

اختبار في مقرر تقنيات التجارة الدولية

تمرين 1:

توجد مؤسستك بمدينة عنابة وتعمل مع موردين /زبائن أمريكيين.

أجب بنعم أو لا. (3 ن)

1	تشتري بصيغة FAS، هل تدفع تكلفة النقل؟
2	تشتري بصيغة Ex Ship، هل تدفع تكلفة النقل البحري؟
3	تبيع بصيغة FOB، هل تدفع تكلفة التأمين؟
4	تبيع بصيغة CF، هل تدفع تكلفة النقل البحري؟
5	تبيع بصيغة Ex Ship، هل تدفع تكلفة التأمين؟
6	تشتري بصيغة Ex Works، هل تدفع تكلفة النقل؟
7	تبيع بصيغة CF، هل تدفع تكلفة التأمين؟
8	تشتري بصيغة FOB، هل تدفع تكلفة النقل؟
9	تشتري بصيغة CIF، هل تدفع تكلفة الشحن على الباخرة؟
10	تبيع بصيغة FAS، هل تدفع مصاريف الشحن على الباخرة؟
11	تبيع بصيغة CIF، هل تدفع مصاريف التأمين؟
12	تشتري بصيغة Ex Quai، هل تدفع مصاريف النقل؟

تمرين 2: حدد صيغة البيع Incoterms المناسبة للوضعيات التالية: (4 ن)

شركتكم	الوضعية	صيغ البيع أو الشراء Incoterms
1	تريد عدم التكفل بالنقل الوطني، والنقل الأجنبي، ومصاريف التصدير، ومصاريف التأمين والنقل.	بائع
2	يرغب زبونك أن ترسل له البضاعة بحيث لا يتكفل بمصاريف النقل البحري. لكنه يتحمل مخاطر النقل البحري لأنه يتوفر على بوليصة تأمين على النقل.	بائع
3	تبيع بضاعة لزبون بمدينة مرسيليا الفرنسية، بحيث تتحمل مؤسستك مصاريف النقل والتأمين.	بائع
4	تشتري بضاعة من مورد بمرسيليا الفرنسية وتريد عدم التكفل بالنقل والتأمين، وكذلك عدم دفع مصاريف الرسوم الجمركية عند التصدير والاستيراد.	مشتري

تمرين 3: (6 ن)

إن مراعاة الأسس والأساليب المطلوبة في صياغة عقود التجارة الدولية لها أهمية كبيرة في الواقع العملي، وأبرز الشواهد على أهمية هذه الأسس والأساليب في صياغة عقود التجارة الدولية، ما قامت به لجنة القانون التجاري الدولي التابعة للأمم المتحدة سنة 1987، حيث تم إعداد دليل قانوني لصياغة مثل هذه العقود وتم نشره في نيويورك عام 1988.

اشرح باختصار هذه الأسس والأساليب .

تمرين 4: (7 ن)

بصفتك مسؤولاً مالياً في مؤسسة "Hydrau Moteurs" الجزائرية، المتخصصة في تجارة مضخات المياه، أمضت مؤسستك عقداً تجارياً مع مورد فرنسي «France Hydrau» لشراء مضخات بقيمة 2000000 يورو، وذلك وفق الشروط التالية:

- يتم التمويل من خلال تحصيل مستندي Encaissement documentaire من نوع تحصيل مقابل القبول Document contre acceptation؛

- تسحب المؤسسة الفرنسية (المورد) على المؤسسة الجزائرية كمبيالة مدتها 180 يوم؛

- تاريخ إمضاء العقد التجاري 2016/10/2؛

- يبدأ سريان الشرط المالي من تاريخ إرسال السلعة عن طريق النقل البحري يوم 2016/11/3؛

- يتم تنفيذ عملية التمويل من قبل بنك المؤسسة الجزائرية "البنك الخارجي الجزائري BEA" بالجزائر العاصمة وبنك المورد الفرنسي «بنك BNP» الكائن بمرسيليا.

