

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire

Ministère de l'enseignement supérieur
Et de la recherche scientifique
Université M'Hamed BOUGARA de Boumerdès
Faculté Des Sciences Economiques, Commerciales
Et des Sciences De Gestion



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة أمحمد بوقرة بومرداس
كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

مطبوعة بيداغوجية تحت عنوان

محاضرات في نقل وإمداد دولي

موجّهة لطلبة: السنة الثانية ماستر - تخصص - : مالية وتجارة دولية

قسم: العلوم التجارية

من إمداد الدكتور: خديجة شيني

السنة الجامعية: 2021/2020

المحتوى

الصفحة	العنوان
	الفهرس
	قائمة الاشكال
	قائمة الجداول
7	المقدمة
8	المحور الأول: إدارة سلاسل الامداد
8	أولاً: تعريف سلاسل الامداد
9	ثانياً: مفهوم إدارة سلاسل الامداد
9	ثالثاً: أنشطة سلاسل الإمداد
11-10	رابعاً: خصائص سلاسل الامداد
12-11	خامساً: مستويات القرار في سلاسل الامداد
13-12	سادساً مراحل تطبيق إدارة سلاسل الامداد
15-14	سابعاً: أنواع العلاقات داخل سلاسل الامداد
17-16	ثامناً: محفظة العلاقات داخل سلاسل الامداد
18	المحور الثاني: معايير اختيار وسائل النقل
18	أولاً: التكلفة
20	ثانياً: الوقت
20	ثالثاً: الاعتمادية
21	رابعاً تغطية السوق
21	خامساً: القرارات او التسهيلات
21	سادساً: الأمان
23-22	سابعاً: خصائص السلعة
23	ثامناً: التنسيق بين وسائل النقل
24	المحور الثالث: مستندات النقل الدولي
26-24	أولاً: سند بوليصة الشحن البحري
28-27	ثانياً: بوليصة الشحن الجوي
28	ثالثاً: بطاقة النقل البري الدولي
28	رابعاً: دفتر النقل البري الدولي
29	خامساً: وثيقة النقل الدولي بالسكة الحديدية

29	سادسا: وثيقة النقل متعدد الوسائط
30-29	سابعا: الوثائق الصادرة عن وكلاء الشحن أو العبور
31	المحور الرابع: تكاليف النقل
33-31	أولا الخصائص الاقتصادية للنقل
34	ثانيا: تبويب تكاليف النقل
36-34	ثالثا: أسس تسعير النقل
38-36	رابعا: تسعير النقل البحري
39	المحور الخامس: تكاليف تأمين النقل الدولي
39	أولا: المخاطر البحرية
40	ثانيا: أنواع التأمين البحري
42-40	ثالثا: الخسائر البحرية
42	رابعا: تعريف تكلفة التأمين
43-42	خامسا: العوامل المؤثرة على تكلفة التأمين
43	سادسا: القيمة التأمينية
44-43	ثامنا: حساب تكلفة التأمين
45-44	تاسعا: حساب مبلغ التعويض
46	المحور السادس: التغليف الدولي والحاويات
47-46	أولا: أهمية التغليف في التجارة الدولية والتسويق الدولي
48-47	ثانيا: تعريف التغليف ومستوياته
48	ثالثا: صناعة التعبئة والتغليف في العالم
50-48	رابعا: الحاويات ومكانتها في النقل الدولي
51	خامسا: الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالحاويات
52	المحور السابع: النقل البحري
52	أولا: الموانئ
53-52	ثانيا: السفن
54	ثالثا: هيكل السوق الملاحي
55-54	رابعا: الخدمات البحرية
56-55	خامسا: المتدخلين في النقل البحري
57-56	سادسا: الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالنقل البحري
58	المحور الثامن: النقل الجوي الدولي
59-58	أولا: تطور عمليات النقل الجوي للبضائع

59	ثانيا: أنواع الرحلات الجوية لنقل البضائع
60-59	ثالثا: أنواع الطائرات
60	رابعا: التمييز بين نقل البضائع ونقل الأشخاص بالطائرات
61-60	خامسا: المواصفات الواجبة في طائرات نقل البضائع
62-61	سادسا: خدمات النقل الجوي
63-62	سابعا: الاتفاقيات الدولية للنقل الجوي
64-63	ثامنا: حريات الملاحة الجوية
64	تاسعا: أسعار النقل الجوي للبضائع
65	المحور التاسع: النقل الطرقي الدولي
66-65	أولا: البنية التحتية للنقل الطرقي الدولي
67	ثانيا: مركبات النقل الطرقي
69-67	ثالثا: مقاييس الدولية للمركبات
69	رابعا: النقل العابر
70-69	خامسا: الاتفاقيات الدولية للنقل الطرقي
71	المحور العاشر: النقل الدولي
72	أولا: تطور النقل بالسكك الحديدية
74-72	ثانيا: مكونات السكك الحديدية
75-74	ثالثا: خدمات السكك الحديدية
75	رابعا: النقل المشترك
76	المحور الحادي عشر: النقل الدولي متعدد الوسائط
76	أولا: تعريف النقل الدولي متعدد الوسائط
77-76	ثانيا: مزايا النقل الدولي متعدد الوسائط
77	ثالثا: شروط النقل الدولي متعدد الوسائط
88-77	رابعا: إجراءات النقل متعدد الوسائط
7978-	خامسا: معهد النقل متعدد الوسائط
79	سادسا: الاطار القانوني للنقل الدولي متعدد الوسائط
80-79	سابعا: النقل المشترك
80	ثامنا: عقد النقل متعدد الوسائط
81-80	تاسعا: مستند النقل الدولي متعدد الوسائط
82	المحور الثاني عشر: شروط التسليم ومصطلحات التجاري الدولية INCOTERM
83-82	أولا: تصنيف مصطلحات التجارة الدولية طبعة 2020

119-83	ثانيا: مضمون مصطلحات التجارة الدولية نسخة 2020
	قائمة المراجع

قائمة الاشكال

الصفحة	الشكل
14	درجة قوة العلاقة داخل سلسلة الامداد
120	مضمون الانكوترمز طبعة 2020

قائمة الجداول

الصفحة	الجدول
119	جدول مقارنة بين المصطلحات FCA ، CIF ، CFR ، FOB ، EXW و

مقدمة:

أصبحت الحدود الجغرافية مجرد خطوط على الخريطة، أصبح النقل والإمداد الدولي حجر الزاوية الذي تقوم عليه الاقتصادات الحديثة. من السلع الاستهلاكية التي تملأ رفوف المتاجر إلى المواد الخام التي تشكل أساس الصناعات الكبرى، يمر كل شيء عبر شبكة معقدة من عمليات النقل والإمداد التي تربط دولاً وقارات بأكملها. هذه الشبكة، التي تشمل النقل البري، البحري، الجوي، والسككي، لا تقتصر على مجرد تحريك البضائع من مكان إلى آخر، بل تشكل عنصراً أساسياً في ضمان تدفق السلع والخدمات في عالم يعج بالتحديات الاقتصادية واللوجستية.

تعتبر إدارة النقل والإمداد الدولي من أهم المجالات التي تساهم في تحسين الكفاءة وتقليل التكاليف، مما يعزز من تنافسية الشركات ويدعم نمو الاقتصادات العالمية. من خلال هذا المقرر، سوف نتناول أهم المفاهيم والممارسات التي تؤثر في حركة البضائع عبر الحدود، وكيفية التنسيق بين مختلف الأنظمة والنقل بين الدول بطريقة تحقق الفعالية والربحية.

عند فهمك لكيفية عمل هذه الأنظمة، ستتمكن من إدراك الدور الحيوي الذي يلعبه النقل والإمداد في تسهيل التجارة الدولية، وبالتالي المساهمة في تحقيق التنمية المستدامة والنمو الاقتصادي على مستوى العالم. وهذا ما سيتم التطرق إليه في هذه المطبوعة بشرح نوعاً ما مفهول لفهم بعض المصطلحات و المفاهيم العامة حول هذا المقياس:

المحور الأول إدارة سلاسل الإمداد

ان سلسلة الإمداد هي في الأساس مجموعة من المنظمات المستقلة قانونيا لكن مرتبطة مع بعضها من خلال المنتجات والخدمات التي يضيفون قيمة عليها بشكل منفصل أو متعاون بهدف إيصالها للمستهلك النهائي. على مدى العقود الثلاثة الماضية، مفهوم إدارة الأعمال وقعت فيه تغيرات وتطورات عميقة، حيث تم تعديل العديد من الطرق القديمة لإدارة الأعمال ، و تم إنشاء العديد من الأفكار و المناهج الجديدة من بينهم :

- الإدارة الاستراتيجية
- إدارة الجودة الشاملة
- الهندسة الصناعية
- إدارة سلسلة الإمداد

فإدارة سلسلة الإمداد هي بال شك واحدة من طرق الإدارة الجديدة البارزة التي نمت جيدا وتطورت بسرعة في جميع المجالات و في جميع أنحاء العالم، حيث غيرت شكل العلاقة مع العملاء والموردين باتجاه المزيد من التعاون والتنسيق لتشكيل سلسلة الإمداد، وانتقال جزء من البيانات والمعلومات (الذي كان يعتبر من خصوصيات المؤسسة) إلى التبادل الإلكتروني مع العملاء والموردين.

وبما أن الجزائر متوجهة تدريجيا نحو اقتصاد السوق وفاق الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة ، فانه البد على مؤسساتها الاقتصادية التعزيز من قدرتها التنافسية حتى يمكنها المحافظة على حصتها في السوق الداخلية والتواجد في أسواق الدول المتقدمة ؛ فمن أجل تحقيق هذا الهدف البد من التفكير في أساليب جديدة للإدارة ، لعل من أحدثها إدارة سلسلة الإمداد التي حققت نجاحات وفرضت نفسها في معظم دول العالم الصناعية المتطورة.

أولاً: تعريف سلاسل الإمداد

يعرف William J. Stevenson (2002) سلسلة الإمداد بأنها: تتابع من المنظمات (تسهيلات، وظائف، ونشاطات تلك المنظمات) المشاركة في إنتاج وتسليم سلعة أو خدمة، وتبدأ بالموردين الرئيسيين للمواد الخام، وتنتهي بالعميل النهائي، وتشمل التسهيلات: المخازن، المصانع، مراكز التشغيل، ومراكز التوزيع، محلات التجارة والتوكيلات، أما الوظائف فتشمل: التنبؤ بالطلب، رقابة المخزون، إدارة المعلومات، ضمان الجودة، جدولة وتخطيط العمليات، وتضم النشاطات: الشراء، الإنتاج، التوزيع، التسليم، وأخيرا خدمة العميل.

ويعرف Swami Nahan (1998) سلاسل الإمداد بأنها شبكة من المؤسسات المستقلة أو شبه المستقلة، والمسؤولة بشكل جماعي عن أنشطة تأمين الإحتياجات والتصنيع والتوزيع، المتعلقة بعائلة أو أكثر من المنتجات المترابطة.

ثانيا: مفهوم إدارة سلسلة الامداد

عرف هذا مفهوم على أنه: " الطريقة التي تسير بها تدفقات المواد والمعلومات بهدف تحقيق الامثلية في عمليات التوريد، والإنتاج، والتوزيع في آن واحد، وهذا بإشراك العملاء و الموردين في تحديد الشروط التي تنجز فيها عمليات الإمداد من أجل تحقيق الأهداف التجارية والاقتصادية والتقنية للمؤسسة"¹.

كما يعرف أيضا مفهوم إدارة سلسلة الإمداد على أنه: "الشبكة التي تسعى لضبط العمليات الاقتصادية للمؤسسة مع احتياجات زبائنها فمقارنة بالتعريف السابق يركز هذا التعريف إلا على خدمة المستهلك الذي يعتبر الهدف الأساسي إلى نظريتها الأساسية على أنه كلما ابتعدنا عن المستهلك النهائي كلما زاد التغير في حجم الطلبيات وهذا نسبة إلى فعل الوسط والذي يعرف أيضا بفعل FORRESTER نسبة إلى من وضع هذه النظرية.²

ثالثا: أنشطة سلاسل الامداد

إن الإدارة الفعالة لسلسلة الإمداد تتطلب الانتقال من مرحلة إدارة مجموع أنشطة التوريد والتوزيع كأنشطة منعزلة عن بعضها البعض إلى إدارة عدد من الأنشطة تتمثل في:

- إدارة العلاقات مع العملاء: تعتبر الخطوة الأولى في عملية إدارة سلسلة الإمداد، حيث تنطوي هذه الخطوة على تحديد العملاء الرئيسيين الذين تتعامل معهم المؤسسة، ودراسة وتحليل احتياجاتهم بهدف التنبؤ بطلبهم.
- إدارة الخدمة المقدمة للعملاء: تتطلب إدارة هذا النشاط توفر المؤسسة على نظام للمعلومات، يتميز بالسرعة والدقة في إمداد العملاء بكافة المعلومات المتعلقة بالأسعار وخصائص المنتجات واستقبال أوامرهم الواردة للمؤسسة.
- إدارة الطلب على منتجات المؤسسة: يشير هذا النشاط إلى الرقابة على المخزون، من خلال الموازنة بين احتياجات العملاء وإمكانيات المؤسسة وقدرتها على توفير تلك الاحتياجات. وتنطوي عملية إدارة الطلب على محاولة تحديد الأنواع التي يتوقع بيعها والكميات المطلوبة وتواريخ الطلب.
- تنفيذ أوامر العملاء: يسعى هذا النشاط إلى تحقيق درجة عالية من التوازن والتكامل بين خطط التصنيع والتوزيع والنقل، بحيث يتم تنفيذ أوامر العملاء في الوقت المناسب دون أن يترتب على ذلك أي زيادة في التكاليف.
- إدارة عمليات الإنتاج: في ظل تطبيق مفهوم إدارة سلسلة الإمداد تنتقل المواد عبر مراكز التشغيل في ضوء احتياجات العملاء ، ولهذا البد أن تتصف عمليات الإنتاج بدرجة عالية من المرونة تسمح بالاستجابة السريعة لتقلبات السوق.
- التوريد: لا بد من تصنيف الموردين في مجموعات مختلفة وفقا لدرجة أهمية كل واحد منهم بالنسبة للمؤسسة ، ثم القيام بالتنسيق معهم من أجل تحقيق الاستمرارية في عمليات الإنتاج.

¹ G.BAGLIN, et d'autre, " Management Industriel et Logistique ", 3éd, op-cite, p 498.

² M. ABDELKADER, et d'autre, "La logistique des produits alimentaires Étude de cas d'un grand groupe distributeur", DESS Qualimapa, Institut d'Administration des Entreprise de Lille, 2003-2004, p 52.

- تنمية وتطوير المنتجات: في ظل مفهوم سلسلة الإمداد لا بد من إشراك الموردين والعملاء في عملية تطوير المنتجات الجديدة، وبصفة خاصة في حالة المنتجات ذات دورة الحياة القصيرة.
- إدارة المرتجعات ومردودات المبيعات: لا بد من إدارة المردودات في اتجاه عكسي عبر سلسلة الإمداد بنفس كفاءة إدارة المبيعات، وهذا من أجل تحديد فرص تقليل المنتجات المرتجعة وتدعيم المركز التنافسي للمؤسسة.

رابعاً: خصائص سلاسل الإمداد

- التدفقات في سلاسل الإمداد تتعدى حدود المؤسسة لتنداد ابتداء من مورد المورد إلى الزبون النهائي، وهو أحد أهم خصائص سلاسل الإمداد التي تميزها عن مفهوم الإمداد.
- تتكون سلاسل الإمداد من 4 أنواع من التدفقات: تدفقات المواد الخام والمكونات والمنتجات التامة من الموردين باتجاه العميل النهائي، تدفقات المعلومات في الإتجاهين، تدفقات النقدية من العميل باتجاه المورد، وتدفق المردودات والمرتجعات.
- يتوجب على المؤسسات في سلسلة الإمداد التحكم في تكنولوجيا المعلومات للتنسيق فيما بينها من أجل تسيير أفضل لتدفق المعلومات المتوفرة عبر وسائل الإتصال.
- نجاح سلسلة الإمداد يتطلب تبني جميع أعضائها لنفس الهدف، وهو التركيز على خدمة العملاء، وهو ما يجعل إدارة سلاسل الإمداد فلسفة متكاملة وليست مجرد اجراءات وأساليب، وذلك لإدارة جميع التدفقات في قنوات التوزيع من المورد الإبتدائي وحتى المستهلك أو المستخدم النهائي، أين يؤثر أداء كل مؤسسة في السلسلة على أداء جميع أعضاء السلسلة، وبالتالي على الأداء الكلي للسلسلة.
- يشار أحيانا إلى سلسلة الإمداد على أنها سلسلة القيمة Chain Value، ويعني المصطلح الأخير أنّ القيمة تضاف للسلع والخدمات مع تقدمها في السلسلة، ولذلك بدل نقل المنتج نتكلم عن توريد القيمة المصاحبة للمنتج.
- سلسلة الإمداد تسمية خاطئة بشكل واضح، حيث أنّ كل منظمة لها أكثر من مورد أو عميل، أي أن تسمية شبكة الإمداد Supply Network هي الأصح .
- تهدف إدارة سلاسل الإمداد لتخفيض عدم التأكد والمخاطر في السلسلة، حتى لا تكون هناك حاجة لمخزون كبير، كما تكون هناك سرعة في تنفيذ العمليات بما يسمح بتخفيض دورة الإنتاج والطلب، وهو ما ينعكس إيجابا على مستوى خدمة العميل النهائي.
- لا يشترط لتطبيق فكر إدارة سلسلة الإمداد إنشاء إدارة مختصة لذلك، في حالة قدرة الإدارة القائمة على تطبيق هذا الفكر والتنسيق فيما بينها.
- سلسلة التوريد هي نظام ديناميكي يتطور مع الزمن: التقلبات الفصلية، الموسمية، الإعلانات والتخفيضات، استراتيجيات أسعار المنافسين إلخ، لها تأثير كبير على الطلب.
- سلسلة التوريد هي شبكة معقدة من المؤسسات التي لها أهداف مختلفة ومتضاربة، ومنه الحاجة إلى إدارة عدم التأكد للمطابقة بين الطلبات والتسليم.

- تطبيق فكر إدارة سلسلة الإمداد يبدأ أولاً في إدارة سلاسل الإمداد الداخلية، وإعتبار العلاقات بين الإدارات الداخلية علاقة عملاء بموردين، وتهدف جميع الإدارات لتحقيق أعلى عائد من خلال الوصول لأفضل مستوى لخدمة العملاء.
- لا يمكن أن ينجح التنسيق مع الموردين والعملاء، إلا إذا طبقت المؤسسة فكر التخطيط التعاوني بين الإدارات داخل المؤسسة، وذلك من خلال إجتماع تخطيط المبيعات والعمليات Sale & Operating meeting .

خامساً: مستويات القرار في سلاسل الإمداد

ان القرارات في مجال إدارة سلسلة الإمداد ال تتخذ من مستوى واحد في الهيكل التنظيمي ،بل تتخذ على أكثر من مستوى ، وهذا حسب طبيعتها وأهميتها ومدى تأثيرها على إستراتيجية المؤسسة . فمثال وضع شبكة توزيع فعالة تهدف إلى الرفع من الخدمة المقدمة إلى العملاء ، لتطلب تخفيض تكاليف النقل ، الاختيار الجيد لعدد ومواقع المخازن ، مراقبة وتخفيض تكاليف المخزون ، تحديد مناطق الأسواق المستهدفة ، الأخذ بعين الاعتبار التموين بالمواد الأولية ومدى درجة مصداقية المورد، ضبط تشكيلة المنتجات لكل مصنع ،اختيار تسليم السلع مباشرة من المصنع أو عن طريق وسطاء.... الخ.

من حيث الأهمية والمستوى فمن أجل وضع هذه الشبكة ، على المؤسسة اتخاذ مجموعة من القرارات المختلفة الذي تتخذ منه في الهيكل التنظيمي

و يتم تصنيف القرارات في ثلاثة مستويات هي :

القرارات الاستراتيجية STRATEGIQUES

القرارات التكتيكية TACTIQUES

القرارات العملية OPERATIONNELLES

سادسا: مراحل تطبيق إدارة سلاسل الإمداد

يمكن التمييز بين أربعة مراحل أساسية وكل مرحلة تنقسم على مراحل أخرى سيتم التطرق لها كالاتي:

1. تحديد أطراف سلسلة الإمداد

قد يؤدي إدخال جميع الأطراف التي تتعامل معها المؤسسة في سلسلة الإمداد إلى تعقيدها، وبالتالي صعوبة التحكم فيها، لذا على الإدارة تمييز الأعضاء ذوي الدور الأساسي في سلسلة الإمداد، والأعضاء الذين يقتصر دورهم على تقديم الدعم والإسناد، وتساعد التفرقة بين مجموعتي الأعضاء على تبسيط سلاسل الإمداد، حيث يجب أن تقتصر على الأعضاء الأساسيين فقط:

- الأعضاء الأساسيون، وهم المؤسسات التي تمارس أنشطة تشغيلية أو إدارية تساهم في عملية إنتاج السلع والخدمات التي توجه لمستهلك أو سوق معين.

الأعضاء الثانويون، ومن أمثلة هؤلاء شركات تأجير الشاحنات والمستودعات، شركات الخدمات التسويقية، القروض التي تقدم الائتمان، وعلى الرغم من أهمية دور هؤلاء الأعضاء، إلا أنهم لا يساهمون بشكل مباشر في القيمة المضافة.

2. تحديد موقع المؤسسة داخل السلسلة

وهو ما يؤثر على قدرة المؤسسة على إدارة شبكة الإمداد، فقط تقع قرب مصادر التوريد (مورد مواد خام) أو قرب المستهلك النهائي (حالة مؤسسة تجزئة)، كما أن اتجاه المؤسسة لشراء الخدمات اللوجستية من خلال التعاقد أو المقاول من الباطن، يمكن أن يؤثر على هيكل سلسلة التوريد وعلى موقع ومكانة المؤسسة داخلها.

3. تحديد الأنشطة التي يجب التنسيق فيها مع كل عضو في سلسلة الإمداد

- إدارة علاقات العملاء: Customer Relationship Management (CRM) تتضمن تعريف مجموعة العملاء الذين تتعامل معهم المؤسسة، تحديد احتياجاتهم، التنبؤ بالطلب، تزويد العملاء بالمعلومات المتعلقة بأنواع المنتجات وخصائصها وأسعارها، متابعة تنفيذ طلبات العملاء، وهي أول الأنشطة التي على المؤسسة إدارتها بالتنسيق مع أعضاء سلسلة الإمداد، من خلال نظام اتصالات يتميز بالكفاءة والسرعة.

- إدارة علاقات الموردين: Supplier Relationship Management (SRM) تتضمن تصنيف الموردين إلى مجموعات وفقا لدرجة أهمية كل منهم للمؤسسة، وقد تدخل في عملية شراكة مع عدد محدود من الموردين، لتطبيق أسلوب الشراء في الوقت المحدد (JIT) Just In Time، مما يتطلب درجة عالية من التنسيق، ويساعد على ذلك ارتباط المورد مع المؤسسة من خلال شبكة الحاسبات الآلية.

- تطوير المنتجات الجديدة: طبقا لمفهوم إدارة سلاسل الإمداد، لا بد من اشتراك الموردين والعملاء في تطوير المنتجات الجديدة من خلال فرق متنوعة المهارات والخبرات، بما يساعد على تكامل عمليات التوريد والتصنيع والتوزيع.

- تخطيط موارد المؤسسة Enterprise Resource Planning (MRP): نظام معلوماتي صمم لتنسيق جميع الموارد والمعلومات والأنشطة اللازمة لإتمام الأنشطة العملية مثل المحاسبة والموارد البشرية، كما

يمكنه تبادل البيانات بين أجزائه المختلفة. فمن خلال طلبات العملاء، وبمساعدة نظام MRP، يمكن تحديد الموارد المالية، البشرية، الوقت والمشتريات اللازمة.

4. تحديد درجة التكامل عبر سلاسل الإمداد

يتوقف نجاح إدارة سلاسل الإمداد على درجة تكامل عمليات التخطيط بين الأعضاء بالإضافة للتوصل إلى معايير رقابية موحدة تساعد على قياس نجاح سلسلة التوريد.

سابعاً: أنواع العلاقات داخل سلاسل الإمداد

أ. العلاقات الرأسية:

تشير إلى الروابط التقليدية بين المؤسسات في سلسلة الإمداد، مثل العلاقة بين المصنعين وموردي المواد وقطع الغيار والمنتجات نصف المصنعة، أو العلاقات بين المصنعين والموزعين وتجار التجزئة، وتركز هذه العلاقات على ضمان تدفق المنتجات والمعلومات داخل السلسلة، وقد ظهر حديثاً طرف ثالث مؤثر في هذه العلاقة، هم مقدمو الخدمات اللوجستية أو لوجستيات الطرف الثالث.

ب. العلاقات الأفقية:

تتضمن اتفاقيات بين المؤسسات من نفس النشاط، مثل التعاون في عمليات النقل والتمويل، مثل مكاتب الشراء المشتركة بين المؤسسات Centrale d'achat، التي تقوم بتجميع المشتريات لمجموعة من الأعضاء، بهدف الحصول على أفضل الشروط والأسعار بفضل اقتصاديات الحجم.

ج. التعاون الشامل:

تتضمن اتفاقيات بين الشركات التي تقع في المستويين الرأسي والأفقي في سلسلة الإمداد، كأن تتفق مجموعة من الناقلين والشاحنين على التعاون للحد من حركة الشاحنات الفارغة.

سابعاً: درجة قوة العلاقات في سلسلة التوريد:

يمكن أن تتدرج العلاقات بين عضوين أو أكثر من أعضاء سلسلة التوريد عبر ثلاث مستويات: العلاقات المرتبطة بالصفقات، وعلاقات التعاون والشراكة، التحالفات الاستراتيجية. وهو ما يوضحه الشكل التالي:



أ. العلاقات المرتبطة بالصفقات:

علاقات مؤقتة وقصيرة الأجل تنتهي بانتهاء الصفقة، وتسمى كذلك العطاءات التنافسية أو المناقصات، لأن المؤسسة تتفاوض مع عدد كبير من الموردين وتختار السعر الأفضل بالنسبة لها، وفي كل فترة تعيد العملية، ومن خلال محاولة ضرب الموردين ببعضهم البعض، فإنها تجبرهم على خفض أسعارهم، إلا أن افتقاد المؤسسة للإلتزام طويل الأجل إتجاه الموردين الفرديين يجعلهم مترددين في الاستثمار في الأصول المتخصصة لتحسين القطع أو المواد، كما أن ذلك قد يؤدي إلى فقدان الثقة بين المؤسسة ومورديها، وبنفس

الطريقة تتعامل المؤسسة مع الموزعين وتجار الجملة. كما تظهر في علاقة البائع والمشتري، حيث التكامل أو التعاون ضئيل أو معدوم.

ب. العلاقات التعاونية:

أدركت المؤسسات مع تزايد المنافسة، أهمية تكوين علاقات تعاون طويلة الأجل مع أعضاء سلسلة الإمداد، والنظر لكل طرف فيها على أنه شريك، وتمتد علاقات التعاون والتنسيق بين الموردين والمشتريين لتشمل كل أعضاء السلسلة، على أرضية من الثقة المتبادلة وإدراك منافع التعاون، ومن تلك المنافع: تخفيض عدم التأكد والمخاطرة، وتحسين جودة المنتج، وتخفيض التكاليف الكلية، وزيادة ربحية جميع الأعضاء، وسرعة الاستجابة لطلبات العميل النهائي، ويتم استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات بين المنظمات لتحقيق ذلك التعاون والتنسيق، الذي يتطلب تبادل وتشارك المعلومات (وبشكل خاص بيانات نقاط بيع التجزئة، التي تستخدم في إعداد التنبؤ التعاوني).

قد يكون التعاون عموديا مع الموردين والموزعين، وقد يكون أفقيا مع المؤسسات الأخرى مثل التعاون بين موزع وموزع، والتي من الممكن أن تكون منافسة في نفس القطاع، وتعد العلاقات التعاونية التي أرستها الشركات اليابانية لصناعة السيارات مع موردي المكونات، والمسماة بنظام كيريتسو Keiretsu System، مثالا ناجحا للعقود طويلة الأجل، فمن خلال تطبيق نظام التخزين اللحظي JIT، أو من خلال التعاون في تصميم أجزاء المكونات لتحسين الجودة وخفض التكاليف التجميع، وهو ما يسمح بإضافة القيمة التي يتم تقاسمها بين الشركات والموردين.

ج. العلاقات التحالفية:

تعد أفضل صور العلاقات اللوجستية، لأنها تضمن درجة شراكة كاملة، طويلة الأجل، وقائمة على إيجاد والحفاظ على علاقة رابح-رابح بين كل أطراف سلسلة الإمداد، وقد تصل هذه العلاقة إلى درجة الاندماج والاستحواذ، من أشكال التحالف: تقاسم الموارد المطلوبة للقيام بمشروع مشترك جديد، والتي قد لا تستطيع مؤسسة بمفردها أن توفرها بسهولة، ومنها اتفاقيات العمل في مشاريع البحث والتطوير المشتركة لتطوير منتج جديد مثلا.

تعتبر العلاقات اللوجستية المثالية هي تلك التي تضمن تعاونًا كاملاً ودائماً بين الأطراف المعنية في سلسلة الإمداد. هذه العلاقات تستند إلى مبدأ الشراكة طويلة الأجل، حيث يسعى جميع الأطراف إلى تحقيق مصلحة مشتركة (رابح-رابح) من خلال التعاون المتبادل. في بعض الحالات، يمكن أن تتطور هذه العلاقة إلى مستوى أعلى مثل الاندماج أو الاستحواذ بين الشركات. من أبرز أشكال التعاون في هذه العلاقات هو تقاسم الموارد الضرورية لتنفيذ مشاريع مشتركة، التي قد يكون من الصعب على أي طرف من الأطراف توفيرها بشكل منفرد. كما تشمل هذه العلاقات أيضاً التعاون في مشاريع البحث والتطوير (R&D)، مثل تطوير منتجات جديدة من خلال شراكة بين الشركات.

الشرح المفصل: العلاقات اللوجستية المثالية تشير إلى نوع من التعاون الذي يضمن نجاح واستدامة سلسلة الإمداد، ويتسم بالعديد من الخصائص الأساسية:

1. شراكة كاملة وطويلة الأجل: هذه العلاقات لا تقتصر على التعاون المؤقت أو العابر، بل تمتد على فترة طويلة من الزمن، مما يساهم في بناء الثقة بين الأطراف المتعاونة.

2. مفهوم "رابح-رابح": في هذه العلاقات، يسعى كل طرف لتحقيق مصلحة مشتركة، حيث لا يحقق طرف واحد فائدة على حساب الآخر. هذا النوع من التعاون يضمن استمرارية العمل والمشاركة المستدامة بين الأطراف.

3. التكامل الشديد (الاندماج والاستحواذ): في بعض الحالات، قد تتطور هذه العلاقات إلى درجة من التكامل العالي، مثل الاندماج أو الاستحواذ بين الشركات المتعاونة. هذا يعني أن الشركات قد تقرر التعاون بشكل أعمق حتى تصبح جزءًا من نفس الكيان.

4. تقاسم الموارد: في إطار التحالفات اللوجستية، يمكن أن يتقاسم الأطراف الموارد اللازمة لتنفيذ مشاريع معينة. هذه الموارد قد تشمل رأس المال البشري، أو التكنولوجيا، أو المواد الخام التي يصعب على أحد الأطراف توفيرها بمفرده. على سبيل المثال، إذا كانت شركة بحاجة إلى تكنولوجيا معينة لتنفيذ مشروع، يمكن لشركة أخرى أن تشاركها هذه التكنولوجيا.

5. التعاون في البحث والتطوير: من الأشكال الأخرى لهذا التعاون هو العمل المشترك في مشاريع البحث والتطوير (R&D) في هذه الحالة، يمكن أن تتعاون الشركات معًا لتطوير منتجات جديدة أو تحسين المنتجات الحالية. هذه المشاريع تتطلب موارد وقدرات متخصصة قد يصعب على كل شركة تحقيقها بمفردها.

باختصار، هذا النوع من العلاقات اللوجستية لا يقتصر على مجرد نقل البضائع أو الخدمات، بل يتجاوز ذلك ليشمل التعاون الاستراتيجي بين الشركات لتحقيق منافع مشتركة وطويلة الأجل.

ثامنًا: محفظة العلاقات داخل سلسلة الإمداد

تعتمد العلاقات داخل سلسلة الإمداد على تفاعل عاملين هما:

- الاستثمارات الخاصة بالمشتري: وتشمل المباني، التجهيزات، المعدات، الأفراد، جهود التعليم لرفع أداء المورد وتبادل المعلومات، التدريب والمعرفة اللازمة لتطوير العلاقة بينهما... إلخ.
- الاستثمارات الخاصة بالمورد: وتشمل المصانع، مواقع التوزيع (تاجر الجملة)، تطوير نظم المعلومات لتتواءم مع قواعد بيانات المشتري، نظم تبادل البيانات إلكترونياً EDI .

وقد أوجد هذا التفاعل أربعة أنماط من العلاقات وفيما يلي شرح للعلاقات الأربعة:

1- شريك استراتيجي: وفيه يقدم كلا الشريكين أصول محددة ومرتفعة القيمة للعلاقة، وهي تعتبر بمثابة التزامات حقيقية لقوة العلاقة.

2- تقييد المورد: عدم تماثل في العلاقة، يعتبر المورد كرهينة لدى المشتري في حين يستطيع المشتري التحول من عميل إلى آخر بحرية.

- 3- تبادل تسويقي:** وفيه يقدم كل شريك تطوير لأصول خاصة بالعمل مع الطرف الآخر، ويتمكن كل شريك في هذا الوضع من دخول السوق والتحول إلى شريك آخر بأقل تكلفة وخسارة ممكنة.
- 4- تقييد المشتري:** عدم تماثل في العلاقة، يعتبر المشتري كرهينة لدى المورد، في حين يستطيع المورد التحول من عميل إلى آخر بحرية.

المحور الثاني: معايير اختيار وسائل النقل

عند الاختيار بين أساليب ووسائل النقل المختلفة (بحري، نهري، جوي، طرقي، سكة حديد، أنابيب)، تقوم المؤسسة بتقييم عدة معايير رئيسية لمساعدتها في اتخاذ القرار المناسب. هذه المعايير تشمل التكلفة، الوقت، الاعتمادية، تغطية السوق، القدرات أو التسهيلات، الأمان، وخصائص السلعة. وسوف نقوم الآن بتوضيح هذه المعايير بشكل موسع مع توضيح كيفية تأثير كل منها على اختيار وسيلة النقل.

أولاً: التكلفة

التكلفة تُعد من أهم العوامل التي تُؤخذ في الاعتبار عند اختيار وسيلة النقل المناسبة. وتشمل التكلفة الأموال المدفوعة مقابل استخدام وسيلة النقل نفسها، بالإضافة إلى التكاليف الأخرى المرتبطة بعملية النقل مثل التخزين، التغليف، الحزم، المناولة (التحميل والتفريغ)، ورسوم التأمين وغيرها.

عند دراسة التكلفة، يجب أن تأخذ المؤسسة في الحسبان التكلفة الإجمالية للنقل والتي تشمل كل هذه الجوانب، وليس فقط التكلفة المباشرة. على سبيل المثال، قد يكون النقل البحري من وسائل النقل الأقل تكلفة من حيث الرسوم المباشرة مقارنةً بالنقل الجوي. ومع ذلك، قد يتطلب النقل البحري فترات زمنية أطول، مما قد يتطلب زيادة في المخزون لتلبية احتياجات السوق في الوقت المحدد، وبالتالي زيادة تكاليف التخزين. بالمقابل، يمكن أن يكون النقل الجوي أكثر تكلفة مباشرة، ولكنه قد يؤدي إلى توفير كبير في تكاليف المخزون بسبب سرعته في تسليم البضائع، فضلاً عن تقليل الحاجة للتغليف الخاص أو مناولة البضائع.

مثال عملي: شركة "زيروكس" للأجهزة المكتبية استخدمت النقل الجوي لمنتجاتها رغم ارتفاع تكاليفه. القرار اتخذ بعد دراسة شاملة للتكلفة الكلية التي تشمل توفير تكاليف التخزين والتغليف، بالإضافة إلى تقليل التالفات الناتجة عن تأخير النقل. من خلال النقل الجوي، تمكنت الشركة من تقليص عدد مخازنها من 40 إلى 8 فقط، مما ساهم في تقليل التكاليف المرتبطة بتخزين البضائع.

1. التكلفة كعامل رئيسي في اختيار وسيلة النقل:

عند اتخاذ قرار حول وسيلة النقل المناسبة، يُعتبر العامل المالي من أهم العوامل التي يتم أخذها في الاعتبار. لا يتعلق الأمر فقط بالتكلفة المباشرة للنقل (مثل رسوم الشحن أو أجور النقل)، بل تشمل أيضاً التكاليف المرتبطة بالإجراءات الأخرى اللازمة لإتمام عملية النقل.

2. التكاليف المرتبطة بالنقل:

التكاليف المتعلقة بالنقل تشمل العديد من العوامل التي قد تكون غير ظاهرة مباشرة في بداية الأمر، مثل:

- **التخزين:** الحاجة إلى تخزين البضائع لفترة من الزمن حتى وصولها إلى الوجهة النهائية.
- **التغليف:** تكاليف تغليف البضائع لحمايتها أثناء النقل.
- **الحزم والمناولة:** تشمل عملية تحميل وتفريغ البضائع من وسائل النقل المختلفة.

○ رسوم التأمين: تكاليف التأمين على البضائع أثناء النقل لحمايتها من المخاطر المحتملة مثل الفقد أو التلف.

3. التكلفة الإجمالية للنقل:

من الضروري أن تأخذ الشركات والمؤسسات في الاعتبار **التكلفة الإجمالية للنقل**، أي التكلفة التي تشمل جميع جوانب العملية، وليس فقط التكلفة المباشرة لوسيلة النقل. هذا يعني أن الشركات بحاجة إلى التفكير في كيفية تأثير اختيار وسيلة النقل على جميع الجوانب الأخرى التي ترتبط بالنقل، بما في ذلك الوقت الذي تستغرقه الرحلة وتكاليف التخزين.

4. المقارنة بين وسائل النقل:

الفقرة تعرض مقارنة بين النقل البحري والنقل الجوي:

○ **النقل البحري**: يعتبر أقل تكلفة من حيث الرسوم المباشرة (مثل تكلفة الشحن)، لكنه يتميز ببطء شديد في نقل البضائع، مما يعني أن البضائع قد تحتاج إلى أن تبقى لفترات طويلة في المخازن قبل الوصول إلى السوق. هذا يؤدي إلى زيادة في **تكاليف التخزين** لأن المخزون يجب أن يبقى لفترة أطول لتلبية احتياجات السوق.

○ **النقل الجوي**: يعتبر أكثر تكلفة من حيث الرسوم المباشرة مقارنة بالنقل البحري، لكن بسبب سرعته في نقل البضائع، فإنه يساعد في تقليل **تكاليف المخزون**. البضائع تصل أسرع، مما يقلل الحاجة إلى تخزين كميات كبيرة من السلع لتغطية فترات الانتظار الطويلة كما في النقل البحري.

