

الباب الأول الإطار النظري والاستعراض المرجعي

تمهيد :

يتضمن هذا الباب فصلين ، يتناول الفصل الأول الإطار النظري للدراسة ، حيث يتم عرض مفاهيم الائتمان والتمويل والاقتراض ، وتمويل الصادرات ، وآليات تمويل الصادرات كائتمان المشتري ، وائتمان المصدر ، وضمان ائتمان الصادرات ، بالإضافة الى بعض وسائل الدفع في التجارة الخارجية وشروط التسليم المستخدمة من الإطار المؤسسي لتمويل الصادرات المصرية ، وبعض النظم الإقليمية لتمويل الصادرات ، أما الفصل الثاني فيهتم باستعراض الدراسات والبحوث السابقة في مجال تمويل الصادرات الزراعية المصرية .

الفصل الأول الإطار النظري

يهتم هذا الفصل بعرض الإطار النظري لموضوع الدراسة، من مفاهيم مرتبطة بنظم تمويل وإقراض المصدرين، والإطار المؤسسي والتشريعي لتمويل الصادرات المصرية.

١-١-١ خصائص القطاع الزراعي وعلاقته بالتمويل :

يعتبر القطاع الزراعي من أهم القطاعات في الاقتصاد المصري، حيث إنه مصدر للغذاء والكساء، بالإضافة إلي أنه يعد المصدر الأساسي لخامات الإنتاج اللازمة للعديد من الصناعات التحويلية. وبالرغم من أن الصادرات الزراعية لا تساهم سوى بحوالي ١٣% من إجمالي الصادرات الكلية كمتوسط لفترة الدراسة (١٩٩١ - ٢٠٠٠) ^(١)، إلا أن هناك أملاً كبيراً في زيادة هذه النسبة خاصة في ظل اتفاقية تحرير التجارة العالمية، وذلك إذا تم إزالة العقبات التي تقف دون زيادتها، حيث أن للصادرات الزراعية فرصة كبيرة في الزيادة

(١) وزارة التجارة الخارجية، مركز تنمية الصادرات المصرية: إحصاءات التجارة الخارجية، بيانات غير منشورة.

نظرا لتوافر الخبرة الفنية اللازمة للحصول علي منتج ذو قدرة تنافسية، فضلا عن تبني الحكومة لعدد من المشروعات القومية العملاقة التي سوف تزيد من القدرة الإنتاجية للقطاع الزراعي. وبالرغم من المجهودات الكبيرة التي تبذل في مجال تنمية الصادرات الزراعية، إلا أنها تواجه العديد من المعوقات التي تقف حائلا أمام زيادتها وتقلل من قدرتها التنافسية. بالإضافة إلي ذلك، فإن للقطاع الزراعي خصائص تحد من توفير التمويل اللازم له بصورة كافية، كموسمية الإنتاج الزراعي، وارتفاع درجة المخاطرة فيه نظرا لارتباطه الشديد بالتغير في العوامل الجوية، والتي جعلت أغلب البنوك تحجم عن تمويل النشاط الزراعي حتى ولو كان من أجل التصدير، كما أن أغلب البنوك تحدد شروط وضمانات معينة للتعامل في صفقات التمويل التصديري لا يمكن توافرها في النشاط الزراعي.

١-١-١-١ بعض المفاهيم المتعلقة بالتمويل:

يعرف التمويل بصفة عامه علي إنه عبارة عن توفير رأس المال اللازم وإدارته بالطريقة والكيفية التي تحقق الاستخدام الأمثل للموارد المالية، ويعني ذلك استخدام رأس المال بأعلى كفاءة ممكنة. في حين يعرف التمويل الزراعي بأنه أحد فروع علم الاقتصاد الزراعي الذي يتضمن القواعد والأسس والنظريات الخاصة بعرض وطلب، وتوزيع، واستعمال، الموارد المالية المحدودة لمقابلة الاحتياجات الزراعية، بهدف تنمية وتطوير الزراعة، وتحسين مستوى معيشة العاملين في هذا المجال، وتنمية الموارد الزراعية المختلفة^(١).

