

المعاملات البنكية في التصدير



محاوور البرنامج الرئيسة

- المآاور الرئيسة للتصدير
- مستندات التصدير
- فحص وتحليل الصادرات
- الإجراءات الجمركية / إجراءات الشحن
- الصعوبات التي تواجه المصدرين
- نظرة سريعة على الاتفاقيات الدولية
- فتح أسواق جديدة، والمعارض التسويقية
- التين الصيني وريادة التصدير
- دعم الصادرات بين الواقع والخيال
- آخر تعديلات قوانين التصدير
- المصطلحات الأكثر استخداماً في عمليات التصدير



أ.. ب.. تصدير





اختيار السوق

معرفة السوق

مواصفات المنتج

اختيار السوق



- طبيعة المستهلك وعاداته
- الأحوال السياسية والاقتصادية والاتفاقيات التجارية. مثال: اتفاقية اغادير * المغرب
- العملة المحلية وقوتها الشرائية
- الموقع الجغرافي وأفضل المواني (جوي وبحري)
- موسمية الشراء
- موسم التخفيضات
- الأحوال السياسية (النظام السياسي – العلاقات السياسية مع مصر)

- الأحوال الاقتصادية: العملة - استقرار سعر الصرف - العملة الصعبة المستخدمة في التعامل - آليات الأسواق
- الموقع الجغرافي: (الدول المجاورة - مدى البعد عن مصر - أفضل الموانئ وطرق النقل براً وبحراً
- القوانين الهامة: (قانون الجمارك - نظام الفصل في المنازعات القضائية - بعض المعلومات عن أنواع الشركات
- ثقافة البلد: (اللغة - العادات والتقاليد - المناسبات والاحتفالات - الإجازات..)

إعداد المنتج للتصدير:

- توجد العديد من الأمور التي يمكن بها وصف المنتج وتصنيفه من الناحية التسويقية، وهي:

1- المنتج يتم بيعه بنجاح في السوق المحلي

- ترى البحوث أن المنتج الذي يحقق نجاحات في السوق المحلي يستطيع تحقيق نجاحات أيضاً في الأسواق الخارجية إذا ما تشابهت نفس الظروف. إلا أن اختلاف البلدان نتيجة اختلاف الثقافات والعادات قد تؤدي إلى وجود عوائق -درجات الحرارة مثلاً- لنجاح المنتج في الأسواق المستهدفة. وهنا يأتي دور بحوث السوق حيث تعمل على التحقيق والكشف عن أسباب هذه العوائق، وعدم النجاح في البيع الخارجي.

سيتم توجيه المنتج للسوق الخارجي فقط دون البيع في السوق المحلي

(مثال: بعض مصانع ملابس الأطفال تصدير فقط Harrodzs)

قرار البيع في الأسواق الخارجية فقط هو قرار جيد حتى وإن لم يتم البيع في السوق المحلي.
فإذا كنت تفكر في تصدير منتجك كله فلا بد عليك أن تأخذ الوقت الكافي لدراسة النواحي الثقافية، والسياسية، والاقتصادية، والبيئية للبلد المستهدف، وذلك من خلال بحوث تسويقية تفصيلية.



وطالما قررت أن تنفذ إلى سوق معين فهناك العديد من الأسئلة المتعلقة
بالمنتج بنفسه يجب الإجابة عليها، وهي:

هل يحتاج المنتج إلى تعديلات؟

يمكن أن تصدر منتجك بدون أي تعديلات طالما يتوافق مع المواصفات ومستوى الجودة المطلوب في الدول المتقدمة (حيث أن مستوى الجودة المطلوب للدول المتقدمة أعلى بكثير من باقي الدول مثال سيارات تويوتا الخليجي).

وهناك بعض الدول تطلب إجراءات معينة كاختبارات معينة تجري على المنتج، ومستويات أمان معينة، وتكنولوجيا إنتاج خاصة، وهكذا..

بالإضافة إلى الرسوم الجمركية والضرائب، هذا بخلاف العوائق غير الجمركية مثل شهادات خاصة مطلوبة، والفحص الفني وغيرها.

لهذا لا بد من التحقق من أن التكلفة المطلوبة لتعديل المنتج للتصدير لا تتخطى الأرباح المتوقعة.

هل منتجك يحتاج إلى تدريب العملاء على استخدامه؟

إذا كان المنتج من النوعية التي تحتاج التدريب عليها للاستخدام؛ هنا لا بد عليك

من تحديد من سيقدم هذا التدريب. وإذا كان المنتج لا يحتاج إلى تدريب لاستخدامه فالإمكانية التصديرية له تعتبر عالية.

هل يحتاج المنتج لخدمة ودعم ما بعد البيع؟

عند تصدير هذه النوعية من المنتجات لا بد من تنسيق عملية دعم ما بعد البيع مع الموزع أو الوكيل في البلد المستهدفن وهذا الدعم قد يتضمن توفير قطع الغيار، والصيانة، والتدريب، والضمان. لهذا يجب أن تتضمن عناصر تكلفة التصدير كل من تكلفة تأجير المخازن، وسفر المدربين، والدعم الفني. مثال: السيارات الروز رويس.

هل منتجك مرن بالقدر الكافي لتلبية رغبات فئات مختلفة؟

المنتج الذي يمكن تصنيعه في أشكال وموديلات عديدة تكون له فرصة تصديرية هائلة للأسواق الخارجية، حيث يمكن به الوصول لأكثر عدد ممكن من العملاء.



كيف يمكن للمصدر الحصول على معلومات عن سوق محدد؟

هل منتجك به صفة فريدة مميزة له ؟
أو هو منتج يمكن مقارنته بمنتجات أخرى؟

المنتج الفريد أو المميز تكون له قدرة تصديرية عالية وميزة تنافسية عالية.

ومن عناصر تميز المنتج:

(الابتكار – التكنولوجيا – المرونة والسهولة في الاستخدام – التغليف وبراءة الاختراع)

الاتصالات الشخصية التي تنشأ خلال الزيارات المنتظمة للسوق الخارجي

المعارض: والتي تعتبر من أفضل الطرق لمقابلة العملاء الحاليين، والاتصال بعملاء متوقعين، وعرض السلع والخدمات للسوق العالمي.

وتقام المعارض التجارية بصفة مستمرة على مدار العام في مصر وخارجها، وبخاصة دبي Jute Dubai 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.



- النشرات المقدمة من المؤسسات المحلية المختلفة
- المصادر الحكومية
- السفارات الأجنبية ومخاطبة الملحق التجاري داخل كل سفارة من أفضل الحلول لضمان جدية المستورد الخارجي
- الصحف القومية والمجلات الاقتصادية المتخصصة

بعد كل ما سردناه سابقاً.. متى تبدأ الإجراءات التصديرية؟



عادة بعد أن يتم الاتفاق بين المصدر والمستورد الأجنبي (من خلال المقابلة في معرض تصدير أو التعارف على الإيميلات وخلافه) على العروض المقدمة من حيث الأسعار والكميات، وزمن التوريد، ومواصفات، والتعبئة، وشروط التسليم، ونظام الدفع، وغيرها.

فمن ثم يبدأ المصدر في إعداد وتجهيز واستيفاء مستندات التصدير.



مستندات التصدير (وقد تختلف من حالة إلى حالة)



- كافة الوثائق الضرورية وتشمل التراخيص, والشهادات اللازمة للتصدير ومنها شهادة صحية، وشهادة اختبار المواصفات, وشهادة صحية نباتية, وأخرى صحة بيطرية, ورخص التصدير.
- أما الوثائق المطلوبة فهي بحسب صنف المنتج المراد تصديره، بالإضافة إلى مطالب المستوردين من شهادة أيزو وجودة وخلافه.
- ثم التواصل مع مخلص بضاعة الجمارك لجمع معلومات حول شروط وإجراءات التصدير.
- ثم التواصل مع مندوب شركة ملاحه لمعرفة تكلفة الشحن بكونتينر، وزمن النقل، وهل البضاعة ستتحمل النقل البحري أم سنستخدم النقل الجوي (الزهور مثلاً، والفراولة).