المطلوب:

- اشرح هذا النوع من التمويل؛
- ماهي مراحل وإجراءات هذا التمويل، مع التوضيح من خلال شكل؟
- ماهي مزايا و عيوب هذا التمويل ؟
- ماهي الوثائق المستعملة عادة في التجارة الدولية؟

بالتوفيق

اختبار في مقرر تقنيات التجارة الدولية (الحل النموذجي)

تمرين 1:

1	تشتري بصيغة FAS، هل تدفع تكلفة النقل؟	نعم
2	تشتري بصيغة Ex Ship، هل تدفع تكلفة النقل البحري؟	لا
3	تبيع بصيغة FOB، هل تدفع تكلفة التأمين؟	لا
4	تبيع بصيغة CF، هل تدفع تكلفة النقل البحري؟	نعم
5	تبيع بصيغة Ex Ship، هل تدفع تكلفة التأمين؟	نعم
6	تشتري بصيغة Ex Works، هل تدفع تكلفة النقل؟	نعم
7	تبيع بصيغة CF، هل تدفع تكلفة التأمين؟	لا
8	تشتري بصيغة FOB، هل تدفع تكلفة النقل؟	نعم
9	تشتري بصيغة CIF، هل تدفع تكلفة الشحن على الباخرة؟	لا
10	تبيع بصيغة FAS، هل تدفع مصاريف الشحن على الباخرة؟	لا
11	تبيع بصيغة CIF، هل تدفع مصاريف التأمين؟	نعم
12	تشتري بصيغة Ex Quay، هل تدفع مصاريف النقل؟	لا

تمرين 2: حدد صيغة البيع Incoterms المناسبة للوضعيات التالية: (4 ن)

شركتكم	الوضعية	صيغ البيع أو الشراء Incoterms
1 بائع	تريد عدم التكفل بالنقل الوطني، والنقل الأجنبي، ومصاريف التصدير، ومصاريف التأمين والنقل.	البيع تسليم مكان المنتج EX Works
2 بائع	يرغب زبونك أن ترسل له البضاعة بحيث لا يتكفل بمصاريف النقل البحري. لكنه يتحمل مخاطر النقل البحري لأنه يتوفر على بوليصة تأمين على النقل.	البيع مع الالتزام بنفقات البضاعة وأجرة النقل CF
3 بائع	تبيع بضاعة لزبون بمدينة مرسيليا الفرنسية، بحيث تتحمل مؤسستك مصاريف النقل والتأمين.	البيع مع الالتزام بنفقات البضاعة والنقل و التأمين CIF
4 مشتري	تشتري بضاعة من مورد بمرسيليا الفرنسية وتريد عدم التكفل بالنقل والتأمين، وكذلك عدم دفع مصاريف الرسوم الجمركية عند التصدير والاستيراد.	البيع تسليم السفينة أو تسليم رصيف ميناء الوصول EX Ship or EX Quay

3- أسس وأساليب صياغة عقود التجارة الدولية

أولاً: الصياغة شكلاً

- الكتابة بمعناها التقليدي

- الصياغة

التعرف على رغبة العميل

تجنب استعمال صيغة تفضي الى المجهول

استعمال الكلمات المناسبة

تجنب استعمال الكلمات ذات المعاني المتعددة أو غير المألوفة

عدم استعمال العبارات التي تلزم العميل بشيء لا يريده الطرف الاخر

تجنب استعمال العبارات الفضفاضة،

لغة العقد

ثانياً: الصياغة من حيث المضمون

. تحديد موضوع العقد

مقدمة العقد

.التعريفات

التزامات الطرفين وجزاء مخالفتها

. مدة العقد

ضمانات العقد

.طرق فض النزاع التجاري

مسائل أخرى

أسماء المتعاقدين، عناوين الأطراف المتعاقدة و طرق تبليغهم ،وقت دخول العقد حيز النفاذ، سرية المعلومات المتبادلة بين أطراف العقد.

4 . التحصيل المستندي Encaissement documentaire :

- تعريف التحصيل المستندي:

هو عملية يقدم فيها المصدر لبنكه المستندات المتفق عليها مع المستورد ومصحوبة أولاً بكمبيالة،

موجهة للمستورد مقابل دفع هذا الأخير أو قبوله الكمبيالة. بهذا التحصيل المستندي يضمن المصدر بأن

المستورد لن يحصل على المستندات التي يحتاجها لاستلام السلعة إلا إذا دفع أو قبل الكمبيالة⁽¹⁾

إذن فالتحصيل المستندي أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات الشحن الخاصة بالبضاعة المباعة إليه : ويتم السداد إما نقداً أو مقابل توقيع المشتري على الكمبيالة

