مجلة جامعة تشرين – سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية

اسم المقال: دور الأساليب المالية غير التقليدية في تنمية الأسطول التجاري البحري السوري
اسم الكاتب: د. أيمن خليل النحراوي
رابط ثابت: https://political-encyclopedia.org/index.php/library/4680
تاريخ الاسترداد: 2026/11/03 16:21 +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 للبحوث والدراسات العلمية _ سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية المجلد (37) العدد (3) 2015
Tishreen University Journal for Research and Scientific Studies -Economic and Legal Sciences Series Vol. (37) No. (3) 2015

دور الأساليب المالية غير التقليدية في تنمية الأسطول التجاري البحري السوري

الدكتور أيمن خليل النحراوي*

(تاريخ الإيداع 15 / 3 / 2015. قُبِل للنشر في 20 / 5 / 2015)

□ ملخّص □

تعرض الأسطول التجاري البحري السوري لثلاثة مؤثرات رئيسية خلال السنوات الماضية تمثلت في تداعيات الأزمة المالية العالمية ،ثم الإجراءات العدوانية الغربية في المجال البحري، وتزايد عمليات تشطيب السفن . وقد ألقت هذه المؤثرات الي حد كبير بتداعيات سلبية تمثلت فيما تم رصده من ظواهر مشكلة البحث ، المتمثلة في قيام العديد من ملاك السفن السوريين ببيع سفنهم وتسريح أطقمها وتراجع أعداد سفن وحمولات الأسطول التجاري البحري السوري . وإنطلاقاً من الأهمية الإستراتيجية والإقتصادية البالغة التي يمثلها الأسطول التجاري البحري الوطني للجمهورية العربية السورية ، فقد تم إعداد هذا البحث بهدف دراسة دور الأساليب المالية غير التقليدية في الحصول على النوعيات والطرازات والحمولات المختلفة من السفن اللازمة لتنمية هذا الأسطول وفي مقدمتها سفن الحاويات . وقد خلص البحث إلى أن الأسعار الباهظة للسفن مع صعوبة تدبير الإستثمارات الضخمة اللازمة للشراء المباشر للنوعيات والطرازات والحمولات اللازمة من السفن ، تجعل من الصعوبة بمكان على العديد من الدول النامية، ومنها سورية ،انتهاج أسلوب الشراء المباشر للسفن اللازمة لها ، وعليه فقد تضمن البحث بالعرض والتحليل لعدد من الأساليب المالية غير التقليدية الممكن من خلالها الإسهام فى تنمية الأسطول التجاري البحري السوري لتجاوز مشكلة الشراء المباشر للسفن مثل إيجار السفن مجردة ، والإيجار الزمني للسفن ، وإيجار السفينة لرحلة ، والإيجار التمويلي بأنواعه ، مع التأكيد على التوجه نحو تشريع القوانين المنظمة لتلك الأساليب ، مع أهمية توجيه المجتمع البحري السوري نحو مساندة الشركات الملاحية ودعمها ، وكذلك المصارف التجارية لتقديم معاملة خاصة للشركات الملاحية المتعثرة تتمثل في إعادة جدولة القروض التي قد تكون قد حصلت عليها وذلك إعتباراً للتداعيات والتأثيرات السلبية التي تعرض لها قطاع النقل البحري السوري بفعل المؤثرات سالفة الذكر.

الكلمات المفتاحية: الأسطول التجاري البحري، إيجار السفن، تسجيل السفن، الإيجار الزمني للسفينة، إيجار السفينة لرحلة، الإيجار التمويلي الحقيقي المسدد، الإيجار التمويلي الحقيقي المعان .

* المحاضر بالأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري – اللاذقية –سورية .

مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية _ سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية المجلد (37) العدد (3) 2015
Tishreen University Journal for Research and Scientific Studies -Economic and Legal Sciences Series Vol. (37) No. (3) 2015

The Role of Unconventional Financial Methods in Developing the Syrian Maritime Merchant Fleet

Dr. Ayman Khalil El Nahrawy*

(Received 15 / 3 / 2015. Accepted 20 / 5 / 2015)

□ ABSTRACT □

The Syrian merchant fleet has experienced severe conditions in the last years due to the impacts of the world economic crisis, the hostile western sanctions imposed on the fleet units, and the increasing trend by many Syrian ship-owners to sell their ships. Hence, this research has been prepared to examine the role of unconventional financial methods and their role in the process of getting the different brands and models necessary develop the Syrian merchant fleet; primarily containership. The research concluded that the high prices of ships and the difficulty of finding the huge investments required for the direct purchase of models, brands and loads necessary made more difficult for developing countries , like Syria, to pursue the style of direct purchase of ships. So the research displays and analyses a number of unconventional financial measures through which it becomes possible to develop the Syrian merchant fleet and override the difficulty of direct purchase are to be used to overcome this difficulty. These measures may include time charter, voyage charter, bareboat charter, financial leasing ,and legislating the laws necessary to organize these measures. The research asserts that Syrian economic sectors should strongly support the fleet by offering facilities and support for the fleet development process, moreover , commercial banks should work on rescheduling the loans of troubled shipping companies which suffer difficulties due to the above mentioned reasons .

Key words: Maritime Merchant Fleet, Financial Leasing, Ship Register, Time Charter, Voyage Charter, Full Pay Out True Lease، Leveraged True Lease.

***A Lecturer at the Arab Academy for Science, Technology and Maritime Transport, Lattakia, Syria.**

مقدمة :

يشهد التاريخ أن سورية تعد في مقدمة الدول البحرية العريقة والرائدة ، فقد كانت سفن البحارة الفينيقيين تمخر عباب البحار منذ قديم الزمان . وعبر العصور كانت السفن البحرية التجارية السورية تحمل التجارة إلى كافة أرجاء البحر المتوسط ، وطوال العقود السابقة كان للأسطول التجاري البحري السوري دور فاعل في نقل التجارة الخارجية السورية من صادرات وواردات ، كما مثل ذلك الأسطول دعامة إستراتيجية لسورية في أوقات الحروب والأزمات ، لذلك فإن الحفاظ على هذا الأسطول وتحديثه تعد مسألة مهمة تستدعي مواجهة أية مشكلات يتعرض لها ذلك الأسطول بالبحث والتحليل وإتخاذ مايلزم من التدابير والإجراءات التي تكفل الحفاظ عليه وتحديثه وتنميته اعتباراً لدوره المهم على مختلف الأصعدة .

مشكلة البحث :

تعرض الأسطول التجاري البحري السوري خلال السنوات الماضية لثلاثة مؤثرات رئيسية هي: تداعيات الأزمة المالية العالمية الأخيرة ، ثم تداعيات الحرب الإرهابية على الدولة السورية والإجراءات العدوانية التى فرضتها مجموعة الدول الأوروبية والولايات المتحدة على وحدات الأسطول التجاري البحري السوري من حظر على حركتها وتشغيلها وصيانتها ، وعليه أصبحت سفن هذا الأسطول تعمل فى ظروف تشغيلية بالغة الصعوبة ، و باتت نفقات تشغيلها تمثل عبئاً مالياً ثقيلاً علي ملاكها ، وما أعقبها من تزايد ظاهرة تشطيب السفن . وتتمثل ظواهر مشكلة البحث في قيام العديد من ملاك السفن السورية ببيعها وتسريح أطقمها وتراجع أعداد سفن وحمولات هذا الأسطول ، و تشير الإحصاءات في هذا الشأن إلى أنه خلال الفترة من عام 2000 وحتى عام 2010 تم تشطيب عدد 185 سفينة بحرية سورية ، وانخفاض عدد السفن المسجلة تحت العلم السوري خلال تلك الفترة لتنعدم تماماً عمليات تسجيل السفن لثلاث أعوام متتالية 2007 ، 2008 ، 2009 ثم تعاود تعافيها المؤقت عام 2010 والذي تم أثناؤه تسجيل عدد 4 سفن فقط [1]، ثم مالبثت عمليات تسجيل السفن أن توقفت تماماً في أعقاب إندلاع الحرب الإرهابية على الدولة السورية . و فى ظل هذه المعطيات وأخذاً فى الإعتبار الأهمية الإستراتيجية والإقتصادية للحفاظ على وحدات الأسطول التجاري البحري السوري وحتمية تنميتها بضم النوعيات والطرازات والحمولات من السفن التي تتطلبها عملية تنمية ذلك الأسطول ، تتجلى مشكلة البحث في صعوبة تدبير الإستثمارات الضخمة اللازمة للشراء المباشر للنوعيات والطرازات والحمولات من السفن اللازمة لتنمية الأسطول التجاري البحري السوري ، مما يفرض إنتهاج أساليب مالية غير تقليدية للحصول على السفن اللازمة لتنمية ذلك الأسطول وتجاوز مشكلة تدبير الموارد الإستثمارية الضخمة للشراء المباشر للسفن .

أهمية البحث وأهدافه :

1- عرض الإحصاءات الرئيسية للأسطول التجاري البحري السوري .

2- رصد التطورات الراهنة فى أسعار شراء الحمولات المختلفة من سفن الحاويات .

3- بحث وتحليل عدد من الأساليب المالية غير التقليدية لتنمية الأسطول التجارى البحري السوري.

متغيرات البحث :

أسعار سفن الأسطول التجاري البحري (متغير مستقل) ، الشراء المباشر لسفن الأسطول التجاري البحري (متغير تابع).

إستخدام الأساليب المالية غير التقليدية (متغير مستقل) ، الحصول على السفن اللازمة لتنمية الأسطول التجاري البحري السوري (متغير تابع) .

فرضيات البحث :

1- الفرضية الأولى : هناك علاقة ذات دلالة معنوية بين أسعار سفن الأسطول التجاري البحري ، و صعوبة انتهاج أسلوب الشراء المباشر للسفن الحديثة من قبل الدول النامية ومن ضمنها سورية .

2- الفرضية الثانية : هناك علاقة ذات دلالة معنوية بين إستخدام الأساليب المالية غير التقليدية للحصول على السفن ، و الحصول على السفن اللازمة لتنمية الأسطول التجاري البحري السوري .

منهجية البحث :

يعتمد البحث منهجاً وصفياً مقارناً عن طريق الإستعانة بالبحث المكتبي الذي يهدف الي دراسة وتحليل ماهو متاح من الدراسات والأبحاث والكتابات والتقارير والإحصاءات ذات الصلة بموضوع البحث.