- وتجيء أهم وأخطر مراحل الإجراءات الجمركية، والتي تعرف بأنها العملية التي تتم بالجمرك، وتبدأ عند تقديم شهادة الإجراءات الجمركية، وتنتهي بتسليم مستندات الشحن عند باب المنفذ الجمركي. وتتم هذه الإجراءات داخل الجمرك من خلال مراحل وخطوات تهدف إلى معاينة البضاعة ومراجعتها مع المستندات التصديرية والمستندات الجمركية.
- وحيث تعتبر مستندات التصدير والإجراءات الجمركية هي الأساس الذي تبدأ منه العملية التصديرية والتي يترتب على دقة استيفائها سرعة الإفراج عن البضاعة عند باب المنفذ الجمركي، وأيضاً وصول البضاعة إلى المستورد الأجنبي في وقت مناسب وبحالة جيدة.

أولاً: بالنسبة للأشخاص الطبيعيين (الأفراد)

- أن يكون مقيداً في السجل التجاري مذكوراً فيه نشاط التصدير
- ألا يقل رأس المال المثبت في السجل التجاري عند القيد عن 3000 ج
- 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 الاستيراد والتصدير أو النقد أو الجمارك أو الضرائب أو التموين أو التجارة ما لم يكن قد رد إليه اعتباره
- ألا يكون قد أشهر إفلاسه ما لم يكن قد رد اعتباره
- ألا يكون من العاملين بالحكومة أو بقطاع الأعمال العام

يشترط في الشخص الاعتباري (الشركة) ما يلي:

- أن يتوافر في الشريك المتضامن وفيمن له الحق للإدارة 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 الاستيراد والتصدير أو النقد أو الجمارك أو الضرائب أو التموين أو التجارة، ما لم يكن قد رد إليه اعتباره
 - ألا يكون قد أشهر إفلاسه ما لم يكن قد رد اعتباره
 - ألا يكون من العاملين بالحكومة أو قطاع الأعمال العام

- أن يكون عقد أو سند إنشاء الشخص الاعتباري أو الشركة مشهراً طبقاً للقانون، ويكتفي بأن يكون ذلك ثابتاً في مستخرج السجل
- أن يكون من أغراض الشخص الاعتباري أو الشركة التصدير أو الإتيجار أو الإنتاج
- ألا يقل رأس المال المثبت بالسجل التجاري عند طلب القيد عن عشرة آلاف جنيه
 - الشركات المتمتعة بالجنسية المصرية والتي يوجد مركزها الرئيسي في مصر
 - المؤسسات العامة والجمعيات التعاونية واتحاداتها

وأخيراً.. رسوم القيد والجديد في سجل المصدرين:

- 50 جنيهاً رسم القيد في سجل المصدرين
- 15 جنيهاً رسم تجديد القيد كل 3 سنوات
- 5 جنيهاً رسم تعديل وتدوين البيانات
- 3 جنيهاً رسم صورة مستخرجة من السجل



خطوات فحص وتحليل الصادرات



تقوم الإدارة العامة للصادرات والإدارات التابعة لها في جميع فروع الهيئة المتواجدة بكافة محافظات جمهورية مصر العربية بفحص السلع الواردة بالملحق (9) بالقرار رقم 275 لسنة 1991 وهي السلع الخاضعة للرقابة النوعية من قبل الهيئة، وعلى السادة المصدرين (المقيدين بسجل المصدرين) والراغبين في فحص أي سلعة مصدرة للخارج التوجه إلى أقرب فرع تتواجد به السلع المراد فحصها، وسيقوم الفرع بتدوين كافة بيانات الرسالة في بيان موجود بالفرع «بيان حصر وفحص».



- يتم انتقال لجنة الفحص لمكان الفحص سواء كان من مناطق الإنتاج – المضارب – المواني – محطات التعبئة – المصانع، وفي حالة المطابقة يتم ختام طرود الرسالة بختام الهيئة إذا كان هناك تحليلات للسلعة فإنه يتم في المحطة أو المصنع أو المعمل بالفرع، وتمنح النتائج فوراً.

نظام الفحص الظاهري

- وتيسيراً على السادة المصدرين ولتخفيف الأعباء عنهم فإنهم سيتمتعون بنظام الفحص الظاهري للمصدرين المستوفين القواعد التي تضمنها القرار 501 لسنة 1991، ويتم تسجيل أسمائهم في سجل منشأ لهذا الغرض
- ما عدا البطاطس، والفول السوداني يتم فحصهم فحصاً ظاهرياً للعبوات، وما تشمل من بيانات على الطرود طبقاً لما هو وارد بطلب الفحص المقدم من المصدر
- ويتم فحص الرسائل عشوائياً للتأكد من جدية المصدر، فإذا ثبت عدم مطابقة الرسالة يتم إنذار المصدر بالشطب من السجل، ويشطب في حالة التكرار



- ويتم بعدها غلق الحاوية بقفل معدني مُرقم، يسمى سييل seal
- يستخدم لمرة واحدة ولا يمكن فتحه إلا بالقص عند ورود الحاوية إلى المستورد

شهادة المنشأ هي شهادة تسليم للمصدر تثبت أن السلع المصدرة ذات منشأ مصري، ويتم الحصول عليها خلال أو بعد الشحن (الجوي \ البحري) وقبل الشحن البري.

كيف يمكن استخراجها؟

- من الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات، فهي المسؤولة عن إصدار شهادة المنشأ، وتصدر خلال 24 ساعة من تاريخ تسليم الطلب.
- يقوم الموظف المختص بفرع الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات بميناء الشحن بالاطلاع على شهادة الإجراءات الجمركية (الإقرار الجمركي) وذلك بعد إتمام التصدير الجوي، أو الاطلاع على إذن الإفراج الجمركي في حالة الشحن البحري.

الأوراق المطلوبة لشهادة المنشأ:

- بوليصة الشحن
- فاتورة البيع
- موافقة الجهة النوعية إن وجدت
- إقرار من المصدر على مطبوعات بنسبة المكون المحلي
- شهادة المنشأ (يتحدد نوعها طبقاً للدولة المستوردة، وتكتب باللغة الإنجليزية أو لغة الدولة المستوردة، إلا إذا كان الاعتماد ينص على غير ذلك).



السلع الخاضعة للرقابة النوعية على الصادرات للقطاعين العام والخاص بمعرفة
الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات في شكل مجموعات، وهي كالتالي:



- ألياف الكتان ومشتقاته
- الموالح: البرتقال، الجريب فروت، الليمون الأضاليا، الليمون البلدي، الليمون الحلو، اليوسفي
- الثوم الطازج
- البصل
- البطاطس
- مخلفات الحاصلات الزراعية (كسب بذرة الكتان، المولاس)
- الفول السوداني
- الثوم المجفف
- البصل المجفف



• العسل الأسود

• الأرز

• العصائر: عصير المانجو، عصير الجوافة، عصير البرتقال، عصير اليوسفي، عصير الجريب فروت، عصير

المشمش

• الخضر المعلبة: بامية خضراء معلبة، فول مدمس معلب، سبانخ معلبة، بسلة معلبة، فاصوليا معلبة

• متنوعات:

البيض، الحلاوة الطحينية، البسكويت بأنواعه، فول سوداني محمص، عسل النحل

• خضر طازجة مجمدة: سبانخ خضراء مجمدة، بامية خضراء مجمدة، بسلة خضراء مجمدة، ملوخية مجمدة

إجراءات التصدير

- إجراءات جمركية
- إجراءات شحن

الإجراءات الجمركية

يتقدم المصدر أو من ينوبه بشهادة الصادر لرئيس الدائرة الجمركية مرفقاً به المستندات الآتية:

- فاتورة، ويكتفي بها في حالة ما إذا كانت تتضمن تفاصيل الرسالة المصدرة، ولا يتطلب في هذه الحالة تقديم بيان العبوة
- بيان العبوة packing list
- صورة من قيد بسجل المصدرين, وفي حالة شركات الاستثمار يتعين تقديم موافقة الهيئة
- إذن الشحن، أو تعهد بتقديمه قبل دخول الرسالة إلى الدائرة الجمركية
- موافقات جهة العرض أن تعهد بتقديمها قبل دخول الرسالة إلى الدائرة الجمركية،
- وفي حالة ما إذا كانت الرسالة متضمنة سلعاً تقتضي بشرط الحصول على موافقة جهات أخرى

إذن الشحن / بوليصة الشحن

إذن الشحن shipping order

- يوجه من وكيل السفينة إلى ربان السفينة التي سيتم الشحن عليها.
- ويتم التأشير عليه من ضابط أول السفينة باستلام الشحنة.

