

منشآت
monsha'at

المهئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
Small & Medium Enterprises General Authority

الاستيراد

المحتويات

عقود الاستيراد

متطلبات الاستيراد

مقدمة

بعض المصطلحات التجارية
المستخدمة أثناء التفاوض مع
المورد

الاستيراد (import) هو عملية جلب السلعة أو الخدمة من دولة أخرى بهدف بيعها أو الاستفادة منها. حيث يتم شحن البضائع في الغالب عن طريق السفن إلى الدول الأجنبية، وتعد الواردات من أهم مكونات التجارة الدولية. ولها صلة وثيقة بالصادرات فإذا تجاوزت قيمة واردات الدولة قيمة صادراتها فإن الميزان التجاري للدولة يعتبر خاسراً أو لديها عجز تجاري.

أهمية الاستيراد

تتجلى أهمية الاستيراد من خلال تأثيرها في الاقتصاد، حيث أن ارتفاع مستوى الواردات يبين مدى قوة الطلب المحلي واقتصاد متنام. إذا كانت هذه الواردات عبارة عن أصول إنتاجية أساسية، مثل الآلات والمعدات، فهذا أكثر ملاءمة للبلد لأن الأصول الإنتاجية ستحسن إنتاجية الاقتصاد على المدى الطويل. كما تساهم عملية الاستيراد في تقليل النقص المحلي لبعض المنتجات أو العناصر، وتمكن الفئة المستفيدة من اختيار أنواع جديدة مختلفة من السلع والخدمات التي تناسب احتياجاتهم على النحو الأمثل.

اختيار المنتجات الرابحة للسوق

ستسمع أثناء تجارتك مصطلح "المنتج الراجح"، فما هو المنتج الراجح؟

المنتجات الرابحة هي منتجات يحبها زبائنك المتوقعون ويتهافتون عليها، نجاح هذه المنتجات سيمنحك الثقة للاستمرار، واستيرادها مرة بعد مرة، فمن غير المنطقي أن تتوقف عن استيرادها بعد أن ترى مبيعاتها تتزايد. قبل اختيار واعتماد منتج أو خط إنتاج، عليك دراسة العوامل التالية:

القوانين الجمركية

قبل أن تقرر استيراد منتج ما، تأكد من عدم وجود قانون أو قيد على استيراده في البلد الوجهة.

جودة المنتج

من خلال وجود القيمة المضافة بمنتجك عن المنتجات المنافسة الأخرى يظهر مدى جودة المنتج، حيث أن جودة المنتج مهمة للغاية لتكتسب سمعة جيدة في السوق.

المنافسة المحلية

ابحث عن مدى توافر المنتج أو الخدمة المنافسة لمنتجك في الأسواق المحلية، قارن بين منتجك والمنتج المحلي من ناحية السعر والجودة وفكر أيهما سيختار المتسوق.

السوق المستهدف

قبل التعرف على المنتج أو الخدمة التي تريد بيعها، حدد السوق الذي تريد البيع إليه. فبمجرد أن تعرف الفئة المستهدفة، ستتمكن من تحديد احتياجاتها.

متطلبات الاستيراد

لا يسمح باستيراد البضائع الممنوعة دوليًا أو محليًا أو تلك الخاضعة للاتفاقيات والمعاهدات الدولية النافذة والأنظمة المحلية، وكذلك يُمنع استيراد البضائع المقلدة أو المغشوشة أو المخالفة للمواصفات المعتمدة أو حقوق الملكية الفكرية. ويجب أن يلتزم المستوردون بتقديم المستندات التالية عند عملية الاستيراد:

بوليصة الشحن



الفاتورة التجارية



شهادة المنشأ (غير إلزامية في حال وجود دلالة منشأ ثابتة)



شهادة تأمين (إذا كانت البضائع مؤمنة من قبل المصدر)



تسجيل المنتجات في الجهات المختصة إذا كانت هذه السلع تستدعي التسجيل



وللتحقق من الاشتراطات الخاصة بالسلع، نأمل منك البحث عن السلعة التي ترغب باستيرادها ومعرفة ما إذا كانت هناك إجراءات خاصة بها من خلال البحث في التعرفة الجمركية عن طريق [موقع هيئة الزكاة والضريبة والجمارك](#) أو من خلال التواصل مع مخلصك الجمركي.