5. التوفير في التكاليف عبر النقل الجوي:

بالرغم من أن النقل الجوي يتطلب تكاليف أعلى مباشرة، فإنه قد يوفر مزايا اقتصادية أخرى. على سبيل المثال، قد يقلل النقل الجوي من الحاجة لتخزين كميات كبيرة من المنتجات، وبالتالي تقليل **تكاليف التخزين**. كما أنه يمكن أن يؤدي إلى **تقليل التالفات** الناتجة عن التأخير في الشحن، حيث أن المنتجات تصل بشكل أسرع مما يعني أن هناك وقت أقل لحدوث تلف أو فقدان.

6. مثال عملي:

المثال الذي تم تقديمه عن شركة "زيروكس" للأجهزة المكتبية يوضح كيف أن الشركة قررت استخدام **النقل الجوي** لمنتجاتها رغم ارتفاع تكاليفه المباشرة. القرار جاء بعد دراسة شاملة للتكاليف الكلية التي تشمل **توفير تكاليف التخزين والتغليف**، بالإضافة إلى **تقليل التالفات الناتجة عن التأخير** في النقل. من خلال استخدام النقل الجوي، تمكنت الشركة من تقليص عدد مخازنها من 40 إلى 8 فقط، مما ساهم في **تقليل التكاليف** المرتبطة بتخزين البضائع.

الاستنتاج:

النقل ليس فقط عن اختيار وسيلة نقل رخيصة، بل يجب النظر في **التكلفة الإجمالية** التي تشمل جميع العوامل المرتبطة بالنقل. قد تكون الوسيلة التي تبدو أقل تكلفة في البداية هي في الحقيقة أكثر تكلفة عند النظر في جوانب أخرى مثل التخزين والتغليف والوقت.

ثانياً: الوقت (السرعة)

الوقت، أو السرعة، يمثل أحد العوامل الحاسمة في اختيار وسيلة النقل المناسبة، ويقصد به الوقت الذي يستغرقه نقل البضاعة من نقطة الشحن إلى وجهتها النهائية، سواء كانت مخزناً أو سوقاً. يشمل ذلك أيضاً الوقت اللازم لعمليات التحميل والتفريغ والمناولة.

في بيئة الأعمال الحالية، السرعة عامل مهم جداً لأن الشركات تحتاج إلى تقديم منتجاتها للعملاء بأسرع وقت ممكن لتلبية احتياجاتهم وزيادة رضاهم. يمكن أن يؤثر الوقت أيضاً على قدرات المؤسسة في تلبية متطلبات الإنتاج والمخزون، وبالتالي على مستوى الخدمة المقدمة للعملاء.

عند مقارنة وسائل النقل، يجب على المؤسسة أن تأخذ في الاعتبار ليس فقط السرعة المطلقة، ولكن أيضاً التكلفة التي ترتبط بتحقيق هذه السرعة. على سبيل المثال، في حين أن النقل الجوي يوفر أسرع وسيلة للوصول إلى السوق، فإنه قد يترتب عليه تكلفة أعلى مقارنة بالنقل البري أو البحري. لكن، في بعض الحالات، قد يكون النقل الجوي هو الخيار الأفضل إذا كانت السرعة ذات أهمية قصوى للمنتج أو للعميل، مثل المنتجات القابلة للتلف أو المواد التي تحتاج إلى وصول سريع إلى الأسواق.

ثالثاً: الاعتمادية

الاعتمادية تشير إلى قدرة وسيلة النقل على تنفيذ عملية النقل بشكل منتظم وموثوق. إن الاعتمادية لا تتعلق فقط بقدرة وسيلة النقل على الوصول في الوقت المحدد، ولكن أيضاً بقدرتها على تجنب المشاكل والعوامل التي قد تؤثر على سير العمل مثل الطقس السيء، الحوادث، أو الزحام المروري.

الاعتمادية تمثل عنصراً أساسياً في تكلفة التخزين لأنها تؤثر على توقيت الوصول إلى السوق. أي تأخير في تسليم البضاعة قد يعني تأخير في توفير المنتج للعملاء، مما قد يؤدي إلى فقدان الفرص البيعية وبالتالي تقليل الإيرادات. كما أن الأعطال أو الحوادث التي تحدث أثناء النقل قد تزيد من تكلفة التأمين، وأيضاً قد تؤدي إلى تلف البضائع. لذلك، يعد ضمان الاعتمادية في اختيار وسيلة النقل أمراً بالغ الأهمية للحفاظ على سمعة المؤسسة ومستوى الخدمة الذي تقدمه لعملائها.

مثال عملي: وسائل النقل الجوي قد تكون أكثر اعتمادية من النقل البري في بعض الحالات، حيث أن الرحلات الجوية أقل عرضة للتأخير بسبب ظروف الطقس مقارنة بالطرق البرية، مما يجعلها خياراً مناسباً للمنتجات التي تتطلب توصيلاً في مواعيد محددة.

رابعاً: تغطية السوق

تغطية السوق تشير إلى قدرة وسيلة النقل على الوصول إلى الأسواق والمناطق المستهدفة. إذا كانت بعض المناطق لا تتوفر فيها بنية تحتية مثل السكك الحديدية أو الطرق المائية أو المطارات، فقد يصعب الوصول إليها باستخدام هذه الوسائل. في هذه الحالة، يمكن أن تكون وسائل النقل الأخرى أكثر كفاءة.

بمعنى آخر، قد تكون بعض المناطق صعبة أو مكلفة للوصول إليها باستخدام وسائل معينة، مثل النقل البحري أو الجوي. في هذه الحالة، يجب على المؤسسة التفكير في بدائل أخرى مثل النقل البري أو استخدام أكثر من وسيلة نقل لتغطية تلك المناطق. وبالتالي، تعتبر تغطية السوق أحد العوامل المؤثرة في اتخاذ القرار، حيث يضمن وصول البضائع إلى جميع الأسواق المطلوبة.

خامساً: القدرات أو التسهيلات

القدرة أو التسهيلات تتعلق بقدرة وسيلة النقل على توفير المتطلبات الخاصة بنقل نوع معين من البضائع. بعض المنتجات تتطلب شروطاً خاصة أثناء النقل مثل درجات الحرارة المنخفضة أو المرتفعة، أو وسائل نقل متخصصة مثل المواد السائلة أو الغازية.

على سبيل المثال، السلع القابلة للتلف مثل الفواكه أو الأدوية تحتاج إلى بيئة مراقبة الحرارة أثناء النقل. إذا لم تكن وسيلة النقل قادرة على تلبية هذه الشروط الخاصة، فقد يؤدي ذلك إلى تلف البضائع وبالتالي خسارة مالية للمؤسسة. لذا يجب على المؤسسة أن تدرس قدرة وسيلة النقل على تلبية احتياجات نوعية السلع التي تنقلها.

سادساً: الأمان

الأمان يعبر عن قدرة وسيلة النقل على الحفاظ على البضائع من السرقة أو التلف أو فقدان الجودة أثناء الرحلة. حتى في حال كانت البضائع مؤمنة ضد الخسائر، فإن المخاطر مثل السرقة أو التلف قد تؤثر سلباً على سمعة المؤسسة وعلاقتها مع عملائها.

كما أن حدوث أي من هذه المخاطر قد يؤدي إلى زيادة تكاليف التأمين أو الحاجة لتخزين إضافي لتعويض الخسائر المحتملة. وبالتالي، يجب أن تأخذ المؤسسات في اعتبارها مستوى الأمان الذي تقدمه وسائل النقل المختلفة وأثر ذلك على تكلفة المخزون وسمعة الشركة.

مثال عملي: النقل الجوي قد يواجه مشاكل تتعلق بسرقة الطائرات أو حوادث خطف، مما قد يشكل تهديداً للأمان، في حين أن وسائل النقل البحرية قد تكون أكثر أماناً للبضائع ذات الحجم الكبير أو القيمة المرتفعة.

سابعاً: خصائص السلعة

خصائص السلعة تمثل أحد العوامل الأساسية التي تؤثر على اختيار وسيلة النقل المناسبة. وتتمثل هذه الخصائص في نوعية السلع من حيث قابليتها للتلف، درجة خطورتها، أو قيمتها.

السلع ذات القيمة العالية مثل المجوهرات أو المعدات الإلكترونية قد تحتاج إلى نقل سريع وآمن، وهو ما يتطلب وسائل نقل قادرة على ضمان سلامة البضائع. على الجانب الآخر، السلع القابلة للتلف مثل الأطعمة أو الأدوية قد تتطلب وسيلة نقل سريعة مثل النقل الجوي للحفاظ على جودتها.

مثال عملي: بعض المواد الحساسة مثل الأدوية أو الأطعمة تتطلب النقل الجوي لأن التوقيت في نقلها مهم للغاية لضمان جودتها وصلاحياتها للاستخدام.

ثامنا: التنسيق بين وسائل النقل

في العديد من الحالات، لا تقتصر المؤسسات على استخدام وسيلة نقل واحدة. بل تقوم بدمج أكثر من وسيلة نقل لضمان وصول البضائع بسرعة وبتكلفة مناسبة. ولكن هذا التنسيق بين وسائل النقل قد يواجه بعض التحديات، مثل التأخير أو تلف البضائع أثناء عمليات التحميل والتفريغ في نقاط التبديل بين وسائل النقل المختلفة.

لحل هذه المشكلات، يتم استخدام تقنيات مثل الحاويات التي يتم شحنها على وسائل النقل دون الحاجة لفتحها أو تعديل محتوياتها أثناء الانتقال بين وسائل النقل المختلفة. هذه الحاويات تضمن حماية البضائع أثناء الانتقال.

كما توجد أيضًا خدمات مثل النقل بواسطة السكك الحديدية مدمجة مع النقل بالشاحنات (خدمة-Piggy "back"، حيث يتم تحميل الشاحنات على القطارات، مما يساعد في تقليل التكلفة وتسريع عملية النقل).

من خلال فحص هذه المعايير المختلفة، يتضح أن اختيار وسيلة النقل الأمثل يتطلب دراسة شاملة تأخذ في الاعتبار التكلفة، السرعة، الاعتمادية، الأمان، وقدرة وسيلة النقل على تلبية احتياجات السلعة.

المحور الثالث: مستندات النقل الدولي

إن عقد النقل الدولي للبضائع يتم إثباته وتجسيده ماديا من خلال وثيقة (مستند النقل)، تعد في الغالب وفق نموذج موحد لكل نمط من وسائل النقل، وهنا نميز بين مستندات نقل يعدها الناقل وأخرى يعدها وكلاء العبور.

أولا: سند أو بوليصة الشحن البحري (Le connaissance (Bill of lading: B/L)

إن استعمال سندات الشحن يعتبر ظاهرة حديثة في عمر الزمن، رغم أن النقل البحري للبضائع يعتبر من أقدم أنواع النقل، وذلك لأن صاحب البضاعة في السابق كان يصاحب بضاعته من مكان لآخر، إلا أن تلك الظاهرة اختفت لعدم وجود الوقت الكافي لدى التجار لمصاحبة بضائعهم، واستعيض عن ذلك بأن يسلم الناقل للشاحن إيصالا يعترف فيه بتسلم البضاعة، وهو ما يسمى بسند الشحن.

1. تعريف سند أو بوليصة الشحن: هو وثيقة أو إيصال، يصدر من الناقل البحري أو وكيله أو ربان السفينة إلى الشاحن أو وكيله، يثبت تسلمه البضائع على ظهر السفينة، واستعداده لنقلها إلى الوجهة المتفق عليها في عقد النقل البحري، ويحرر سند الشحن على الأقل من أربع نسخ تسلم إلى كل من الناقل البحري (مجهز السفينة)، الشاحن، ربان السفينة، وتبقى النسخة الأصلية مع وكيل السفينة في الميناء الذي أصدر سند الشحن.

وعرفت إتفاقية هامبورغ لنقل البضائع عن طريق البحر كليا أوجزئيا في الفقرة (7) من المادة (1)، سند الشحن بأنه: « وثيقة تثبت عقد النقل البحري واستلام الناقل للبضائع أو تحميلها، ويتعهد الناقل بموجبه بتسليم البضائع مقابل استرداد الوثيقة، وكل نص في الوثيقة على تسليم البضائع لأمر شخص مسمى أو تحت الإذن أو لحامله، يرتب قبل هذا مع متعهد النقل».

ملاحظة: سند الشحن يختلف عن فاتورة النقل Facture de transport، والتي هي وثيقة محاسبية تبين مختلف المبالغ المتعلقة بخدمات النقل المختلفة (أجرة النقل الأساسية، رسوم خدمات، تعديلات، تخفيضات، غرامات، رسوم وثائق النقل،... إلخ).

2. البيانات التي يتضمنها سند الشحن

- اسم كل من شركة النقل البحري والشاحن والمرسل إليه وعنوان كل منهم؛
- مينائي الشحن والتفريغ؛ - اسم السفينة وجنسيته وحمولتها. - الرقم التسلسلي لسند الشحن وعدد النسخ الصادرة منه؛
- صفات البضاعة المشحونة .. عددها ونوعها، وزنها، حجمها، العلامات المميزة (ماركتها)؛
- أجرة النقل إذا كانت مستحقة بكاملها عند الوصول، أو الجزء المستحق منها؛
- مكان إصدار السند وتاريخه، وعدد النسخ التي حررت منه؛
- حصول النقل على سطح السفينة أو في باطنها، إذا اشترط الشاحن ذلك؛

- التاريخ وتوقيع الناقل البحري أو من ينوب عنه، ويكون التوقيع بالكتابة أو بأى وسيلة أخرى تقوم مقامها.

3. وظائف سند الشحن

▪ أداة لإثبات عملية شحن البضاعة، ولهذا يعتبر اعترافاً من جانب ربان أو مالك السفينة بتسلم البضاعة على ظهر السفينة، يتضمن بياناً بمقدار البضاعة المشحونة وحالتها عند وضعها على ظهر السفينة، حيث أن سند الشحن يتضمن كما ذكرنا سابقاً، طبيعة وعدد الطرود ووزنها وحجمها والعلامات المميزة الموضوع عليها وحالتها الظاهرة.

▪ دليل لإثبات عقد النقل البحري، فمع أن عقد النقل البحري للبضائع من العقود الرضائية، فإن القانون يلزم إثباته بالكتابة (أي بالبينة الخطية) وذلك بتحرير وثيقة الشحن.

▪ دليل يمثل ملكية البضاعة المشحونة ويقوم مقامها، حيث يعتبر حامل سند الشحن بحكم الحائز للبضاعة، ويترتب على ذلك إمكانية بيع أو رهن البضاعة وهي في البحر.

4. قوة أو حجية سند الشحن في الإثبات:

يعتبر سند الشحن حجة في إثبات البيانات التي يشتمل عليها، وذلك بين الناقل والشاحن، وبالنسبة إلى الغير:

النسبة لأطراف السند وهما الناقل والشاحن: الأصل أن سند الشحن يكون حجة بينهما في إثبات البيانات التي يشتمل عليها، ولكن هذه الحجية ليست مطلقة، حيث أنها قابلة لإثبات العكس، بالكتابة أو ما يقوم مقامها، مثال ذلك: خطاب الضمان الذي يقدمه الشاحن إلى الناقل مقابل حصوله من الأخير (الناقل) على سند شحن نظيف.

النسبة للغير (كالمرسل إليه وشركة التأمين): البيانات الواردة في سند الشحن لها حجية مطلقة في الإثبات لصالح الغير، مع تمسك هذا الغير لمصلحته في مواجهة أطراف السند، أي الشاحن والناقل أو كليهما، وللغير إثبات العكس بكل طرق الإثبات بما في ذلك القرائن والبينة.

والهدف من جعل قوة سند الشحن مطلقة في العلاقة بين الناقل والغير، هو لتدعيم الثقة به، الأمر الذي سيمكن الشاحن من نقله للغير، عند بيع البضاعة إليه دون صعوبات قد يواجهها، فيما لو لم تكن له هذه القيمة في الإثبات.

5. أشكال سند الشحن:

تنقسم سندات الشحن من حيث طريقة تداولها إلى ما يلي:

أ- **سند الشحن الإسمي:** هو السند الذي يصدر باسم شخص معين، وفي هذه الحالة لا يتمتع غير هذا الشخص بالصفة القانونية اللازمة لإمكان المطالبة بتسليم البضاعة من قبل الناقل، ولا يتخذ سند الشحن هذا الشكل عادة إلا إذا كان الشاحن أو المرسل إليه شخصاً واحداً، إلا أنه يجوز انتقاله للغير.

ب- سند الشحن الإذني (لأمر): هو السند الذي يصدر لأمر أو لإذن شخص معين (لأمر الشاحن أو المرسل إليه)، وهذا يمكن تداوله بطريقة التطهير، فهنا يؤدي وجود لفظ (لأمر أو لإذن) إلى قابلية سند الشحن للتداول عن طريق التطهير، شأنه شأن الكمبيالة أو الشيك لأمر، وبذلك ينتقل الحق الذي يمثله سند الشحن إلى المظهر إليه، وبذلك نلاحظ أن سندات الشحن تختلف عن الأوراق التجارية، حيث أن:

▪ الأوراق التجارية تنتقل بطريق التطهير دون حاجة إلى تدوين عبارة (قابلة للتداول)، بينما سندات الشحن الإذنية لا تنتقل للغير إلا بتدوين عبارة (قابلة للتداول)؛

▪ سندات الشحن تمثل البضائع، بينما الأوراق التجارية تتضمن دفع مبلغ من النقود، وهذا مما يجعلها أكثر ضمانا من سندات الشحن، لكون هذه الأخيرة تمثل بضائع قد تتغير أسعارها أو أنها قد لا تصل سالمة.

ج- سند الشحن لحامله: هو السند الذي لا يصدر لأمر شخص معين، وإنما يذكر فيه أنه لحامله، وهنا يكون السند قابلا للتداول بمجرد التسليم، ويعتبر حامل السند صاحب الحق في استلام البضاعة، حيث يتعين على الربان تسليم البضاعة إلى الشخص الذي يبرز إليه سند الشحن، عندما يرغب في استلام البضاعة التي يتضمنها السند، ولذا فهذا النوع من سندات الشحن نادر العمل بها، لأن فرصة ضياعها أو سرقتها كبيرة، حيث قد لا يتمكن حاملها الشرعي من إثبات ملكيته لها بالنظر لكونها لا تحمل اسمه.

د- سندات الشحن من حيث وجود وانتفاء التحفظات: تنقسم إلى سند الشحن النظيف وسند الشحن المشروط، فإذا دون الربان البيانات المتعلقة بالبضاعة في سند الشحن، دون إدراج أية ملاحظات أو تحفظات عن البضاعة، وذلك طبقا لما صرح به الشاحن، فهنا يعتبر السند "سند شحن نظيف" Clean Bill of Lading، بمعنى أن كافة البيانات التي وردت فيه والمتعلقة بالبضاعة صحيحة، أما إذا حصلت شكوك من قبل الناقل البحري (الربان) حول صحة البيانات التي قدمها الشاحن، كنوعية البضاعة أو وزنها مثلا، وكان من الصعوبة التأكد منها، ففي هذه الحالة يجوز للناقل (الربان) أن يدون تحفظاته عنها، بالنص مثلا في سند الشحن على أن البيانات المتعلقة بالبضاعة: حسب قول الشاحن أو غير معتمدة أو أن: البضاعة مجهولة الوزن أو الكمية أو الصنف... الخ. إن سند الشحن الذي يتضمن مثل هذه التحفظات أو غيرها، والتي دونت من قبل الناقل (الربان)، يطلق عليه سند الشحن المشروط Claused Bill of Lading .

إن هذه التحفظات التي يدرجها الناقل في سند الشحن قد تسبب بعض العراقيل للشاحن، منها عرقلة بيع البضاعة وهي في البحر بموجب سند الشحن غير النظيف، لذا فقد يلجأ الشاحن إلى الإتفاق مع الناقل بأن يزوده (أي الناقل) بسند شحن نظيف، لا يتضمن تحفظات صادرة من جانبه، مقابل ورقة ضمان Letter of Indemnity من قبل الشاحن، يذكر فيه التحفظات التي يرغب الناقل بتدوينها في سند الشحن، ويتعهد فيها مالك البضاعة أي الشاحن بالتنازل عن مطالبة الناقل عند ظهور أي نقص أو عيب أو تلف في البضاعة فيما بعد، كذلك تعهده بتعويض الناقل عما قد يؤديه للمرسل إليه أو المالك الأخير للبضاعة عن الضرر الذي قد يصيب البضاعة عند تسليمها إليه.

ملاحظة: إذا إتفق الشاحن والناقل البحري على تطبيق معاهدة بروكسل لسنة 1924، والخاصة بتوحيد بعض القواعد المتعلقة بسندات الشحن، وهو ما يعرف بشرط بارامونت (CLAUSE PARAMOUNT)، فإنه يتعين تطبيق هذا الشرط ولا يجوز استبعاده لحساب القانون الوطني.

هـ - سندات الشحن من حيث الدلالة على البضاعة:

▪ **سند الشحن المشحون Shipped B/L:** يفيد بأن البضاعة قد شحنت فعلا على ظهر السفينة.

▪ **سند برسم الشحن Received-for-shipment B/L:** يعني أن البضاعة سلمت للنقل البحري أو وكيله لغرض شحنها، أي أنها لم تشحن بعد على ظهر السفينة عند إصدار سند الشحن.

وإصدار سند الشحن يرسم الشحن أمر مألوف في النقل البحري، لأنه ليس في كل الأحوال يتم شحن البضائع فور تقديمها للناقل البحري أو وكيله ليصدر شحن مشحون، وذلك راجع لأن عملية الشحن قد تستغرق عدة أيام، ويتطلب ترتيبات معينة في السفينة، كضرورة شحن البضاعة الثقيلة أولا، أو عدم وصول السفينة للميناء، وفي هذه الحالات لا يصدر الناقل أو وكيله سند شحن، بل يصدر وصل باستلام البضاعة لغرض شحنها تسمى سند برسم الشحن أو سند لأجل الشحن.

ملاحظة: إذا تم شحن البضاعة على السفينة، بعد أن تم إصدار سند برسم الشحن، يمكن للشاحن أن يعيده للناقل البحري، ويطلب منه استبداله بسند شحن مؤشر عليه بكلمة مشحون

6- سند الشحن الإلكتروني E-connaissance:

يشبه سند الشحن التقليدي الورقي من حيث البيانات الواردة فيه، إلا أنه يتم إرساله بواسطة الناقل البحري أو ممثله إلى عنوان إلكتروني يحدده الشاحن، فضلا عن مفتاح خاص (كلمة سر) يرسل للشاحن لاستخدامه في المعاملات اللاحقة، وهذا المفتاح لا يعرفه إلا الناقل البحري والشاحن، ويتم نقل حق التحكم من مالك البضاعة إلى مالك جديد وهكذا، بحيث يقوم المالك السابق بإخطار الناقل البحري أو ممثله بنيته في نقل حق التحكم في سند الشحن الإلكتروني إلى المالك الجديد، فيرسل الناقل البحري هذا الإخطار إلى المالك الجديد الذي يؤكد قبوله لهذه العملية، وهنا يقوم الناقل البحري أو ممثله بإلغاء المفتاح الخاص السابق، ويصدر مفتاحا جديدا للمالك الجديد، وبالتالي يكون الحق في المطالبة باستلام البضاعة للمالك الجديد وحده، مع إمكان هذا الأخير أن يطلب مستند ورقي ليحقق له وظائف سند الشحن التقليدي، مثل تمثيل البضاعة وإمكانية تداول السند بالتظهير.

ثانيا: بوليصة الشحن الجوي:

بوليصة الشحن الجوي (بالإنجليزية): Air waybill أو اختصارًا (AWB)، بالفرنسية: La lettre de transport aérien أو اختصارًا (LTA)، هي في الواقع "تذكرة" نقل البضائع، وهي وثيقة تشكل تأكيد الناقل بالاستلام واستعداده لنقل البضائع. وهو إيصال صادر عن شركة طيران دولية للسلع ودليلا على عقد النقل، ولكنها ليست وثيقة ملكية للبضاعة. وبالتالي فإن بوليصة الشحن الجوي هي غير قابلة للتداول.

تم توحيد نموذج بوليصة الشحن الجوي الدولي من طرف مؤتمر خدمات الشحن Cargo Services Conference (SCC) التابع للإتحاد الدولي للنقل الجوي International Air Transport Association (IATA)، انطلاقا من إتفاقية وارسو المبرمة بتاريخ 12 أكتوبر 1929، والمتعلقة بتوحيد قواعد النقل الجوي

الدولي، ويكون الشاحن أو المصدر هو المسؤول عن البيانات التي يتم تسجيلها على بوليصة الشحن الجوي، ويتم توقيعها من قبل شركات الطيران، ثم تسلم للشاحن قبل الشحن الفعلي للبضاعة في الطائرة.

ثالثاً: بطاقة النقل البري الدولي (CMR) :Lettre de voiture

تمثل إشعار الشحن ودليل إثبات على تحمل الناقل مسؤولية نقل البضائع وهي في حالة جيدة، إذا كان الإشعار خالي من التحفظات، وإشعار الشحن هو تجسيد لعقد الشحن، ويجب إعداده بالشكل الذي يتفق مع قواعد الاتفاقية المتعلقة بالنقل الدولي للبضائع على الطرق (CMR) Convention relative au contrat de transport international de Marchandises par Route، التي وقعت بجنيف في 19 ماي 1956 ودخلت حيز التنفيذ في 1958، ولهذا تسمى اختصاراً وثيقة CMR. تتكون وثيقة CMR من أربع نسخ: نسخة حمراء للمرسل، نسخة زرقاء للمرسل إليه، نسخة خضراء للناقل، نسخة سوداء للناقل الثانوي إن وجد.

ينبغي أن تحتوي وثيقة CMR على تفاصيل كثيرة لعل أهمها: تاريخ الإشعار ومكان صدوره، اسم وعنوان المرسل، اسم وعنوان الناقل، مكان وتاريخ تحميل السلع، مكان التسليم، وصف لطبيعة السلع وطريقة التغليف، عدد الرزم وعلاماتها الخاصة، الوزن الكلي أو الكميات الموصوفة عدا ذلك، رسوم الشحن والرسوم الإضافية، الرسوم الجمركية، ورسوم أخرى تستوفي منذ صياغة العقد وحتى موعد التسليم، وفي حالة السلع الخطرة تحديد الوصف المعترف به عموماً، وبيان يفيد بان تخضع لاحكام هذه الإتفاقية بغض النظر عن وجود بنود مغايرة لبنود هذه الإتفاقية.

رابعاً: دفتر النقل البري الدولي (تير) Carnet de Transit International Routier (TIR)

تعد اتفاقية (تير) Convention on International Transport of Goods Under Cover of (TIR) Carnets من أهم وأشمل الأنظمة في مجال الجمارك للمرور العابر (ترانزيت) على الطرق، كما تقوم هذه الاتفاقية على معاهدة الأمم المتحدة للنقل الدولي للبضائع لعام 1975، وتولى الاتحاد الدولي للنقل البري IRU واللجنة الاقتصادية الأوروبية ECE الإشراف على الاتفاقية.

ويعتبر الإتحاد الدولي للنقل البري (IRU) International Road Transport Union، المنظمة الدولية الوحيدة المفوضة للقيام بطبع وتوزيع دفاتر النقل البري الدولي على الجمعيات الوطنية الضامنة، بمقتضى الشروط المبينة في التزام تعاقدي موقع مع الإتحاد الدولي للنقل البري، وعلى كل جمعية وطنية بدورها أن تقوم بإصدار دفاتر النقل البري إلى متعهدي النقل في بلدها، وفقاً للشروط المبينة في إعلان الإلتزام المعقود بين متعهد النقل والجمعية الوطنية.

ودفتر تير هو وثيقة عبور جمركي تستخدم لإثبات أن هناك ضمان دولي للحقوق والرسوم على البضاعة المنقولة تحت نظام تير، في حدود المبالغ المحددة من الأطراف المتعاقدة، وتحت الشروط المنصوص عليها في اتفاقية النقل البري الدولي.

كل دفتر TIR يحتوي على رقم مرجعي فريد، وقد يكون يشمل دفتر TIR: 4، 6، 14، أو 20 قسيمة باستثناء صفحة الغلاف، وكل قسيمة مزودة بكعب، ويمكن استخدام واقتطاع زوج واحد من القسائم في كل بلد، عدد أزواج القسائم يشير إلى عدد من البلدان التي تم العبور فيها، بما في ذلك بلدي المغادرة والوصول، تحت غطاء من هذا النوع من الدفاتر، على سبيل المثال، 20 قسيمة دفتر يمكن استخدامها لنقل TIR من خلال ما يصل إلى 10 بلدان

كل دفتر TIR يمكن استخدامه للنقل مرة واحدة فقط، وعند إنتهاء النقل البري الدولي في مكتب الجمارك المقصد من السلع، يجب أن يسلم السائق دفتر TIR مؤشر عليه حسب الأصول من قبل سلطات الجمارك المقصد، ويجب على السلطات الجمركية أن تؤكد على الفور إنهاء عملية النقل البري الدولي إلكترونياً، ويتم إرجاع دفاتر TIR للجمعية لوطنية الضامنة، والتي تقوم بدورها بإرسال دفاتر TIR إلى الإتحاد الدولي للنقل البري للرقابة النهائية والأرشفة.

خامساً: وثيقة النقل الدولي بالسكة الحديدية: La lettre de voiture CIM

وثيقة يعدها المرسل وشركة السكة الحديدية، وهي تجسيد لعقد نقل البضاعة هذه الوثيقة تكون وفق نموذج مطابق للنموذج المحدد من طرف الإتفاقية الدولية المتعلقة بنقل البضائع واسطة السكة الحديدية Convention Internationale concernant le transport de Marchandises par chemin de fer (CIM).

سادساً: وثيقة النقل متعدد الوسائط (CTBL) Combined transport bill of lading

وثيقة النقل المتعدد الوسائط تغطي إثنين على الأقل من وسائل النقل المختلفة، أي يتم نقل البضاعة على عدة وسائل خلال مراحل النقل من الباب إلى الباب، باستخدام عقد نقل واحد يمثل سند نقل واحد هو سند الشحن متعدد الوسائط، كما أنه يغطي النقل المشترك.

سابعاً: الوثائق الصادرة عن وكلاء الشحن أو العبور :

1. وثيقة استلام وكيل الشحن أو العبور Forwarder carrying receipt ou (FCR) Forwarder's Cargo Receipt

هي وثيقة يصدرها وكيل الشحن أو العبور بعناية، يثبت فيها أنه استلم البضاعة بحالة جيدة في مستودعاته أو مخازنه من عند الشاحن أو المرسل، وبأنه يضعها في متناول المرسل إليه، أو أنه سيعيد إرسالها له.

2. (HAWB) House Airway bill: تستخدم للطرود المجمعّة في شحنة واحدة، تعدّها شركات التجميع للنقل الجوي للبضائع، وبعد توقيعها من قبل شركة الطيران، تسلّم للشاحن، وهذا التوقيع يثبت مسؤولية الناقل الجوي.

3. Lettre de transport maritime: تعرف بـ House Bill of Lading، أو اختصاراً HBL:

تستخدم للإرساليات المجمعّة، يصدرها وكلاء الشحن أو العبور، أو شركات تجميع/تفكيك البضائع: groupage/ Dégroupe، ثم تسلّم للناقل البحري، أي أن البضائع يتم تجميعها مع بضائع شاحنين آخرين، ثم تشحن في حاوية واحدة على السفينة.

هذه الوثيقة غير قابلة للتداول تثبت عقد النقل البحري بين الشاحن والخطوط البحرية، تمثل وصل استلام للشحنة، تحتوي تفاصيل خصائص البضاعة المشحونة، وهي على عكس ، بوليصة الشحن البحري لا تمثل وثيقة ملكية البضاعة، تكمن فائدتها في أنها تسمح للشاحن للإتصال بالمرسل إليه بواسطة تقنيات المعلومات منذ لحظة شحن البضاعة على السفينة، وهو ما يمكن هذا الأخير من أن يتخذ على الفور جميع الخطوات اللازمة لجمركة واستقبال البضاعة.

4. قائمة التعبئة LISTE DE COLISAGE

وثيقة أساسية مطلوبة على وجه الخصوص من قبل الجمارك، سواء للتصدير والاستيراد، ضرورية للناقلين، وشركات المناولة، ومستودعات التخزين..، وبطبيعة الحال العميل، ولذلك يجب على المصدر التأكد من أنه قد أعدها بطريقة دقيقة ومقروءة، حيث أنه بعد الانتهاء من التعبئة والتغليف ووضع العلامات على الطرود، يتم على قائمة التعبئة قوائم، تحديد لكل طرد: علاماته، ترقيمه، وزنه الإجمالي بالكلغ، وزنه الصافي بالكلغ، أبعاده بالسنتيمتر والحجم بالسنتيمتر مكعب، وتفصيل المحتويات في كل طرد، وأخيرا عدد الطرود، والوزن الإجمالي والحجم الإجمالي.

المحور الرابع: تكاليف النقل الدولي

تتجاوز تكلفة النقل المدفوع للحصول على الخدمة، حيث تشمل تكاليف إضافية تتفاوت بشكل كبير بناءً على عدة عوامل. فتكلفة استخدام وسيلة النقل تعتمد على المسافة وحجم الحمولة، بالإضافة إلى أي خدمات إضافية مثل المناولة والشحن في مواقع التحميل، والمناولة والتفريغ في مناطق الاستلام، فضلاً عن تكاليف التغليف والإعداد للشحن. علاوة على ذلك، هناك عنصر مهم وهو تكلفة التأمين على المنقولات.

تتراوح تكلفة النقل بين 5% و 15% من التكلفة الإجمالية للمنتجات حسب نوعها، وتُعد من العناصر الرئيسية التي تشكل نصف تكاليف الإمداد تقريباً. وبالتالي، تعتبر من العوامل الحاسمة في تحديد مواقع الإنتاج ومراكز التخزين والتوزيع. وفقاً لنظرية توطين الصناعات التي وضعها الاقتصادي الألماني ألفريد فيبر في عام 1909، فإن العوامل الاقتصادية الرئيسية التي تحدد مواقع الصناعة تتمثل في تكاليف النقل، تكاليف العمالة، وفوائد التركيز الصناعي.

أولاً: الخصائص الاقتصادية للنقل:

هي خصائص تميز العرض والطلب في خدمات النقل، وتؤثر على تكاليفه، منها:

1- عدم قابلية منتج النقل للتخزين والتجزئة: منتج النقل وهو الطاقات التحميلية المنتجة (مكان لراكب أو طن لكليومتر) لا يمكن تخزينه أو تأجيل استعماله، فهو يستهلك بمجرد انتاجه سواء استعمل أم لا، لذا يستحيل تشغيل جزء فقط من الشاحنة أو السفينة عند عدم وجود بضاعة كافية لنقلها. إن أي خطأ في تقدير كمية الطلب على النقل نوعاً وتوقيتاً، يعني خسارة للمؤسسة نتيجة ضياع جزء من منتج النقل الذي لا يمكن تخزينه دون بيع، وبما أن تكاليف تشغيل وسيلة النقل ثابتة إلى حد بعيد، سواء كان هناك تحميل أم لم يكن، فإنه من الأهمية تحديد حجم وسيلة النقل. وبما أن منتج النقل لا يمكن تخزينه حتى يظهر الطلب عليه، تظهر أهمية التوقيت المناسب لإنتاج النقل، حيث يجب أن يتم الإنتاج فور الحاجة للاستهلاك، أما في الصناعات الأخرى يقوم المصنع بالإنتاج والتخزين لحين وجود الطلب.

2- الطلب على النقل مشتق: بمعنى أن الطلب على النقل ليس لذاته مثل السلع الاستهلاكية، وإنما هو طلب من أجل تلبية احتياجات أخرى مختلفة، فطلب المسافر للنقل يكون من أجل تلبية الاحتياجات مثل الانتقال إلى العمل والعودة منه أو السياحة، وحتى في مجال السلع فإن الطلب على النقل بالنسبة للمؤسسات يكون من أجل تلبية الاحتياجات من المواد المختلفة أو تصريف المنتجات في الأسواق. لذا على مؤسسات النقل دراسة الطلب على الخدمات والبضائع لاستنتاج الطلب على النقل.

وقد يرتبط سعر خدمة النقل بالطلب على البضائع المنقولة والأسعار النهائية لبيع تلك البضائع، فالفرق بين ثمن السلعة في مكان الإنتاج وثمانها في مكان الاستهلاك، يعتبر عاملاً أساسياً في تحديد سعر خدمة النقل بغض النظر عن تكلفة النقل، يضاف إلى ذلك مدى وجود منافسة بين وسائل النقل من عدمه، فمثلاً إذا كانت هناك أكثر من وسيلة نقل، فيؤدي ذلك إلى ضغط على أسعار النقل بالانخفاض والعكس صحيح، من هذا نجد أن ظروف الطلب أو ما يمكن أن تتحملة السلعة من تكاليف، يكون عاملاً مؤثراً في تسعيرة نقل البضائع.

3- **التقلب في الطلب على النقل (الموسمية):** تتسم معدلات الطلب على خدمات النقل بغرض السفر أو نقل البضائع عموماً بظاهرة التقلب، فالطلب على السفر يرتفع في الإجازات الصيفية والأسبوعية والمناسبات (الحج، احتفالات رأس السنة...)، كما يزداد الطلب على نقل المحاصيل في فترة الجني، كما أن الطلب على نقل الغاز والمشتقات البترولية يزداد شتاءً، هذا التقلب يتسبب لمؤسسة النقل في تراجع حاد في الإيرادات خلال فترة الندرة وضياع فرص الشحن خلال فترة الذروة.

4- **هناك منتج متصل:** المنتج المتصل في النقل هو الطاقات التحميلية المنتجة خلال رحلة العودة لوسيلة النقل، وهو يعادل تماماً أهمية المنتج الأصلي (رحلة الذهاب)، لذا فأي إهمال لاستغلال المنتج المتصل، يعني خسارة ضخمة لعائد التشغيل.

5- **ارتفاع التكاليف الثابتة:** تتصف تكاليف النقل بارتفاع التكاليف الرأسمالية الثابتة، والتي تصل إلى عدة أضعاف التكاليف المتغيرة، وذلك لما تتطلبه مشاريع النقل من إنشاءات ضخمة تستمر لعدة سنوات كالمطارات، الموانئ، طرق السكك الحديدية، بالإضافة إلى ثمن وسائل النقل مثل الطائرات، السفن، القطارات، والوسائل المساعدة مثل محطات الوقود، معدات التحميل والتفريغ والصيانة.

6- **تأثر النقل بظروف التشغيل:** الانتاج في المصانع يتم عادة بين أربع جدران، ويقع تحت سيطرة إدارة المشروع، أما انتاج النقل فيتم في الطريق العام أو الجو أو البحر، وبالتالي تتحكم فيه عناصر خارجة عن قدرات الإدارة كأحوال الطقس والزحام على الطرقات، لذا يصعب مراقبته والإشراف عليه، فمدير النقل ليس له حرية اختيار وقت الزيارات التفتيشية أو الرقابة المستمرة لعلاقة مستخدميه بالزبائن، وهذا هو سبب التوسع في إدارات التفتيش في شركات النقل وما ينجر عنه من تكاليف إضافية، كما أن أساطيل النقل تحتاج أثناء الرحلة إلى مواد مثل الوقود والإطارات وإلى إصلاحات طارئة في أي لحظة على مسار النقل.

