

قاموس المصطلحات التجارية الدولية

المجموعة (E) المغادرة:

EXW تسليم أرض المعمل (مكان التسليم معين).

المجموعة (F) أجور النقل الرئيسي غير مدفوعة:

FCA تسليم الناقل (مكان التسليم معين).

FAS تسليم جانب السفينة (ميناء الشحن معين).

FOB تسليم ظهر السفينة (ميناء الشحن معين).

المجموعة (C) أجور النقل الرئيسي مدفوعة:

CFR النفقات وأجور الشحن (ميناء المقصد معين).

CIF النفقات والتأمين وأجور الشحن (ميناء المقصد معين).

CPT أجور النقل مدفوعة حتى (ميناء المقصد معين).

CIP أجور النقل والتأمين مدفوعة حتى (مكان المقصد معين).

المجموعة (D) الوصول:

DAF التسليم على الحدود (مكان التسليم معين).

DES التسليم على ظهر السفينة (ميناء المقصد معين).

DEQ التسليم على رصيف الميناء (ميناء المقصد معين).

DDU التسليم والرسوم غير مدفوعة (ميناء المقصد معين).

DDP التسليم والرسوم مدفوعة (ميناء المقصد معين).



المصطلحات الفنية:

الشاحن shipper

كان من الضروري في بعض الحالات استخدام نفس المصطلح للتعبير عن معنيين مختلفين، لأنه لم يكن هناك بديل مناسب، ويعرف التجار هذه الصعوبة في كل من عقود البيع وعقود النقل، وعلى سبيل المثال فإن تعبير (الشاحن) يعني كلا من الشخص الذي يسلم البضاعة من أجل الشحن والشخص الذي يبرم العقد مع الناقل، ومع ذلك قد يكون هذان الشاحنان شخصين مختلفين، مثلاً حيث يتوجب على البائع بموجب العقد FOB تسليم البضاعة للنقل، بينما يتوجب على المشتري أن يتعاقد مع الناقل.

التسليم Delivery

إن من المهم بشكل خاص ملاحظة أن مصطلح (التسليم) يستعمل بمعنيين مختلفين:

الأول: يستعمل لتحديد متى يفى البائع بالتزام التسليم.

يستعمل مصطلح التسليم أيضاً في سياق التزام المشتري بقبول استلام البضاعة بمعنى: أولاً: أن الشاري يقبل بطبيعة المصطلحات (C) نفسها، بمعنى أن البائع يفى بالتزاماته عند شحن البضاعة.

ثانياً: أن الشاري ملتزم باستلام البضاعة.

وهذا الالتزام الأخير مهم لتفادي النفقات غير الضرورية لتخزين البضاعة إلى أن يتم استلامها من قبل الشاري. وهكذا فعلى سبيل المثال، وبموجب العقود وفق المصطلحين (CFR) (CIF) فإن الشاري ملزم بقبول نقل البضاعة واستلامها أيضاً من الناقل وإذا ما عجز الشاري عن القيام بذلك فقد يصبح عرضة لدفع الأضرار للبائع الذي أبرم عقد النقل مع الناقل أو يتعين على الشاري بدلا من ذلك تسديد غرامات التأخير المترتبة على البضاعة للحصول على تخلي الناقل عن البضاعة له. وعندما يذكر في هذا المجال أن على الشاري أن (يقبل النقل) فإن هذا لا يعني أن الشاري قد قبل البضاعة على أنها مطابقة لعقد البيع، بل انه قبل فقط أن البائع قد نفذ التزامه بتسليم البضاعة للنقل وفق عقد النقل الذي يترتب عليه إبرامه. وهكذا فإذا كان الشاري عند استلامه للبضاعة في نقطة المقصد لم يجد أن البضاعة مطابقة للشروط الواردة في عقد البيع، فإنه يستطيع استخدام أية وسيلة يوفرها له عقد البيع و القانون الناقد بحق البائع.

عادي USUAL



www.pal-lp.org

إن كلمة عادي تظهر في عدة مصطلحات، وعلى سبيل المثال في مصطلح (EXW) عند الإشارة إلى وقت التسليم وفي مصطلحات (c) بالنسبة للوثائق التي يترتب على البائع تقديمها، وكذلك عقد النقل الذي يترتب على البائع تأمينه. وبالطبع فإنه قد يكون من الصعوبة بمكان تحديد ما يمكن أن تعنيه كلمة عادي بدقة، ومع ذلك فإنه من الممكن في حالات عديدة تحديد ما يفعله الأشخاص الذين يزاولون التجارة عادة، وهذه الممارسة ستكون الضوء الهادي. وبهذا المعنى فإن كلمة عادي تساعد أكثر من كلمة معقول، التي تتطلب تقويماً ليس فقط تجاه الممارسة العالمية بل تجاه المبدأ الأصعب لحسن النية والنزاهة في التعامل. وقد يكون من الضروري في بعض الظروف تقرير ما هو معقول، التي تتطلب تقويماً ليس فقط تجاه الممارسة العالمية بل تجاه المبدأ الأصعب لحسن النية والنزاهة في التعامل. وقد يكون من الضروري في بعض الظروف تقرير ما هو معقول ومع ذلك وللأسباب المشار إليها، فقد رأينا أنه من الأفضل استخدام كلمة عادي عموماً في الانكوتيرمز بدلاً من استخدام كلمة معقول.

النفقات Charges

بالنسبة للالتزام بتخليص البضاعة المستوردة فإن من المهم تحديد ماذا تعني كلمة النفقات التي يجب أن تدفع عند استيراد البضاعة. ففي انكوتيرمز /1990/ تم استخدام تعبير النفقات الرسمية الواجبة الدفع عند تصدير واستيراد البضاعة، وفي انكوتيرمز /2000/ فقد تم شطب كلمة رسمي نظراً لأنه نجم عن استعمال هذه الكلمة إثارة بعض الشكوك، عند تحديد ما إذا كانت النفقات رسمية أم لا ولم يقصد أي تغيير جوهري بالمعنى من خلال هذا الشطب. فالنفقات التي يجب دفعها هي تلك التي تترتب على الاستيراد بالضرورة. والتي يتوجب دفعها بالتالي وفقاً لأنظمة الاستيراد المطبقة والنافذة إن أية نفقات إضافية تتعلق بالاستيراد تفرضها أطراف خاصة غير متضمنة في هذه النفقات، مثل نفقات التخزين التي لا تتعلق بالالتزام بالتخليص ومع ذلك فإن تنفيذ ذلك الالتزام يمكن أن ينجم عنه بعض التكاليف لوكلاء الجمارك أو وسطاء الشحن إذا كان الطرف الذي يتحمل الالتزام لا يقوم بالعمل بنفسه.

موانئ، أماكن، نقاط، ومباني Ports, Places

لقد استعملت تعابير مختلفة في الانكوتيرمز فيما يتعلق بالمكان الذي يجب تسليم البضاعة فيه. ففي المصطلحات التي يقصد باستعمالها حصراً نقل البضاعة بحراً مثل DEQ،DES،CIF،CFR،FOB،FAS، تم استخدام تعابير ميناء الشحن وميناء الوصول.