كما يجب على المستوردين البدء في إجراءات الفسخ من خلال تقديم المستندات المطلوبة وإنشاء البيان الجمركي قبل وصول الشحنة إلى المنفذ بفترة لا تقل عن ٤٨ ساعة على عبر منصة [فسخ](#) الإلكترونية.

عقود الاستيراد تتم بين الأطراف ذات العلاقة بعملية الاستيراد، ويحدد العقد الشروط والأحكام القياسية للشراء. يتضمن هذا النوع من العقود بنودًا تغطي السعر والدفع والتسليم والتعاقد من الباطن والملكية والمخاطر والتعبئة والتفتيش والتعويض والسرية والإنهاء. وحيث أن عقود الاستيراد الدولية تحكمها اتفاقية للأمم المتحدة اسمها (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods)؛ وهي التي تنظم العلاقة التعاقدية بين المورد والمستورد بغض النظر عن جنسيتها.

أهمية إبرام العقود

تساعد بحل النزاعات والخلافات



ضمان حقوقك قانونيًا



حماية ملكيتك للمنتج



العناصر الأساسية للعقود

طبيعة العقد

تحديد الهدف من العقد (المنتج أو الخدمة) وصف الجوانب التقنية والكمية والحجم والوزن وفي نهاية المطاف طريقة التعبئة، حيث يمكن للمشتري توصيل متطلباته.

أطراف التعاقد

اكتب أسماء المنتجات المستوردة الدقيقة جنبًا إلى جنب مع اسم الممثلين المعيّنين للشركتين.

الشحن

تحديد شروط التجارة الدولية، ووضع النقل، والفترة الدقيقة المطلوبة للتسليم.

النطاق

اكتب المراجع الدقيقة للأطراف المتعاقدة مع اسم الممثلين المعيّنين للشركتين.

الضمانات

تحديد الالتزامات فيما يتعلق بالضمان والتأمين على أي من الأطراف.

السعر

يجب أن يكون السعر مفصلاً (سعر الوحدة، إلخ.) ، نهائي، وملائم لتجنب أي سوء فهم. يجب على المشتري والبائع تحديد طريقة وفترة تسوية الفواتير في هذه المرحلة الزمنية.

طرق الدفع

مسألة الدفع هي مسألة مهمة يجب الإجابة عليها مبكرًا. ومع ذلك، نظرًا لطبيعة التجارة الدولية المعقدة في كثير من الأحيان، فإن الدفع غالبًا لا يكون بطريقة مباشرة. هناك العديد من العمليات المعقدة، والكثير من الخيارات التي يجب مراعاتها حول كيفية إجراء عملية الدفع والتي تسمى شروط الدفع أو طرق الدفع.

ما هي أنواع طرق الدفع الآمنة التي يجب أن تعرفها؟

1. الدفع مقدمًا

تعتبر طريقة الدفع النقدي المقدم هي الأكثر أمانًا للمصدرين لأنها تُدفع بشكل آمن قبل شحن البضائع ونقل الملكية. عادةً ما يتم إجراء الدفعات عن طريق الحوالات المصرفية أو بطاقات الائتمان. تعتبر الطريقة الأقل تفضيلًا بالنسبة للمستوردين، وذلك خشية من مخاطر عدم شحن البضائع، كما أنها ليست مناسبة للتدفقات النقدية للأعمال.

2. اعتماد المستندي، أو خطاب الاعتماد

هو في الأساس وعد من البنك بالدفع للمصدر إذا تم تنفيذ جميع شروط العقد بشكل صحيح. هذه إحدى أكثر طرق الدفع أمانًا. عادة ما يتم استخدامها إذا لم يكن المستورد قد أنشأ ائتمانيًا مع المُصدر، لكن المُصدر يملك الثقة في البنك الذي المستورد في عملية الدفع.