7- **تحقيق العوائد الاجتماعية:** كثيراً من المشاريع لا تحقق عوائد مباشرة فحسب، وإنما تحقق مجموعة كبيرة من العوائد الاجتماعية، والنقل يتميز عن غيره بأن عوائده لا تكون بمقدار الإيرادات والأرباح الصافية من عمليات النقل، وإنما هناك عوائد غير مباشرة تتحقق من خلال الأعمال والخدمات المتممة التي يحتاجها النقل، فشق طريق يودي إلى ارتفاع أسعار الأراضي التي تقع على جانبي الطريق، كما أن تشغيل محطة نقل المسافرين لا يستفيد منه الركاب فقط، بل يستفيد - وربما بدرجة أكبر - المحلات التجارية وأصحاب الشقق المجاورة للمحطة والمواقف، كما تستفيد المصانع من مرور وسائل النقل قريباً منها من خلال وصول العاملين والزبائن، فعدم وجود مثل هذه الخدمات يضطر المصانع لتوفير وسائل نقل العاملين والبضائع، مما يحملها تكاليف إضافية. ومن باب العدالة أن يتحمل تكلفة النقل المستفيد منه، ومن الواضح أن مستعملي النقل ليسوا المستفيدين الوحيدين منه، وهو ما يطرح إشكالية تحديد كل المستفيدين من النقل ومقدار استفادة كل منهم من النقل.

8- **النقل احتكاري بطبعه:** المنافسة في النقل في كثير من الأحيان لها آثار سلبية على مؤسسات النقل، فمثلاً إن الحمولات المحدودة والمنافسة بين وسائل النقل، ستؤديان إلى انقسام الحمولة بين عدة وسائل نقل، مما يجعل كل وسيلة تنقل كمية معينة تكون أقل من استطاعتها، وهذا بالطبع سيؤدي إلى زيادة التكاليف. وبما أن نسبة كبيرة من تكاليف النقل تكون ثابتة (سكك الحديدية مثلاً) تحتاج إلى مبالغ ضخمة

لإنشاء الخطوط والمحطات)، لذا فإن المنافسة في النقل السككي لن تؤدي إلا لمضاعفة التكاليف، وهو ما جعل الحكومات تعطي لشركات السكة الحديدية حق احتكار النقل بين مدينتين (المنافسة معدومة).

إن الاحتكار في النقل يسمح بالتميز السعري في النقل حسب قدرة الراكب أو صاحب البضاعة على الدفع وحسب توافر الطلب وتغيراته، حيث يمكن تطبيق التمييز السعري للراكب مثلاً على أساس ارتفاع أو انخفاض الدخل، أوقات الزحام أو خارج الزحام، فمثلاً الاحتكار يمكن مؤسسة النقل من خفض تسعيرة النقل على المواد كبيرة الحجم منخفضة القيمة مثل خام الحديد والقطن، على تعوض مؤسسة النقل الخسارة عن طريق رفع تعريفه النقل على المنتجات التامة ذات الوزن الصغير والقيمة العالية مثل الساعات والألبسة، والتميز السعري هو ميزة النقل بالسكة الحديدية التي تنظم على أساس احتكاري في جميع دول العالم.

عادة لا يؤثر التمييز السعري في النقل على تكلفة البضائع التي يتم التمييز ضدها، خاصة وأنها غالباً ما تكون سلع عالية القيمة (تكلفة النقل منخفضة مقارنة بقيمتها)، أو أنها سلعا كمالية تشبع حاجات غير أساسية. كما أنه لا يؤثر على الأفراد والبضائع أو المناطق التي يتم التمييز ضدها لقدرتهم على الدفع، كما أن التمييز السعري قد يكون مرغوباً لدى بعض الأشخاص لرغبتهم في التميز، كما أنه يسمح بانتظام خدمات النقل بصرف النظر عن حجم الطلب.

9- النقل يولد آثار خارجية les externalités: تحدث الخارجية عندما يؤثر نشاط عون اقتصادي

سلباً/إيجاباً على عون اقتصادي آخر لا علاقة له بذلك النشاط، ومن دون أن يقبض/يدفع هذا الأخير جراء الضرر/الاستفادة الذي لحقه، تتمثل الخارجية السلبية للنقل في تكاليف صيانة الطرق التي تتحملها الدولة، تكاليف تلوث الجو بفعل انبعاثات غاز الكربون، تكاليف الضمان الاجتماعي بفعل الأمراض التنفسية واصابات الحوادث المرورية، الوقت الضائع بفعل الزحام، القلق الناتج عن الضجيج وتشوه البيئة، وتعد نظم النقل هي المسؤولة عن 23% من انبعاثات غازات الدفيئة في العالم في عام 2004، مع حوالي ثلاثة أرباعها من مركبات الطرقات، كما أنه 95% من طاقة تشغيل وسائل النقل تأتي من النفط.

تتجه العديد من الدول (أوروبا الغربية والولايات المتحدة) إلى جعل النقل العام شبه مجاني أو مجاني تماماً على خطوط المترو والقطارات والحافلات داخل العواصم والمدن الكبرى، مع تحميل تكاليف هذا النقل للأطراف المستفيدة الأخرى في شكل ضرائب ورسوم، إضافة إلى الغرامات على وسائل النقل الخاص.

إن الخصائص السابقة تجعل صناعة النقل من أشق الصناعات إدارة وتنظيماً، نظراً لتعدد وتداخل المتغيرات التي تؤثر على إدارته، وما يتطلب تشغيله من خبرات إدارية وفنية ذات كفاءة عالية، وما يتطلبه من سيولة مالية بصورة مستمرة لتوفير قطع الغيار ومهمات التشغيل الأخرى، وصيانة مستمرة وطائرة، وما يتطلبه من عمليات إحلال في وسائل النقل بغرض ملاحقة التطوير والتحديث في هذا المجال.

ثانيا: تبويب تكاليف النقل:

توجد عدة تصنيفات لتكاليف النقل، أهمها تقسيمها لتكاليف رأسمالية وتشغيلية أو إلى تكاليف ثابتة ومتغيرة، مباشرة وغير مباشرة، إلا أن الأكثر استعمالا هو التقسيم إلى تكاليف ثابتة ومتغيرة:

❖ **التكاليف الثابتة:** هي نفقات ليست مرتبطة بكمية نشاط الاستغلال (نقل البضائع والمسافرين)، بل تتحملها مؤسسة النقل سواء قامت وسيلة النقل برحلات أم لا، تحركت محملة أم فارغة، الحمولة كانت كاملة أم جزئية فقط، وبالتالي التكاليف الثابتة لا تتغير إلا بتغير عميق في النشاط منها: اهتلاك البنية التحتية للنقل (إنشاء الموانئ، المحطات، المطارات، خطوط السكك الحديدية، الطرقات، أنابيب النقل)، اهتلاك معدات النقل (السفن، الطائرات، الشاحنات، عربات السكة الحديد والقطارات)، التأمين، النفقات الإدارية... الخ

❖ **التكاليف المتغيرة:** مرتبطة مباشرة باستغلال واستعمال وسيلة النقل، فهي تتزايد بتزايد نشاط النقل، منها أجور سائقي الشاحنات والقطارات، أجور طاقم الطائرات والسفن، الوقود والزيوت، البطاريات، العجلات، التصليحات والصيانة وقطع الغيار، أجور السائقين (الجزء المتغير منها)، الغرامات، رسوم الموانئ والمطارات والمحطات والطرق السريعة في بعض البلدان.

تتميز بعض وسائل النقل بكون الجانب الأكبر من التكاليف ثابتة والقدر القليل منها متغير، وينطبق هذا تماما على النقل بالسكك الحديدية، والعكس بالنسبة للشاحنات على الطرق، حيث نجد أن الجانب الأكبر من التكاليف متغيرة، ومن ناحية أخرى نجد أن معظم التكاليف الخاصة بالنقل بالأنابيب تكاليف ثابتة، أما النقل البحري والجوي فتكاد نسبة التكاليف المتغيرة والثابتة أن تكون واحدة، إن ضخامة التكاليف الثابتة مقارنة بالتكاليف المتغيرة للنقل تؤدي إلى وجود مبرر إلى خفض تعريف النقل في حالة الحمولات الكبيرة.

ثالثا: أسس تسعير النقل:

نظرا لأهمية عنصر تكاليف النقل في حساب أسعار النقل، لا بد من تحديد العوامل التي تؤثر على هذه التكاليف وذلك لإحكام الرقابة عليها، هذه العوامل بعضها يرتبط بالبضاعة نفسها وبعضها يرتبط بسوق النقل والبضائع:

1- **العوامل المرتبطة بالبضاعة:** تؤثر خصائص البضاعة في تسعيرة النقل وهذه الخصائص تشمل كل من:

أ- **كثافة البضاعة:** ويشير هذا العنصر إلى نسبة وزن البضاعة المنقولة إلى حجمها، فنجد على سبيل المثال أن الحديد والمعلبات والورق تتميز بارتفاع نسبة وزنها بالنسبة لحجمها، وذلك عكس بضائع أخرى مثل الملابس والالكترونيات واللعب، وبصفة عامة نجد أن البضائع ذات الكثافة المنخفضة تتحمل سعر نقل أكبر.

ب- معدلات استغلال مساحة (الحجم) وسيلة النقل: يشير هذا العنصر إلى قدرة المنتج على شغل المساحة المتاحة في وسيلة النقل المعينة، فنجد أن الغلال والعديد من السلع يمكن أن تشغل بالكامل المكان المخصص للشحن في وسيلة النقل المستخدمة، في حين أن بعض السلع الأخرى مثل السيارات والآلات لا تستطيع أن تملأ الفراغات المتاحة بالكامل، ويتوقف هذا العنصر على حجم وشكل البضائع وعلى قابليتها للكسر، تحسب تسعيرة نقل البضائع على أساس الأكبر من بين الوزن الحقيقي (بالطن) والوزن الحجمي (بالطن)، ويحسب الوزن الحجمي بقسمة الحجم (بالمتر مكعب) على: 6 في النقل الجوي، وعلى 3 في النقل البري، وعلى 1 في النقل البحري.

ج- صعوبة/سهولة المناولة: إن البضائع التي تتميز بصعوبة مناولتها تتحمل أسعار نقل مرتفعة أما البضائع ذات الشكل النمطي (مثل مواد الخام ومعلبات...) فلا تحتاج إلى معدات مناولة ذات طبيعة خاصة، وبالتالي تكون تكلفة نقلها أقل.

د- قيمة البضاعة: كلما ارتفعت قيمة البضاعة، كلما كان الشاحن مستعداً لدفع تسعيرة نقل أكبر، وتزايدت احتمالات تعرض البضائع المنقولة للتلف أو السرقة (كما هو الحال بالنسبة للمجوهرات أو الحاسبات الآلية وغيرها...)، كلما زادت أعباء النقل وبالتالي زادت التسعيرة.

2- العوامل المرتبطة بسوق النقل: بالإضافة إلى خصائص البضاعة، تتأثر تكلفة النقل أيضاً بظروف السوق مثل:

أ- درجة المنافسة السائدة بين الوسائل المختلفة والمنافسة في عرض الوسيلة الواحدة: فكلما زادت حدة المنافسة بين وسائل النقل المتاحة كلما قلَّت أسعارها والعكس أيضاً، تمثل المنافسة بين المنتجات المعروضة عاملاً هاماً في تحديد سعر وتكلفة النقل، فعامل النقل هو الذي يخلق هذه المنافسة إلى حد كبير، فبدون إمكانية نقل السلع من مكان لآخر فإن كل منتج سيعتمد على السوق القريبة منه، ولا يمكن غزو الأسواق البعيدة، لذلك كلما زادت المنافسة بين المنتجات كلما اهتمت هذه المؤسسات بوسائل النقل السريعة والأمنة، حتى يمكنها الحفاظ على حصتها في السوق، مما قد يؤثر على سعر وتكلفة هذه الوسيلة.

ب- موقع السوق (مسافة النقل): وهذا العامل يحدد طول المسافات التي ستنقل البضائع خلالها، لذا فكلما بعدت الأسواق عن مراكز الإنتاج كلما زادت تكلفة النقل والشحن والعكس صحيح. لذا يرتبط سعر النقل بمسافة النقل، ويوجد أربعة أنواع من التسعير هنا:

■ **السعر الموحد:** لا يتغير السعر مع طول أو قصر مسافة النقل، ويطبق هذا النمط في المسافات القصيرة داخل المدن، كما في حالة النقل العام الحضري.

■ **السعر التناسبي:** تزداد أسعار النقل مع طول مسافة النقل للبضائع بنفس النسبة. ويطبق هذا النمط في المسافات الطويلة نسبياً بين المدن.

■ **السعر التناسبي المتناقص:** سعر النقل يتزايد مع زيادة مسافة النقل ولكن بمعدل متناقص، ونجد في النهاية أن السعر المتوسط لكل الطن/كم أو راكب/كم، يكون أقل للمسافات الطويلة. ويطبق هذا النمط في حالة وجود منافسة لوسيلة النقل مع الوسائل الأخرى.

■ **سعر الغطاء:** يتم تحديد أدنى سعر بغض النظر عن المسافة التي بعدها يتزايد التسعير للطن/ كم مع زيادة المسافة، ولكن ليس بانتظام، فمثلا قد يصل السعر لحد معين، يضطر بعدها مقدم خدمة النقل إلى تثبيته مع زيادة مسافة النقل، وذلك لوجود عدة منافسين في سوق النقل وهكذا.

ج- **القيود الحكومية المفروضة على وسائل النقل:** قد تؤدي إلى إضافة تكاليف جديدة نتيجة ضرورة استيفاء بعض الشروط، مما قد يزيد من تكلفة النقل، وبنفس المنطق قد تقوم هذه القيود بتحديد أسعار وسائل النقل مثلا، مما قد يخفض تكلفة النقل بالنسبة للمؤسسة.

د- **درجة الموسمية في عمليات النقل:** في حالة الموسمية عملية النقل أي تركيز النقل في فترة معينة فإن ذلك يمثل ضغطا على وسائل النقل المتاحة مما قد يرفع أسعارها، وبالتالي يزيد من تكلفة النقل والعكس في حالة انخفاض حركة النقل.

رابعاً- تسعير النقل البحري:

تتكون تعريفه النقل البحري من العناصر التالية:

1. التعريف الأساسية:

تعتمد على وجهة ونوع البضائع، ويختلف حسابها بناء على نمط الشحن البحري كما يلي:

أ. **النمط الإتفاقي الموحد Mode conventionnel:** يستعمل في البضائع المجمعة في صناديق، علب كرتون، وطبليات، وتكون تعريفه النقل البحري محددة من طرف المؤتمرات البحرية³ وفقا لمبادئ شائعة متعارف عليها، حيث يدفع الشاحن على أساس عدد وحدات الدفع (UP) Unités payantes، وعدد وحدات الدفع يساوي القيمة الأكبر من بين الوزن الإجمالي والحجم الإجمالي للبضاعة، أي دائما الأفضلية لصالح الناقل البحري.

ب. **النمط الجزافي Mode forfaitaire:** يتم تطبيق تعريفه جزافية على نقل الحاوية (Box rate)، والتي لا تأخذ في الحسبان إلا نوع الحاوية، كما تتم فوترة الخدمات الإضافية مثل تأجير الحاوية.

وتوجد عدة أنظمة للشحن بالحاويات هي:

■ **شحن حاوية كاملة Full container load (FCL/ FCL):** الشاحن يضع البضاعة في حاوية ويختمها ويرسلها مباشرة للزبون من دون أن تفتح الحاوية إلا للفحص الجمركي.

■ **التجميع في حاوية Less than container (LCL/ LCL):** إذا كانت البضاعة المرسله غير كافية لملء حاوية، فإن الشاحن يسلم البضاعة لشركة تجميع Groupage، حيث يتم تحويلها مع بضائع أخرى مرسله لنفس الميناء، وهناك يتم تفكيكها Dégroupage، وجعلها في متناول أصحابها.

³ المؤتمر البحري هو مجموعة من ملاك السفن الذين يخدمون نفس الخطوط، يبرمون اتفاقيات حول أسعار الشحن وتقاسم الخطوط البحرية وتنظيمها من أجل السيطرة على المنافسة.

▪ **FCL/LCL**: عند ارسال عدة بضائع بأحجام صغيرة لنفس الجهة، فإن الشاحن يشحن البضاعة في نفس الحاوية، وعند الوصول إلى ميناء التفريغ، يتم تفكيك البضائع وجعلها في متناول أصحابها.

▪ **LCL/FCL**: عند قيام شركة باستيراد بضائع متنوعة من عدة موردين، فإنهم يقومون بتسليم البضائع إلى نفس مركز التجميع الذي يضعها في حاوية واحدة ويرسلها لهذه الشركة.

2. **التصحيحات Ajustements**: تطبق شركات النقل البحري رسوم إضافية على الشاحنين، ويتم الإتفاق على هذه الرسوم مع منظمات الشاحنين، ومن أهمها:

أ. **معامل تعديل الوقود (BAF) Bunker adjustment factor**: للتعويض عن تقلبات في أسعار وقود السفن(الفيول)، وتسمى أيضا نظير تكلفة الإضافية للقبول.

ب. **معامل تعديل سعر العملة Currency adjustment factor**: للتعويض عن تقلبات أسعار صرف العملات الرئيسية (كالدولار واليورو)، مقابل العملة المحلية إذا كانت تستعمل في الدفع.

ج. **تطبيق تعديلات إضافية**: تكون على الحمولات الزائدة عن 5 طن أو 12 طن مثلا.

3. **الحسومات**: تمنح الشركات الملاحية تخفيضات من 8% إلى 10%، وذلك لمنافسة السفن الجواله على الخطوط غير المنتمة، وهذا مقابل أن يقتصر الشاحن على استخدام سفن الخطوط المنتظمة.

4. **أعباء إضافية**: تضاف تعريفه النقل الأساسية، بهدف تغطية بعض النفقات الاستثنائية التي يتحملها شركة الملاحة في الموانئ أو أثناء الرحلة البحرية، ومن أهمها:

✓ مصاريف المناولة Terminal Handling Charges (THC): مصاريف تحميل وتفريغ الحاويات من السفينة، من طرف شركات المناولة البحرية في الموانئ.

✓ مصاريف تستيف arrimage وتربيط accorage البضائع أو الحاويات على ظهر السفينة أو في بطنها، تقوم بها شركات مختصة في الموانئ مقابل أتعاب.

✓ مصاريف سند الشحن Bill of lading (B/L): يتقاضاها الوكيل البحري للسفينة في الميناء عند استلامه البضاعة وتحرير لسند الشحن من عدة نسخ.

✓ مصاريف تأخر تسليم الحاويات بعد تفريغها في ميناء الوصول (frais de l'affrètement au surestaries)، ويكون هذا فقط في حالة استئجار سفينة لرحلة بحرية voyage.

✓ **أعباء ازدحام الموانئ (CSC) congestion surcharge**: الناتج عن عدم كفاية الإمكانيات التشغيلية في الموانئ مقارنة بتدفق السفن، مما يضطرها للإنتظار لأيام، وهو ما يجعل الناقل البحري يفرض هذه الغرامة على الشاحنين لتعويض التأخر وخسارة الإيرادات، وهذه الظواهر تعاني منها موانئ البلدان النامية كالجزائر.

✓ الموانئ الصينية تفرض على السفن التي تنطلق من موانئها أعباء تسمى (ORC) Origin receipt charge، وهذا لتمويل تطوير وتوسيع الموانئ الصينية بسرعة.

✓ أعباء تطبيق المدونة الدولية لأمن السفن والمرافق المينائية
(ISPS) International Ship & Port facility Security code، وهي مصاريف تفرض على
كل حاوية لتعزيز إجراءات أمن السفن ومرافق الموانئ، وقد تم تطويرها ردا على التهديدات المتوقعة
ضد السفن ومرافق الموانئ في أعقاب هجمات 11 سبتمبر.

6. قاعدة الدفع لـ Règle payant pour: تطبق على تعرفه النقل الأساسية معطاة في شرائح حسب
وزن البضاعة، حيث يستفيد الشاحن من الانخفاض التدريجي في لتعريفه الشحن مع تزايد الوزن، وهنا يحق
للشاحن حساب التعريفه على أساس الحد الأدنى للوزن في الشريحة الأعلى مباشرة، إذا كان ذلك يؤدي إلى
تكلفة إجمالية لمصلحته.

المحور الخامس: تأمين النقل الدولي

رغم التطور الكبير في تقنيات النقل وتجهيزاته، فإنه كثيراً ما تقع خسائر أو أضرار أثناء عمليات نقل البضائع أو تحميلها أو تنزيلها، وتظل احتمالات التعويض عن مثل هذه الخسائر أو الأضرار من جانب الشركات الناقلة محدودة نوعاً ما، فشركات النقل البحري مثلاً تستطيع التخلص من المسؤولية في كثير من الحالات، اعتماداً على أحكام القوانين والمواثيق البحرية الدولية، وحتى في حال ثبوت المسؤولية، فغالباً ما تكون مقتصرة على حدود جزئية معينة بموجب القوانين والاتفاقات الدولية، لذا تطور تأمين النقل لمواجهة هذه المشاكل، بحيث صار من غير المألوف أن تكون هناك أية شحنة منقولة بغير غطاء تأميني، وأصبحت البنوك تصر عند فتح أي اعتماد مستندي على ضرورة تقديم ما يثبت أن البضاعة مؤمن عليها، إذ أنه بدون ذلك تصبح قيمة البضاعة، في حال تعرضها للتلف أو الفقدان، مجرد دين ال ضمانته له، من هنا فإن وثيقة تأمين النقل تعتبر عنصراً هاماً في التجارة الدولية، ومع أن الاسم المتداول لهذا النوع من التأمين هو التأمين البحري، قد يوحي بانحصاره في تغطية البضائع أثناء نقلها بحراً فقط، إلا أن التأمين البحري يطلق تجاوزاً على شتى طرق النقل سواء كانت بحراً أو جواً أو براً، ومنه فإن تأمين نقل البضائع يدعى التأمين البحري.

ونظراً لأن النقل الدولي متنوع، كما أنه قد يقع خارج المجال الجوي والبحري للدول، أو يكون عابر للحدود الجغرافية للدول، لذا اهتمت به وأبرمت بشأنه اتفاقيات دولية، ومن ثم فإن الأحكام التي تنص عليها هذه الاتفاقيات هي التي تسري على هذا النقل والتأمين عليه.

أولاً: المخاطر البحرية:

الخطر البحري هو الخطر الناشئ عن المالحة البحرية أو العمليات التابعة للرحلة البحرية، ويشمل أي خطر تتعرض له السفينة نفسها، أو ملحقاتها من أفراد، تجهيزات ومؤن، وكذا أي خطر تتعرض له البضائع المشحونة، بشرط تحققه في عرض البحر، ويجوز أن يمتد للخطر البري، إذا تضمن عقد التأمين أن تضمن شركة التأمين الذي يلحق بالبضاعة قبل عملية الشحن أو بعد تفريغها في ميناء الوصول.

وحيثما نقول أنواع المخاطر البحرية، فهذا ال يعني أن صفة تلك المخاطر ومكان تحققها بالكامل هو البحر، ولكن المقصود من التسمية هي المخاطر التي تتحقق في البحر وعلى اليابسة، حيث أن الرحلة غالباً ما تكون من جزئين جزء بحري وجزء بري، وتبعاً لذلك فإن المخاطر قد تتحقق في الجزء البحري، وقد تتحقق أثناء وجود البضاعة على اليابسة، ولهذا السبب تصنف المخاطر البحرية إلى:

1. المخاطر البحرية: Sea perils تنشأ بشكل طبيعي في البحر أو المحيط كهياج البحر، الأمطار البحرية، العواصف.

2. المخاطر في البحر: Perils in sea مصدرها ليس طبيعياً مثل التصادم البحري، القرصنة، الحروب.

3. المخاطر خارج البحر: beyond sea perils تشمل المخاطر التي قد تتعرض لها البضاعة على اليابسة، سواء في موانئ التحميل أو التفريغ أو خلال الجزء البري للرحلة، كخطر السرقة، تصادم الشاحنة، سرقة البضائع...إلخ.

ثانياً: أنواع التأمين البحري

لا يقتصر التأمين البحري على البضاعة، بل يشمل الأطراف الثلاثة للإرسالية البحرية وهي:

1. التأمين على السفن: ويشمل التأمين على جسم السفينة وأجهزتها وآلاتها وأدواتها ومؤناتها وجميع معداتها اللازمة للملاحة
2. التأمين على البضائع: ويشمل السلع ولا يشمل الممتلكات الشخصية أو المؤن التي تخصص للاستعمال على ظهر السفينة؛
3. التأمين على النولون: وتشمل التأمين المبلغ الذي يدفعه الشاحن للناقل نظير نقل بضاعة له في السفينة، وتُستحق الدفع عند وصول البضاعة في ميناء الوصول، أو تشمل التأمين على المبلغ الذي يتفق على دفعه بين مستأجر السفينة ومالكها، نظير إيجار السفينة بالكامل أو جزء منها، بمقتضى أي عقد من عقود مشاركة الإيجار (رحلة واحدة، عدة رحلات، مدة زمنية محددة، أو تأجير سفينة عارية).
4. التأمين على الركاب: يكون مجهز السفينة مسؤولاً مسؤولية مدنية عن حياة المسافرين ضد الإصابات وحالات الوفاة، وعن ما يحملونه من أمتعة ثمينة ولوحات فنية تعرضها في معارض دولية.

ثالثاً: الخسائر البحرية

تتلخص أنواع الخسائر التي تتعرض لها البضائع عند نقلها في وسيلة نقل في نوعين رئيسيين هما الخسائر الكلية والخسائر الجزئية.

1. الخسائر الكلية:

تتمثل في هالك الشيء موضوع التأمين هالكا تاماً أو إذا أصبح عديم النفع لصاحبه أو إذا كان من الصعب استرداده، أو إذا كانت مصاريف إنقاذه تفوق قيمته الفعلية. ولهذا تنقسم الخسارة الكلية إلي نوعين هما:

● الخسارة الكلية الفعلية:

ويقصد بها الهالك التام للشيء موضوع التأمين أو فقدته لنوعيته، بحيث يصبح مختلفاً عن الشيء المؤمن عليه الأصلي، أو إذا أصبح المؤمن له في موقف غير القادر على استرداده والحصول عليه وتحدث الخسارة الكلية الفعلية في الحالات الآتية:

- غرق السفينة، هلاك البضاعة عن آخرها بالغرق أو بالاحتراق.
- تسرب مياه البحر لشحنة من السكر مما تسبب في تلفها.
- تجمد شحنة من الإسمنت بسبب تسرب المياه إليها.
- وقوع بضاعة مؤمن عليها في يد القراصنة.

● الخسارة الكلية التقديرية:

في هذا النوع من الخسائر ال يتعرض الشيء موضوع التأمين للهالك المادي الكلي، ولكن يتخلى المؤمن له عنه بسبب اعتقاده أن هناك خسارة كلية من الناحية التجارية، ومن أمثلة ذلك: ترك السفينة والبضاعة بسبب زيادة مصاريف إنقاذها عن قيمتها بعد الإنقاذ. ترك البضائع في حالة استحالة إتمام إرسالها إلى المكان المحدد، مثل حالة صدور أمر قضائي بالحجز على السفينة واحتمال بيع البضائع المحملة عليها وفاء لدين مستحق على مالك السفينة. ومن المنطقي أن تنتقل ملكية أو المصلحة التأمينية على السفينة أو البضائع التي وقع لها حادث مؤمن منه وتم تعويض المؤمن له عنها بخسارة كلية تقديرية إلى المؤمن، ذلك لأنه من غير المنطقي أن يحتفظ المؤمن له بهذه السفينة أو بتلك البضائع ثم ينتظر أن يعوضه المؤمن عنها تعويضاً كاملاً.

2. الخسائر الجزئية

أي خسارة بخالف الخسارة الكلية تعتبر خسارة جزئية، وقد جرى العرف علي إطلاق لفظ العوارية عليها، وتنقسم إلي نوعين سيتم التطرق لهما فيما يلي:

● الخسائر الجزئية العامة (الخسائر المشتركة):

وهي الخسائر البحرية التي تقع بشكل إرادي لمصلحة أطراف الإرسالية البحرية (صاحب السفينة أو مؤجرها، أصحاب البضائع، أجرة الشحن). وهي إما أن تكون تضحية أو مصروف استثنائي، ولكن بقدر معقول في وقت الخطر العام، بغرض تحقيق السلامة العامة لأطراف الإرسالية البحرية. ويتم تعويض الخسارة الناتجة بمساهمة كافة الأطراف المعنية التي كانت موجودة عند إنقاذ المخاطرة المشتركة. ومن أمثلة الخسائر الجزئية العامة:

إذا شب حريق في السفينة وتخلص الربان من بعض البضائع سريعة الاشتعال بإلقائها في البحر لإنقاذ السفينة وما عليها من بضائع. أو عند هياج البحر واحتجزت السفينة في منطقة صخرية وعجز الربان علي تعويمها باستخدام معداتها الخاصة، واستعان بإحدى قاطرات الإنقاذ لتعويم السفينة، مصاريف الإنقاذ هذه تعتبر خسارة جزئية عامة.

ونظراً لأن الخسارة الجزئية العامة تتم لتحقيق مصلحة الجميع، فإن العدالة تقتضي بأن توزع هذه الخسائر على جميع أصحاب المصالح (أطراف المخاطرة البحرية) وهي: السفينة، البضاعة، وأجرة الشحن. وتبعاً لأسلوب التعويض الدولي توزع هذه الخسائر بنسبة الحقوق التي يمتلكها أصحاب المصالح على السفينة وحمولتها، باستثناء البريد وحاجيات البحارة والأمتعة الشخصية للمسافرين والتي ال يتم شحنها بموجب سندات الشحن، ويتم ذلك وفقاً للقيمة الصافية في المكان الذي تنتهي فيه الرحلة.

● الخسائر الجزئية الخاصة:

وهي أي خسارة جزئية للشيء موضوع التأمين نتيجة لخطر مؤمن ضده، والتي لا تكون خسارة عامة، أي تكون تلفاً أو فقد لجزء من الشيء موضوع التأمين نتيجة لوقوع حادث، ومن أمثلتها: تعرض جزء من

البضاعة التي يملكها أحد الأشخاص للحريق، الخسارة التي تنتج عن جنوح السفينة أو سوء الأحوال الجوية أو التصادم أو الحريق سواء للبضائع أو السفينة. وعموما الخسائر الجزئية الخاصة هي التي تحدث بصفة عرضية نتيجة حادث مؤمن منه، وذلك بعكس الخسائر الجزئية العامة فإنها تحدث بصفة اختيارية متعمدة، كما أن الخسارة الجزئية الخاصة يتحملها صاحب الشيء الذي حدثت به في حين الخسارة الجزئية العامة توزع بين أطراف المخاطرة البحرية. وتتم تسوية الخسائر الجزئية الخاصة على أساس النسبة بين قيمة الشيء الذي حدثت له الخسارة قبل حدوثها بقيمته بعد حدوث الخسارة، وتنطبق نفس النسبة على مبلغ التأمين، والمقارنة السابقة تقضي على مشاكل متعددة من أهمها اختلاف سعر السوق بالزيادة أو النقص لهذا الشيء عند إجراء التسوية.

رابعاً: تعريف تكلفة التأمين

هو المبلغ الذي يلتزم المستأمن بدفعه للمؤمن مقابل تحمل هذا الأخير نتائج تحقق الخطر المؤمن منه، ويمثل القسط تكلفة الحماية التأمينية للشيء موضوع التأمين عن مدة عقد التأمين، ويجب أن يتناسب قسط التأمين مع جسامته الخطر المؤمن عليه واحتمال وقوعه، ويحدد القسط طبقاً لقواعد وأصول فنية، مع الاستعانة بقواعد الإحصاء، ويسمى بالقسط البحت أو الصافي، بالإضافة لذلك تقوم شركات التأمين بمصروفات الإدارة ووظائف الشركة وتحصيل الأقساط من المستأمنين، هذه المصروفات تضاف إلى القسط بطرق نسبية، وتسمى بعلاوة القسط، ومجموع القسط مع علاوة القسط يسمى القسط التجاري، وهو مقدار ما يدفعه المستأمن.

خامساً: العوامل المؤثرة على تكلفة التأمين

تختلف تكلفة التأمين من بضاعة لأخرى، باختلاف طبيعتها، نمط نقلها، كيفية ونوع تغليفها، خطورة المسار الملاحي المؤمن، درجة تعرضها للمخاطر المؤمن ضدها، نوع التغطية التأمينية المطلوبة لها، كما أنه إذا كان هناك جزء من الخسارة يتحمله المستأمن، فإن تكلفة التأمين تنخفض تبعاً لذلك، وبناء عليه فإن العوامل المؤثرة على تسعير التأمين هي:

1. خصائص البضاعة:

يؤثر نوع البضاعة وقيمتها وطريقة تعبئتها ومكان شحنها على السفينة على تكلفة التأمين، فالآلات أقل تعرضاً للتلف من السلع الاستهلاكية، كما أن شحنة نפט منقولة بناقلة نפט قد تعتبر رغم خطورتها، أقل خطراً من بضاعة جافة معبأة في صناديق، بالإضافة إلى أن الشحن بالعنابر يوفر حماية أفضل للبضائع عن الشحن على سطح السفينة.

2. الرحلة البحرية:

تؤثر مدة الرحلة والمسار البحري الذي تتم عبره وطرق الشحن والتفريغ والوقت من السنة الذي تتم فيه الرحلة على تكلفة التأمين، فقد تكون الرحلة قصيرة تستغرق أياماً، وقد تكون طويلة تستغرق شهوراً، وإذا أخذنا بالاعتبار التأخير والوقت الضائع بسبب تكديس البضائع في بعض الموانئ، وتعدد عمليات النقل الداخلي قبل بداية وبعد الرحلة البحرية، وصعوبة إنهاء الإجراءات الجمركية، مما يستدعي وقتاً أطول للرحلة، وهو ما يترتب عليه زيادة فترة التعرض للخطر، وبالتالي زيادة المخاطر.

3. السفينة الناقلة:

تعتبر خصائص السفينة (الحجم، العمر، التصنيف، الجنسية، المالك) من العوامل التي تؤثر على درجة الخطر بالنسبة للبضائع المنقولة، وبالتالي تأخذ شركات التأمين هذا العامل في الحسبان عند حساب قسط التأمين على البضاعة المنقولة عليها.

سادسا: القيمة التأمينية

وهي قيمة البضاعة عند تحقق الخطر المؤمن منه، وتساوي سعر تكلفة البضاعة مع أجرة النقل البحري الرئيسي والمصاريف الملحقة المتعلقة بالترحيل للميناء، التغليف الخاص بالنقل، المناولة المينائية، وإجراءات الجمركة... إلخ، بالإضافة إلى الأعباء التي تتطلبها عملية تحصيل مبلغ التأمين.

سابعا: مبلغ التأمين (التعويض)

هو المبلغ الذي يدفعه المؤمن للمستأمن، عند تحقق الخطر المؤمن منه بالشروط المتفق عليها في عقد التأمين، ويكون حسب الضرر الذي يلحق بالبضاعة.

ثامنا: حساب تكلفة التأمين

تسليم بدون نقل (FCA) = سعر البيع في المصنع (EXW) + مصاريف الترحيل للميناء
(Pré-acheminement) + مصاريف تغليف النقل الدولي + رسوم جمركة التصدير (Dédouanement export).

تسليم بجانب السفينة (FAS) = FCA + مصاريف التقريب (Rapprochement).

تسليم فوق السفينة (FAS) = FCA + مصاريف الشحن (Terminal Handling Charges) (THC)

تسليم خالص النولون (FCR) = FOB + أجرة النقل البحري

تسليم خالص النولون والتأمين (CIF) = FCR + قسط التأمين (Prime d'assurance)

لحساب قسط التأمين نطبت المعادلة التالية:

$$\text{Prime d'assurance} = \frac{t (1+m). \text{CFR}}{1-t. (1+m)}$$

حيث m تعظيم القيمة التأمينية، لأن وثيقة التأمين تغطي على الأقل السعر المتوقع في عقد التأمين، مع زيادة تصل إلى 10% m في القيمة التأمينية، ويمكن أن تصل الزيادة إلى 20% m بدون مبرر، وهذه الزيادة لتغطية مصاريف إجراءات التعويض (مصاريف تكوين الملف، مصاريف المتابعة والمراسلات،

المصاريف القضائية...إلخ)، بالإضافة للخسائر المالية (الفوائد البنكية) بين لحظة وقوع الأضرار ولحظة الحصول على التعويض.

ملاحظة: تساوي القيمة التأمينية في حال النقل البحري للبضائع: CIF . CIF+ m% .

وتكون العلاقة بين CIF و FCR كما يلي:

أما قسط التأمين فيمكن حسابه كما يلي: Prime d'assurance= CIF- CFR

$$CIF = \frac{FCR}{1-t(1+m)}$$

المصطلحات التجارية المستخدمة:

- تسليم البضاعة في المصنع Ex Works EXW
 - تسليم البضاعة دون التعهد بالنقل Free Carrier FCA
 - تسليم البضاعة بجانب السفينة في ميناء الشحن Free Along Side Ship FAS
 - تسليم البضاعة فوق ظهر السفينة في ميناء الشحن Free On Board FOB
 - تسليم البضاعة خالصة النولون في ميناء الوصول Cost and Freight CRF
 - تسليم البضاعة خالصة النولون والتأمين في ميناء الوصول Cost Insurance and CIF
- .Freight

تاسعا: حساب مبلغ التعويض

عند تحقق الخطر ووقوع الخسائر والأضرار في البضاعة، يقوم الشاحن أو وكيله باستيفاء الإجراءات القانونية لطلب التعويض وهي:

- تقديم المطالبة بالتعويض في الأجل القانونية هاتفيا أو خطيا، ويتبع ذلك تبليغ خطي عن حصول الأضرار في البضاعة المؤمنة، مع ذكر تفاصيل أولية عن تلك الأضرار وقيمة التعويض المطالب به.
- تقديم ملف التعويض كاملا، ويشمل جميع المستندات الأصلية الخاصة بالحادث وهي: بوليصة التأمين، الفاتورة التجارية، سند الشحن، شهادة المنشأ، بيان قائمة البضاعة، البيان الجمركي، ...إلخ.
- تقوم شركة التأمين بفتح ملف بالحادث يحتوي جميع المستندات السابقة، ويسجل الحادث بسجل خاص بشركة التأمين.
- الكشف الموقع من قبل موظف التعويضات بشركة التأمين على البضاعة المتضررة بمكان تواجد البضاعة، لتقدير قيمة الأضرار وقيمة المطالبة.
- الاستعانة بمسوي خسائر إذا تجاوزت قيمة المطالبة مبلغ معين.

- يعتمد تقدير مبلغ التعويض المتفق عليه بين شركة التأمين والمستأمن، ويتم المصادقة على تسديده من شركة التأمين، ويوقع المستأمن على براءة ذمة باستلام مبلغ التعويض.
- يحصل المستأمن على التعويض المتفق عليه عن الأضرار التي لحقت البضاعة، وهذا التعويض لا يتجاوز القيمة الأقل من بين القيم التالية:
 - سعر التكلفة للبضاعة التالفة زائد الربح المتوقع من بيعها.
 - سعر بيع البضاعة إذا كان المستأمن هو البائع.
 - قيمة البضاعة بمكان المقصد في تاريخ الوصول حسب الأسعار الجارية.
 - قيمة بضاعة بديلة للبضاعة التالفة إن أمكن تحديده.

المحور السادس: التغليف الدولي والحاويات

يعد الغلاف العنصر الأول الذي يواجهه المستهلك عند التعرف على المنتج، وهو المظهر الأول الذي يعطي انطباعاً عنه. يعتبر الغلاف جزءاً أساسياً من هوية المنتج، حيث يلعب دوراً مهماً في جذب انتباه المستهلك ولفت نظره، بالإضافة إلى تأثيره المباشر على قرارات الشراء. فكلما كان الغلاف مميزاً وجذاباً ومتنوفاً من حيث التصميم وجودة المواد المستخدمة، زادت قيمته في نظر المستهلك وزادت فرص نجاح المنتج في السوق.