الأهمية الاستراتيجية والاقتصادية للأسطول التجاري البحري السوري :

يعتبر الأسطول التجاري البحري الوطني للدولة الركيزة الأساسية لتجارتها الخارجية ، إذ إنه من الصعوبة بمكان وجود تجارة خارجية ناجحة ،من دون وجود أسطول تجاري بحري متقدم يقوم بنقل التجارة الخارجية لهذه الدولة من وإلى شركائها التجاريين بكفاءة عالية ، أيضاً فإن امتلاك أسطول تجاري بحري وطني حديث يعد أحد مظاهر السيادة السياسية والاقتصادية، كما يعد دعامة إستراتيجية للدولة في أوقات الحروب والأزمات لتوفير احتياجاتها من السلع الإستراتيجية ولنقل المعدات العسكرية والعتاد . ويضاف إلي العناصر السابقة دور الأسطول التجاري البحري الوطني في توفير فرص العمل للكوادر البحرية علي السفن أو بالموانئ البحرية في مجالات الشحن والتفريغ والتداول والتخزين والتموينات والتوريدات وإصلاح وبناء السفن وغيرها من الصناعات والأنشطة المرتبطة بعمليات الأسطول التجاري البحري .[2]

جدول رقم (1) إحصاءات أعداد السفن المسجلة والمشطوبة للأسطول التجاري البحري السوري خلال الفترة من عام 2000 الى عام 2010

العام	السفن المسجلة		السفن المشطوبة		المحمول الكلى للسفن العاملة
	عدد السفن	المحمول القائم	عدد السفن	المحمول القائم	
2000	11	65454	صفر	صفر	420598
2001	22	70482	2	3701	487379
2002	7	37763	10	26871	498271
2003	7	41508	12	57464	482315
2004	15	51122	20	61516	471921
2005	2	516	12	39957	432480
2006	3	23460	21	56010	399930

2007	صفر	صفر	30	78437	321493
2008	صفر	صفر	42	77281	244212
2009	صفر	صفر	20	46108	198104
2010	4	45720	16	96264	147560

المصدر : إعداد الباحث إستناداً إلى إحصاءات غرفة الملاحة البحرية السورية ، 2014.

الاحصاءات الرئيسية للأسطول التجاري البحري السوري :

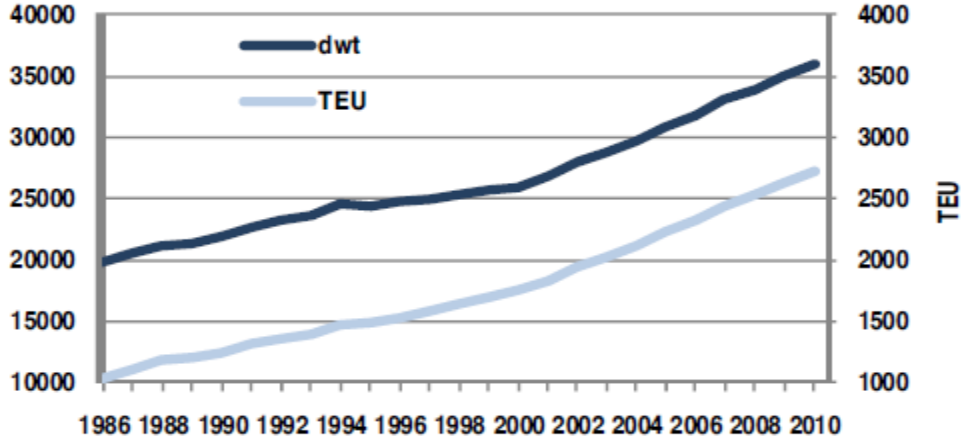
بدأ تسجيل السفن تحت العلم السوري عام 1969 إذ تم تسجيل 22 سفينة من عام 1970 إلي عام 1980، ثم ارتفع العدد ليصل إلي 40 سفينة عام 1990، ومن عام 1990 إلي عام 2000 وصل العدد إلي 204 سفينة، ومن عام 2000 حتي 2010 تراجع العدد ليصل إلي 60 سفينة فقط العامل منها 51 سفينة ، ويبلغ عدد السفن التي يملكها سوريون حالياً أكثر من 500 سفينة يرفع معظمها أعلام دول أجنبية مثل (72 سفينة سورية ترفع علم كامبوديا ، 74 سفينة سورية ترفع علم جورجيا ، 17 سفينة سورية ترفع علم كوريا الديمقراطية ، 69 سفينة سورية ترفع علم باناما ، 56 سفينة سورية ترفع علم سييراليون ، 12 سفينة سورية ترفع علم مولدوفيا ، 15 سفينة سورية ترفع علم مالطا ، وغيرها ...) ويوضح الجدول رقم (1) أعداد السفن المسجلة والمشطوبة للأسطول التجاري البحري السوري خلال الفترة من عام 2000 وحتى عام 2010 ، ويتضح منه أن عدد السفن المشطوبة قد وصل إلي 185 سفينة من عام 2000 وحتي عام 2010 وأكثر الأعوام التي تم شطب سفن خلالها أكثر من غيرها هو عام 2004 إذ تم شطب 20 سفينة وعام 2007 تم شطب 30 سفينة ، وعام 2008 تم شطب 40 سفينة ، وعام 2009 تم شطب 20 سفينة ، وعام 2010 تم شطب 16 سفينة ، وتجدر الاشارة الى أن ظاهرة ازدياد تشطيب السفن المسجلة تحت العلم السوري بدأت مع تطبيق المعاهدة الدولية (A/STCW95) لمعايير التدريب ومنح الشهادات وأعمال المناوبة للعاملين في البحر 1978 وتعديلاتها وتشير الاحصاءات في هذا الشأن الي أن سفن الأسطول التجاري البحري السوري تضم أنواعا وحمولات متنوعة تتراوح حمولاتها بين 1000 طن و35 ألف طن ، وبمجموع حمولات إجمالي قدره نحو 3 ملايين طن، ويقدر أن عدد البحارة والمتخصصين العاملين على متن هذا الأسطول يصل الي حوالي عشرة آلاف بحار وفني وعامل من مختلف التخصصات ، ونحو خمسة آلاف فني وإداري وعامل في الشركات الملاحية في قطاعات التشغيل المختلفة بمقار هذه الشركات والتي تولد بدورها العديد من فرص العمل المكملة للعمل البحري المباشر علي متن هذه السفن .[3].

أما عن القطاع العام السوري ، فيضم المؤسسة العامة السورية للنقل البحري (سيرامار) ، ولهذه المؤسسة الريادة فى امتلاك اثنتين من أوائل السسفن فى الأسطول التجارى البحري السوري ، وهما السفينة " اللاذقية " وتم بناؤها عام 1969 ، والسفينة " أرواد " وتم بناؤها عام 1972. وهاتان السفينتان تم بيعهما . وتمتلك المؤسسة حالياً السفينة " سورية " وتم بناؤها عام 2004 ، والسفينة " لاوديسيا " وتم بناؤها عام 2005 ، والسفينة " فينيقيا " وتم بناؤها عام 2009 ، أما الشركة السورية العراقية فهي تملك السفينة " هاجر" .وامتلكت الشركة السورية الأردنية للملاحة البحرية سفينتان هما " اليرموك " و" بردي " ، (وتم بيع هاتين السفينتين وتصفية الشركة) وتعد شركة الشام للنقل البحري من أكبر شركات القطاع المشترك في سورية ، وتمتلك سفينتين هما السفينة " انترادوس " حمولة 6362 طن ، والسفينة " راميتا " حمولة 6362 طن . ويقدر متوسط عمر سفن الأسطول التجاري البحري السوري بحوالي 30 عاما ، وهو

متوسط عمري مرتفع للسفينة بالمعايير الدولية ، الأمر الذي يؤثر سلباً علي الحالة الفنية للسفن وعدم قدرتها علي الإمتثال للمتطلبات الدولية ومتطلبات هيئات التصنيف ذات المصداقية . [4]

إن تحديد أنسب أنواع السفن للإنضمام إلى الأسطول التجاري البحري السوري يجب أن تحدده في المقام الأول حركة التجارة الخارجية السورية كماً ونوعاً . فالصادرات السورية من النفط والغاز في المرحلة الراهنة لا تبرر إقتناء سفن ناقلات النفط والغاز ، وكذلك الأمر بالنسبة لناقلات الصب الجاف للحبوب إذ يتمتع الاقتصاد السوري بميزة إستراتيجية كبيرة هي قدرته العالية على تحقيق الإكتفاء الذاتي من الحبوب ، وكذلك الأمر بالنسبة لناقلات الصب من خامات المعادن الرئيسية ، وبذلك يتضح أن أنسب نوعيات السفن للإنضمام إلى الأسطول التجاري البحري السوري ، وذلك وفق هيكل التجارة الخارجية السورية الذي يرتكز في معظمه على الصادرات والواردات من البضائع العامة ، هي سفن نقل البضاعة العامة النمطية وفي مقدمتها سفن الحاويات ، إذ تشير الإحصاءات إلى أن نسبة تقارب 90% من حركة نقل البضائع العامة بحراً تتم في الدول المتقدمة بإستخدام سفن الحاويات ، بل وترتبط هذه النسبة بعلاقة طردية مع مدى التقدم في نقل التجارة الخارجية من البضائع العامة المنقولة بحراً في الدول النامية ، وتقدر هذه النسبة في الدول النامية من 40-60% ، وكلما زادت هذه النسبة في تحوية نقل البضائع العامة كلما دل ذلك على تحقق أحد معايير التطور الإيجابي في نقل التجارة الخارجية للدولة بحراً . [5]

إن السوق الملاحي لسفن الخطوط المنتظمة يعتمد على سفن الحاويات المتخصصة ، ويمثل هذا السوق نحو 18% من إجمالى البضائع المشحونة من الموانئ البحرية العالمية ، وتشير الإحصاءات الخاصة بمعدل التغير السنوي في الطاقة الإستيعابية لأسطول سفن الحاويات العالمي خلال الفترة (1996-2010) إلى حدوث زيادات متوالية في طاقة هذا الأسطول ، مع ملاحظة إنخفاض معدل النمو السنوى عام 2010 إذ بلغ 5.8% بتأثير الأزمة المالية العالمية ، وفي أعقاب تلك الأزمة عاد سوق النقل بسفن الحاويات ليصبح من أكثر الأسواق الملاحية تطوراً ، الأمر الذى توضحه طلبات البناء والشراء لسفن الحاويات المتخصصة ، وكذلك توجه الشركات الملاحية نحو تشغيل سفن الحاويات ذات السعات الأكبر كما هو موضح بالرسم البياني رقم (1) لتحقيق الإستفادة من اقتصاديات الحجم الكبير ، على الرغم من أن الاستثمار في هذا القطاع يعتبر من الإستثمارات الرأسمالية الباهظة .



