مجلة جامعة تشرين – سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية

اسم المقال: البيوع البحرية... وأثرها في اقتصاديات النقل البحري
اسم الكاتب: د. عزيز شحود
رابط ثابت: https://political-encyclopedia.org/index.php/library/3886
تاريخ الاسترداد: 2026/11/03 03:01 +03

الموسوعة السياسيّة هي مبادرة أكاديمية غير هادفة للربح، تساعد الباحثين والطلاب على الوصول واستخدام وبناء مجموعات أوسع من المحتوى العلمي العربي في مجال علم السياسة واستخدامها في الأرشيف الرقمي الموثوق به لإغناء المحتوى العربي على الإنترنت.
لمزيد من المعلومات حول الموسوعة السياسيّة – Encyclopedia Political، يرجى التواصل على info@political-encyclopedia.org

استخدامكم لأرشيف مكتبة الموسوعة السياسيّة – Encyclopedia Political يعني موافقتك على شروط وأحكام الاستخدام المتاحة على الموقع https://political-encyclopedia.org/terms-of-use

تم الحصول على هذا المقال من موقع مجلة جامعة تشرين – سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية – ورفده في مكتبة الموسوعة السياسيّة مستوفياً شروط حقوق الملكية الفكريّة ومتطلبات رخصة المشاع الإبداعي التي ينضوي المقال تحتها.

مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية - سلسلة العلوم الاقتصادية المجلد (20) العدد (1) 1998
Tishreen University Journal for Studies and Scientific Research –Economical Science Series Vol. (20) No (1) 1998

البيوع البحرية... وأثرها في اقتصاديات النقل البحري

الدكتور عزيز شحود*

(قبل للنشر في 1998/3/31)

ملخص

تناولنا في هذا البحث البيوع البحرية وآثارها الاقتصادية في حركة النقل البحري، وقد بيّنا في هذا البحث أنواع البيوع وحقوق والتزامات كلّ من المشتري والبائع... لكلّ نوع من هذه البيوع. وذلك بدراسة تحليلية مستخلصة مما تواترت عليه التعاملات البحرية، ومن استقرار لهذه الصيغ التي أرست قواعدها المعاهدات والاتفاقات الدولية وغرف التجارة البحرية الدولية. وما قد يعكسه أي اختلال في شرط من هذه الشروط من آثار قانونية، وقضايا لازالت تشكل جدلاً وكمّاً كبيراً من القضايا التي تنعكس بشكل أو بآخر على حركة النقل البحري... وتشعباته.

لذا تنبع أهمية الدراسة من محاولتنا جاهدين وضع تصوّر للمتعاملين بلغة البحر تجنباً للإشكالات... استقينا من العديد من المراجع وما استقرت عليه التشريعات والاجتهادات والأعراف البحرية في كثير من دول العالم... مع توجهنا لمجمل توصيات قد تكون طريقاً واضحاً لأقطارنا العربية. التي لا تزال تعاني من استنزاف ثرواتها دون مبرر من الشركات الأجنبية... والتي عرفت كيف تتعامل معنا بهذا القطاع الهام، وما يترك هذا العمل من آثار في اقتصادنا القومي.

* مدرس في قسم الاقتصاد والتخطيط – كلية الاقتصاد – جامعة تشرين – اللاذقية – سورية.

مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية - سلسلة العلوم الاقتصادية المجلد (20) العدد (1) 1998
Tishreen University Journal for Studies and Scientific Research –Economical Science Series Vol. (20) No (1) 1998

Marine Contracts of Sale and their Effects on the Economics of Sea Transport

Dr. Aziz SHAHOUD*

(Accepted 31/3/1998)

❐ ABSTRACT ❐

We talked in our study about marine contracts of sale and their economic effects on sea transport movement. We focused on kinds of sales in addition to rights and obligations of both sellers and buyers in respect of each kind. Our study was an analysis based on and derived from historical practices and conventions. We indicate in this respect to the misapplication of rules and the resulting legal effects on sea transport and related activities.

The importance of this study takes source from the fact that a serious attempt was made for setting up a unified conception which is derived from both. Language of the sea and the judicial rules and customs as practiced in many countries. We concluded our study with specific recommendation aimed at paving the way for our Arab countries to overcome handicaps and difficulties created by foreign shipping companies which learned very well how to behave for exhausting our powers and resources.

* Lecturer at Department of Economics and Planning, Faculty of Economic - Tishreen University, Lattakia, Syria.

مقدمة:

يعتبر القطاع الملاحي من القطاعات الهامة في حياة الشعوب التي تطلّ بشواطئها على البحار، ويشكّل هذا القطاع رافداً ثرّاً لاقتصاديات هذه الشعوب إذا تمكنت من التعامل معه تعاملاً مبيناً على أسس علمية واضحة، تصوغ فيه البنى والقواعد التي تحدّد الأهداف في علاقاتها المتشابكة مع عالم البحار. هذا العالم الذي أصبح يموج بالحركة المبيّنة على الأسس العملية المتطورة التي تشكل حركته وعلاقاته في نقل البضائع والسلع بين مرافئ العالم، وما تخلّفه من إشكالات تنعكس بالنهاية على هذا البلد، أو تاركة بصماتها وآثارها المادية على من يجهل الكيفية التي يتعاطى فيها مع حركة النقل البحرية هذه.

لذا جاءت هذه الدراسة كمدخل وحافز لإلقاء الضوء على هذا القطاع الهام، لعلنا نكون قد أسهمنا ولو بمبادئ أساسية في التعرف على مدخل من مداخله، وخاصة فيما يتعلق بالبيوع البحرية، والشحن والتأمين، والتي تعتبر من البنى الأساسية لأي اقتصاد وطني.

وإننا كبلد يطل على ساحل البحر الأبيض المتوسط، والذي يعتبر من البحار الهامة في حركة النقل البحري الدولية، بالإضافة إلى موقعه كبوابة شرقية، يؤهلنا لأن نلعب دوراً هاماً في حركة الترانزيت والنقل الدولي للبلدان المجاورة، أقدم هذه الدراسة بحثاً في الشروط، والوسائل، والطرق، والالتزامات في هذا الصدد علّني أكون قد وفقت فيما قدمت وبحثت.

أولاً: أهمية البحث:

يؤدي النقل البحري دوراً مميزاً في التجارة الدولية، ويحظى بأهمية ورعاية خاصة من قبل كافة الدول باعتباره جزءاً لا يتجزأ من الاقتصاد الوطني والقومي، وركيزة أساسية في استراتيجية التنمية الاقتصادية. كما يعد النقل البحري أفضل وسائل النقل في خدمة التجارة الخارجية لضخامة السعة الاستيعابية للسفن، ورخص تكاليف التشغيل للمسافات الطويلة بالنسبة لبقية وسائل النقل الدولية (الجوية والبرية والنهرية). ويأتي تطوير وسائل النقل البحري من الأهداف الرئيسية لما له من أثر في اقتصاديات الدول حيث التوسع في أنشطته المختلفة، من تشريعات وأسس وقواعد وصيغ ناظمة لعلاقاته المتشابكة مع دول العالم البحرية، من الأهداف القومية لها، وبخاصة الأقطار العربية، ومطلب لتحقيق الاستقلال الاقتصادي والسياسي. هذا فضلاً عن إسهامه في التنمية الاقتصادية، وتنويع مصادر الدخل وتأثيره على ميزان المدفوعات والتوطن الصناعي وقيام التخصص الدولي.

من خلال هذه النظرة كان لابد من أن نتناول جانباً هاماً في حركة النقل البحري، والتي غفل عنها العديد من الدراسات العربية التي تتناول مواضيع النقل البحري من حيث الأساطيل البحرية والمرافئ والموانئ وحجومات الشحن وغيرها، ألا وهي البيوعات البحرية، والتأمين، وبوالص الشحن، والتي أولتها دول العالم أهمية خاصة في العديد من المؤتمرات والمعاهدات والاتفاقيات الدولية، وتبنته هذه الدول كقواعد للسلوك في تعاملاتها لما لها من أثر في حركة النقل البحري، ولما تركته من آثار سلبية، وإشكالات قضائية وقانونية[1] ومادية على الكثير من دول الوطن العربي خاصة لذا تنبع أهمية بحثنا من الخروج بصفة موحدة فرزتها المشكلات والأخطاء السابقة، والتي دفع ثمنها الوطن العربي بشكل أو بآخر، في معظم أقطاره وأمصاره، توحي بذلك مؤشرات الأرقام ودلالاتها والتقارير الاقتصادية للجامعة العربية[2] حيث أدى هذا القصور إلى هذه النتائج، ولم تكن الأنظمة والقوانين والتشريعات تكفي لاستيعاب التطورات الهامة التي حدثت في مجال النقل البحري في كافة أنشطته وتفرعاته، لهذا وجدنا أنه من الضروري أن نتناول في حلقات متتالية التأمين البحري بشروطه الرئيسية والإضافية، من حيث ضمان الأخطار (مخاطر السرقة والتلف والفقدان والعورية وعدم التسليم ومخاطر الحرب والإضراب والقرصنة البحرية...الخ).

وبالرغم من أن هذه الشروط قد تكون غير ملزمة بكافة بنودها إلاّ أنها تشكل القواعد الأساسية لضمان سلامة التعامل لبعض أشكال النقل البحري والشحن. ومن هنا تنبع الأهمية في إعداد هذه الأسس التي تواترت دول العالم على التعامل بها في معظم تعاملاتها ضماناً لسلامة الشحن والبضائع ضد كافة الأخطار، وما قد يترتب عليها من آثار قانونية ومادية. وقد نظم العديد من الاتفاقيات الدولية بعض هذه القواعد، وتمت الإضافة عليها نتيجة التعاملات الدولية، وما أفرزته من إشكالات بما يكفل حقوق المتعاملين.