وتزداد أهمية الغلاف مع اختلاف الخصائص الاجتماعية والثقافية والمناخية بين الدول، مما يجعل من الضروري تخصيص استراتيجيات تغليف تتناسب مع هذه الاختلافات. إذ أن ما قد يكون مقبولاً وجذاباً في سوق محلي قد لا يكون كذلك في الأسواق الدولية. فالتغليف الجيد لا يقتصر فقط على الشكل، بل يتضمن أيضاً جوانب عملية مثل الحماية من العوامل البيئية والتأكد من أن المنتج يصل إلى المستهلك في حالة سليمة.

على الرغم من جودة المنتجات المحلية، فإنها تواجه تحديات كبيرة في التسويق خارج أسواقها المحلية بسبب ضعف أو عدم ملاءمة أساليب التغليف. فقد يؤدي افتقارها إلى التعبئة والتغليف المتطور والمناسب للمواصفات الدولية إلى صعوبة في جذب المستهلكين في الأسواق الخارجية، مما يعيق قدرتها على المنافسة مع المنتجات الأجنبية التي تحظى بتغليف متقن وجذاب يتماشى مع معايير السوق العالمية.

أولاً: أهمية التغليف في التجارة الدولية والتسويق الدولي

تولي العديد من المؤسسات اهتماماً بالغاً بقرار التعبئة والتغليف، حيث يعتبرونه أحد العوامل الأساسية لتحديد ما إذا كان يمكن استخدام نفس الغلاف في الأسواق الأجنبية أو لا. يعتمد هذا القرار على مدى تشابه الظروف القانونية والاقتصادية والثقافية بين السوق المحلي والأسواق المستهدفة. ينبغي أن يتضمن تحليل قرار التغليف في الشركات الدولية الهدفين الرئيسيين لاستخدام الغلاف، هما الغرض الحماي والترويجي. من ناحية، يحمي الغلاف السلعة من التلف أو الكسر أو التحلل أثناء النقل والاستهلاك. ومن ناحية أخرى، يلعب الغلاف دوراً حيوياً في الترويج للمنتج، حيث يساهم في منح المنتج هوية تميزها وتبرزها في السوق.

بالطبع، يختلف نوع الحماية المطلوبة للمنتج من سوق إلى آخر وفقاً لعدد من العوامل مثل المناخ. فعلى سبيل المثال، في المناخات الحارة يحتاج المنتج إلى نوع تغليف يختلف عن ذلك المطلوب في المناخات الباردة والجافة. كما أن طريقة النقل والمناولة التي يتعرض لها المنتج تؤثر بشكل كبير على نوع التغليف المستخدم. فمثلاً، المنتجات التي يتم نقلها لمسافات طويلة أو تلك التي يتم تداولها عدة مرات تحتاج إلى تغليف أقوى وأكثر إحكاماً.

من منظور المستهلك، يُعتبر الغلاف الجيد هو الذي يوفر الأمان أثناء الاستخدام وبعده. وتحظى حماية البيئة بعد الاستخدام بأهمية خاصة، حيث يجب ألا يسبب التخلص من الغلاف أي ضرر للأحياء المائية أو النباتات أو البيئة بشكل عام.

أما بالنسبة للموزع، فإن الغلاف الجيد يجب أن يؤدي وظائف أساسية في الأسواق الدولية مشابهة لتلك التي يؤديها على المستوى المحلي. يجب أن يساعد الغلاف في استخدام المساحات بشكل فعال على أرفف العرض، كما يساهم في تسهيل عرض المنتج في المتاجر وتمكين المستهلك من رؤيته وفحصه.

كما ينبغي أن يسمح الغلاف بوضع السعر بسهولة ويقلل من الخسائر الناتجة عن التلف أو الكسر. ويعتبر جذب انتباه المستهلك من أهم وظائف الغلاف الجيد، مما يساهم في زيادة معدل دوران المنتج وتحقيق أرباح أعلى في عام 1994، أصدر الاتحاد الأوروبي دليلاً إرشادياً للتعبئة والتغليف والتخلص من المخلفات الناتجة عنها، بهدف ضمان تعبئة المنتجات بشكل صديق للبيئة ومتوافق مع سياسات إدارة المخلفات في الأسواق المستهدفة. هذا يشمل تسهيل إعادة الاستخدام والتدوير لتقليل مخلفات التعبئة والتغليف إلى أدنى حد ممكن. ومن المهم للمصدرين التأكد من أن العبوات التي يستخدمونها تتوافق مع هذه السياسات البيئية، خاصة في ظل الاتجاه المتزايد نحو تسهيل إعادة التدوير وإعادة الاستخدام.

وبالتالي يمكن تخصيص عدد من العوامل التي تفرض على المؤسسة ضرورة أن تقوم بتصميم الغلاف بما يتناسب مع الظروف المختلفة للأسواق الدولية:

- التغيرات في المناخ والطقس من دولة إلى أخرى.
- طبيعة طرق النقل وبعد المسافات بين الدول.
- طول الفترة الزمنية التي تقضيها المنتجات على أرفف العرض أو في المخازن في محلات وقنوات التوزيع.
- الاختلافات في متوسطات الدخل من دولة إلى أخرى، أي أن المؤسسة قد تضطر لأن تقوم بتصميم أحجام مختلفة من السلع، بما يتناسب مع مستويات الدخل، وبالتالي تختلف أشكال وأحجام الأغلفة.
- تعاطف الاتجاهات نحو التسويق الأخضر وحماية البيئة، وهذا يفرض على المؤسسة المعنية اختيار مواد التعبئة والتغليف والتي يكون صديقة للبيئة.

ثانياً: تعريف التغليف ومستوياته

حسب الجمعية الفرنسية للتقييس (AFNOR) يعرف الغلاف بأنه: "المادة الموجهة مؤقتاً لتغليف واحتواء منتج أو مجموعة منتجات خلال عمليات مداولتها ونقلها وتخزينها أو عند عرضها للبيع وذلك لحماية هذه المنتجات أو تسهيل تلك العمليات، وأكثر من ذلك هو ضمان الحفاظ على البيئة."

إذن الغلاف هو مجموعة العناصر المادية التي رغم أنها لا تنتمي إلى المنتج إلا أنها تباع معه لكي تسمح أو تسهل حمايته، نقله، تقديمه، للتعرف عليه واستعماله من طرف المستهلكين."

وينقسم التغليف إلى ثلاث مستويات هي:

- الغلاف الأولي: يدعى كذلك بالتعبئة، وهو الحاوي لكل وحدة من المنتج ويكون على اتصال مباشرة بالمنتج.

- الغلاف الثانوي: يدعى غلاف التجميع، وهو الغلاف الذي يجمع عدة وحدات من المنتج ليشكل وحدة بيع، ويعمل على حماية المنتجات وحمل الرسالة الترويجية في نفس الوقت، وهذا المستوى من التغليف موجه لتأمين عملية التجميع، الحمل، والحزم.
- الغلاف الثالث يدعى غلاف النقل، هو الغلاف الذي يسمح بمناولة ونقل عدد من وحدات المنتج من المصانع إلى المستودعات، أو نقاط البيع، مثل الصناديق التي تساعد في نقل المنتج من مراكز الإنتاج إلى مواقع الاستهلاك، وهو يهيم الموزعين قبل المستهلكين النهائيين، مثل: علب الكرتون، الصناديق، والطبليات Palettes، والحاويات، وهذا المستوى الثالث له وظائف لوجستية (النقل)، قبل أن تكون له وظائف تسويقية.

لا بد من تصميم الأغلفة حسب طرق النقل المحتمل استعمالها والموصفات التي ينبغي توفرها في طرق توزيع المنتجات، وكذا الحمولة التي يتم شحنها وهذا لحماية المنتج عند عملية النقل.

ثالثاً: صناعة التعبئة والتغليف في العالم

تحقق صناعة التعبئة والتغليف العالمية في المتوسط رقم أعمال يتجاوز 500 مليار €، منها 60% في الصناعة الغذائية، وتعتبر 75% من الأغلفة المصنوعة في العالم موجهة لـ 15% من إجمالي سكان العالم و 85% من السكان لا يملكون ما يكفي من الأغلفة، وهذا ما يحد بالنسبة إليهم من المشكل الإيكولوجي. ونجد تقسيم إنتاج التغليف في الدول الصناعية حسب المواد يكون على الشكل التالي: الورق والكرتون على رأس القائمة بـ: 34% من القيمة و 37% من الوزن، ثم البلاستيك بـ: 30% من القيمة و 22% من الوزن، ثم المعدن بـ: 25% من القيمة و 30% من الوزن.

تقدر صادرات التغليف العالمية 82.6 مليار € في سنة 2007، وتحتل ألمانيا المرتبة الأولى عالمياً بـ 13.2%، تليها الصين بـ 9.1%، ثم الولايات المتحدة بـ 8.3%، أما فرنسا فتأتي في المرتبة الرابعة بـ 7.1%.

رابعاً: الحاويات ومكانتها في النقل الدولي

النقل بالحاويات هو وسيلة شحن رئيسية في التجارة العالمية، ويعني استخدام حاويات معيارية لنقل البضائع عبر وسائل نقل متعددة، مثل السفن، القطارات، والشاحنات. يتمثل النموذج الأساسي لهذا النظام في النقل من الباب إلى الباب، حيث يتحمل الناقل البحري المسؤولية الكاملة عن البضائع من لحظة تحميلها في الميناء حتى وصولها إلى وجهتها النهائية. يسمح هذا النظام للناقل بتحقيق السيطرة الكاملة على البضائع خلال جميع مراحل النقل بين المواقع الجغرافية المختلفة ووسائل النقل المتنوعة، ما يساهم في تسهيل العمليات وتقليل مخاطر فقدان أو التلف.

ثورة النقل بالحاويات وتأثيرها على صناعة النقل:

تعد بداية استخدام الحاويات في أوائل الستينات بمثابة ثورة في صناعة النقل البحري، حيث كانت بداية التحول من الشحن التقليدي باستخدام الصناديق أو البراميل إلى استخدام حاويات قياسية يمكن نقلها بسهولة عبر وسائل متعددة. هذا التطور كان له تأثيرات واسعة على صناعة النقل في جميع أنحاء العالم.

1. تغيير تصاميم السفن: من أجل التعامل مع الحاويات، تطورت السفن بشكل كبير. تم تصميم سفن الحاويات بحيث يمكنها استيعاب عدد أكبر من الحاويات في المساحات المحدودة، مما يتيح تحميل أكبر عدد من البضائع في كل رحلة. تميزت سفن الحاويات بتصميمها الذي يتيح لكفاءة أكبر في تحميل وتفريغ الحاويات، بما يعزز من سرعة وكفاءة العمليات البحرية.
2. تطوير الرافعات والموانئ: ترتب على استخدام الحاويات الحاجة إلى تطوير تقنيات الرفع والتفريغ في الموانئ. تم تطوير الرافعات الكبيرة التي تستطيع رفع الحاويات بسهولة من السفن ووضعها على الشاحنات أو القطارات. كما أن الموانئ تم تجهيزها بمرافق خاصة لاستيعاب هذا النوع من النقل، مثل الأرصفة المخصصة لحاويات الشحن ومساحات التخزين الخاصة بها.
3. تحسين الأعمال اللوجستية: ساهم النقل بالحاويات في تحسين كفاءة الأعمال اللوجستية. بما أن الحاويات توفر حماية أفضل للبضائع أثناء النقل، فإنها تسهم في تقليل الخسائر الناتجة عن التلف أو الفقد. كما يمكن شحن البضائع بشكل أسرع وأقل تكلفة بفضل استخدام الحاويات القياسية التي تسهل عملية التخزين والتحميل.
4. تعزيز النقل المشترك: أدى النقل بالحاويات إلى تعزيز نمو عمليات النقل المشترك، حيث يمكن استخدام نفس الحاوية عبر عدة وسائل نقل. على سبيل المثال، يمكن شحن الحاوية عن طريق البحر ثم نقلها عبر السكك الحديدية أو الشاحنات إلى الوجهة النهائية. هذه المرونة في التنقل أسهمت في تقليل التكاليف وتعزيز كفاءة النقل.
5. التأثير على النقل البري: كان للنقل بالحاويات تأثير أيضاً على وسائل النقل الأخرى مثل الشاحنات والسكك الحديدية. إذ أصبح من الضروري تطوير الشاحنات والقطارات التي يمكنها نقل الحاويات بسهولة. تطورت أنظمة النقل البري لتناسب مع الحاويات، بحيث تم تصميم شاحنات مخصصة لحمل الحاويات، وقطارات مخصصة أيضاً. هذا التوافق بين النقل البحري والبري عزز من الكفاءة وسهولة التنقل.
6. الخدمات اللوجستية والتوزيع من الميناء وإليه: النقل بالحاويات جعل من السهل توزيع البضائع بين الموانئ والمناطق الداخلية. فبعد وصول الحاوية إلى الميناء، يمكن نقلها بسرعة إلى المستودعات أو محطات التوزيع باستخدام الشاحنات أو القطارات. هذا التوزيع السريع يعزز من فاعلية سلسلة الإمداد ويساهم في تقليل وقت الانتظار والرسوم المترتبة على التخزين في الموانئ.

أ. تعريف الحاوية

تعريف اتفاقية سلامة الحاويات لـ 1972 بجنيف: « الحاوية وحدة من معدات نقل البضائع صالحة للاستخدام المتكرر ذات متانة تكفي للمناولة في الموانئ وعلى السفن مصممة خصيصاً لنقل البضائع بوسيلة أو أكثر من وسائل النقل ودون عملية إعادة تحميل وسيطة، ولكي يجري رصها و/أو مناولتها بسرعة، تكون مزودة بتجهيزات ركنية لهذه الأغراض»

تعريف المكتب الدولي للحاويات: «الحاوية وعاء مصمم لاحتواء البضائع المجزأة أو قليلة التغليف والمخصصة لنقلها بدون مناولة وسيطة، أو انقطاع في الشحن».

ب. أنواع الحاويات

تتنوع وفقا لنوع البضائع المراد نقلها، وكذا المواصفات الفنية للحاوية من حيث الأساسات ونوع المواد المصنوعة منها، ويمكن تقسيمها إلى:

1. حاويات البضائع العامة:

وهي حاويات غير مصنوعة لنوع معين من البضائع، تنقسم بدورها إلى أنواع وفقا لأساسات الحاوية وطرق الوصول إلى داخلها للتعبئة والتفريغ، من أهمها:

- حاويات ذات الاستعمال العام: وهي حاويات مقفلة بشكل تام، سقفها وجوانبها صلبة، أحد جوانبها على الأقل فيه باب وخصص لنقل أنواع مختلفة من البضائع أي البضائع الجافة أو السائلة متى كانت معبأة في علب كرتونية، معدنية أو بلاستيكية.

- حاويات ذات السقف المفتوح: حاويات تشبه حاويات الاستعمال العام باستثناء وجود سقف متحرك وقابل للنقل مصنوع من القماش أو البلاستيك، ويمكن تثبيته بالنواحي الأربع للسقف، ويستخدم هذا النوع لنقل البضائع الثقيلة جدا أو ذات الحجم الكبير، كما تستخدم لشحن البضائع التي لا يمكن رفعها إلا بالمرافع العلوية.

- حاويات البضائع السائبة (البضائع الصب): مثل الطحين والحبوب ... إلخ، يتم ملء وتفريغ الحاوية من فتحة خاصة عن طريق الجاذبية أو الإمالة أو ضغط الهواء.

- حاويات مسطحة(المنصة): أي تكون منبسطة من دون حوائط جانبية، لذي تسمى الحافلة المنبسطة Platforme، ولكن لها نفس طول وعرض الحاويات العادية، ومجهزة بزوايا بهدف التمكين من مناولتها، وأحيانا بعجلات تسمح لها بالتدحرج لتسيير عمليات الشحن والتفريغ والرص على أرصفة الموانئ، تستخدم في نقل المعدات الثقيلة.

- حاويات ذات جوانب مفتوحة: وهي تتميز بأن لديها حوائط خلفية وأمامية فقط، ولكن لديها أجناب مفتوحة، لذي تسمى Flat container، تستخدم في نقل المعدات الثقيلة

- حاوية الملابس: مزودة بشماعات، حبال، ومشابك لتعليق الملابس عليها باستخدام الخطاطيف، صممت خصيصا لنقل الملابس الجاهزة الفاخرة، والبدلات الرسمية.

- الحاوية ذات التهوية: بها فتحات تضمن تدفق كاف للهواء داخل الحاوية عند حركة المركبة في السفر، تستخدم في نقل وتخزين الفواكه والخضروات الطازجة.

2. حاويات البضائع الخاصة:

وهي حاويات ذات تصميم وتجهيزات خاصة، فتنوع أشكالها حسب نوع البضائع التي تستخدم في نقلها، ومنها:

- حاويات متساوية حرارية conteneur isotherme: وهي ذات جوانب وأرضية وسقف عازلة لتخفيض تبادل الحرارة بين داخل وخارج الحاوية، تستخدم في نقل البضائع المبردة أو المجمدة، كما تستخدم في نقل

البضائع والمواد ذات الحساسية لدرجة الحرارة، وفي هذا النوع تكون الحوائط عازلة مع عدم وجود وحدة تبريد.

- حاويات مبردة conteneur frigorifique: تكون مزودة بجهاز مبرّد تضمن الاحتفاظ بالبرودة عند مستوى معيّن، تستخدم في نقل اللحوم والأسماك.

- حاويات الخزانات conteneur-citerne: تستخدم في نقل الزيوت والحوامض أو لنقل الغاز المضغوط أو الغاز المسيل، فهي غالبا ما تكون على شكل خزانات (صهاريج) معدنية محكمة.

رابعاً: الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالحاويات

1. -**اتفاقية جنيف لـ 1972**: وهي اتفاقية متعلقة بسلامة الحاويات أبرمت بتاريخ 02/12/1972 ، ودخلت حيز التنفيذ في 06/09/1977 على مستوى مجلس التعاون الجمركي، تهدف هذه الاتفاقية إلى تسهيل النقل الدولي بواسطة الحاويات، ولهذا الغرض فإنّها تضع معايير صنع الحاويات وتحدّد نظام الاعتماد وكذا تسهيلات القبول المؤقت وتصليح الحاويات. وعليه فإنّ الحاويات التي تتوفر فيها الشروط المحدّدة في الاتفاقية تستفيد من اعتماد لنقل البضائع تحت الختم الجمركي.
2. **اتفاقية اسطنبول المتعلقة بالإدخال المؤقت**: أبرمت بتاريخ 1990/06/26، وهي اتفاقية مبرمة تحت رعاية مجلس التعاون الجمركي، هدفها الأساسي تبسيط وتنسيق الإجراءات الجمركية، خاصة إقرار وثيقة دولية موحدة تجمع بين جميع الاتفاقيات الموجودة حول الإدخال المؤقت. من القواعد التي وضعتها هذه الاتفاقية والتي مسّت الحاويات، نجد القبول المؤقت للحاويات لنقل البضائع داخل الإقليم الجمركي دون دفع الحقوق والرسوم الجمركية ودون دفع الكفالات، ولكن شريطة أن تتوفر فيها الشروط المحدّدة في هذه الاتفاقية من علامات وضرورة الاعتماد وغير ذلك.

المحور السابع: النقل البحري

النقل البحري يعد من الأعمدة الأساسية التي تعتمد عليها التجارة الدولية في نقل البضائع حول العالم، ويشكل أكثر من 85% من حجم التجارة العالمية من حيث الكميات المنقولة.

ويتميز النقل البحري بكفاءته العالية من حيث التكلفة مقارنة بوسائل النقل الأخرى، حيث يمكن نقل كميات ضخمة من البضائع لمسافات طويلة بتكلفة أقل. وتعد المنظومة البحرية الدولية أكثر تعقيداً من مجرد نقل البضائع عبر البحر، فهي تشمل مجموعة من العناصر التي تعمل بشكل متكامل لضمان سير العمليات بشكل سلس وفعال.

أولاً: الموانئ

يمكن تصنيف الموانئ حسب النشأة أو الوظيفة:

فمن حيث النشأة هناك:

موانئ طبيعية تكون محمية من العواصف، المد والجزر، التيارات، والأمواج عن طريق خلجان، سلاسل جبلية أو الجزر. موانئ شبه طبيعية تكون محاطة من جوانبها باليابسة ولكنها تحتاج عمل صناعي (كاسرات الأمواج) لحماية المدخل فقط. موانئ صناعية يتم حمايتها بواسطة كواسر الأمواج أو يتم إنشاؤها عن طريق الحفر.

أما من حيث الوظيفة، فتصنف الموانئ إلى: موانئ تجارية يتوفر فيها خدمات الشحن والتفريغ لحمولات السفن، وتكون فيها الأرصفة والمراسي لأغراض التعامل مع الحمولات. وعادة ما تكون هذه الموانئ جزء من الموانئ الضخمة أو كجزء مستقل بذاته، ويمكن أن يكون هناك موانئ مختصة بنوع من التجارة، مثل ميناء النفط، ميناء الفحم، ميناء معادن... الخ. موانئ اللجوء وتلجأ إليها السفن عند هبوب العواصف في البحر، يمكن أن تتواجد كجزء من ميناء تجاري ضخم، ويلزم لهذا النوع من الموانئ وصول سهل وآمن من البحر. موانئ عسكرية تستخدم لرسو المراكب العسكرية أو كمستودعات للأسلحة.

تمثل أهمية الموانئ في كونها نقاط التبادل الرئيسية بين وسائل النقل المختلفة، سواء بين النقل البحري والنقل البري (الشاحنات والقطارات) أو بين النقل البحري والنقل الجوي. يتطلب كل ميناء تجهيزات خاصة لاستيعاب أحجام معينة من السفن والأنواع المختلفة من البضائع (مثل الحاويات، البضائع السائبة، السلع المعبأة، وغيرها).

ثانياً: السفن

تعتبر السفينة الركيزة الأساسية في عملية النقل البحري، حيث تمثل العنصر الرئيس في هذه المنظومة. ومن الطبيعي أن تتنوع تصاميم السفن وأشكالها لتلبية احتياجات مختلفة في مجال النقل البحري، وتنقسم السفن بشكل عام إلى نوعين رئيسيين: سفن تجارية وسفن حربية. بالإضافة إلى ذلك، هناك سفن مخصصة لأغراض متنوعة أخرى، مثل سفن الإنقاذ، الجر، الأرصاد الجوية، البحوث العلمية، الصيد، وغيرها من الاستخدامات الخاصة.

أنواع السفن التجارية:

تتنوع السفن التجارية بحسب نوع البضائع التي تقوم بنقلها، ويمكن تقسيمها إلى عدة أنواع رئيسية، وهي:

1. سفن نقل البضائع:

- **سفن البضائع العامة:** هذه السفن مخصصة لنقل **البضائع المتنوعة** التي لا تتطلب تعبئة أو حاويات خاصة. تشمل هذه البضائع مجموعة واسعة من السلع التي لا تحتاج إلى تجهيزات خاصة أو حماية إضافية، مثل الأجهزة المنزلية والأثاث وبعض المواد الأخرى التي يمكن تخزينها بشكل عشوائي في السفينة.
- **سفن نقل الحاويات:** هذه السفن متخصصة في **نقل الحاويات** القياسية التي تحتوي على بضائع متنوعة، مثل الملابس، الإلكترونيات، والسلع الاستهلاكية. تتميز هذه السفن بتصاميم تتيح لها تحميل وتفريغ الحاويات بشكل سريع وفعال.
- **سفن البضائع الصب:** تُستخدم هذه السفن لنقل **البضائع السائبة** التي لا يمكن تعبئتها في حاويات، مثل **الفحم، الأسمنت، الحبوب، والخامات المعدنية**. تتميز هذه السفن بأن لديها معدات خاصة لتحميل وتفريغ البضائع السائبة مباشرة.
- **سفن الناقلات:** هذه السفن مخصصة لنقل **السوائل**، مثل **البتترول، الكيماويات، والمياه**. تتميز بتصاميم خاصة لاحتواء وتخزين السوائل بشكل آمن خلال الرحلة، وتتوفر بها خزانات ضخمة لضمان نقل كميات كبيرة من المواد السائلة.
- **سفن الدرجات (RO-RO):** يُطلق على هذه السفن اسم "**سفن الدرجات**"، حيث يتم تحميل السيارات وعربات **السكك الحديدية** والآلات الثقيلة عبر منحدر مائل أو منصة متحركة. توفر هذه السفن سهولة في تحميل وتفريغ البضائع التي تكون متحركة أو ذات هيكل صلب.

2. سفن نقل الركاب:

- تختلف **سفن الركاب** حسب **حجمها** و**نوعية المرافق** الموجودة على متنها. تشمل هذه السفن السفن الصغيرة التي لا تتجاوز حمولتها عددًا محدودًا من الأشخاص، والتي غالبًا ما تستخدم في المسافات القصيرة أو الرحلات الداخلية بين الموانئ القريبة.
- من جهة أخرى، هناك **سفن الركاب العابرة للمحيطات**، وهي سفن ضخمة ومتطورة تُستخدم للسفر بين القارات، وغالبًا ما تكون مزودة بمرافق متعددة مثل **المطاعم، النوادي، الحمامات السباحة**، وغيرها من وسائل الراحة. هذه السفن غالبًا ما تُستخدم لأغراض سياحية، حيث تُعد جزءًا من **الرحلات البحرية**.

ثالثاً: هيكل السوق الملاحي

يمكن تقسيم السوق الملاحي الى قسمين هما:

1. سوق الخطوط المنتظمة

تتميز السفن المنتظمة بالعمل على خطوط سير محددة ومنتظمة، مع جداول مواعيد معلنة مسبقاً، حيث يمكن للسفينة المغادرة من الميناء سواء كانت ممثلة بالبضائع أو فارغة. كما يتم إصدار قوائم أسعار الشحن بشكل دوري، غالباً كل ثلاثة أشهر، والتي عادة ما تكون أعلى مقارنة بالسفن غير المنتظمة. يعود ذلك إلى ارتفاع تكاليف التشغيل بالإضافة إلى أن البضائع المنقولة على هذه السفن غالباً ما تكون عالية القيمة مما يجعل المنافسة في هذا القطاع تتركز بشكل أكبر على تقديم خدمة عالية الجودة بدلاً من خفض الأسعار.

يتم تقاسم الخطوط البحرية المنتظمة بين مشغلي السفن عبر المؤتمرات البحرية وهي اتفاقيات تهدف إلى تحديد شروط النقل و الرحلات وأسعار الشحن بين شركات النقل البحري العالمية الكبرى، بهدف تجنب المنافسة من خلال توحيد الأسعار. وبهذا تُعتبر هذه المؤتمرات نوعاً من أنواع الكارتلات.

2. سوق السفن الجواله:

يحدد السعر في هذا السوق وفق نظرية العرض والطلب السائدة لكل نوع من المنتجات المطلوب نقلها، ويمكن تقسيم هذا السوق الى قسمين ثانويين هما سوق الناقلات ويقصد بها ناقلات البترول ومنتجاته والغازات المسالة، سوق حاملات البضائع الصب الجافة.

رابعاً: الخدمات البحرية

يقصد بها كافة الخدمات الممكن تقديمها للسفينة من لحظة دخولها الميناء وحتى خروجها، فضلاً عما يقدمه الميناء من أنشطة ومستلزمات مساعدة خلال مدة الإرساء، ولعل من أهم تلك الخدمات والمستلزمات المساعدة هي كالاتي:

1. خدمة الإرشاد والقطر والربط: خدمة الإرشاد البحري هي خدمة يقدمها المرشدين البحريين بتوجيه السفن أثناء مدة دخولها وخروجها من الميناء عبر الممرات الملاحية المؤدية إلى الميناء، وتوفر هذه الخدمة عملية ارشاد السفن وخصوصاً ما قد يعترضها من صخور غارقة أخرى، أما القطر البحري فهي خدمة مكملة للإرشاد بجر السفينة بواسطة قوارب صغيرة وقوية لتساعد السفينة للرسو على رصيف الميناء، أو الخروج من الميناء، والذي يقوم على تلك الخدمات شركة خاصة أو سلطة الميناء نفسها، أما الربط البحري فهو تثبيت السفينة على مرابط الرصيف أو المرسي بواسطة حبال ملائمة.

2. خدمات مناولة البضائع: وهي خدمة الشحن والتفريغ، وكلما نشطت تلك الخدمة في الميناء كلما انخفضت مدة بقاء السفينة في الميناء الأمر الذي يدعو إلى توفر العدد الكافي من الرافعات واليد العاملة المشغلة لتلك المكائن، وتعد الرافعات المرفئية Portique portuaire أساسية في تحميل البضائع، في حين تؤدي الرافعات الجسرية Pont roulant مهمة أكبر تتمثل في مناولة الحاويات، بالإضافة لعربات نقل الحاويات إلى الرصيف بواسطة Chariot cavalier، ومثل هذه الرافعات بحاجة إلى إدارة خاصة تتمتع بمقومات حقيقية للعمل في هذا النشاط، فكثير من الموانئ واجهت خسائر كبيرة في خدمة الشحن والتفريغ بسبب سوء إدارة الشركة الخاصة المخولة لمثل هذا العمل.

3. خدمة التخزين: وهي خدمة تخزين البضائع المستوردة والمصدرة لحين إكمال الاجراءات الجمركية وفقاً للأنظمة والقوانين المتبعة في الميناء، وتعمل خدمة التخزين على تفرغ السفن دون توقف، الامر الذي يحقق طاقة عالية للأرصفة، ويقلل من بقاء السفينة في الميناء، وعليه لا بد من أن تكون مساحات المخازن كافية لمستوى البضائع وحركتها في الميناء.

4. الأشغال البحرية(إصلاح وصيانة السفن): وتشمل أعمال نظافة العنابر والدهان وإزالة الصدأ والإصلاحات البسيطة للحاويات وتقديم خدمة العائمات للسفينة وطاقتها وسحب النفايات والمخلفات من السفن إن توفر مثل هذه الخدمة والأنشطة في الميناء يجعلها مصدر جذب لخطوط الملاحة البحرية، وبالتالي تحقيق إيرادات إضافية لها، وتشغل موانئ دبي في الوقت الحاضر المركز الاول في منطقة الخليج في هذا المجال.

5. التوريدات البحرية وتموين السفن: تقوم بتزويد السفن بما تحتاجه من الأغذية، المياه العذبة، الوقود، المعدات، قطع الغيار وغيرها، وغالباً ما تحصل المنافسة بين الموانئ في مجال التموين، لاسيما اذا ما عرفنا ان هناك شركات مساهمة متخصصة في ذلك، وبالتالي فإنها تؤدي دورا كبيرا في جذب حركة التجارة والصناعات التصديرية، لكن وبالرغم من اهمية هذه الخدمة الا انها اقتصرت على بعض الموانئ، ويعود سبب ذلك إلى التطور التقني الذي حصل على وسائل النقل البحري، اذا اصبح باستطاعة السفن المتطورة قطع الآلاف من الأميال دون الحاجة للتزود بالوقود لما تحويه من خزانات كبيرة تغطي حاجات السفينة.

6. خدمة الأقطرمة (نظام الترانزيت المباشر) Transshipment :

وهي عملية تغيير وسيلة الشحن ضمن عملية النقل الكلي الذي يقوم به الناقل، ففي الشحن البحري قد لا يكون هناك خط ملاحى يصل الميناء A بميناء B، فيقوم الشاحن باستخدام ميناء C كميناء وصل بين A وB، حيث ينقل الشاحن البضاعة من الميناء A إلى الميناء C، ليتم شحنها في السفينة المتجهة إلى الميناء B، بشكل فوري ومن دون استلامها على الرصيف أو تخزينها في الميناء A، أي أنه مناوله للبضائع بين السفن مباشرة، وهذه الطريقة متبعة أيضاً في مجال الشحن الجوي عند عدم وجود خطوط جوية مباشرة بين مطارين، وتعرف الموانئ (والمطارات) التي تصل إليها البضائع من موانئ رافدية لإعادة شحنها ونقلها بالموانئ المحورية، والسبب في ذلك أن سفن الحاويات العملاقة لا تصلح إلا الموانئ المحورية الكبرى في العالم لاستقبالها.

خامسا: المتدخلين في النقل البحري

بالإضافة للشاحن والمرسل إليه، تشترك عدة أطراف في انجاز خدمة النقل البحري، لعل أهمها:

1. الناقل البحري(مجهز السفينة Armateur):

المجهز هو من يقوم باستغلال السفينة لحسابه في تقديم خدمات النقل، وليس من الضروري أن يكون مالكا للسفينة، فقد يكون مجرد مستأجر لها لرحلة أو لفترة محددة، ويلتزم بجعل السفينة صالحة للإبحار من خلال توفير الطاقم (الربان ومساعديه والعاملين)، وتجهيز السفينة بالعتاد والمؤون الضرورية ووسائل السلامة فيها، وكل ما يلزم للرحلة، كما يقوم بإصدار سند الشحن واستلام وتسليم البضاعة، وشحن وتفرغ البضاعة عند الاتفاق مع الشاحن على ذلك، وكذا الالتزام بمناولة البضاعة وتستيفها داخل السفينة.

2. الوكيل البحري (وكيل السفينة Agent maritime أو Consignataire du navire):

شخص أو شركة يعينه المجهز في أحد الموانئ لينوب عنه في إجراء بعض الأعمال والتصرفات الضرورية لاستغلال السفينة، كالقيام بتسليم البضاعة إلى أصحابها عند الوصول ودفع الرسوم والأجور والتكاليف المستحقة للجهات الرسمية المختلفة وتحصيل أجرة النقل المستحقة، وشراء المؤن والأدوات اللازمة للسفينة، والتعاقد من أجل إجراء الإصلاحات التي تتطلبها... إلخ. والوكيل البحري قد يكون وكيلاً لمجهز واحد يتولى الأعمال المتعلقة بالحاجات المعتادة الضرورية بجميع السفن التابعة للمجهز والأعمال المناسبة لتنفيذ عقود النقل على تلك السفن، كما قد يكون وكيلاً لعدة مجهزين، وهذا هو الفرض الغالب عملاً.

3. وكيل الشحن والعبور Affréteur أو Commissionnaire:

شخص أو شركة يستأجر سفينة أو مكان فيها لوقت محدد أو لرحلة مخصصة، من مهامه استقبال وتسجيل طلبات الشاحنين، البحث عن وسائل النقل الملائمة للشاحنين من حيث خصائص البضاعة والأجال المطلوبة، إعداد المستندات والقيام بالإجراءات المتعلقة بعقد النقل والجمركة، استلام البضائع من الشاحنين، التكفل بتحميل البضاعة، كما ينوب وكيل الشحن عن صاحب البضاعة في استلامها عند الوصول ودفع أجرة النقل المستحقة عنها، مع القيام بالتدابير اللازمة للمحافظة على حقوق صاحب البضاعة أمام الناقل.

4. وكيل العبور Transitaire:

هو شخص وسيط مكلف تسلم البضاعة من الناقل البحري وإعادة إرسالها بمعرفة ناقل آخر، بحري أو بري أو جوي. فعمل وكيل العبور يتم في الفترة التي تفصل بين مرحلتي رحلة واحدة للبضاعة، ويجري جميع الأعمال القانونية والأعمال المادية والثانوية، لحساب موكله للوصول بين مرحلتي الرحلة الواحدة للبضاعة بغية وصولها غايتها النهائية.

5. الوسيط البحري (السمسار البحري):

هو الشخص الذي يقوم بالتقريب والتوفيق بين أطراف العقود البحرية، دون أن يكون هو نفسه طرفاً في العقد المذكور لا بصفته أصيلاً ولا وكيلاً، كأن يتوسط بين المجهز والشاحن في عقد النقل البحري، وبين البائع والمشتري في عقد بيع السفينة، وبين المؤمّن والمؤمّن له في عقد التأمين البحري. ويعود اللجوء إلى الوسيط البحريين إلى أن تعامل التجار مع الخطوط الملاحية مباشرة أمراً بالغ الصعوبة بسبب تعقيداتها وغموض قوانينها على المتعامل البسيط.

سادساً: الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالنقل البحري

توجد معاهدات دولية لتنظيم وتيسير النقل البحري على المستوى الدولي، لعل أهمها:

1. اتفاقية بروكسل لتوحيد القواعد المتعلقة بسندات الشحن:

تولت اعدادها اللجنة البحرية الدولية، وتم التوقيع عليها 12/08/1924، دخلت حيز التطبيق في 02/06/1931، حددت الالتزامات التي تقع على عاتق الناقل البحري، لا تسري أحكام الاتفاقية إلا على عقود النقل المثبتة بموجب سند الشحن يتم ابرامه في إحدى الدول المتعاقدة، وهو ما يجعلها لا تطبق إلا في نطاق ضيق فقط، وإن كان يمكن تطبيق الاتفاقية إذا تضمن سند الشحن شرطاً يقتضي إخضاع عقد النقل البحري

للاتفاقية أو لقانون دولة تنفذ أحكام هذه الاتفاقية وهو ما يعرف بشرط (بارا مونت)، كما حددت الاتفاقية حالات إعفاء الناقل من المسؤولية (17 حالة)، مما يبين قوة الناقل أمام الشاحن. وقد أدخل عليها تعديلا في بروتوكول 1968 /02/23، والذي تضمن أن للدول الموقعة أن تعطي للاتفاقية قوة القانون الداخلي أو أن تضمن أحكام الاتفاقية في القانون الداخلي.

2. اتفاقية همبورغ لنقل البضائع بحرا:

صدرت عن هيئة الأمم المتحدة في 1978/05/31، دخلت حيز التنفيذ في أوت 1992، تهدف إلى إيجاد توازن بين مصالح الناقلين والشاحنين، تسري على كل عقد نقل للبضائع بالبحر، وذلك أن اتفاقية بروكسل لسنة 1924، والبروتوكول المعدل لها لسنة 1968، لم تستطع تقليص هيمنة الناقل في عقد النقل البحري، لذا تولت اتفاقية همبورغ تنظيم العلاقة بين أطراف عقد النقل البحري، وقد جاءت هذه الاتفاقية بعدما رسخ الاعتقاد بأن التحديث الشامل للقوانين الدولية لنقل البضائع بطريق البحر صار ضرورة ملحة، خاصة بعد أن شعرت دول كثيرة أن مصالحها كدول شاحنة لا تحظى برعاية عادلة في ظل معاهدة بروكسل، وحتى بعد تعديلها، لم تعد صالحة لإقامة توازن مقبول بين مصالح الدول الناقلة والدول الشاحنة التي هي غالبا من الدول النامية، والتي دأبت على انفاق مبالغ كبيرة للناقلين الأجانب لنقل ما تصدره وما تستورده.