الرسم البياني رقم (1) تطور متوسط حمولات وسعة سفن الحاويات المتخصصة خلال الفترة من (1986 – 2010)

المصدر : الرسم البياني من إعداد الباحث إستناداً إلى بيانات تقرير

ISL Shipping Statistics and Market Review, International Institute of Shipping and Logistics, Bremen, Germany, 2012.

النتائج والمناقشة :

إختبار الفرضية الأولى : وتقوم على أن أسعار سفن الأسطول التجاري البحري ، تجعل من الصعوبة بمكان على العديد من الدول النامية ومنها سورية ، ولا سيما في الوقت الراهن والمستقبل المنظور ، انتهاج إسلوب الشراء المباشر للسفن الحديثة الجديدة منها وحتى المستعملة ، إعتباراً لأسعارها الباهظة وصعوبة تدبير الموارد الإستثمارية اللازمة ، ويمكن تبين ذلك من البيانات الواردة في الجدول رقم (2) والتي يتضح منها أنه بالنسبة للطرازات الصغيرة وتحت المتوسطة من سفن الحاويات والتي تبدأ سعتها وفق الجدول من 200 حاوية مكافئة ومتدرجة حتى 3400 حاوية مكافئة فإن التكاليف الرأسمالية لشرائها تعد باهظة ، إذ تبلغ في حالة سفينة الحاويات الصغيرة سعة 200 حاوية مكافئة على سبيل المثال مبلغ يبدأ من 2.33 مليون دولار أمريكي ، وفي حالة السعة التالية الأكبر للسفينة وهي 300 حاوية مكافئة تبلغ التكلفة الرأسمالية للشراء الجديد 3.5 مليون دولار أمريكي وتتزايد هذه القيمة للسفينة من نفس السعة إذا ماكانت مجهزة بالروافع لتصبح 4.1 مليون دولار، وكما يوضح الجدول تأخذ قيم التكاليف الرأسمالية في التزايد مع زيادة سعة السفينة لتصل في حالة السفينة الجديدة سعة 2300 –3400 حاوية مكافئة إلى 28.931 مليون دولار ، ولم يضف إلى هذه القيمة بعد تكاليف تصنيف وتسجيل السفينة وكذلك تكاليف تجهيزها وتطقيمها وتشغيلها والتأمين عليها ، وجميعها تشكل مجموعة من التكاليف الباهظة والتي تجعل العديد من المستثمرين يحجمون عن الإستثمار في شراء هذه السفن وتشغيلها ، في ظل ماتتطلبه من إستثمارات ضخمة تتجاوز قدرتهم ، مع صعوبة تدبيرها وكذلك إرتفاع درجة المخاطرة المرتبطة بتلك الإستثمارات .

جدول رقم (2) بيان مقارن لسعات متنوعة من سفن الحاويات ومقارنة القيمة الإيجارية لسعة السفينة مع القيمة الإيجارية اليومية للسفينة والتكلفة الرأسمالية لشراء السفينة الجديدة

سعة السفينة	200–299 حاوية مكافئة	300–500 حاوية مكافئة	200–299 حاوية مكافئة	300–500 حاوية مكافئة	600–799 حاوية مكافئة	700–999 حاوية مكافئة	1000–1299 حاوية مكافئة	1600–1999 حاوية مكافئة	2000–2299 حاوية مكافئة	2300–3400 حاوية مكافئة
الحد الأدنى لسرعة السفينة	14 عقدة	15 عقدة	14 عقدة	15 عقدة	17 عقدة	18 عقدة	19 عقدة	19 عقدة	22 عقدة	22.5 عقدة
القيمة الإيجارية لسعة السفينة لكل حاوية دولار / يوم	13 دولار/ يوم	10.9 دولار / يوم	21.1 دولار / يوم	14.9 دولار / يوم	8.7 دولار / يوم	8.7 دولار / يوم	6.6 دولار / يوم	4.1 دولار / يوم	4.8 دولار / يوم	4.7 دولار / يوم
القيمة الإيجارية الإجمالية اليومية للسفينة دولار/ يوم	2600 دولار / يوم	3270 دولار / يوم	4220 دولار / يوم	4470 دولار / يوم	5220 دولار / يوم	6090 دولار / يوم	6600 دولار / يوم	6560 دولار / يوم	9600 دولار / يوم	10810 دولار / يوم
التكلفة الرأسمالية التقديرية لشراء السفينة الجديدة	2.333 مليون دولار	3.5 مليون دولار	2.833 مليون دولار	4.1 مليون دولار	7.499 مليون دولار	8.766 مليون دولار	12.466 مليون دولار	19.665 مليون دولار	24.532 مليون دولار	28.931 مليون دولار

المصدر : الجدول من إعداد الباحث إستناداً إلى بيانات تقرير

ISL Shipping Statistics and Market Review, International Institute of Shipping and Logistics, Bremen, Germany, 2012.

وتوضح البيانات الواردة في الجدول السابق رقم (2) التكاليف الرأسمالية التقديرية لشراء سفن الحاويات الجديدة لسعات مختلفة من هذه السفن ، والأمر لا يختلف كثيراً من حيث السفن المستعملة ، إذ إن سعر السفينة المستعملة يتوقف على سعرها الأصلي وسعتها من الحاويات وتاريخ بنائها وحالتها الفنية وتجهيزها ، على سبيل المثال، سفينة ذات حالة جيدة (نسبياً) وعمر خمس سنوات تبلغ تكلفة شرائها في المتوسط 80% تقريباً من تكلفة شرائها جديدة وهي أيضاً تكلفة مرتفعة نسبياً بالنسبة لمستثمري كثير من الدول النامية .[6]

جدول رقم (3) أعداد السفن المستأجرة والمملوكة للشركات الملاحية الكبرى للنقل بسفن الحاويات وطاقاتها الإستيعابية خلال عام 2013

بيان	الشركة الملاحية	عدد السفن المستأجرة	طاقة السفن المستأجرة TEU	عدد السفن المملوكة	طاقة السفن المملوكة TEU	إجمالي سفن الأسطول	إجمالي طاقة الأسطول TEU
1	Maersk	336	1,233,026	243	1,400,671	579	2,633,697
2	MSC	299	1,333,687	190	1,042,656	489	2,376,343
3	CMACGM	343	976,921	85	529,572	428	1,506,493
4	Evergreen	98	357,882	101	450,147	199	808,029
5	COSCO	61	357,555	106	417,787	167	775,342
6	Hapag Lloyd	83	323,218	67	394,165	150	717,383
7	APL	78	332,690	43	303,400	121	636,090
8	Hanjin	72	323,976	46	311,546	118	635,522
9	CSCL	62	182,893	79	421,070	141	603,963
10	MOL	78	327,080	35	214,722	113	541,802
11	OOCL	44	154,281	46	312,065	90	466,346
12	Hamburg Süd	54	178,764	51	271,065	105	449,829
13	NYK Line	46	143,795	54	300,513	100	444,308
14	Yang Ming	43	168,659	46	217,079	89	385,738
15	PIL	62	147,904	110	223,004	172	370,908
16	K Line	46	223,121	21	127,352	67	350,473
17	Zim	62	208,171	25	133,394	87	341,565
18	Hyundai	41	234,847	17	100,646	58	335,493
19	UASC	26	88,294	26	198,164	52	286,458
20	CSAV	43	208,343	10	45,680	53	254,023
21	Wan Hai	8	26,170	66	154,766	74	180,936
22	X-Press	56	76,081	7	10,952	63	87,033
23	HDS	19	81,744	2	4,576	21	86,320
24	Nile Dutch	31	72,887	1	1,301	32	74,188
25	KMTC	25	45,298	22	27,526	47	72,824

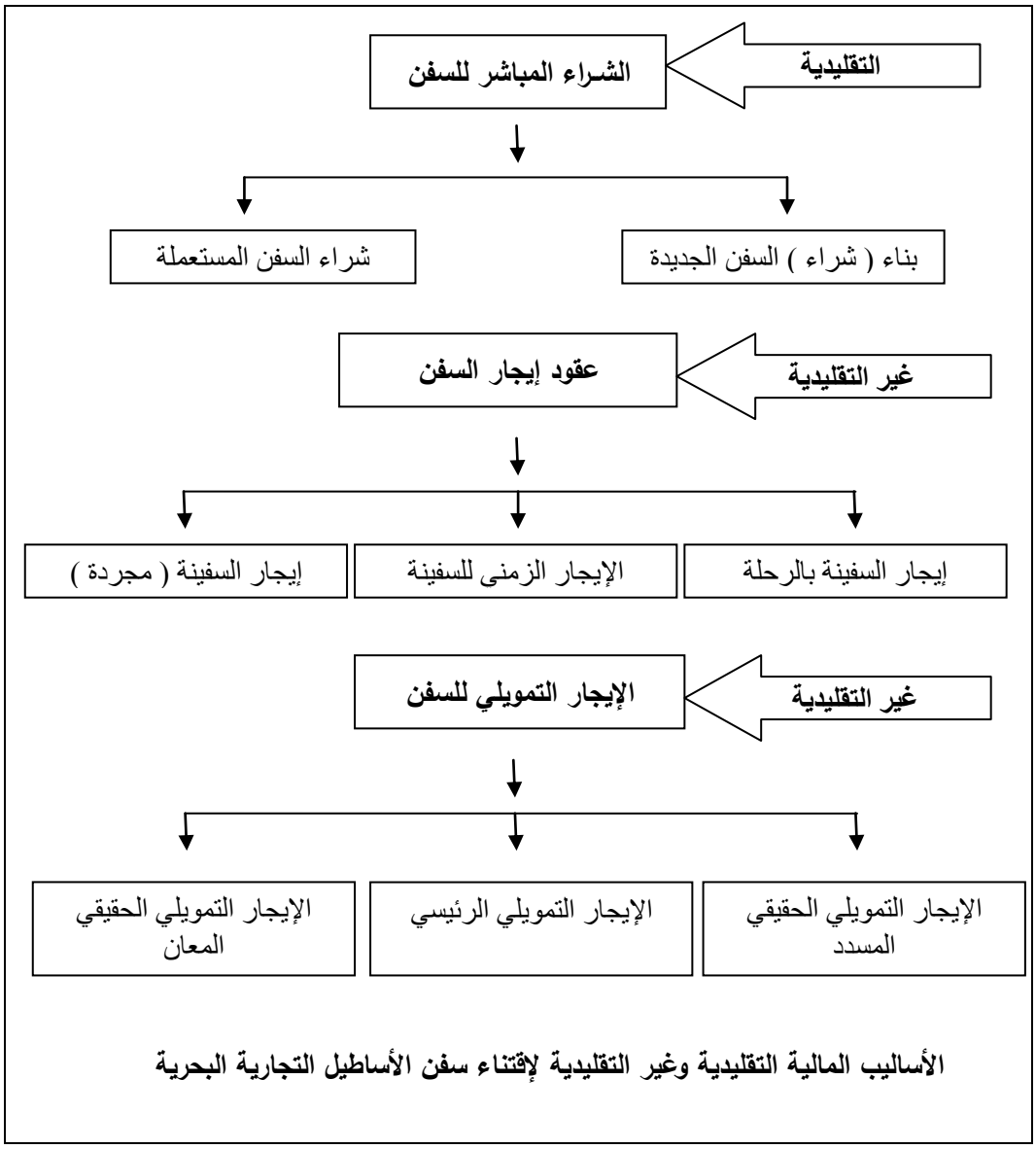
المصدر : الجدول من إعداد الباحث إستناداً إلى بيانات