وتجدر الإشارة لوجود فرق بين التمويل والاقتراض، حيث أن التمويل Financing، يعني توفير رأس المال اللازم للاستثمار، سواء كان مصدره الاقتراض أو التمويل الذاتي أو إصدار سندات ... الخ، أما الاقتراض فيعتبر إحدى صور التمويل، وبذلك فالتمويل أكثر شمولاً من الاقتراض، ويعرف الاقتراض Borrowing، علي إنه انتقال السيطرة علي الموارد بما فيها النقود من المقرض إلي المقترض، وفق شروط معينة يتم الاتفاق عليها بينهما. ويعرف الائتمان علي أنه الثقة التي يعطيها البنك المقرض لعملائه عن طريق استخدام مبلغ محدد من المال، خلال فترة زمنية معينة، بحيث يتم سداد المبلغ مقابل دفع

(1) Nelson Aaron .G, Warren F . Lee , William G. Nurray : **Agricultural Finance** , " The Iowa state university , 1973. P3

فوائد على المبلغ المتفق عليه ، ويعتبر عنصر المخاطرة العامل الأساسي والمحرك في الائتمان^(١).

وتجدر الإشارة لوجود عدة عناصر رئيسية لا بد أن يأخذها المصدر في الاعتبار عند تقييمه لجدوى التمويل، وتتمثل هذه العناصر في فترة الائتمان، وسعر الفائدة، والضمان والتأمين. ففيما يتعلق بفترة الائتمان يتضح أن معظم المؤسسات التمويلية في الدول النامية تمنح ائتمان قصير الأجل بالرغم من أن النشاط التصديري يحتاج ائتمان طويل الأجل. وهناك بعض الدول تمنح ائتمان متوسط وطويل الأجل لفترة تتراوح ما بين ٥-٨ سنوات، وغالبا ما يمنح تمويل يتراوح ما بين ٣٠-٥٠% كتمويل للصادرات من السلع المصدرة ذات المكون المحلي فقط.

أما فيما يتعلق بسعر الفائدة فهو يعتبر عاملا أساسيا في الاقتراض التصديري، حيث أنه من الضروري أن يكون سعر الفائدة للقروض الموجهة للتصدير أقل من سعر الفائدة العادي لتشجيع الصادرات، وغالبا ما تتحمل الدولة الفرق بين سعر الفائدة التفضيلي للصادرات وسعر الفائدة العادي. ويجب مراعاة أن سعر الفائدة يشمل كل من تكلفة الودائع والتكاليف الإدارية، وتكلفة مخاطرة الائتمان، بالإضافة لضرورة تحقيق معدل ربح معقول. ويعرف سعر الفائدة بأنه مقدار الفائدة المستحقة كل سنة بالنسبة لمبلغ مقترض من النقود، ويعبر عنه بنسبة مئوية من مجمل المبلغ المقترض، أو هو ما يدفع مقابل تضيحة الفرد بالسيولة النقدية والاحتفاظ بالنقود السائلة^(٢).

وبالرغم من أهمية سعر الفائدة في دفع عجلة التصدير، إلا أن أغلب البنوك لا تعطي ميزة تفضيلية في أسعار الفائدة لقروض التصدير، مما يشكل عبئا كبيرا على الصادرات قد تؤثر سلبا على قدرتها التنافسية.

أما بالنسبة للضمان والتأمين فتلعب التغطية التأمينية لأنشطة التصدير دورا هاما في تشجيع الصادرات، وذلك من خلال تقديم خدمات التأمين والضمان للصادرات. وقد يقصد بالضمانات ما يطلبه البنك من المصدر لإعطاء قرض

(١) محسن أحمد الخضري (دكتور) : الائتمان المصرفي، منهج متكامل في التحليل والبحث

الائتماني، مكتبة الأنجلو المصرية، ١٩٨٧، ص ٣٧.

(٢) حسين عمر (دكتور) : الموسوعة الاقتصادية، دار الفكر العربي، الطبعة الرابعة

الموسوعة، ١٩٩٢، ص ٢٤٧.

للتصدير، وتشمل تلك الضمانات وثائق التصدير مثل خطابات الاعتماد، وضمانات البنك الأخرى كالأصول الرأسمالية أو الضمانات العقارية، وأخيراً دخل خطاب الضمان كأحد الضمانات المستخدمة في التجارة الخارجية. ومن جهة أخرى فالضمان ضروري للمصدر حيث يطلبه المصدر من المستورد أو أي مؤسسة أخرى متخصصة في ذلك. ويقصد به في هذه الحالة أن مانح الائتمان يمكن تحويل الأوراق التي لديه (خطابات الاعتماد، السندات الأذنية) إلى مؤسسات أخرى.

وبالنسبة للتأمين فتقوم به شركات متخصصة في تأمين الصادرات، حيث تقوم تلك الشركات بتغطية نحو ٨٠-١٠٠% من المخاطر أو الخسائر التي يتعرض لها المصدر. وهناك علاقة قوية بين خدمتي الضمان والتأمين. فغالبا ما يرتبط تأمين الصادرات بوجود ضمانات لتمويل ائتمان الصادرات. وقد يصير البنك مانح الائتمان على أن يقوم المصدر بالتأمين على صادراته للحصول على تمويل مضمون. وقد تتوفر هاتين الخدمتين معا في هيئة متخصصة، أو قد تقدمان في هئتان مستقلتان، وأحيانا تقدم مؤسسات تمويل التجارة تلك الخدمتين بالإضافة لنشاطها الأصلي.

