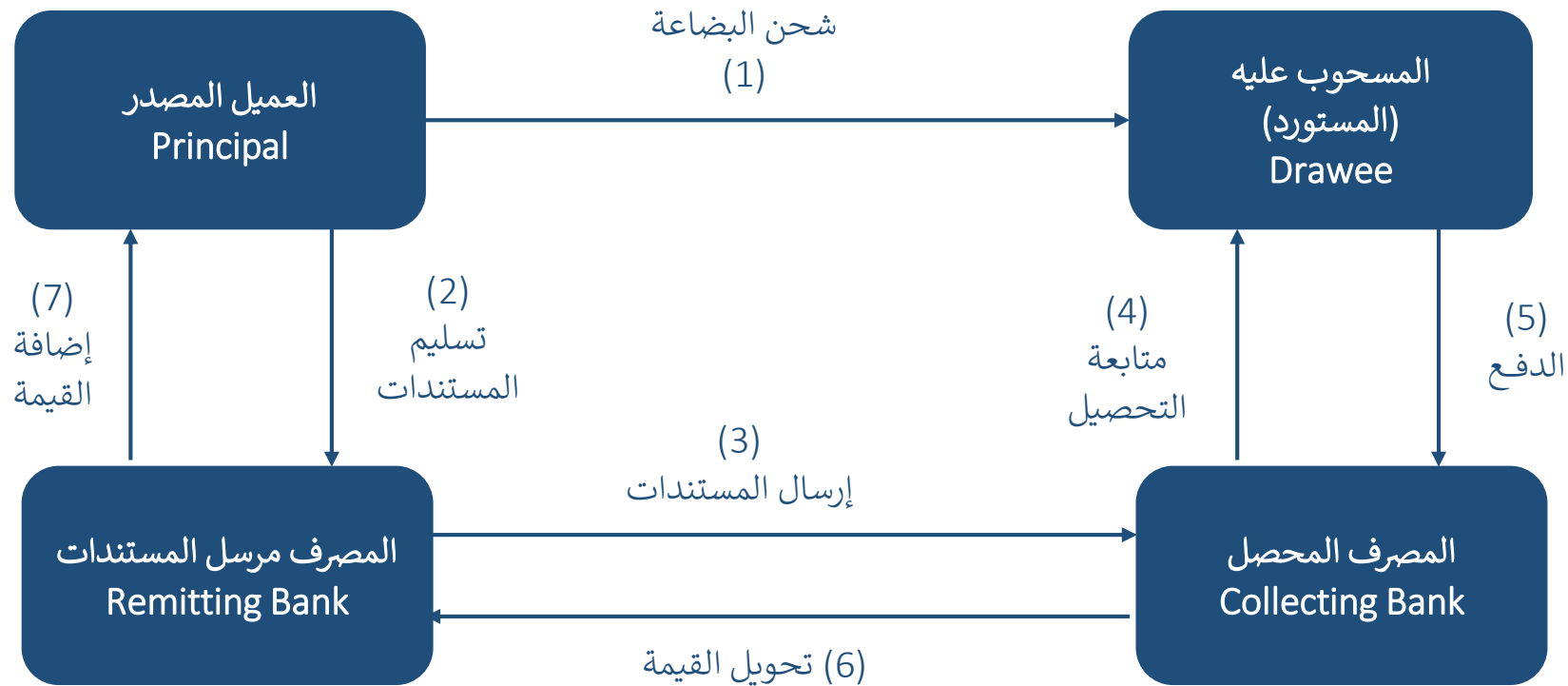


<https://internationalcommercialterms.guru> V.2.1 by J. Montezuma under Creative Commons CC BY-SA 4.0