وفي جميع الحالات الأخرى استعملت كلمة (مكان). وفي بعض الحالات كان من الضروري الإشارة إلى (النقطة) ضمن الميناء أو المكان المحدد حيث قد يكون من المهم بالنسبة للبائع ليس معرفة المنطقة المعنية التي يجب تسليم البضاعة فيها فقط مثل (المدينة). بل كذلك أين يجب وضع البضاعة في تلك المنطقة بالتحديد بتصريف الشاري. وغالبا ما تفتقر عقود البيع إلى المعلومات بهذا الخصوص، ولذلك فإن الانكوتيرمز تشترط أنه إذا لم تكن النقطة المحددة قد اتفق عليها في المكان المعين، وفي حال توفر عدة نقاط فللبائع أن يختار النقطة التي تناسب هدفه على النحو الأفضل.

الباخرة والسفينة

في المصطلحات التي يقصد باستعمالها نقل البضاعة بحراً يستعمل تعبير الباخرة والسفينة كترادفات. ولا حاجة للقول انه يجب استعمال مصطلح الباخرة عندما تكون جزءاً مكوناً في المصطلح التجاري نفسه، كما في تسليم جانب السفينة (FAS) وتسليم ظهر السفينة (DEC) ونظراً للاستخدام التقليدي للتعبير (مجتازاً حاجز السفينة في مصطلح FOB)، ينبغي استعمال كلمة باخرة في ذلك المجال.

الفحص والمعاينة

على الرغم من أن كلمتي فحص و معاينة مترادفتان فقد كان من الأنسب استعمال الكلمة الأولى فيما يتعلق بالتزام البائع بالتسليم و إبقاء الأخيرة للحالة الخاصة عندما تتم عملية المعاينة قبل الشحن، حيث أن مثل هذه المعاينة لا تطلب عادة إلا عندما يكون الشاري أو السلطات في بلد التصدير أو الاستيراد تريد ضماناً أن تكون البضاعة مطابقة لشروط العقد أو الشروط الرسمية قبل أن يتم شحنها.

التزامات البائع بالتسليم

التوزيع الدقيق للمهام و التكاليف المرتبطة بتسليم البائع للبضاعة سوف لا تتجم عنه بصورة عامة أية مشاكل عندما يكون الأطراف على علاقة تجارية مستمرة. فعندها يمكن لهم أن يرسخوا ممارسة "طريقة تعامل" فيما بينهم يتبعونها في تعاملهم اللاحق وبنفس الأسلوب الذي اتبعوه سابقاً. ولكن إذا تمت إقامة علاقة تجارية جديدة أو أبرم عقد عن طريق الوستاء - كما هو شائع في بيع السلع - فإن على المرء تطبيق شروط عقد البيع.

نقل المخاطر و النفقات المتعلقة بالبضاعة



إن خطر فقدان البضاعة أو إلحاق الضرر بها و الالتزام بتحمل النفقات المتعلقة بالبضاعة ينتقل من البائع إلى الشاري عندما يفى البائع بالتزامه بتسليم البضاعة. وبما أنه يجب إلا يعطى الشاري فرصة تأخير نقل المخاطر، فإن كل الاتفاقيات تشترط أن نقل المخاطر والنفقات قد يتم حتى قبل التسليم، إن لم يقم الشاري بالاستلام كما هو متفق عليه أو فشل في إعطاء تعليمات كالتالي يحق للبائع أن يطلبها (فيما يتعلق بتاريخ الشحن و/أو مكان التسليم) كي يتمكن البائع من الوفاء بالتزامه في تسليم البضاعة. وهناك شرط أساسي لنقل مثل هذه المخاطر والنفقات بشكل مبكر وهو أن تكون البضاعة قد أفرزت وخصصت للشاري أو كما اشترط في بنود الاتفاق.

وهذا الشرط مهم بشكل خاص بموجب المصطلح EXW (تسليم أرض المعمل)، حيث انه بموجب جميع الاتفاقيات الأخرى يجب أن تكون البضاعة عادة مفروزة و مخصصة للشاري عند اتخاذ إجراءات الشحن أو الإرسال (مصطلحات C و F) أو تسليمها في نقطة الوصول (مصطلحات D) غير أنه في حالات استثنائية يمكن إرسال البضاعة من البائع بمقادير غير معبأة (دوكمة) دون التعريف بالكمية بالنسبة لكل شار، وفي هذه الحال لا يتم نقل المخاطر و النفقات قبل أن يتم تخصيص البضاعة كما هو موصوف انفاً.

المصطلح E

هو المصطلح الذي يكون فيه التزام البائع في حده الأدنى: فلا يترتب على البائع أن يقوم بأكثر من وضع البضاعة بتصرف الشاري في المكان المتفق عليه، و يكون عادة في المبنى الخاص بالبائع. ومن جهة أخرى و بحكم التعامل الحقيقي غالباً ما يقوم البائع بمساعدة الشاري في تحميل البضاعة على ظهر الشاحنة العائدة للأخير. وعلى الرغم من أن مصطلح EXW (تسليم أرض المعمل) قد يعكس هذا بصورة أفضل إذا تم توسيع التزامات البائع بحيث تشمل التحميل. وقد رئي أن من المرغوب فيه التمسك بالمبدأ التقليدي لتخفيض التزام البائع إلى الحد الأدنى بموجب المصطلح EXW بحيث يمكن استخدامه للحالات التي لا يرغب فيها البائع أن يتحمل أي التزام مهما يكن بالنسبة لتحميل البضاعة. فإذا أراد الشاري من البائع أن يقوم بأكثر من ذلك، فيجب النص على ذلك بوضوح في عقد البيع.

المصطلح F



يتطلب من البائع تسليم البضاعة للنقل حسب توجيهات الشاري. والنقطة التي يقصدها الأطراف لحصول التسليم في المصطلح FCA قد سببت صعوبة بسبب الظروف المختلفة والكثيرة التي قد تحيط بالعقود التي يشملها هذا المصطلح. وهكذا فإن البضاعة يمكن تحميلها على عربة النقل التي يرسلها الشاري لنقلها من مبنى البائع. أو قد تحتاج البضاعة إلى تفريغ من عربة أرسلها البائع لتسليم البضاعة في محطة يسميها الشاري ويتم أخذ هذه البدائل بالحسبان وذلك باشتراط أنه عندما يكون مكان التسليم قد حدد في العقد بأنه مبنى البائع، يصبح التسليم تاماً عندما يتم تحميل البضاعة على عربة نقل الشاري أو في حالات أخرى يكون التسليم تاماً عندما تحمل البضاعة على عربة الشاري الناقلة. وفي حالات أخرى يكون التسليم تاماً عندما توضع البضاعة بتصرف الشاري، وهي غير مفرغة من سيارة البائع.