١-١-٢-١ السياسة المالية والنقدية والائتمانية^(١) :

تستطيع الدولة من خلال سيطرتها على السياسات المالية، والنقدية والائتمانية التأثير على الكثير من المتغيرات الاقتصادية التي تواجهها في المجالات المختلفة، ويقصد بالسياسة المالية مجموعة البرامج والأساليب التي يمكن استخدامها للتأثير على حجم الحصيلة الضريبية والإنفاق الحكومي، وتعتبر السياسة المالية هي الركيزة الأساسية لوضع وتنفيذ الميزانية العامة للدولة. بينما تعرف السياسة النقدية، على أنها مجموعة البرامج والأساليب التي يمكن عن طريقها للسلطة التنفيذية أن تؤثر على مستويات سعر الفائدة، مما يؤثر على مستوى الدخل القومي. أما السياسة الائتمانية فيقصد بها، الاتجاه العام للدولة في توفير الائتمان لمختلف الأنشطة، وتتضمن القواعد والضوابط والإجراءات التي تضعها، لتوزيع تلك الأموال واستردادها، عن طريق مؤسسات متخصصة

(١) حسين عمر (دكتور) : الموسوعة الاقتصادية، مرجع سابق.

تخضع لإشرافها. وتعتبر السياسة الائتمانية الزراعية هي المسؤولة عن توفير الائتمان للنشاط الزراعي.

وفي ظل انتهاج سياسة الإصلاح الاقتصادي تتزايد أهمية التصدير كعلاج للخلل في الميزان التجاري، ولذلك كان لابد من الاتجاه للإنتاج التصديري، أي عمل خطة للإنتاج من أجل التصدير، بحيث يتصف هذا الإنتاج بالجودة العالية والمواصفات المطلوبة، والسعر المنافس الذي يتيح المنافسة في الأسواق الدولية. ولتحقيق ذلك كان لابد من توفير نظام تمويل وضمن كافي للصادرات، وذلك لبناء صناعة تصديرية سليمة.

١-٢-١ تمويل الصادرات Export Financing :

تتكون التجارة من شقين متلازمين هما الشق السلعي والشق النقدي، ولا يمكن تصور أحدهما بمعزل عن الآخر، فقد ارتبطت عمليات التصدير والاستيراد بين الدول، بالحاجة إلي وجود تسهيلات التمويل والضمان، بالإضافة إلي الخدمات الأخرى المرتبطة بها، فالتمويل ضرورة لتوفير السيولة لتمويل المعاملات المتعلقة بالمراحل السابقة لتجهيز البضائع، واستحقاق الدفع من قبل المستورد، والتي قد تطول أو تقصر حسب الاتفاق المبرم بين المصدر والمستورد. فالمصدر يحتاج إلي الحصول على قيمة السلعة المصدرة نقدا عند الشحن، لنقص السيولة لديه، أو حتى لا يجمد رأس ماله بصفقات تجارية بأجل، ولتغطية مصروفاته المتعلقة بإنتاج هذه البضائع أو شرائها تمهيدا لتصديرها، ولتمويل عملياته الإنتاجية اللاحقة، كما أن المستورد بدوره يحتاج إلي فترة زمنية بعد استلام البضائع، (أي بعد إتمام الشحن من قبل المصدر)، لتصرفها كليا أو جزئيا حتى يتمكن من سداد قيمتها بالكامل. ومن ثم كانت هناك حاجة للمصدر إلي السداد العاجل، تقابله حاجة المستورد إلي الدفع الآجل. وإزاء ذلك وحدثت أشكال وأجال التسهيلات الائتمانية المصرفية لتمويل التجارة، ولقد برزت أهمية تمويل التجارة الخارجية في أواخر الخمسينات في الدول الصناعية حينما بدأت اقتصادياتها في الانتعاش وزادت قدرتها الإنتاجية التصديرية للسلع الصناعية الثقيلة، وقد شمل هذا الانتعاش معظم الدول المتقدمة، مما خلق قدرا كبيرا من المنافسة بينها في مجال التصدير، لذلك فقد لجأ كثير من المصدرين في تلك الدول إلي توفير التمويل للمستوردين لسلعهم مما يؤدي إلي تحسين قدرتهم التنافسية، وبدأ هذا التمويل في شكل ائتمان قصير الأجل نسبيا ثم تطور إلي صور متعددة من التسهيلات.

