

المحاضرة الأولى: ماهية الاستيراد م التصدير

يعتبر الاستيراد في ميدان التجارة الخارجية نشاط اقتصادي مهم في سير نشاط المؤسسة من حيث توفير المواد الرئيسية المستعملة في عملية الإنتاج و الغير متوفرة في السوق المحلي .

مفهوم الاستيراد:

يقصد بعملية الاستيراد "تلك العملية التي من خلالها تدخل البضائع أو المنتجات الأجنبية إلى الإقليم المحلي، والبضائع المعنية بعملية الاستيراد تستقبل في البلد المستورد إما لسد الاحتياجات المحلية أو بغرض العبور أو إعادة تصديرها بعد تعديلها".

وبعريف الاستيراد بصفة عامة على انه: " جلب السلع من خارج حدود الوطن إلى داخل حدود البلد و إدخالها إلى الدائرة الجمركية وتسجيل البيان الجمركي من اجل إخراجها كسلعة مستوردة".

و تمثل الواردات إنفاقا محليا على السلع والخدمات المنتجة في الخارج، وتعتبر زيادة في الإنفاق الكلي حيث يؤدي الاستيراد إلى سحب جزء من القوة الشرائية الوطنية وإنفاقها على السلع والخدمات الأجنبية الأمر الذي يضعف من الإنفاق في الداخل ويؤدي لزيادة الطلب على السلع الخارجية.

أنواع الاستيراد : هي

1/ الاستيراد بغرض الاستثمار: هو الاستيراد الذي تقوم به المؤسسة بغرض الاستثمار والتوسع في المشاريع لأنها تحتاج إلى تجهيزات وتجديد معدات الصيانة لهذا فإن المؤسسة تقوم بعملية الاستيراد لتلك التجهيزات لاستخدامها في عمليات الإنتاج والتوسع في المشروع.

2/ الاستيراد بغرض توفير المواد الأولية المكملة: للقيام بالعملية الإنتاجية والتوسع في المشروع يجب على المتعامل الوطني أو الأجنبي استيراد مواد إضافية مكملة لعملية الإنتاج قصد توسيع نشاطه، كما نلاحظ أن معظم المؤسسات والمركبات الصناعية تقوم باستيراد هذه المواد المتمثلة في المواد الأولية وقطع الغيار... الخ حتى تتمكن من مواصلة الدورة الإنتاجية.

3/ الاستيراد بغرض التجارة:

يتضمن هذا النوع من الاستيراد الشراء بقصد البيع، وإعادة البيع بعد الشراء من الخارج دون إحداث أي تغيير أو تحويل على البضاعة المستوردة، بصفة أخرى شراء مواد استهلاكية أو صناعية بغرض بيعها للاستثمار في هذا المجال وتعرض على حالها .

أهمية الاستيراد: لماذا نستورد؟

- لتغطية النقص الموجود على المستوى المحلي بالنسبة للبلد:

*بالنسبة للدولة: لتلبية طلبات مواطنيها وخاصة منها الأساسية كالغذاء والدواء وغيرها مثل القمح لان هناك فجوة كبيرة بين الإنتاج المحلي والاستهلاك.

* وعلى مستوى المؤسسات توفير ما تحتاجه من مواد أولية والعتاد تكنولوجية ... الخ حيث يمكن زيادة تنافسية المؤسسات بعد الحصول على الإمكانيات من الاستيراد سواء الخاصة بالمواد أو بالتكنولوجيا أو غيرها حيث يمكنها تبني إستراتيجية تصدير واستيراد ويمكنها بعد اكتفاء السوق المحلي الاتجاه نحو التصدير.

- إن للاستيراد أهمية كبيرة خاصة في بداية مراحل التنمية الاقتصادية حيث يسهم الاستيراد الرأسمالي بشكل غير مباشر في نمو الدخل الوطني وذلك عن طريق تمكين الاقتصاد الوطني من مواجهة أعباء التنمية، حيث يتم جلب المعدات والتجهيزات والخبرات اللازمة للتنمية الاقتصادية

- توفير السلع الضرورية سواء للمؤسسات من أجل الإنتاج أو المواطنين من أجل سد احتياجاتهم.

و كذلك الاستيراد أهمية في كونه طريقة فعالة في تحصيل قيمة الصادرات،

- كما يتيح الفرصة للحصول أيضا على بعض السلع بتكلفة أرخص من إنتاجها محليا، وإتاحة الفرصة للحصول على سلع لا تنتج بكميات كافية محليا او لا تنتج مطلقا نتيجة لعدة عوامل كالمناخ، ندرة الموارد الطبيعية.. الخ

مفهوم التصدير:

يكتسي التصدير أهمية كبرى سواء للدول المتقدمة وذلك بالحفاظ على تقدمها في الأسواق التي تسيطر عليها أو الدول النامية التي يساهم التصدير بشكل كبير في تقدمها مثل دول شرق آسيا وبعض الدول في أمريكا اللاتينية.