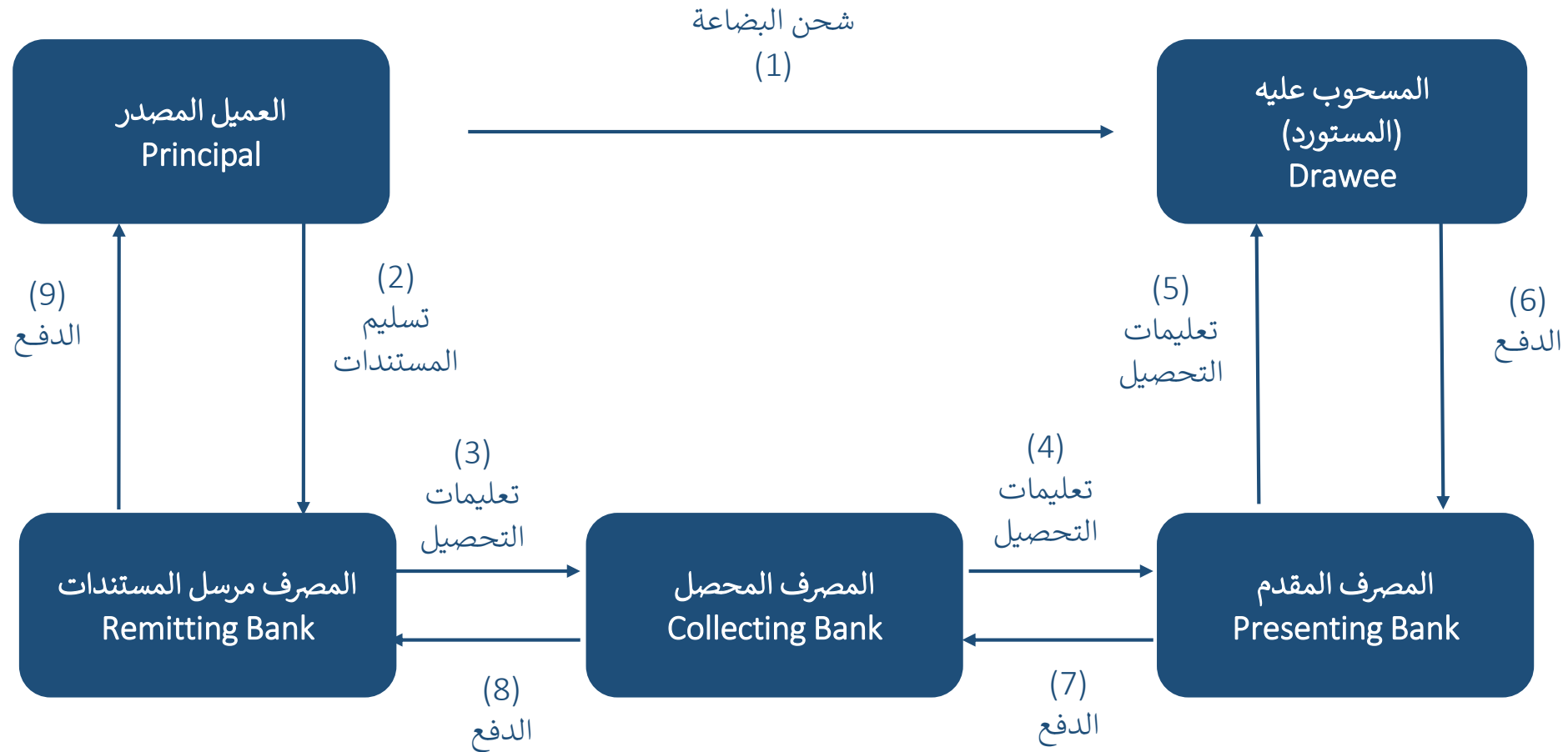
Payment Tools



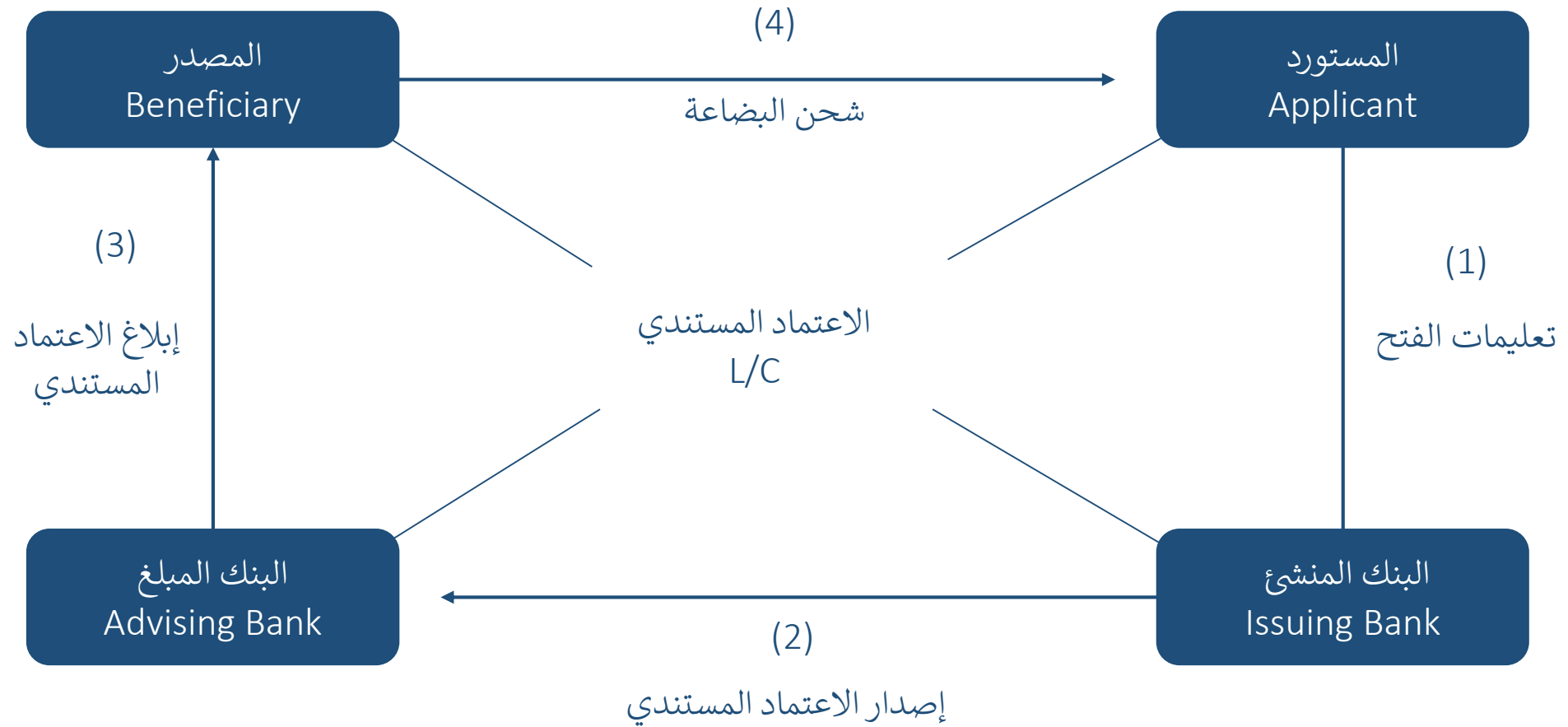
Documentary collection /Cash Against Document) C.A.D(



Documentary collection /Cash Against Document) C.A.D(



Letter Of Credit / Documentary Credit



L.C/D.C.

- Ucp “600 Uniform Customs and Practice”
- Used as contract
- Confirmed or in confirmed “export insurance ”
- Irrevocable D.C. Or Revocable
- Negotiable or In negotiable
- Change to banker draft
- Standby D.C.



Release Documents
against
Avalized Draft

تظهر المستندات مقابل قيام بنك
المستورد بتعزيز (ضمان) سداد
الكمبيالة المرافقة لمستندات الشحن
والواجب قبولها أولاً من المستورد
والمصادقة على صحة توقيعه
ثم تعزيز بنكه لها.