بوليصة الشحن bill of lading

- وهو إيصال يوقع عليه الناقل أو وكيله عند تسليم الشاحنة على ظهر السفينة، أو عند تسليمها لشحنها.
- وهي في الواقع دليل كتابي على الشروط التي يتم بموجبها نقل البضاعة، ولبوليصة الشحن وظائف هي:
- إيصال عن البضائع المشحونة (سند ملكية)
- دليل كتابي لإثبات عقد النقل وشروطه
- أداة ائتمان هامة في التجارة الدولية



ويدرج ببوليصة الشحن ما يلي:

- رقمها، اسم الشاحن، اسم المشحون إليه، اسم السفينة، ميناء الشحن
- ميناء التفريغ، بيانات البضاعة (وزن - حجم)، قيمة النولون وطريقة سداده
- تاريخ الشحن، عدد النسخ الأصلية، خاتم السفينة (موقعه من الربان أو من ينوب عنه)
- أي بيانات أخرى مطلوب إضافتها.

تطرقنا كثيراً لكلمة فاتورة Commercial invoice في المحاضرة

وحان الآن توضيح معنى الكلمة تفصيلاً

الفاتورة التي يقوم بإعدادها المصدر تتضمن بيانات أساسية، هي:



- اسم المصدر بالكامل، وعنوانه، ورقم الفاكس والتليكس والتليفون
- رقم الفاتورة وتاريخها
- اسم الشركة المستوردة، وعنوانها، والبلد، واسم المدير المسؤول، ورقم الطلبية العميل
- الكمية
- السعر، والوحدة، ونوع العملة
- القيمة الإجمالية
- اسم ميناء الشحن، وتاريخ الشحن، واسم ميناء التفريغ – case by case
- توقيع المصدر، وتاريخه، ورقم الاعتماد (إذا كانت طريقة الدفع باعتماد)، واسم البنك المفتوح، طرفة الاعتماد، ووصف البضاعة، ورقم الجمركي
- وفيما يلي فاتورة حقيقية موضحاً فيها ما سبق.



2-10-19

- وتعتبر هذه البيانات ضرورية للسلع موضوع الصفقة التي تمت بالاتفاق 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 استقبالها واستلامها، وأيضاً مراجعة قيمة البضاعة التي سوف تسدد للمصدر
- وعادة ما تحرر الفاتورة باللغة الأجنبية، وهي شائعة الاستخدام في معظم أسواق العالم، لكن هناك دول تصر على تحرير الفاتورة بلغتها القومية
- وفي حالة غياب عملية التعاقد بين الطرفين فإن الفاتورة في حد ذاتها لا تعتبر تعاقداً، ولكنها تضيف جدية وتأكيداً على الترتيبات المتفق عليها

الصعوبات التي تواجه المصدرين

أولاً: صعوبات داخلية (سنتحدث عنها لاحقاً تفصيلاً)

- النقل
- المؤسسات الحكومية
- خطوط ملاحية وخطوط طيران وطرق برية

ثانياً: صعوبات خارجية

- مواني غير مؤهلة، وعدد غير كافي من الأرصفة لتلقي الشحنات المصدرة إليها (كمثال : السودان وإثيوبيا)
- طرق غير ممهدة أو مأمونة لنقل البضائع (السودان والدول الأفريقية والعراق وليبيا)
- عدم تطبيق الاتفاقيات التجارية بين مصر والدول المستوردة
- عدم الإلمام بقوانين الدول المصدر إليها المنتجات
- فرض رسوم إضافية من بعض الدول على السيارات والحاويات الصادرة من مصر (كمثال: الأردن في البضائع المصدرة إلى العراق، أو من مصر إلى ليبيا)



أولاً: الصعوبات الداخلية

أ- النقل الداخلي

تتمثل الصعوبات التي يواجهها المصدر أثناء نقل البضائع من مخازنه إلى ميناء الشحن في النقاط التالية:

1- عدم وجود اسطول نقل بري كافي لنقل الحاويات، وقد ظهر ذلك عندما بدأت حركة التصدير إلى العراق تزداد عن طريق البر، وأدى ذلك إلى شلل تام في ميناء دمياط والإسكندرية لعدم وجود سيارات لنقل الحاويات الصادرة والواردة، مما أدى إلى خسارة عدد غير قليل من المصدرين لبعض العقود نتيجة عدم الالتزام في المواعيد مع العملاء في الخارج

2- قدم أسطول النقل البري وما يتبعه من تعطيل للنقل بسبب تعطيل سيارات النقل أثناء توصيل البضائع إلى المواني، وما يترتب على ذلك من تأخير في مواعيد الشحن (مثال شركة النيل للنقل البري)

3- الزيادة غير المبررة في أسعار النقل بسبب زيادة أسعار الوقود، جشع شركات النقل، زيادة رسوم الطريق مما يؤثر سلباً على القدرة التنافسية لمنتجاتنا

4- عدم التزام السائقين بالقواعد والقوانين، وعدم وجود أي مراقبة على السائقين وشركاتهم حتى يتم تاهيلهم تأهيل المحترفين في التعامل، ونقل البضائع بحرص مما يؤدي إلى كثير من الحوادث التي تعود على المصدر. ويتمثل ذلك في خسارة بعض الأسواق الخارجية نتيجة عدم الالتزام بمواعيد الشحن

5- عدم توافر حاويات خاصة أحياناً (high cab or open top) أو كونتينر تلاجة reef في بعض الحالات التي يتطلبها شحن البضائع

ب- بالنسبة للمؤسسات الحكومية

هناك العديد من الصعوبات تقابل المصدرين مع بعض الهيئات الحكومية وغيرها، وخاصة استخراج شهادات المنشأ، حيث أن الشروط الموضوعية لاستخراج هذه الشهادات قد تؤدي إلى تأخير إرسال المصدر لمستندات الشحن إلى البنك في حالة الاعتماد المستندي، أو إلى العميل النهائي في الحالات الأخرى، مما يؤدي إلى تراكم غرامات الحاويات ووجود تكلفة لا داعي لها.

ج- بالنسبة للخطوط الملاحية

وتعد الخطوط الملاحية من أكبر المشاكل التي تواجه المصدرين في العاملين الماضيين وعلى سبيل المثال لا الحصر:

- عدم وجود مساحات على المركب ووجود طلبات تصدير عالية
- عدم وجود مراكب صغيرة شارتر حمولات من 1000 إلى 2000 طن
- نتيجة لتكدس طلبات الشحن يترتب على ذلك أن تقوم الخطوط بزيادة أسعارها بصورة غير مبررة
- طول مدة الإبحار، حيث أن المواني المصرية لا تدخلها السفن الأصلية vessel mother، ولكن يتم الشحن عن طريق feeders إلى المواني الأوروبية التي بها محطات حاويات يعاد تحميلها إلى مراكب أخرى، مما يؤدي إلى طول فترة النقل البحري
- عدم كفاءة المواني المصرية وساحات المواني لاستيعاب زيادة حركة الصادر المطردة مع وجود حركة الوارد