ثانياً: أسلوب البحث:

اعتمدنا في إعداد هذا البحث العديد من المراجع، منها ما هو صادر عن الأمم المتحدة عبر منظماته المتخصصة من معاهدات واتفاقيات دولية ومؤتمرات، ومنها التقارير الاقتصادية للجامعة العربية فيما يخص مجال النقل، ومقررات العديد من المؤتمرات، واللقاءات التي ناقشت، وعالجت مشاكل النقل البحري، والتي

---

[1] قضايا بحرية. د.محمد غسان الصابوني، إصدار نقابة المحامين دمشق 1979.

[2] التقرير الاقتصادي الموحد لجامعة الدول العربية لأعوام 981-985-990.

شاركت في بعضها، وما أصدرته غرف الملاحة الدولية، وشركة اللويدز التي تعنى بقضايا الشحن، والتأمين والبيوع البحرية، كما اطلعت على بعض المراجع التي أصدرتها الأكاديمية العربية البحرية، وبعض المؤلفات والترجمات العربية، والأجنبية، وقد أرفقت قائمة بالمراجع المعتمدة في هذه الدراسة مع التنويه إلى افتقار المكتبة العربية للمراجع والمؤلفات التي تعنى بهذا القطاع، وتوليه حظه من البحث والدراسة والتمحيص، بالرغم من أهميته الكبيرة في اقتصادنا الوطني، والذي يعتبر مصدراً هاماً للكثير من دول العالم في مداخيلها وناتجها القومي، وتحسين الاختلالات في موازين مدفوعاتها. وقد أرفقنا بهذه الدراسة بعض الملاحق التي تتناول حركة النقل البحري العالمية والعربية مع دراسة مقارنة لإبراز أهمية هذا القطاع.

ثالثاً: البيوع البحرية:

أظهر التعامل الدولي في ميدان التجارة عدة أنواع للبيوع البحرية التجارية، اتسمت كل واحدة منها بخصائص تميزها عن الأخرى، ولهذا سعت معظم دول العالم لتحديد شروطها وقواعدها، ولكن بالرغم من الأهمية التي تتمتع بها البيوع البحرية، فإن معظم القوانين التجارية في العالم ومنها العربية لم تعطها أية صفة خاصة، فمن بعض هذه القوانين ما أحال تنظيم هذه البيوع إلى القواعد العامة التي تحكم البيع بشكل عام، ومنها ما ترك تنظيمها إلى العادات والتقاليد والأعراف التجارية التي استقر عليها التعامل الدولي قبل غيرها من البيوع التجارية. وعليه فالبيوع البحرية في تشريعاتنا تحكمها قواعد ثلاث:

1. القواعد العامة التي تحكم العقود.
2. القواعد التي تنظم عقد البيع في القانون المدني.
3. الأعراف والعادات التي استقر عليها التعامل الدولي بالنسبة لهذه البيوع.

وعليه فإن البيوع البحرية يمكن أن نقسمها إلى طائفتين متميزتين: فهي إما بيوع تتم عند قيام السفينة، وإما بيوع تتم عند وصولها.

أما البيوع التي تتم عند قيام السفينة، فهي التي يلتزم فيها البائع بتسليم البضاعة المبيعة في ميناء التحميل، ويتم تعيين هذه البضاعة عند تسليمها، فتنتقل ملكيتها إلى المشتري، ويكون خطر هلاكها عليه، وتنقسم البيوع إلى أقسام مختلفة، فمنها بيوع (فوب) تعبر عن البيوع التي يلتزم فيها البائع بتسليم البضاعة على ظهر السفينة التي يعينها المشتري، ويستوجب ذلك قيام البائع بدور الشاحن، ولو أنه لم يكن طرفاً في عقد النقل الذي أبرمه المشتري، غير أن تسليم البضاعة على ظهر السفينة في هذه الحالة لا يعدو أن يكون عملاً مادياً، ولا يستفاد منه قبول

المشتري للبضاعة واعتمادها. ولذلك يكون للمشتري فحص البضاعة والتحقق منها عند الوصول، بحيث يحق له الرجوع على البائع إذا لم تكن البضاعة مطابقة للشروط الواردة في عقد البيع، وقد عبرت محكمة النقض المصرية[3] عن ذلك بقولها (إن البيع فوب يتضمن أن يتم التسليم في ميناء الشحن بشحن البضاعة. إلا أن هذا التسليم المادي الذي يحصل في ميناء الشحن لا يتعارض مع حق المشتري في التحقق من مطابقة البضاعة للعينة المتفق عليها بينه وبين البائع عقب وصول البضاعة، ومع ذلك يجوز للبائع أن يطلب من المشتري فحص البضاعة وقبولها قبل قيام السفينة إلا أن ذلك لا يمنع من بقاء البائع مسؤولاً عن العيب الذاتي في البضاعة وقبولها قبل قيام السفينة، شريطة أن يثبت أنه موجود قبل تحميل هذه البضاعة.

وقد يقتصر التزام البائع بتسليم البضاعة على الرصيف بجوار السفينة، ويطلق على البيع في هذه الحالة (FAS)، مع أنه قد يستعمل اصطلاح /FOB/ أو /FAS/ للدلالة عن شيء واحد، ويحصل التردد في اعتبار هذا النوع من البيع FAS من البيوع البحرية، لأن البيع تم، وحصل تسليم البضاعة قبل ابتداء عملية النقل البحري.

وسواء أكان البيع FOB أو FAS ، فإن المشتري هو الذي يبرم عقد النقل وعقد التأمين على البضاعة مع الناقل وشركة التأمين، ويلتزم لكل منهما بأجرة النقل، أو بجعالة التأمين.

إلا أن ذلك ليس عملياً في كل الأحوال، فقد يصعب على المشتري العادي أن يوجد بنفسه، أو بوكيل عنه في البلد الذي وقع فيه الشراء، لذلك أوجد التعامل نوعاً من البيوع البحرية لا يكلف المشتري هذا العناء، وفيها يتولى إبرام عقد النقل، أو عقد التأمين سمي البيع (Cost & Insurance-C&I)، أما إذا أبرم كلا العقدين سمي البيع (Cost Insurance & Freight-C.I.F). فهذا يعني أن البيع يتضمن ثمن المبيع وأجرة النقل والتأمين. وهذا النوع من البيع يتم أيضاً في مرفأ الشحن، وفيه تنتقل ملكية المبيع إلى المشتري حين شحن البضاعة، و يترتب على ذلك أنه (تعتبر محاكم مرفأ الشحن هي المختصة في نظر النزاع الذي يقوم بين البائع المشتري مادام التسليم حصل في هذا المكان، إن ما يطرأ على البضاعة من عيب أو ضرر أو هلاك يقع على عاتق المشتري، ولا شك أن البيع بشروط CIF هو عقد عادي يخضع إلى القواعد العامة لانعقاد العقود، ولكن اختلف فيما إذا كان العقد يتضمن وكالة صادرة من المشتري إلى البائع من أجل التعاقد على حسابه مع شركتي النقل والتأمين. ويذهب كثير من

---

[3] المستشار عدلي أمير خالد – عقد النقل البحري – دار الاسكندرية للنشر – مصر.

الشـــراح وأحكـــام المحـــاكم إلى القـــول بالإيجاب.

ويستندون في ذلك إلى أن بيع /CIF/ يتضمن عمليتين مستقلتين، أولاهما بيع عادي، والثانية لا شأن لها بالبيع بل هي منفصلة عنه، وليست من طبيعته، وفيها يقوم البائع بالعمل لحساب المشتري، ويؤيد هذا النظر الأصل التاريخي لبيع CIF، فقد كان المشتري يوكل البائع صراحة في أن يقوم لحسابه بالتأمين على البضاعة ونقلها.

غير أن هذا الرأي لم يأخذ به فريق من الشراح، وهم يتفقون في انه لا توجد وكالة بين البائع والمشتري، ولكنهم يختلفون في تبرير قيام البائع بعمليتي النقل والتأمين، فمنهم من يذهب إلى بائع يعمل لحساب نفسه على اعتبار أن بيع CIF عقد عيني يجب لتمامه تسليم البضاعة، والبائع يتعاقد على النقل والتأمين من أجل ذلك التسليم، ومنهم من يذهب إلى أن البائع يعمل لحساب المشتري لأن البيع يتم بمجرد العقد، وتعيين البضاعة، وذلك تنفيذاً للالتزام الوارد في العقد.

وعلى كل حال، فإن البائع يظل مسؤولاً عن هلاك البضاعة حتى عبور البضاعة حاجز السفينة في مرفأ التحميل، ويلتزم بعدم التصرف بالبضاعة إلى مشتر آخر. ومتى سلمت البضاعة إلى الناقل فإنه يلتزم بتوصيلها، والمحافظة عليها، ويكون مسؤولاً عن التلف أو الهلاك، أو التأخير الذي يلحقها، ويكون للمشتري عند وصول البضاعة أن يثبت بكافة الطرق ما إذا كان الهلاك أو التلف الذي أصابها يرجع إلى فعل البائع أو الناقل، ويتحمل المشتري تبعة الهلاك الذي يصيب البضاعة أثناء الطريق.