هناك عدة تعاريف لعملية التصدير نذكر منها:

يعرف التصدير على أنه "بيع المنتجات التي صنعت أو حوت من منطقة ما إلى خارج الحدود فهو يعبر عن قدرة الدولة وشركاتها على تحقيق تدفقات سلعية وخدمية ومعلوماتية ومالية وبشرية إلى دول وأسواق دولية أخرى بغرض تحقيق: (أرباح، قيمة مضافة، توسيع و نمو ، انتشار، توفير فرص عمل)، والتعرف على ثقافات البلدان الأخرى والحصول على التكنولوجيا الجديدة".

وهو أيضا: " تلك العملية التي ترمي إلى تحويل السلع والخدمات بصفة نهائية من قبل الأعوان المقيمين في البلد الاقتصادي إلى أعوان غير مقيمين، وهو الوسيلة الأكثر سهولة للمؤسسات في اقتحام الأسواق الأجنبية حيث أن معظم المؤسسات توسعها الأولي للأسواق الأجنبية يكون بقيامها بدور المصدر".

أهمية التصدير:

تهدف عمليات التصدير إلى تنمية الاقتصاد الوطني وزيادة ثروته، أو زيادة مصادر الحصول على تلك الثروة من خلال التصنيع من أجل التصدير بما يتطلبه السوق الأجنبي من سلع وخدمات، و تمثل عملية التصدير نجاح المؤسسة في اختراق السوق الخارجي لما لديها من إمكانيات إنتاجية وتسويقية متميزة، بالإضافة إلى طلب المستورد لسلعها رغم وجود المنافسة في تلك الأسواق. وتكمن أهمية التصدير في ما يلي:

1. التصدير هو الامتداد الطبيعي للتوسع في المؤسسات لأن المؤسسة تسعى دائما لزيادة حجمها وفرض سيطرتها على الأسواق المتعددة وإلا فإن السوق المحلية ستقف في وجه ذلك التوسع.
2. التصدير هو المخرج مما تعاني منه الكثير من المؤسسات من فائض في طاقات الإنتاج وفي المخزون، ففي بعض المؤسسات هذه الطاقة الإضافية تشكل تكلفة إضافية تؤثر على ربحية المؤسسة.
- 3- يمنح التصدير المؤسسة قدرة على مواجهة المنافسة وفتح المزيد من الأسواق الخارجية ومسايرة التطورات التكنولوجية وكفاءة اليد العاملة التي لا تتوقف عن التطور.
- 4- يمكن التصدير الدولة من دعم الميزان التجاري (القدرة على الدفع) وزيادة فرص التشغيل (امتصاص البطالة)
- 5- تدعيم النمو الاقتصادي في الدولة حيث يزداد متوسط نصيب الفرد من الدخل الوطني وتحسين المستويات المعيشية.
- 6- تحسين القدرة التفاوضية للدولة في إطار التجارة الخارجية فالدولة المصدرة لديها القدرة لإحداث الضغط على الدول المستوردة حسب حاجة الدول الأخرى لسلعها.

أنواع الصادرات:

يمكن تقسيم الصادرات الى نوعان هما:

1. صادرات السلع : وهي السلع المادية الملموسة التي تعبر الحدود الجمركية ويتم مراقبتها من الهيئات الجمركية للدولة منها الصناعية السيارات ، الآلات والأجهزة، النفط وغيرها. ومنها الزراعية كالقمح والقطن وغيرها
- 2- صادرات الخدمات: وهي مداخيل شركات التأمين كتأمين نقل السلع والتأمين ضد الحوادث وعمليات إعادة التأمين للأطراف الأجنبية ، مداخيل النقل أي إيرادات شركات النقل البحرية والجوية وغيرها التي تقدم خدماتها لأطراف أجنبية وكذلك إيرادات السياحة من خلال الخدمات المقدمة للسواح الأجانب ، الإيرادات المحققة من الاستثمارات بالخارج، والمساعدات التي يمكن أن تحصل عليها الدولة من دول وهيئات اجنبية.

كما يمكن تقسيم الصادرات إلى:

1. صادرات مؤقتة: هي الصادرات التي يعاد استيرادها بعد تصديرها كحالات التصليح بالخارج ، يمكن للمؤسسات أن تقوم بإرسال بعض أجهزتها للتصليح بالخارج للضرورة بعد عملية التصليح تقوم بإرجاعها ولها إجراءات جمركية خاصة.