- وتنقسم آليات تمويل الصادرات إلى قسمين رئيسيين ^(١) :
- الأول : ائتمان المشتري (Buyer's Credit) .
 - والثاني : ائتمان البائع (Supplier's Credit) .
- وفيما يلي إيجازاً لمفهوم كل منهما :

١-٢-١-١ ائتمان المشتري (Buyer's Credit) :

تهتم هذه الآلية بتشجيع الصادرات من خلال تقديم القروض والتسهيلات الائتمانية إلى المشتري الأجنبي (المستورد)، وفي هذه الحالة يتم منح تسهيل للمستورد الأجنبي عن طريق بنك أو مؤسسة تمويلية في بلد المصدر، وبالتالي يحصل المصدر مباشرة على حسيطة صادراته بمجرد تقديم مستندات الشحن خصماً من التسهيل الممنوح للمشتري الأجنبي. ومن الجدير بالذكر أن البنك الممول يوافق على منح الائتمان للمستورد بعد دراسته ائتمانياً، ويتم توقيع عقد التصدير بين المصدر والمستورد، ويعقد البنك مانح الائتمان اتفاق مع المستورد، كما يقوم البنك بتحديد حد ائتماني لبنك المستورد.

وتعتبر هذه الأداة من أكثر أدوات التمويل استخداماً وأفضلها لتحفيز وتنمية الصادرات، خاصة في أسواق الدول النامية التي تعاني من مشاكل في الدفع وعدم توافر العملات الأجنبية، ويناسب هذا النوع من التمويل السلع الرأسمالية والسلع الاستهلاكية المعمرة.

١-٢-١-٢ ائتمان البائع Supplier's Credit :

تمنح البنوك هذا النوع من الائتمان للمصدر، وتوجد بعض الآليات التمويلية بالإضافة للتمويل منها على سبيل المثال عمليتي التمويل Factoring والوساطة الائتمانية Forfeiting. وتتمثل آليات هذا النوع من التمويل في تمويل الصادرات قبل الشحن وتمويل الصادرات بعد الشحن، والتمويل المتوسط والطويل الأجل.

١-٢-١-٣ تمويل الصادرات قبل الشحن : Pre-shipment financing

يتمثل هذا النوع من التمويل في تقديم رأس المال العامل اللازم لإنتاج وشراء، أو تخزين السلع الموجهة للتصدير، ويستخدم هذا النوع من التمويل في

(١). Denis Belisle: Export Financing, W.T.O, ITC, 1997, PP8-14 .

الشركات التي تحتاج إلي موارد خارجية إضافية، بينما لا تستخدمه الشركات التي تستطيع توفير رأس المال العامل من مواردها الذاتية. وهناك العديد من الآليات التي استحدثت في هذا النوع من التمويل منها^(١) :

(أ) القروض :

تعتبر القروض إحدى الأدوات التي يلجأ إليها المصدر لتمويل نشاطه الإنتاجي السابق للشحن، وغالبا ما تضمن هذه القروض بأصول الشركة أو خطاب اعتماد من المستورد. ومن الجدير بالذكر أن هذا النمط من التمويل يعتبر مكلفا للغاية، وخاصة بالنسبة للشركات الصغيرة والمتوسطة. بالإضافة إلي ذلك فيجب مراعاة أنه لا يسمح بالتوسع في الاقتراض حتى وإن ارتفع الطلب على السلعة المصدرة، ولذلك فإنه ما لم يتم استحداث نظام لضمان القروض للمصدرين غير خطابات الاعتماد المستندية، فقد يكون توفير التمويل اللازم للتصدير عقبة أمام زيادة الصادرات. وتجدر الإشارة أن وزارة التجارة الخارجية تعمل حاليا على تنمية الآليات اللازمة لتمويل الصادرات، حتى يتمكن المصدر من الاقتراض بما يفوق حجم الأصول المتاحة للرهن إذا كان نشاطه التصديري يقتضي ذلك، ومن الآليات الجاري تطويرها في هذا المجال، ضمانات التمويل قبل التصدير لتسهيل الإقراض لتقديم بديل للرهن وهو الضمان كما هو متبع في بعض البلاد كإلهند ، وكوريا، والتي تتوافر لديهم نظم تمويل أكثر تقدما.

(ب) الصناديق المتجددة الموارد :

من الأدوات التي استخدمتها بعض الدول مثل المكسيك، كتمويل قصير الأجل للصادرات قبل الشحن. وفيه وضعت تلك الدول برامج محددة لتوفير رؤوس الأموال بالعملات الأجنبية، لشراء مدخلات الإنتاج من مصادر خارجية، وبأسعار فائدة تتناسب مع أسعار الفائدة التي يتعامل بها منافسي مصدري هذه الدول.