Drewry Shipping Consultants, *Container Market Annual Review and Forecast,* and Clarkson Research Services, *Container Intelligence Monthly*, various issues, 2015.

الجدول رقم (3) يوضح أعداد السفن المستأجرة والمملوكة للشركات الملاحية الكبرى للنقل بسفن الحاويات وطاقاتها الاستيعابية خلال عام 2013، و يتبين منه أنه حتى الشركات العالمية الكبرى للنقل بسفن الحاويات ، تلجأ لأساليب التأجير لاستكمال احتياجاتها من السفن اللازمة لخدمة الخطوط الملاحية المختلفة التي تعمل عليها حول

العالم ، وهي من الأساليب التمويلية غير التقليدية المهمة في مجال النقل البحري ، التي يبرز دورها في ظل التكاليف الرأسمالية الضخمة للشراء المباشر للسفن . يتضح من الجدول رقم (3) أن الشركات الملاحية الكبرى للنقل بسفن الحاويات على مستوى العالم تنتمي إلى الدول المتقدمة ولايوجد من بينها أي شركة تنتمي إلى دولة نامية ، وهو مايتفق مع حقيقةهي أن النقل البحري والإستثمار في السفن البحرية التجارية هو بطبيعته إستثمار مكثف لرأس المال ، ويوماً بعد يوم تزداد صعوبة الشراء المباشر للسفن بواسطة الشركات الملاحية في الدول النامية ومن بينها سورية ، لمتطلباتها الرأسمالية الباهظة ، في ظل صعوبة تدبير الموارد الإستثمارية اللازمة ، وهو ما يحقق صحة الفرضية الأولى للبحث بالإستدلال المنطقي من وجود علاقة ذات دلالة معنوية بين أسعار سفن الأسطول التجاري البحري ، و صعوبة انتهاج أسلوب الشراء المباشر للسفن الحديثة من قبل الدول النامية ومن ضمنها سورية ، وهي علاقة عكسية إذ إنه بزيادة أسعار السفن تتراجع إمكانية إنتهاج أسلوب الشراء المباشر للسفن من قبل الدول النامية ومن ضمنها سورية .

الفرضية الثانية : وتقوم على أن هناك علاقة ذات دلالة معنوية بين إستخدام الأساليب المالية غير التقليدية للحصول على السفن ، وبين تنمية الأسطول التجاري البحري السوري ، فمشكلة الشراء المباشر للسفن ، هي المشكلة التي تتطلب تدبير قدر كبير نسبياً من الموارد الإستثمارية اللازمة لشراء السفن الجديدة . وللتحقق من هذه الفرضية يجدر أولاً التعرض بالبحث للأساليب المختلفة التي يمكن من خلالها إقتناء سفن الأسطول التجاري البحري ، سواء ماكان منها تقليدياً (من خلال الشراء المباشر للسفن الجديدة والمستعملة) ، أم غير تقليدي: مثل إيجار السفن بأنواعه، الإيجار الزمني، والإيجار لرحلة، وإيجار السفينة مجردة ، كذلك الإيجار التمويلي للسفن بأنواعه: الإيجار التمويلي الحقيقي الرئيسي، والإيجار التمويلي الحقيقي المسدد، والإيجار التمويلي الحقيقي المعان ، التي يوضحها الشكل رقم (1) وهي الأساليب التي سيتم عرض كل منها في البنود الآتية من البحث باعتبارها، وفق الفرضية الثانية، تمكن من تجاوز إحدى العقبات ،إن لم يكن أهمها ،في سبيل الدول النامية ومن بينها سورية للحصول على السفن اللازمة لتنمية أساطيلها التجارية البحرية ، وهي مشكلة يتعرض لها كثير من الدول النامية ومن بينها سورية ،التي تعد دولة بحرية رائدة ،إذ ينبغي ألا يعوق ذلك توجه الدولة السورية بقطاعيها العام والخاص نحو تنمية أسطولها التجاري البحري ، ولا سيما أن المرحلة القادمة ستتطلب تضافر الجهود لتنمية الأسطول التجاري البحري السوري . وباستخدام كافة الأساليب وفق مناسبتها وتوافقها مع الإحتياجات ، يتضح أهمية توفير مجموعة متنوعة من نوعيات السفن: مثل سفن البضائع العامة والسفن المتعددة الأغراض وسفن الحاويات ، كذلك ناقلات النفط والغاز في ظل ما أشارت إليه الكشوف الجيولوجية من وجود إحتياطيات كبرى من النفط والغاز في الساحل السوري ، وما تشير إليه الدراسات من أهمية العمل على ضم سفن الركاب والعبارات والسفن السياحية إلى الأسطول التجاري البحري . وتلك النوعيات سالفة الذكر من السفن يتطلب الحصول عليها تدبير موارد إستثمارية ضخمة في حالة إنتهاج إسلوب الشراء المباشر للسفن ، مع صعوبة تدبير تلك الموارد الإستثمارية ، وعليه فسوف يتم التعرض للأساليب غير التقليدية لإقتناء سفن الأسطول التجاري البحري على النحو الموضح في البنود التالية .



الشكل الإيضاحي رقم (1) الأساليب المالية التقليدية وغير التقليدية لإقتناء سفن الأساطيل التجارية البحرية

المصدر : إعداد الباحث .

الأساليب غير التقليدية لإقتناء السفن :

أولاً : عقود إيجار السفن :

(1) عقود إيجار السفينة لرحلة :

في هذا النوع من العقود يتعهد مالك السفينة أن يضع سفينة معينة كاملة التجهيز وصالحة للملاحة تحت تصرف المستأجر لنقل كمية متفق عليها من البضائع من ميناء أو أكثر إلى ميناء آخر أو أكثر ، ويمكن أن يكون عقد إيجار السفينة لرحلة واحدة أو لعدد من الرحلات المتتابعة . ويتم تحديد سعر النولون بأسعار وشروط يتم التفاوض عليها والاتفاق بشأنها بين الطرفين مالك السفينة ومستأجرها . وتعتمد قيمة النولون على كمية البضائع المتفق على شحنها على متن السفينة أثناء الرحلة ، كذلك يتم الإتفاق على تكاليف شحن وتفريغ البضائع إلى ومن السفينة ،وفي

أثناء مدة سريان العقد يلتزم مالك السفينة بتجهيزها وإعدادها للقيام بالرحلة البحرية ، وكذلك تنفيذ الرحلة البحرية المتفق عليها ، ويكون كذلك مسؤولا عنها . وعلى الرغم من أن السفينة خلال هذه الفترة تكون مستأجرة وتعمل لحساب المستأجر ، إلا أنها تكون تحت التحكم الكامل لمالك السفينة ، ويعني مصطلح التحكم الكامل أن الإدارات الملاحية والفنية والتجارية تتبع مالك السفينة وقراراته وتوجيهاته في أثناء فترة سريان عقد الإيجار.

إلتزامات مالك (مؤجر) السفينة :

1- الإلتزام بأن يضع تحت تصرف المستأجر السفينة المتفق عليها في العقد، وذلك في الزمان والمكان المتفق عليهما ، على أن تكون السفينة صالحة للملاحة ومجهزة بمايلزم لتنفيذ الرحلة أو الرحلات المتفق عليها في العقد ، كذلك يلتزم بالحفاظ على السفينة على هذه الحالة ، وإجراء الإصلاحات أو الصيانة أو المعالجة عند اللزوم .

2- إلتزام مالك السفينة بدفع التكاليف التشغيلية للسفينة وتكاليف الرحلة البحرية وكذلك أي مكافأة كسبا للوقت قد تستحق، نظير انتهاء أعمال الشحن والتفريغ قبل الوقت المتفق عليه .

3- التزام ربان السفينة، نائباً عن مالك السفينة، باستلام البضائع على متن السفينة في حوزته ومسؤوليته واتخاذ الإجراءات اللازمة للحفاظ عليها على حالتها حتى وصول السفينة إلى ميناء الوصول وتسليم هذه البضائع .

4- إلتزام ربان السفينة بالحفاظ على خط السير المتفق عليه والمحدد في العقد أو المعتاد في مثل هذه الرحلات بين ميناء وميناء آخر ، إذ لا يجوز له الإنحراف عن خط السير المقرر إلا عند وجود ضرورة تفرض ذلك مثل تعرض السفينة أو البضائع للخطر أو لإنقاذ الأرواح .

