

# شروط ومتطلبات تصدير منتج زراعي



على عكس ما يعتقد البعض، ان التصدير ليس بتلك الصعوبة والتعقيد ولا يقتصر فقط على أصحاب رؤوس الأموال لا سيما أننا أصبحنا اليوم في القرن الحادي والعشرين حيث أصبحت التقنيات متقدمة وحديثة كما ان التجارة الالكترونية عبر الانترنت باتت تسهل البيع والشراء دون الحاجة للسفر وتكبد المصاريف الا في حالات معينة مثل تصنيع منتج محدد وبمواصفات معينة وليس لمجرد الشراء أو السفر للمشاركة في معارض ومقابلة المنتجين/التجار والتعرّف على الابتكارات الحديثة.

أما بالنسبة الى الإستيراد عبر الإنترنت فهو ذات فوائد عديدة أبرزها إمكانية المقارنة بين الكثير من المنتجين، وآلاف المنتجات والأسعار والمواصفات وذلك في وقت قصير جداً لا يتعدى الدقائق القليلة ودون أية كلفة كما يمكن الاطلاع على رأي الزبائن وتصنيف الشركة المنتجة/المصدرة.

وهناك جوانب ضرورية تساهم في تهيئة المصدر وتؤكد مدى جهوزيته للمنافسة في الأسواق العالمية، وزيادة فرص الربح والنمو لشركته، كما أنها توفر عليه الكثير من الوقت والجهد والتكلفة. لذلك فمن المهم أن يكون المصدر على اطلاع ودراية كافية ببعض الأمور قبل الدخول في مجال التصدير، وأبرزها دراسة السوق المستهدف. فمن الضرورة أن يدرس المصدر حجم السوق ونموه، والمنافسة الأجنبية والمحلية والتعرفة الجمركية المطبقة على المنتج المستورد للسوق، كذلك يجب

ان يطلع على متطلبات السوق من حيث التعبئة والتغليف ووضع الملصقات بالإضافة الى إجراءات البيع والاستيراد وأسعار المنتجات المنافسة وآليات الترويج وسلوك الشراء ومتطلبات المستهلكين لناحية الأحجام والأصناف والعبوات لناحية أحجامها ونوعها والأهم أيضاً معرفة قنوات التوزيع.

كمرحلة ثانية بعد اختيار السوق الأنسب، على المصدر اختيار كيفية الدخول إلى هذا السوق، حيث أن هناك خيارين عامة يمكن لأي مصدر الدخول إلى السوق من خلالها، وهي الاستثمار المباشر أو غير المباشر ويعني الدخول إلى السوق عبر وسيط، وفي هذه الحالة ستدخل المنتجات المصدرة السوق ولكن ليس عن طريق المنشأة المصدرة نفسها، كما أنها لن تكون مسؤولة عن بيع منتجاتها للمستهلكين النهائيين في ذلك السوق.

قبل البدء بإجراءات التصدير، على المصدر أن يكون على دراية بالمتطلبات الجمركية الخاصة



بعملية التصدير. فلا بد أن يكون المصدر على اطلاع تام بأنظمة الجمارك في البلد المستورد أو السوق المستهدف، حيث تختلف الأنظمة الخاصة بالاستيراد والأسواق الخارجية من بلد إلى آخر كما يجب أن يتأكد ان كان هنالك من اتفاقية تبادل

تجاري بين بلد المنشأ والبلد المنوي التصدير له. لا سيما بعد وباء كورونا حيث فرضت بعض الدول تدابير جديدة علماً أن عدم معرفة هذه الأنظمة والالتزام بها قد يعيق عملية الشحن وقد يؤدي إلى رفض الشحنات من قبل الجمارك الأجنبية. لذلك، من المستحسن التحقق دائماً من المتطلبات الخاصة بالاستيراد من قبل المستوردين والجمارك في بلد الاستيراد مع الأخذ في الاعتبار أن هذه المتطلبات قد تتغير من وقت لآخر.