لقد بقيت نقطة التسليم بموجب المصطلح FOB هي نفسها بموجب المصطلحين CFR-CIF على الرغم من النقاش الكبير الذي جرى حولها، وعلى الرغم من أن فكرة تسليم البضاعة بموجب المصطلح FOB (عبر حاجز السفينة) قد تبدو غير مناسبة في حالات عديدة هذه الأيام، فإن التجار يفهمونها ويطبقونها بطريقة تأخذ في الحسبان البضاعة و تسهيلات التحميل المتاحة. وقد لوحظ أن إجراء تغيير في نقطة FOB سوف يخلق بلبلة لا داعي لها، وعلى الأخص فيما يتعلق ببيع السلع التي تحمل بحراً بصورة نموذجية وفق عقود إيجار المراكب. ولسوء الحظ فإن المصطلح FOB يستخدم من قبل بعض التجار لمجرد الإشارة إلى أية نقطة للتسليم، مثل "FOB المصنع - FOB المنشأة - FOB خارج معامل البائع". أي نقطة أخرى داخل البلد، وبذلك يتجاهلون ما تعنيه الأحرف الأولى من المصطلح "Free On Board". (التسليم على ظهر السفينة) وتبقى الحالة أن مثل هذا الاستخدام للمصطلح FOB يخلق ارتباكاً ويجب تجنبه.

وهناك تعبير مهم في المصطلح FAS المتعلق بالالتزام بتخليص البضاعة للتصدير، حيث يبدو من الشائع جداً وضع هذا الالتزام على البائع أكثر منه على الشاري. ولكي نضمن ملاحظة هذا التعبير فقد تم تعليمه بالأحرف الكبيرة في مقدمة المصطلح FAS.

المصطلحات C



تتطلب من البائع التعاقد من أجل النقل بالشروط العادية و على نفقته الخاصة . لذلك فالنقطة التي يترتب عليه أن يدفع تكاليف النقل إليها يجب أن يشار إليها حكماً بعد مصطلح C المتعلق به.

وبموجب مصطلحي CIF-CIP فإن على البائع أيضاً أن يقوم بالتأمين و تحمل تكاليف التأمين . و بما أن نقطة تقسيم التكاليف قد حددت في نقطة في بلد الوصول ، فإن المصطلحات C غالباً ما يعتقد خطأ بأنها تعني عقود الوصول ، التي يجب على البائع فيها أن يتحمل جميع المخاطر و التكاليف حتى وصول البضاعة فعلياً إلى النقطة المتفق عليها .

ومع ذلك لا بد من التأكيد على أن المصطلح C هي ذات طبيعة واحدة كمصطلحات F من حيث أن البائع يفي بالعقد في بلد الشحن أو الإرسال . وهكذا فإن عقود البيع بموجب مصطلحات C مثل العقود بموجب مصطلحات F تقع ضمن فئة عقود الشحن .

إن من طبيعة عقود الشحن أنه بينما يتوجب على البائع دفع تكاليف النقل العادية لتحميل البضاعة بالطريق المألوفة و بالأسلوب المعتاد للمكان المتفق عليه ، فإن خطر فقدان البضاعة أو إلحاق الضرر بها وكذلك النفقات الإضافية الناجمة عن الأحداث التي تحصل بعد تسليم البضاعة بشكل مناسب للنقل ، كل ذلك يقع على عاتق الشاري ، و من ثم فإن مصطلحات C متميزة عن جميع المصطلحات الأخرى في أنها تتضمن نقطتين حرجيتين ، الأولى تشير إلى النقطة التي يلتزم عندها البائع بترتيب و تحمل تكاليف عقد النقل ، و الثانية بشأن تخصيص المخاطر . و لهذا السبب يجب اتخاذ أكبر الحذر عند إضافة التزامات على البائع في مصطلحات C التي تسعى إلى توسيع مسؤولية البائع إلى ما وراء النقطة الحرجة لتخصيص المخاطر . و إن جوهر المصطلحات C ذاتها هو أن البائع يعفى من أية مخاطر و تكاليف أخرى بعد أن يكون قد أوفى بعقده أصولاً ، وذلك بالتعاقد لنقل و تسليم البضاعة للناقل ، و بعد القيام بعملية التأمين بموجب المصطلحين CIF-CIP .

إن الطبيعة الأساسية للمصطلحات C كعقود شحن ، قد تم توضيحها أيضاً بالاستخدام الشائع للاعتمادات المستندية كأسلوب مفضل للدفع في هذه الشروط . و حيث يتم الاتفاق من قبل أطراف عقد البيع على وجوب الدفع للبائع بمجرد تقديمه وثائق الشحن المتفق عليها للمصرف بموجب الاعتماد المستندي ، فإنه يكون مناقضاً تماماً للهدف الأساسي للاعتماد المستندي بالنسبة للبائع أن يتحمل مزيداً من المخاطر و التكاليف بعد لحظة إتمام الدفع بموجب



الاعتمادات المستندية أو عند شحن البضاعة و إرسالها .و من الطبيعي أن على البائع أن يتحمل تكاليف عقد النقل دون النظر إلى الدفع المسبق لأجور الشحن عند الشحن، أو كونها قابلة للدفع في نقطة الوصول (تحصيل أجور الشحن)، ومع ذلك فإن التكاليف الإضافية التي قد تنجم عن الأحداث الحاصلة لاحقاً للشحن و الإرسال تقع بالضرورة على عاتق الشاري. وإذا كان على البائع أن يقدم عقداً للنقل يشتمل على تسديد الرسوم الجمركية و الضرائب و الرسوم الأخرى، فإن مثل هذه التكاليف و النفقات تقع طبعاً على عاتق البائع إلى الحد الذي تكون على حسابه بموجب العقد.

وإذا كان من الطبيعي الحصول على عدة عقود مختلفة للنقل بما فيها نقل البضاعة من نقاط وسيطة من أجل الوصول إلى نقطة المقصد المتفق عليها، فإن على البائع أن يدفع جميع هذه التكاليف بما فيها النفقات التي تترتب عند نقل البضاعة من وسيلة نقل إلى أخرى .و مع ذلك إذا مارس الناقل حقوقه في النقل من سفينة أو سيارة إلى أخرى أو بموجب شرط مماثل كي يتجنب عوائق غير متوقعة (الجليد أو الازدحام أو اضطرابات العمل أو أوامر الحكومة أو حالة الحرب أو عمليات مشابهة لها) عند ذلك فإن أية تكاليف إضافية تنجم عن ذلك تقع على عاتق الشاري، إذ أن التزام البائع محدد بتنفيذ عقد النقل العادي.

وغالبا ما يحدث أن يرغب أطراف عقد البيع بتوضيح المدى الذي يكون البائع فيه مسؤولاً عن تأمين عقد النقل بما فيه تكاليف التنزيل أو التفريغ .و حيث أن هذه التكاليف مغطاة عادة بأجور الشحن عندما تشحن البضاعة على خطوط شحن بحرية نظامية، فإن عقد البيع غالبا ما يشترط أن البضاعة يجب أن تحمل هكذا أو أنها يجب على الأقل أن تحمل بموجب شروط "خطوط نظامية" و في الحالات الأخرى تضاف كلمة "تنزيل" إلى المصطلح CFR أو CIF". ومع ذلك ينصح بعدم استخدام اختصارات تضاف إلى مصطلحات "C" ما لم يكن معنى الاختصارات في التجارة المعنية – مفهوماً بوضوح و مقبولاً من قبل الأطراف المتعاقدة أو بموجب أي قانون نافذ أو عرف تجاري.