3. اتفاقية روتردام المتعلقة بعقود النقل البحري جزئيا أو كليا:

صدرت عن هيئة الأمم المتحدة لسنة 2008، نظرا للانقسام الذي حصل في الدول بين منظمة لمعاهدة بروكسل ومنسحبة منها للانضمام لمعاهدة همبورغ، فلم يعد لقواعد النقل البحري صفة التوحيد القانوني، مما ساعد على عدم الاستقرار في المعاملات التجارية الدولية، زيادة على التطور الحاصل في التجارة الدولية كالاعتماد على الحاويات واستعمال تكنولوجيا الاتصالات في النقل، واعتبار النقل البحري كمرحلة من مراحل النقل من الباب إلى الباب وغيرها. ومن هنا فكرت اللجنة البحرية الدولية في إدخال تعديلات على معاهدة بروكسل وتعديلاتها، إلا أن الرأي الغالب في اللجنة انحاز نحو بلورة اتفاقية جديدة، تحكم عقود النقل الدولي للبضائع عن طريق البحر جزئيا أو كليا «قواعد روتردام» ليتم اعتمادها في 11 ديسمبر 2008، وهي قواعد لا يترتب عليها أي التزامات من الدول الموقعة، جاءت بأحكام عديدة فيما يخص مسؤوليات النقل والشاحن على حد سواء، والاهتمام بتطوير التنسيق بينهما باعتبارهما طرفين أساسيين في عقد النقل البحري للبضائع، وأهم الجديد الذي جات به هو توسيع مجال تطبيقها ليشمل النقل من الباب إلى الباب، والأخذ في الاعتبار وثائق النقل الإلكترونية.

المحور الثامن: النقل الجوي الدولي

يعتبر النقل الجوي للبضائع أحد الركائز الأساسية للاقتصاد العالمي، حيث يُسهم في نقل سلع بقيمة تفوق خمسة آلاف مليار دولار سنويًا، مما يمثل أكثر من ثلث التجارة العالمية من حيث القيمة، رغم أن هذه السلع لا تشكل سوى 0.5% من الوزن الكلي للبضائع المنقولة. يمثل شحن البضائع نحو 12% من عائدات صناعة الطيران بشكل عام، بينما يتمثل الجزء الأكبر من العائدات، أي 88%، في نقل الركاب.

وعلى الرغم من ذلك، تلعب إيرادات شحن البضائع دورًا كبيرًا في تحقيق 25% من أرباح شركات الطيران، مما دفع هذه الشركات إلى إعطاء اهتمام أكبر لعمليات الشحن الجوي، باعتبارها مصدرًا مهمًا للأرباح، ولا تتطلب نفس الخدمات المعقدة التي يحتاجها الركاب.

في الوقت نفسه، أصبح الشحن الجوي اليوم أكثر موثوقية وقبولًا لدى الشاحنين، بفضل التطور الكبير في التكنولوجيا والأنظمة الإلكترونية، مثل أنظمة تتبع الشحنات التي تتيح معرفة مكانها وموعد وصولها في أي وقت. كما أن السلامة والأمان في النقل الجوي شهدت تحسينات ملحوظة، مما زاد من فعالية هذه الوسيلة في تلبية احتياجات السوق العالمية.

أولاً: تطور عمليات النقل الجوي للبضائع

خلال الحرب العالمية الثانية، كان النقل الجوي يلعب دورًا حيويًا في إمداد القوات العسكرية، حيث تم نقل كميات ضخمة من المعدات الحربية، والأسلحة، والذخيرة من الولايات المتحدة الأمريكية إلى دول أوروبا عبر شمال الأطلسي، وإلى دول شرق آسيا عبر المحيط الهادئ. في تلك الفترة، كانت جميع الطائرات المستخدمة في عمليات النقل هذه هي طائرات حربية، والتي كانت مجهزة خصيصًا للنقل العسكري، بسبب متطلبات الحرب الكبيرة وسرعة الوصول إلى الجبهات.

وبعد انتهاء الحرب العالمية الثانية، شهد قطاع النقل الجوي تحولًا كبيرًا، حيث تم استخدام العديد من طائرات النقل العسكرية التي كانت متوافرة في ذلك الوقت في عمليات نقل البضائع والسلع المدنية بين الدول. مع تزايد الطلب على النقل الجوي للبضائع في فترة ما بعد الحرب، بدأت شركات الطيران في تحويل بعض طائرات الركاب إلى طائرات مخصصة لنقل البضائع، وذلك لتلبية احتياجات السوق المتزايدة.

مع مرور الوقت، بدأت شركات صناعة الطائرات في تطوير وتصميم طائرات جديدة مخصصة بالكامل لنقل البضائع، وهذه الطائرات كانت تتميز بقدرتها على تحميل شحنات ثقيلة وكبيرة الحجم بشكل أكثر كفاءة مقارنةً بالطائرات الحربية القديمة. كما تم تحسين طائرات الركاب نفسها، بحيث أصبحت قابلة للتحويل بسهولة إما كليًا أو جزئيًا إلى طائرات لنقل البضائع، مما أعطى مرونة أكبر في استخدام الطائرات.

إلى جانب هذه التحسينات، تم تطوير تقنيات الطيران بما في ذلك أنظمة التحميل والتفريغ، لتصبح الطائرات أكثر كفاءة في نقل البضائع، وهو ما أسهم في تسريع وتيرة النقل الجوي للبضائع عالمياً وفتح آفاقًا جديدة للنقل السريع عبر الجو.

ثانياً: أنواع الرحلات الجوية لنقل البضائع

يمكن ان تتم عملية الشحن الجوي بطريقة الرحلات المنتظمة والعارضة و سوف يتم التطرق لشرح كلاهما و تبيين الفرق بينهما فيما يلي:

1. **رحلات الخطوط الجوية المنتظمة:** ويقصد بها الرحلات الجوية المفتوحة للجمهور، التي تسييرها شركات الطيران بين مطارين أو أكثر محددين سلفاً، وفق جدول مواعيد معلن أو عند تسيير هذه الرحلات بتكرار وانتظام ثابتين وواضحين، وقد تكون هذه الخطوط محددة لنقل الركاب أو الركاب والبضائع أو البضائع فقط.

2. **رحلات الخطوط الجوية غير المنتظمة (العارضة) للبضائع:** ويقصد بها الرحلات الجوية التي يتم تسييرها بين مطارين محددين، بناء على اتفاق خاص بين الشاحنين وشركة الطيران، لاستئجار الطائرة أو استئجار حمولتها لنقل كميات محددة من البضائع في مواعيد منفق عليها.

ثالثاً: أنواع الطائرات

يتم إتمام عمليات النقل الجوي باستخدام الكثير من أنواع الطائرات و هذا ما يتم التطرق له في هذا العنصر:

أ. طائرات نقل الركاب:

يمكن نقل البضائع جنباً إلى جنب مع أمتعة الركاب في المساحات المخصصة لذلك داخل طائرات الركاب. تتميز هذه الطائرات بقدرتها على الوصول إلى معظم مطارات العالم بفضل الشبكة الواسعة من رحلات الركاب، مما يسهل عملية الشحن الجوي ويوفر الوقت. ومع ذلك، فإن استخدام هذه الطائرات لنقل البضائع يواجه تحدياً رئيسياً يتمثل في المساحة المحدودة المخصصة للشحن، مما يجعلها غير قادرة على تلبية احتياجات الشاحنين الذين يرغبون في نقل كميات كبيرة من البضائع.

ب. طائرات نقل الركاب والبضائع:

بعض شركات الطيران تقوم بتصميم طائرات تتسع لنقل كل من الركاب والبضائع معاً، حيث يتم تقليص المساحة المخصصة للركاب لتوفير المزيد من المساحات لنقل البضائع على سطح الطائرة بالإضافة إلى المساحات المتاحة في باطن الطائرة. هذا التعديل يعزز قدرة الطائرة على نقل كميات أكبر من البضائع مقارنة بالطائرات المخصصة فقط لنقل الركاب. رغم ذلك، لا تزال هذه الطائرات غير قادرة على تلبية الطلبات الكبيرة لشحن كميات ضخمة من البضائع.

ج. طائرات نقل البضائع فقط:

تعد هذه الطائرات مخصصة بالكامل لنقل البضائع فقط، ولا تشمل نقل الركاب. يتم تخصيص هذه الطائرات إما عن طريق تحويل طائرات الركاب إلى طائرات شحن إذا كان التصميم يسمح بذلك، أو عن طريق تصنيع طائرات جديدة تماماً مخصصة للبضائع. مع ظهور الجيل الحديث من الطائرات العريضة الجسم النفاثة، تحسنت إمكانيات هذه الطائرات بشكل كبير، مما مكنها من نقل كميات أكبر وأثقل من البضائع بكفاءة عالية.

رابعاً: التمييز بين نقل البضائع ونقل الأشخاص بالطائرات

- تتميز حركة نقل البضائع عن الركاب بالطائرات بأنها تتحرك وتنقل في اتجاه واحد فقط، وهو غالباً من مراكز الإنتاج والتجميع إلى أسواق الدول المختلفة، مما يؤدي إلى رجوع الطائرات فارغة في رحلات العودة، ويجعل نسبة امتلاء هذه الطائرات والاستفادة منها منخفضة.
- لا تحتاج البضائع حين تتوقف الطائرة في أحد المطارات الوسيطة- لتحويلها إلى أخرى- إلى تفريغها ونقلها وتخزينها لحين إعادة شحنها، أما الراكب فإنه يتحرك بمفرده لقضاء طلباته، عندما يتوقف مؤقتاً أثناء رحلته في مطار متوسط.
- تهتم شركات الطيران بشخصية شاحن البضائع لكي تجعله عميلاً دائماً، ينقل بضائعه على رحلاتها الجوية، ولهذا تبذل شركات الطيران جهودها لتحسين خدماتها للاحتفاظ بهؤلاء العملاء، ومثال ذلك توفير خدمة نقل البضائع من الباب للباب، وعرض أسعار متعددة لنقل البضائع المختلفة بالطائرات.
- يحتاج نقل البضائع بالطائرات إلى عمليات أخرى لنقلها من وإلى المطارات، وشحنها وتفريغها من الطائرات وتخزينها لحين تسليمها، مما يستوجب تنظيم الإجراءات اللازمة للخدمات الأرضية، وإنشاء مكاتب للشحن والتخليص، وتسهيلات للتعبئة والتجميع والتخزين للبضائع .
- يفضل الشاحنون عادة استخدام الرحلات الليلية لنقل البضائع بالطائرات، تطبيقاً للمبدأ التجاري القائل أن الشحن يجب أن يتم في الساعات المتأخرة من الليل، ليتمكن تسليم البضائع للمرسل إليه مبكراً في الصباح ليستطيع عرضها في الأسواق مبكراً.
- لا تحتاج البضائع بصفة عامة أثناء نقلها لأية خدمات أو عناية خاصة، ولا تتأثر نسبياً باختلاف درجة الحرارة والرطوبة والضغط الجوي إلا في حالات خاصة.

خامساً: المواصفات الواجبة في طائرات نقل البضائع

- يجب أن تتمتع الطائرات المخصصة لنقل البضائع بعدد من الصفات الأساسية التي تضمن كفاءة وسهولة عمليات الشحن والتفريغ. وهذه الصفات تشمل:
- جهاز ميكانيكي للرفع والتحرك: الطائرة مزودة بأجهزة ميكانيكية متخصصة لتسهيل رفع وإنزال البضائع، بالإضافة إلى تسهيل تحريكها داخل الطائرة وبين مناطق التحميل المختلفة.
 - أرضية مزودة بشرائط بكر أسطوانية: تحتوي الأرضية الداخلية للطائرة على شرائط أسطوانية حرة الحركة، مما يسهل عملية تحريك البضائع داخل الطائرة. كما تساعد هذه الشرائط في تثبيت البضائع بشكل آمن أثناء الرحلة.
 - أبواب شحن مخصصة: الطائرات مجهزة بأبواب شحن تتناسب مع المواصفات القياسية للأبعاد والأحجام المختلفة للطرود وأوعية وبالالات الشحن. هذه الأبواب تضمن سهولة وصول البضائع إلى داخل الطائرة بشكل منظم وفعال.

- أبواب شحن في نهاية الطائرة: توجد أبواب شحن في نهاية جسم الطائرة، مما يسمح بعملية شحن سريعة وسلسة من خلال التحميل الطولي المباشر للبضائع إلى داخل الطائرة، مما يسرع من الإجراءات ويوفر الوقت.
- ارتفاع مناسب لأرضية الطائرة: يتم تصميم الأرضية لتكون عند نفس مستوى ارتفاع آلة الشحن الأرضية (حوالي 4 أقدام فوق سطح الأرض)، مما يسهل الشحن المباشر للبضائع دون الحاجة إلى رفعها بشكل معقد.

كل هذه الخصائص تساهم في تحسين فعالية النقل الجوي للبضائع وتسهيل عمليات الشحن والتفريغ بما يحقق أقصى درجات الكفاءة والسرعة في عمليات النقل الجوي.

سادسا: خدمات النقل الجوي

يتم تقديم العديد من الخدمات اسيتم التطرق لها فيما يلي:

1. الحجز الإلكتروني:

مع ظهور الإنترنت، أصبح بإمكان المسافر الآن حجز مقعده على الطائرة ودفع ثمن التذكرة من أي مكان في العالم. يعتمد النظام الإلكتروني على فكرة استحداث قناة توزيع جديدة بين شركات الطيران والمسافرين، حيث يتم إلغاء التذاكر الورقية ونظام الحجز المركزي. كما يقلل هذا النظام من دور وكلاء السفر التقليديين، مما يساهم في تسريع عملية الحجز وجعلها أكثر مرونة للمسافرين.

2. النقل من الباب إلى الباب

تطور بعض شركات الشحن الجوي وأصبحت قادرة على تجميع العديد من أنواع البضائع من مختلف المرسلين، ثم تقوم بتعبئتها وتغليفها ووضعها في طرود كبيرة. بعد ذلك، تنقل هذه الطرود بوسائل النقل البرية إلى الناقلين الجويين لشحنها إلى الوجهات المقصودة باسمها. وبعد وصول الشحنات، يتم تسليمها إلى وجهاتها النهائية عن طريق وسائل النقل البرية، حيث يتم فرز البضائع وتسليم كل طرد إلى المرسل إليه مقابل أجره النقل.

3. تجميع وتفكيك البضائع: (Groupage/Dégroupage)

ظهرت شركات متخصصة في تجميع الطرود من الأفراد والشركات، ثم تقوم بفرزها وتجميعها في بالات أو أوعية مختلفة. بعد ذلك، تقوم هذه الشركات بالاتفاق مع شركات الطيران لنقل الطرود إلى الوجهات المطلوبة. عند وصول الشحنات، يتم فرز الطرود بحسب المرسل إليهم، وتقوم الشركات بتسليم كل طرد إلى المستلم مقابل أجره شحن يتم الاتفاق عليها مسبقاً.

4. النقل الجوي السريع:

يتم النقل الجوي السريع بواسطة شركات البريد السريع (الإكسبريس)، حيث يتم تسليم الطرود في اليوم التالي للمرسل إليه في المسافات القصيرة داخل الدولة الواحدة، وعادة ما تقتصر هذه الخدمة على الطرود الصغيرة والبريد مقابل أسعار مرتفعة. أما بالنسبة للنقل بين القارات، فإن مدة الشحن لا تتجاوز أسبوعاً واحداً.

سابعا: الاتفاقيات الدولية للنقل الجوي الدولي

أ. اتفاقية وارسو لتوحيد قواعد النقل الجوي الدولي 1929:

تهدف لتوحيد بعض قواعد النقل الجوي الدولي، ومن بينها تنظيم وتحديد مسؤولية الناقل الجوي عن الأضرار التي قد تقع عن نقل الركاب والبضائع والأمتعة في حالات محددة، وقد تم تعديل هذه الاتفاقية وفق بروتوكول لاهاي- فيسبي لسنة 1955، ثم بروتوكول مونتريال لسنة 1975، وقد أطلق على مجموعة قواعد الاتفاقية وتعديلاتها (نظام وارسو لتحديد مسؤولية الناقل الجوي)، وهذا النظام قد تضمن تنظيم النواحي الآتية: تحديد المقصود بالنقل الجوي الدولي، وهو النقل الذي يتم بالطائرات بين نقطتين تقعان في إقليم دولتين طرفين في النظام، أو بين نقطتين تقعان في إقليم دولة واحدة عضو في النظام، مع هبوط متفق عليه خارج هذا الإقليم.

❖ تحديد مستندات النقل الجوي وبياناتها عند نقل الركاب والأمتعة والبضائع، تسمى مستندات نقل البضائع في المعاهدة باسم (خطاب النقل الجوي)، تم تعديل الاسم فيما بعد، ليكون (بوليصة الشحن الجوي Air Way Bill)، ثم سمح للناقل الجوي بالاستعاضة عن هذا المستند، بإيصال استلام البضائع، إذا استخدم أجهزة إلكترونية (الكمبيوتر) لحفظ البيانات الواردة في المستند.

❖ تنظيم حقوق والتزامات كل من المرسل والناقل الجوي والمرسل إليه

❖ تحديد حالات مسؤولية الناقل الجوي ودفعه عن الأضرار الناجمة عن تلف أو فقد أو تأخير نقل البضائع.

ب. اتفاقية شيكاغو المتعلقة بسيادة الدولة على مجالها الجوي (1944): بدأت فيها أولى محاولات تدويل النقل الجوي، وتزعمت وم هذا الإتجاه، حيث طالبت بفتح أسواق النقل الجوي المدني وتحريرها لكافة دول العالم (مبدأ السماوات المفتوحة)، لكن بريطانيا عارضت ذلك، وطالبت بترك تنظيم النقل الجوي لإرادة الدول بالأسلوب الذي تتفق عليه (مبدأ المعاملة بالمثل)، من خلال اتفاقيات ثنائية أو متعددة الأطراف، وفي الأخير تم ترجيح الموقف البريطاني، باعتبار أن النقل الجوي يدخل ضمن سيادة الدول على مجالها الجوي، والتالي من حقها تنظيمه بما يحمي شركاتها الوطنية من المنافسة الأجنبية غير المتكافئة، ومع ذلك فقد بادرت وم أ إلى تحرير مجال النقل الجوي، وإلغاء كل الضوابط الحكومية منذ عام 1978، ثم تبعتها بعض دول أوربا الغربية واليابان في أوائل الثمانينات، لتتبعها دول أخرى بعد ذلك.

ج. مؤتمر بمونتريال كندا 1994 لتحرير النقل الجوي:

دعت منظمة الطيران المدني الدولي إيكاو (International Civil Aviation Organisation (ICAO) لعقد المؤتمر الدولي الرابع للنقل الجوي في 1994 بمونتريال، لإعادة النظر في تنظيم الطيران المدني الدولي، في ظل الإتجاه نحو الخصوصية في العالم، حضرته وفود 194 دولة منظمة للإيكاو، وتم الإتفاق على تحرير أسواق النقل الجوي من القيود، سواء عند نقاط بداية تشغيل الخطوط أو نهايتها أو النقاط المتوسطة، أو فيما وراء إقليم الدول المتعاقدة، وأن يمارس على الخطوط، كافة حقوق النقل الجوي، بما فيها الحرية الخامسة والسادسة.

ثامنا: حريات الملاحة الجوية

تُعرف "حريات النقل الجوي" بأنها مجموعة من الحقوق التي تحدد شروط نقل الركاب والبضائع بين الدول. هذه الحقوق ليست متاحة لجميع الشركات، إذ إنها تتعلق بشكل أساسي بمعاهدة برمودا لعام 1946، التي كانت في البداية تضم خمس حريات فقط. ومع مرور الوقت، أُضيفت حقوق أخرى لتصبح الحريات الإجمالية تسع حريات. يتم تبادل الحريات الأولى والثانية بين الدول المتوقعة وفقاً لهذه المعاهدة، بينما تتوزع بقية الحريات وفقاً لاتفاقيات ثنائية أو متعددة الأطراف، والتي تحدد تفاصيل مثل عدد الرحلات، النقاط المسموح بالهبوط فيها، الشركات التي يجوز لها تنفيذ هذه الرحلات، وكذلك عدد المقاعد والأسعار المقررة. كما تحدد المعاهدة جنسية الطائرات وتسجيلها، وتُخصص الحريات المتاحة لكل منها.

أبرز هذه الحريات تشمل:

1. الحرية الأولى: السماح للطائرة بالتحليق فوق دولة أخرى دون أن تهبط فيها.
 2. الحرية الثانية: السماح للطائرة بالهبوط في دولة أخرى لأسباب غير تجارية، مثل حالات الطوارئ أو التزود بالوقود.
 3. الحرية الثالثة: تمكين الطائرة من نقل الركاب أو البريد أو البضائع من دولة جنسية الطائرة إلى دولة أخرى.
 4. الحرية الرابعة: العكس من الحرية الثالثة، أي تمكين الطائرة من نقل الركاب أو البضائع من دولة أخرى إلى دولة جنسية الطائرة.
 5. الحرية الخامسة: السماح للطائرة بنقل الحمولة التجارية (ركاب، بريد، شحن) بين نقطتين في دولتين مختلفتين عبر رحلة تبدأ وتنتهي في دولة الشركة الأم.
 6. الحرية السادسة: نقل الركاب أو البضائع بين بلدين مختلفين عبر المرور بدولة جنسية الطائرة، حيث تعد هذه الحرية دمجاً بين الحرية الثالثة والرابعة.
 7. الحرية السابعة: تمكين الطائرة من نقل الركاب أو البضائع بين بلدين مختلفين دون التوقف في دولة جنسية الطائرة.
 8. الحرية الثامنة: السماح للطائرة بالنقل بين أكثر من مطار في بلد أجنبي خلال الرحلة إلى دولة جنسية الطائرة.
 9. الحرية التاسعة: السماح للطائرة بالقيام بنقل الركاب أو البضائع بين عدة مطارات في دولة أجنبية دون إكمال الرحلة إلى دولة جنسية الطائرة، مما يتيح القيام برحلات تجارية داخل دولة أجنبية.
- تُعتبر هذه الحريات ضرورية لتمكين الطيران التجاري الدولي من العمل بكفاءة، وهي تؤثر بشكل كبير في تنظيم العلاقات بين شركات الطيران والدول المعنية.

تاسعا: أسعار النقل الجوي للبضائع

كان تحديد الأسعار الدولية لنقل البضائع بالطائرات في السابق يتم بواسطة الاتحاد الدولي للنقل الجوي (IATA) بالدولار الأمريكي، حيث كانت شركات الطيران تقوم بتطبيق هذه الأسعار وتحصلها بالعملة الوطنية بعد موافقة سلطات الطيران المدني في الدول المعنية. كانت هذه الأسعار تطبق على الرحلات بين الأقاليم المختلفة التي تعمل بها الشركات. ومع ذلك، ومع بداية التحرير العالمي لأسعار النقل الجوي الدولي، بدأ دور IATA في تحديد الأسعار يتراجع تدريجياً، ليقصر على تقديم الدعم لشركات الطيران في هذا المجال اعتباراً من عام 1984.

منذ ذلك الحين، أصبح تحديد أسعار النقل الجوي للبضائع يعتمد على العملة المحلية للدولة التي تبدأ منها الرحلة، بدلاً من استخدام الدولار الأمريكي كمعيار موحد. هذا التغيير أدى إلى اختلاف أسعار نقل البضائع بين مختلف المدن وفقاً للعديد من العوامل المحلية.

أما بالنسبة للسعر المعياري الذي كان يُعتمد من قبل IATA، فكان يُحدد عادةً بمقدار 1/80 من أجرة نقل الراكب على نفس الخط الجوي لكل كيلوغرام من البضائع. استند هذا النظام إلى تقدير متوسط وزن الراكب وأمتعته الذي كان يُقدر بحوالي 80 كيلوغراماً. وبناءً على ذلك، كان سعر نقل البضائع لكل كيلوغرام يتناسب مع المسافة التي يقطعها الخط الجوي، كما كان يتم تحديد سعر أدنى للبضائع ذات الوزن المنخفض.

وفيما يتعلق بالبضائع ذات الوزن الكبير، كان IATA يطبق تخفيضات متتالية على الأسعار، مما يعني أن أسعار النقل كانت تنخفض مع زيادة وزن البضاعة، وذلك لتشجيع الشحنات الكبيرة وتحفيز الشركات على استخدام خدمات النقل الجوي.

المحور التاسع: النقل الطرقي الدولي

يُعتبر النقل الطرقي من الأسس الرئيسية في حركة النقل بين الدول المتجاورة وأيضاً داخل الدولة نفسها. فهو يعد الوسيلة الأكثر سرعة ومرونة في تسليم البضائع من "الباب إلى الباب"، حيث يُمكن الشاحنات من الانتقال مباشرة من نقطة انطلاق البضاعة إلى وجهتها النهائية. ورغم أن العديد من السلع تُنقل عبر السفن، القطارات، أو الطائرات، إلا أن النقل الطرقي يبقى الوسيلة الأكثر استخداماً في نقل البضائع على المستوى المحلي والدولي.

تعتبر الشاحنات العنصر الثاني الأكثر أهمية في التجارة الدولية بعد النقل البحري، حيث يُمكنها الوصول إلى أماكن لا تستطيع وسائل النقل الأخرى الوصول إليها بسهولة. تتميز هذه الوسيلة بالقدرة على تقديم حلول مرنة للنقل عبر المسافات القصيرة والطويلة، مما يجعلها جزءاً أساسياً من سلسلة الإمداد العالمية.

أولاً: البنية التحتية للنقل الطرقي الدولي

أدت الثورة الصناعية التي شهدتها أوروبا في النصف الثاني من القرن التاسع عشر إلى تغييرات جوهرية في مجال النقل البري، حيث شهدت الطرق تطوراً ملحوظاً بالتوازي مع تطور صناعة السيارات. ويُعتبر المهندسان المعماريان الاسكتلنديان توماس تيلفورد وجون لودون ماك آدم من أبرز الشخصيات التي ساهمت في تطوير هندسة الطرق، حيث ابتكرا أساليب جديدة لتصميم وبناء الطرق، وهو ما ساعد في تحسين كفاءة شبكات النقل البري.

انتشرت شبكات الطرق المعبدة في العديد من دول العالم، وتفاوتت تلك الشبكات من حيث الاتساع والجودة. ويمكن تصنيف هذه الطرق إلى نوعين رئيسيين: الأول هو شبكة الطرق التقليدية التي تتميز بالكثير من التفرجات والتفرعات، كما هو الحال في معظم دول أفريقيا، حيث تكون الطرق أقل استقامة وأكثر تحدياً في التنقل. أما النوع الثاني فهو شبكة الطرق السريعة التي تتسم بالاتساع والتمدد في شكل محاور رئيسية شبه مستقيمة، مع تقاطعات على شكل أنفاق أو جسور. هذه الطرق تتواجد بشكل رئيسي في الدول المتقدمة وبعض الدول النامية.

يُقاس مستوى تطور الشبكة الطرقية من خلال مؤشر كثافة الشبكة الطرقية، الذي يعكس نسبة طول شبكة الطرق إلى عدد السكان أو إلى مساحة البلاد. هذا المؤشر يتيح فهمًا أفضل لمكانة النقل الطرقي في البلد ومستوى التنمية فيه. على سبيل المثال، نجد أن بلجيكا تحتل 14.5 كم من الطرق لكل ألف نسمة و4.89 كم لكل كيلومتر مربع من المساحة، بينما في الولايات المتحدة الأمريكية تبلغ الكثافة 21.4 كم لكل ألف نسمة و0.69 كم لكل كيلومتر مربع. أما فرنسا، فتتمتع بكثافة عالية تصل إلى 71.7 كم لكل كيلومتر مربع و16.3 كم لكل ألف نسمة. وفي المقابل، تحتل الجزائر المرتبة 41 عالمياً، حيث تمتلك شبكة طرق طولها 113,000 كم، تشمل 25% طرقاً وطنية و1400 كم من الطرق السريعة، وتبلغ كثافة شبكتها 0.047 كم لكل كيلومتر مربع و2.86 كم لكل ألف نسمة.

وتصنف شبكة الطرق الدولية حسب مواصفات الجمعية الأمريكية لمسؤولي الطرق والنقل بالولايات المتحدة كما يلي:

تصنيف الطرق في الولايات المتحدة:

يتميز تصنيف الطرق في الولايات المتحدة أنه يتم تبعاً لنوعية واستخدام الطرق، وهي تقسم إلى الأصناف التالية (تعتبر الأصناف الثلاثة الأولى دولية فقط)

1. الطرق الحرة freeway :

طرق مزدوجة بعدة حارات، مقسمة بجزيرة وسطية، وهي مخصصة فقط للسيارات بأنواعها المختلفة، وتكون جميع التقاطعات عليها في مستويات مختلفة (جسور، أنفاق)، وفيها تدخل السيارات وتخرج عند نقط محدد فقط، بكيفية لا تؤثر على تدفق المرور عن طريق مسارب انسلال، وهي تربط بين عواصم المحافظات وعاصمة الدولة أو بين عواصم الدول، وهي تخضع للرقابة لأنه تم تصميمها لحركة مرور السيارات عالية السرعة، وتوجد عدة تسميات لها ك freeway في أستراليا، ج. أفريقيا، مصر، وم أ وكندا، و motorway في بريطانيا و expressway (Autoroutes) في أوروبا وبلدان آسيا، والطريق السيار في المغرب العربي و autostrada في إيطاليا.

2. الطرق السريعة expressway :

وهي طرق مزدوجة مقسمة بجزيرة وسطية، يكون التحكم فيها جزئياً عن طريق تقاطعات سطحية قليلة وعالية الكفاءة، وقد تستخدم تقاطعات حرة عند بعض النقاط طبقاً لاعتبارات الأمان من الحوادث، ويتم التعامل معها فقط من خلال نقط دخول وخروج محددة، ويجب توفير مسارب خاصة لتغيير السرعة والدوران عند التقاطعات، ويمنع دخول وخروج المركبات مباشرة من الطرق والأنشطة المجاورة لها، كما أن السيارات تدخلها عند نقاط محددة وقليلة حتى لا تؤثر على تدفق المرور عن طريق مسارب انسلال، ولذا يقل ارتباطها بالطرق المحلية في المجمعات السكنية.

3. الطرق الشريانية Arterials :

الطرق الشريانية هي طرق حضرية ذو قدرة مرورية عالية، تربط بين المدن والتجمعات السكنية والعمرانية الكبرى، وتتمثل مهمتها الرئيسية في إيصال حركة المرور من الطرق التجميعية إلى الطرق الحرة أو الطرق السريعة، وبين المراكز الحضرية على أعلى مستوى ممكن من الخدمة، وعلى هذا النحو، فالعديد من الطرق الشرايين يتم الوصول إليها بشكل محدود، بفعل القيود المفروضة على وصول السيارات الخاصة إليها، وهي متوسطة في عناصرها التصميمية بما يتناسب وحجم المرور المخصص عليها مع توفير سرعة السير المناسبة، وتتكون من حارتين للاتجاهين وغير مقسمة بجزيرة وسطية، والتقاطعات فيها سطحية، إلا أنه قد تستخدم التقاطعات ذات المستويين عند الضرورة، وهذا النوع يمكن استخدامه فقط عند وجود قيود في مساحة الأرض المتاحة أو نقص التمويل المالي، ويجب إعطاء هذا النوع أولوية في التطوير إلى تصنيفات أعلى.

4. الطرق التجميعية/ التوزيعية Collectors:

وهي طرق موصلة إلى طرق ذات درجة أعلى، هي طرق منخفضة إلى معتدلة في حجم الحركة المرورية، تعمل على نقل حركة المرور من الشوارع المحلية إلى الطرق الشريانية، وعلى عكس الطرق الشريانية، تم تصميم الطرق التجميعية لتوفير الوصول إلى الأحياء السكنية، ويمكن تقسيمها إلى طرق تجميع رئيسية وأخرى ثانوية.

5. الطرق المحلية الداخلية Local roads:

وهي الطرق الموصلة بين التجمعات السكانية والزراعية والصناعية أو بين القرى أو الشوارع الموصلة للمنازل، هذه الطرق لديها أدنى حد للسرعة، لأنها تقع في مناطق سكنية وبها حركة مرور المشاة، وتحمل كميات منخفضة من حركة المرور، في بعض المناطق، قد تكون هذه الطرق غير معبدة.

ثانياً: مركبات النقل الطرقي:

تعتبر المركبات أساس النقل الطرقي، وتتنوع كثيراً فمنها: **المركبات الجاسنة Rigide**، حيث يكون الإطار المعدني للمركبة على شكل قطعة واحدة، قد تكون مزودة بـ Penne أو Ridelles أو Fourgon، وتستخدم لنقل البضائع العامة، الصب، المبردة والحيوانات، أما **المركبات بمقطورة** فهي ذات محاور أمامية وخلفية، مما يجعلها لا تستند على الجرار تستعمل لنقل البضائع العامة، و**المركبات بنصف مقطورة** تستند من الخلف على عجلات ومن الأمام على هيكل الجرار، وتكون أحياناً مجرد Plateau أو مجهزة بـ Ridelles، تستعمل لنقل الحاويات، السيارات، والأخشاب، و**المركبات الصهرجية** المزودة بخزان لنقل السوائل والمواد الكيماوية كالبتروول ومشتقاته والمياه، و**المركبات الخاصة** لنقل معدات البناء والأشغال العمومية والتجهيزات الثقيلة.

ثالثاً: مقاييس الدولية للمركبات

تعد توحيد المواصفات القياسية للطرق وحمولات المركبات من الركائز الأساسية التي تتيح تسهيل التبادل التجاري عبر الطرق بين الدول، حيث يساهم هذا التوحيد في ضمان سلامة النقل وكفاءته على المستوى الدولي. تعد مواصفات المجموعة الاقتصادية الأوروبية (EEC) من أهم المعايير التي تطبق عالمياً في هذا المجال، وقد تم تحديد هذه المواصفات بموجب الأمر 53/96 الصادر في 25 يوليو 1996 من قبل مجلس الاتحاد الأوروبي. وتشمل أهم النقاط التالية:

1. العرض:

○ في الدول الأوروبية، يسمح عموماً للمركبات بأن تكون بعرض يصل إلى 2.55 متر، مع إمكانية إضافة 5 سنتيمترات في حالة المركبات البرادية، وذلك بهدف تحسين عملية العزل الحراري وزيادة القوة الهيكلية لهذه المركبات.

○ يعتمد العرض النمطي لمنصات التحميل على 1.20 متر، حيث تتيح هذه المواصفات للمركبة حمل منصتين متجاورتين، مما يساهم في تحسين كفاءة تحميل البضائع.

2. الارتفاع:

- تنص المواصفات الحديثة على حد أدنى للارتفاع يبلغ 5متر لجميع الجسور على الطرق، وهو ما يغطي كافة احتياجات المركبات الحالية.
 - رغم ذلك، فإن الالتزام بارتفاع 4.25 متر يعد كافيًا بشكل خاص في حالة النقل بالحاويات القياسية، ويعتبر هذا الارتفاع مناسبًا لتناسب الحاويات والحمولات الثقيلة التي قد تستخدمه.
3. الطول الأقصى:

- يختلف الطول الأقصى للمركبات حسب نوعها :
 - المركبة الجاسئة (Rigide): يبلغ الطول الأقصى 13.5متر.
 - المركبة بمقطورة: يصل الطول إلى 16.5متر.
 - المركبة المزدوجة (Train routier) المكونة من جرار + نصف مقطورة + مقطورة: يصل الطول الأقصى إلى 18.75متر.
 - في حالة عدة مركبات (Ensemble routier) التي تتكون من عدة وحدات، يمكن أن يصل الطول الأقصى إلى 25متر.
4. الوزن الكلي الأقصى المسموح:

- يتغير الوزن الكلي الأقصى حسب نوع المركبة وعدد المحاور التي تحتوي عليها. وفيما يلي توزيع الوزن بحسب عدد المحاور :
 - محورين: الوزن الأقصى هو 18طن.
 - ثلاث محاور: الوزن الأقصى هو 24طن.
 - أربع محاور: الوزن الأقصى هو 32طن.
 - خمس محاور: الوزن الأقصى هو 40طن.
 - ستة محاور أو أكثر: الوزن الأقصى هو 44طن.
- هذه المواصفات تُسهم في تنظيم وتيسير حركة النقل البري الدولي، وتحد من حوادث الطرق أو الأضرار الناجمة عن تجاوز الأوزان أو الأحجام المسموحة، مما يعزز السلامة وكفاءة النقل التجاري بين الدول الأوروبية والعالم.

رابعاً: النقل العابر

عرفت معاهدة نيويورك 1965 المتعلقة بالتجارة العابرة للدول ذات الحدود الطرقية فقط، "المرور العابر" على أنه:

"عملية مرور السلع بما فيها الأمتعة غير المصاحبة للركاب عبر الحدود بين الدولة ذات الحدود الطرقية والدول الساحلية".

وتقتصر هذه المعاهدة على السماح للدول الداخلية (التي لا تطل على البحر) بالوصول إلى البحر عبر الاتفاق مع الدول الساحلية التي تملك سواحل بحرية. لكن معاهدة نيويورك لا تتيح حرية العبور المطلقة عبر أراضي الدول الأخرى، بل تقتصر على السماح بمرور السلع عبر هذه الدول بناءً على شروط واتفاقات محددة بين الدول المعنية. وهذا يعني أنها لا تفي بأهداف النقل الطرقي الدولي من حيث حرية النقل الكامل عبر حدود الدول المختلفة.

وفي هذا السياق، النقل العابر أو النقل الطرقي الدولي يُعرف على أنه:

"سلسلة من الحركات المتوالية للمرور العابر بين الدول، والتي تعتمد على تدابير دولية منسقة وليس على تدابير وطنية، مع وجود ضمان قانوني دولي صحيح".

هذا التعريف يشير إلى أن النقل الطرقي الدولي يعتمد على اتفاقات وتنظيمات دولية لضمان سهولة مرور السلع بين الدول، ويتميز بالاعتماد على معاهدات قانونية دولية تحمي حركة السلع عبر الحدود بدلاً من كل دولة اتخاذ تدابير فردية بشأن تنظيم هذه الحركات.

خامساً: الاتفاقيات الدولية للنقل الطرقي

تتسم قضايا النقل الطرقي الدولي بالتنوع والتعقيد، وهو ما صعب صياغتها في اتفاقية وحيدة، بل نجد العديد من الاتفاقيات الثنائية والإقليمية، بالإضافة للاتفاقيات المبرمة تحت مظلة الأمم المتحدة، والتي من أبرزها:

1. معاهدة عقد النقل الدولي للبضائع على الطرق Convention relative au contrat de

transport international de Marchandise par Route

تعرف اختصاراً بـ C.M.R، وقعت بجنيف في 19 ماي 1956 ودخلت حيز التنفيذ في 1958، انضمت إليها حتى الآن أكثر من 50 دولة، أهمها دول الاتحاد الأوروبي، ومن الدول العربية تونس والمغرب، تطبق المعاهدة على عقود النقل بضائع بين دولتين إحداهما على الأقل موقعة على المعاهدة، تضمنت قواعد النقل الطرقي للبضائع، مسؤوليات الناقل والمرسل والمرسل إليه، المعلومات والشروط الواجب توافرها في مستند النقل الطرقي (اشعار الشحن). خضعت معاهدة CMR لتعديل واسع في بروتوكول عام 1978 الذي دخل حيز التطبيق 1980، خاصة فيما تعلق بحدود التعويض عند تسبب الناقل في تحطم أو تلف البضائع.

2. الاتفاقية الجمركية للنقل الدولي للبضائع (تيرTIR) :Transit International Routier

تعد اتفاقية تير من أهم وأشمل الأنظمة في مجال الجمارك للمرور العابر(ترانزيت) على الطرق، وقد تولى الاتحاد الدولي للنقل الطرقي IRU واللجنة الاقتصادية الأوروبية ECE الإشراف على الاتفاقية، ويقدر عدد الدول المنظمة للاتفاقية 64 دولة، من بينها المجموعة الأوروبية كلها ودول شمال أفريقيا والشرق الأوسط والأدنى، بالإضافة للوم أ وكندا وشيلي وأورغواي.