ثانياً: الصعوبات الخارجية

- عدم وجود إلمام لمسؤولي اللوجستيك في الشركات المصرية المصدرة بقوانين الدول المصدر إليها، وكيفية استخراج المستندات التي تسهل عملية التخليص الجمركية للعميل المستورد من تفتيش وشهادات مطلوبة
- عدم وجود دراسات خاصة لتأهيل مسؤولي اللوجستيك لعمليات التصدير، حيث أن العملية التصديرية تعود بالفائدة على الدولة وموقعها الاقتصادي
- المشاكل لدى الدول المستوردة في تطبيق الاتفاقيات الثنائية على سبيل المثال
- كذلك من ضمن المصاريف غير المبررة طلب بعض الدول توثيق الأوراق من سفارتها من مصر بمبالغ كبيرة، ولا يوجد تدخل من الدولة لدى هذه لدول؛ فيجب المعاملة بالمثل حيث لا يتطلب التصديق من السفارات وخاصة للدول العربية، حيث أن شهادة جامعة الدول العربية تغني عن ذلك

المعوقات الخاصة بشأن التعامل مع دول الاتحاد الأوروبي

- عدم قدرة المصنع المصري على التعرف على المواصفات European specification الأوروبية المطلوبة للمنتج، وعدم توفر دراسات السوق السلعية الحديثة التي توضح إمكانية دخول المنتج المصري إلى السوق الأوروبي.
- (مثال: زراعة البطاطس والتقاوي و Best Free area)

المعوقات الخاصة بشأن التعامل مع الدول العربية

- ارتفاع أسعار الشحن بالمقارنة بأسعار الشحن للدول الأوروبية
- عدم توفر الدراسات السلعية الحديثة التي تتيح فرصة للمصدر المصري تحديد السوق التي يمكن الدخول بها
- عدم تطبيق بعض الدول لاتفاقية التجارة الحرة العربية مثل: المغرب (تطلب ترخيص استيراد هذا بخلاف سيطرة الأسرة الحاكمة على واردات الدولة مثل: تونس (لا تقوم بتطبيق الشريحة الأخيرة 20% وتطالب بأذن استيراد لبعض السلع التي رفعت عنها الاستثناءات)، الجزائر (ليست عضواً بالاتفاقية) مما يؤدي غلى صعوبة دخول هذه الأسواق

- ضرورة تعديل شهادة المنشأ الخاصة باتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية «الصادرة من الهيئة العامة للرقابة وعلى الصادرات الواردة»، وذلك بإصدار نسخة باللغة العربية والإنجليزية مثل شهادة الغرف التجارية. وذلك حتى ييسر استخدامها والاستفادة بها من خلال المطالبة بها من خلال خطابات الضمان الصادرة من بنك المستورد (التغير يأتي من خلال المجلس الاقتصادي والاجتماعي لجامعة الدول العربية)

المعوقات الخاصة بشأن التعامل مع الدول الأفريقية

- عقبات الصادرات لدخول أسواق أفريقيا تتعلق بالبنية الأساسية، وأهمها وسائل النقل حيث لا توجد خطوط سواء برية أو بحرية تكفي للتعامل مع الأسواق هناك تجارياً. هذا بخلاف التقلبات السياسية وزيادة نسبة النصب
- مشكل تتعلق بصعوبة إيجاد خطوط ملاحية مباشرة وسريعة وخصوصاً لدول أفريقيا، حتى أن تكلفة الشحن تصل لبعض الدول الأفريقية إلى 10% من سعر المنتج، وتصل مدة الشحن لحوالي 45-60 يوم لبعض المواني، مما يشكل خطراً على السلع المصدرة

ما هي الحلول لتنشيط التصدير داخلياً وخارجياً؟

تطوير البنية الأساسية للتصدير من خلال تطوير الهيئات والقطاعات المختلفة كمثال

1- قطاع التجارة الخارجية:

- تجميع وتحليل المعلومات عن الأسواق الخارجية
- إدارة المشكلات التجارية مثل الدعم والإغراق
- التدريب الداخلي والخارجي
- إنشاء إدارة لحل مشاكل المصدرين
- إيجاد الكيان القانوني لحماية المنتج المصري وحقوق المصدرين
- إنشاء قواعد معلومات للمصدرين
- تنشيط الاتفاقيات الدولية مثل اتفاقية الكوميسا، والتي سنتحدث عنها بالتفصيل لاحقاً

دور الهيئة العامة للرقابة على الصادرات

- تطوير معامل الهيئة الكيماوية والصناعية
- قصر وقت تحليل العينات مثلاً وتعيين كوادرنشيطة fresh blood
- تطوير دورة الهيئة في فحص الصادرات
- تطوير نظام المعلومات بالهيئة
- تطوير إدارة منح شهادات المنشأ المصرية
- إيجاد برامج تدريبية للعاملين
- تطوير ونشر المواصفات القياسية
- مراجعة معايير الجودة
- نشر قوانين الرقابة على الواردات والصادرات، وتعديلاتها الدورية

الجهود التسويقية في الأسواق العالمية بين الحكومة والقطاع الخارجي

- 1- لا بد من دعم جهود القطاع الخاص التصديرية من خلال المؤسسات الحكومية نحو الأسواق الخارجية
- 2- وذلك بإنشاء المراكز التجارية والخارجية، وتوفير بيانات عن الشركات والأسواق الأجنبية، والتعاقد مع شركات تسويقية دولية، والبعثات الترويجية، وإنشاء مراكز تجارة للمنتجات المصرية
- 3- الاشتراك في المعارض والأسواق الدولية، وإيجاد كيان قوي يتابع المناقصات الحكومية
- 4- الاستفادة من مساعدات الدول المتقدمة، ومساعدة قطاع الخدمات، وإدارة المصدرين، وتحسين المعاملة التفضيلية، والاهتمام بالتجارة الإلكترونية، وإنشاء العديد من مناطق التجارة الحرة، وتخزين المنتجات

الكوادر البشرية

الكوادر البشرية الخاصة بالشركات «مدير التصدير وإحصائي التصدير»

توفير الدورات التدريبية المتخصصة التي تدعم الجانب العلمي لهذه الكوادر، حيث يقوم بتقديم هذه الدورات الخبراء والمتخصصون على المستوى العالمي في هذا المجال، ومن خلال الجهات المتخصصة في هذا المجال من حيث الشق النظري والعلمي Ecommerce oriented

الكوادر البشرية الخاصة بالجهات الحكومية

اختيار الشباب النشيط وإحلال القديم، وتدريبهم على كفاءة خدمة عملائهم
من المصدرين

Time management

Teamwork spirit

Superior customer service

الدعم الخارجي من الدولة

- من خلال البرتوكولات التي تمت بين وزارة التجارة وبعض الشركات الخاصة (كوتيكنا – أس جي أس) وبعض البنوك (البنك الأهلي المصري) من أجل دعم الصادرات إلى الأسواق الأفريقية بنسبة تخفض من حجم المخاطرة في استرداد المبالغ المالية
- يجب أن يتم تطبيق تلك البرتوكولات على الدول الأفريقية الهامة بشكل عام، وليس فقط على بعض الدول الأفريقية التي بها مخازن تابعة لوزارة التجارة، مثل السنغال. ولكن هناك أيضاً دول هامة تحتاج إلى دعم من الحكومة لدخولها، مثل: الكامرون – نيجيريا (200 مليون نسمة)

تدعيم التحرك الدولي من أجل تنمية الصادرات

- ويتم ذلك بإنشاء مناطق التجارة الحرة العربية الكبرى
- تنشيط اتفاقية الكوميسا
- اتفاقية التجارة الحرة الثنائية
- تنشيط وتفعيل اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأمريكية

تكلفة السلعة

- ارتفاع أسعار موارد الطاقة مثل المياه والكهرباء يؤدي إلى وضع هذه التكلفة على سعر المنتج، مما يؤدي إلى زيادة سعر المنتج بالمقارنة بأسعار نفس المنتج من الدولة المنافسة، وأيضاً ارتفاع سعر الشحن الذي يتم دفعه بالدولار، والمصاريف والعمولات البنكية المتعلقة بالدورة المستندية للتصدير وخلافه تؤدي إلى: ضعف منافسة المنتجات في الأسواق الخارجية، وبالتالي اتجاه المصدر نحو تقليل كفاءة المنتج لضغط السعر وزيادة ربح العملية التجارية، مما يؤدي إلى أخذ فكرة سيئة بالخارج عن تدني جودة المنتج المصري.