ويلتزم البائع بحصول الشحن في المواعيد المتفق عليها، فإذا لم يوجد اشتراط في هذا الشأن كانت العبرة بالعرف التجاري، ويجب على البائع أن يغلف البضاعة تغليفاً جيداً، وإلاّ كان مسؤولاً عن الضرر الذي يصيبها بسبب عدم إحكام التغليف قبل الشحن، ويسدد البائع أجرة النقل لأنها داخلة في جملة الشحن. ويجب عليه اختيار السفينة الملائمة لنقل البضاعة سواء من حيث القدرة على إنجاز الرحلة بأمان، أو من حيث توفر الضمانات اللازمة لسلامة البضاعة والمحافظة عليها. ويقتضي الحرص أن يختار سفينة إلى ميناء الوصول حيث تسليم البضاعة، تجنبا مخاطر تغيير السفينة أثناء الرحلة. ويحصل أحياناً أن يتفق الطرفان في بيع /CIF/ أو C&F على تعيين السفينة التي يتم نقل البضاعة عليها في ميناء الوصول، كما أنه يضمن للمشتري أن يجري الشحن على سفينة يطمئن إلى حسن تأديتها لمهمتها فضلاً عن أهميته في معرفة وقت وصول البضاعة على وجه التقريب. وعلى كل حال فإن عدم الشحن على السفينة التي حصل تعيينها من قبل المشتري لا يجيز له

طلب فسخ البيع أو التعويض، إلا إذا ترتب عليه حصول ضرر.

ويثبت سند الشحن قيام البائع بتنفيذ التزامه، وشحن البضاعة في المواعيد المتفق عليها. كذلك يجب على البائع أن يؤمن على البضاعة وعلى الحوادث العادية والمتوقعة، أما غيرها من الحوادث الاستثنائية التي تنتج عن أحداث غير متوقعة، كقيام حرب مثلاً فلا يكلف بالتأمين عليها إلا إذا التزم بذلك، وينصب التأمين على مبلغ يوازي ثمن البضاعة في ميناء الوصول.

وأخيراً يجب على البائع أن يرسل إلى المشتري المستندات التي تخوله التعرف على البضاعة واستلامها من الناقل، أو الحصول على تعويض التأمين في حالة هلاك البضاعة أو تلفها.

وأما البيوع التي تتم عند الوصول فهي التي يلتزم فيها البائع بتسليم البضاعة في ميناء الوصول، ولذلك يتحمل البائع أجرة نقلها، والتأمين عليها، وتظل هذه البضاعة على ملك البائع، ويقع هلاكها أثناء الطريق عليه إلى أن يحصل تسليمها في الميناء المذكور إلى المشتري.

وقد يتفق على أن يحصل البيع في ميناء الوصول بسفينة معينة أو بسفينة غير معينة، ويترتب على تنفيذ الالتزام بالشحن على سفينة معينة تعيين البضاعة التي التزم البائع بنقل ملكيتها إلى المشتري عند وصول السفينة، فإذا هلكت هذه البضاعة أثناء السفر بقوة قاهرة، فإن البيع ينفسخ، ولا يجبر البائع على تسليم بضاعة أخرى بدل الهالكة، كما لا يجبر المشتري على الوفاء بالثمن إذا لم يكن قد دفعه، ويكون له استرداده إذا سبق[4].

أما إذا كانت السفينة غير معينة فلا يمكن القول بأن البضاعة المبيعة هي تلك المشحونة على سفينة دون أخرى. ويظل التزام البائع محدداً نوعياً فقط إلى أن يحصل تسليم البضاعة في ميناء الوصول. ويترتب على هذا التسليم تعيين البضاعة المبيعة تعييناً ذاتياً، فتنتقل الملكية فيها إلى المشتري، أما إذا هلكت البضاعة فإن هلاكها يكون على البائع، ولا يبرأ من تنفيذ التزامه في مواجهة المشتري إلاّ إذا قام بتسليمه بضاعة أخرى من نوع تلك البضاعة.

هذا ولم يرد في القانون التجاري السوري[5] نصوص تتعلق بالبيوع البحرية وأنواعها، وواجبات المشتري والبائع في كل منهما، كما هو الحال أيضاً في معظم قوانين التجارة. ذلك أن هذه البيوع ذات صيغة دولية تعارف عليها الناس. وقد حاولت بعض المنظمات وضع نماذج لهذه العقود تكفي الإحالة إليها بمعرفة واجبات

---

[4] عقد النقل ـ علي حسن يونس ـ منشورات دار الفكر ـ مصر.

[5] موسوعة الحقوق التجارية، د. انطاكي – السباعي ، الجزء الخامس، إصدار جامعة دمشق 1963.

كل من البائع والمشتري، ومن ذلك ما فعلته جمعية لندن لتجارة القمح في عام 1928، وقواعد هذا البيع هي عبارة عن العادات المتبعة في الموانئ المختلفة بحيث يكفي أن يحيل إليها الأفراد في عقودهم، ومن ذلك أيضاً محاولة جمعية الحقوق الدولية في مؤتمرها المنعقد في فارسوفيا سنة 1928، الذي وضعت فيه القواعد المتعلقة بالبيع سيف (C.I.F)، وكذلك المؤتمر الذي عقد في باريس عام 1952 بوضع تفسير لمختلف طرق التسليم البحرية وغير البحرية. ويعتبر ذلك الاجتماع من أهم ما دار في هذا الصدد، وقد نشأت عنه مجموعة من التعابير والواجبات التي تترتب على كل من البائع والمشتري سميت (بالانكوترمز)[6] اختصار لعبارة (International Commercial Terms). وحول هذا الموضوع نذكر المحاضرة التي ألقاها الدكتور (محمد كامل أمين ملص) عن مبادئ التشريع البحري العربي الموحد للأمة العربية، حيث وضع التزامات وواجبات على كل من المشتري والبائع في أنواع البيوع البحرية، سيف، فوب، فاس، آخذاً بعين الاعتبار النظام الذي وضعته جمعية القانون الدولي في مؤتمر فيينا عام 1926، والذي أقره مؤتمر فارسوفيا عام 1928 بالنسبة لشرائط التسليم (سيف)[7].

1- البيع سيف: (Cost Insurance Freight) C.I.F.:

آ- التزامات البائع:

يلتزم البائع في هذا الضرب من البيع بتسليم المبيع في الجهة التي يصدر منها، ويتم هذا الالتزام بوضع البضائع المبيعة في المدة المتفق عليها على ظهر سفينة مسافرة إلى ميناء الوصول، وللبائع الحق في تعيين السفينة، إذا عين البائع السفينة وأخطر المشتري بذلك التعيين، التزم البائع حينئذٍ بشحن البضائع على تلك السفينة، ويجب بصفة عامة أن يتم السفر على أقصر الطرق.

ويجب طبقاً للقانون العام أن يقوم بتوريد البضائع من النوع والقدر المتفق عليهما، وأن يحزم تلك البضائع حزماً محكماً.

ويجب على البائع أيضاً بمجرد تعيينه البضائع ووضعها على ظهر السفينة، أن يرسل أو يسلم إلى المشتري سند الحمولة أو أذن التسليم الذي يحل محل سند الحمولة.

ويجب على البائع أيضاً التأمين على البضائع تأميناً كاملاً لحساب

---

[6] الانكوترمز: مصطلحات التجارة الدولية. إصدار غرفة تجارة دمشق 1990.

[7] د.محمد كامل ملص، من محاضرة عن مبادئ التشريع البحري العربي الموحد للأمة العربية دمشق - منشورات غرفة تجارة دمشق - تشرين 1970.

المشتري، وأخيراً يلتزم البائع بتمكين المشتري من الاستلام، ولهذا يجب أن يرسل إليه في أقرب وقت سند الحمولة الخاص بالبضائع، وكذلك جميع المستندات الأخرى المرفقة به، ولكن لا يسلم سند الحمولة للمشتري إلا بعد استيفاء الثمن، أو قبول الورقة التجارية تبعاً لاتفاق الطرفين.

ب- حقوق المشتري:

في البيع (سيف) يتم نقل الملكية واستلام المبيع اعتباراً من الوقت الذي توضع فيه البضائع على ظهر السفينة، وبناءً عليه فهي تسافر لحساب المشتري، ولهذا يجوز للمشتري التصرف فيها بالبيع أثناء السفر لمن يشاء.

ثم إن البضائع المرسلة لابد من تمييزها وتعيينها في سند الحمولة، كما يجب تمييز الكمية الخاصة بالمشتري من كميات البضائع الأخرى المرسلة على نفس السفينة والخاصة بأشخاص آخرين.

ويرى القضاء أنه يجب تسليم المشتري سند الحمولة قبل فتح السلات. وحكمة هذه القاعدة منع التلاعب أو استبدال البضائع بغيرها عندما ترسل بضائع متشابهة من نفس النوع إلى أشخاص مختلفين، لأنه إن سمح بتسليم البضائع فيسلم ما يشاء منها، ويجعل المشتري تحت رحمته، وهذا ما أرادت تفاديه القاعدة المشار إليها.

جـ- أخطار النقل:

استحدث هذا النوع من البيع في التجارة لإعفاء البائع من مسؤولية هلاك البضائع أثناء الطريق، ولذلك فإن خطر هلاك البضائع المبيعة C.I.F في الطريق على المشتري وتبعاً لقواعد فارسوفيا ينقل خطر هلاك المبيع إلى المشتري من اليوم الذي تم فيه الشحن على ظهر السفينة فيعفى البائع من كل مسؤولية لمجرد وضع البضائع على ظهر السفينة، وإرساله سند الحمولة إلى المشتري.