(ج) خطابات الاعتماد المتبادلة :

يتم من خلال هذه الآلية إصدار خطاب اعتماد محلي من قبل المصدر المباشر لحساب مستورديه (المنتجين الذين يقومون باستيراد مدخلات الإنتاج لتصنيع سلعة يتم تصديرها فيما بعد)، ويكون خطاب الاعتماد مضمونا بخطاب

(١) منى زويغ ، هبة الدقن : تمويل الصادرات المصرية ، وزارة التجارة الخارجية ، مكتب الوزيو ،

اعتماد معزز من المستورد النهائي، وبالتالي يتمكن المصدر المحلي غير المباشر، الذي ينتج مكونات تعد مدخلا لمنتج نهائي مجمع، أو عند إنتاج سلعة تامة الصنع، من الحصول على قرض قبل الشحن مضمون بخطاب اعتماد محلي، وتستخدم هذه الآلية في المكسيك، وماليزيا بشكل مكثف لتمويل الصادرات.

وتجدر الإشارة إلي وجود العديد من دور التمويل المتخصصة والشركات التجارية التي تتيح تمويل الصادرات قبل الشحن، إلا أنها تمارس حق الامتياز (الملكية) فيما يتعلق بمدخلات الإنتاج المشتراة، بدلا من أشكال الرهن الأخرى، وفي هذه الحالة فالمصدر يعتبر وكيلًا للممول إلي أن يتم شحن السلع المصدرة ويحصل المصدر على حصيلة صادراته، فيتمكن من سداد قيمة المدخلات بالإضافة إلي هامش ربح للممول.

١-١-٢-٤ تمويل الصادرات قصير الأجل أثناء وبعد الشحن^(١):

يتمثل هذا النوع من التمويل في تقديم التمويل للمصدر على صفقات دفع ذات آجال لا تتجاوز ستة شهور (١٨٠ يوم أو أقل)، وذلك بغرض توفير السيولة للمصدر قبل وصول مستحقاته من المستورد الخارجي. وهناك العديد من الآليات التي تستخدم في هذا النوع من التمويل منها:

(أ) التمويل بالقبول أو خصم الكمبيالات **Discounting**:

يعد التمويل بالقبول أو خصم الكمبيالات التي يضمنها البنك من أدوات تمويل ما بعد الشحن للصادرات، وأكثرها انتشارا في تمويل التجارة. وفيها تقوم البنوك التجارية بخصم الكمبيالات المستحقة للمصدر قبل حلول آجالها، أو يحصل المصدر على قروض بضمانها، إلا أن هذه الآلية تسبب مشكلة للبنوك، تتمثل في عدم توافر رأس المال خاصة إذا لم يكن هناك سوقا ثانوية لقبول تلك الكمبيالات، لتمكن البنوك من إعادة بيع هذه الأوراق، للحصول على سيولة مالية ولحل هذه المشكلة تلجأ العديد من البنوك المركزية إلي تسهيلات إعادة الخصم **Rediscounting** لشراء عمليات القبول وتزويد النظام المصرفي بالسيولة. وتجدر الإشارة في هذا المجال لوجود عدة برامج إقليمية تهدف لتوفير

(١) مني زويغ، هبه الدقن: تمويل الصادرات المصرية، مرجع سبق ذكره.

تسهيلات إعادة الخصم لدعم التجارة الدولية مثل، برنامج تمويل التجارة التابع لصندوق النقد العربي.

(ب) الوساطة التجارية: Factoring

تعتبر الوساطة التجارية أحد أشكال التمويل قصير الأجل، والتي ظهرت بغرض تسهيل التجارة، والتخلص من عوائق بعد المسافة وصعوبة الاتصالات. وتتمثل هذه الآلية في لجوء المصدرين إلى فكرة الوكلاء بالخارج، والذين يعرفون بالـ Factors. وقد ظهرت الوساطة التجارية، كوسيلة فعالة للتمويل ووساطة مخاطر الائتمان بالنسبة للمصدرين في الدول النامية. وتعد هذه الآلية وسيلة تمويل مميزة خاصة بالنسبة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، والتي لها خبرة في مجال التصدير، ويتم تقديم مجموعة خدمات إما مجتمعة أو منفردة من خلال Factoring حسب حاجة العميل. وتتمثل هذه الخدمات في :

- تقييم الجدارة الائتمانية للمستورد.
- الوساطة الائتمانية، وتحمل نسبة مخاطرة تصل إلى ١٠٠% من المخاطر التي يتحملها الدائن الأصلي.
- خدمات التحصيل بما فيها متابعة الديون المستحقة السابقة، ومتابعة الإيرادات التي مضى استحقاقها.
- توفير التمويل النقدي بضمان الحسابات تحت التحصيل.