معرفة الأسواق ومواقع التصدير

- إن نقص المعلومات وعدم توافرها، وأيضاً عدم دقة هذه المعلومات يؤدي إلى سوء اختيار الأسواق المراد المنافسة فيها، وجعل المصدرين يتخذون قرار التصدير عشوائياً بمبدأ التجربة والخطأ بها، كما يؤدي إلى فشل محاولات دخول هذه الأسواق، ويترتب على ذلك ترك أثر سيئ وخاطئ عن المنتج المصري بوجه عام.



«اتفاقية الكوميسا»

- وقعت مصر على الانضمام إلى اتفاقية السوق المشتركة للشرق والجنوب الأفريقي (الكوميسا) في 29/6/1998 وتم البدء في تطبيق الإعفاءات الجمركية على الواردات من باقي الدول الأعضاء اعتباراً من 17/2/1999 على أساس مبدأ المعاملة بالمثل للسلع التي يصاحبها شهادة المنشأ معتمدة من الجهات المعنية بكل دولة.
- تقوم تلك الدول بمنح إعفاء تام من الرسوم الجمركية المقررة على الواردات المتبادلة بينهما، شريطة أن تكون تلك المنتجات مصحوبة بشهادة منشأ الكوميسا.
- ويبلغ عدد الدول الأعضاء في الكوميسا 19 دولة ن هي: (مصر، ليبيا، السودان، كينيا، أثيوبيا، جيبوتي، أوغندا، الكونغو الديمقراطية، زامبيا، أريتريا، مالاوي، رواندا، زيمبابوي، سوازيلاند، موريشيوس، سيشل، بروندي، جزر القمر، مدغشقر).

أوجه الاستفادة من اتفاقية الكوميسا

يبلغ تعداد سكان الدول الأعضاء في الكوميسا 400 مليون نسمة، أي يعتبر:

1- سوق يشكل أربعة أضعاف تعداد مصر

2- سوق بكر يستوعب أي كمية من المنتج المصري، حتى لو كانت كفاءة المنتج متواضعة

3- قرب الأسواق وقلة تكاليف النقل نوعاً ما

أهم المنتجات المستوردة منهم: النحاس – الحيوانات الحية – الثمار الزيتية – السمسم – التبغ – البن والشاي

ويعتبر هذا السوق متنفساً للعديد من المنتجات المصرية والسلع التي تتمتع مصر بميزة عالية

في إنتاجها، ويأتي على رأس تلك القائمة: الأرز والمواد الغذائية والسيراميك

اتفاقية أغادير

- وقعت اتفاقية أغادير بين الدول العربية المتوسطة الأربعة، وهي: (مصر والمغرب وتونس والأردن) في 2004\2\22 وقد دخلت حيز الاتفاقية اعتباراً من 2007\3\6 بغرض إقامة منطقة تجارة فيما بين هذه الدول, حيث أنها تعد نافذة التكامل الصناعي بين دول الاتفاقية.
- ويمكن لأي دولة عربية متوسطة الانضمام إلى اتفاقية أغادير، بشرط أن يكون لديها اتفاقية مشاركة مع الاتحاد الأوروبي.

مميزات الاتفاقية

- إعفاء كافة السلع المتبادلة بين الدول الأعضاء منذ تاريخ دخول الاتفاقية حيز التنفيذ من الرسوم الجمركية، والرسوم والضرائب الأخرى ذات الأثر المماثل (السلع الصناعية والزراعية والسلع الزراعية المصنعة).

الاتفاقية الدولية تنشط التصدير، ولكن!

- قيام بعض الدول سواء العربية أو الإفريقية بعدم تطبيق الاتفاقيات الجمركية المشتركة، كاتفاقية التجارة العربية (حتى الآن لم تطبق من جانب الجزائر والسودان) واتفاقية الكوميسا (حتى الآن لم تطبق من جانب السودان وبعض دول الشرق الأفريقي)
- تراجعت بعض الدول العربية أو الإفريقية عن تنفيذ الاتفاقيات الموقعة (قيام ليبيا من تاريخ 1\8\2005 بإلغاء الجمارك على جميع وارداتها من مختلف دول العالم، وهو يعتبر إجهاض لاتفاقية التجارة العربية)، وضاعت الميزة التنافسية للمنتج العربي \ المصري
- عدم جدية العديد من الدول العربية في التأكد من صحة شهادة المنشأ العربي، فلقد لجأت العديد من الشركات الصينية إلى دخول منتجاتها لجبل علي بدولة الإمارات أو الأردن، وعمل شهادة منشأ عربي لها، ودخولها الأسواق العربية كمنتج عربي يتمتع بالحماية الجمركية، ويتضح ذلك وبشكل صارخ في (سوريا، الأردن، ليبيا)



فتح أسواق جديدة للمصدرين والمعارض الدولية

أهداف المشاركة في المعرض



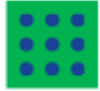
- معرفة موقعنا كمنتج مصري بين منافسيه.. أين نحن!
- بيع أو عرض المنتجات
- بناء شبكة علاقات تجارية
- تعزيز صورة الشركة في السوق الخارجي
- وصفحات التواصل الاجتماعي
- طرح واختبار منتج جديد
- مراقبة المنافسين من قرب
- إجراء البحوث التسويقية عملياً

توجد مجموعة من الاعتبارات ينبغي أن تضعها الشركة أو المصدر في اعتبارها عند المشاركة في أحد المعارض:

- 1- سمعة وشهرة المعرض والجهة المنظمة
- 2- أسماء رعاية المعرض Sponsors يعطي قوة للمعرض ككل
- 3- عدد ونوعية الزائرين للمعرض
- 4 عدد الشركات المشاركة في المعرض
- 5- التكلفة أو العائد من المشاركة في المعرض
- 6- درجة اهتمام وسائل الإعلام بالدورات السابقة للمعرض
- 7- خبرة المشاركة في الدورات السابقة للمعرض
- 8- الأنشطة المساندة في المعرض، مثل الحلقات الدراسية والمؤتمرات
- 9- موعد وفترة تنظيم المعرض



33 مؤتمر وندوة في دبي وأبوظبي هذا العام شاهد وقارن مع باقي الدول العالم



تقييم فعالية المشاركة في المعرض

ينبغي أن تقوم الشركات المشاركة في أي معرض بتقييم النتائج.

مقارنة النتائج مع الأهداف قد تتمثل في:

- 1- زيادة أرقام المبيعات للعملاء الجدد
- 2- عدد الاتصالات التي أجراها مندوبو المبيعات خلال فترة المعرض
- 3- المعلومات التي تم الحصول عليها عن السوق والمنافسين
- 4- عدد المطبوعات (بروشورات) الشركة التي تم توزيعها، فهي تعطي مؤشراً على درجة الاهتمام بمبيعات أو خدمات الشركة، كما أنها تذكرك يتم من خلاله بناء صورة جيدة عن الشركة
- 5- عدد زوار جناح المعرض ككل
- 6- عدد الاتصالات الشخصية بجناح الشركة ونوعية الاتصالات



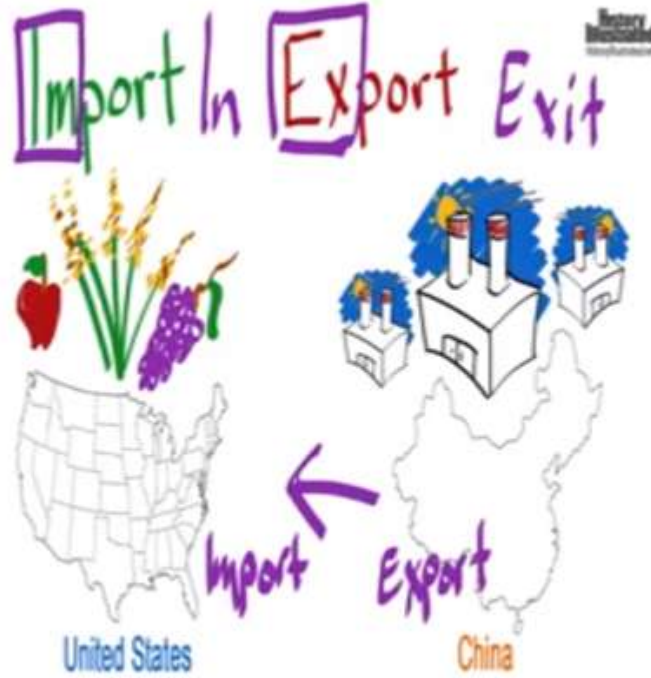
7- تحليل تدفق الزائرين على الجناح من خلال استخدام كاميرات الفيديو لتحليل سلوك ونمط تجول الزائرين داخل الجناح