ويجب على البائع بشكل خاص (وهو في الحقيقة لا يستطيع دون تغيير طبيعة مصطلحات "C" ذاتها) أن لا يتعهد بتحمل أية التزامات بخصوص وصول البضاعة إلى نقطة المقصد، طالما أن مخاطر أي تأخير خلال عملية النقل يتحملها الشاري . و هكذا فإن أي التزام بخصوص الوقت يجب بالضرورة أن يشير إلى مكان الشحن أو الإرسال ، وعلى سبيل المثال: "الشحن



أو الإرسال لا يتعدى تاريخ "...فالاتفاق مثلا "CFR" هامبورغ في تاريخ لا يتعدى ... "هذا التعبير في الحقيقة هو تسمية خاطئة ، فهو بذلك يفسح المجال لإمكانية التفسيرات المختلفة. فيمكن أن تفهم الأطراف إما أن البضاعة يجب أن تصل بالفعل إلى هامبورغ في الموعد المحدد ، وفي هذه الحالة لا يكون العقد عقد شحن بل عقد وصول ، أو أن "على البائع أن يشحن البضاعة في وقت تصل فيه إلى هامبورغ بشكل طبيعي قبل التاريخ المحدد" ما لم يكن النقل قد تأخر بسبب أحداث غير متوقعة.

ويحصل في تجارة السلع أن يتم شراء البضاعة بينما هي في البحر ، وفي مثل هذه الحالات تضاف كلمة "عائمة" بعد المصطلح التجاري . و بما أن خطر فقدان أو تضرر البضاعة بموجب شروط "CFR و CIF" قد انتقل من البائع إلى الشاري فقد تبرز صعوبات في التفسير . وأحد هذه الإمكانيات قد تكون الحفاظ على المعنى العادي لمصطلحي "CFR و CIF" بخصوص توزيع المخاطر بين البائع و الشاري ، أي أن الأخطار تنتقل عند الشحن البحري ، وهذا يعني أنه قد يترتب على الشاري تحمل تبعات الأحداث التي قد حصلت عند دخول عقد البيع حيز التنفيذ . فالإمكانية الأولى قد تكون عملية فعلا ، طالما أنه من المستحيل عادة تأكيد حالة البضاعة عند تحميلها . لهذا السبب فان المادة (٦٨) من اتفاقية الأمم المتحدة لعام "١٩٨٠" حول عقود بيع البضاعة الدولية تنص على أنه "إذا كانت الظروف تشير إلى ذلك ، فان المخاطر يتحملها الشاري من وقت استلام الناقل للبضاعة ، و الذي أصدر الوثائق التي تجسد عقد النقل ". ومع ذلك هناك استثناء لهذه القاعدة عندما "يعلم البائع أو كان عليه أن يعلم أن البضاعة قد فقدت أو تضررت ، ولم يفصح عن ذلك للشاري " .

وهكذا فان تفسير المصطلح "CFR أو CIF" مع إضافة كلمة (عائمة) سوف يعتمد على القانون الذي يطبق على عقد البيع . و ينصح الأطراف بالتأكد على القانون المطبق و أي حل قد ينجم عنه و في حالة الشك ينصح الأطراف بتوضيح الموضوع في عقدهم . - وفي التطبيق العملي غالباً ما تستمر الأطراف في استعمال التعبير التقليدي C&F و مع ذلك يبدو في معظم الحالات أنهم يعتبرون هذه التعابير معادلة لـ CFR و لكي يتجنبوا الصعوبات في تفسير عقدهم ، ينبغي على الأطراف استعمال المصطلح التجاري الدولي الصحيح ألا وهو CFR و هو الاختصار المقبول عالمياً لمصطلح النفقات و أجور الشحن (إلى مرفأ وصول معين).



إن مصطلحي CFR-CIF قد ألزما البائع بتقديم نسخة عن العقد مع الشركة الشاحنة ،عندما تتضمن وثيقة نقله (عادة بوليصة الشحن) إشارة إلى الشركة الشاحنة ،وعلى سبيل المثال من خلال الملاحظة المتكررة "أن جميع المصطلحات و الشروط الأخرى هي بموجب العقد مع الشركة الشاحنة".

وبالطبع يجب على الطرف المتعاقد أن يكون قادراً بشكل دائم على التأكد من جميع بنود عقده (ويفضل عند إبرام العقد) ،و رغم ذلك يبدو أن الممارسة في تقديم العقد مع الشركة الشاحنة كما جاء انفا قد أثارت مشاكل و بشكل خاص فيما يتعلق بعمليات الاعتمادات المستندية .إن التزام البائع بموجب المصطلحين إلى وثائق النقل الأخرى .

وعلى الرغم من أن فقرات ٨A من الانكوتيرمز تسعى إلى ضمانة أن يزود البائع الشاري "بإثبات التسليم " ، فإنه يجب التأكيد على أن البائع قد قام بالوفاء بذلك الالتزام عند تقديمه الإثبات المعتاد .و بموجب المصطلحين CPT-CIP يجب أن تكون "وثيقة النقل المعتادة " ،و بموجب المصطلحين CFR-CIF هي بوليصة الشحن أو بوليصة النقل البحري و يجب أن يتكون وثائق النقل نظيفة بمعنى أنه يجب أن لا تتضمن بنوداً أو ملاحظات تعلن بصراحة عن وجود حالة نقص و خلل في البضاعة و/أو التغليف .وفي حال ظهور مثل هذه البنود و الملاحظات في الوثيقة فإنها تعتبر "غير نظيفة " و بالتالي لن تقبلها المصارف في عمليات الاعتمادات المستندية .ومع ذلك يجب ملاحظة أن وثيقة النقل، وحتى دون مثل هذه البنود أو الملاحظات ،سوف لن تزود الشاري عادة بالدليل الذي لا يقبل الجدل ضد الناقل بأن البضاعة شحنت وفقاً لشروط عقد البيع ،و عادة يجب على الناقل أن يرفض (وفق نص معروف و محدد على الصفحة الأولى من وثيقة النقل)قبول المسؤولية عن المعلومات المتعلقة بالبضاعة ،وذلك بالإشارة إلى التفاصيل التي ثبتت في وثيقة النقل تشكل تصريحات الشاحن و بالتالي فإن المعلومات ليست سوى ما يقال انه داخل في الوثيقة .وبموجب معظم القوانين و المبادئ المطبقة ، على الناقل على الأقل أن يستعمل الوسائل المعقولة لتدقيق صحة المعلومات و أن فشله في القيام بذلك قد يجعله مسؤولاً قانونياً أمام المرسل إليه ،غير أنه في تجارة الحاويات لا توجد وسائل أمام الناقل لتدقيق المحتويات في الحاوية ما لم يكن هو نفسه مسؤولاً عن تعبئة الحاوية .