كيفية عمل المستندات مقابل الدفع

1. يتم التفاوض على العقد وتأكيدته.
2. يتقدم المستورد بطلب للحصول على الاعتماد المستندي من بنكه.
3. يتم إعداد الاعتماد المستندي من قبل البنك المصدر ويتم إخطار المصدر وبنك المصدر (بنك التحصيل) من قبل بنك المستورد.
4. شحن البضائع.
5. يتم تقديم المستندات التي تؤكد الشحنة وجميع شروط البيع من قبل المُصدر إلى بنك المصدر ويرسل بنك المصدر المستندات إلى البنك المصدر للمستورد.
6. يتحقق بنك المستورد من المستندات ويقوم بالدفع إلى بنك المصدر.
7. يقوم المستورد بتجميع البضائع.

3. حساب مفتوح

الحساب المفتوح هو عملية بيع يتم من خلالها شحن البضائع وتسليمها قبل أن يحين موعد السداد عادةً في غضون 30 أو 60 أو 90 يومًا. ويعد أحد أكثر الخيارات فائدة للمستورد، ولكنه يعد خيارًا عالي المخاطر بالنسبة للمُصدر. غالبًا ما يرغب المشترون الأجانب في أن يقدم المصدر حسابات مفتوحة لأنها أكثر شيوعًا في البلدان الأخرى، كما أن هيكل الدفع بعد الاستلام أفضل بالنسبة للنتيجة النهائية.

بعض المصطلحات التجارية المستخدمة أثناء التفاوض مع المورد

إليك بعض من أهم المصطلحات التجارية التي تُستخدم أثناء التفاوض مع المورد في الشحن (البحري والبري والجوي) وآلية الدفع والتوصيل، كما يمكنك من تجنب المخاطر أثناء الاتفاق مع المورد، على سبيل المثال لا الحصر:

• المصطلحات المستخدمة في النقل البحري والبري والجوي:

(Ex Factory أو Ex Works) يشير هذا المصطلح إلى الحد الأدنى من التزام البائع تجاه المشتري؛ حيث يقوم البائع بتسليم البضاعة للمشتري في نفس المكان (المصنع، ورشة العمل، المستودع.. إلخ). ويتحمل المشتري كافة التكاليف والمخاطر المرتبطة باستلام البضاعة (بما في ذلك تكاليف ومخاطر النقل والتأمين ومصاريف أخرى).

التسليم في موقع
البائع
(EXW)

(Free Carrier) يقوم البائع بتسليم البضاعة في مكانٍ محددٍ أو ناقلٍ يحدده المشتري، وبذلك يكون قد أخلى مسؤوليته من أيِّ مخاطرة أو فقدان أو تلف قد تتعرض له البضاعة ويصبح المشتري مسؤولاً عن ذلك كله.

ناقل حر
(FCA)

(Carriage Paid to) بعد أن يُجهز البائع البضاعة، يقوم بتسليمها إلى جهة ناقلة، ويتحمل كافة تكاليف النقل إلى أن تصل البضاعة إلى النقطة المقصودة، لكن المشتري يتحمل المخاطر بمجرد تسليم البائع البضاعة للناقل الأول.

الحمولة مدفوعة
إلى (CPT)

(Carriage and Insurance Paid to) بعد أن يُجهز البائع البضاعة، يقوم بتسليمها إلى جهة ناقلة، ويتحمل كافة تكاليف النقل إلى أن تصل البضاعة إلى النقطة المقصودة، لكن المشتري يتحمل المخاطر بمجرد تسليم البائع البضاعة للناقل الأول. ومع ذلك، فإن مصطلح "الحمولة والتأمين مدفوعة إلى" تعني وجود تأمين على الالتزامات التي تحدث بسبب المشتري، بحيث يتم تغطية أي فعل كفقدان للبضاعة خلال عملية النقل.