إلتزامات مستأجر السفينة :

1- الإلتزام بشحن كمية البضائع المتفق عليها وتفريغها في المدد المحددة المنصوص عليها في عقد إيجار السفينة، وطبقاً للشروط التي تم التفاوض عليها والإتفاق بشأنها .

2- الإلتزام بدفع قيمة النولون المحدد المنصوص عليه في العقد (دولار/ طن) ، وبالإسلوب والكيفية المتفق عليها ، بالإضافة إلى المبلغ المستحق لصالح المالك غرامة تأخير فيما لو حدث إنتهاء الشحن والتفريغ بعد الموعد المحدد المنصوص عليه .

3- الإلتزام بتعويض مالك السفينة عن أي أضرار قد تصيب السفينة بسبب البضاعة المشحونة أو إستعمال السفينة إستعمالاً معيباً. [7]

(2) عقود الإيجار الزمني للسفينة :

في هذا النوع من العقود يتم إيجار سفينة معينة لفترة زمنية محددة وداخل منطقة جغرافية محددة ، لفترة زمنية قد تكون قصيرة (شهر أو عدة شهور) ، أو متوسطة (عام أو عامين) ، أو طويلة عدة أعوام قد تصل إلى خمسة أعوام أو أكثر . ويمكن أن يتحدد زمن المشارطة بناء على الوقت المطلوب لعمل رحلة معينة من ميناء إلى آخر أو عدة موانىء ، وفي أثناء فترة سريان ذلك العقد ، تكون الإدارة الملاحية والفنية للسفينة تحت تحكم المالك ، بينما تكون الإدارة التجارية للسفينة وفقاً لتوجيهات المستأجر ، ويتم تحديد قيمة الإيجار على أساس دولار/ يوم.

إلتزامات مالك (مؤجر) السفينة :

1- الإلتزام بوضع السفينة المعنية جاهزة وصالحة للملاحة تحت تصرف المستأجر في المكان والزمان المنصوص عليه في العقد ، وأن يتخذ في أثناء فترة سريان العقد كل مايلزم من الإجراءات للحفاظ على صلاحية السفينة وجهوزيتها وحالتها الفنية ، من حيث البدن والماكينات والمعدات وكل ماله علاقة بحالتها الفنية.

2- الإلتزام بأن يضع تحت تصرف المستأجر سفينة أخرى بديلة بمواصفات السفينة الأولى نفسها في حالة توقف السفينة الاولى إضطرارياً أو تعطلها أو خروجها عن التشغيل .

3- الإلتزام بدفع تكاليف تشغيل السفينة ، والتكاليف التي قد تنجم عن أي خسارة قد تحدث للبضائع المشحونة يكون سببها عدم بذل الهمة الكافية من جانب ربان السفينة أو أفراد الطاقم ، كذلك قيامه بدفع تكاليف الوقود الموجود على السفينة عند تسلمها من المستأجر بالسعر السائد في ميناء تسلم السفينة من المستأجر .

إلتزامات المستأجر :

1- الإلتزام بالتوقيتات المنصوص عليها في العقد بشأن إستلام وتسليم السفينة من وإلى المؤجر ، وكذلك إلتزامه بتشغيل السفينة في الغرض المنصوص عليه وفي حدود المنطقة الجغرافية المتفق عليها في العقد.

2- الإلتزام بدفع القيمة الإيجارية المنصوص عليها (عدا حالة هلاك السفينة أو عند تجاوز فترة إصلاحها 24 ساعة).

3- الإلتزام بدفع تكاليف الرحلة ، وكذلك دفع الأجور الإضافية إلى أفراد الطاقم ، وكذلك تكاليف الوقود الموجود على السفينة عند تسلمها وذلك بالسعر السائد في ميناء تسلم السفينة من المالك .

4- الإلتزام بتحمل قيمة قسط التأمين لأندية الحماية والضمان للتمتع بالتغطية التأمينية على المطالبات بشأن البضائع.[8]

(3) عقود إيجار السفينة (مجردة) :

هذا النوع من العقود يمكن أن يصنف باعتباره حالة خاصة من عقود الإيجار الزمني للسفينة ، إذ يلتزم مالك السفينة (المؤجر) بوضع سفينة معينة غير مجهزة بالمواد (بالمؤن والوقود) ، ولا مجهزة بالطاقم (الربان وأفراد الطاقم) تحت تصرف المستأجر لفترة زمنية محددة ، و تكون السفينة وفق هذا النوع من العقود خاضعة للتحكم الكامل للمستأجر الذي يمكنه بموجب ذلك إدارة السفينة وتشغيلها كما لو كان مالكاً لها ، أي يتمتع بالسيطرة الملاحية والفنية والتجارية على السفينة طوال فترة سريان العقد وطبقاً لنصوصه ، وفي هذا الصدد تعتمد القيمة الإيجارية للعقد على مواصفات السفينة وحالتها الفنية ومدة الإيجار المنصوص عليها.

إن أهمية هذا النوع من العقود هو أنه مفضل من العديد من الشركات الملاحية ذات الخطوط المنتظمة ، عندما تكون حمولة أو سعة سفنها أقل من مستوى الطلب على خدمات هذه السفن ، ومن ثم تحاول الإستجابة لهذا الفرق بدعم أسطولها بعدد من السفن من خلال إبرام عقود إيجار السفينة مجردة (Bare Boat) ، أيضاً يستخدم هذا النوع من العقود من جانب عدد من الشركات الملاحية التي تحتاج إلى سفن للإستجابة لطلب طارىء أو عاجل على خدماتها ،من دون الحاجة إلى شراء سفن جديدة ، كذلك يلجأ كثير من الشركات الملاحية إلى إبرام مثل هذه العقود ، عندما تكون تكلفة الإيجار أقل من تكلفة الشراء في حالة اتجاه أسعار شراء السفن للإرتفاع.

إلتزامات مالك (مؤجر) السفينة :

1- الإلتزام بتقديم السفينة المؤجرة إلى المستأجر في الزمان والمكان المنصوص عليهما في عقد الإيجار، صالحة للملاحة وفي حالة فنية تسمح لها بأداء مهمتها.

2- الإلتزام بإصلاح أي أعطال تصيب السفينة خلال فترة سريان العقد ، طالما كان العطل ناتجا عن الإستخدام العادي للسفينة وللغرض المتفق عليه ، أو عن عيب ذاتي في السفينة أو عن قوة قاهرة.

3- الإلتزام بدفع التكاليف الرأسمالية وتكاليف معاينة السفينة عند نهاية فترة سريان العقد وإعادة تسليم السفينة لمالكها.

4- الإلتزام بدفع قيمة قسط التأمين على بدن السفينة وآلاتها.

5- الإلتزام بدفع ثمن الوقود والأدوات والمؤن الموجودة على السفينة طبقاً للسعر المعمول به في ميناء إعادة تسليم السفينة يوم تسليمها.

إلتزامات مستأجر السفينة :

1- الالتزام بالمحافظة على السفينة على حالتها الفنية المستلمة واستخدامها في الغرض المنصوص عليه في العقد ، وكذلك عمل الصيانة المخططة والدورية في أوقاتها المحددة وبالمستوى اللازم ، والمحافظة على درجة التصنيف.

2- الالتزام بإصلاح مايصيب السفينة من تلف وإحلال المستلزمات من المعدات والأجهزة وقطع الغيار في إطار الإستخدام العادي للسفينة وفي الغرض المنصوص عليه في العقد .

3- الالتزام بدفع القيمة الإيجارية المنصوص عليها بالأسلوب والتوقيت المحددين ، بالإضافة إلى تكاليف التشغيل وتكاليف الرحلة وتكاليف معاينة السفينة في مرحلة بدء سريان العقد واستلام السفينة ، وكذلك قيمة أقساط أندية الحماية والضمان .

4- الالتزام بإعادة السفينة عند إنتهاء سريان العقد بالحالة التي كانت عليها وقت تسلمها مع مراعاة الإستهلاك الناشيء عن الإستخدام العادي للسفينة .

5- الالتزام بدفع ثمن ماعلى السفينة من وقود وأدوات ومؤن طبقاً للسعر السائد في ميناء التسليم عند إستلام السفينة.[9]

ثانياً : عقود الإيجار التمويلى :

وفق المعهد الدولى لتوحيد القانون الخاص ، يعرف الإيجار التمويلى " بأنه عملية تجارية مالية ثلاثية الأطراف وثنائية العقود . يقوم الطرف الأول (المؤجر) بناء على المواصفات التي يحددها الطرف الثاني (المستأجر) بإبرام إتفاق للتوريد مع طرف ثالث (المورد) وبناء على هذا الإتفاق يحصل المؤجر على الأصل الرأسمالي وفقاً لشروط يوقع عليها المستأجر وفق احتياجاته ، على أن يقوم الطرفان الأول والثانى بإبرام إتفاق الإيجار الذى يمنح على أساسه المستأجر الحق فى إستخدام الأصل مقابل دفع القيمة الإيجارية ". [10]

أما اتحاد شركات الإيجار التمويلى فى المملكة المتحدة فيعرف عقد الإيجار التمويلى بأنه " عقد محدد المدة غير قابل للإلغاء بين مؤجر ومستأجر لاستئجار أصل رأسمالي معين يتم تحديده بمعرفة المستأجر عند منتج أو مصنع هذا الأصل ، وبموجب هذا العقد يحصل المستأجر على الأصل ويستحوذ عليه حيازة مستقرة ويكون هو المالك الاقتصادى له والمنتفع به ، مقابل سداد دفعات ايجارية محددة بذلك العقد للمؤجر الذى يظل محتفظاً بالملكية القانونية لهذا الأصل. [11]

يتضح من التعريفين السابقين أن الإيجار التمويلى يقوم على اشتراك ثلاثة أطراف لاتمامه وهم المؤجر والمستأجر والمورد، وهؤلاء الأطراف يطلق عليهم المثلث الذهبى وبغياب أى منهم تفقد هذه العملية سمتها بوصفها تأجيرا تمويليا . فإذا افترضنا أن المؤجر نفسه هو المورد عندئذ نكون بصدد عملية بيع مع الاحتفاظ بحق الملكية ، أو

نكون بصدد عملية بيع بالتقسيط أو بيع ايجارى ، أو عملية بيع مقترن بالإيجار، وهى لا تعتبر تأجيرا تمويليا بل تعد عندئذ تسهيلاً مالياً بضمان الأصل بين المالك والمستأجر وتخضع عندئذ لقانون الإيجار التقليدي للأصول ونظمه.