8- ملاحظة سلوك الزائرين أينما يتوقفون في الجناح وعن أي شيء يتحدثون

9- استخدام صحيفة الاستبيان لزوار الجناح Feed Back Form فهذه الوسيلة يمكن من خلالها قياس فعالية الأهداف المختلفة، مثل تقييم الاتصالات التي تمت قبل المعرض، وصورة الجناح، ودرجة الاستجابة لمتطلبات العملاء



سؤال وجيه: كيف يفكر التين الصيني صاحب الريادة التصديرية؟



ربما يتساءل الأغلب منا عن كيفية تواجد المنتجات الصينية بالأسواق بهذه الأسعار المتدنية، ومنافسة كافة المنتجات المحلية بالرغم من تكلفة الشحن المرتفعة نسبياً، والتي تتحملها البضائع الصينية.

- ففي ظل الأزمة الاقتصادية العالمية قالت صحيفة نيويورك تايمز أن الصين «حصلت على حصة كبيرة من كعكة تتقلص»، لكن ذلك جاء على حساب دول، مثل: اليابان وإيطاليا وكندا والمكسيك ودول أمريكا الوسطى، ورغم انخفاض حجم التجارة العالمية هذا العام بسبب الأزمة المالية والاقتصادية فإن المستهلكين لا يزالون يفضلون السلع الرخيصة، وهو ما كان لصالح الصادرات الصينية، وارتفعت حصة الصين في أسواق العالم بما بين 10 و 20 % في عام واحد.
- وقالت الصحيفة أن المصانع الصينية تقوم بخفض الأسعار بشدة مما يساعد الصين في الحصول على حصة في الأسواق القديمة وغزو الأسواق الجديدة، حيث استطاعت الصين تحقيق نجاحات كبيرة في أسواق الولايات المتحدة، حيث قامت بإزاحة كندا هذا العام عن كونها أكبر مصدر لأمريكا، كما تقدمت الصين على ألمانيا في مجال التجارة الدولية لتحتل الصدارة محققة ما يربو على الـ 9% من حجم التجارة العالمي للعام 2009.

ويرجع أحد أهم الأسرار الصينية هنا إلى كيفية احتساب تكلفة المنتج.
حيث أن من أساسيات احتساب التكلفة لتسعير أي منتج
هو الأخذ في الحسبان نوعان من التكاليف:

التكلفة الثابتة

Fixed Costs

- وهو مصطلح يطلق على التكاليف التي تبقى ثابتة على الرغم من التغيرات في الكمية المنتجة، وتنتج هذه التكاليف عادة بسبب عامل آخر غير عامل الكمية المنتجة، مثل: الإهلاك للآلات، ومرتبات العمالة، والمصاريف الإدارية.. إلخ.
- وهذا النوع من التكلفة كلما زاد حجم الإنتاج فيه يتدنى تحمل تكلفة وحدة الإنتاج بنصيبها من هذه التكلفة حتى يقترب من الصفر عند حدود الإنتاج الضخمة Mass Production

التكلفة المتغيرة VARIABLE COST

- هي التكلفة التي تختلف في تناسب طردي مع كمية الإنتاج، مثل: المواد الخام، والتعبئة، والتغليف. وقد يدرج فيها العمالة في حالة محاسبة العامل على الإنتاج وليس كمرتب ثابت.
- وهنا اعتمد المنتج الصيني عدداً من الإجراءات للدراسة المتعمقة والمرنة للسوق المستهدف (مثال: فوانيس رمضان) مع تدني هامش الربح للحد الأدنى لاكتساب أكبر حصة من السوق.



ويالقاء الضوء على التكلفة الصناعية الصينية

- احتساب التكاليف على أساس التكاليف المباشرة وغير المباشرة الصناعية فقط، دون الالتفاف إلى المصاريف العمومية والإدارية
- احتساب نسبة أرباح صغيرة على التكلفة السابقة للوصول إلى سعر بيع أقل
- الحصول على طلبات ضخمة جداً FKHX MASSIVE PRODUCT QUOTATIONS بناء على هذه الأسعار، وبالتالي يحصلون على الخامات بكميات كبيرة بأسعار منخفضة جداً

وبالقاء الضوء على التكلفة الصناعية الصينية

- نسبة الأرباح الصغيرة LOW PROFIT MARGINS في ظل العمل الكبير تغطي جميع مصروفاتهم الإدارية والعمومية

- نسبة العمالة في مجال التصنيع والتسويق يصل إلى 97% والعمالة الإدارية تمثل في حدود 3% فقط

- الاعتماد على العمالة الكثيفة واستخدام نظام العمولات وليس الأجر الثابت PRODUCTIVITY PER HEAD

- عدم الإنتاج للتخزين، ولكن الإنتاج للبيع، وذلك عند طلب العميل طلبية، ويتم التسليم بعد مدة قصيرة ولتكن أسبوعاً مثلاً أو شهراً على الأكثر



دعم التصدير بين الواقع والخيال

أهم الشروط لاستيفاء الدعم

- أن يتضمن تقديم المستند البنكي المقدم عن ورود حصيلة الصادرات، ما يفيد أنه تم تحويلها من المستورد نفسه مباشرة، وذلك لكافة الشركات مع الصندوق
- تقديم ما يفيد أن المصنع المنتج حاصل على شهادة جودة صادرة من جهة معتمدة
- أن يكون قد زاول التصدير لمدة ثلاث سنوات على الأقل، وقدم عنها إقرارات ضريبية

مانشيت بأحد الجرائد القومية 2011

• الحكومة تهدر 100 مليون جنيه دعماً لـ «مصدري العنب» و «غالي» يعلن الحرب على المستفيدين

من «السبوبة»

وأصبحت «سبوبة» يستفيد منها كثير من رجال الأعمال على حساب الشعب والفلاحين، فلك أن تتخيل

أن مصر تقوم بتصدير 50 ألف طن من العنب بواقع دعم 2000 جنيه للطن، يقوم بعدها المصدرون

بالبيع بسعر 2.5 يورو للكيلو الواحد بما يوازي 20 جنيهاً مصرياً، دون الحاجة لدعم الدولة البالغ

100 مليون جنيه تخرج من خزانتها ومن أموال دافعي الضرائب، لتعود أرباحاً على قلة من المصدرين

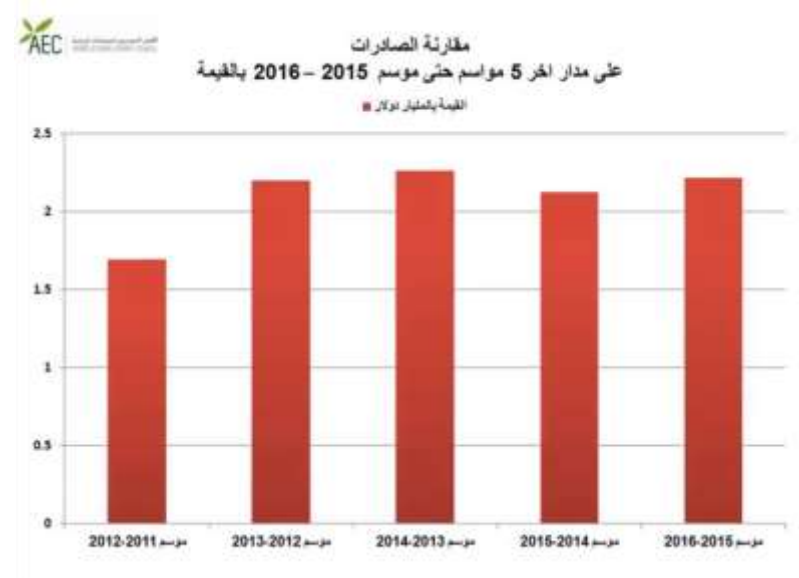
لمحة سريعة .. أرقام وبيانات من صفحة المجلس التصديري للحاصلات الزراعية