والأهم أيضاً، التأكد من الشروط والمواصفات الخاصة بكل منتج لا سيما بالنسبة الى المواد الحافظة المستخدمة في الصناعات الزراعية والتي قد تكون ممنوعة في الدولة المستوردة وهنا تجدر



الإشارة الى أن بعض المواد ممنوعة في دول وقد تكون مسموحة في دول أخرى. كذلك يجب التأكد من تطابق الملصقات ومحتوياتها مع المواصفات المعتمدة في

الدولة المستوردة علماً أن غالبية المنتجات التي ترفضها الدول المستوردة لطالما تكون بحجة عدم تطابق محتوى الملصقات مع المواصفات. وتجدر الإشارة الى أن بعض المستوردين قد يضعون شروطاً إضافية عن تلك التي تفرضها السلطات المحلية فمثلاً بعض التجار في أوروبا أو المملكة المتحدة يشترطون حيازة المنتج على شهادة الممارسات الزراعية الجيدة (G.A.P.) وغيرهم قد يشترط الحيازة على شهادات مختلفة للجودة مثل الأيزو أو ال BRC.

ويمكن أن تتم عملية التصدير عبر وسائل عدة للنقل وهي: البحرية، الجوية، البرية واختيار الوسيلة يجب أن يعتمد بشكل رئيسي على نوع السلعة المنقولة. كما يجب على المصدر وقبل اختيار



وسيلة النقل أن يأخذ بعين الاعتبار الوقت والتكلفة. وبما ان التصدير يحتاج إلى العديد من الإجراءات والمتطلبات المختلفة، لذا يقوم المصدر عادة بتكليف مزودي الخدمات اللوجستية ذوي الخبرة لتنفيذ معظم هذه الإجراءات، وذلك لتخصصهم في إجراءات

الشحن، وقدرتهم على خدمة المصدرين والمستوردين. لذا، فإنه عادة ما ينصح بالاعتماد على مزودي الخدمات اللوجستية، وخاصة للمصدرين الجدد الذين لا يملكون خبرة كافية بإجراءات التصدير، كما أن الاعتماد على مزودي مثل هذه الخدمات سيوفر عليهم الكثير من الوقت والجهد.

أما بالنسبة الى وسيط الشحن "Freight Forwarder" الذي يقوم بترتيب عملية الاستيراد والتصدير نيابة عن المصدر أو المستورد مع مزودي الخدمات اللوجستية، ولكنه في الواقع لا يقوم بنقل البضائع، كما أنه لا يملك أي أسطول بري أو بحري انما يكون حلقة الوصل بين المصدر ومختلف مزودي الخدمات اللوجستية، الأمر الذي يمكّنه من القيام بكافة إجراءات الشحن والمستندات بداية من الحصول على البضائع من مستودع المصدر حتى تسليم الشحنة إلى مستودع المستورد. ورغم أن الاعتماد على وسطاء الشحن يبقى اختيارياً، إلا إن دورهم في كثير من خطوات التصدير يعد مفيداً لما يتمتعون به من الخبرة الكافية بأنظمة النقل لمختلف دول العالم، وقدرتهم على تقديم المشورة بشأن أفضل طريقة للشحن وفقاً لنوعية البضائع ومواصفاتها.

بالإضافة الى ذلك، فلا بد من الإلمام ببعض مصطلحات التجارة الدولية بين الشركات وكيفية تبادل الرسائل الإلكترونية بطريقة احترافية. ومن أبرز المصطلحات المتعارف عليها والتي يستخدمها المصدرون وكل من يعمل في مجال التجارة الدولية وهي تسمى "Incoterms" أي إختصاراً لكلمة "International commercial Terms" والتي تعني مصطلحات التجارة الدولية. ومن ضمن تلك المصطلحات التي تبلغ حوالي خمسة عشر مصطلحاً ، هنالك أربعة منها الأكثر متداولة وإستخداماً وهي:

١. "Ex work": ويعني أن البائع يسلم المشتري بضاعته في المصنع.
٢. FOB - "free on board": يعني أن البائع يسلم المشتري بضاعته على ظهر السفينة في ميناء التحميل ولا يشمل هذا التعاقد كلفة الشحن.
٣. "Cost and Freight" – C&F: يعني أن البائع يسلم المشتري بضاعته في ميناء الوصول، أي أن المشتري قام بدفع تكاليف الشحن حتي وصول البضائع الي ميناء التفريغ.
٤. "Cost Freight And Insurance" - CIF: يعني تسليم البضائع في ميناء الوصول مؤمناً عليها أي أن المصدّر قد دفع تكلفة الشحن وهي تشمل التأمين.