يضاف الى ماسبق ، ووفق قوانين ونظم الإيجار التمويلي المعمول بها فى بعض الدول الرائدة فى هذا المجال مثل الولايات المتحدة وبريطانيا، فإن عقد الإيجار التمويلى يحدد فيه القيمة الإيجارية التي يتم دفعها إذ يتم الأخذ فى الاعتبار استنفاد القيمة الرأسمالية للأصل بأكمله أو معظمه و يحصل المؤجر على هذه القيمة من خلال مايدفعه المستأجر من دفعات جنباً الى جنب بالتوازى مع مايتكبده من التكاليف الادارية والتمويلية بالاضافة الى هامش الربح ، كما أن القيمة السوقية لهذا الأصل وقت ارجاعه تكون من حق مؤجر ذلك الأصل ، كما ينص عقد الإيجار التمويلي على مسؤولية المستأجر عن حالة وسلامة ذلك الأصل وكذلك اصلاحه وصيانته والتأمين عليه ، و يتعين على المستأجر فى نهاية مدة العقد إعادة الأصل للمؤجر على الحالة المتفق عليها فى العقد ، كذلك فإن عقد الإيجار التمويلي هو عقد غير قابل للإلغاء أو الفسخ كما أنه غير قابل للتجديد أو التمديد . في هذا الشأن يذكر أن أهم أنواع الأصول التى يشملها نشاط الإيجار التمويلى تضم على سبيل المثال السفن والطائرات وقاطرات وعربات السكك الحديدية والروافع العملاقة ومعدات التنقيب عن النفط والمعادن والمصانع والآلات والمعدات الصناعية ومعدات البناء والتشييد ومحطات توليد الطاقة الكهربائية ومعامل تكرير البترول. [12]

ولأهمية هذا النشاط الاقتصادى فقد عقد مؤتمر دولي في العاصمة الكندية أوتاوا فى الثامن والعشرين من شهر مايو 1988 ودخلت هذه الاتفاقية حّيز التنفيذ في الأول من مايو / أيار 1995 وتضمنت القواعد الدولية الموحدة بشأن الإيجار التمويلي ، وهذه الاتفاقية تتضمن بنداً مهما فيما يتعلق بموضوع هذا البحث وبالتحديد فيما يتعلق بالسفن وذلك اذا كان عقد الإيجار التمويلى لسفينة ، وهى أنه فى حالة حدوث مشكلات فى السداد نظراً لإفلاس المستأجر لهذه السفينة ، فإن الدولة التى تم تسجيل السفينة فيها بإسم المؤجر هى الدولة نفسها التى يطبق فيها قانون الافلاس فيما يتعلق بحالة المستأجر لهذه السفينة ، أما فى حالة وجود أصول أو معدات أخرى من النوع الذى يمكن نقله من دولة الى أخرى مثل المحركات أو المعدات ، فإن الدولة المعنية هى عندئذ الدولة التى يوجد بها المقر الرئيسى للشركة المستأجرة ، ومن شأن هاتين المادتين المهمتين أن تتلافيا مبكراً أى نزاعات بشأن حقوق الطرفين المؤجر والمستأجر أو بشأن تنازع القوانين فيما يتعلق بهذا الشأن .[13]

الأنواع الرئيسية للايجار التمويلي :

(1) الإيجار التمويلي الحقيقى المسدد Full Pay Out True Lease :

وهذا النوع من أنواع الإيجار التمويلي تقوم بنود العقود المبرمة بموجبه على الأسس الآتية:

1- إن الأصول (السفينة) موضوع العقد يجب أن تكون جديدة تماما وغير مستعملة من قبل بأى وجه من الأوجه.

2- إن المؤجر يعد بموجب هذا العقد مسؤولاً مسؤولية قانونية كاملة عن عملية تمويل الحصول على الأصل (السفينة) ، وليس على المستأجر أي مسؤولية في هذا الصدد.

3- لا تنتقل ملكية الأصل (السفينة) للمستأجر ولا يتضمن العقد ما يمكن أن يشير الى نقل الملكية بالاحتمال أو الأمر الواقع تحت أى ظروف راهنة أو مستجدة.

4-إن مدة العقد تتضمن استغلال نسبة لا تقل عن 75% -80% من العمر الاقتصادي الفعلي النافع للأصل (السفينة) موضع العقد.

5- مسؤولية المستأجر عن حالة الأصل وسلامته(السفينة) وكذلك إصلاحه وصيانته والتأمين عليه واعادته للمؤجر على الحالة الفنية أو التشغيلية المتفق عليها فى العقد ، فى نهاية مدة العقد.

6- إن حصيلة البيع أو القيمة الرأسمالية المتبقية للأصل (السفينة) بنهاية فترة العقد والتى تتراوح من 20-25% هى من حق المؤجر.

7- يستفيد المؤجر من كافة المزايا والتسهيلات الضريبية الممنوحة من الدولة لهذا النوع من النشاط الاقتصادى.

8- فى حالة عدم تسليم الأصل (السفينة) المتفق عليه أو تسليمه متأخراً عن موعده المقرر، أو عدم الإلتزام باتفاق التوريد ، عندئذ يكون للمستأجر الحق فى رفض تسلم المعدات ، وإنهاء إتفاق الإيجار، ويكون من حقه إستعادة الأقساط السابق دفعها.

9- يمكن للمؤجر نقل أى حق من حقوقه الواردة فى عقد الإيجار أو جميعها الى أى طرف آخر ، ومثل هذا النقل لايعفي المؤجر من التزاماته الواردة بالعقد ، أو يغيرها من حيث بنودها أو معالجتها القانونية.

10- إن العقد غير قابل للإلغاء أو للتجديد أو مد الأجل ويقتصر مداه الزمنى على المدة المتفق عليها في اطاره.[14]

(2) الإيجار التمويلي الحقيقي المعان Leveraged True Lease:

فى النوع السابق تتم عملية الإيجار التمويلى من خلال إضطلاع المؤجر بعبء تدبير الموارد المالية اللازمة للحصول على الأصول المطلوبة من قبل المستأجر، ومالم تكن موارده الذاتية كافية لتغطية القيمة المطلوبة ، عندئذ يمكن له اللجوء الى أساليب تمويلية متنوعة مثل الإقتراض ، على أساس حق المقرضين فى الرجوع عليه لاستيفاء قيمة القرض وفوائده ،من دون أن يمتد هذا الحق بأى صورة من الصور الى المستأجر أو الى الأصول (السفينة) محل عقد الإيجار التمويلى المبرم.

أما فى النوع الثانى المتعلق بعمليات الإيجار التمويلى المعان ، فهو يتشابه مع النوع الأول فى بنوده وخصائصه الرئيسية ، إلا أنه يتعلق بالأصول الرأسمالية باهظة القيمة والمشروعات الإستثمارية الكبرى والتى يصل عمرها الاقتصادى إلى 25 عاما وتكلفتها الرأسمالية التى قد تبدأ من قيمة خمسة ملايين دولار أو ما يتجاوز ذلك والتي قد لا يستطيع المؤجر تدبيرها بمفرده ، عندئذ يمكن لجوء المؤجر الى إسلوب الإيجار التمويلي المعان ، وهو إسلوب أكثر تعقيداً من حيث شروطه وبنود عقوده ومستنداته ، وعادة ماتضطلع به مؤسسات كبرى متخصصة تعمل جهة مؤجرة في هذا المجال ، وعادة ما تقدم الحكومات فى الدول المتقدمة معاملة ضريبية متميزة لهذه المؤسسات لدورها المهم فى إقامة وتنمية العديد من الأنشطة الاقتصادية الكبرى داخل الإقتصاد الوطني ، وفى هذا النوع من الإيجار التمويلي ، هذا النوع يضم فعلياً أربعة أطراف هم المؤجر والمستأجر والمورد والمقرض (الدائن) ، وتتم هذه العملية وفق الخطوات الآتية :

أ) يقوم المؤجر بدفع نسبة تتراوح مابين 20-30% من قيمة الأصول (السفينة) التى يرغب المستأجر فى الحصول عليها وذلك باستخدام الموارد الذاتية الخاصة به (المؤجر).

ب) يلجأ المؤجر الى الاقتراض لتغطية الجزء المتبقى من قيمة الأصل (السفينة) المراد الحصول عليه ، والتى تبلغ مابين 70-80% على أساس مبدأ عدم حق المقرض فى الرجوع على المقترض (المؤجر) ، باعتبار هذا القرض مضمون برهن غير حيازي ممتاز من الدرجة الأولى على الأصل (السفينة) ، وعند حدوث التعثر في سداد ذلك القرض يتم التنازل عن عملية الإيجار التمويلي نفسها للجهة المقرضة ، ثم التنازل عن دفعات السداد المعانة

لصالح هذه الجهة أو تجمع المقرضين Consortium ، يضاف الى ماسبق أن متحصلات بيع الأصل (السفينة) مع نهاية فترة العقد أو القيمة المتبقية من قيمة ذلك الأصل (السفينة) تعد أيضا من حق هؤلاء المقرضين وتدخل قبل ذلك محتسبة فى إطار الضمانات لصالح الجهة المقرضة.

ج) المؤجر المعان وفق هذا الإسلوب هو من يتسلم أقساط عقد الإيجار التمويلى من المستأجر ، ويتحمل مسئولية سداد قيمة القرض وفوائده ومصاريف إدارة عملية الإيجار التمويلى .

د) يحصل المؤجر على جميع التسهيلات والمزايا الضريبية الممنوحة من الحكومة لتشجيع الإستثمار مثل خصم أقساط الإهلاك للأصل الرأسمالي (السفينة) محل عقد الإيجار التمويلي.[15]

(3) الإيجار التمويلي الرئيسي Master Lease :

هو إيجار تمويلي حقيقي إجمالي لأصول رأسمالية متنوعة قد تضم عدد من المعدات مختلفة الأنواع لكنها تتفق جميعا فى الشروط الرئيسية العامة لعقد الإيجار الرئيسي ، عدا أنه يتباين مع الأنواع الأخرى في تحديده للأنواع المختلفة من الأصول من حيث القيمة والفترة الزمنية والشروط الخاصة بكل معدة وفق طرازها ومواصفاتها ، التي يتم وضعها بنسق معين فى جدول يرفق بعقد الإيجار التمويلي الرئيسي ، ويسمح عقد الإيجار الرئيسي للمستأجر بسحب المعدات الواردة بالجدول خلال فترة زمنية في حدود سنة من تاريخ إبرام عقد الإيجار الرئيسي.