وقعت بنجيف في 14 نوفمبر 1975، ودخت حيز التنفيذ عام 1978، تهدف إلى تقليص وتوحيد الإجراءات الجمركية، خاصة على الحدود، وذلك لنقل البضائع بشكل أسهل وأسرع، ويتوجب على وسائل النقل الطرقي والحاويات التي تستعمل في عمليات النقل المنضوية تحت نظام TIR، أن تستجيب لبعض مواصفات الصنع، وذلك حتى يتم اعتمادها من طرف المصالح المختصة لدى البلد الذي وقع فيه ترقيمها المنجمي، ووضع الأختام عليها من قبل السلطات الجمركية، ويتمثل اعتماد وسائل النقل في تسليم شهادة صالحة في كافة الدول المصادقة على المعاهدة ولمدة سنتين، ويجب على وسائل النقل المستعملة في مجال النقل الدولي أن تحمل علامة واضحة ومثبتة من الأمام ومن الخلف، يكتب عليها TIR، ويتطلب تصريح الدول المجاورة بدخول الشاحنات أو عبورها أراضيها من دولة ما: مطابقة المقاييس الدولية للشاحنات وحمل السائقين لرخص القيادة الدولية، وذلك يتطلب انضمام الدولة الى الاتحاد الدولي للنقل على الطرق IRU والاتفاقية الدولية TIR.

يتم عبور البضائع داخل عربات نقل بري أو حاويات مرخص باستعمالها، شريطة أن يتم جزء من العبور من نقطة البداية إلى نهاية العملية عن طريق البر، ويجب الاعتراف بالإجراءات الجمركية التي اتخذت في بلد المغادرة من قبل السلطات الجمركية في بلدان العبور والمقصد، مما يسمح بتجنب التفنيش إلا عند الضرورة، ويجب أن تترافق البضائع بدفتر النقل الطرقي الدولي TIR من بلد المغادرة، لتكون بمثابة وثيقة للتدقيق في بلدان العبور والمقصد.

المحور العاشر: النقل الدولي بالسكك الحديدية

تتميز السكة الحديد بالأمان المرتفع، التكلفة القليلة، السرعة المنتظمة والاقتصاد في طاقة التشغيل، فهي أقل بـ 80% مقارنة بالشاحنات من حيث استهلاك الوقود وأقل منها بـ 10 مرات من حيث طرح CO₂، وهي تلائم نقل الحجوم الكبيرة لمسافات طويلة، كما أن استخدامها يحل مشاكل الاختناق المروري الناتج عن ازدحام السيارات، ونظرًا للاستثمارات الكبيرة التي يتطلبها إنشاء السكة الحديد، وللمنافسة الشديدة التي تلاحقها من وسائل النقل الأخرى، فإن الحكومات تقوم بإنشائها ودعمها ماليًا والإشراف عليها.

وللسكك الحديدية عدة مزايا تجعلها وسيلة نقل فعالة، من أهمها:

1. الأمان المرتفع: تعتبر السكك الحديدية من أكثر وسائل النقل أمانًا، حيث تسجل أقل معدلات للحوادث مقارنة بوسائل النقل الأخرى.
2. التكلفة المنخفضة: تعد تكلفة التشغيل في السكك الحديدية أقل بكثير من وسائل النقل الأخرى، خاصة الشاحنات. حيث يُقدر استهلاك الوقود على القطارات بـ 80% أقل من الشاحنات، مما يساهم في تقليل تكاليف النقل.
3. السرعة المنتظمة: تتميز القطارات بسرعة منتظمة وثابتة، مما يجعلها خيارًا مثاليًا لنقل الحمولات الكبيرة لمسافات طويلة دون تأثر كبير بالعوامل الخارجية مثل الطقس أو الزحام.
4. الاقتصاد في الطاقة: مقارنة بالشاحنات، تستهلك القطارات طاقة أقل بكثير، فهي أكثر كفاءة في استخدام الوقود، مما يعزز الاستدامة البيئية.
5. تقليل التلوث: تعد السكك الحديدية أكثر كفاءة في تقليل انبعاثات غازات الاحتباس الحراري. حيث ينتج عنها انبعاثات أقل من ثاني أكسيد الكربون (CO₂) بنسبة تصل إلى 10 مرات مقارنة بالشاحنات.
6. حل مشكلة الازدحام المروري: يساهم النقل عبر السكك الحديدية في تخفيف الازدحام المروري في المدن، حيث يُمكن للقطارات نقل كميات ضخمة من البضائع دون التأثير على حركة المرور على الطرق.

ومع ذلك، يتطلب بناء وتشغيل شبكة السكك الحديدية استثمارات ضخمة، مما يجعلها في الغالب مشروعًا حكوميًا. وبسبب المنافسة الشديدة من وسائل النقل الأخرى مثل الشاحنات والطائرات، فإن العديد من الحكومات تقوم بدعم السكك الحديدية ماليًا وتشرف على تطويرها لضمان فعاليتها واستدامتها.

أولاً: تطور النقل بالسكك الحديدية

قادت بريطانيا العالم في استخدام القاطرات البخارية على خطوط السكك الحديدية، حيث تمكن المهندس البريطاني ريتشارد تريفيثيك في عام 1804 من اختراع أول قاطرة بخارية. وفي عام 1825، قام جورج ستيفنسون، المعروف بلقب "أب القاطرات"، بافتتاح أول خط سكة حديدية للركاب، ليكون هذا الحدث بداية لعصر جديد في مجال النقل السككي.

مع مرور الوقت، شهد النقل بالسكك الحديدية تطوراً سريعاً وأصبح عنصراً أساسياً في دعم التطور الصناعي في بريطانيا خلال الخمسينيات من القرن الـ19. فقد ساعدت السكك الحديدية في ربط المناطق الصناعية ببعضها البعض، مما ساعد في زيادة الإنتاجية وتسهيل حركة البضائع والركاب.

في عام 1869، تم إتمام أول خط سكة حديدية يربط الشرق بالغرب في الولايات المتحدة الأمريكية، مما أسهم في استغلال وتعمير المناطق الغربية من البلاد. ومع نهاية القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين، انتشرت السكك الحديدية في العديد من دول العالم، حيث أصبحت القاطرات الوسيلة الرئيسية لنقل البضائع والركاب لمسافات طويلة.

لكن مع انتهاء الحرب العالمية الثانية، بدأ استخدام القاطرات في التراجع تدريجياً لصالح وسائل النقل الأخرى مثل السيارات والشاحنات في الرحلات القصيرة والمتوسطة، والطائرات في الرحلات الطويلة.

ومع ذلك، في العقود الأخيرة، بدأ النقل بالسكك الحديدية يشهد انتعاشاً جديداً، خاصة مع ظهور القاطرات فائقة السرعة (TGV) التي تتميز بسرعتها وكفاءتها في نقل الركاب لمسافات طويلة. إضافة إلى ذلك، أسهمت مشكلة الزحام المروري في المدن، وتغير المناخ الناتج عن انبعاثات السيارات، في إعادة إحياء السكك الحديدية كخيار بيئي وفعال للنقل، مما أدى إلى استعادة هذا القطاع لدوره البارز في النقل الحضري والإقليمي.

ثانياً: مكونات السكك الحديدية

تتكون السكك الحديدية من عدة مكونات سيتم ادراجها فيما يلي:

1. القضبان (خطوط السكة):

تعد خطوط السكة الحديدية العنصر الأساسي الذي يتم من خلاله نقل القاطرات والعربات على امتداد الشبكة. وتتكون هذه الخطوط من قضيبين فولاذيين مثبتين على سلسلة من الراقداات (خشبية أو خرسانية). تختلف المسافة بين القضبان من دولة إلى أخرى حسب النظام المعتمد في كل منها. على سبيل المثال:

- في روسيا تكون المسافة 1524 مم.
- في الدول الأوروبية مثل فرنسا وبريطانيا وألمانيا 1520 مم.
- في أمريكا اللاتينية والهند 1600 مم.
- في إسبانيا والبرتغال 1676 مم.

أما الاتساع المعياري 1435مم (طبقاً لمواصفات منظمة ISO)، فهو الأكثر انتشاراً في الولايات المتحدة الأمريكية وكندا.

عند الانتقال عبر الحدود بين الدول ذات اتساع قضبان مختلف، يتطلب الأمر تفريغ وإعادة شحن البضائع بسبب الاختلاف في الأبعاد. لكن يمكن التغلب على هذا التحدي باستخدام نظام مجمعات المحاور التبادلية، الذي يسمح بمرونة أكبر في الحركة والتقليل من التوقفات على الحدود.

2. جباري السكة الحديدية: (Gabarit)

جباري السكة الحديدية هو المساحة أو المجال الذي يجب أن يتوفر للقطار كي يتمكن من التحرك بأمان دون الاصطدام بالعوائق. يعتمد الجباري على الأبعاد المقررة لعرض وارتفاع القطار بحيث يتمكن من السير بحرية.

فيما يتعلق بالاتساع المعياري 1435مم، تم تحديد جباري السكة الحديدية الدولي في اتفاقية برن لعام 1914، تحت اسم (PPI (Passe-Partout International، والذي يتضمن:

- عرض: 3.150 متر.
- ارتفاع: 4.280 متر من فوق سطح السكك الحديدية.
- أي مركبة تلتزم بهذا الجباري يمكنها السير على جميع خطوط السكك الحديدية الأوروبية باستثناء المملكة المتحدة.

3. القاطرات (جهاز السير):

تُعد القاطرات هي القوة المحركة للقطارات، حيث تقوم بسحب العربات في معظم الحالات، ويمكنها في بعض الأحيان دفع القطارات من الخلف. تكون القاطرات مفيدة خصوصاً في خطوط الضواحي، حيث تلغي الحاجة إلى دوران القطار عند العودة من نقطة الانطلاق.

القاطرات تنقسم إلى نوعين رئيسيين:

- قاطرات الطريق: التي تُستخدم لجر القطارات، سواء كانت قطارات شحن أو قطارات ركاب.
- قاطرات المناورة: تُستخدم لتحريك العربات من خط إلى آخر داخل ساحات فرز السكك الحديدية. وتُقسم القاطرات حسب طريقة إمدادها بالطاقة إلى ثلاث فئات:
- قاطرات ديزل: تعمل بمحركات حرق الوقود (الديزل) وتتنوع بين كهربائية وميكانيكية وهيدروليكية.
- قاطرات كهربائية: تحصل على الطاقة من أسلاك معلقة فوق السكة الحديدية.

4. العربات:

تُستخدم العربات لنقل البضائع عبر السكك الحديدية، وتتنوع حسب نوع المادة المنقولة. هناك العديد من الأنواع المختلفة لعربات الشحن:

- العربات المفتوحة: تُستخدم لنقل المواد الكبيرة مثل الفحم الحجري والمعادن، وتتميز بوجود أبواب في الأسفل أو الجوانب لتسهيل تفريغ الحمولة بسرعة.

- **العربات القلابة:** تُستخدم لنقل المواد المطحونة مثل **الإسمنت**، حيث يتم تفريغ الحمولة باستخدام ضغط الهواء من خلال **أنابيب شحن**.
 - **عربات السيارات:** توجد بعض العربات الخاصة التي تتكون من **طابقين أو ثلاثة** لنقل **السيارات**.
 - **العربات المغطاة:** تُستخدم لنقل البضائع التي قد تتلف أو تتأثر بالعوامل الجوية.
 - **عربات الصهريج:** تُستخدم لنقل **المواد السائلة مثل النفط أو الحليب**.
 - **عربات الثلجة:** تُستخدم لنقل **المواد القابلة للتلف مثل الأغذية**، حيث يتم الحفاظ على درجة حرارة منخفضة داخل العربة.
 - **عربات دافئة:** تُستخدم لنقل مواد غذائية مثل **الموز** لضمان جاهزيتها للاستهلاك عند الوصول.
- تُظهر هذه الأنواع المتنوعة من العربات مدى **تنوع النقل بالسكك الحديدية** وقدرتها على تلبية احتياجات مختلفة للبضائع، من المواد الخام وحتى المنتجات القابلة للتلف.

ثالثاً: خدمات السكك الحديدية

تقدم السكك الحديدية نوعين أساسيين من الخدمات: خدمات الركاب وخدمات الشحن ونقل البضائع. وتختلف أهمية كل نوع من هذه الخدمات من دولة إلى أخرى:

1. قطارات الركاب:

تسير على السكك الحديدية نوعين أساسيين من قطارات الركاب هما: قطارات الضواحي، وقطارات الأقاليم، وتحمل قطارات الضواحي الركاب بين المدن الكبيرة والضواحي المحيطة بها والقرى القريبة منها، وتُجهز معظم قطارات الضواحي بعربات ركاب فقط، حيث تتوفر في عربات الركاب مقاعد لجلوس الركاب فقط، وليس من المعتاد في هذه القطارات تقديم أية خدمات أخرى مثل الوجبات أو المشروبات، أما قطارات الأقاليم، فإنها تقطع مسافات أطول مقارنة بقطارات الضواحي. والواقع أن قطارات الأقاليم تمضي عدة أيام كي تُكمل رحلتها، ونتيجة لذلك، يوجد في كثير من قطارات الأقاليم وقطارات الركاب الدولية عربات خاصة مثل عربات الطعام وعربات النوم بالإضافة إلى عربات الركاب.

2. قطارات الشحن:

يأتي معظم دخل السكك الحديدية، في كثير من بلدان العالم، من نقل البضائع وشحنها، حيث يُعدُّ شحن البضائع بالسكك الحديدية لمسافات طويلة أرخص من أية وسيلة أخرى للنقل البري. إن قطارات الشحن في الولايات المتحدة الأمريكية تنقل أكبر كمية من البضائع في العالم، تليها روسيا ثم الصين، وتُستخدم القطارات بكثافة في نقل البضائع الضخمة ذات الأحجام الكبيرة، مثل: المواد الخام، والفحم الحجري، والنفط، والمواد الكيميائية. تدير جميع خطوط السكك الحديدية في م و م أ شركات خاصة، و تبلغ نسبة دخلها من شحن البضائع 95% من مجموع الدخل الكلي للقطارات. وتنقل السكك الحديدية في م و م أ نحو 37% من أعمال الشحن.

لقد طوّرت شركات سكك الحديد عدة طرق للتغلب على مشاكل عمليات الشحن والإسراع فيها، منها: تحديث ساحات الفرز وتطويرها، تبسيط الأعمال إلى حد كبير عند نقاط التبادل، تطوير نظم حاسوبية لتخطيط

عمليات الشحن والتبادل ومتابعتها، استخدام رافعات جسرية قوية لتحميل وتفريغ الحاويات والعربات. كما أن العربات المتجهة إلى ناحية خارج السكة الأساسية لا بد أن تُفصل من القطار الرئيسي عند نقطة التبادل، وتُربط إلى قطارات أخرى متجهة إلى تلك الناحية.

رابعاً: النقل المشترك

هو تزاوج بين السكك الحديدية والشاحنات، من خلال تحميل الشاحنات أو المقطورات أو العربات فوق سطح القطار، لذا يسمى نظام حمل المركبة (Piggy-back system)، وهناك ثلاثة أشكال لهذا النظام هي:

1. التحميل الكامل للشاحنات المحملة بالبضائع (الجرار بمقطورته) فوق عربة Rolling

Highways أو Route roulante :

يتم عادة درجة الشاحنة على مستوى مائل حتى صعودها على سطح عربة القطار. ويفيد هذا النظام في إتاحة استخدام نفس الشاحنات في بداية ونهاية الرحلة وهي محملة بالبضائع دون اللجوء إلى التحميل والتفريغ من وإلى القطار. ويلزم لتطبيق هذا النظام أن تتوفر عربات سكك حديدية ذات طرازات خاصة وذات أسطح مستوية بارتفاعات مناسبة حتى لا يتعدى ارتفاع الشاحنة وهي فوق عربة القطار الارتفاعات المسموح بها على خطوط السكك، وتتجه التجارب المعتمدة على هذا النوع من النقل إلى استخدام عربات سكك حديدية ذات عجلات بأقطار صغيرة حتى تحافظ على الارتفاعات المسموح بها على خطوط السكك الحديدية والتي تحددها عادة الكباري والأنفاق وغيرها على طول الخط.

2. الهياكل التبادلية أو Swap bodies أو Caisse mobiles :

في هذا النوع يتم وضع جسم الشاحنة المحمل بالبضائع فقط على قطار يسمى Autoroute Ferroviaire، بدون الشاسيه وبدون الجرار، ليتحرك به الجزء الأكبر من الرحلة، ثم رفعه مرة أخرى على شاسيه شاحنة أخرى في نهاية الرحلة، وذلك لتكملة حركة البضائع إلى مقصدها النهائي. وينتشر استخدام هذا النوع في القارة الأوروبية انتشاراً واسعاً ويحتاج هذا النظام إلى توافر معدات تقوم بعملية تثبيت جسم الشاحنة على ظهر القطار.

3. نظام تحميل المقطورات فوق عربة القطار (TOFC) Trailer On Flat Car أو

Remorque sur wagon plat :

في هذه الحالة يتم فصل الجرار عن المقطورة وتحميل المقطورة فقط على ظهر القطار ثم يسير بها القطار إلى محطة الوصول حيث يتم استخدام جرار آخر يسير بالمقطورة إلى المقصد النهائي للبضائع.

المحور الحادي عشر: النقل الدولي متعدد الوسائط

النقل متعدد الوسائط هو نظام قانوني يهدف إلى تنظيم نقل البضائع عبر وسائط متعددة (كالشاحنات، السكك الحديدية، السفن والطائرات) من خلال عقد واحد يجمع بين هذه الوسائل، ويستفيد من مزايا كل وسيلة في سياق معين. يتيح هذا النظام ربط مختلف وسائل النقل في سلسلة واحدة لتسهيل عملية النقل من المصدر إلى الوجهة النهائية، مع تقليل الوقت والتكاليف. على الرغم من أن وسائل النقل التقليدية كانت موجودة مسبقاً، إلا أن النقل متعدد الوسائط يعزز التكامل بينها ويقدم حلاً مرناً تساهم في تحسين الكفاءة وتقليل التأخيرات. يتيح هذا النظام أيضاً تتبع الشحنة عبر مراحل النقل المختلفة ضمن إطار قانوني موحد، مما يوفر الراحة والاقتصاد للمتعاملين في النقل. رغم ذلك، يواجه النقل متعدد الوسائط تحديات تتعلق بالتنسيق بين الأطراف المختلفة والقوانين المتباينة بين الدول، ما يستدعي إطاراً قانونياً دولياً مرناً لضمان تنفيذ سلس وفعال.

أولاً: تعريف النقل الدولي متعدد الوسائط

وفقاً لاتفاقية الأمم المتحدة للنقل متعدد الوسائط لعام 1980، يُعرف النقل متعدد الوسائط على أنه "نقل البضائع باستخدام وسيلتين مختلفتين على الأقل من وسائل النقل، بناءً على عقد واحد يتم من خلاله استلام البضائع من مكان في دولة معينة وتحميلها على متعهد النقل، الذي يتعهد بتسليمها إلى مكان التسليم النهائي في دولة أخرى".

في هذا السياق، يُعد النقل متعدد الوسائط عملية نقل يتم من خلالها استخدام عدة وسائل نقل مختلفة (مثل الشاحنات، القطارات، السفن، والطائرات) تحت وثيقة واحدة. ويتحمل متعهد النقل كامل المسؤولية عن البضائع طوال مسار النقل حتى الوصول إلى وجهتها النهائية. يساعد هذا النظام في تبسيط الإجراءات ويقلل من الحاجة لتعدد العقود مع مختلف شركات النقل، مما يضمن تنفيذاً أكثر كفاءة ومرونة.

ثانياً: مزايا النقل الدولي متعدد الوسائط

يتضح من التعريف أن النقل متعدد الوسائط لا يقتصر على مجرد استخدام عدة وسائل نقل مختلفة لنقل البضائع، كما في النقل الجزأً أو أحادي الوسائط، حيث تكون كل وسيلة مستقلة عن الأخرى من حيث الإجراءات والعقود والتأمينات. في حين أن النقل متعدد الوسائط يمثل نظاماً متكاملًا يجمع بين هذه الوسائل المختلفة تحت مظلة واحدة، ويخضع لتنظيم قانوني خاص، ويهدف إلى تقديم خدمة موحدة وفعالة.

يعد النقل متعدد الوسائط فكرة مبتكرة تهدف إلى تحسين عمليات النقل الدولي، خاصة بالنسبة للحاويات، من خلال التنسيق بين مختلف وسائل النقل. وهو لا يقتصر فقط على توفير خدمة نقل من الباب إلى الباب بتكلفة أقل وزمن أقصر، بل يساهم أيضاً في تعزيز التجارة العالمية عبر تسهيل الوصول إلى الأسواق الدولية وزيادة القدرة التنافسية للمصدرين. هذا النظام يساهم في تيسير التجارة بين الدول، مما يعزز النمو الاقتصادي المستدام.

لتطوير هذا النظام، يتطلب الأمر استخدام تكنولوجيا متقدمة تدعم تبادل البيانات على امتداد سلسلة الإمداد. يشمل ذلك أنظمة مثل التبادل الإلكتروني للبيانات (EDI) ونظم المعلومات المسبقة عن البضائع (ACIS)، مما يسهل حركة السلع ووسائل النقل بين الدول ويساهم في تحسين الكفاءة التشغيلية على المستوى الدولي.

ثالثاً: شروط النقل الدولي متعدد الوسائط

- يتم النقل متعدد الوسائط باستخدام وسيلتين نقل مختلفتين على الأقل، مثل الجمع بين النقل البحري والسكك الحديدية، أو النقل البحري والجوي، أو النقل البري والجوي، على سبيل المثال.
- يقتصر النقل متعدد الوسائط على نقل البضائع، وغالبًا ما يكون ذلك في حاويات، ولا يشمل نقل الأشخاص أو المسافرين.
- لا يشترط أن يشمل النقل متعدد الوسائط رحلة بحرية، كما هو الحال في "قواعد روتردام 2008"، التي تهتم بتنظيم أحكام النقل البحري كليًا أو جزئيًا، وليس النقل متعدد الوسائط.
- يجب أن تنضم الدول المعنية إلى مجموعة من الاتفاقيات الدولية التي تدعم تسهيل حركة البضائع عبر الحدود المشتركة والنقاط الجمركية لضمان انسيابية النقل دون عوائق.
- يُعد النقل دوليًا عندما يتم بين نقطتين في دولتين مختلفتين. أما إذا كان النقل داخل دولة واحدة، فيعتبر نقلًا متعدد الوسائط وطنيًا ويخضع للتشريعات الوطنية الخاصة بتلك الدولة.
- يتم من خلال عقد نقل واحد تغطي جميع مراحل النقل، ويشمل مسؤولية متعهد النقل متعدد الوسائط عن البضاعة خلال جميع هذه المراحل.
- يُصدر مستند نقل واحد يشمل كافة شروط النقل، ويطلق عليه اسم "بوليصة النقل متعدد الوسائط".
- يتحمل متعهد النقل وحده المسؤولية تجاه أصحاب البضاعة عن أي هلاك أو تلف أو تأخير في التسليم، ويتقاضى أجرًا شاملة تغطي جميع مراحل النقل.
- يقوم متعهد النقل بتنفيذ عمليات النقل متعددة الوسائط مقابل أجر شاملة لكل مراحل الرحلة من الباب إلى الباب، مع التأمين على المسؤولية التي تغطي جميع مراحل رحلة البضاعة.

رابعاً: إجراءات النقل متعدد الوسائط

تنقسم العلاقات التعاقدية في النقل متعدد الوسائط إلى نوعين: الأول هو العلاقة بين مرسل البضاعة ومتعهد النقل متعدد الوسائط، والثاني هو العلاقة بين هذا الأخير ومقاولي النقل من الباطن الذين يساعدونه في تنفيذ العقد. مرسل البضاعة، الذي يبدأ العملية، يقوم بتقديم "طلب شحن" إلى متعهد النقل، الذي يكون عادةً وكيل شحن أو مخلص جمركي، ليقوم بنقل البضاعة من مكان الانطلاق إلى وجهتها النهائية، كما هو محدد في الطلب.

لا يهتم المرسل نوع وسائط النقل المستخدمة (بري، بحري، جوي)، ولا يهمله مسارات النقل أو الوسائل أو المعدات المستخدمة في مناولة البضاعة. كما أنه لا يعنى بعقود الشحن والتفريغ التي يبرمها المتعهد مع الناقلين من الباطن أو بعقودهم الخاصة. قد لا يكون المرسل أيضاً على دراية بعمليات الترانزيت أو التخزين التي تحدث أثناء نقل البضاعة. كل هذه الأمور يديرها متعهد النقل أو وكيل الشحن وفقاً للاتفاقيات التي يبرمها مع الأطراف الأخرى المعنية.

خامساً: متعهد النقل متعدد الوسائط

يعرف متعهد النقل متعدد الوسائط بأنه الشخص الذي يأخذ على عاتقه تنظيم عمليات النقل من الباب إلى الباب باستخدام أكثر من وسيلة نقل بموجب مستند نقل واحد يغطي كافة مراحل الرحلة. وتوجد فئتان من متعهدي النقل متعدد الوسائط :

- الفئة الأولى (متعهدو النقل متعدد الوسائط ملاك السفن): مع انتشار النقل بالحاويات امتدت خدمات ملاك السفن لتشمل عمليات النقل من الباب إلى الباب فأصبح ملاك السفن يمتلكون أسطول من الشاحنات وأحياناً عربات السكك الحديدية، وأصبح بإمكان ملاك السفن تقديم خدمات متكاملة للنقل متعدد الوسائط باستخدام الشاحنات والسكك الحديدية، في إطار تنظيم إداري عال الكفاءة باستخدام المتابعة الإلكترونية لمسارات الحاويات لضمان السيطرة على تحركاتها.

- الفئة الثانية متعهدو النقل متعدد الوسائط من غير ملاك السفن: متعهدو النقل من الفئة الثانية لا يمتلكون أي وسيلة، ولكنهم يمتلكون المرونة الكافية في اختيار التوليفة المثلى من وسائل النقل المختلفة، واختيار المسارات الأكثر ملاءمة، بما يحقق في النهاية خفض تكاليف النقل وخفض زمن الرحلة.

1. المقومات المطلوبة في متعهدو النقل متعدد الوسائط

- الإلمام بالأوضاع القائمة في سوق النقل بكافة وسائله من أسعار النولون وتكاليف المناولة، وكذلك بالاتفاقيات الدولية والتشريعات الداخلية في الدول التي يتعامل معها.
- أن تتوفر لديه شبكة دولية من الفروع أو الوكلاء أو المرسلين على المسارات التي يخدمها في الدول المختلفة يتبادل معهم البيانات إلكترونياً.
- توافر المقدرة المالية التي تمكن من مواجهة حالات الطوارئ التي قد يتعرض لها نتيجة فقد أو تلف أو تأخر البضاعة.

2. حدود مسؤولية متعهدو النقل متعدد الوسائط

تبدأ مسؤولية متعهد النقل من لحظة استلام البضاعة إلى وقت تسليمها ويسأل عن فقد أو تلف أو التأخر في تسليمها. وبمجرد أن يسلم صاحب البضاعة متعهد النقل بضاعته يفض يده مما يلي ذلك من مهام وإجراءات تتصل بعملية النقل فلا شأن له بخط سير وسائل النقل ولا بعقود الشحن والتفريغ ولا بالتخزين ولا بعمليات التأمين والتخليص الجمركي.

3. مهام متعهدو النقل متعدد الوسائط

- اختيار أنسب المسارات والوسائط للرحلة بما يحقق السرعة والأمان وأقل تكلفة.
- تأجير السفن أو حجز مساحات
- تجميع الشحنات / الحاويات إلى أن تصبح حجم إقتصادي .
- متابعة شحنات الترانزيت وتسهيل خروجها من الميناء.
- الحصول على بوليصة تأمين.

- حجز مساحات في المخازن .

- تحضير شهادة المنشأ.

- الحصول على ترخيص التصدير .

- تحمل الأعباء القانونية والمادية المتعلقة بنقل البضائع واستلامها وتسليمها.

سادساً: الإطار القانوني للنقل الدولي متعدد الوسائط

لقد تم تأسيس أسس النقل الدولي متعدد الوسائط في النصف الثاني من القرن الماضي من خلال العديد من المبادرات والجهود التي بذلتها هيئات دولية مختلفة. وكان من أبرز هذه الجهود إصدار اتفاقية الأمم المتحدة للنقل الدولي متعدد الوسائط للبضائع في عام 1980، والتي وضعت إطاراً قانونياً موحداً لتيسير نقل البضائع عبر وسائط متعددة من خلال عقد واحد يربط بين الأطراف المعنية في العقد.

بعد ذلك، تم تبني عدة اتفاقيات إقليمية لتنظيم النقل متعدد الوسائط، مثل اتفاقية النقل متعدد الوسائط للبضائع بين الدول العربية. ورغم هذه المبادرات، لم تدخل هذه الاتفاقيات إلى حيز التنفيذ في معظم الحالات، وهو ما يُعزى إلى مقاومة بعض الأطراف الرئيسية مثل مالكي السفن و شركات النقل العملاقة و مشغلي النقل متعدد الوسائط. السبب في ذلك يعود إلى أن بعض أحكام الاتفاقيات، خاصة تلك المتعلقة بمسؤولية الناقل، لم تكن متوافقة مع مصالح هذه الأطراف، فمارسوا ضغوطاً على حكوماتهم لعدم التصديق على هذه الاتفاقيات أو لتأجيل تنفيذها.

وفي المقابل، قامت هيئة الفيدرالية الدولية لوكلاء العبور (FIATA) بإصدار سند الشحن للنقل متعدد الوسائط (FBL)، وهو مستند يعتمد على قواعد منظمة الأمم المتحدة للتعاون والتنمية (UNCTAD) و غرفة التجارة الدولية (ICC) وقد حاز هذا السند على شهرة عالمية وحقق استخداماً واسعاً بين مرحلي البضائع في العديد من دول العالم، حيث يعد أداة قانونية هامة تُستخدم في نقل البضائع عبر وسائط متعددة في إطار عقد واحد.

إذن، رغم الصعوبات والتحديات التي واجهت اتفاقيات النقل متعدد الوسائط على المستوى الدولي، فقد تمكنت بعض المنظمات من إيجاد حلول بديلة من خلال سندات شحن ووثائق معترف بها عالمياً تسهل العملية وتوفر نوعاً من التنظيم والمواءمة بين الأطراف المختلفة في عمليات النقل الدولي.

سابعاً: النقل المشترك

يطلق النقل المشترك على النقل متعدد الوسائط الذي يستخدم وسيطتي نقل في نفس الوقت وليس على التتالي، من أمثلته:

1. نظام Piggy- back :

يتم تحميل الشاحنة أو المقطورة التي تحمل الحاوية بأكملها على عربة القطار، ويلزم لتطبيق هذا النظام أن تتوفر عربات سكك حديدية ذات طرازات خاصة وذات أسطح مستوية بارتفاعات مناسبة حتى لا يتعدى ارتفاع الشاحنة، وهو فوق عربة القطار، الارتفاعات المسموح بها على خطوط السكك الحديدية.

2. نظام Pirdy-back:

يتم نقل الشاحنات أو المقطورات المحملة بالبضائع في الطائرات، وعند بلوغ مطار الوصول، تخرج الشاحنة من الطائرة لتواصل الرحلة.

3. نظام Fishy-back:

يتم نقل عربات السكك الحديدية أو الشاحنات المحملة بالبضائع دون الحاجة لتفريغها على السفن، وعند الوصول للميناء، تخرج الشاحنات من عنابر السفينة لتواصل الرحلة للمقصد النهائي، السفن تكون مجهزة لتقوم بهذا النوع من الخدمة.

ثامنا: عقد النقل متعدد الوسائط

وفقاً لما ورد في اتفاقية الأمم المتحدة للنقل متعدد الوسائط لعام 1980، يُعرف عقد النقل متعدد الوسائط بأنه عقد يتعهد بموجبه متعهد النقل (الذي يُسمى أحياناً "المرحل" أو "النقل المتعدد الوسائط") بتنفيذ النقل الدولي للبضائع باستخدام أكثر من وسيلة نقل واحدة (مثل النقل البري، البحري، الجوي، أو السكك الحديدية)، سواء كان هذا النقل يتم عن طريقه مباشرة أو من خلال الاستعانة بمتعاقدين آخرين (مثل شركات النقل من الباطن أو الناقلين المساعدين) مقابل أجر يتقاضاه عن الخدمة.

تاسعا: مستند النقل الدولي متعدد الوسائط

مستند النقل متعدد الوسائط هو وثيقة رسمية تصدر من متعهد النقل متعدد الوسائط وتستخدم كإثبات لعقد النقل الذي يجمع بين مختلف وسائل النقل في عملية واحدة. وتوثق هذه الوثيقة عدة عناصر هامة تتعلق بالنقل، وتشمل:

1. إثبات عقد النقل:
يعتبر مستند النقل متعدد الوسائط دليلاً قانونياً على وجود عقد نقل دولي متعدد الوسائط بين المرسل (الشاحن) ومتعهد النقل. يعكس هذا العقد التزام متعهد النقل بنقل البضائع عبر وسائط نقل مختلفة (كالنقل البحري، البري، الجوي، أو السكك الحديدية) من نقطة الانطلاق إلى نقطة الوصول النهائية.
2. تسلم البضائع:
المستند يعد دليلاً على تسلم متعهد النقل للبضائع في حالتها المقررة في العقد. ويؤكد أن البضائع أصبحت في عهدة متعهد النقل منذ لحظة تسلمها. كما يعكس المسؤولية القانونية لمتعهد النقل عن البضائع التي تقع في عهده حتى الوصول إلى الوجهة المحددة.
3. تعهد بتسليم البضائع:
يتضمن المستند تعهداً من متعهد النقل بتسليم البضائع وفقاً للشروط المحددة في العقد، بما في ذلك توقيت التسليم والمكان الذي يجب أن تتم فيه عملية التسليم. كما يتضمن المستند شروطاً متعلقة بالمسؤولية في حال حدوث تلف أو تأخير في البضائع أثناء النقل.

أهم جوانب مستند النقل متعدد الوسائط:

- تعريف البضائع: يحدد المستند نوع البضائع، كميتها، وطبيعتها، مما يضمن سلامتها خلال عملية النقل.
- تفاصيل الرحلة: يعكس المستند تفاصيل وسائل النقل المستخدمة (بحرية، برية، جوية، أو سكك حديدية) وكذلك المحطات أو النقاط التي تمر بها البضائع.
- شروط النقل: يوضح المستند الشروط المرتبطة بالنقل، مثل مواعيد التسليم، الالتزامات الخاصة بالتحميل والتفريغ، والأمور اللوجستية الأخرى المتعلقة بالنقل عبر الحدود.

وظائف مستند النقل متعدد الوسائط:

- دليل قانوني: يعتبر المستند شهادة قانونية على اتفاقية النقل وحماية حقوق الأطراف المعنية (المرسل، متعهد النقل، والمستفيد).
 - إثبات التسليم: يعتبر وثيقة تثبت تسلم البضائع من قبل متعهد النقل، ويُستخدم كأداة لمراجعة عمليات التسليم.
 - حماية ضد الخسارة أو التلف: يحمي جميع الأطراف من المخاطر القانونية المترتبة على تلف أو فقدان البضائع، وذلك بتحديد المسؤوليات بوضوح.
- من خلال هذا يتبين ان: "مستند النقل متعدد الوسائط يعد أداة أساسية في تنظيم العمليات اللوجستية المعقدة التي تتضمن وسائل نقل متعددة، حيث يُوثق عقد النقل ويضمن حقوق الأطراف المعنية من خلال الشروط المتفق عليها وتحديد مسؤوليات متعهد النقل".

المحور الثاني عشر: شروط التسليم ومصطلحات التجارة الدولية INCOTERMS

بسبب اختلاف التعبيرات والمفاهيم من بلد لآخر عرفت التجارة الخارجية إشكالات عديدة أبرزها التواصل العلائقي بين المصدر والمستورد وما حظي به من اختلافات في المصطلحات، المفاهيم والغايات المرتبطة بالتجارة الخارجية فيما بينهما. ولذلك برزت ضرورة توحيد هذه المصطلحات والمفاهيم لتفادي احتمال نشوء نزاعات وسوء فهم بين مختلف الأطراف.

منذ سنة 1923 حاولت غرفة التجارة الدولية التي تأسست بباريس سنة 1919 توحيد المفاهيم والتطبيقات المتعلقة بالتجارة الخارجية فيشكل بنود مقبولة عالميا وموحدة ومفهومة في كل الدول. حيث تم سنة 1936 طرح النسخة الأولى من مدونة تضم مجموعة مفردات مختصرة تحدد مسؤوليات وحقوق كل طرف من أطراف التبادل التجاري بين الدول تم إصدار نسخ منقحة متتالية لهذه المدونة سنة 2020، 2010، 2000، 1990، 1980، 1976، 1967، 1953، هذا لمواكبة التطورات السريعة و التعقيبات المتزايدة لإجراءات التصدير و الاستيراد.

آخر تعديل لالانكوترمز كان سنة 2020 ليبدل حيز التنفيذ ابتداء من (1جانفي 2021) حيث شملت قائمة 2021 على 11 مصطلح بما يتناسب مع التطور المستمر لتطبيقات التجارة الخارجية.

مصطلحات التجارة الدولية أو الانكوترمز « Incoterms » هي عبارة عن أداة تستخدم لتوزيع المهام والمسؤوليات بين المصدر والمستورد وبالتالي تنظيم المعاملات و تيسيرها وتسهيلها فهي عبارة عن مصطلحات مفهومة في كل دول العالم تقوم بشرح وتحديد الالتزامات المتبادلة بين البائع والمستورد من خلال التحديد المسبق للمسؤوليات، المخاطر، التكاليف، وسائل النقل و التأمين... الخ

لا تتعارض مصطلحات التجارة الدولية مع القوانين الحمائية لبعض الدول كما تقوم بالتحديد الواضح والصريح للمسؤوليات فيكل مرحلة من مراحل التجارة بين الدول وفق ما يتناسب مع العادات والأعراف المتبعة في كل البلدان.

أولاً: تصنيف مصطلحات التجارة الدولية طبعة 2020

تقوم مصطلحات التجارة الدولية نسخة 2020 على 11 مصطلحا تم تلخيصه في ثلاثة حروف بلغة الإصدار الإنجليزية وتم ترجمتها لباقي لغات العالم. تصنف هذه المصطلحات إلى ثالث فئات وهي:⁴

التصنيف حسب العائلات.

التصنيف حسب وسائل النقل.

التصنيف حسب بيوع الانطلاق والوصول.

⁴ <https://www.international-arbitration-attorney.com/ar/icc-incoterms-in-international-trade/>

1. التصنيف حسب العائلات

يعتمد هذا التصنيف على الحرف الأول من المصطلح باللغة الإنجليزية، و في هذا الصدد يتم ادراج ما يلي :
عائلة E : و هو الحرف الأول لكلمة EX و يقصد به مكان العمل، أي أن المصدر يقدم البضاعة إلى المستورد انطلاقا من مصنع الإنتاج مباشرة.

-عائلة F : و هو الحرف الأول لكلمة Free و تعني أجره النقل للدلالة على أن المصدر لا يتحمل تكاليف النقل الرئيسي بل تقع على عاتق المستورد.

-عائلة C: و هو الحرف الأول لكلمة Cost أو Carriag التي ترمز إلى التكاليف وتعني هذه المصطلحات بأن المصدر يتحمل تكاليف النقل الرئيسي فقط في حين أن أي تكاليف إضافية أو مخاطر أثناء النقل تتعلق بالتحميل أو الشحن تقع على عاتق المستورد.