فإذا هلكت البضائع بحادث قهري أثناء الطريق، التزم المشتري مع ذلك بالوفاء بالثمن، وكذلك الحال إذا وصلت البضائع متأخرة عن الميعاد، وكانت قد شحنت في الوقت المتفق عليه، أو تلفت أثناء النقل. وللمشتري الحق في معاينة البضاعة عند وصولها حتى يتأكد من سلامتها من العيب أو التلف، فإن وجد فيها عيباً أو تلفاً كان للمشتري بصفته مرسلاً إليه الحق في رفع دعوى ضد الناقل، ولما كانت البضائع مؤمناً عليها فتوجه هذه الدعوى في الأغلب ضد المؤمن.

د- الوفاء بالثمن:

يلتزم المشتري بدفع الثمن، وقيمة البضائع، وأجرة الشحن، و جعالة التأمين التي دفعها البائع لحساب المشتري. (أما المشتري فملزم بدفع مصاريف التفريغ ورسوم دخول البضائع)، ويسحب البائع

على المشتري كمبيالة بالثمن المطلوب، ويخصمها لدى أجد المصارف، وبذلك يحصل مباشرة على السند، وترسل الكمبيالة والمستندات المرفقة بها أي (سند الحمولة والفاتورة والكشف وبوليصة التأمين) بأسرع وقت ممكن إلى المشتري.

ويلتزم المشتري بقبول الكمبيالة بمجرد تقديمها إليه (قواعد فارسوفيا بند 19)، ويعتبر أنه استلم البضائع من وقت تسلمه سند الحمولة المرفقة بالكمبيالة، ويستطيع حينئذٍ بيع البضائع قبل وصولها، وذلك عن طريق تظهير سند الحمولة، وبوليصة التأمين لمصلحة آخر. ولما كان قبول الكمبيالة مباشرة يعرضه لدفع ثمن بضائع لم ترده. لهذا كثيراً ما يشترط في العقد أنه لا يجوز للمشتري إلاّ أن يدفع الثمن، ويتحقق من البضائع عند وصولها، وفي هذه الحال يجوز للمشتري رفض دفع الثمن إذا كان في البضائع قبل شحنها عيب خاص، أو إذا كانت من نوع يخالف النوع المتفق عليه، أو كانت الكمية تخالف ما اتفق عليها. إنما يحدث في هذا المقام أن يثير المشترون ذوو النية السيئة المنازعات فيرفضون دفع الثمن بحجة أن البضائع غير مطابقة للأوصاف المتفق عليها، والواقع هو أنهم لا يرغبون دفع الثمن لأن أثمان البضائع أخذ في النزول.

ولإعطاء المشتري ضماناً عن نوع البضائع اعتاد البائعون عند شحن البضائع تدوين شهادات نوعية بمعرفة خبراء مختصين (قواعد فارسوفيا بند 16). ويتجه البائعون الآن إلى المطالبة بقبول الكمبيالة قبل وصول البضائع، وأحياناً يطلبون أن يضمن هذا القبول مصرف يعينه المشتري.

وللمتعاقدين أن يتفقوا على عكس ما قدمنا، وللمحاكم سلطة تقدير النتائج المترتبة على ذلك، فإذا لم يوجد اتفاق بعكس ما قدمنا فإن الالتزامات لهذا الشرط يجب أن تُفَسَّر في حدودها الضيقة[8].

2- البيع F.O.B (Free on board):

آ- التزامات البائع:

1- يتحمل مصاريف وضع البضائع على ظهر السفينة.

2- يتحمل الهلاك والتلف لغاية تسليم البضائع على ظهر السفينة.

ب- التزامات المشتري:

1. يتحمل أخطار الطريق ابتداء من وضع البضائع على ظهر السفينة.
2. يتحمل كل هلاك وتلف للبضائع والمصاريف التي تنشأ عن ذلك.
3. يلتزم المشتري بدفع أجرة الشحن وجعالة التأمين خلافاً للثمن.

3- البيع Free alongside ship F.A.S:

أي أن البائع متعهد بوضع البضائع تحت تصرف المشتري على رصيف ميناء الشحن، وهنا ينتهي التزامه. وكثر هذا

---

[8] عقد النقل علي حسين يونس – دار الفكر-مصر.

الشرط في البيوع البحرية التي كانت تعقد بين المصانع والمتاجر في الولايات المتحدة الأميركية وعملائها في البلدان الأخرى أثناء الحرب العالمية الثانية.

شرائط التسليم:

هناك عدة أنواع من التسليم كالتالي:

Ex works, FAS, FOB. C&F, CIF, ex ship

لم توضع شروط واضحة لتحديد واجبات كل من الناقل والبائع والمشتري بموجب طرق التسليم الآنفة الذكر، وإنما ترك تفسير هذه الشرائط لأعراف الموانئ، فيجري تفسيرها بشكل مختلف بين مرفأ وآخر، حتى جاء عام 1953، فوضعت شروط في فرنسا لتفسير مختلف طرق التسليم هذه سميت الانكوترمز. وسنبحث فيما يلي الشرائط الدولية للتجارة، والتي سميت اختصاراً بالانكوترمز.

انكوترمز (المصطلحات التجارية الدولية) International Commercial 9 1953 Termes:

وهي القواعد العالمية في تفسير التجارة الخارجية التي تبنتها غرفة التجارة الدولية. والغرض من وضع (المصطلحات التجارية الدولية) هو تقديم قواعد عامة دولية لتفسير الشروط الرئيسية المستعملة في عقود التجارة الخارجية، ولا شك أن استعمالها اختياري فقد تستعملها فئة من رجال الأعمال الذين يفضلون التقيد بشروط موحدة مؤكدة بدلاً من ترك الشروط تختلف بين دولة وأخرى.

وهذه الاصطلاحات التي تم شرحها وتفسيرها هي كما يلي:

- اكس وركس ex works (اكس المعمل، اكس المصنع، اكس المزرعة اكسي المستودع...الخ ويعني تسليم أرض المعمل سواء أو المزرعة أو المصنع أو المستودع.

آ- واجبات البائع:

يتوجب على البائع ما يلي:

1- أن يسلم البضاعة مطابقة لشروط عقد البيع مع الوثائق الثبوتية للمطابقة التي قد تكون مطلوبة في نصوص عقد البيع.

2- أن يضع البضاعة تحت تصرف المشتري بالتاريخ المحدد في العقد وفي مكان التسليم المتفق عليه، أو في المكان الذي تسلم إليه عادة مثل هذه البضاعة، بحيث يتمكن من استلامها وتحميلها حسبما يرتئي.

3- على البائع أن يقدم تعبئة أو أغلفة للبضاعة إذا كانت ضرورية، والتي يحتاجها المشتري ليتمكن من استلام هذه البضاعة.

4- على البائع أن يشعر المشتري بالتاريخ

---

[9] مصطلحات التجارة الدولية انكوترمز- غرفة التجارة - جدة - السعودية 1990.

الـذي ستوضـع فيـه البضـاعة تحـت تصرفه.

5- عـلى الـبائع أن يـتحمل مصـاريف المراقبة (كالمصاريف التي تدفع عادة لمراقـبة نوعيـة البضـاعة أو مراقـبة وزنهـا أو حجمهـا أو عددهـا)، والـتي تعتـبر ضـرورية لـنقل ملكيـتها إلى المشتري.

6- يتحمل البائع جميع مخاطر ومصاريف البضـاعة حـتى تصـل ملكيـتها إلى المشـتري، بحسب التاريخ المتفق عليه في عقد البيع واستلام ما يشعر أن هذه البضـاعة مطابقـة للمواصـفات المـتفق عليها في عقد البيع.

7- بناء على طلب المشتري وعلى نفقته ومسؤوليته، يتوجب على البائع تقديم كـل مساعدة فـي الحصـول عـلى أيـة وثـائق عـدا الـتي ذكـرت فـي الفقـرة السابقة والـتي قـد يحـتاجها المشـتري، سواء فـي بـلد المنشأ أو البلد المستورد (وتشـمل وثيقـة الشـحن أو الوثـائق القنصلية)، والـتي قـد يطلبها المشـتري مـن أجـل الاستيراد في البلد المستورد، أو مـن أجـل إمرارها بطريق الترانزيت عبر دول أخرى.

ب- واجبات المشتري:

يتوجب على المشتري ما يلي:

1- أن يقـوم باستلام البضاعة حال وضعها تحـت تصـرفه، وذلـك فـي الـتاريخ والمكـان المحددين بـالعقد، وكذلك عليه دفع ما اتفق عليه في العقد.

2- أن يـتحمل جميع المصاريف والمخاطر الناشئة عن شرائه لهذه البضاعة. وذلك اعتباراً مـن الـتاريخ الـذي وضـعت فيه تحـت تصـرفه، عـلى أن تكـون هـذه البضاعة مميزة بذاتها وموضوعة بشكل منفصـل ممـا يمكـن معـه الاسـتدلال بأن هذه البضاعة هي موضوع العقد.

3- عـليه أن يـتحمل جميـع الرسـوم الجمركية، أو الضـرائب الأخـرى الـتي قد تفرض نتيجة استيراد البضائع.

4- فيمـا إذا كـان المشـتري قـد حـدد مكانـاً لاسـتلام البضـاعة وتحميلها، وفشل عند حـلول هـذا الموعد في إعطاء التعليمات اللازمـة لاسـتلامها، فإنـه يـتحمل جميـع المصـاريف والمخاطـر، اعتـباراً مـن الـتاريخ المحـدد فـي العقـد، شـريطة أن تكـون البضاعة مميزة بذاتها وموضوعة بشـكل منفصل، مما يمكن الاستدلال بأن هـذه البضـاعة هـي البضـاعة موضـوع العقد.

5- أن يسـدد جميـع المصـاريف والرسـوم المـنفقة فـي سبيل الحصول على الوثائق المذكـورة في الفقرة السابعة من واجبات البائع.