١-١-٢-٥ التمويل المتوسط والطويل الآجل بعد الشحن^(١):

تستخدم آليات هذا النوع، في تمويل الصادرات من السلع الرأسمالية أو مشروعات البناء، والتي يكون السداد فيها على آجال طويلة. وتتضمن هذه الآليات كلا من عمليتي الخصم التجاري Forfeiting، والمقايضة والتجارة المقابلة Counter trade and barter agreement.

(أ) الخصم التجاري :

يعتبر الخصم التجاري أحد أدوات التمويل أثناء وبعد الشحن، وبالرغم من إنه تمويل متوسط الأجل (٣-٥ سنوات)، إلا أنه يتمتع بالمرونة الكافية

(^١)Development Economic Policy Reform Analysis Project :Trade Finance Reform for Small Business Development,OP.CIT,December, 1997,P.42.

ليستخدم في تمويل السلع لفترة أقل من سنة. وتستخدم عمليات الخصم التجاري حاليا على نطاق واسع لتمويل الصادرات، وخاصة الأجهزة والمعدات الرأسمالية إلى الدول النامية.

ومن الجدير بالإشارة أنه لا يوجد تعريف محدد للخصم التجاري، ولكنه يتضمن عمليات معينة، تتمثل في قيام المصدر بتسليم السلعة المصدرة للمستورد، مقابل أوراق تجارية يقدمها المستورد (كمبيالات أو سندات أذنيه)، وتتراوح آجال تلك الأوراق التجارية من ٣ شهور إلى ٥ سنوات، وغالبا ما يضمن هذه الأوراق طرف آخر من خلال خطاب ضمان. ويتوقف إجمالي هذه الكمبيالات أو السندات على المبلغ المقرض وفترة الائتمان، وتقوم البنوك بخصم الأوراق التجارية المضمونة من بنك المستورد وقد تحتفظ بها حتى آجال استحقاقها، أو قد تبيعها في السوق الثانوية غير الرسمية التي تتعامل في مثل هذا النوع من الأوراق.

ومما سبق يتضح أن المخصم *Forfeiter* يقوم بأداء قيمة مجموعة من الأوراق المالية بعد الخصم للمصدر نقدا، ويأخذ على عاتقه مسئولية مطالبة المستورد بهذا الدين، وفي هذه الحالة لا يمكن الرجوع على المصدر في حالة عدم سداد المستورد لقيمة المبلغ المستحق، بل تقدم تلك الأوراق إلى البنك (بنك المستورد) حيث تكون واجبه الأداء بالكامل.

ويمكن الإشارة إلى أهم خصائص الخصم التجاري فيما يلي^١:

- ليس هناك حق الرجوع إلى المصدر.
- القدرة على تحمل المخاطر السياسية ومخاطر الائتمان والمخاطر المستقبلية، حيث أن الصفقات مضمونة بواسطة بنك أو مؤسسة مالية.
- الصفقات ليس مؤمن عليها بواسطة وكالة حكومية لائتمان الصادرات أو شركة تأمين خاصة.
- التمويل بأسعار فائدة ثابتة.

ومن مزايا نظام الخصم التجاري، أن هذا النظام يقدم للمصدر أسلوبا أكثر مرونة لعقد الصفقات، حيث يتيح له فرصة تقديم تسهيلات دفع دون تحمل عبئها بالاقتراض من البنوك المحلية، وغالبا لا تقبل شركات الخصم التجاري التعاملات التي تكون قيمتها أقل من ١٠٠ ألف دولار. ويعتبر التمويل متوسط الأجل (٣-٥ سنوات) بسعر فائدة ثابت على مدى فترة الائتمان الشكل التقليدي للخصم التجاري.

(١) وزارة التجارة الخارجية: تمويل الصادرات المصرية، إعداد مكتب الوزير، إبريل ١٩٩٩.