وهناك مصطلحان فقط يتعلقان بالتأمين هما CIP-CIF . وبموجب هذين المصطلحين يلتزم البائع بعمل التأمين لمصلحة الشاري . و في حالات أخرى يكون للأطراف أنفسهم أن يقرروا إذا ما كانوا يريدون حماية أنفسهم بالتأمين و إلى أي مدى.

وبما أن البائع يجري التأمين لمصلحة الشاري فإنه لن يعرف بالضبط متطلبات الشاري . و بموجب بنود مؤسسة الشحن المنصوص عليها من قبل جمعية المؤمنین في لندن ، يتوفر التأمين بالحد الأدنى بموجب البند C و تغطية متوسطة بموجب البند B و بالتغطية الأوسع بموجب البند A و طالما أن بيع السلع وفق المصطلح CIF ، فقد يرغب الشاري ببيع البضاعة و هي في طريق الترانزيت إلى شار لاحق ، قد يرغب بدوره في إعادة بيع البضاعة ثانية ، فمن المستحيل معرفة تغطية التأمين المناسبة لمثل هؤلاء الشارين المتتابعين ، و بالتالي فإن التغطية الدنيا وفق المصطلح CIF قد تم اختيارها بصورة تقليدية مع إمكانية أن يطلب الشاري إلى البائع تأميناً إضافياً . غير أن التغطية الدنيا غير مناسبة لبيع البضاعة المصنعة و حيث أن مخاطر السرقة أو الاختلاس أو سوء تناول البضاعة أو الوصاية عليها تتطلب أكثر من التغطية المتوفرة بموجب البند C . و بما أن المصطلح CIP كمصطلح متميز عن CIF ، فإنه لا يستعمل عادة لبيع السلع ، و قد كان من الممكن عملياً اختيار التغطية الأكثر اتساعاً بموجب المصطلح CIP بدلاً من التغطية الدنيا بموجب المصطلح CIF . إلا أن التزام البائع للتأمين بموجب المصطلحين CIF-CIP فإنه سيؤدي إلى الارتباك ، و بالتالي فإن كلا المصطلحين يحدان من التزام البائع للتأمين إلى التغطية الدنيا . و من المهم بصورة خاصة للشاري على أساس المصطلح CIP أن يلاحظ ما يلي :

إذا كانت التغطية الإضافية مطلوبة ، فإن عليه أن يتفق مع البائع على أن يقوم الأخير بإجراء تأمين إضافي ، أو أن يتخذ الترتيبات اللازمة بنفسه لتغطية التأمين الواسع . كذلك هناك حالات معينة قد يرغب فيها الشاري في الحصول على حماية أكثر مما هو متوفر بموجب بند الجمعية A ، و على سبيل المثال : التأمين ضد الحرب ، و أعمال الشغب ، و الاضطرابات المدنية ، و الاضطرابات أو اضطرابات العمل الأخرى . و إذا رغبت الشاري في أن يقوم البائع بترتيب مثل هذا التأمين ، فعليه أن يوجهه حسب ذلك ، و في هذه الحالة على البائع أن يقدم مثل هذا التأمين إن كان بإمكانه إنجازه .



المصطلحات D

تختلف بطبيعتها عن مصطلحات C حيث أن البائع حسب مصطلحات D يكون مسؤولاً عن وصول البضاعة إلى المكان المتفق عليه أو نقطة الوصول عند الحدود أو ضمن بلد الاستيراد. و يجب على البائع أن يتحمل جميع المخاطر و النفقات في إحضار البضاعة إلى ذلك المكان و من ثم فإن مصطلحات D تعني عقود وصول بينما تعني مصطلحات C عقود مغادرة أو شحن.

فبموجب مصطلحات D باستثناء المصطلح DDP لا يترتب على البائع أن يسلم البضاعة بعد تخليصها جاهزة للاستيراد في بلد الوصول.

يلتزم البائع-تقليدياً- بتخليص البضاعة للاستيراد بموجب المصطلح DEQ إذ أنه يتوجب أن توضع البضاعة على رصيف الميناء، وهكذا تصبح واصلية إلى بلد الاستيراد إلا أنه نظراً للتغيرات التي تحصل بالنسبة لإجراءات التخليص الجمركي في معظم البلدان، فقد أصبح من الأنسب الآن أن يقوم الطرف المقيم في البلد المعني بعملية التخليص و دفع الرسوم الجمركية و النفقات الأخرى. و هكذا فقد جرى تبديل في المصطلح DEQ لنفس السبب، كما جرى بالنسبة للمصطلح FAS المذكور سابقاً. وكما في المصطلح FAS فقد تمت الإشارة إلى التبديل في المصطلح DEQ بأحرف كبيرة في المقدمة.

لقد أضيف المصطلح DDU إلى نسخة عام ١٩٩٠ من مصطلحات التجارة الدولية، ويؤدي هذا المصطلح وظيفة هامة كلما كان البائع مستعداً لتسليم البضاعة في البلد المقصد دون تخليص البضاعة للاستيراد و دفع الرسوم الجمركية. وفي البلدان التي يصعب فيها التخليص للاستيراد و يستغرق وقتاً، بعد نقطة التخليص الجمركي، وعلى الرغم من أنه وفق المصطلح DDU/ يتحمل الشاري المخاطر و التكاليف الإضافية التي تنجم عن عدم قدرته على الإيفاء بالتزاماته في تخليص البضاعة للاستيراد، ينصح البائع بعد استعمال المصطلح DDU/ في البلدان التي يتوقع حصول صعوبات فيها لتخليص البضاعة للاستيراد.

تعبير "عدم وجود التزام"



كما يبدو من التعابير "يجب على البائع" و "يجب على الشاري" فإن الانكوتيرمز تهتم فقط بالالتزامات التي يدين بها كل طرف إلى الطرف الآخر، وقد تم إدخال كلمات "عدم وجود التزام" كلما كان أحد الطرفين لا يدين بأي التزام للطرف الآخر.

الأشكال المتعددة للانكوتيرمز

من ناحية عملية غالباً ما يحدث أن الأطراف أنفسهم بإضافتهم كلمات إلى المصطلح التجاري الدولي يقصدون من وراء ذلك مزيداً من الدقة عما يمكن للمصطلح أن يقدمه. ويجب التأكيد على أن المصطلحات التجارية الدولية لا تقدم أي إرشاد - مهما كان - إلى مثل هذه الإضافات و هكذا إذا لم يستطع الأطراف الاعتماد على عرف تجاري راسخ لتفسير مثل هذه الإضافات و هكذا إذا لم يستطع الأطراف الاعتماد على عرف تجاري راسخ لتفسير مثل هذه الإضافات، فقد يواجهون مشاكل خطيرة عند عدم القدرة على إثبات الفهم المتجانس للإضافات.