Release Documents
against Banking
Letter of Guarantee (L/G)

تظهر المستندات مقابل قيام
بنك المستورد بإصدار خطاب ضمان
(تعهد بنكي بالدفع) في الأجل المحدد
بشروط التسليم



المحاضرة الرابعة

Containerization



Air transport

ULD

Unit Load Device

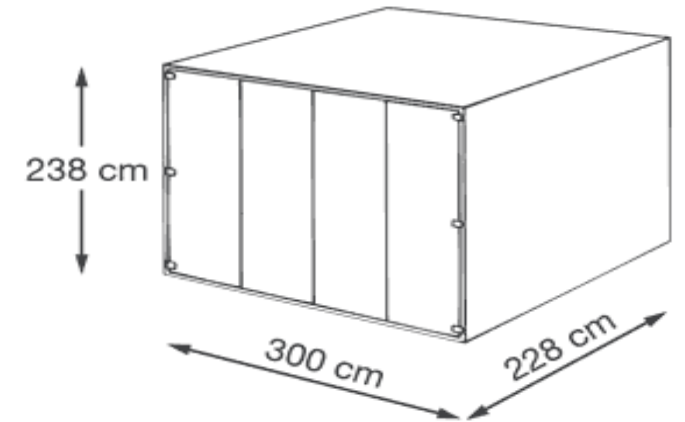
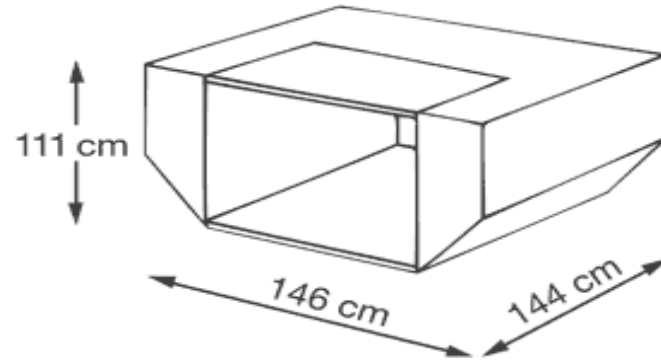
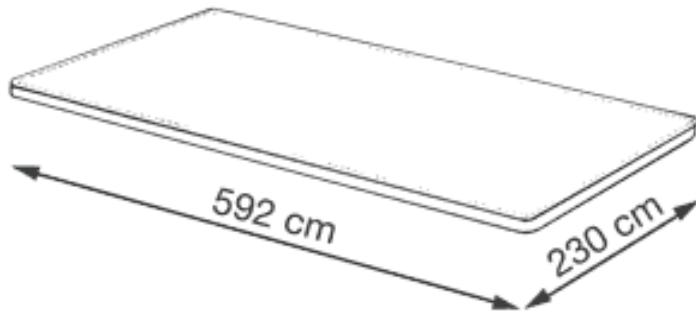
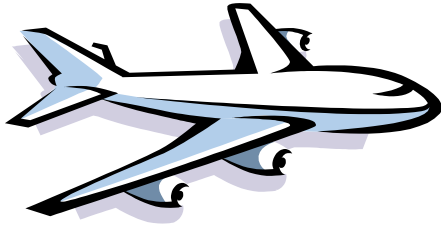
10ft

20ft

• 10 قدم

• 20 قدم

• 321and A320 A



Road transport



جميع الحقوق محفوظة - إعمل بيزنس

Rail way transportation



جميع الحقوق محفوظة - إعمل بيزنس

Container Accidents



Container Accidents



Container Dimensions

' 20dry:

- 5.92x 2.34 x 2.38 m
- Tare weight : 1900 KG
- Capacity : 33 CBM
- Payload : 22100 KG

'40dry :

- 11.95x 2.34 x 2.38 m
- Tare weight : 3084 Kg
- Capacity : 67 CBM
- Payload : 27400 Kg



Reefer container (RQ)



Collapsed flat rack



Open Top



جميع الحقوق محفوظة - إعمل بيزنس

Types Of Containers

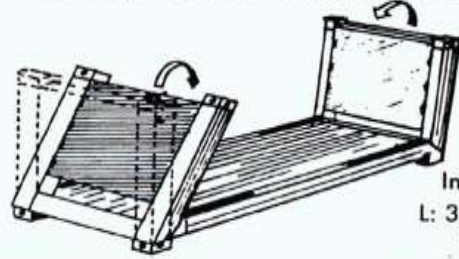
40' Platform



Payload: 86,000 lbs

Interior
L: 40'
W: 8'