مقارنة الصادرات على مدار آخر 5 مواسم 2015 – 2016 بالقيمة

FACTS & FIGURES

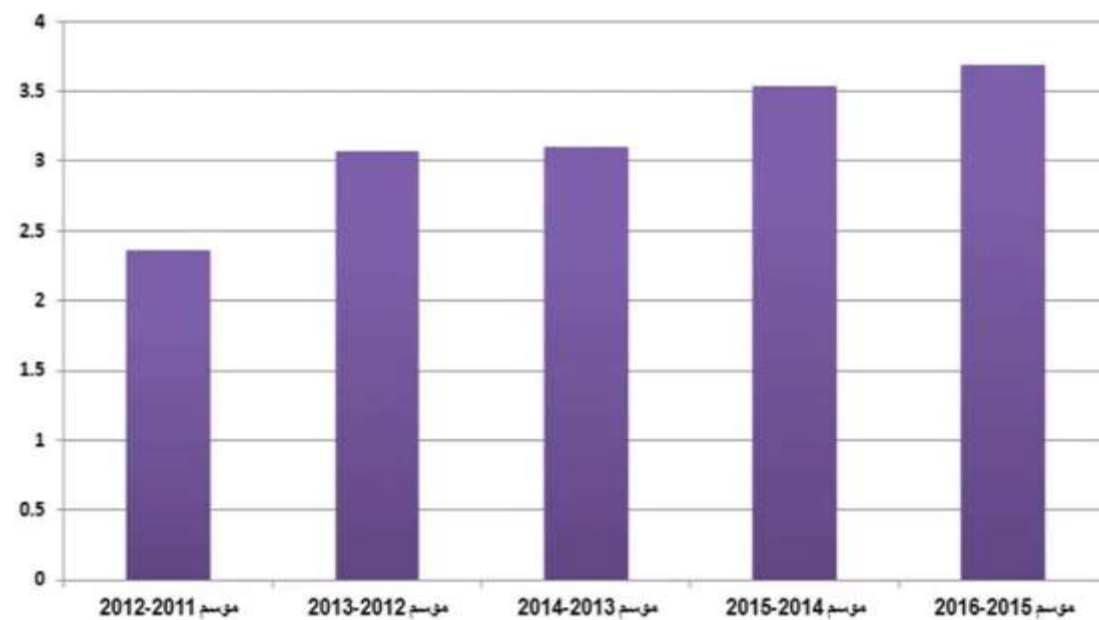
and 2009 billion for the year 10.6 Egyptian agriculture exports is L.E
2016 \2015USD\$ billion by year 2.2reached reach



جميع الحقوق محفوظة – إعمل بزنس

مقارنة الصادرات على مدار آخر 5 مواسم حتى موسم 2016 - 2015 بالكمية

الكمية بالمليون طن



تعديلات جذرية على قانون سجل المستوردين

- مع إعطاء المصدرين القدامى 6 أشهر لتوفيق أوضاعهم

جريدة المال 2016-2-24

- يتعلق بـ 3 اشتراطات: الحد الأدنى لرأس المال، ورقم الأعمال السنوي، ودورات التدريب



- وضع حد أدنى لحجم أعمال الشركات والمنشآت كشرط لقيدها بالسجل, ويتم تحديده وفقاً لبيانات الإقرار الضريبي المقدم لمصلحة الضرائب، بحيث لا يقل عن 5 ملايين جنيه للأشخاص الطبيعية (الأفراد) و 10 ملايين جنيه لشركات الأشخاص ذات المسؤولية المحدودة والمساهمة والتوصية بالأسهم.
- واشتملت التعديلات على رفع الحد الأدنى لرأس المال اللازم لقيد الشركات أو المنشآت بالسجل التجاري من 10 آلاف جنيه في القانون القائم حالياً إلى ما لا يقل عن 200 ألف جنيه، ولا يجاوز مليون جنيه للأشخاص الطبيعية (الأفراد).

- ومن 15 ألف جنيه في القانون القائم إلى 500 ألف جنيه، ولا يجاوز 5 ملايين جنيه للشركات والأشخاص والشركات ذات المسؤولية المحدودة. فيما أخضع شركات المساهمة والتوصية بالأسهم لشرط الحد الأدنى لرأس المال بحيث لا يقل عن 5 ملايين جنيه، ولا يجاوز 10 ملايين جنيه.



- جميع الحقوق محفوظة - إعمل بيزنس



فماذا سيفعل صغار المستوردين؟

سؤال يطرح نفسه!

مثال من الواقع كما رواه لي أحد المستخلصين الجمركيين

• تعاقد من الباطن مع مصدر كبير تتوافق شروطه حسب القوانين الجديدة، الذي يقوم بأخذ عمولته، ولتكن

5000 دولار عن شحنة تصديرية بـ 100 ألف دولار

• يذهب المصدر السوري (بعد ذلك بالأوراق الدالة على التصدير، والتي تكون باسم شركته)

إلى هيئة الرقابة على الصادرات والواردات للحصول على دعم التصديرين والبالغ 10 % من قيمة

المستندات، أي يحصل على 10 ألف دولار أخرى بدون وجه حق.



- وأخيراً.. الدورة المستندية داخل البنك للمصدر تقتصر على تجميع أصول مستندات العملية التصديرية من فواتير وخلافه، وإرفاق خطاب البنك باللغة الإنجليزي cover letter موقعاً توقيعين معتمدين، والموجه إلى بنك المستورد بالخارج، مشيراً فيه:
شروط الدفع – قيمة الفاتورة وعملتها – رقم حساب المورد (المصدر) لدى البنك.



مصطلحات استيرادية، تصديرية، جمركية
(الأكثر استخداماً)

بوليصة شحن Bill of landing

وثيقة تصدرها الشركة الناقلة، وهي عبارة عن عقد نقل بين المصدر والشركة الناقلة، وتبين ميناء الشحن، وميناء الوصول، ووسيلة النقل، وأجرة الشحن وكيفية دفعها.

وتعتبر بوليصة الشحن تأكيداً من قبل الشركة الناقلة باستلام البضاعة في عنابر السفينة، وهي أيضاً عقد تملك للجهة المصدرة إليها، حيث تصف البوليصة البضاعة والجهة المرسل إليها.

وأخيراً تحتوي على رقم الـ seal قفل الأمان الذي أشرنا إليه من قبل.





الحصص - الكوتا Quotas

الكمية المسموح بها من البضائع المستوردة بتعريفه منخفضة جرى التفاوض عليها في اتفاقية تجارية.

بدل أعطال حاويات Demurrage

رسوم يدفعها المستورد لتأخره في إرجاع حاويات الشحن الفارغة في ميناء المقصد بعد إعطائه فترة أسبوع أو أسبوعين أو حسب الاتفاق بين شركه الشحن والمستورد. وتحسب الفترة من تاريخ وصول البضاعة في ميناء المقصد حتى إعادة الحاويات فارغة إلى الميناء.

رسوم أرضية / رسوم تخزين Storage Fees
بدل أراضيات وتخزين في ساحات الميناء تدفع من قبل المستورد أو المفوض بالتخليص
على البضاعة بعد انقضاء فترة السماح المعطاة (أي ما زالت)
وفرة السماح في المواني تبلغ أربعة أيام

رسوم جمركية Customs Duties

هي ضرائب تفرض عادة على السلع المستوردة إلى الدولة أو المصدرة منها. وقد تكون هذه الضرائب قيمة تقدر بنسبة مئوية من قيمة السلعة. أو تتخذ شكل مبلغ ثابت يفرض على السلعة مهما كانت قيمتها، وتعرف باسم الضرائب النوعية. وخلافاً للتعريفات فإن الرسوم الجمركية تستخدم أساساً كأداة لجمع إيرادات للحكومة، وكأداة لحماية المنتجين المحليين من المنافسة الأجنبية.