2- Free alongside ship - F.A.S
(واصلة إلى الرصيف):

آ- واجبات البائع[10]:

1. أن يسلم البضائع مطابقة لشروط عقد البيع، بالإضافة إلى الوثائق الثبوتية للمطابقة التي قد تكون مطلوبة بنصوص عقد البيع.
2. أن يوصل البضائع إلى قرب السفينة، وذلك على رصيف الميناء الذي ترسو فيه، والمسمى من قبل المشتري، وحسب العرف المتبع في المرفأ. وذلك في التاريخ المتفق عليه أو قبل نهاية المدة المحددة في العقد. وعليه أن يشعر المشتري دون تأخير بأن البضاعة قد أصبحت إلى جانب الباخرة.
3. بناء على طلب المشتري وعلى نفقته ومسؤوليته، يتوجب على البائع تقديم كل مساعدة يحتاجها للحصول على إجازة تصدير أو أية وثائق حكومية أخرى قد يحتاجها لتصدير البضائع.
4. وفقاً للنصوص الواردة في الفقرتين الثالثة والرابعة من واجبات المشتري المذكورة أدناه، على البائع أن يتحمل جميع المصاريف والمخاطر التي قد تحدث للبضاعة، حتى التاريخ الذي توضع فيه البضاعة بصورة فعلية إلى جانب الباخرة، وعلى رصيف الميناء المعين للشحن، وتشمل هذه المصاريف أية مصاريف يضطر إلى دفعها لتذليل شكليات معينة في سبيل إيصال البضاعة إلى جانب الباخرة.
5. أن يقدم وعلى نفقته الخاصة التعبئة المعتادة للبضاعة (صناديق أو أغلفة)، إلا إذا كان قد جرى العرف التجاري على شحن هذا النوع من البضاعة بدون أغلفة.
6. أن يسدد جميع مصاريف المراقبة (كمراقبة النوعية - الحجم - الوزن - العدد) التي تعتبر ضرورية لإيصال البضاعة إلى محاذاة السفينة.
7. عليه أن يقدم وعلى نفقته الخاصة الوثائق المعتادة خالية من أية تحفظات لإثبات إيصال البضاعة إلى محاذاة الباخرة المسماة.
8. بناء على طلب المشتري ونفقته يتوجب على البائع أن يوافي المشتري بشهادة منشأ (انظر الفقرة الخامسة من واجبات المشتري).

ب- واجبات المشتري:

1. عليه أن يشعر البائع باسم مرفأ الشحن ورصيف التحميل وتواريخ التسليم للباخرة.
2. عليه أن يتحمل جميع مصاريف وأخطار البضاعة اعتباراً من التاريخ التي تكون قد وضعت فيه هذه البضاعة فعلياً بمحاذاة الباخرة، وذلك في المرفأ

---

[10] السيد زياد - الشحن والتجارة الخارجية-الجزء الأول 1984 - القاهرة - مصر.

المسمى للشحن، وبالتاريخ المعين، أو قبل انتهاء الفترة المحددة في العقد، وعليه أيضاً أن يسدد قيمة البضاعة كما جاءت في نصوص العقد.

3. أن يتحمل أية مصاريف إضافية قد تنجم بسبب عدم وصول الباخرة المعينة من قبله في الموعد المحدد لوصولها، أو عدم تمكنها من تحميل البضاعة، أو إقفال عنابرها قبل التاريخ المحدد لإغلاقها، وكذلك يتحمل جميع المصاريف اعتباراً من التاريخ الذي توضع فيه البضاعة تحت تصرف المشتري على أن تكون هذه البضاعة مميزة بذاتها، وموضوعة بشكل منفصل، مما يمكن معه الاستدلال بأن هذه البضاعة هي موضوع العقد.

4. فيما إذا فشل المشتري في أن يسلّم الباخرة في الوقت المحدد، وكان قد حدد فترة معينة لاستلام البضاعة، أو فيما إذا كان قد احتفظ لنفسه بحق اختيار مرفأ الشحن وفشل في إعطاء تعليمات مفصلة في الوقت المحدد، فإنه يتحمل جميع المصاريف التي قد تنجم عن جراء هذا الفشل، فضلاً عن تحمله لجميع أخطار البضاعة اعتباراً من انتهاء المدة المحددة للتسليم، كل ذلك شريطة أن تكون البضاعة مميزة بذاتها وموضوعة بشكل منفصل، مما يمكن منه الاستدلال بأن هذه البضاعة هي البضاعة موضوع العقد.

5. عليه أن يسدد جميع مصاريف ورسوم الوثائق التي طلب الحصول عليها والمذكورة في الفقرتين 3، 8 من واجبات البائع.

3- Free on board - F.O.B. (واصلة على ظهر الباخرة):

آ- واجبات البائع:

1- أن يسلم البضاعة مطابقة لشروط عقد البيع، إضافة إلى الوثائق الثبوتية للمطابقة التي قد تكون مطلوبة في نصوص عقد البيع.

2- أن يسلم البضاعة على ظهر الباخرة المسماة من قبل المشتري، وعلى الرصيف المعين من قبله، وفي المرفأ المعين للشحن وفق الأسلوب المتبع في هذا المرفأ، وذلك في التاريخ، أو قبل نهاية المدة المحددة في العقد عليه أن يشعر المشتري بدون تأخير بأن البضاعة قد سلمت على ظهر السفينة.

3- بناء على طلب المشتري وعلى نفقته ومسؤوليته، يتوجب على البائع تقديم كل مساعدة يحتاجها المشتري للحصول على إجازة تصدير، أو وثائق حكومية أخرى قد يحتاجها تصدير البضائع.

4- وفقاً للنصوص الواردة للفقرتين 3و4 من واجبات المشتري المذكورة أدناه، يتوجب على البائع أن يتحمل مصاريف ومخاطر البضاعة حتى التاريخ الذي تجتاز فيه البضاعة حاجز السفينة في

المرفأ المسمّى للشحن، وكذلك عليه تحمل جميع الضرائب والرسوم الأخرى التي تترتب على التصدير، إضافة إلى المصاريف التي قد يتكبدها في سبيل تذليل شكليات معينة كي يحمل البضاعة على ظهر الباخرة.

5- عليه أن يقدم وعلى نفقته الخاصة التعبئة المعتادة (أغلفة أو صناديق)، إلاّ إذا كان العرف التجاري قد جرى على شحن مثل هذه البضاعة دون تغليف.

6- عليه أن يدفع مصاريف جميع أنواع عمليات المراقبة (كمراقبة النوعية أو الحجم أو الوزن أو العدد) التي تكون ضرورية لتسليم هذه البضاعة.

7- عليه أن يقدم وعلى نفقته الوثيقة المعتادة دون أية تحفظات، والتي تثبت تسليم البضاعة على ظهر السفينة المسماة.

8- عليه أن يوافي المشتري بناء على طلب الأخير ونفقته (انظر الفقرة 6 من واجبات المشتري) بشهادة المنشأ.

9- بناء على طلب المشتري وعلى نفقته ومسؤوليته يتوجب على البائع تقديم كل مساعدة للحصول على وثيقة الشحن، وعلى كل وثيقة أخرى عدا التي ذكرت في الفقرة السابعة، والتي قد يحتاجها المشتري سواء في بلد المنشأ، أو في البلد المستورد، والتي قد تكون ضرورية لنظم الاستيراد في البلد المستورد، أو من أجل إمرارها بطريق الترانزيت عبر دول أخرى.

ب- واجبات المشتري:

1. أن يقوم المشتري باستئجار باخرة، أو بحجز الفراغ اللازم على ظهر الباخرة، ويشعر البائع باسم هذه الباخرة واسم مرفأ التحميل وتواريخ التسليم للباخرة.
2. يتحمل جميع مصاريف ومخاطر البضاعة اعتباراً من التاريخ التي تمر فيه البضاعة فعلياً من حاجز السفينة في المرفأ المسمى للشحن، وعليه أن يدفع قيمة البضاعة كما هو وارد في عقد البيع.
3. يتحمل جميع المصاريف الإضافية الناجمة عن عدم وصول الباخرة المسماة من قبله في الموعد المحدد لوصولها، أو عدم تمكنها من شحن هذه البضاعة، أو إغلاقها للعنابر قبل الموعد المحدد، وذلك اعتباراً من انتهاء المدة المحددة للتسليم. وكل ذلك على شرط أن تكون هذه البضاعة هي البضاعة موضوع العقد.
4. فيما إذا فشل المشتري بتسمية الباخرة في الوقت المحدد، أو فيما إذا كان قد حدد لنفسه فترة معينة لاستلام البضاعة، أو احتفظ لنفسه بالحق في تسمية مرفأ الشحن، وفشل في إعطاء التعليمات اللازمة التفصيلية في الوقت المحدد، فإنه يعتبر مسؤولاً ومنذ نهاية التاريخ المحدد للاستلام عن جميع المصاريف

الإضافية التي قد تنجم بسبب فشله. هذا إضافة إلى أن جميع المخاطر التي قد تتعرض لها البضاعة تصبح منذ ذلك الوقت على مسؤوليته، كل ذلك على شرط أن تكون هذه البضاعة مميزة بذاتها وموضوعة بشكل منفصل مما يمكن الاستدلال بأن هذه البضاعة هي البضاعة موضوع العقد.

5. عليه أن يسدد جميع المصاريف اللازمة للحصول على وثيقة الشحن التي مر ذكرها في الفقرة التاسعة من واجبات البائع.

6. عليه أن يسدد جميع المصاريف والرسوم التي تترتب في سبيل الحصول على الوثائق المذكورة في الفقرتين 8و9 من واجبات البائع إضافة إلى مصاريف شهادة المنشأ والوثائق القنصلية.