وعلى سبيل المثال إذا تم استعمال التعابير الشائعة: FOB مستنفة أو EXW محملة، فإنه من المستحيل إثبات تفاهم عالمي يفيد بأن التزامات البائع ممتدة ليس فقط بالنسبة إلى تكلفة التحميل الفعلي على الباخرة أو على الشاحنة على التوالي، وإنما تتضمن أيضاً مخاطر الفقدان أو الضرر الذي قد يحدث مصادفة أثناء عملية التسليم والتحميل. ولهذه الأسباب ينصح الأطراف بشدة بوجوب توضيح ما إذا كانوا يقصدون فقط إن المهمة أو تكلفة عمليات التسليم والتحميل تقع على عاتق البائع أو أن عليه أن يتحمل أيضاً المخاطر حتى إتمام عملية التسليم التحميل بشكل فعلي. فهذه مسائل لا تقدم لها الانكوتيرمز أجوبة، وبالتالي إذا كان العقد لا يصف أيضاً مقاصد الأطراف، فإنهم قد يتعرضون لمزيد من المشاكل و التكاليف التي لا لزوم لها.

وعلى الرغم من أن الانكوتيرمز ٢٠٠٠ لا تنص على كثير من هذه الأشكال المستخدمة بصورة شائعة، فإن المقدمات لتعابير تجارية محددة تقوم بتنبية الأطراف إلى الحاجة إلى شروط تعاقدية خاصة، إذا رغب الأطراف في الذهاب إلى أبعد من شروط الانكوتيرمز.

EXW: الالتزام الإضافي للبائع لتحميل البضاعة على المركبة الناقلة التي يقدمها الشاري.

CIP/CIF: حاجة الشاري إلى تأمين إضافي.

DEQ: الالتزام الإضافي للبائع لدفع تكاليف بعد التفريغ.



www.pal-lp.org

يشير البائعون و الشارون في بعض الحالات إلى ممارسة تجارية في مجال تجارة الناقل و الشركة الشاحنة . و في هذه الظروف من الضروري التمييز بوضوح بين التزامات الأطراف بموجب عقد النقل ، و التزاماتهم تجاه بعضهم بموجب عقد البيع . ولسوء الحظ ليست هناك تعاريف رسمية لتعابير مثل "شروط السفن الناقلة" و"نفقات المناولة في المحطة الأخيرة" THC . و إن توزيع التكاليف بموجب مثل هذه الشروط يمكن أن يختلف في الأماكن العديدة ،ويتبدل من وقت إلى آخر .وينصح الأطراف بالتوضيح في عقد البيع كيف يجب أن يتم توزيع مثل هذه النفقات فيما بينهم .

إن التعابير المستخدمة غالباً في عقود إيجار المراكب charterparties مثل FOB مستقة و FOB مستقة و مرتبة ،تستعمل أحياناً في عقود البيع لتوضيح مدى ما يجب على البائع بموجب المصطلح FOB أن ينجز من التسليم و الترتيب للبضاعة على ظهر الباخرة .و حيث تضاف مثل هذه الكلمات فإنه من الضروري التوضيح في عقد البيع ما إذا كانت الالتزامات الإضافية تخص فقط التكاليف أو كلاً من التكاليف و المخاطر .

وكما ورد انفاً فقد بذلت كل الجهود للتأكد بأن الانكوتيرمز تعكس التعامل التجاري الأكثر شيوعاً . و مع ذلك ، ففي بعض الحالات (وبصورة خاصة حيث تختلف انكوتيرمز ٢٠٠٠ عن انكوتيرمز ١٩٩٠) قد يرغب الأطراف في جعل المصطلحات التجارية تعمل بشكل مختلف . ويتم تذكيرهم بمثل هذه الخيارات في مقدمة الشروط ،بالإشارة إلى كلمة (مع ذلك).

جمارك الميناء أو تجارة معينة

بما أن انكوتيرمز تقدم مجموعة من التعابير للاستخدام في التجارات و المناطق المختلفة، فإنه من المستحيل دائماً وضع التزامات الأطراف بدقة متناهية. ولذلك فإن من الضروري -إلى حد ما- الإشارة إلى التعريف الجمركية للميناء أو لتجارة معينة أو للممارسات التي قد يكون الأطراف أنفسهم قد أسسوها في معاملاتهم السابقة. ويفضل بالطبع أن يبقى البائعون و الشارون على إطلاع على مثل هذه التعريفات و العادات عندما يناقشون عقدهم ،وحيث يظهر أي شك ،فإنهم يوضحون موقفهم القانوني بعبارة مناسبة في عقد البيع . وإن مثل هذه الشروط الخاصة في العقد الفردي يمكن أن تنسخ أو تبدل أي شيء كان قد وضع كعادة للتفسير في المصطلحات التجارية الدولية المتنوعة.

خيارات الشاري بالنسبة لمكان الشحن



www.pal-lp.org

في بعض الحالات، قد يكون من غير الممكن وقت الدخول في عقد البيع، أن يقرر المرء بدقة النقطة المحددة أو حتى المكان المحدد، الذي يجب على البائع تسليم البضاعة فيه للنقل. وعلى سبيل المثال فقد يشار في هذه المرحلة فقط إلى النطاق أو إلى مكان أكبر كالميناء مثلاً ومن ثم يشترط عادة أن للشاري الحق أو الواجب في أن يحدد فيما بعد النقطة الأكثر دقة ضمن ذلك النطاق أو المكان فإذا كان على الشاري واجب تسمية النقطة المحددة كما ورد انفا، فإنه قد ينجم عن عدم تمكنه من القيام بذلك احتمال تحمل المخاطر و النفقات الإضافية الناجمة عن مثل هذا الفشل من جميع البنوك. وبالإضافة إلى ذلك فان عدم تمكن الشاري من استخدام حقه في تحديد النقطة قد يعطي البائع الحق في اختيار النقطة التي تناسب غايته على أفضل وجه.

التخليص الجمركي

إن تعبير التخليص الجمركي قد أفسح المجال لحالات سوء الفهم. وهكذا فكلما كانت هناك إشارة إلى التزام البائع أو الشاري بالاضطلاع بالتزامات تتعلق بعبور البضاعة عبر جمارك بلد التصدير أو الاستيراد فإنه، أصبح من الواضح الآن أن هذا الالتزام لا يتضمن تسديد الرسوم الجمركية والنفقات الأخرى فحسب بل وكذلك تنفيذ وتسديد كل ما يتعلق بالأمر الإدارية المتصلة بعبور البضاعة عبر السلطات الجمركية وتقديم المعلومات للسلطات بهذا الخصوص. وعلاوة على ذلك فقد ساد الاعتقاد -ولو بشكل خاطئ تماما- في بعض المجالات أن من غير المناسب استخدام المصطلحات التي تتعامل بالالتزام لتخليص البضاعة عبر الجمارك، حيث (كما في التجارة البيئية للاتحاد الأوروبي أو مناطق التجارة الحرة الأخرى) لم يعد هنالك أي التزام بدفع رسوم، ولا قيود تتعلق بالاستيراد أو بالتصدير. ولكي نوضح الموقف فإن كلمات "حيث يطبق" قد أضيفت في بنود من الانكوتيرمز لكي تستعمل هذه العبارات دون أي غموض حيث لا توجد أية إجراءات جمركية مطلوبة.