ويتضح عند التطبيق الفعلي لمفهوم ذلك العقد أنه يتشابه مع عقد التسهيل المصرفي الذى تبرمه البنوك مع بعض طالبي الائتمان للسحب على المكشوف لمبلغ محدد خلال سنة وبفائدة محددة ، بذلك يمكن القول أن الإيجار التمويلي الرئيسي هو نوع من ائتمان عيني يمنحه المؤجر للمستأجر بما يتيح له الحصول على أية معدة من تلك المعدات المذكورة فى الجدول المرفق بعقد الإيجار التمويلي الرئيسي ،من دون التفاوض من جديد بشأن كل معدة قد يطلبها المستأجر طالما كان ذلك فى إطار مانص عليه عقد الإيجار التمويلي الرئيسي، وبعد استلام المستأجر للمعدة يقوم كل من المؤجر والمستأجر بالتوقيع على عقد تكميلى نمطي ملحق بالعقد الأصلى يتضمن بيانات ومواصفات المعدة وما يتعلق بها من تفاصيل ،من دون الخوض من جديد فى التفاصيل أو التفاوض من جديد لكل معدة على حدة .[16]

إختبار الفرضية الثانية :

تشير الفرضية الثانية للبحث إلى أن هناك علاقة ذات دلالة معنوية بين إستخدام الأساليب المالية غير التقليدية للحصول على السفن ، وبين تنمية الأسطول التجاري البحري السوري . وقد سبق بيان المزايا المتعددة التي تتيحها النظم غير التقليدية للحصول على الأصول الرأسمالية باهظة التكلفة ومنها السفن ، عند اللجوء إلى الأساليب التمويلية غير التقليدية في مقابل أسلوب الشراء المباشر ، ولاختبار صحة هذه الفرضية نفترض مثالاً رقمياً للمقارنة بين شراء سفينة حاويات حديثة باستخدام أسلوب الشراء المباشر من خلال قرض تجاري ، وبين الحصول على نفس السفينة بإستخدام أسلوب التأجير التمويلي .

ولنفترض أن المؤسسة العامة السورية للنقل البحري (سيرامار) تعتزم ضم إحدى سفن الحاويات الحديثة إلى الأسطول التجاري البحري السوري ، وتبلغ القيمة الإستثمارية لهذه السفينة 25 مليون دولار ، ومع البحث في مصادر التمويل المتاحة تبين صعوبة تدبير الموارد المالية الذاتية في ظل تداعيات العدوان والحرب الإرهابية على سورية ، وتبين بالبحث عن مصادر التمويل المتاحة وجود بديلين تمويليين للحصول على السفينة ، أولهما الحصول على قرض من أحد المصارف التجارية السورية بقيمة 25 مليون دولار بفائدة سنوية 8% مع فترة سماح 3 سنوات ، والسداد على

5 أقساط متساوية لأصل القرض ، أما البديل الثاني فهو الحصول على السفينة من خلال التأجير التمويلي لمدة 8 سنوات ، ومعدل العائد على الإستثمار المستهدف من المؤجر 8% سنوياً خلال فترة الإيجار، ومعدل العائد على الإستثمار المستهدف من المستأجر 12% سنوياً خلال فترة الإيجار ، على أن تدفع المؤسسة 7 ملايين دولار ثمنا لهذه السفينة في نهاية السنة الثامنة ، وللمفاضلة بين هذين البديلين يتم حساب صافي القيمة الحالية للبديل الأول وحساب صافي القيمة الحالية للبديل الثاني ، ومقارنة القيمتين ، ولتحقيق ذلك يتم إعداد الجدول رقم (4) لحساب صافي القيمة الحالية للبديل الأول وهو الشراء المباشر للسفينة بواسطة قرض مصرفي تجاري ، وإعداد الجدول رقم (5) لحساب صافي القيمة الحالية للبديل الثاني وهو الحصول على السفينة بواسطة التأجير التمويلي (إسلوب تمويلي غير تقليدي)، وللمفاضلة بين هذين البديلين ، فإن التأجير التمويلي بديلا يعد أفضل عندما يكون معدل العائد على الإستثمار المستهدف من المؤجر أقل من أو يساوي تكلفة بديل الإقتراض ، وكان البديلان أقل من معدل العائد على الإستثمار المستهدف من المستأجر ، أي أن يكون صافي القيمة الحالية للتأجير التمويلي بوصفه بديلا أقل من صافي القيمة الحالية للشراء المباشر من خلال القرض .

جدول رقم (4) البديل الأول الشراء المباشر للسفينة بواسطة قرض مصرفي تجاري

البيان	الأعوام							
	1	2	3	4	5	6	7	8
الإيرادات التشغيلية للسفينة	13.8	14.6	16.4	18.5	18.5	18.5	18.5	18.5
إجمالي تكلفة التشغيل والصيانة	(2.6)	(2.8)	(3)	(3.4)	(4.2)	(4.2)	(4.6)	(5)
قسط الإستهلاك	(9.375)	(3.125)	(3.125)	(3.125)	(3.125)	(3.125)	(3.125)	(3.125)
فائدة القرض	(2)	(2)	(2)	(2)	(1.6)	(1.2)	(0.8)	(0.4)
وعاء الضريبة	(0.125)	6.55	8.275	9.975	9.975	9.975	9.975	9.975
قيمة الضريبة بمعدل 40 %	–	(2.260)	(3.210)	(3.990)	(3.990)	(3.990)	(3.990)	(3.990)
الإيراد بعد الضريبة	(0.125)	3.930	4.965	5.985	5.985	5.985	5.985	3.985
الإهلاك السابق خصمه	9.375	3.125	3.125	3.125	3.125	3.125	3.125	3.125
قيمة السفينة في نهاية المدة								7
أقساط القرض				(5)	(5)	(5)	(5)	(5)
صافي التدفقات النقدية	9.250	7.055	8.190	4.110	4.110	4.110	4.110	11.110
القيمة الحالية للدولار بمعدل خصم 12%	0.893	0.797	0.712	0.636	0.567	0.507	0.404	0.404
صافي القيمة الحالية للبديل الأول + 33.15								

ملاحظة : القيم بالجدول بالمليون دولار .

القيم بين هلالين يعني أنها مطروحة .

جدول رقم (5) البديل الثاني الحصول على السفينة بواسطة التأجير التمويلي (إسلوب تمويلي غير تقليدي)

البيان	الأعوام							
	1	2	3	4	5	6	7	8
الإيرادات التشغيلية للسفينة	13.8	14.6	16.4	18.5	18.5	18.5	18.5	18.5
إجمالي تكلفة التشغيل والصيانة	(2.6)	(2.8)	(3)	(3.4)	(4.2)	(4.2)	(4.6)	(5)
الإيجار السنوي للسفينة	(4.25)	(4.25)	(4.25)	(4.25)	(4.25)	(4.25)	(4.25)	(4.25)
وعاء الضريبة	6.95	6.95	9.15	10.85	10.45	10.05	9.65	9.25
قيمة الضريبة بمعدل40%	(2.78)	(2.78)	(3.66)	(4.34)	(4.18)	(4.02)	(3.86)	(3.7)
صافي الإيراد بعد الضريبة	4.17	4.71	5.49	6.51	6.27	6.03	5.79	5.55
قيمة السفينة في نهاية المدة								7
صافي التدفقات النقدية	4.17	4.71	5.49	6.51	6.27	6.03	5.79	(1.45)
القيمة الحالية للدولار بمعدل خصم 12%	0.893	0.797	0.712	0.636	0.567	0.507	0.404	0.404
صافي القيمة الحالية للبديل الثاني + 24.01								

ملاحظة : القيم بالجدول بالمليون دولار .

القيم بين هلالين يعني أنها مطروحة .

ويتبين من الجدولين السابقين أن صافي القيمة الحالية للبديل الثاني وهو الحصول على السفينة باستخدام التأجير التمويلي بوصفه بديلا تمويليا غير تقليدي تبلغ + 24.01 مقارنة بصافي القيمة الحالية للبديل الأول وهو الشراء المباشر للسفينة بإستخدام قرض مصرفي تجاري والتي تبلغ + 33.15 ، وعليه فإن البديل الثاني وهو التأجير التمويلي يعد أفضل مقارنة بالبديل الأول وهو الشراء المباشر للسفينة من خلال قرض مصرفي تجاري ، مما يمكن من استخدامه أسلوبا لتنمية الأسطول التجاري البحري السوري من خلال الحصول على السفن اللازمة بإستخدام أسلوب التأجير التمويلي كأحد الأساليب غير التقليدية لتجاوز مشكلة تدبير الموارد الإستثمارية الباهظة التي يتطلبها الشراء المباشر للسفن ، وهو مايحقق صحة الفرضية الثانية للبحث من أن هناك علاقة ذات دلالة معنوية بين إستخدام الأساليب المالية غير التقليدية للحصول على السفن ، وبين تنمية الأسطول التجاري البحري السوري ، وهي علاقة طردية تتمثل في أنه بزيادة التوجه نحو إنتهاج الأساليب المالية غير التقليدية للحصول على السفن ، يمكن زيادة أعداد السفن من النوعيات والطرازات والحمولات اللازمة لتنمية ذلك الأسطول وتجاوز عقبة تدبير الموارد الإستثمارية الباهظة التي يتطلبها الشراء المباشر للسفن .