الحمولة والتأمين
مدفوعة إلى (CIP)

بعض المصطلحات التجارية المستخدمة أثناء التفاوض مع المورد

(Delivered at Place) يقوم البائع بتسليم البضاعة للمشتري في الوجهة النهائية، وتكون النقطة المتفق عليها، يتحمل البائع رسوم التصدير والنقل والتأمين ورسوم ميناء الوصول، بينما يتحمل المشتري رسوم الاستيراد وتفريغ البضائع من الناقل.

تسليم في مكان
(DAP)

(Delivered at Place Unloaded) يقوم البائع بتسليم البضاعة للمشتري في الوجهة النهائية، وتكون النقطة المتفق عليها، يتحمل البائع رسوم التصدير والنقل والتأمين ورسوم ميناء الوصول وتفريغ البضائع من الناقل، وأي رسوم تفرض بعد تفريغ البائع للحمولة يتحملها المشتري مثل رسوم الاستيراد والضرائب والجمارك وغيرها.

تسليم والتفريغ
في مكان (DPU)

(Delivered Duty Paid) البائع يفي بالتزامه بالتسليم عندما يقوم بتسليم البضاعة إلى المشتري، مخرصة للاستيراد غير منزلة من وسيلة النقل الواصلة إلى مكان الوجهة المعين. وعلى البائع أن يتحمل جميع النفقات والمخاطر الناجمة عن إيصال البضاعة إلى ذلك المكان، متضمنة "رسوم" استيراد البضاعة إلى بلد الوجهة، الإجراءات الجمركية ودفع تكاليفها ودفع الرسوم والضرائب والنفقات الأخرى.

التسليم والرسوم
مدفوعة (DDP)

المصطلحات المستخدمة في النقل البحري فقط:

(Free Alongside Ship) يجب على البائع تسليم البضاعة فوق رصيف الميناء الذي تقف عليه السفينة الناقل، ويكون مسؤولاً في تخليص البضاعة جمركياً قبل عملية التصدير. في المقابل، إذا رغب الطرفان أن يقوم البائع بتصدير البضاعة، فيجب عليهما أن يوضحا ذلك في عقد البيع والشراء. ويستخدم هذا المصطلح حصرياً في عمليات النقل البحري، النقل البحري بين القارات.

التسليم على ميناء
الشحن (FAS)

(Free on Board) يلتزم البائع بتسليم البضاعة على ظهر السفينة التي يحددها المشتري في الوقت المتفق عليه أو خلال فترة يتفق عليها الطرفان، وفي ميناءٍ محددٍ وبالطريقة المعتادة للتسليم بحسب ما ينص عليه الاتفاق. ويتحمل المشتري كافة التكاليف ومخاطر تلف البضاعة أو فقدانها منذ أن توضع البضاعة على متن السفينة.

التسليم على ظهر
السفينة (FOB)

بعض المصطلحات التجارية المستخدمة أثناء التفاوض مع المورد

(Cost and Freight) يلتزم البائع بتكاليف توصيل البضاعة وشحنها إلى ميناء الوجهة المحدد، وعليه مسؤولية أي تلفٍ أو فقدانٍ في البضاعة ما دامت فوق ظهر السفينة. وبالإضافة إلى تكلفة الشحن، يجب أن يدفع البائع أيضًا جميع مصاريف وتكاليف تحميل البضاعة وتفريغها، وتجهير جميع الأوراق والوثائق اللازمة لعملية التصدير.

البيع شامل للتكلفة
والشحن (CFR)

(Cost, Insurance, and Freight) يوصل البائع البضاعة إلى متن السفينة في ميناء الشحن، كما يتحمل كافة المخاطر والتلف الذي قد تتعرض له البضاعة إلى أن يتم وضعها على السفينة. ويتحمل تكلفة شراء بوليصة تأمين على نفقته الخاصة، وفق الذي تم الاتفاق عليه في العقد، بحيث تمكن بوليصة التأمين المستفيدين من التأمين أن يرفع دعوى على شركة التأمين، أو يسلمها بوليصة التأمين أو دليل آخر خاص بتغطية التأمين.

البيع شامل
التكاليف والتأمين
وأجور الشحن (CIF)



منشآت
monsha'at

الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
Small & Medium Enterprises General Authority