ومن المرغوب فيه عادة أن تتم عملية ترتيب التخليص الجمركي من قبل الطرف المقيم في البلد الذي يجب أن تتم فيه عملية التخليص هذه، أو على الأقل من قبل شخص ما يعمل هناك بالنيابة عنه. وهكذا يجب على المصدر عادة أن يقوم بتخليص البضاعة للتصدير، بينما يجب على المستورد تخليص البضاعة للاستيراد.

لقد ابتعدت الانكوتيرمز ١٩٩٠ عن هذا الموضوع بموجب المصطلحات التجارية -FAS- EXW (أي أن رسوم التخليص للتصدير تقع على عاتق الشاري وتعبير DEQ (رسوم



التخليص للاستيراد على البائع)، إلا أنه في إنكوتيرمز ٢٠٠٠ فان المصطلحين DEQ-FAS يضعان واجب تخليص البضاعة للتصدير على عاتق البائع وتخليصها للاستيراد على عاتق الشاري على التوالي، بينما المصطلح EXW الذي يمثل الالتزام الأدنى على البائع - ترك دون تعديل (رسوم التخليص للتصدير على الشاري). و بموجب المصطلح DDP فإن البائع يوافق بشكل محدد على القيام بما يتبع التسمية ذاتها للمصطلح (Delivered Duty Paid) (التسليم و الرسوم مدفوعة) أي تخليص البضاعة للاستيراد و دفع أية رسوم لاحقة لذلك. التغليف

في معظم الحالات يعلم الأطراف مسبقا نوع التغليف المطلوب من أجل النقل السليم للبضاعة إلى نقطة الوصول. غير أنه لما كان التزام البائع بتغليف البضاعة يمكن أن يتغير كثيرا تبعا لأسلوب ومدة النقل المتوقعة، فقد اعتبر من الضروري الاشتراط أن يلتزم البائع بتغليف البضاعة بالأسلوب المطلوب الذي يتناسب مع عملية النقل، ولكن فقط إلى الحد الذي يعلمه حول الظروف المتعلقة بالنقل قبل إبرام عقد البيع، حيث يجب أن تكون البضاعة بما فيها " التغليف مناسبة لأية غاية معينة بشكل صريح أو ضمني للبائع وقت إبرام العقد عدا الظروف التي تظهر أن الشاري لم يعتمد أو كان الظرف غير مناسب له ليعتمد على خبرة وحكمة البائع.

معاينة البضاعة

في حالات عديدة قد ينصح الشاري القيام بترتيب معاينة البضاعة قبل أو عند تسليمها من قبل البائع للنقل (و هو ما يدعى بالمراقبة التي تسبق الشحن أو PSI). وما لم يشترط العقد خلافاً لذلك، فإن على الشاري نفسه أن يدفع تكاليف مثل هذه المراقبة والتي تتم لمصلحته. غير أنه إذا تمت المراقبة على البضاعة من أجل تمكين البائع من الإذعان لأية قواعد إلزامية نافذة في بلده تنطبق على تصدير البضاعة، فإن على البائع أن يسدد نفقات المراقبة تلك، ما لم يتم استعمال المصطلح EXW وفي هذه الحالات تقع نفقات هذه المراقبة على عاتق الشاري.

طريقة النقل و المصطلح التجاري الدولي المناسب، (إنكوتيرمز ٢٠٠٠):

أية طريقة للنقل



المجموعة (E):

EXW تسليم أرض المعمل (مكان التسليم معين).

المجموعة (F):

FCA تسليم الناقل (مكان التسليم معين).

المجموعة (C):

CPT أجور النقل مدفوعة حتى (ميناء المقصد معين).

CIP أجور النقل والتأمين مدفوعة حتى (مكان المقصد معين).

المجموعة (D):

DAF التسليم على الحدود (مكان التسليم معين).

DDU التسليم والرسوم غير مدفوعة (ميناء المقصد معين).

DDP التسليم والرسوم مدفوعة (ميناء المقصد معين).

النقل البحري و النهري الداخلي فقط

المجموعة (F):

FAS تسليم جانب السفينة (ميناء الشحن معين).

FOB تسليم ظهر السفينة (ميناء الشحن معين).

المجموعة (C):



CFR النفقات و أجور الشحن(ميناء المقصد معين).
CIF النفقات و التأمين و أجور الشحن(ميناء المقصد معين).

المجموعة (D):

DES التسليم على ظهر السفينة (ميناء المقصد معين).
DEQ التسليم على رصيف الميناء (ميناء المقصد معين).

الاستخدام الموصى به

توصي المقدمة في بعض الحالات باستعمال أو عدم استعمال مصطلح معين وهذا مهم بشكل خاص بالنسبة للاختيار ما بين المصطلحين FCA-FOB ومما يؤسف له أن التجار مستمرين باستعمال المصطلح FOB في حين أنه ليس له أية علاقة إطلاقاً، وبذلك يسببون للبائع تحمل مخاطر لاحقة لتسليمه البضاعة إلى الناقل الذي يسميه الشاري. ويعتبر المصطلح FOB مناسباً فقط للاستعمال عندما تكون النية في تسليم البضاعة عبر حاجز السفينة أو على أية حال إلى السفينة وليس حيث تسلم البضاعة إلى الناقل لدخولها لاحقاً إلى السفينة كأن تكون على سبيل المثال: مستقفة في الحاويات أو محملة على الشاحنات أو عربات القطار فيما يسمى حركة التحميل والتفريغ (Roll on Roll off) وقد جرى وضع تحذير شديد في مقدمة المصطلح FOB كي لا يستعمل هذا المصطلح عندما لا يقصد الأطراف التسليم عبر حاجز السفينة.

وقد يحدث أن تستعمل الأطراف خطأ مصطلحات يقصد منها نقل البضاعة بحراً بينما يجري التفكير في استعمال وسيلة نقل أخرى. وهذا يضع البائع في موضع لا يحسد عليه بحيث لا يستطيع أن يفي بالتزامه في تسليم الوثيقة المناسبة للشاري (مثل بوليصة الشحن أو بوليصة النقل البحري أو وثيقة الكترونية أخرى تعادلها).

بوليصة الشحن و التجارة الالكترونية



www.pal-lp.org

كانت وثيقة الشحن بشكل تقليدي هي المستند الوحيد المقبول الذي يقدمه البائع بموجب المصطلحين CIF-CFR و لبوليصة الشحن ثلاث وظائف هامة هي:

إنها إثبات تسليم البضاعة على ظهر الباخرة.

إنها دليل على عقد النقل .