ويمكن توضيح الفرق بين الوساطة التجارية والخصم التجاري في ثلاثة محاور هي :

- يعتبر الخصم التجاري آلية تختص أساسا بالمعاملات الدولية، بينما قد تستخدم آلية الوساطة في المعاملات الدولية والمحلية.
- تتعدد أنشطة الوساطة التجارية عن أنشطة الخصم التجاري.
- قد يتحمل المصدر بعض المخاطر في الوساطة التجارية، وهذه المخاطر ناتجة عن تخلف المستورد عن سداد قيمة الصادرات، حيث يكون مطالباً بسداد قيمة الصادرات، بالإضافة لأي التزامات مالية أخرى قد تنشأ في هذا الخصوص، إضافة إلي ذلك فإن من مزايا التخصيم إتاحة التدفق النقدي دون الحاجة لانتظار تواريخ استحقاق هذه الفواتير لاستحقاقها.

(ب) المقايضة والتجارة المقابلة: Counter Trade and Agreement Barter

تعتبر عمليتي المقايضة والتجارة المقابلة من الآليات الهامة التي تستخدم في التمويل المتوسط والطويل الآجل، ويقدر حجم التجارة الذي يتم حالياً بهاتين الطريقتين بما يزيد عن ١٥% من حجم التجارة العالمية. وكثيراً ما تلجأ الدول النامية إلي استخدام هذه الآلية في الصفقات التي تشارك فيها، حيث يتم ربط الواردات من دولة أجنبية بالصادرات إليها، وقد تتم تلك الصفقات من خلال الاتفاقيات الثنائية بين بلدين. ويلاحظ أن هناك بعض الاختلافات بين كل من التجارة المقابلة، والمقايضة، حيث أن جزءاً من التجارة المقابلة تتم فيه المبادلات من خلال الدفع النقدي، بالإضافة لوجود بعض التعقيد نظراً لاستخدام آليات مختلفة تحد من المخاطر التي قد يتعرض لها أحد طرفي الصفقة.

١-١-٣ التمويل الاستثماري للصادرات^(١) :

يهتم هذا النوع من التمويل بتوفير الاستثمارات اللازمة للمشروعات الموجهة للتصدير، وخاصة المشروعات التي تستخدم تكنولوجيا متطورة وعمالة كثيفة، وذلك لدعم القدرة التنافسية للسلع المصدرة من تلك المشاريع. ومن أهم الأدوات المستخدمة في عمليات التمويل الاستثماري للصادرات:

(أ) سندات التصدير :

وفيها يتم إصدار سندات طويلة الأجل لتمويل الصادرات لزيادة القدرة التمويلية للمؤسسات، بالإضافة لضمان توفير موارد مستقرة لدعم النشاط التصديري كأنشطة التسويق، وتطوير المنتج. وقد قامت وزارة التجارة

(١) وزارة التجارة الخارجية: تمويل الصادرات المصرية، مرجع سبق ذكره.

الخارجية بالتنسيق مع البنك المصري لتنمية الصادرات، بإصدار الشريحة الأولى لسندات تمويل الصادرات طويلة الأجل (٧-١٠ سنوات)، بقيمة ١٥٥ مليون جنيه تصدر على شرائح متتالية، وتستحق بعد ١٠ سنوات، بفائدة ١١%.

(ب) التاجير التمويلي: Financial Leasing

يعتبر التاجير التمويلي أحد أشكال التمويل غير المباشر للصادرات، ومن خلاله يمكن توفير أدوات الإنتاج عن طريق تأجيرها وخاصة بالنسبة للسلع الرأسمالية. وتجدر الإشارة إلي أن العديد من الدول النامية بدأت في استخدام هذه الآلية في الآونة الأخيرة، حيث أنها تساعد على تحسين الوضع التنافسي للمصدر، من خلاله احتفاظه برأس المال العامل. وقد بدأت مصر في استخدام هذه الآلية من خلال عدة شركات.

١-١-٤ : تمويل عمليات التسويق :

يهدف هذا المحور إلي توفير التمويل اللازم للمصدر للقيام بعمليات في التسويق، من خلال آليات التسويق الجماعي، أو تمويل محلات تسويقية جماعية مع تغطية نفقات الاشتراك في المعارض أو الرحلات التسويقية.

١-١-٥ ضمان ائتمان الصادرات "": Export Credit Guarantees

هو نظام يوفر لمصدري السلع والخدمات الوطنية حماية من مخاطر عدم الوفاء التي يتعرضون لها في الأسواق الخارجية، وذلك بتعويضهم عن الخسائر التي تلحق بهم نتيجة وقوع أحد هذه المخاطر. وتنقسم هذه المخاطر إلي :-

١-١-٥-١ مخاطر تجارية : وهي تلك المخاطر التي يتعرض لها المصدر وترجع إلي خطأه أو خطأ المستورد، مثل رفضه استلام البضاعة أو رفضه دفع قيمتها بعد استلامها أو عجزه عن ذلك أو إفلاسه.