4- C&F (Cost and freight) القيمة وأجور الشحن[11]:

آ- واجبات البائع:

1- أن يسلم البضائع مطابقة لشروط عقد البيع، إضافة إلى الأوراق الثبوتية للمطابقة التي تكون مذكورة في العقد.

2- عليه أن يتعاقد بالشروط المعتادة وعلى نفقته الخاصة لنقل البضاعة إلى مرفأ الوصول المتفق عليه، وذلك بواسطة باخرة نظامية ستبحر بالطريقة المعتادة، كما عليه أن يسدد جميع أجور التحميل وأجور التفريغ في ميناء الوصول التي قد تجبى من قبل الخطوط النظامية، وذلك عند الشحن وفي مرفأ الشحن.

3- عليه أن يحصل وعلى مسؤوليته ونفقته على أية إجازة تصدير، أو أية وثيقة أخرى حكومية قد تكون ضرورية للسماح بتصدير البضائع.

4- عليه أن يحمل البضاعة في مرفأ الشحن، وعلى نفقته الخاصة على ظهر السفينة، وذلك في التاريخ المتفق عليه، أو قبل انتهاء المدة المحددة، وإذا لم تكن هناك مدة محددة فعليه أن يشحن البضاعة خلال وقت معقول، ومن ثم فعليه أن يشعر المشتري وبدون تأخير بأن البضاعة قد شحنت على ظهر الباخرة.

5- عطفاً على التحفظات الواردة في الفقرة الرابعة من واجبات المشتري المذكورة أدناه، يتحمل البائع جميع أخطار البضاعة حتى الوقت الذي تعبر فيه فعلياً حاجز السفينة في مرفأ الشحن.

6- يتوجب على البائع أن يرسل إلى المشتري وعلى نفقته الخاصة وبدون تأخير وثيقة شحن أصلية نظيفة، تبين أن البضاعة ستشحن إلى مرفأ الوصول المتفق عليه، بالإضافة إلى فاتورة بالبضائع المشحونة، يجب أن تكون البضاعة المشحونة بموجب وثيقة

---

[11] مصطلحات التجارة الدولية-إصدار غرفة التجارة-جدة-السعودية 1990.

الشحن تغطي البضاعة المذكورة في العقد، ويجب أن تكون مؤرّخة قبل انتهاء المدة المحددة للشحن، وأن تكون مظهرة لأمر المشتري، أو ممثلة، كما يجب أن تكون وثيقة الشحن هذه من نوع (On board) على ظهر الباخرة أو (شحنت Shipped) أو (استلمت Recevied for shipment)، وإذا كانت وثيقة الشحن تذكر أنها أصدرت بناء على عقد (Charter Party) فعلى البائع أن يرسل أيضاً مع البوليصة نسخة عن عقد الشحن المذكور[12].

ملاحظة:

البوليصة النظيفة هي البوليصة التي لا تحوي في متنها أية تحفظات، أوعبارات تشعر بوجود عيوب في البضاعة، أو في تغليفها، والعبارات التالية لا تجعل البوليصة غير نظيفة: العبارات التي لا تؤكد بأن البضاعة أو تغليفها غير كافٍ، مثال (صناديق مستعملة) (براميل مستعملة) العبارات التي تضخم في عدم مسؤولية الناقل للمخاطر التي تنجم عن طبيعة البضاعة، أو تغليفها العبارات التي ترفض مسؤولية الناقل من حيث جهله بالمحتويات، أو الوزن، أو الحجم، أو الصنف، أو المواصفات الفنية للبضاعة.

7- عليه أن يقدم، وعلى نفقته، التغليف المعتاد للبضاعة، إلا إذا كانت العادة قد جرت على شحن مثل هذه البضاعة بدون تغليف.

8- عليه أن يسدد مصاريف المراقبة (كالمراقبة على النوعية أو الحجم أو الوزن أو العدد) التي تكون ضرورية لشحن البضاعة.

9- عليه أن يسدد جميع المصاريف والرسوم والضرائب حتى تاريخ تحميل البضاعة على ظهر الباخرة، بالإضافة إلى أية رسوم أو ضرائب تفرض على التصدير، كما عليه أن يسدد جميع النفقات الأخرى التي قد تنجم لتذليل شكليات معينة، وذلك في سبيل تحميل هذه البضاعة على ظهر الباخرة.

10- عليه أن يقدم المشتري، بناء على طلب الأخير ونفقته، شهادة منشأ وفاتورة مصدقة من قنصلية بلد المشتري.

11- بناء على طلب المشتري وعلى نفقته ومسؤوليته، يتوجب على البائع تقديم كل مساعدة للحصول على أية وثائق أخرى عدا التي ذكرت في الفقرات السابقة، والتي قد يحتاجها المشتري سواء في بلد المنشأ، أو في البلد المستورد، وذلك من أجل عمليات الاستيراد، أو من أجل أمرارها بطريق الترانزيت عبر بلاد أخرى.

---

[12] مصطلحات النقل البحري والتجارة الخارجية - القاهرة 1981،غرفة التجارة بمصر.

ب- واجبات المشتري:

1. أن يقبل الوثائق عندما تقدم إليه من قبل البائع فيما إذا كانت مطابقة لشروط عقد البيع، وأن يسدد قيمة البضاعة المسلمة بموجب هذا العقد.
2. عليه أن يتسلم البضاعة في ميناء الوصول المتفق عليه، وأن يتحمل جميع المصاريف التي تنجم عن نقل البضاعة بطريق البحر ما عدا أجور الشحن التي يتوجب أن يتحملها البائع، كما يتوجب على المشتري أن يتحمل مصاريف التفريغ بالإضافة إلى أجور المواعين، ورسوم الرصيف، إلا إذا كانت مثل هذه المصاريف قد أضيفت إلى أجور الشحن، أو حصلتها الشركة الناقلة سلفاً عند استلامها للبضاعة في مرفأ التحميل*.
3. يتحمل المشتري جميع مخاطر البضاعة اعتباراً من اللحظة التي تجتاز فيها البضاعة حاجز السفينة في ميناء الشحن.
4. إذا كان المشتري قد حدد لنفسه مدة معينة لشحن البضاعة، أو احتفظ لنفسه بحق اختيار مرفأ التفريغ، وفشل في إعطاء التعليمات اللازمة في الوقت المحدد، فعليه أن يتحمل جميع المصاريف الإضافية والمخاطر التي قد تنجم، اعتباراً من تاريخ انتهاء المدة المحددة من قبله للشحن، وذلك شريطة أن تكون مميزة بذاتها وموضوعة بشكل منفصل، مما يمكن معه الاستدلال على أن هذه البضاعة هي البضاعة موضوع العقد.
5. عليه أن يسدد المصاريف والرسوم في سبيل الحصول على شهادة المنشأ والفواتير القنصلية.
6. عليه أن يسدد مصاريف جميع الوثائق المذكورة في الفقرة /11/ من واجبات البائع.
7. عليه أن يسدد الرسوم الجمركية وجميع الرسوم والضرائب، أو المصاريف الناتجة عن عمليات الاستيراد، والتي تدفع عرضاً في البلد المستورد.
8. عليه أن يحصل وعلى مسؤوليته ونفقته، على اذن، أو إجازة استيراد، أو ما شابه ذلك، والتي قد تكون مفروضة في سبيل السماح بالاستيراد في مرفأ الوصول.

---

* ملاحظة: إذا كانت البضاعة مباعة (C.F.LANDED)، فإن جميع مصاريف تفريغ البضاعة -إضافة إلى رسوم المواعين والرصيف- تقع على عاتق البائع.

5- (Cost, Insurance, Freight) القيمة والتأمين وأجرة الشحن C.I.F.[13]:

آ- واجبات البائع:

1- أن يسلم البضاعة مطابقة لشروط عقد البيع، إضافة إلى الأوراق الثبوتية المطابقة التي قد تكون مطلوبة في نصوص العقد.

2- عليه أن يتعاقد بالشروط المعتادة وعلى نفقته الخاصة بنقل البضاعة إلى مرفأ الوصول المتفق عليه، وذلك بواسطة باخرة نظامية ستبحر بالطريق المعتاد، وعليه أن يسجل جميع أجور الشحن وأجور التفريغ في ميناء الوصول التي قد تجبى من قبل الخطوط النظامية، وذلك عند الشحن وفي مرفأ الشحن.

3- عليه أن يحصل وعلى مسؤوليته ونفقته على إجازة تصدير، أو أي وثيقة حكومية أخرى قد تكون ضرورية للسماح بتصدير البضاعة.

4- عليه أن يحمل البضاعة في مرفأ الشحن، وذلك على نفقته الخاصة على ظهر السفينة، وفي التاريخ المتفق عليه، أو قبل انتهاء المدة المحددة، وإذا لم تكن هناك مدة محددة عليه أن يشحن البضاعة خلال وقت معقول، ومن ثم فعليه أن يشعر المشتري وبدون تأخير بأن البضاعة قد شحنت على ظهر الباخرة.