إنها وسيلة لنقل الحقوق في البضاعة بطريق العبور (الترانزيت) إلى طرف آخر من خلال تحويل المستند الورقي إليه. إن وثائق النقل الأخرى عدا بوليصة الشحن تقي بالوظيفتين الأولى و الثانية المذكورتين أعلاه ، و لكنها لا تتحكم بتسليم البضاعة في مكان الوصول أو تمكن الشاري من بيع البضاعة خلال العبور (ترانزيت) من خلال تسليم الوثيقة الورقية للشاري الأخر . وبدلا من ذلك فان وثائق النقل الأخرى تحدد اسم الطرف المخول باستلام البضاعة في نقطة الوصول . وان حقيقة كون حيازة بوليصة الشحن مطلوبة من أجل الحصول على البضاعة من الناقل في نقطة الوصول ، تجعل استبدالها بوسائل الاتصال الالكترونية أمرا صعبا جدا . وعلاوة على ذلك فانه لأمر اعتيادي إصدار عدة نسخ أصلية من بوالص الشحن ، ولكن من المهم كثيرا بالنسبة للشاري أو المصرف الذي يعمل بموجب تعليماته في التسديد للبائع ، الضمان بان جميع النسخ الأصلية قد قام البائع بتسليمها (ما يسمى بالمجموعة الكاملة FULL SET . و هذا الإجراء مطلوب أيضا في قواعد الاعتمادات المستندية لغرفة التجارة الدولية (ما يسمى ICC Uniform UCP Customs and practice) ويجري حاليا الإعداد لطبع نسخة الانكوتيرمز لعام ٢٠٠٠ وهي المطبوعة المرموز إليها ب (ICC ٥٠٠).

ويجب أن تقدم وثيقة النقل دليلا ليس على تسليم البضاعة للناقل فحسب، بل على استلامه البضاعة أيضا في حالة و وضع جيدين، حسب ما يمكن تأكيده من قبل الناقل. وأية ملاحظة على وثيقة النقل تشير إلى أن البضاعة لم تكن في مثل هذه الحالة الجيدة ستجعل الوثيقة (غير نظيفة) وبالتالي تجعلها غير مقبولة بموجب UCP.

ورغم الطبيعة القانونية المحددة لبوليصة الشحن فانه من المتوقع أن يتم إحلال الوسائل الالكترونية محلها في المستقبل القريب.



وقد أخذت نسخة /١٩٩٠/ من الانكوتيرمز بعين الاعتبار هذا التطور المتوقع. ويمكن أن تحل محل الوثائق الورقية الرسائل الالكترونية شريطة أن يكون الأطراف قد وافقوا على الاتصال الكترونياً. ومثل هذه الرسائل يمكن إرسالها مباشرة إلى الطرف المعني أو عبر طرف ثالث مقدماً بذلك خدمات ذات قيمة إضافية. وإحدى هذه الخدمات التي يمكن تقديمها بشكل مفيد من قبل شخص ثالث هي تسجيل كل من يحمل بوليصة الشحن بشكل متعاقب. والأنظمة التي تقدم مثل هذه الخدمات، كالخدمة المسماة BOLERO، يمكن أن تحتاج إلى دعم إضافي من الأعراف والمبادئ القانونية المناسبة كما هو مبين في CMI لعام ١٩٩٠ في قواعد بوالص الشحن الالكترونية والقانون النموذجي للتجارة الالكترونية UNCITRAL لعام /١٩٩٦/.

وثائق النقل غير القابلة للتفاوض بدلاً من بوالص الشحن

لقد تم في السنوات الأخيرة تحقيق تبسيط كبير في العمليات المستندية فكثيراً ما يحل محل بوالص الشحن وثائق غير قابلة للتفاوض مشابهة لتلك المستخدمة لطرق النقل الأخرى غير النقل البحري.

وتدعى هذه الوثائق بوالص الشحن البحري SEA WAYBILLS أو فواتير نقل الشركة الشاحنة أو إيصالات الشحن أو غير ذلك من التعابير الأخرى والوثائق غير القابلة للتفاوض كافية تماماً للاستعمال، إلا عندما يرغب الشاري في بيع البضاعة بطريق الترانزيت وذلك بالتنازل عن وثيقة ورقية للشاري الجديد ولكي يصبح ذلك ممكناً يجب بالضرورة الإبقاء على التزام البائع في تقديم بوليصة الشحن بموجب المصطلحين CIF-CFR. غير أنه عندما تعلم الأطراف المتعاقدة أن الشاري لا يفكر في بيع البضاعة بطريق الترانزيت فقد يوافقون على وجه التخصيص على إعفاء البائع من الالتزام بتقديم بوليصة الشحن، أو يمكنهم بدلاً من ذلك استعمال المصطلحين CIP-CPT حيث ليست هناك حاجة إلى تقديم بوليصة الشحن.

حق إعطاء التعليمات للناقل

إن الشاري الذي يدفع ثمن البضاعة بموجب المصطلح C يجب أن يضمن منع البائع عند التسديد من التصرف بالبضاعة بآء إعطاء تعليمات جديدة للناقل. وان بعض وثائق النقل المستخدمة في وسائل خاصة للنقل (جوا، برا، أو بالسكك الحديدية) تقدم للطرفين المتعاقدين إمكانية منع البائع من إعطاء مثل هذه التعليمات الجديدة للناقل، من خلال تزويد الشاري



www.pal-lp.org

بنسخة أصلية خاصة من بيان الشحنة (Waybill) أو نسخة عنها. غير أن الوثائق المستعملة عوضاً عن بوالص الشحن للنقل البحري لا تتضمن عادة مثل وظيفة المنع هذه. وقد صحت اللجنة الدولية للنقل البحري هذا الخلل في الوثائق المذكورة انفاً من خلال تقديم القواعد الموحدة للشحن البحري لعام /١٩٩٠/ التي تمكن الأطراف من إدخال فقرة باسم عدم التصرف حيث يتنازل البائع فيها عن حق التصرف بالبضاعة بإعطاء تعليمات إلى الناقل لتسليم البضاعة إلى شخص آخر، أو في مكان غير ما اشترط عليه في بيان الشحن. تحكيم غرفة التجارة الدولية

على الأطراف المتعاقدة التي ترغب في اللجوء إلى تحكيم غرفة التجارة الدولية في حال حصول نزاع مع الشريك المتعاقد، أن توافق بشكل محدد وواضح على تحكيم غرفة التجارة الدولي في عقدها أو في حال عدم وجود وثيقة تعاقدية واحدة - في المراسلات المتبادلة التي تشكل الاتفاق فيما بينهما، فإن حقيقة دمج مصطلح تجاري دولي واحد أو أكثر في العقد أو في المراسلات المتعلقة به لا تشكل بحد ذاتها اتفاقاً باللجوء إلى تحكيم غرفة التجارة الدولية. وفيما يلي الفقرة القياسية المتعارف عليها والمتعلقة بالتحكيم التي توصي بها غرفة التجارة الدولية.

(إن جميع المنازعات التي تنشأ من الاتفاق الحالي أو تتعلق به، يجب تسويتها بشكل نهائي بموجب قواعد التحكيم لغرفة التجارة الدولية وذلك من قبل محكم واحد أو أكثر يتم تعيينهم وفقاً للقواعد المذكورة).

Home | English



www.pal-lp.org



www.pal-lp.org