الاستنتاجات والتوصيات :

الاستنتاجات :

1) تبين وجود علاقة ذات دلالة معنوية بين أسعار سفن الأسطول التجاري البحري من النوعيات والطرازات المختلفة ، وبين صعوبة إنتهاج إسلوب الشراء المباشر للسفن الحديثة من قبل الدول النامية ومن ضمنها سورية ، وهي علاقة عكسية إذ إنه بزيادة أسعار السفن تتراجع إمكانية إنتهاج أسلوب الشراء المباشر للسفن من قبل الدول النامية ومن ضمنها سورية ، وخاصة في ظل التكاليف الرأسمالية الباهظة المتزايدة مع زيادة حمولة السفينة والتي يضاف إليها تكاليف تصنيف وتسجيل السفينة وكذلك تكاليف تجهيزها وتطقيمها وتشغيلها والتأمين عليها ، وجميعها تشكل مجموعة من التكاليف الباهظة والتي تجعل العديد من المستثمرين يحجمون عن شراء هذه السفن وتشغيلها ، في ظل مانتطلبه من إستثمارات ضخمة تتجاوز قدرتهم ، أو تفرض عليهم أعباء تمويلية ذات تكاليف باهظة ، وكذلك إرتفاع درجة المخاطرة المرتبطة بتلك الإستثمارات .

2) تبين وجود علاقة ذات دلالة معنوية بين استخدام الأساليب المالية غير التقليدية للحصول على السفن ، وبين تنمية الأسطول التجاري البحري السوري ، وهي علاقة طردية تتمثل في أنه بزيادة التوجه نحو إنتهاج الأساليب المالية غير التقليدية للحصول على السفن ، يمكن زيادة أعداد السفن من النوعيات والطرازات والحمولات اللازمة لتنمية ذلك الأسطول وتجاوز عقبة تدبير الموارد الإستثمارية الباهظة التي يتطلبها الشراء المباشر للسفن ، وهذه الأساليب غير التقليدية تتضمن إيجار السفن بأنواعه الإيجار الزمني والإيجار لرحلة وإيجار السفينة مجردة ، كذلك الإيجار التمويلي للسفن بأنواعه الإيجار التمويلي الحقيقي الرئيسي والإيجار التمويلي الحقيقي المسدد والإيجار التمويلي الحقيقي المعان ، وهي أساليب تحقق إمكانية الحصول على النوعيات والطرازات والحمولات المختلفة من السفن التي تحتاجها عملية تنمية الأسطول التجاري البحري السوري من خلال تلافي مشكلة تدبير الموارد الإستثمارية الضخمة التي تتطلبها عملية الشراء المباشر .

3) تعرض الأسطول التجاري البحري السوري طوال السنوات الماضية لثلاثة مؤثرات رئيسية هي: ظاهرة تشطيب السفن وتداعيات الأزمة المالية العالمية الأخيرة ، ثم تداعيات الحرب الإرهابية على الدولة السورية والإجراءات العدوانية التى فرضتها مجموعة الدول الأوروبية والولايات المتحدة على وحدات الأسطول التجاري البحري السوري من حظر على حركتها وتشغيلها وصيانتها ، وعليه أصبحت سفن هذا الأسطول تعمل فى ظروف تشغيلية بالغة الصعوبة ، و باتت نفقات تشغيلها تمثل عبئاً مالياً ثقيلاً علي ملاكها الذين لجأوا إلى بيعها وتسريح أطقمها من الكوادر البحرية ، مما سبب حدوث تناقص متوالي في أعداد تلك السفن وانكماش طاقة الأسطول وتراجع إسهامه في الإقتصاد الوطني السوري بفعل تلك المؤثرات والتداعيات.

4) وجود العديد من أنواع السفن وطرازاتها وحمولاتها التي يمكن لشرائها أن يدعم عملية تنمية الأسطول التجاري البحري السوري إلا أن ذلك يرتبط بعامل رئيسي وهو نوع البضائع الداخلة في التجارة الخارجية السورية وكميتها، إذ يتم السعي للحصول على نوعيات السفن التي يمكن أن تخدم نقل التجارة الخارجية السورية وفي إطار تحقق الجدوى الإقتصادية من تشغيلها ، وهذه السفن تتضمن سفن الحاويات وسفن البضائع العامة والسفن المتعددة الأغراض وسفن الدحرجة وسفن الركاب والسفن السياحية وسفن العبارات ، وكذلك ناقلات النفط والغاز في ظل ما أشارت إليه الإكتشافات الجيولوجية من وجود إحتياطيات كبرى للنفط والغاز في منطقة الساحل السوري ، وجميع النوعيات من

السفن المشار إليها يتطلب شراؤها موارد استثمارية ضخمة يتعذر على العديد من الدول النامية تدبيرها ، ومن بينها سورية .

5) لجوء كثير من الشركات الملاحية لتسجيل سفنها تحت أعلام الموائمة (بنما ، ليبيريا ، قبرص ، ...) إما تهرباً من صعوبة وتعقيد الاجراءات ، أو نظراً لمحدودية سلطات دولة علم الملائمة علي السفينة وعدم وجود أية قواعد قانونية إلزامية تطبقها سلطة بحرية رقابية لدولة علم الملائمة ، كما لا تقوم دولة العلم بفرض ضرائب علي إيرادات السفينة إذ يتم تحصيل رسوم سنوية رمزية علي أساس الحمولة بالإضافة إلي رسوم التسجيل ، كما أن الحد الأدني من رقابة دولة علم الملائمة يتيح للشركة الملاحية القيام بالحد الأدني من الإصلاحات والصيانة الضرورية لتشغيل السفينة ، واختيار هيئة إشراف وتصنيف متساهلة في الفحص وإصدار وتجديد الشهادات وذات تكاليف سنوية منخفضة .

التوصيات :

1) ضم نوعيات وطرازات جديدة من السفن للأسطول التجاري البحري السوري ، وذلك وفق متطلبات هيكل التجارة الخارجية السورية الذي يرتكز في معظمه على الصادرات والواردات من البضائع العامة ، وبذلك فإن سفن نقل البضاعة العامة النمطية وفي مقدمتها سفن الحاويات هي في مقدمة أنسب أنواع السفن لنقل البضائع العامة للتجارة الخارجية السورية . وكذلك سفن البضاعة العامة التقليدية والسفن المتعددة الأغراض وسفن الدحرجة وسفن الركاب والسفن السياحية وسفن العبارات ، وكذلك ناقلات النفط والغاز مع تحقق وبدء العمل في إستغلال الإكتشافات النفطية السورية .

2) نظرا لأن أسعار سفن الأسطول التجاري البحري تتطلب استثمارات ضخمة لتمويل شرائها ، بما يجعل من الصعوبة بمكان على العديد من الدول النامية ومنها سورية ، فيقترح في هذا الشأن انتهاج أساليب تمويلية غير تقليدية للحصول على السفن اللازمة لتنمية الأسطول التجاري البحري السوري ، من خلال إيجار السفن بأنواعه الإيجار الزمني والإيجار لرحلة وإيجار السفينة مجردة ، كذلك الإيجار التمويلي للسفن بأنواعه الإيجار التمويلي الحقيقي الرئيسي والإيجار التمويلي الحقيقي المسدد والإيجار التمويلي الحقيقي المعان ، مع التأكيد على التوجه نحو تشريع القوانين المنظمة لتلك الأساليب .

3) العمل على إنشاء كيان أو هيئة متكاملة لتنمية الاسطول التجاري البحري السوري ، تضم ،علي سبيل المثال وليس الحصر، ممثلين عن وزارة النقل ، وغرفة الملاحة البحرية السورية ، والمديرية العامة للموانيء ، والمستثمرين وملاك الشركات الملاحية ، وممثلي المؤسسات المصرفية والتأمينية ، علي أن يكون منوطاً بها متابعة الموقف الراهن للأسطول عن كثب واتخاذ مايلزم من قرارت للحفاظ علي سفن الأسطول وتنميته.

4) توجيه المصارف التجارية نحو توجيه معاملة خاصة للشركات الملاحية السورية المتعثرة تتمثل في إعادة جدولة القروض التي قد تكون حصلت عليها بعض الشركات الملاحية السورية وذلك إعتباراً للتداعيات والتأثيرات السلبية التي تعرض لها الإقتصاد السوري وقطاع النقل البحري السوري بفعل الأزمة المالية العالمية وتداعيات الحرب الإرهابية على سورية .

5) حث المجتمع الإقتصادي والبحري في سورية علي تشجيع تأسيس شركات بحرية مساهمة ذات مسؤوليات محدودة ، مع تطبيق مبدأ فصل الملكية عن الإدارة ، وتقديم كافة التسهيلات الممكنة للشركات الملاحية السورية باعتبارها الناقل الوطني السوري للبضاعة الوطنية السورية National Vessel ,For National Cargo وتسهيل

الإجراءات الجمركية الخاصة بالإدخال المؤقت لقطع التبديل والأجهزة الملاحية والمعدات اللازمة لأعمال الصيانة الخاصة بالسفن ومنح كافة التسهيلات للسفن البحرية التجارية السورية.

المراجع:

1- إحصاءات غرفة الملاحة البحرية السورية ، 2014 .

2- أيمن النحراوي ، " إقتصاديات وسياسات النقل البحري " ، دار الفكر الجامعي ، الإسكندرية ، جمهورية مصر العربية ، 2014 ، ص 434.

3- إحصاءات غرفة الملاحة البحرية السورية ، 2014 ، مرجع سابق .

4- إحصاءات غرفة الملاحة البحرية السورية ، 2014 ، مرجع سابق .

5- أيمن النحراوي ، " الأسطول التجاري البحري : الأسس الإقتصادية والإدارية " ، مركز الإسكندرية للكتاب ، الإسكندرية ، جمهورية مصر العربية ، 2008 ، ص 511.

6- ISL Shipping Statistics and Market Review, International Institute of Shipping and Logistics, Bremen , Germany ,2012, P.14.

7- UNCTAD, "Container Ship Leasing", TD/B/C.4/AC8/12, September, 2009.

8- Scrutton on Charter Parties and Bills of Lading, 20th Edition, London: Sweet & Maxwell, 1996, P.236.

9- http://www.admiraltylaw.com/charters.php , 12-12-2014 , 7.15 p.m.

10- UNIDROIT, Convention on International Financial Leasing, Ottawa, Canada, May 28th 1988.

11- Equipment Leasing Association, "Equipment Leasing", 2nd Revision, London, U.K., 1976.

12- Chinnery K., "Financial Leasing: The Golden Triangle", Lloyd's Maritime Asia, Hong Kong,1991, P.54.

13- Ibid. P.56.

14- UNIDROIT, Opp. Cit. 10.

15- Nevitte P. & Vappozi F., "Equipment leasing", 4th Edition, New Hope, Pennsylvania, U.S.A., 2000. P. 28-46.

16- Ibid., P.54.