-عائلة D: الذي يرمز إلى كلمة Delivered أو التسليم للدلالة على أن المصدر هو من يتحمل جميع التكاليف والمخاطر المحتملة طيلة فترة الانتقال العيني للبضاعة إلى المستورد.

2. التصنيف حسب وسائل النقل

في هذا السياق يمكن التطرق الى المصطلحات التالية:

- المصطلحات المتعلقة بوسائل النقل البحري فقط وهي: FAS , FOB , CIF , CFR
- المصطلحات المرتبطة بكل وسائل النقل وهي: DDP , FCA , DAP , EXW , CIP , DPU , CIF , CFR.

2. التصنيف حسب بيوع الانطلاق والوصول

وسيتم التطرق لمصطلحات هذا التصنيف على الشكل التالي:

- بيوع الانطلاق (Vente au départ): CIF , CPT , CIP , EXW , FCA , FAS , FOB , CFR.
- بيوع الوصول (Vente à l'arrivée): DDP , DPU , DAP.

ثالثا: مضمون مصطلحات التجارة الدولية نسخة 2020

يتضمن آخر تحديث لمدونة 2020 من مصطلحات التجارة الدولية على 11 مصطلحا يهدف كل منها إلى تحديد المسؤوليات، التكاليف و المخاطر. فبمقارنتها مع النسخة السابقة، تميزت نسخة 2020 بضبط المصطلحات أكثر وتوضيح المفاهيم و تحديد المسؤوليات بطريقة أكثر وضوح لتجنب الكثير من المغالطات التي صاحبت نسخة 2010. كما تميزت نسخة 2020 بتغيير مصطلح DAT إلى DPU، حيث شكل المصطلح الأول والذي يعني التسليم في مكان الوصول النهائي نوع من الغموض فيما يخص المقصود بالتحديد الدقيق لمكان الوصول النهائي من طرف المصدر و المستورد.

تتضمن نسخة 2020 ما يلي:

• (EX WORKS) EXW: أي تسليم البضاعة في أرض المعمل

يرمز هذا المصطلح إلى الحد الأدنى للالتزام على المصدر والحد الأقصى من الالتزام على المستورد، حيث يخلي المصدر مسؤوليته انطلاقاً من استكمال العملية الإنتاجية للبضاعة ويقوم بتسليمها للمستورد من المصنع مباشرة أو من أحد مخازنه، في حين يقع على المستورد عبء تحميل و نقل البضاعة إلى الوجهة المراد لها، كما يتحمل هذا الأخير جميع النفقات والمخاطر المحتملة بعد ذلك.

شرح المصطلح:

في إطار EXW، يتعهد البائع (المصدر) بتسليم البضاعة في أرض المعمل أو في مستودع خاص به، بعد إتمام عملية الإنتاج. بمجرد أن يتم وضع البضاعة في هذا الموقع، تنتهي مسؤولية البائع. أما المستورد (المشتري)، فإنه يصبح المسؤول عن جميع التكاليف والمخاطر المتعلقة بنقل البضاعة إلى وجهتها النهائية، بدءاً من تحميل البضاعة في المصنع أو المستودع.

المسؤوليات في EXW:

1. المصدر (البائع):

- إتمام عملية الإنتاج: البائع يلتزم بتسليم البضاعة بعد أن يتم إنتاجها بالكامل.
- تسليم البضاعة في الموقع المتفق عليه: يجب على البائع أن يسلم البضاعة في أرض المعمل أو المستودع الخاص به، أو في أي مكان آخر يتفق عليه الطرفان.
- التزامات البائع محدودة: من اللحظة التي تُسلم فيها البضاعة في الموقع المحدد، لا يتحمل البائع أي مسؤولية عن تحميل البضاعة على وسيلة النقل أو عن النقل نفسه. كما أن البائع ليس مسؤولاً عن التخليص الجمركي أو الدفع للرسوم الجمركية في بلد المستورد.

2. المستورد (المشتري):

- تحميل البضاعة: المستورد يتحمل تكاليف تحميل البضاعة على وسيلة النقل (سواء كانت برية أو بحرية أو جوية) في المكان الذي يسلم فيه البائع البضاعة.
- النقل: المستورد هو المسؤول عن ترتيب نقل البضاعة إلى وجهتها النهائية، سواء كان ذلك محلياً أو دولياً.
- التخليص الجمركي في بلد المصدر: المستورد يجب أن يقوم بترتيب التخليص الجمركي في بلد المصدر ودفع أي رسوم تصدير.
- المخاطر والتكاليف بعد التسليم: بمجرد أن تُسلم البضاعة في الموقع المتفق عليه، المستورد يتحمل المخاطر والتكاليف المتعلقة بالبضاعة، بما في ذلك أي ضرر أو خسارة قد تحدث أثناء تحميل البضاعة أو أثناء نقلها.

- **التخليص الجمركي في بلد الوصول:** المستورد يتحمل مسؤولية التخليص الجمركي عند وصول البضاعة إلى بلده، وكذلك دفع الرسوم الجمركية والضرائب المحلية.
- **التأمين:** المستورد هو المسؤول عن تأمين البضاعة ضد المخاطر التي قد تحدث أثناء النقل، بما في ذلك الأضرار المحتملة أو الخسائر.

مقارنة مع مصطلحات أخرى:

- **EXW** يقدم أقل مستوى من الالتزام على البائع مقارنة بمصطلحات مثل **FOB** أو **CIF** ففي مصطلحات مثل **FOB**، البائع يتحمل مسؤولية تحميل البضاعة على السفينة، بينما في **EXW**، البائع لا يتحمل أي مسؤولية بعد إتمام الإنتاج.
- في **EXW**، المستورد يتحمل جميع المسؤوليات بعد تسليم البضاعة في المصنع أو المستودع، بما في ذلك التخليص الجمركي في كلا البلدين (المصدر والوصول) و التأمين. في مقابل ذلك، في مصطلحات مثل **CIF**، البائع يتحمل جزءاً من المسؤوليات مثل تكاليف النقل والتأمين.

مثال توضيحي:

افتراض أن شركة أ (المصدر) في دولة معينة تبيع بضاعة لشركة ب (المستورد) في دولة أخرى، وتم الاتفاق على **EXW** في مصنع الشركة المصدر:

- شركة أ (المصدر) تتحمل:
 - إتمام عملية الإنتاج.
 - تسليم البضاعة في المصنع أو في المستودع المتفق عليه.
- شركة ب (المستورد) تتحمل:
 - تكاليف تحميل البضاعة على وسيلة النقل.
 - النقل من المصنع إلى وجهته النهائية.
 - التخليص الجمركي في البلد المصدر ودفع الرسوم الجمركية.
 - التخليص الجمركي في البلد المستورد.
 - التأمين ضد المخاطر أثناء النقل.
 - المخاطر والتكاليف المرتبطة بالبضاعة بعد تسليمها في المصنع.

المزايا والعيوب:

المزايا:

• للبائع:

- مسؤولية محدودة: البائع لا يتعامل مع عملية النقل أو أي مسؤوليات تتعلق بالجمارك أو التأمين بعد تسليم البضاعة في المصنع، مما يقلل من تعقيدات العملية.
- أقل التزامات: البائع يتعامل مع التزامات محدودة، مثل إتمام الإنتاج وتسليم البضاعة في الموقع المتفق عليه.

• للمستورد:

- تحكم أكبر في النقل: المستورد لديه القدرة على اختيار طريقة النقل الأنسب له، بالإضافة إلى القدرة على اختيار الوسيلة الأفضل من حيث التكلفة.
- تحكم في التخليص الجمركي: المستورد يتحكم في عملية التخليص الجمركي في كلا البلدين.

العيوب:

• للبائع:

- التزام محدود قد يؤدي إلى مشاكل في التنسيق: بما أن البائع لا يتحمل أي مسؤولية عن النقل أو التخليص الجمركي، قد يواجه المستورد صعوبة في التنسيق بين مختلف الأطراف المشاركة في عملية الشحن.

• للمستورد:

- تحمل المسؤولية الكاملة: المستورد يتحمل جميع المخاطر والتكاليف بعد تسليم البضاعة في المصنع، مما قد يؤدي إلى تكاليف إضافية وصعوبة في إدارة النقل والجمركيات.
- التكاليف العالية: نظرًا لأن المستورد يجب أن يتحمل جميع نفقات النقل والتأمين، قد تكون التكاليف أعلى مقارنة بشروط أخرى مثل CIF أو FOB.

الخلاصة:

EXW هو أحد أقل المصطلحات التزامًا على البائع في Incoterms، حيث تقتصر مسؤولياته على إتمام الإنتاج وتسليم البضاعة في أرض المعمل أو المستودع، بينما تقع جميع المسؤوليات الأخرى بما في ذلك النقل، التخليص الجمركي، و التأمين على المستورد. يعد هذا المصطلح مناسبًا للمستوردين الذين لديهم قدرة على إدارة عمليات النقل والشحن، لكنه قد يزيد من تعقيد العمليات بالنسبة للبائع.

• (FREE CARRIER) FCA: وتعني تسليم البضاعة للناقل

يضيف هذا المصطلح خطوة إضافية تقع على عاتق المصدر ألا وهي تسليم البضاعة إلى ناقل معين وبالتالي فإن المصدر ينهي التزامه اتجاه المستورد بمجرد تحميل البضاعة على ظهر وسيلة نقل. إذن تبدأ مسؤولية المستورد عند تنزيل البضاعة من الناقل بالإضافة إلى جميع المخاطر والتكاليف الناتجة فيما بعد.

مصطلح **FCA (Free Carrier)** أو "تسليم البضاعة للناقل" هو أحد شروط **Incoterms** الذي يحدد المسؤوليات بين البائع (المصدر) والمشتري (المستورد) فيما يتعلق بنقل البضاعة في عمليات التجارة الدولية. هذا المصطلح يقدم ترتيباً واضحاً لمرحلة التسليم، حيث يتم تحديد لحظة انتقال المسؤولية من البائع إلى المشتري بشكل دقيق.

شرح المصطلح:

في إطار **FCA**، البائع (المصدر) يكون مسؤولاً عن تسليم البضاعة إلى ناقل معين في مكان متفق عليه (عادة ما يكون في بلد المصدر أو بالقرب منه). بمجرد تسليم البضاعة إلى الناقل (سواء كان ذلك في مستودع البائع، ميناء الشحن، أو موقع آخر)، ينتهي التزام البائع. بعد هذه النقطة، المستورد (المشتري) يتحمل المخاطر والتكاليف المرتبطة بنقل البضاعة.

المسؤوليات في FCA:

1. المصدر (البائع):

- تسليم البضاعة للناقل: البائع يقوم بتسليم البضاعة إلى الناقل الذي يحدده المستورد في مكان متفق عليه، سواء كان ذلك في مستودع البائع أو في ميناء الشحن أو أي مكان آخر يتم تحديده في العقد.
- التخليص الجمركي في بلد المصدر: البائع هو الذي يتحمل تكاليف التخليص الجمركي في بلد المصدر (أي رسوم تصدير البضاعة).
- تكاليف النقل إلى الناقل: البائع مسؤول عن تكاليف النقل حتى تسليم البضاعة إلى الناقل، بما في ذلك تحميل البضاعة على وسيلة النقل.
- مخاطر حتى تسليم البضاعة: البائع يتحمل المخاطر المتعلقة بالبضاعة حتى لحظة تسليمها إلى الناقل. إذا حدث أي ضرر أو خسارة للبضاعة قبل التسليم للناقل، يكون البائع هو المسؤول.

2. المستورد (المشتري):

- المخاطر بعد تسليم البضاعة للناقل: بمجرد أن يقوم البائع بتسليم البضاعة إلى الناقل، تتحمل المخاطر المتعلقة بالبضاعة المستورد. أي ضرر أو خسارة للبضاعة بعد التسليم للناقل يكون على حساب المستورد.

- **تكاليف النقل بعد التسليم للناقل:** المستورد يتحمل تكاليف النقل بعد تسليم البضاعة إلى الناقل، بما في ذلك تكاليف النقل البحري أو البري، تأمين البضاعة، والتخليص الجمركي في بلد الوصول.
- **التأمين:** المستورد هو المسؤول عن تأمين البضاعة ضد المخاطر أثناء النقل، وذلك بعد أن تكون قد سلمت للناقل.
- **النفقات الأخرى:** المستورد يتحمل جميع التكاليف المرتبطة بالعملية بعد تسليم البضاعة للناقل، مثل الرسوم الجمركية عند الوصول، النقل الداخلي من الميناء إلى وجهته النهائية، والتكاليف الإضافية التي قد تنشأ أثناء الرحلة.

الفرق بين FOB و FCA

- في **FOB**، المصدر هو المسؤول عن تحميل البضاعة على السفينة في ميناء الشحن، بينما في **FCA**، المصدر يلتزم بتسليم البضاعة إلى الناقل في أي مكان متفق عليه، سواء كان في الميناء أو في مستودعه.
- في **FOB**، المخاطر تنتقل من البائع إلى المشتري بمجرد تحميل البضاعة على السفينة، بينما في **FCA**، المخاطر تنتقل بمجرد تسليم البضاعة إلى الناقل، بغض النظر عن وسيلة النقل.

مثال توضيحي:

افتراض أن شركة أ (المصدر) في دولة معينة تبيع بضاعة لشركة ب (المستورد) في دولة أخرى، وتم الاتفاق على **FCA** في مستودع الشركة المصدر.

- شركة أ (المصدر) تتحمل :
 - نقل البضاعة إلى الناقل في مستودعها.
 - التخليص الجمركي في بلد المصدر.
 - تسليم البضاعة إلى الناقل، الذي يختاره المستورد في المستودع.
- شركة ب (المستورد) تتحمل :
 - المخاطر بعد تسليم البضاعة إلى الناقل.
 - تكاليف النقل البحري أو البري من النقطة التي تم فيها تسليم البضاعة إلى الناقل.
 - التخليص الجمركي في بلد المستورد.
 - التأمين ضد المخاطر أثناء النقل.

المزايا والعيوب:

المزايا:

• للبائع :

- **مسؤوليات محدودة:** البائع يتحمل المسؤولية فقط حتى تسليم البضاعة للناقل، مما يقلل من التزاماته بعد هذه النقطة.
- **تحكم أقل:** البائع لا يتعين عليه القلق بشأن نقل البضاعة بعد تسليمها للناقل، مما يتيح له ترتيب النقل بشكل أكثر مرونة.

• للمستورد :

- **تحكم أكبر في النقل:** بما أن المستورد يختار الناقل، فهو يمتلك سيطرة أكبر على طريقة النقل، مما قد يساعده في تقليل التكاليف أو اختيار أفضل وسائل النقل.
- **تحكم في التأمين:** المستورد هو المسؤول عن تأمين البضاعة ضد المخاطر أثناء النقل.

العيوب:

• للبائع:

- **التزام إضافي:** البائع لا يقتصر فقط على تسليم البضاعة إلى ميناء الشحن، بل يجب أن يلتزم بتسليمها إلى الناقل، مما قد يتطلب تنسيقًا إضافيًا.

• للمستورد:

- **المخاطر بعد التسليم:** بعد أن يتم تسليم البضاعة للناقل، فإن جميع المخاطر المتعلقة بالبضاعة تصبح مسؤولية المستورد. أي تأخير أو أضرار تحدث بعد هذه النقطة ستكون على حسابه.
- **التكاليف الإضافية:** المستورد يتحمل تكاليف إضافية مثل **التخليص الجمركي** في بلد الوصول، **النقل الداخلي**، و**التأمين** أثناء النقل.

الخلاصة:

FCA هو مصطلح يسمح للبائع بتسليم البضاعة إلى الناقل في مكان متفق عليه، مثل مستودع البائع أو ميناء الشحن، وينتهي بذلك التزاماته. من تلك اللحظة، **المستورد** يتحمل **المخاطر و التكاليف**، بما في ذلك النقل البحري، التأمين، والتخليص الجمركي في بلده. يعتبر **FCA** مناسبًا للتجارة التي تتضمن وسائل نقل متعددة أو إذا كان المستورد لديه سيطرة أكبر على اختيار الناقل.

• (FREE ALONGSIDE SHIP) FAS: ويقصد به تسليم البضاعة بجانب السفينة

أي أن المصدر ينهي جميع التزامات اتجاه المستورد عندما يتم وضع البضاعة بجانب السفينة الناقلة لها في ميناء الشحن. وبالتالي فعملية التخليص الجمركي للبضاعة تقع على عاتق المصدر في حين أن المستورد يتحمل جميع التكاليف والمخاطر التي يمكن أن تلحق بالبضاعة بعدما تنتهي مهمة المصدر في تلك اللحظة.

شرح المصطلح:

- في إطار FAS، يلتزم البائع (المصدر) بتسليم البضاعة إلى جانب السفينة التي سيقوم المشتري (المستورد) بتحديددها في ميناء الشحن المتفق عليه. هذا يعني أن البائع ينهي التزاماته عندما تودع البضاعة على الرصيف بجانب السفينة، ولا يتعين عليه تحميل البضاعة على متن السفينة.
- التخليص الجمركي في بلد المصدر: البائع يتحمل تكاليف التخليص الجمركي في بلده، ويجب عليه التأكد من أن البضاعة جاهزة للتصدير وفقاً للمتطلبات الجمركية.
- المخاطر والتكاليف على المستورد: من لحظة وصول البضاعة إلى جانب السفينة، تنتقل المخاطر إلى المستورد، الذي يتحمل جميع التكاليف والمخاطر المتعلقة بالبضاعة. يتعين على المستورد أن يتعامل مع:

1. تحميل البضاعة على السفينة.

2. النقل البحري.

3. التخليص الجمركي في البلد المستورد.

4. التأمين ضد المخاطر التي قد تحدث أثناء النقل.

المسؤوليات في FAS:

1. المصدر (البائع):

- تسليم البضاعة بجانب السفينة: البائع هو المسؤول عن إيصال البضاعة إلى الرصيف بجانب السفينة، سواء على الشاطئ أو على الرصيف المخصص للتفريغ.
- التخليص الجمركي في بلد المصدر: البائع يتكفل بإتمام الإجراءات الجمركية في بلد المصدر، بما في ذلك دفع الرسوم الجمركية اللازمة لإتمام عملية التصدير.
- النقل حتى ميناء الشحن: البائع يتحمل تكاليف النقل حتى الوصول إلى ميناء الشحن.

2. المستورد (المشتري):

- المخاطر بعد تسليم البضاعة: بعد أن تودع البضاعة بجانب السفينة، المخاطر المتعلقة بالبضاعة تنتقل إلى المستورد. أي ضرر أو خسارة تحدث للبضاعة بعد هذه النقطة تصبح مسؤولية المستورد.

- **تحميل البضاعة على السفينة:** المستورد هو الذي يتحمل مسؤولية تحميل البضاعة على السفينة، ويجب عليه أن ينسق مع شركة الشحن المختارة لهذه المهمة.
- **النقل البحري:** المستورد يتحمل جميع تكاليف النقل البحري من ميناء الشحن إلى ميناء الوصول في البلد المستورد.
- **التخليص الجمركي في البلد المستورد:** بعد وصول البضاعة إلى ميناء الوصول، يتعين على المستورد إتمام إجراءات التخليص الجمركي في بلده ودفع الرسوم الجمركية وأي ضرائب عند وصول البضاعة.
- **التأمين على البضاعة:** المستورد يجب أن يتأكد من تأمين البضاعة ضد أي مخاطر قد تحدث أثناء النقل من الميناء إلى وجهته النهائية.

مقارنة مع مصطلحات أخرى:

- **FAS** مشابه إلى حد كبير لمصطلح **FOB (Free on Board)** في أنه يشير إلى نقطة انتقال المسؤولية من البائع إلى المشتري، ولكن هناك اختلاف في الطريقة التي يتم بها تسليم البضاعة:
 - في **FOB**، البائع يلتزم بتحميل البضاعة على السفينة، بينما في **FAS**، البائع يضع البضاعة جانب السفينة فقط، ولا يلتزم بتحميلها.
 - في **FOB**، المخاطر تنتقل إلى المشتري بمجرد تحميل البضاعة على السفينة، بينما في **FAS**، المخاطر تنتقل بمجرد أن تصبح البضاعة بجانب السفينة.
- إذا قارننا **FAS** بـ **CFR** أو **CIF**، نجد أن **FAS** يضع مسؤولية تحميل البضاعة على المشتري، بينما في **CFR** و **CIF**، البائع يتكفل بتكاليف النقل بالإضافة إلى تكاليف الشحن. في **FAS**، المسؤولية تبدأ للمستورد بمجرد أن تضع البضاعة جانب السفينة.

مثال توضيحي:

- افتراض أن شركة أ (المصدر) في دولة معينة تبيع بضاعة لشركة ب (المستورد) في دولة أخرى، وتم الاتفاق على **FAS** في ميناء معين:
- شركة أ (المصدر) تتحمل:
 - نقل البضاعة إلى ميناء الشحن.
 - التخليص الجمركي في بلد المصدر.
 - إيداع البضاعة بجانب السفينة في ميناء الشحن.
 - شركة ب (المستورد) تتحمل:
 - المخاطر المتعلقة بالبضاعة بعد أن يتم وضعها بجانب السفينة.

- تحميل البضاعة على السفينة.
- تكاليف النقل البحري إلى الميناء في البلد المستورد.
- التخليص الجمركي في البلد المستورد.
- التأمين ضد المخاطر أثناء النقل.

المزايا والعيوب:

المزايا:

• للبائع:

- تقليل المسؤولية: البائع يحدد التزاماته عند وضع البضاعة بجانب السفينة، مما يقلل من عبء المسؤولية بعد هذه النقطة.
- تكاليف محدودة: البائع لا يتحمل تكاليف تحميل البضاعة على السفينة أو النقل البحري، مما يقلل من نفقاته.

• للمستورد:

- تحكم أكبر في النقل: بما أن المستورد هو من يختار الناقل ويقوم بتحميل البضاعة على السفينة، فهو يمتلك مزيداً من التحكم في عملية النقل.
- مرونة في التأمين: المستورد هو المسؤول عن التأمين، مما يتيح له اختيار الأنواع المناسبة من التأمين على البضاعة.

العيوب:

• للبائع:

- التزام التخليص الجمركي: رغم أن البائع يلتزم بتخليص البضاعة جمركياً في بلده، إلا أن معظم التكاليف المتعلقة بالتجارة الدولية بعد تسليم البضاعة تكون من مسؤولية المستورد.

• للمستورد:

- المخاطر المبكرة: من اللحظة التي تُوضع فيها البضاعة بجانب السفينة، تتحمل المستورد المخاطر المتعلقة بالبضاعة، مما يعني أنه قد يواجه تكاليف إضافية أو خسائر إذا كانت هناك أضرار للبضاعة أثناء النقل.

- **تكاليف إضافية:** المستورد يتحمل تكاليف تحميل البضاعة على السفينة، بالإضافة إلى تكاليف النقل البحري، والتخليص الجمركي في بلده، مما يزيد من عبء التكاليف.

الخلاصة:

FAS هو مصطلح يعني أن البائع (المصدر) يتحمل مسؤولية تسليم البضاعة إلى جانب السفينة في ميناء الشحن وتخليصها جمركيًا في بلد المصدر. أما المستورد (المشتري)، فهو يتحمل جميع المخاطر والتكاليف المرتبطة بالبضاعة بعد أن توضع على الرصيف بجانب السفينة، بما في ذلك تحميل البضاعة على السفينة، التأمين، وتكاليف النقل البحري.

• (FREE ON BOARD) FOB: أي تسليم البضاعة على ظهر السفينة

يضيف هذا المصطلح أن تحميل البضاعة على ظهر السفينة التي قام المستورد بتعيينها هي من مسؤولية المصدر علاوة على عملية تخليص البضاعة جمركيا. أما التزامات المستورد فتبدأ بمجرد الانتهاء من ذلك حيث تقع على عاتقه مسؤولية التأمين على الأخطار أو الضرر الذي يمكن أن يلحق بالبضاعة بالإضافة إلى جميع النفقات الأخرى المصاحبة لها.

شرح المصطلح:

- في إطار FOB، يلتزم البائع (المصدر) بتسليم البضاعة إلى ظهر السفينة التي يتم تعيينها من قبل المشتري (المستورد) في ميناء الشحن المحدد. أي أن البائع هو المسؤول عن تحميل البضاعة على السفينة.
- المسؤولية الجمركية: يتعين على البائع أيضاً القيام بعملية التخليص الجمركي في بلد المصدر. هذا يعني أنه يجب على البائع دفع الرسوم الجمركية والتأكد من أن البضاعة جاهزة للشحن.
- المخاطر: بعد تحميل البضاعة على السفينة، تنتقل المخاطر إلى المشتري. هذا يعني أن المشتري يتحمل أي خسائر أو أضرار قد تحدث للبضاعة أثناء الرحلة البحرية بعد تحميلها على السفينة.
- التزامات المستورد: بعد تحميل البضاعة على السفينة، تبدأ مسؤوليات المستورد، ويشمل ذلك:

1. التأمين: المستورد هو المسؤول عن تأمين البضاعة ضد أي مخاطر قد تحدث أثناء النقل البحري.

2. النفقات الإضافية: المستورد يتحمل جميع النفقات المتعلقة بالبضاعة بعد شحنها على السفينة، مثل التخليص الجمركي في البلد المستورد، وأية رسوم جمركية، بالإضافة إلى تكاليف التفريغ والنقل الداخلي.

المسؤوليات في FOB:

1. المصدر (البائع):

- تحميل البضاعة على السفينة: البائع هو المسؤول عن تحميل البضاعة على السفينة التي يعينها المستورد في ميناء الشحن المتفق عليه.
- التخليص الجمركي في بلد المصدر: البائع يتكفل بتكاليف التخليص الجمركي في بلده، أي أنه يتحمل الرسوم الجمركية الخاصة بالتصدير وإجراءات التصدير.
- تكاليف النقل حتى الميناء: البائع يتحمل تكاليف النقل حتى وصول البضاعة إلى ميناء الشحن.

2. المستورد (المشتري):

- **المخاطر بعد تحميل البضاعة على السفينة:** بمجرد أن يتم تحميل البضاعة على السفينة، تتحول المخاطر إلى المستورد. أي أن أي أضرار أو خسائر قد تحدث للبضاعة أثناء النقل البحري تصبح مسؤولية المستورد.
- **التأمين:** المستورد يتحمل مسؤولية تأمين البضاعة ضد المخاطر التي قد تحدث أثناء رحلتها البحرية من ميناء الشحن إلى ميناء الوصول.
- **النفقات بعد الشحن:** بعد تحميل البضاعة على السفينة، يتعين على المستورد:
 - دفع تكاليف التخليص الجمركي في البلد المستورد.
 - دفع أي رسوم جمركية أو ضرائب عند وصول البضاعة.
 - النقل الداخلي من الميناء إلى مستودعه أو المكان المتفق عليه.

مقارنة مع مصطلحات أخرى:

- **FOB** يشبه إلى حد كبير **CFR (Cost and Freight)** من حيث أن البائع يتحمل تكاليف النقل حتى الميناء المحدد، لكن الفرق أن في **FOB**، المسؤولية عن المخاطر تنتقل إلى المستورد بمجرد تحميل البضاعة على السفينة، بينما في **CFR**، البائع يتحمل تكاليف الشحن والنقل إلى ميناء الوصول، لكن المخاطر تنتقل إلى المشتري بعد تحميل البضاعة على السفينة.
- في **FOB**، البائع يلتزم بتحميل البضاعة على السفينة فقط، في حين أن في مصطلحات أخرى مثل **CIF (Cost, Insurance, and Freight)**، البائع يتحمل مسؤولية أكبر تشمل الشحن والتأمين ضد المخاطر أثناء الرحلة.

مثال توضيحي:

- افتراض أن شركة أ (المصدر) في دولة معينة تبيع بضاعة لشركة ب (المستورد) في دولة أخرى، وتم الاتفاق على أن الشحن سيكون وفقاً لشروط **FOB** إلى ميناء مدينة ب في البلد المستورد.
- **المصدر** (شركة أ) يتحمل تكاليف النقل من موقعه إلى ميناء الشحن، ثم يتحمل تحميل البضاعة على السفينة التي يحددها المستورد.
- شركة أ تتحمل التخليص الجمركي في دولة المصدر وضمان أن البضاعة جاهزة للشحن.
- بمجرد تحميل البضاعة على السفينة، شركة ب (المستورد) تتحمل جميع المخاطر المرتبطة بالبضاعة أثناء الرحلة البحرية.
- شركة ب هي المسؤولة عن التأمين ضد المخاطر أثناء النقل، وأي تكاليف إضافية مثل التخليص الجمركي في دولة المستورد، بالإضافة إلى النقل الداخلي من الميناء إلى مستودعها.

المزايا والعيوب:

المزايا:

• للبائع :

- مسؤولية أقل: بعد تحميل البضاعة على السفينة، تنتقل المخاطر إلى المستورد، مما يقلل من مسؤولية البائع.
- التكلفة المحدودة: البائع يتحمل فقط تكاليف الشحن والنقل حتى الميناء، مما يجعل التكلفة النهائية أقل مقارنة بشروط مثل CIF أو CFR.

• للمستورد :

- مرونة في اختيار النقل: المستورد هو الذي يختار السفينة وشركة الشحن، مما يتيح له التحكم في تكاليف النقل.
- التحكم في التأمين: بما أن المستورد يتحمل مسؤولية التأمين، فإنه يمكنه اختيار نوع التأمين الذي يناسبه.

العيوب:

• للبائع :

- مسؤولية التحميل: البائع يتحمل تكاليف الشحن والنقل حتى الميناء، ولكنه لا يتحكم في المخاطر بعد تحميل البضاعة على السفينة.

• للمستورد :

- المخاطر أثناء النقل: المستورد يتحمل المخاطر بمجرد تحميل البضاعة على السفينة، مما يعني أنه يجب عليه تأمين البضاعة ضد أي مخاطر قد تحدث أثناء الرحلة البحرية.
- التكاليف الجمركية والنقل الداخلي: المستورد يتكفل بتكاليف التخليص الجمركي في بلده والنقل الداخلي بعد وصول البضاعة إلى الميناء.

الخلاصة:

FOB هو مصطلح يعني أن البائع (المصدر) يتحمل تكاليف النقل والتحميل على السفينة في ميناء الشحن، وكذلك التخليص الجمركي في بلد المصدر. أما المستورد، فهو يتحمل المخاطر والتكاليف المتعلقة بالبضاعة بعد تحميلها على السفينة، بما في ذلك التأمين والنقل الداخلي بعد وصول البضاعة إلى الميناء **FOB**. يتيح للمستورد مرونة أكبر في اختيار شركة الشحن ووسائل النقل، ولكن يضع عليه عبء المخاطر والنفقات بعد الشحن.

• (COST AND FRIEGHT) CFR: وتعني ان التكاليف وأجرة الشحن مدفوعة حتى ميناء الوصول المعين

فزيادة على تخليص يقوم هذا البضاعة جمركيا في بلد المصدر الأخير بتحمل تكاليف وأجور الشحن من أجل إيصال البضاعة إلى ميناء المستورد إلا أن تحمل المخاطر والأضرار وكل النفقات الإضافية التي يمكن أن تلحق بالبضاعة بعد شحنها على ظهر السفينة يتحملها المستورد.

شرح المصطلح:

- في إطار **CFR**، يتعهد البائع (المصدر) بتحمل **تكاليف الشحن** من ميناء انطلاق البضاعة إلى ميناء الوصول المتفق عليه في البلد المستورد. هذا يعني أن البائع يتحمل تكاليف النقل البحري (أجرة الشحن) حتى وصول البضاعة إلى الميناء المحدد في العقد.
- **المخاطر**: رغم أن البائع يتحمل تكاليف الشحن، إلا أن **المخاطر** المرتبطة بالبضاعة تنتقل إلى المستورد بمجرد أن يتم **تحميل البضاعة على السفينة** في ميناء الشحن (أي قبل أن تبدأ الرحلة البحرية). بعد هذا النقطة، يتحمل المستورد أي أضرار قد تحدث للبضاعة أثناء الرحلة.
- **التخليص الجمركي في بلد المصدر**: البائع يتحمل أيضاً تكاليف **التخليص الجمركي** في بلد المصدر، وذلك يشمل دفع الرسوم الجمركية اللازمة للتصدير والتأكد من أن البضاعة جاهزة للنقل.
- **المستورد** يتحمل المخاطر المتعلقة بالبضاعة بعد تحميلها على السفينة، بما في ذلك أي أضرار قد تحدث أثناء الرحلة البحرية، وكذلك أي تكاليف إضافية مثل **التخليص الجمركي في البلد المستورد**، ودفع الرسوم الجمركية، وأي ضرائب، بالإضافة إلى تكاليف **النقل الداخلي** بعد وصول البضاعة إلى الميناء.

المسؤوليات في CFR:

1. المصدر (البائع):

- **النقل البحري**: يتحمل البائع **تكاليف الشحن البحري** من ميناء الشحن إلى ميناء الوصول في البلد المستورد.
- **التخليص الجمركي في البلد المصدر**: البائع مسؤول عن **التخليص الجمركي** في بلده، ودفع أي رسوم جمركية ضرورية لتصدير البضاعة.
- **التنظيم والتنسيق**: البائع ينسق عملية الشحن وتحديد شركة الشحن المناسبة ويعتمد على الناقل لتحميل البضاعة على السفينة.

2. المستورد (المشتري):

- **المخاطر بعد تحميل البضاعة على السفينة**: يتحمل المستورد جميع **المخاطر المتعلقة** بالبضاعة من اللحظة التي تُحمل فيها البضاعة على السفينة في ميناء الشحن. إذا تعرضت البضاعة لأضرار أو فقدت أثناء الرحلة، فإن المستورد هو المسؤول.

- **التخليص الجمركي في البلد المستورد:** بعد وصول البضاعة إلى ميناء الوصول، يتعين على المستورد إتمام إجراءات التخليص الجمركي ودفع الرسوم الجمركية والضرائب الخاصة بالواردات.
- **النقل الداخلي والتفريغ:** بعد التخليص الجمركي، يتحمل المستورد تكاليف التفريغ من السفينة ونقل البضاعة إلى مستودعه أو المكان المتفق عليه.

مقارنة مع مصطلحات أخرى:

- **CFR** يشبه إلى حد ما **CIF (Cost, Insurance, and Freight)** من حيث أن البائع يدفع تكاليف الشحن حتى وصول البضاعة إلى ميناء الوصول. ولكن في **CFR**، لا يُلزم البائع بتأمين البضاعة ضد المخاطر أثناء الرحلة البحرية، بينما في **CIF**، البائع يتعهد بتأمين البضاعة ضد المخاطر أثناء النقل.
- في **CFR**، يتحمل المستورد المخاطر بمجرد تحميل البضاعة على السفينة، بينما في مصطلحات مثل **DDP (Delivered Duty Paid)**، يتحمل البائع جميع المسؤوليات حتى بعد وصول البضاعة إلى الوجهة النهائية.

مثال توضيحي:

- افتراض أن شركة أ (المصدر) في دولة معينة تبيع بضاعة لشركة ب (المستورد) في دولة أخرى، وتم الاتفاق على أن الشحن سيكون وفقاً لشروط **CFR** إلى ميناء مدينة ب في البلد المستورد.
- **المصدر** (شركة أ) يتحمل تكاليف الشحن من ميناء الشحن إلى ميناء مدينة ب.
- شركة أ أيضاً تتحمل تكاليف التخليص الجمركي في بلد المصدر لضمان أن البضاعة جاهزة للتحميل على السفينة.
- شركة ب (المستورد) تتحمل جميع المخاطر المتعلقة بالبضاعة بعد أن يتم تحميلها على السفينة في ميناء الشحن. إذا حدث أي ضرر أو فقدان للبضاعة أثناء الرحلة البحرية، فإن شركة ب هي التي تتحمل المسؤولية.
- بعد وصول البضاعة إلى ميناء مدينة ب، شركة ب تتحمل:
 - التخليص الجمركي في البلد المستورد.
 - دفع الرسوم الجمركية والضرائب عند وصول البضاعة.
 - التفريغ من السفينة والنقل الداخلي إلى مستودعاتها أو أي مكان آخر.

المزايا والعيوب:

المزايا:

• للبائع:

- **تحكم في النقل:** بما أن البائع يتحمل تكاليف الشحن حتى الوصول إلى ميناء الوصول، فإنه يمكنه التحكم في اختيار شركات النقل أو الشحن بما يتناسب مع متطلبات النقل.
- **تخفيف المسؤولية بعد تحميل البضاعة:** بعد تحميل البضاعة على السفينة، تنتقل المخاطر إلى المستورد، مما يقلل من مسؤولية البائع.

• للمستورد:

- **تحمل المخاطر بعد تحميل البضاعة:** من ناحية، يتيح له هذا الشرط القدرة على اختيار التأمين الخاص به إذا أراد تغطية إضافية، لكنه أيضًا يجعل المستورد مسؤولاً عن المخاطر التي قد تحدث أثناء الرحلة البحرية.
- **تحمل التكاليف الجمركية في البلد المستورد:** المستورد لديه مرونة في التعامل مع إجراءات التخليص الجمركي في بلده، بالإضافة إلى إمكانية اختيار شركة الشحن المناسبة له من ميناء الوصول.

العيوب:

• للبائع:

- **تحمل تكاليف الشحن:** البائع قد يتحمل تكاليف الشحن التي قد تكون مرتفعة، خاصة إذا كانت البضاعة تحتاج إلى نقل بحري طويل أو معقد.

• للمستورد:

- **المخاطر أثناء النقل:** المستورد يتحمل المخاطر بمجرد تحميل البضاعة على السفينة. إذا حدث أي ضرر أو فقدان للبضاعة أثناء النقل، فإن المستورد هو المسؤول عن تعويض الخسائر.
- **تكاليف إضافية بعد الوصول:** بعد وصول البضاعة إلى الميناء، يتحمل المستورد جميع التكاليف المتعلقة بالتخليص الجمركي، والنقل الداخلي، والتفريغ.

الخلاصة:

مصطلح **CFR** يعني أن البائع يتحمل تكاليف الشحن من مكان الشحن إلى ميناء الوصول المتفق عليه، بالإضافة إلى التخليص الجمركي في بلد المصدر. لكن، بمجرد تحميل البضاعة على السفينة، تنتقل المخاطر إلى المستورد، الذي يتحمل المسؤولية عن أي أضرار قد تحدث أثناء النقل. كما يتحمل المستورد جميع

التكاليف المرتبطة بالتخليص الجمركي في بلده بعد وصول البضاعة إلى الميناء، بالإضافة إلى تكاليف التفريغ والنقل الداخلي.

• **CIF (COST INSURANCE AND FRIEGHT): أي ان التكاليف، التأمين وأجرة الشحن مدفوعة حتى ميناء الوصول المعين**

يضيف هذا المصطلح عما سبق مسؤولية المصدر في تأمين البضاعة طيلة فترة الرحلة اتجاه أي شكل من أشكال الأخطار التي يمكن أن تلحق بالبضاعة طيلة فترة الرحلة، حيث يرسل المصدر إلى المستورد وثيقة التأمين ضد المخاطر..