5- أن يستحصل، وعلى نفقته الخاصة، على وثيقة تأمين بحري قابلة للتحويل ضد أخطار النقل[14] المحددة في عقد البيع، ويجب عليه أن يتعاقد مع شركات تأمين، أو وكلاء تأمين من ذوي السمعة الحسنة وبموجب شروط (مع عدم ضمان العوارية الخاصة)، على أن تغطي وثيقة التأمين قيمة هذه البضاعة مضافاً إليها عشرة بالمئة، ويجب أن تكون العملة الواردة في وثيقة التأمين من نفس نوع العملة الواردة في عقد البيع، إذا كان ممكناً الحصول عليها، إلا إذا اتفق على أن أخطار النقل المؤمن عليها تشمل المخاطر الخاصة التي قد يؤمن فيها على بعض البضائع، أو التي يود المشتري أن يكسبها حماية خاصة. ومن المخاطر التي تعتبر من المخاطر الخاصة التي يجب الاتفاق عليها مسبقاً بين البائع والمشتري: السرقة - السلب - الزربان والسيلان - الكسر - التشقق - الترشيح - الاحتكاك بذاتها، وأية شروط أخرى توضع لبضائع معينة بذلتها. وكذلك بناء على طلب المشتري ونفقته يقوم البائع بالتأمين ضد أخطار الحرب[15].

---

[13] قواعد هامبورغ في نقل البضائع عبر البحار - لندن 1978. سمير ماركابودي.

[14] التأمين البحري - فيكتور دوفر. لندن 1971.

[15] هيئة اللويدز-نشرتها الصادرة عام 1991 وفي نشراتها الدورية السنوية.

6- عطفاً على التحفظات الواردة في الفقرة الرابعة من واجبات المشتري المذكورة أدناه، يتحمل البائع جميع أخطار البضاعة حتى الوقت الذي تعبر فيه فعلياً حاجز السفينة لمرفأ الشحن.

7- يتوجب على البائع أن يرسل إلى المشتري، وعلى نفقته الخاصة وبدون تأخير، وثيقة شحن أصلية نظيفة تبين أنها ستشحن البضاعة إلى مرفأ الوصول المتفق عليه، إضافة إلى فاتورة بالبضائع المشحونة، ويجب أن تكون البضاعة المشحونة بموجب وثيقة الشحن هذه تغطي البضاعة المذكورة في العقد، كما يجب أن تكون مؤرّخة بانتهاء المدة المحددة للشحن ومظهرة لأمر المشتري، أو ممثلة كما يجب أن تكون بوليصة الشحن من نوع (on board على ظهر الباخرة) أو (shipped شحنت) أو (استلمت للشحن received for shipment) وإذا كانت وثيقة الشحن تذكر أنها أصدرت بناء على عقد الشحن (Charter party) فعلى البائع أن يرسل أيضاً مع الوثيقة نسخة عن عقد الشحن المذكور*.

8- عليه أن يقدم وعلى نفقته الخاصة التغليف المعتاد للبضاعة، إلا إذا كانت العادة قد درجت على شحن مثل هذه البضاعة بدون تغليف.

9- عليه أن يسدد مصاريف المراقبة (المراقبة على النوعية، أو الحجم، أو الوزن، أو العدد) التي تكون ضرورية لشحن البضاعة.

10- عليه أن يسدد جميع المصاريف والرسوم والضرائب حتى تاريخ تحميل البضاعة على ظهر الباخرة، إضافة إلى أية رسوم أو ضرائب تفرض على التصدير، كما عليه أن يسدد جميع النفقات الأخرى التي قد تنجم، لتذليل شكليات معينة، وذلك في سبيل تحميل هذه البضاعة على ظهر الباخرة.

11- عليه أن يقدم للمشتري بناء على طلب الأخير ونفقته شهادة منشأ وفاتورة مصدقتين من قنصلية بلد المشتري.

12- بناء على طلب المشتري ونفقته ومسؤوليته يتوجب على الباخرة أن تقدم له كل مساعدة في الحصول على أية وثائق أخرى عدا التي ذكرت في الفقرات السابقة، والتي قد يحتاجها

---

* ملاحظة: البوليصة النظيفة (Clean Bill of Lading) هي البوليصة التي لا تحتوي في متنها أية تحفظات أو عبارات تشعر بوجود عيوب في البضاعة أو في تغليفها والعبارات التالية لا تجعل البوليصة غير نظيفة: العبارات التي لا تؤكد بأن البضاعة أو تغليفها غير كافي.

مثال: (صناديق مستعملة) (براميل مستعملة) العبارات التي تضخم من عدم مسؤولية الناقل من المخاطر تنجم من طبيعة البضاعة أو تغليفها العبارات التي ترفض مسؤولية الناقل من حيث جهله بمحتويات أو الوزن، أو الحجم، أو الصنف، أو المواصفات الفنية للبضاعة.

المشتري سواء في بلد المنشأ، أو في البلد المستورد، وذلك من أجل عمليات الاستيراد، أو من أجل إمرارها بطريق الترانزيت عبر بلاد أخرى.

ب- واجبات المشتري:

1. أن يقبل الوثائق عندما تقدم إليه من قبل البائع فيما إذا كانت مطابقة لشروط عقد البيع، وأن يسدد قيمة البضاعة المسلمة بموجب هذا العقد.
2. عليه أن يتسلم البضاعة في ميناء الوصول المتفق عليه، وأن يتحمل جميع المصاريف التي تنجم عن نقل البضاعة بطريق البحر عدا أجور الشحن التي يتوجب أن يتحملها البائع، كما يتوجب على المشتري أن يتحمل مصاريف التفريغ إضافة إلى أجور المواعين ورسوم الرصيف، إلا إذا كانت مثل هذه الأجور والمصاريف قد أضيفت إلى (الناولون) أجور الشحن، أو استوفتها الشركة الناقلة سلفاً عند استلامها للبضاعة في مرفأ التحميل .
3. يتحمل المشتري جميع مخاطر البضاعة اعتباراً من اللحظة التي تجتاز فيها البضاعة حاجز السفينة في ميناء الشحن.
4. عليه أن يسدد المصاريف والرسوم المدفوعة في سبيل الحصول على شهادة المنشأ والفواتير القنصلية.
5. عليه أن يسدد مصاريف جميع الوثائق المذكورة في الفقرة /12/ من واجبات البائع.
6. عليه أن يسدد الرسوم الجمركية وجميع الرسوم والضرائب، أو المصاريف الناتجة عن عمليات الاستيراد والتي تدفع عادة في البلد المستورد.
7. عليه أن يحصل، على مسؤوليته ونفقته، على اذن، أو إجازة استيراد، أو ما شابه ذلك، والتي قد تكون مفروضة للسماح بالاستيراد في مرفأ الوصول.

6- ex ship (البضاعة واصلة إلى مرفأ التفريغ):

آ- واجبات البائع:

1- أن يسلم البضاعة مطابقة لشروط عقد البيع مع الوثائق الثبوتية، والمطابقة التي قد تكون مطلوبة في نصوص عقد البيع.
2- أن يضع البضاعة تحت تصرف المشتري بالتاريخ المحدد في العقد، وذلك على ظهر الباخرة في المنطقة المعتادة للتفريغ، وفي مرفأ التفريغ المتفق عليه، بحيث يمكن المشتري من تفريغ البضاعة بالأدوات التي تتفق وطبيعة هذه البضاعة.
3- يتحمل مخاطر ومصاريف البضاعة حتى الوقت الذي توضع فيه البضاعة فعلياً تحت تصرف المشتري طبقاً للفقرة السابقة، وعلى أن تكون هذه البضاعة مطابقة للمواصفات المذكورة في العقد.

4- يقدم، وعلى نفقته الخاصة، التعبئة المعتادة للبضاعة، إلا إذا كانت العادة قد درجت على شحن مثل هذه البضاعة دون تغليف.

5- يتحمل البائع مصاريف المراقبة (وذلك كالمصاريف التي تدفع عادة لمراقبة نوعية البضاعة، أو مراقبة وزنها، أو حجمها، أو عددها) التي تعتبر ضرورية لنقل ملكيتها إلى المشتري، وذلك طبقاً للفقرة الثانية المذكورة أعلاه.

6- يقوم البائع، وعلى نفقته الخاصة، بإشعار المشتري بدون تأخير بالتاريخ المتوقع لوصول الباخرة المسماة، وعليه أن يرسل إليه بوليصة الشحن، أو اذن التسليم، أو أية وثيقة أخرى تعتبر ضرورية لتمكين المشتري من استلام بضاعته.

7- أن يرسل إلى المشتري بناء على طلب الأخير ونفقته شهادة منشأ وفاتورة قنصلية.

8- بناء على طلب المشتري وعلى نفقته ومسؤوليته يتوجب على البائع أن يقدم له كل مساعدة للحصول على أية وثائق أخرى غير المذكورة في الفقرات السابقة، والتي قد يحتاجها المشتري سواء في بلد المنشأ، أو في البلد المستورد، وذلك في سبيل استيراد البضاعة، وكذلك الأمر بالنسبة للوثائق التي يحتاجها المشتري في سبيل إعادة تصدير هذه البضاعة، أو عند إمرارها بطريق الترانزيت عبر إحدى الدول.

ب- واجبات المشتري:

1. أن يتسلم البضاعة حالما يضعها المشتري تحت تصرفه حسب الفقرة الثانية من واجبات البائع، وأن يسدد قيمة هذه البضاعة حسبما اتفق عليه في عقد البيع.
2. أن يتحمل جميع المصاريف والمخاطر الناشئة عن شرائه لهذه البضاعة، وذلك اعتباراً من التاريخ الذي وضعت فيه هذه البضاعة طبقاً للفقرة الثانية، من واجبات البائع، على أن تكون هذه البضاعة مميزة بذاتها، وموضوعة بشكل منفصل بحيث يمكن الاستدلال على أن هذه البضاعة هي البضاعة موضوع العقد.
3. يتحمل جميع الرسوم والمصاريف المدفوعة من قبل البائع في سبيل الحصول على الوثائق المذكورة في الفقرتين 7و8 من واجبات البائع.
4. يتحمل مخاطر ومصاريف الحصول على إجازات الاستيراد، أو الوثائق المشابهة التي قد تطلب في سبيل السماح باستيراد البضاعة أو تفريغها.
5. يتحمل جميع المصارف والرسوم الجمركية، ومصاريف التخليص، وأية رسوم، أو مصاريف أخرى قد تدفع في سبيل استيراد البضائع أو تخليصها.