شهادة منشأ Certificate of Origin

هي شهادة تصدر عن الغرفة التجارية في بلد المصدر، تبين مكان صنع أو إنتاج البضاعة المراد تصديرها، وتعتبر وثيقة ضرورية للتعرف على جنسية البضاعة بغية تقدير نسب الرسوم التي ستستوفي عليها، أو المعاملات التفضيلية التي ستمنح لها. ويستفاد منها في التحكم في منع تسرب السلع المقاطعة اقتصادياً أو الممنوعة.

فاتورة أولية Forma Invoice –Pro

الفاتورة يقوم بإعدادها المصدر بناء على أمر بيع أو استفسار، واستلام المستورد لهذه الفاتورة لا تلزمه بشراء المنتجات. وتحتوي هذه الوثيقة على وصف كامل للمنتجات، الأسعار، مواصفات الاستيراد، مواعيد التسليم المتوقعة، شروط ومواعيد الدفع، الطريق المتبع، التعبئة، الشحن، التأمين، تفريغ البضائع. وقد تكون هذه الوثيقة ضرورية للمستورد للحصول على رخصة حكومية للاستيراد أو فتح اعتماد مستندي.

قائمة تعبئة Packing List

وثيقة يصدرها المصدر وتبين محتويات كل طرد، ورقمه، ووزن الشحنة، واسم المستورد، ورقم الفاتورة التجارية، وتصف المنتجات ومواصفاتها بدقة.



استعادة رسوم الاستيراد Drawback

استعادة رسوم دفعت على البضائع المستوردة لدى إعادة تصديرها

شهادة صحية Health Certificate

تبين هذه الشهادة بيانات تحليلية للبضاعة المطلوبة، وماهية المواد الداخلية في صناعتها، وتشهد أن المنتج

صالح للاستهلاك البشري أو الحيواني

شهادة صحية نباتية Phytosanitary Certificate

شهادة تنص على أن الحبوب أو البذور أو الأشتال النباتية المصدرة خالية من الأمراض

تسليم على ظهر السفينة (FOB FREE ON BOARD)

شرط تسعير يشير إلى أن السعر يشمل ثمن البضاعة محملة على ظهر الناقل في مكان محدد، ولا يعود المصدر مسؤولاً عن البضائع حال وضعها على ظهر السفينة في ميناء الإقلاع. وبذلك يتحمل المشتري جميع النفقات والأخطار التي قد تلحق بالبضاعة بعد وضعها بالسفينة.

كلفة تأمين وشحن Cost Insurance and Freight CIF

شرط تسعير يشير إلى أن السعر يشمل كلفة البضائع والتأمين وتكاليف الشحن حتى مركز وصول البضاعة إلى بلد المستورد.

NO.182,JIANGNAN ROAD,CHENGDU,SICHUAN,CHINA

COMMERCIAL INVOICE **فاتورة**

TO: **اسم المستورد**

OR FABRICS

INVOICE NO: 2015E2D047-2052

S/C NO: 2015E2D047-2052

PAYMENT: DP

DATE: JAN.08,2016

SHIPMENT FROM NINGBO ,CHINA TO ALEXANDRIA BY SEA

Marks	DESCRIPTION	QUANTITY	UNIT PRICE	AMOUNT
N/M	TEXTILE PIECE GOODS	65698.7MTRS	CNF ALEXANDRIA USD1.19/M	USD78181.45
	عربون مدفوع مقدما		DEDUCT DEPOSIT	USD 4929.50
		65698.7MTRS	TOTAL:	USD 73251.95

TOTAL SAY USD SEVENTY THREE THOUSAND TWO HUNDRED AND FIFTY ONE AND CENTS NINETY FIVE ONLY.

فاتورة تجارية Commercial Invoice

فاتورة تبين كمية وقيمة البضائع المرسله ومواصفاتها
وشرط التسليم المقترن بالسعر، وتصدر عن المصدر
وتصدق من قبل الغرف التجارية



تخليص جمركي Customs Clearance

هي المعاملات والشكليات التي تضمن دفع الرسوم وإبراز الوثائق والمستندات الجمركية اللازمة لتخليص بضاعة مستوردة بعد إنزالها في نقطة تفتيش جمركية جوية أو بحرية أو برية.

تجارة الترانزيت Transit Trade

هي نقل السلع من مراكز الإرسال إلى مراكز ومواني الاستقبال بقصد إيداعها أو إجراء بعض عمليات التصنيع عليها، أو تغليفها، أو تعبئتها، ثم إعادة تصديرها دون أن تؤدي عنها رسوماً جمركية.



علامة تجارية Brand Name

هو رمز يستخدم لتمييز أحد المنتجات التجارية عن المنتجات المشابهة التي ينتجها المنافسون، وتتمتع العلامات التجارية بحماية قانونية من اعتداء الغير عليها في القوانين الداخلية وفي القرن الدولي.

بيان حمولة السفينة - مانفيست Manifest

هو البيان الذي يعده ربان السفينة عن البضائع التي تفرغ من السفينة إلى ميناء معين، وترسل صورة منه إلى السلطة الجمركية ووكلاء الشحن. ويحتوي هذا البيان على وصف كامل للبضاعة، اسم مستورد، الوزن، عدد الطرود، حجم البضاعة، اسم الباخرة، رقم الرحلة، ميناء التحميل، ميناء التفريغ.

إعادة التصدير Re-export

هو تصدير البضائع أو السلع التي سبق وأن استوردت من بلد أجنبي دون تصنيعها أو إحداث أي تغيير أساسي فيها. وتحدث هذه العملية في حالة رفض البضاعة من قبل المستورد بسبب وجود مخالفات في شروط الشحن. ويتم كذلك إعادة التصدير البضاعة إلى بلد المنشأ أو إلى أي بلد آخر في حالة رفض السلطات الجمركية الصحية.

التسليم من موقع البائع (EXW) Ex-Work or Ex-Factory

هو شرط تسعير تنحصر فيه مسؤولية البائع في تحضير البضائع للمشتري في الأماكن التابعة للبائع، مثل المصنع أو المخزن. ويتحمل المشتري جميع تكاليف نقل البضاعة، بالإضافة إلى أية مخاطر تنتج عن استلام البضائع من أرض البائع إلى أماكن الوصول، ويمثل هذا الشرط الحد الأدنى من الالتزام المترتب على البائع.

مناطق المخازن الجمركية Bonded Areas

هي مخازن عامة أو خاصة تحت إشراف سلطات الجمارك تخزن فيها البضائع بإشراف دائرة الجمارك قبل خضوعها لإجراءات التخليص، وفي حال إخراج هذه البضائع من المخازن يتم استيفاء الرسوم الجمركية المترتبة عليها بدلاً من استيفائها وقت الاستيراد، أما إذا أعيد تصدير السلعة فلا حاجة إلى دفع أية جمارك.

شهادة المعاينة أو التفتيش Certificate of inspection or inspection

شهادة تصدر عن الشركات المختصة مثل شركة لويديز Lloyds أو SGS

حيث يتم معاينة وتفتيش البضائع قبل الشحن مباشرة للتأكد من مواصفاتها المذكورة،
كما يمكن معاينة البضائع في ميناء الوصول إذا كانت قابلة للتلف خلال فترة الشحن

شهادة التحليل Certificate- Analysis

تطلب هذه الشهادة للمواد التي تحتاج إلى تحليل لمعرفة نسبة مكوناتها، ويجب أن تكون صادرة
عن جهات متخصصة مثل المختبرات

أوراق تخليص Clearance papers

هي الأوراق التي تعطيها السلطات الجمركية في الميناء إلى قبطان السفينة للإشارة إلى أن السفينة قد وفت
بما عليها من التزامات، ولها حق مغادرة الميناء



شكراً لكم