شرح المصطلح:

- **التكاليف، التأمين وأجرة الشحن:** في إطار CIF، يتعهد البائع بدفع تكاليف النقل (الشحن) من مكان انطلاق البضاعة إلى ميناء الوصول المحدد في عقد البيع.
- **التأمين:** بالإضافة إلى تكاليف النقل، يتحمل البائع التأمين ضد المخاطر المحتملة (مثل فقدان أو التلف أو الأضرار) التي قد تواجهها البضاعة أثناء الرحلة. هذا التأمين يُغطي البضاعة خلال فترة النقل (من لحظة مغادرتها من البلد المصدر وحتى وصولها إلى ميناء الوصول). البائع يقوم بإرسال وثيقة التأمين إلى المستورد.
- **ميناء الوصول:** يشير إلى المكان الذي يتم فيه تسليم البضاعة بعد أن يتم دفع تكاليف الشحن والتأمين. بعد وصول البضاعة إلى الميناء، يتحمل المستورد المسؤولية عن أي تكاليف أو مخاطر إضافية.

مسؤوليات البائع والمشتري في CIF:

1. المصدر (البائع) :

- **النقل البحري:** يتحمل البائع تكلفة الشحن من ميناء انطلاق البضاعة إلى ميناء الوصول المتفق عليه في البلد المستورد.
- **التأمين:** البائع مسؤول عن تأمين البضاعة ضد المخاطر المحتملة أثناء الرحلة. يتعين على البائع أن يضمن أن البضاعة مؤمنة ضد فقدان أو التلف أو الأضرار التي قد تحدث خلال النقل، سواء كان عن طريق البحر أو غيره.
- **التخليص الجمركي في البلد المصدر:** البائع مسؤول عن إجراء التخليص الجمركي في بلده قبل شحن البضاعة، بالإضافة إلى دفع أي رسوم جمركية وضرائب في البلد المصدر.

2. المستورد (المشتري) :

- **المخاطر بعد وصول البضاعة إلى الميناء:** بعد وصول البضاعة إلى ميناء الوصول، ينتقل عبء المخاطر إلى المستورد. إذا حدث أي ضرر للبضاعة بعد الوصول إلى الميناء، فإن المستورد هو المسؤول.

- التخليص الجمركي في البلد المستورد: المستورد يتكفل بإجراءات التخليص الجمركي في بلده، بما في ذلك دفع أي رسوم أو ضرائب عند وصول البضاعة.
- النقل الداخلي والتفريغ: بعد وصول البضاعة إلى ميناء الوصول، يتحمل المستورد تكاليف التفريغ و النقل الداخلي إلى مستودعه أو مكان آخر داخل البلد المستورد.

مقارنة مع مصطلحات أخرى:

- CIF يشبهه إلى حد ما CFR (Cost and Freight) من حيث أن البائع يدفع تكاليف الشحن إلى ميناء الوصول. لكن الفرق الرئيسي هو أن CIF يتطلب من البائع تأمين البضاعة ضد المخاطر أثناء الرحلة، بينما في CFR، البائع لا يكون ملزمًا بتأمين البضاعة.
- CIF هو مصطلح يُستخدم بشكل رئيسي في الشحن البحري، في حين أن مصطلحات مثل CPT أو CIP يمكن استخدامها في الشحن الجوي أو البري أيضًا.

مثال توضيحي:

افتراض أن شركة أ (المصدر) في دولة معينة تباع بضاعة لشركة ب (المستورد) في دولة أخرى. تم الاتفاق على أن الشحن سيكون وفقًا لشروط CIF إلى ميناء مدينة ب في البلد المستورد.

- المصدر (شركة أ) يتحمل تكلفة الشحن من ميناء المصدر إلى ميناء مدينة ب في البلد المستورد.
- بالإضافة إلى ذلك، شركة أ تتحمل تكاليف التأمين ضد المخاطر أثناء نقل البضاعة. على سبيل المثال، إذا تم فقد البضاعة أو تلفت أثناء الرحلة، فإن التأمين الذي دفعته شركة أ سيغطي هذه الأضرار.
- بمجرد وصول البضاعة إلى ميناء مدينة ب، تصبح شركة ب (المستورد) هي المسؤولة عن:

- التخليص الجمركي في مدينة ب.
- دفع الرسوم الجمركية والضرائب في البلد المستورد.
- التفريغ من السفينة أو أي وسيلة نقل أخرى.
- النقل الداخلي إلى مستودعها أو إلى المكان النهائي الذي يتم توجيه البضاعة إليه.

المزايا والعيوب:

المزايا:

• للمستورد:

- **حماية إضافية:** بما أن البائع يتحمل تكاليف التأمين، فإن المستورد يضمن أن البضاعة مؤمنة ضد المخاطر أثناء النقل، مما يقلل من المخاطر المالية المحتملة.
- **تحكم أقل في النقل:** بما أن البائع يدير عملية الشحن، فإن المستورد لا يحتاج إلى التدخل في تنظيم الشحن أو التفاوض على تكاليف النقل أو التأمين.

• للبائع:

- **تحكم في الشحن:** بما أن البائع هو الذي يتحمل المسؤولية عن تنظيم الشحن والتأمين، فإنه يكون لديه تحكم أكبر في عملية النقل، مما قد يساهم في تحسين تنظيم الشحن وتحديد نوع التأمين الذي يناسبه.

العيوب:

• للبائع:

- **التكاليف الإضافية:** البائع يتحمل تكلفة التأمين ضد المخاطر، والتي قد تكون مرتفعة خاصة للبضائع عالية القيمة.
- **المسؤولية عن المخاطر أثناء النقل:** رغم أن البائع يضمن التأمين، إلا أن البائع لا يزال مسؤولاً عن تنظيم عملية الشحن والتأمين في بعض الحالات التي قد تتطلب التنسيق المستمر مع شركات النقل.

• للمستورد:

- **التكاليف بعد الوصول:** بعد وصول البضاعة إلى الميناء، يتحمل المستورد جميع التكاليف المرتبطة بالجمارك، والتفريغ، والنقل الداخلي. كما أن أي تلف يحدث بعد وصول البضاعة إلى الميناء لا يكون مشمولاً بالتأمين.
- **التخليص الجمركي:** المستورد هو المسؤول عن التخليص الجمركي في البلد المستورد، وهو ما قد يكون معقدًا إذا لم يكن لديه الخبرة الكافية في هذه الإجراءات.

الخلاصة:

CIF هو مصطلح يضمن أن البائع يتحمل تكاليف الشحن والتأمين ضد المخاطر أثناء نقل البضاعة حتى الوصول إلى ميناء الوصول المتفق عليه في البلد المستورد. بينما يتحمل المستورد تكاليف التخليص الجمركي

في بلده، بالإضافة إلى أي تكاليف إضافية مثل التفريغ والنقل الداخلي بعد وصول البضاعة. يضيف **CIF** عنصر التأمين للبضاعة، مما يوفر للمستورد حماية إضافية ضد المخاطر أثناء الرحلة.

• (CARRIAGE PAID TO) CPT: أي أن أجور النقل مدفوعة حتى مكان الوصول المعين

يتحمل هنا المصدر نفقات نقل البضاعة إلى مكان الوصول المعين أي إلى غاية تسليم البضاعة إلى الناقل.

شرح المصطلح:

- CPT يشير إلى أن البائع (المصدر) يتحمل تكاليف نقل البضاعة من مكان الشحن إلى مكان الوصول المتفق عليه بين الأطراف (المكان الذي يحدده المشتري في البلد المستورد).
- المصدر يتحمل أجرة النقل فقط حتى الوصول إلى النقطة المتفق عليها في عقد البيع، ولكن لا يتكفل بأي مخاطر قد تحدث أثناء النقل بعد تسليم البضاعة إلى الناقل.
- المستورد يتحمل المخاطر من اللحظة التي تُسلم فيها البضاعة إلى الناقل، بما في ذلك أي أضرار أو خسائر قد تحدث أثناء الشحن، وحتى وصول البضاعة إلى المكان المتفق عليه.

المسؤوليات في CPT:

1. المصدر (البائع):

- النقل: يتحمل البائع جميع التكاليف المتعلقة بنقل البضاعة من مكان الشحن إلى الوجهة المنفق عليها.
- التخليص الجمركي في بلد المصدر: إذا كانت هناك حاجة للتخليص الجمركي في البلد المصدر، يتحمل البائع هذه التكلفة.
- التنظيم: البائع يقوم بتنظيم عملية الشحن وتوفير جميع الترتيبات اللازمة حتى تصل البضاعة إلى النقطة المتفق عليها في البلد المستورد.

2. المستورد (المشتري):

- المخاطر بعد التسليم إلى الناقل: يتحمل المشتري جميع المخاطر المرتبطة بالبضاعة بعد تسليمها إلى الناقل (سواء كان الناقل بحرياً أو جويّاً أو عبر الطرق البرية). إذا حدث أي تلف أو فقدان للبضاعة أثناء النقل، يكون المستورد هو المسؤول.
- التخليص الجمركي في البلد المستورد: بمجرد وصول البضاعة إلى المكان المتفق عليه، يتحمل المستورد مسؤولية التخليص الجمركي ودفع أي رسوم جمركية أو ضرائب.
- النقل الداخلي والتفريغ: بعد وصول البضاعة إلى المكان المتفق عليه، يتعين على المستورد دفع تكاليف التفريغ ونقل البضاعة إلى مستودعه أو أي مكان آخر.

مقارنة مع مصطلحات أخرى:

- **CPT** يشبه **CIP (Carriage and Insurance Paid To)** من حيث أن البائع يتحمل تكاليف النقل، لكن **CIP** يتضمن أيضًا التأمين ضد المخاطر أثناء النقل، في حين أن **CPT** لا يتطلب من البائع تأمين البضاعة. في **CPT**، يتحمل البائع فقط تكاليف النقل، بينما في **CIP**، يتعين عليه أيضًا تأمين البضاعة ضد المخاطر.
- في **CPT**، يتحمل المشتري المخاطر بعد أن يتم تسليم البضاعة إلى الناقل، في حين أن في بعض المصطلحات مثل **DDP** (تسليم خالصة الرسوم)، يتحمل البائع جميع المخاطر حتى الوصول إلى المكان النهائي.

مثال توضيحي:

- افتراض أن شركة أ (المصدر) في دولة معينة تبيع بضاعة لشركة ب (المستورد) في دولة أخرى. تم الاتفاق على أن الشحن سيكون وفقًا لشروط **CPT** إلى مدينة ب في البلد المستورد.
- المصدر (شركة أ) يتحمل تكاليف النقل من مستودعها إلى مدينة ب (المكان المتفق عليه في العقد).
 - بمجرد تسليم البضاعة إلى الناقل في بلد المصدر، تنتقل المسؤولية إلى المستورد (شركة ب).
 - شركة ب تتحمل المخاطر المتعلقة بالبضاعة أثناء النقل، كما تتحمل تكاليف التخليص الجمركي عند وصول البضاعة إلى مدينة ب.
 - بعد وصول البضاعة إلى مدينة ب، شركة ب تتحمل أيضًا تكاليف التفريغ والنقل الداخلي.

المزايا والعيوب:

المزايا:

• للبائع :

- مسؤولية أقل: بما أن البائع مسؤول فقط عن نقل البضاعة حتى نقطة الوصول المتفق عليها، لا يتحمل البائع المخاطر أثناء النقل بعد التسليم إلى الناقل.

• للمشتري :

- تحكم في اختيار النقل والتأمين: بما أن المشتري يتحمل المخاطر بعد تسليم البضاعة إلى الناقل، فإنه يمكنه اختيار شركات النقل والتأمين التي تناسب احتياجاته.

العيوب:

• للبائع :

- **مخاطر النقل:** رغم أن البائع يتحمل التكاليف، إلا أنه لا يتحمل المخاطر بعد تسليم البضاعة إلى الناقل. ولكن في حال حدوث مشاكل أثناء النقل قبل تسليمها إلى الناقل، سيظل البائع مسؤولاً.

• للمشتري :

- **مخاطر بعد التسليم:** يتحمل المشتري جميع المخاطر بعد تسليم البضاعة إلى الناقل، مما يعني أنه يجب عليه أن يكون مستعداً للتعامل مع أي أضرار أو خسائر قد تحدث أثناء النقل.
- **التكاليف الجمركية:** بعد وصول البضاعة إلى البلد المستورد، يتحمل المستورد كافة التكاليف المتعلقة بالجمارك أو الضرائب.

الخلاصة:

مصطلح **CPT** يعني أن البائع يتحمل تكلفة النقل من مكان الشحن إلى المكان المتفق عليه في البلد المستورد، ولكن المخاطر تنتقل إلى المشتري بمجرد تسليم البضاعة إلى الناقل. هذا المصطلح مناسب في الحالات التي يرغب فيها البائع بتحمل تكاليف النقل لكن لا يريد أن يتحمل المخاطر المرتبطة بالبضاعة أثناء النقل.

• (CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO) CIP: و تعني أن أجرة النقل والتأمين مدفوعة حتى مكان الوصول المعين

يضيف هذا المصطلح عن سابقه التزام المصدر بتأمين البضاعة ضد كل الأضرار التي يمكن أن تلحق بالبضاعة طيلة مرحلة تنقلها.

مصطلح **CIP (Carriage and Insurance Paid To)** أو "أجرة النقل والتأمين مدفوعة حتى مكان الوصول المعين" هو أحد الشروط التجارية الدولية (Incoterms) التي تحدد التزامات كل من البائع (المصدر) والمشتري (المستورد) في سياق الشحن الدولي للبضائع.

شرح المصطلح:

- **CIP** يشير إلى أن البائع (المصدر) يتعهد بتحمل تكاليف النقل الدولي للبضاعة وكذلك تأمينها ضد المخاطر المحتملة أثناء شحنها إلى الوجهة المحددة في العقد.
- **المصدر (البائع) مسؤول عن:**
 - **أجرة النقل:** دفع تكاليف نقل البضاعة من مكان الشحن إلى المكان المتفق عليه في بلد المستورد.
 - **التأمين:** تأمين البضاعة ضد الأضرار أو الفقدان أو السرقة أثناء النقل. وهذا يعني أن البائع يلتزم بتغطية أي مخاطر قد تحدث للبضاعة أثناء الرحلة، سواء كانت عبر البحر أو الجو أو البر.
- **المستورد (المشتري) مسؤول عن:**
 - **التكاليف الأخرى عند الوصول:** بعد وصول البضاعة إلى المكان المتفق عليه، يتحمل المستورد جميع التكاليف المتعلقة بالتخليص الجمركي، دفع الرسوم الجمركية والضرائب، وأي تكاليف إضافية مثل التفريغ والنقل الداخلي.

مسؤوليات المصدر والمستورد في: CIP

1. المصدر:

- **النقل الدولي:** يتكفل البائع (المصدر) بتغطية جميع تكاليف الشحن والنقل حتى وصول البضاعة إلى المكان المتفق عليه في البلد المستورد.
- **التأمين:** يجب على المصدر التأكد من أن البضاعة مؤمنة ضد أي مخاطر قد تحدث أثناء النقل (مثل الفقدان أو التلف أو الأضرار) حتى وصولها إلى الوجهة.
- **التخليص الجمركي في البلد المصدر:** في بعض الحالات، قد يتعين على المصدر أن يمرر البضاعة من خلال التخليص الجمركي في بلده قبل أن تبدأ عملية الشحن.

2. المستورد:

- **التخليص الجمركي في البلد المستورد:** بمجرد وصول البضاعة إلى المكان المتفق عليه في البلد المستورد، يتعين على المستورد إجراء التخليص الجمركي ودفع أي رسوم جمركية أو ضرائب مستحقة.
- **التكاليف الداخلية:** بعد وصول البضاعة وتخليصها جمركياً، يتحمل المستورد جميع تكاليف النقل الداخلي والتفريغ في المكان النهائي.

مقارنة مع مصطلحات أخرى:

- **CIP** يشبه إلى حد ما مصطلح **CFR (Cost and Freight)** أو **CIF (Cost, Insurance, and Freight)**، لكن مع اختلاف رئيسي:
- في **CIP**، يتعين على البائع تأمين البضاعة ضد المخاطر أثناء النقل. أما في **CFR** و **CIF**، لا يلتزم البائع بتأمين البضاعة ضد المخاطر (باستثناء **CIF** حيث يتطلب من البائع تأمين البضاعة).
- **CIP** يتضمن النقل إلى المكان المتفق عليه مع تأمين، مما يوفر للمستورد مزيداً من الأمان ضد الخسائر المحتملة أثناء النقل.

مثال توضيحي:

- افتراض أن شركة أ (المصدر) في دولة معينة تبيع بضاعة لشركة ب (المستورد) في دولة أخرى. تم الاتفاق على أن الشحن سيكون وفقاً لشروط **CIP** إلى مدينة ب في البلد المستورد.
- **المصدر** (شركة أ) يتحمل تكاليف النقل من مستودعه إلى مدينة ب في البلد المستورد. كما يتكفل أيضاً بتأمين البضاعة أثناء النقل ضد أي مخاطر قد تحدث خلال الرحلة.
 - **المستورد** (شركة ب) (لا يتعين عليها دفع تكاليف النقل أو التأمين أثناء شحن البضاعة، لكن بعد وصول البضاعة إلى مدينة ب، شركة ب هي التي تتحمل مسؤولية **التخليص الجمركي** ودفع أي رسوم جمركية أو ضرائب عند وصول البضاعة. كما يتحمل المستورد تكاليف **التفريغ** ونقل البضاعة إلى المستودعات أو المواقع الأخرى في مدينة ب.

المزايا والعيوب:

المزايا:

- **للمستورد:**

- **راحة البال:** بما أن البائع يتحمل تكاليف النقل والتأمين، يحصل المستورد على راحة بال إضافية حيث أن البضاعة ستكون مغطاة بالتأمين ضد المخاطر أثناء النقل.

- **تقليل المخاطر:** في حالة حدوث أي مشكلة أثناء الشحن (مثل التلف أو الفقدان)، يتحمل البائع مسؤولية التأمين، مما يقلل من المخاطر المالية على المستورد.

• **للبياع:**

- **تحكم أكبر:** البائع يمكنه التحكم في عملية النقل والتأمين، مما يوفر له فرصاً أفضل لإدارة اللوجستيات والمخاطر أثناء الرحلة.

العيوب:

• **للبياع:**

- **التكاليف العالية:** البائع قد يواجه تكاليف إضافية بسبب تأمين البضاعة. هذا يمكن أن يزيد من التكلفة الإجمالية للبيع، خاصة إذا كانت قيمة البضاعة عالية.
- **المسؤولية أثناء النقل:** البائع يتحمل جميع المخاطر المتعلقة بالبضاعة أثناء النقل، بما في ذلك أي أضرار قد تحدث.

• **للمستورد:**

- **المسؤولية عند الوصول:** رغم أن المستورد لا يتكفل بتكاليف النقل والتأمين، إلا أنه سيظل مسؤولاً عن إجراءات التخليص الجمركي في بلده، ودفع أي رسوم أو ضرائب قد تترتب عليها.

الخلاصة:

CIP هو مصطلح تجاري دولي يُستخدم عندما يرغب البائع في تحمّل تكاليف الشحن والتأمين حتى وصول البضاعة إلى الوجهة المتفق عليها. بينما يظل المستورد مسؤولاً عن تكاليف التخليص الجمركي في بلده وأي مصاريف إضافية بعد وصول البضاعة، يوفر **CIP** درجة من الأمان للبائع والمشتري، حيث يشمل التأمين ضد المخاطر أثناء النقل.

• (DELIVERED AT PLACE UNLOADED) DPU: أي تسليم البضاعة في مكان التفريغ

يشير هذا المصطلح إلى أن مسؤولية المصدر تنتهي بمجرد تسليم البضاعة إلى مكان الوصول النهائي وهذا بعد أن يتحمل المصدر جميع النفقات والمخاطر التي يمكن أن تلحق بالبضاعة بما في ذلك تفريغ البضاعة هو أحد شروط **Incoterms** التي تحدد التزامات المصدر والمستورد في سياق الشحن الدولي. ويوضح مكان تسليم البضاعة والمسؤوليات المتعلقة بها، ويحدد المراحل التي يتحمل فيها المصدر والمستورد تكاليف ومخاطر الشحن.

شرح المصطلح:

- **تسليم البضاعة في مكان التفريغ:** يعني أن البائع (المصدر) يتحمل كامل المسؤولية عن تكاليف ومخاطر الشحن، حتى يتم تفريغ البضاعة في المكان المحدد من قبل المشتري (المستورد).
- عندما تصل البضاعة إلى المكان المتفق عليه (غالبًا في البلد المستورد)، يكون من مسؤولية المصدر تفريغ البضاعة من وسيلة النقل (سواء كانت سفينة أو طائرة أو شاحنة) وتقديمها إلى المستورد.
- **مسؤولية المصدر** تنتهي بمجرد التفريغ في هذا المكان، حيث يصبح المستورد مسؤولاً عن أي تكاليف أو مخاطر أخرى بعد التفريغ.

المسؤوليات:

1. المصدر:

- يتحمل جميع التكاليف والمخاطر المتعلقة بالشحن من نقطة الانطلاق حتى وصول البضاعة إلى المكان المتفق عليه في البلد المستورد.
- يشمل ذلك النقل، التأمين، الرسوم الجمركية في البلد المصدر، وأي مخاطر قد تحدث أثناء النقل.
- بالإضافة إلى ذلك، يتحمل المصدر تكاليف التفريغ من وسيلة النقل، مما يعني أن المصدر مسؤول عن العملية اللوجستية الكاملة حتى يتم إفراغ البضاعة.

2. المستورد:

- بعد التفريغ في المكان المتفق عليه، تنتقل المسؤولية إلى المستورد.
- المستورد مسؤول عن التخليص الجمركي في بلده، ودفع أي رسوم أو ضرائب جمركية عند وصول البضاعة.
- المستورد أيضًا هو المسؤول عن تكاليف التخزين أو النقل الداخلي من المكان المتفق عليه إلى وجهته النهائية بعد التفريغ.
-

مقارنة مع مصطلحات أخرى:

- **DPU** يشبه إلى حد ما مصطلح **DAP (Delivered at Place)** من حيث أن كلاهما ينص على أن المصدر يتحمل جميع التكاليف والمخاطر حتى الوصول إلى مكان معين. ولكن الفرق بينهما يكمن في أن **DPU** يتطلب من المصدر أيضًا تحمل **تكاليف التفريغ**، بينما في **DAP** لا يتحمل المصدر هذه التكاليف.
- **DDP (Delivered Duty Paid)** يتطلب من المصدر تحمل جميع التكاليف بما في ذلك الرسوم الجمركية في البلد المستورد، بينما في **DPU** والمصطلحات الأخرى مثل **DAP**، هذه الرسوم عادة ما تكون مسؤولية المستورد.

مثال توضيحي:

افتراض أن شركة أ (المصدر) في دولة معينة تبيع بضاعة لشركة ب (المستورد) في دولة أخرى وفقًا لشروط **DPU**.

- **المصدر** (شركة أ) يتحمل جميع تكاليف الشحن والنقل الدولي، بما في ذلك **التأمين** أثناء النقل، وأي تكاليف قد تنشأ أثناء عبور البضاعة عبر حدود دول مختلفة.
- عند وصول البضاعة إلى مدينة ب في البلد المستورد، يقوم المصدر **بتفريغ** البضاعة من وسيلة النقل (على سبيل المثال، السفينة أو الشاحنة).
- بعد التفريغ، تتحمل شركة ب (المستورد) المسؤولية عن **التخليص الجمركي** ودفع أي رسوم أو ضرائب مستحقة على البضاعة.
- شركة ب أيضًا تتحمل مسؤولية نقل البضاعة من مكان التفريغ إلى مستودعها أو مكان آخر.

المزايا والعيوب:

المزايا:

- **للمصدر:**

- **مسؤولية شاملة:** يمكن للمصدر التحكم في العملية اللوجستية بشكل كامل حتى نقطة التفريغ.
- **حماية البضاعة:** المصدر يتكفل بجميع المخاطر حتى وصول البضاعة إلى الوجهة، بما في ذلك في مرحلة التفريغ.
- **للمستورد:**

- **وضوح المسؤوليات:** المستورد يعلم أنه سيتحمل التكاليف فقط بعد عملية التفريغ، ما يجعل العملية أبسط بالنسبة له من حيث التعامل مع الجمارك والنقل الداخلي.

العيوب:

• للمصدر:

- **التكاليف المرتفعة:** المصدر يتحمل تكاليف إضافية تشمل تفريغ البضاعة من وسائل النقل، مما قد يزيد من العبء المالي.
- **المخاطر المتزايدة:** المصدر يظل مسؤولاً عن المخاطر حتى بعد الوصول إلى المكان المحدد، وهو أمر يمكن أن يكون محفوفاً بالمخاطر، خاصة إذا حدث شيء غير متوقع أثناء التفريغ.

• للمستورد:

- **التكاليف المحتملة بعد التفريغ:** المستورد قد يواجه تكاليف إضافية بعد التفريغ مثل التخزين أو نقل البضاعة إلى أماكن أخرى، وهو ما قد يزيد من تعقيد العملية اللوجستية.

الخلاصة:

مصطلح **DPU (Delivered at Place Unloaded)** يوفر توازناً بين التزامات المصدر والمستورد. المصدر يتحمل المسؤولية الكاملة عن جميع التكاليف والمخاطر حتى يتم تفريغ البضاعة في المكان المتفق عليه، في حين أن المستورد يتحمل المسؤولية بعد ذلك، بدءاً من التخليص الجمركي إلى النقل الداخلي. هذا المصطلح يتيح للمصدر التحكم الكامل في عملية الشحن والتفريغ، مما يساعد على ضمان وصول البضاعة بأمان إلى المستورد.

• (DELIVERED AT PLACE) DAP: ويعني تسليم البضاعة في المكان المتفق عليه

ويقصد هنا أن انتهاء مسؤولية المصدر تكون عندما يتم تسليم البضاعة إلى الناقل بعد التفريغ حيث يقع على عاتقه جميع المخاطر وتكاليف النقل.

مصطلح **DAP (Delivered at Place)** أو "التسليم في المكان المتفق عليه" هو أحد الشروط التجارية الدولية ضمن **Incoterms** ويحدد المسؤوليات بين البائع (المصدر) والمشتري (المستورد) خلال عملية الشحن الدولي للبضائع. هذا المصطلح يُستخدم لتحديد مكان تسليم البضاعة وتحمل التكاليف والمخاطر.

شرح المصطلح:

- تسليم البضاعة في المكان المتفق عليه: يعني أن المصدر (البائع) يقوم بتسليم البضاعة إلى المستورد في المكان المحدد في عقد البيع، وعادة ما يكون هذا المكان في البلد المستورد.
- في هذه الحالة، تقع مسؤولية المصدر على تسليم البضاعة إلى الناقل أو إلى المستورد نفسه في الموقع المتفق عليه. بعد تسليم البضاعة إلى الناقل أو مكان الوصول، تنتهي مسؤولية المصدر.
- المصدر مسؤول عن جميع التكاليف والمخاطر حتى نقطة التسليم، التي تشمل النقل الدولي، التأمين، وأي تكاليف جمركية قبل نقطة التسليم.
- بعد التسليم في المكان المتفق عليه، تنتقل المسؤولية إلى المستورد الذي يتحمل أي مخاطر أو تكاليف إضافية قد تنشأ بعد هذه النقطة، مثل التفريغ و التخليص الجمركي في البلد المستورد.

ماذا يعني ذلك للمصدر والمستورد؟

1. المصدر:

- المصدر مسؤول عن تنظيم وتكاليف الشحن الدولي للبضاعة حتى الوصول إلى المكان المتفق عليه.
- يتحمل المصدر جميع التكاليف المتعلقة بالنقل، بما في ذلك التأمين (إذا تم الاتفاق عليه)، ولكن لا يتكفل بتكاليف التفريغ أو الجمركة في البلد المستورد.

2. المستورد:

- المستورد يتحمل المسؤولية عن التكاليف والمخاطر بعد التسليم في المكان المحدد. من بين هذه التكاليف:
 - التخليص الجمركي: المستورد يتكفل بإجراءات الجمارك في بلده، بما في ذلك دفع أي رسوم أو ضرائب عند الوصول.
 - التفريغ: إذا كانت البضاعة تحتاج إلى تفريغ من وسائل النقل عند الوصول، يتحمل المستورد هذه التكاليف.

- أي تكاليف إضافية بعد وصول البضاعة إلى المكان المتفق عليه.

مقارنة مع: DDP

- في مصطلح **DDP**، تكون مسؤولية المصدر أقل مقارنة بـ **DDP** تسليم خالصة الرسوم. (في **DDP**، يتحمل المصدر جميع التكاليف بما في ذلك الجمارك والرسوم في البلد المستورد، بينما في **DDP**، لا يتحمل المصدر أي تكاليف أو مخاطر بعد تسليم البضاعة إلى المكان المتفق عليه).

مثال توضيحي:

افترض أن شركة أ (المصدر) في دولة معينة قررت بيع بضاعة لشركة ب (المستورد) في دولة أخرى. تم الاتفاق على أن عملية الشحن ستكون وفقاً لشروط **DDP** إلى مدينة ب في الدولة المستوردة.

- **المصدر** (شركة أ) يتحمل جميع التكاليف والمخاطر المتعلقة بنقل البضاعة من مستودعها في بلدها إلى مدينة ب في البلد المستورد. هذا يشمل نقل البضاعة، التأمين عليها أثناء النقل، ودفع أي تكاليف جمركية في بلد المصدر.
- بعد وصول البضاعة إلى مدينة ب، **المستورد** (شركة ب) يتولى المسؤولية عن **التخليص الجمركي**، **التفريغ** من وسائل النقل، ودفع أي رسوم أو ضرائب قد تترتب عليها في بلدها.

المزايا والعيوب:

• المزايا:

- **للمستورد**: يتحمل المستورد المخاطر والتكاليف فقط بعد الوصول إلى المكان المتفق عليه، مما يمنحه نوعاً من التحكم في الجوانب اللوجستية بعد وصول البضاعة.
- **للمصدر**: يقلل هذا المصطلح من المسؤولية المالية للمصدر عند مقارنته بـ **DDP**، حيث لا يتحمل المصدر تكاليف الجمارك في البلد المستورد.

• العيوب:

- **للمصدر**: رغم أن المصدر لا يتحمل جميع التكاليف الجمركية بعد الوصول، فإنه لا يزال مسؤولاً عن معظم تكاليف النقل الدولي التي قد تكون مرتفعة.
- **للمستورد**: يتعين على المستورد تحمل **مصاريف التخليص الجمركي** والتفريغ، مما قد يكون مرهقاً في بعض الحالات إذا لم يكن لديه الخبرة الكافية في هذه الإجراءات.

الخلاصة:

مصطلح **DDP** يحدد مكاناً محدداً للتسليم، حيث يتحمل المصدر جميع التكاليف والمخاطر حتى تصل البضاعة إلى هذا المكان، بينما ينتقل عبء **التكاليف والمخاطر الأخرى** بعد ذلك إلى المستورد. هذه الشروط

توفر توازناً في تحديد المسؤوليات بين المصدر والمستورد، مما يساعد في تخفيف عبء التكاليف على كلا الطرفين.

• (DELIVERED DUTY PAID) DDP: أي تسليم خالصة الرسوم البضاعة الجمركية إلى مكان الوصول المعين

يعكس هذا المصطلح الحد الأقصى لالتزام المصدر اتجاه المستورد مقابل الحد الأدنى لالتزام المستورد، حيث يتعين هنا على المصدر تسليم البضاعة للمستورد بعد أن يقوم بدفع كل المصاريف وتكاليف النقل والتأمين بما في ذلك جميع الرسوم والحقوق الجمركية. وللتوضيح أكثر:

- تسليم خالصة الرسوم: يعني أن البائع (المصدر) يتحمل جميع التكاليف والمصاريف حتى وصول البضاعة إلى المكان المحدد من قبل المشتري (المستورد) في الدولة المستقبلة.
- المصاريف والتكاليف التي يتحملها المصدر:

- النقل: يشمل تكلفة شحن البضاعة من مكان الشحن إلى وجهتها النهائية.
- التأمين: يتعين على المصدر دفع تكاليف التأمين على البضاعة أثناء الشحن.
- الرسوم الجمركية: يتوجب على المصدر دفع جميع الرسوم والضرائب الجمركية المستحقة عند وصول البضاعة إلى البلد المستورد.
- الحقوق الجمركية: تشمل الضرائب أو الرسوم التي تفرضها الحكومة على السلع المستوردة.

كيف تتم العملية للمصدر والمستورد؟

- المصدر: يتحمل المصدر جميع التكاليف والمخاطر المرتبطة بالشحن الدولي حتى وصول البضاعة إلى وجهتها النهائية، وهو مسؤول عن إجراءات التخليص الجمركي في البلد المستورد.
- المستورد: لا يتعين على المستورد دفع أي تكاليف أو رسوم إضافية حتى وصول البضاعة إلى وجهتها، وهو يتحمل الحد الأدنى من المسؤولية، حيث يحصل على البضاعة دون الحاجة لإجراء أي عمليات لوجستية أو دفع مصاريف تتعلق بالشحن أو الجمارك.

مثال توضيحي:

افتراض أن شركة أ في دولة معينة (المصدر) قامت بشحن بضاعة إلى شركة ب في دولة أخرى (المستورد) وفقاً لشروط DDP في هذه الحالة:

- شركة أ هي التي تتكفل بكل شيء منذ اللحظة التي تُغادر فيها البضاعة مستودعها حتى تصل إلى مستودع شركة ب، بما في ذلك دفع تكاليف النقل، التأمين، وأي رسوم جمركية عند وصول البضاعة إلى دولة المستورد.
- شركة ب لا تتحمل أي تكلفة إضافية على الشحن أو الرسوم الجمركية، بل تتسلم البضاعة "خالصة من أي التزامات مالية أو إدارية" بمجرد وصولها.

المزايا والعيوب:

• المزايا :

- للمستورد: يحصل على البضاعة دون الحاجة للقلق حول الإجراءات اللوجستية أو تكاليف الشحن والجمركة، مما يسهل عملية الاستيراد.
- للمصدر: يمكن أن يكون هذا العرض جذابًا للمصدر لأنه يُظهر التزامه الكامل تجاه المستورد وقد يساعد في زيادة المبيعات.

• العيوب :

- للمصدر: يتحمل المصدر جميع التكاليف والمخاطر، وهذا يمكن أن يكون مكلفًا للغاية إذا واجهت البضاعة مشاكل في النقل أو في التخليص الجمركي.
- للمستورد: قد يواجه صعوبة في التحكم في عملية الشحن أو التأكد من أن البضاعة قد تم شحنها وفقًا لمواصفات معينة، لأن المصدر هو المسؤول عن جميع الإجراءات.

الخلاصة:

مصطلح **DDP** يمثل أقصى التزام من قبل المصدر، حيث يتحمل مسؤولية جميع التكاليف والمخاطر حتى وصول البضاعة إلى المستورد، مما يتيح للمستورد سهولة أكبر في عمليات الاستيراد.

جدول مقارنة بين المصطلحات EXW، FOB، CFR، CIF، و FCA استنادًا إلى المسؤوليات والتكاليف المتعلقة بنقل البضاعة:

المصطلح	المصدر (البائع)	المستورد (المشتري)	نقل البضاعة	التخليص الجمركي	التأمين	المخاطر
EXW	تسليم البضاعة في أرض المعمل أو المستودع.	تحميل البضاعة، نقلها، وتخليصها جمركياً في كلا البلدين.	لا يتحمل أي تكلفة نقل.	المستورد مسؤول عن التخليص الجمركي في كلا البلدين.	المستورد مسؤول عن التأمين.	بعد تسليم البضاعة في الموقع، المستورد يتحمل المخاطر.
FOB	تحميل البضاعة على ظهر السفينة في ميناء الشحن.	يتحمل التكاليف بعد تحميل البضاعة على السفينة.	نقل البضاعة إلى السفينة.	البائع مسؤول عن التخليص الجمركي في بلد المصدر.	المستورد مسؤول عن التأمين.	بعد تحميل البضاعة على السفينة، المستورد يتحمل المخاطر.
CFR	تحميل البضاعة على السفينة في ميناء الشحن.	دفع التكاليف بعد تحميل البضاعة على السفينة.	نقل البضاعة على السفينة إلى ميناء الوصول.	البائع مسؤول عن التخليص الجمركي في بلد المصدر.	البائع مسؤول عن التأمين حتى ميناء الوصول.	بعد تحميل البضاعة على السفينة، المستورد يتحمل المخاطر.
CIF	تحميل البضاعة على السفينة في ميناء الشحن.	دفع التكاليف بعد تحميل البضاعة على السفينة.	نقل البضاعة إلى ميناء الوصول.	البائع مسؤول عن التخليص الجمركي في بلد المصدر.	البائع مسؤول عن التأمين حتى ميناء الوصول.	بعد تحميل البضاعة على السفينة، المستورد يتحمل المخاطر.
FCA	تسليم البضاعة إلى الناقل في مكان متفق عليه.	نقل البضاعة، ودفع التكاليف والمخاطر من بعد تسليمها للناقل.	نقل البضاعة إلى الناقل.	البائع مسؤول عن التخليص الجمركي في بلد المصدر.	المستورد مسؤول عن التأمين.	بعد تسليم البضاعة للناقل، المستورد يتحمل المخاطر.

المصدر: من اعداد الباحث

ملاحظات:

- **EXW**: الحد الأدنى من التزامات البائع، حيث يبدأ التزامه عند تسليم البضاعة في مكانه.
- **FOB**: يلتزم البائع بتسليم البضاعة على ظهر السفينة، بينما يتحمل المستورد التكاليف والمخاطر بعد ذلك.
- **CFR**: البائع يلتزم بتكلفة النقل حتى ميناء الوصول، لكن المخاطر تنتقل إلى المستورد بعد شحن البضاعة على السفينة.
- **CIF**: مشابه لـ **CFR**، لكن البائع يتولى أيضًا التأمين حتى ميناء الوصول.
- **FCA**: يشبه **FOB**، لكن البائع يلتزم بتسليم البضاعة إلى الناقل في مكان متفق عليه وليس على ظهر السفينة.

الشكل (01): مضمون الانكوترمز طبعة 2020



المصدر: موقع Euro trader

قائمة المراجع

1. أيمن النحراوي، لوجستيات التجارة الدولية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية مصر، 2009.
2. هاني دويدار، أثر الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (GATS) في المهن الحرة نحو توحيد النظام القانوني للخدمات الرأسمالية وغير الرأسمالية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية مصر، 2001
3. رانيا محمود عبد العزيز عمارة، تحرير التجارة الدولية وفقا لاتفاقية الجات في مجال الخدمات (GATS)، الطبعة الأولى، الإسكندرية(مصر)، دار الفكر الجامعي، 2007.
4. بهاجيرات لال داس، منظمة التجارة العالمية دليل للإطار العام للتجارة الدولية، تعريب: رضا عبد السلام، مراجعة: السيد أحمد عبد الخالق، الرياض (المملكة العربية السعودية): دار المريخ للنشر، 2008.
5. عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية من أوروغواي لسياتل وحتى الدوحة، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2002/2003.
6. زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1989.
7. فليح حسن خلف، التمويل الدولي، الطبعة الأولى، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2004.
8. امين صيد، سياسة سعر الصرف كأداة لتسوية الاختلال في ميزان المدفوعات، مكتبة حسن العصرية للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 2013.
9. عبد القادر السيد متولي، الاقتصاد الدولي- النظرية والسياسات، الطبعة الأولى، دار الفكر، عمان، الأردن، 2011.
10. G.BAGLIN, et d'autre, " Management Industriel et Logistique ", 3éd, op-cite.
11. M. ABDELKADER, et d'autre, "La logistique des produits alimentaires Étude de cas d'un grand groupe distributeur", DESS Qualimapa, Institut d'Administration des Entreprise de Lille, 2003-2004.
12. <https://www.international-arbitration-attorney.com/ar/icc-incoterms-in-international-trade/>
13. موقع Euro trader.