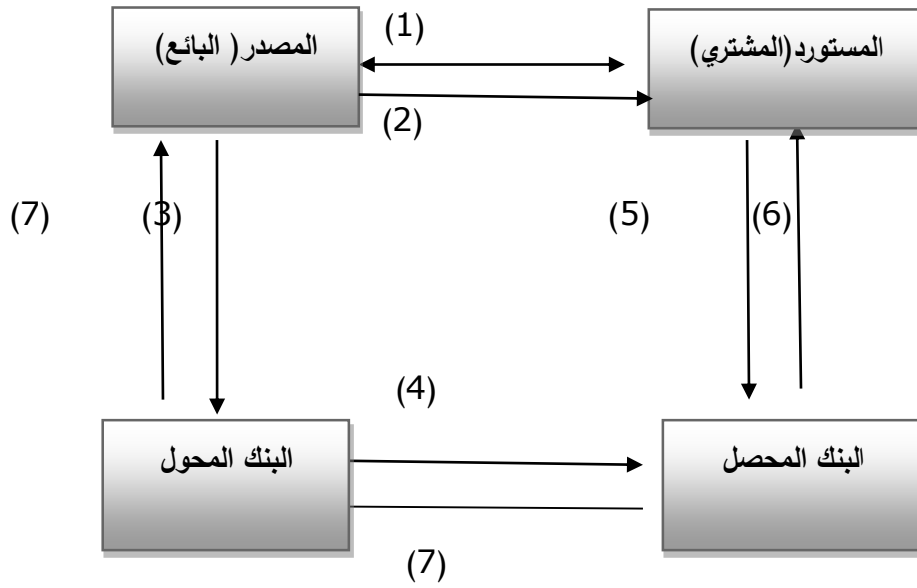
مراحل وإجراءات عملية التحصيل المستندي :

تتم عملية التحصيل المستندي وفقاً للمراحل التالية : (2)

- (1) يقوم الطرفان (المستورد والمصدر) بإبرام عقد تجاري، وتحدد طريقة التسديد بواسطة التحصيل مستندي.
- (2) يرسل المصدر البضاعة إلى بلد المستورد.
- (3) يقوم المصدر بتسليم المستندات (الفاتورة التجارية ، سند الشحن، بوليصة التأمين...إلخ) إلى بنكه.
- (4) يقوم بنك المصدر بتحويل هذه الوثائق إلى بنك المستورد.
- (5) يقوم المستورد بدفع ثمن البضاعة نقداً أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه.
- (6) يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق لعميله الذي يستلم المستورد البضاعة بعد تقديمه الوثائق للشاحن.
- (7) يقوم البنك بتحويل ثمن البضاعة أو الكمبيالة المقبولة إلى المصدر.

ويوضح الشكل الموالي مختلف مراحل وإجراءات التحصيل المستندي المذكورة أعلاه:

شكل رقم (03): الإجراءات العملية في عملية التحصيل المستندي



- مزايا وعيوب التحصيل المستندي:

- مزايا عملية التحصيل المستندي :
 - بالنسبة للبائع : تتميز بالبساطة وقلة التكلفة كما أن تسليم المستندات للمشتري يتوقف على رغبة البائع إما بحصوله على قيمة المستندات فوراً من المشتري أو منحه مهلة للدفع مقابل توقيعه على كمبيالة .
 - بالنسبة للمشتري: يعتبر طريقة أقل تكلفة من الاعتماد المستندي و توفر له الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل دفع ثمنها، كما أن الدفع يؤجل إلى حين وصول البضاعة.
- ب. عيوب عمليات التحصيل المستندي :

تتمثل عيوبه بالنسبة للبائع في حالة رفض المشتري للبضاعة فإنه سوف يتكبد بعض الغرامات والمصاريف مثل غرامة عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو تسديد مصاريف التخزين أو التأمين....إلخ، وإذا حدث تأخير وصول السفينة المشحونة عليها البضاعة، فإن البائع سيتأخر بالتالي في استلام قيمة البضاعة، كما يتعرض المصدر لمخاطر عند رفض المستورد القيام بسحب الوثائق لسبب من الأسباب.

ج. أهم الوثائق المستعملة عادة في التجارة الدولية:

- الفاتورة التجارية أو القنصلية،

- وثيقة النقل،

- وثيقة التأمين،

- شهادة المنشأ.