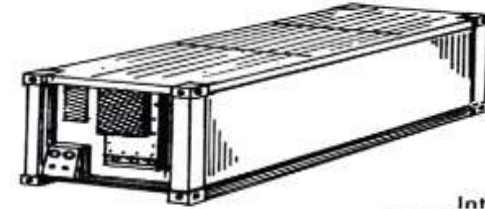
40' Collapsible Flat Rack



Payload: 57,280 lbs

Interior
L: 39' 11"
W: 8'
H: 6' 6³/₁₆"

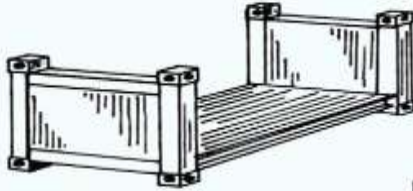
40' High Cube Reefer Container



Payload: 56,790 lbs
Cubic Capacity: 2,325 cu. ft.

Interior
L: 37' 11¹³/₁₆"
W: 7' 6"
H: 8' 2¹/₁₆"

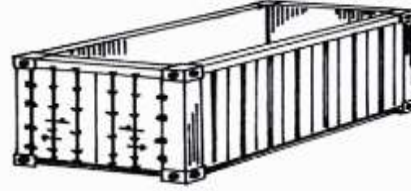
20' Flat Rack Container



Payload: 39,160 lbs

Interior
L: 19' 6"
W: 7' 5"
H: 6' 9³/₄"

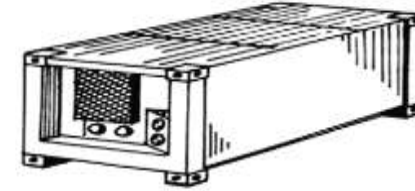
20' Open Top Container



Payload: 39,299 lbs
Cubic Capacity: 1,164 cu. ft.

Interior
L: 19' 5"
W: 7' 8¹/₈"
H: 7' 9⁵/₈"

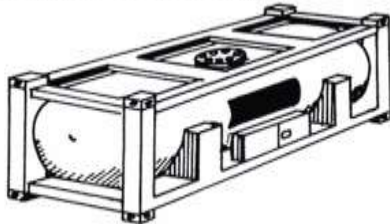
20' Reefer Container



Payload: 38,118 lbs
Cubic Capacity: 950 cu. ft.

Interior
L: 17' 10"
W: 7' 4¹/₁₆"
H: 7' 3¹/₄"

20' Tank Container



Payload: 6,764 US Gallons
Cubic Capacity: 904 cu. ft.

Interior
L: 20'
W: 8'
H: 8' 6"

20' Dry Freight Container



Payload: 48,600 lbs
Cubic Capacity: 1,164 cu. ft.

Interior
L: 19' 5"
W: 7' 8¹/₈"
H: 7' 9⁵/₈"

Container 20 ft
2.38 × 2.34 × 5.92m
Max tons 22
Container 40 ft
2.38 × 2.34 × 11.95
Max tons 27



جميع الحقوق محفوظة - إعمل بيزنس

Containers Vessels



جميع الحقوق محفوظة - إعمل بيزنس

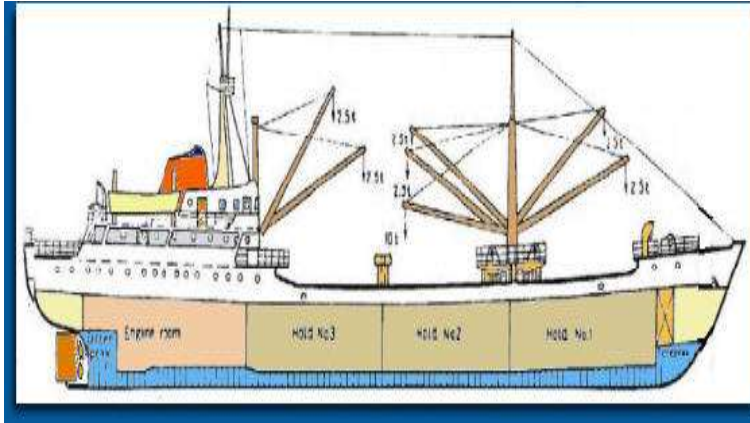
DRY BULK CARGO



Livestock Carrier



General Cargo Ship



RORO CARGO & SHIPS



جميع الحقوق محفوظة - إعمل بيزنس

شكراً لكم