اما بالنسبة الى طرق الدفع، فهناك طرق عدة متعارف عليها دولياً في مجال الإستيراد والتصدير ولكل منها مميزاتا وخصائصها وهي تتم عن طريق البنوك:

١. "Telegraphic Transfer" وهو عبارة عن عملية التحويل قبل التسليم حيث يمكن أن يتم تحويل دفعة أولى عند طلب الشراء والمبلغ الباقي عند استلام نسخة من المستندات المطلوبة وتعتبر هذه الطريقة الأسرع والأقل كلفة.
٢. "L/C" - "Letter of Credit" وتعرف بإسم الإعتماد المستندي وهي باختصار تكون مسؤولية البنوك لاستلام وتسليم الأموال. وفي هذه الحالة، على المستورد أن يتوجه إلى البنك ويطلب فتح إعتماد مستندي ويقوم بعدها البنك بطلب أوراق تتضمن مواصفات وشروط السلعة ثم يرسل طلب إلى بنك المصدّر الذي يقوم بدوره بالكشف على البضاعة ومن ثم يعلم بنك المستورد ويطلعه على مدى مطابقة المنتج للمواصفات والشروط التي اتفق عليها المستورد/المصدّر. وتعتبر هذه الطريقة الأفضل من حيث الأمان ولكن تكلفتها عالية وتتطلب وقتاً إضافياً. وهناك نوعان من الإعتماد المستندي: "Confirmed" أي مؤكد و"Irrevocable" أي غير قابل للإلغاء أو النقص.

٣. "CAD" - "Cash Against Documents" أي الدفع فور استلام المستندات حيث يقوم البنك بتحرير المبلغ للمصدّر.

للبحث عن المستوردين، نعرض لكم في ما يلي، أهم المنصات العالمية التي يمكن اعتمادها من خلال اختيار بلد المقصد الذي يهتمكم لتحديد المستوردين المحتملين.



## ١. EUROPAGES

هو دليل أعمال لحوالي ٢,٦ مليون شركة معظمها من الدول الأوروبية. يمكنكم من خلال تلك المنصة الإلكترونية، البحث عن المستوردين المحتملين بأنفسكم عن طريق النشاط أو المنتج أو الخدمة كما يمكنكم إجراء بحث متخصص بحسب الدولة ونوع الشركة وحجم الشركة. للاطلاع على المنصة:

<http://corporate.europages.co.uk/>



go4WorldBusiness  
find - connect - trade

هو دليل لمختلف المستوردين والمصدرين لجميع السلع ومن مختلف أنحاء العالم. تسمح هذه المنصة البحث عن المشترين المحتملين كما تنشر مختلف العروض التي يقدمها البائعين بالإضافة الى التفاصيل حول الشركات: العنوان، الاتصال، الخ. للاطلاع على المنصة:

<https://www.go4worldbusiness.com/>



Canadian Importers  
Database

.٣

توفر قاعدة بيانات المستوردين الكنديين (CID) قوائم بالشركات التي تستورد البضائع إلى كندا ، حسب المنتج والمدينة وبلد المنشأ. تخولكم هذه المنصة البحث عن عملاء محتملين في كندا كما يمكنكم البحث المجاني عن الشركات عن طريق الرمز الجمركي وبحسب المنطقة والمدينة. للاطلاع على المنصة:

<https://www.ic.gc.ca/app/scr/ic/sbms/cid/searchProduct.html?lang=eng>

**KOMPASS**  
Connects business to business

.٤

توفر قاعدة بيانات KOMPASS العالمية خدمات معلومات B2B المبتكرة التي تمكنك من الوصول إلى جهات الاتصال الصحيحة في الشركات المناسبة وتخولكم هذه المنصة البحث عن طريق النشاط أو المنتج أو الخدمة مجاناً وهي تعتبر عالمية إذ تغطي أوروبا والولايات المتحدة وآسيا. للاطلاع على المنصة:

<https://za.kompass.com/>

وبالإضافة الى المنصات الالكترونية العالمية المذكورة أعلاه، هنالك منصة إضافية ومتخصصة فقط للبحث حول قطاع الخضروات والفاكهة:

.٥



تأسس دليل Fructidor International في العام ١٩٣٥ ويحتوي هذا الدليل على لائحة بالمصدرين والمستوردين الرئيسيين في قطاع الخضروات والفواكه الطازجة والذي يتخطى عددهم ال ٢٠ ألف شركة ويتوزعون على حوالي ١٣٨ دولة. للاطلاع على المنصة:

<https://www.fructidor.com/directory.aspx>