2. صادرات نهائية: هي الصادرات التي يتم تصديرها دون إرجاعها أي بصفة نهائية

يمكن تشجيع التصدير من خلال ما يلي

- تقديم الدعم اللازم لنشاط التصدير في شكل إعانات التصدير أو تقديم الدعم لقطاعات الإنتاج الرئيسية بغرض تشجيع الإنتاج المحلي بما يسمح بتحقيق فائض التصدير.

- تشجيع الصادرات الصناعية من خلال الحد من تصدير مواد الخام إذ ما توفرت الفرصة لتصديرها على شكل منتجات صناعية.

- تكفل الدول بإعداد البنية التحتية المطلوبة في عمليات التصدير منها الموانئ والمطارات وكذا شبكة الطرق للنقل البري وشبكة السكك الحديدية.

- إنشاء مراكز التكوين لتطوير العمالة ومواكبة التكنولوجيا بهدف توفير اليد العاملة المؤهلة ودفع الجامعات للمساهمة في تطوير إمكانيات اليد العاملة.

عقود التصدير و الاستيراد

يستمد التعاقد التجاري الدولي أهميته من عدم إمكانية بقاء أية دولة في معزل عن العالم، حيث أن طبيعة التوزيع الجغرافي للموارد الاقتصادية تحتم عليها التوجه إلى الخارج لسد العجز في المواد التي لا تحقق الاكتفاء على مستواها، وتصريف الفائض من مواد أخرى تنتجها أو تمتلكها بكميات تفوق احتياجاتها. وتجمع عملية التعاقدات الدولية بين الرغبة في غزو الأسواق الدولية من طرف المؤسسات الاقتصادية، وضرورة إقامة علاقات تجارية دولية كجزء من استراتيجياتها لتنويع أسواقها المستهدفة، وهو ما يساهم في توزيع مصادر دخلها بين أكثر من دولة، ويخفض بذلك من إمكانية تعريضها لآزمات اقتصادية تؤثر على استمرارية نشاطها .

ويتمثل عقد التصدير أو الاستيراد في " ذلك الاتفاق الذي يحصل بين طرفين أجنبيين عن بعضهما البعض، والذي يكون مضمونه انتقال ملكية أصول محددة الموصفات في نص العقد من البائع (المصدر إلى المشتري المستورد) مقابل ثمن متفق عليه، وفي تواريخ وأمكنة معينة".

ويشترط في العقود الدولية توفر الإيجاب والقبول بين الطرفين، ولذلك تعتبر من بين العقود الملزمة للطرفين، حيث أن إخلال أي طرف بالتزاماته التعاقدية يجر عليه عقوبات محددة.

ويستمد العقد صفته الدولية من طبيعة العلاقة التي تحكمه، ويشير قانون "لاهاي" الموحد لمعيار دولية عقد البيع الدولي في تحديده للشروط الموضوعية له وهي:

01- وقوع البيع على سلع تكون عند إبرام عقد البيع محلا للنقل من دولة لأخرى، أو تكون بعد إبرام البيع محلا لمثل هذا النقل؛

02- صدور الإيجاب والقبول في دولتين مختلفتين - تسليم الشيء المباع في دولة غير تلك التي صدر فيها الإيجاب والقبول.

ومن الناحية العملية فمن الصعب صياغة عقد شامل يمكن تطبيقه على جميع عمليات التصدير والاستيراد، إلا أنه على كل طرفين دوليين أن يضمنا اتفاقهما عناصر أساسية للعقد، نذكرها فيما يلي:

01- أسماء وعناوين أطراف العقد: يجب ذكر الطرفين بوضوح في نص العقد

02- المنتج ومعايير ومواصفاته: يجب أن يوضح عقد التصدير اسم المنتج، وكذلك الأسماء التقنية إن وجدت؛ والأحجام التي سيزود بها المنتج (إن كان هذا مطلوباً)؛ والمعايير الوطنية أو الدولية المطبقة، والمواصفات والمتطلبات المنشودة في المشتري؛ ومواصفات العينات.

03- الكمية: يجب توضيح الكمية جيداً بالأرقام والكتابة على حد سواء، ويجب تحديد وحدات القياس.

04- الفحص: على الرغم من أن عدداً من السلع يخضع حالياً للفحص في مرحلة ما قبل الشحن وذلك من قبل وكالات معينة، يجوز للمشتريين الأجانب أن يعينوا وكالات الفحص الخاصة بهم، وأن يحددوا أيضاً شروط الفحص، لذا يجب على طرفي العقد توضيح طبيعة وطريقة ومراكز الفحص المطلوب، وتحديد الوكالة التي ستقوم بالفحص أيضاً.