7- ex Quay (واصلة إلى المستودعات خالصة الرسوم):

1- أن يسلم البضاعة مطابقة لشروط عقد البيع مع الوثائق الثبوتية، للمطابقة التي قد تكون مطلوبة في نصوص عقد البيع.

2- أن يضع البضاعة تحت تصرف المشتري في مستودعات المرفأ المتفق عليه، وفي التاريخ المحدد في عقد البيع.

3- على مسؤوليته ونفقته، يحصل على إجازة استيراد، ويتحمل المصاريف والرسوم والضرائب المفروضة على الاستيراد بما فيها الرسوم الجمركية والتخليص، أو أية نفقات أو رسوم أخرى تفرض نتيجة لاستيراد البضائع أو تسليمها.

4- يقدم، وعلى نفقته الخاصة التعبئة، أو التغليف المعتاد للبضاعة بالنسبة لطبيعتها، ولحاجة تسليمها من المستودعات.

5- يدفع جميع المصاريف لعمليات المراقبة (كمصاريف فحص النوعية والحجم والوزن والعدد)، التي تعتبر ضرورية لوضع البضاعة في ملكية المشتري حسب الفقرة الثانية المذكورة آنفاً.

6- يتحمل جميع مصاريف ومخاطر البضاعة حتى توضع فعلياً في ملكية المشتري، وذلك طبقاً للفقرة الثانية من هذه الواجبات، وعلى أن تكون هذه البضاعة مطابقة للمواصفات الواردة في عقد البيع.

7- يستحصل بنفقته الخاصة على إذن التسليم، أو أية وثيقة أخرى قد يطلبها المشتري ليتمكن من استلام البضاعة ونقلها من المستودع.

ب- واجبات المشتري:

1. أن يتسلم البضاعة حالما توضع تحت تصرفه حسبما جاء في الفقرة الثانية من واجبات البائع، وعليه أن يسدد القيمة الواردة في العقد.

2. يتحمل جميع مصاريف ومخاطر البضاعة اعتباراً من الوقت الذي توضع فيه فعلياً تحت تصرفه كما جاء في الفقرة الثانية من واجبات البائع، على أن تكون هذه البضاعة مميزة بذاتها وموضوعة بشكل منفصل مما يمكن معه الاستدلال على أن هذه البضاعة هي موضوع العقد.

وأخيراً فإن هناك طرقاً أخرى في التسليم لم يتعرض لها المؤتمر بالبحث، وهذه الطرق هي:

1- C.I.F.C.I. (وتشمل قيمة البضاعة ومصاريف التأمين وأجور الشحن والعمولة والفائدة).

2- C.I.F.E. (وتشمل قيمة البضاعة ومصاريف التأمين وأجور الشحن ومصاريف القطع الأجنبي).

3- C.I.F.L.T. (وتشمل قيمة البضاعة

ومصاريف التأمين وأجور الشحن بموجب شروط لندن).

شرط لندن:

وينص هذا الشرط على ما يلي:

يتوجب على الناقل أن يضع هذه البضائع في المرفأ، أو على الأرصفة، وذلك عند وصول الباخرة وحالما تفرغ حمولتها، وتنتهي مسؤولية الناقل حال تفريغ البضاعة على هذا النحو، إن هذا الشرط جزء لا يتجزأ من وثيقة الشحن هذه، ويعتبر كل ما يرد في هذه الوثيقة مخالفاً لهذا الشرط باطلاً[16].

رابعاً: النتائج:

من خلال استقراء واستعراض هذه الدراسة، والتي يغلب عليها الطابع التنظيمي، والموثق قانونياً وتشريعياً فأن أي خلل في سوء التطبيق سواء في شروط البيوع البحرية، أو التأمين والنقل البحري، قد يؤدي إلى انعكاساته الاقتصادية والمالية ظواهر الاختلال في ميزان المدفوعات، والتي تبرز نزيفاً حاداً في العجوزات في هذا الحساب يعود مردودها إلى الشركات الملاحية والتأمينية التي تسيطر عليها الاحتكارات الغربية والأجنبية بشكل عام، والتي تفرض شروطها، و التي تكون في معظمها جائرة نتيجة ضعف الأساطيل البحرية التجارية العربية في حجوم المنقولات البحرية من وإلى الوطن العربي والتي لا تشكل في أحسن التقديرات نسبة 2٪ من حجم النقل البحري العالمي، وهذه النسبة ليست إلا دلالة رقمية عما تدفعه أقطار الوطن العربي في تصدير فوائضها النفطية وسلعها ومنتجاتها عبر تجارتها الخارجية الدولية من أجور شحن "نوالين" وتأمين وتكاليف أخرى (غرامات تأخير وأضرار ورسوم موانئ...) وخلافه وذلك لضعف عدد السفن وحمولات الأسطول التجاري العربي /643/ سفينة مختلفة الحمولات، والأعمار وضعفه أمام حركة النقل البحري العالمية، وافتقار هذا المجال إلى الخبرات والمهارات والتجهيزات الأساسية التقنية الحديثة والتكنولوجيا المتقدمة، وضآلة الاستثمارات ومصادر التمويل المخصصة لدعم هذا القطاع، وقلة التشريعات والقوانين الناظمة لقطاع النقل البحري مع ضعف الأكاديميات التجارية البحرية المتخصصة، كل هذا يؤثر بشكل أساسي على واقع هذا القطاع الهام في حياتنا ومواردنا الاقتصادية. لذلك على الجهات المسؤولة في أقطار الوطن العربي والتي تطل كلها على شواطئ بحرية هامة تشكل مصدراً هاماً في حركة التجارة البحرية الدولية العمل على ما يلي:[17]

- التعاون مع الهيئات والمنظمات الدولية المتخصصة في الملاحة مثل غرفة الملاحة والتجارة الدولية، لمواكبة سير حركة النقل البحرية والتعرف على كافة الجوانب التشريعية والتنظيمية التي

---

[16] مجلة التجارة البحرية-عدد آب 1995.

[17] الاتحاد العربي للناقلين البحريين عن نشاطات الاتحاد 1988 ص45.

تهم مصالحنا واقتصادنا.

- تشجيع العمل الاقتصادي العربي التكاملي في قطاع النقل البحري في كافة فروعه وأنشطته.
- تطوير التشريع الملاحي بما يواكب المستجدات ومسيرة العصر.
- إنشاء محاكم متخصصة بحرية تعنى بالقضايا البحرية.
- رفع الكفاءات الإدارية والفنية في مجالات التخصصات البحرية من الكوادر المؤهلة.
- إنشاء معاهد ومراكز التدريب بمختلف تخصصاته وفروعه.
- الاستفادة من تجارب الشعوب التي سبقتنا في مجالات النقل وبخاصة القطاع الملاحي.

ملحق

المصطلحات التجارية البحرية المستخدمة في البحث

المصطلح	بالإنكليزية	بالعربية
F.O.B.	Free On Board	واصلة على ظهر السفينة
C.I.F.	Cost, Insurance, Freight	القيمة + التأمين + أجور الشحن
C&F	Cost Freight	قيمة البضاعة + أجور الشحن
F.A.S.	Free Alongside Ship	واصلة إلى الرصيف
Ex Ship		واصلة إلى مرفأ التفريغ
Ex Quay		واصلة إلى المستودعات خالصة من الرسوم
C.I.F.C.I.	Cost, Insurance, Freight Commision Intrest	قيمة البضاعة + التأمين + أجور الشحن العمولة + الفائدة
C.I.F.E.	Cost, Insurance, Freight Exchange	قيمة البضاعة + التأمين + أجور الشحن مصاريف القطع
C.I.F.L.T.	Cost, Insurance, Freight London, Termes	قيمة البضاعة + التأمين + أجور الشحن بموجب شروط لندن
Incoterms	International Commercial Termes	أنكوتيرمز المصطلحات التجارية الدولية

REFERENCES المراجع

1- هارون أحمد، الاقتصاد البحري، منشأة المعارف – اسكندرية 1981.

2- كارولين أولين، إقتصاديات النقل البحري، ترجمة مختار السويقي. د. علي حسن يونس – دار الفكر – مصر.

3- د. نهاد السباعي، د. رزق الله انطاكي،موسوعة الحقوق التجارية، الجزء الخامس ، جامعة دمشق – 1963.

4- د. محمد كامل ملص، مبادئ التشريع البحري، دمشق.

5- د. علي حسن يونس، عقد النقل، دار الفكر – مصر.

6- انكوترمز، غرفة التجارة الدولية، مصطلحات التجارة الدولية، ترجمة غرفة تجارة دمشق، 1990.

7- السيد زياد، الشحن والتجارة الخارجية، اصدار 1984، الجزء الأول – القاهرة.

8- إصدار غرفة التجارة، مصطلحات التجارة الدولية، جدة – السعودية 1990.

9- إصدار القاهرة، مصطلحات النقل البحري والتجارة الخارجية 1981.

10- المستشار عدلي أمير خالد، عقد النقل البحري، الاسكندرية- مصر.

11- الاتحاد العربي للناقلين البحريين من نشاطات الاتحاد، 1988 ص 45.

12- مجلة التجارة البحرية، باللغة الانكليزية، عدد آب 1995.

13- هيئة اللويدز النشرة الصادرة عام 1991، لندن.