05- القيمة الإجمالية للعقد: يجب تسجيل هذه القيمة بالأرقام والكتابة على حد سواء، كما يجب تحديد العملة المتفق عليها

06- شروط التسليم: يجب أن يتضمن العقد أحد مصطلحات التجارة الدولية الصادرة عام 2020، ويتم اختيارها بناءً على مفاوضات بين طرفي العقد، بحيث تسمح بتحديد العلاقة بين المصدر والمستورد، كما ينعكس تأثيرها على شروط النقل والتأمين التجاري الدولي

07- الضرائب والرسوم: قد تشمل الأسعار التي يحددها البائع الضرائب والرسوم، وقد تكون الضرائب، إن وجدت في بلد الاستيراد، ضمن مسؤولية المشتري. يجب أن يحدد العقد بوضوح المسؤولية المترتبة حيال دفع كل الضرائب.

- 08- مدة التسليم والشحن: يجب تحديد مكان الشحن والتسليم بوضوح، وأيضا ما إذا كانت مدة التسليم تبدأ من تاريخ توقيع العقد أو من تاريخ الإشعار.
- 09- طريقة الشحن: يجب أن ينص العقد بوضوح عما يخص اتفاق طرفي العقد على الشحن الجزئي أو الشحن عبر ميناء وسيط. ويجب أن يشير العقد أيضا إلى ميناء الشحن الوسيط، وعدد الشحنات المتفق عليها، وإن كان من المحتمل شحن البضائع بموجب برنامج ل "تجميع شحنات التصدير" فيجب ذكر هذا الأمر في العقد.
- 10- التغليف ووضع لصاقات المعلومات والوسم التجاري: يجب أن تكون هذه المتطلبات المذكورة بوضوح في العقد.
- 11- شروط الدفع المبلغ والطريقة والعملة: عند وضع عروض تحتوي شروط الدفع المختلفة، يجب على المصدر أن يحدد ما إذا كانت الأسعار مقدرة بسعر الصرف الحالي لعملته، أو بسعر الصرف الحالي لعملة دولة أخرى مثل (الدولار الأمريكي). ويجب أيضا تحديد كيفية التعامل مع تقلبات سعر الصرف.
- 12- الخصومات والعمولات يجب أن يحدد العقد المقدار المتوقع من الحسم أو العمولة والجهة المسؤولة عن دفعه (أي المصدر أو المستورد) إذا لزم الأمر، يجب أن ينص العقد أيضا على أساس احتساب العمولة والنسبة المعتمدة، ويجوز تضمين أو عدم تضمين نسبة الحسم أو العمولة في سعر التصدير المتفق عليه من قبل المصدر والمستورد
- 13- التراخيص والأذونات: قد يصعب الحصول على تراخيص الاستيراد في بلد المشتري، لذا يجب على طرفي العقد أن يبينا بوضوح ما إذا كانت عملية التصدير ستتطلب أية تراخيص تصدير أو استيراد، وأن يحددا أيضا الجهة المسؤولة على الحصول عليها وعن تكلفتها.
- 12- التأمين: يجب أن يبين العقد ما يخص التأمين على البضائع ضد الخسارة أو الضرر أو التلف أثناء النقل، كما يجب أن يحدد أيضا نوع المخاطر التي يغطيها التأمين ونسبة تغطيته لها.
- 13- ضمان المنتج: يجب تحديد طول فترة ضمان المنتج.
- 14- التأخر في التسليم: يجب أن يحدد العقد الأضرار التي قد يسببها البائع للمشتري في حال تأخره في تسليم البضائع لأسباب أخرى غير الظروف القاهرة التي تخرج عن سيطرته.
- 15- الظروف القاهرة أو أضرار عدم الالتزام بالعقد: يجب على الطرفين أن يحددا في العقد أحكاما معينة بخصوص الظروف التي من شأنها أن تعفيهما من مسؤولية عدم الالتزام بالعقد. يطلق على هذه الأحكام تسمية "الظروف القاهرة"، وتهدف إلى تحديد الإعفاء الذي قد يمنح لأي من طرفي العقد عندما تستجد ظروف غير متوقعة خلال فترة سريان العقد.

16- الإجراءات التصحيحية: بما أنه يحتمل تخلف أي من الطرفين عن الالتزامات التعاقدية، فمن المستحسن دائماً أن ينص عقد البيع أو الشراء على بعض الإجراءات التصحيحية المحددة. وينبغي أن تعكس هذه الإجراءات الأحكام الإلزامية للقانون المعمول به في العقد .

17- القانون المعمول به: يجب أن يحدد العقد قانون الدولة التي يخضع لها.

18- التحكيم: يجب أن يتضمن العقد شرط تحكيم كي يسهل التسوية الودية والسريعة لأية نزاعات أو خلافات قد تنشأ بين الطرفين.

19- توقيع الطرفين : يشير التوقيع على العقد إلى اتفاق الطرفين على بنوده وشروطه.