١-١-٥-٢ مخاطر غير تجارية : وهي المخاطر التي يواجهها المصدر ولا ترجع إلي خطأ المستورد، وإنما ترجع للدولة المستوردة، كإلغاء رخص

الاستيراد بعد شحن البضاعة، أو اتخاذ أي إجراء يترتب عليه منع المستورد من سداد التزاماته.

١-١-٦ وسائل الدفع في التجارة الخارجية :

تختلف طرق الدفع في التجارة الخارجية من حيث ضمان قدرة كل من المصدر والمستورد على الوفاء بالتزاماته. وفيما يلي عرض لأهم تلك الطرق "

١-٦-١-١ الدفع المقدم: Cash with order

وفيه يدفع المستورد قيمة البضاعة نقداً أو بأوراق تجارية كالكمبيالة أو الشيك أو السند الأذني قبل استلامها، ويكون هذا شرط أساسي لشحن البضاعة ويتعرض المستورد لدرجة مخاطرة كبيرة إذا استخدم هذه الطريقة، حيث قد لا يقوم المصدر بشحن البضاعة طبقاً للمواصفات أو المواعيد المتفق عليها. ومن الجدير بالإشارة أن هذه الطريقة غير شائعة الاستخدام بالنسبة للدول النامية، وخاصة في المجال الزراعي.

١-٦-١-٢ الدفع مقابل المستندات: Cash Against Documents

تعتمد هذه الطريقة على الثقة بين المصدر والمستورد. وفيها يقوم المصدر بتجهيز البضاعة موضوع الاتفاق وشحنها، ثم يقوم بإرسال مستندات الشحن إلى المستورد عن طريق البنك لتسلم له مقابل دفع القيمة. وتعتبر هذه الطريقة ذات درجة مخاطرة عالية بالنسبة للمصدر، حيث إنه قد لا يستطيع المستورد الوفاء بالتزاماته (دفع قيمة البضاعة) لأسباب كثيرة قد تكون بإرادته أو خارجة عن إرادته، فقد يرفض المستورد استلام البضاعة لعدم مطابقتها للمواصفات مثلاً أو لانخفاض سعرها. وفي حالة إعادة البضاعة للمصدر سيتحمل قيمة نولون العودة وسيضطر لبيعها بسعر أقل من تكلفتها، وخاصة إذا كانت مجهزة خصيصاً لنوع المستورد.

١-٦-١-٣ الاعتماد المستندي: Letter of credit

هو إحدى الآليات المصرفية الجديدة والتي ظهرت نتيجة لكبر حجم التجارة الخارجية، وإمكانية حدوث صفقة بين مصدر ومستورد لا يكون بينهما سابقة

(١) يحيى سعيد علي عيد (دكتور): التسويق الدولي والمصدر الناجح، الطبعة الأولى، دار

تعامل. ويعرف الاعتماد المستندي^(١) " LC " على إنه تعهد كتابي من بنك المستورد (البنك فاتح الاعتماد) وذلك بناء على طلب عميله (طالب فتح الاعتماد أو المستورد) يتعهد بمقتضاه أن يدفع أيا كانت طريقة الدفع لطرف ثالث (المصدر) مبلغ معين وذلك مقابل استلام البنك لمستندات الشحن المنصوص عليها في الاعتماد، والمطابقة تماما لشروطه وبالتالي فإنه يمكن تحديد أطراف الاعتماد المستندي كالآتي :

- | | |
|--------------------------------------|---------------|
| المصدر (البائع - المستفيد) | Exporting |
| المستورد (المشتري - طالب الاعتماد) | Importer |
| البنك فاتح الاعتماد (بنك المستورد) | Issuing Bank |
| البنك مبلغ الاعتماد (بنك المصدر) | Advising Bank |

ويعتبر الاعتماد المستندي من أهم وسائل الدفع بين المتعاملين في التجارة الخارجية، لما يحقق من ضمانات وما يكفله من أمان لكلا الطرفين المصدر والمستورد، حيث يضمن للمصدر قيمة بضاعته المشحونة، ويضمن للمستورد عدم سداد قيمة البضاعة المشحونة إلا بعد تقديم مستندات الشحن بالشروط المتفق عليها. ويحدد الاعتماد موعد السداد والذي يتم بمجرد تقديم مستندات الشحن للبنك، أو بعد فترة من تقديمها عادة لا تتجاوز ١٨٠ يوما، ويقبل الوفاء بقيمة الاعتماد نقدا أو بقبول الكمبيالات أو تداول المستندات بالإضافة إلي ذلك فإن الاعتماد المستندي يعتبر وسيلة ائتمان للمصدر، حيث يستطيع الحصول على ائتمان من البنك المتعامل معه بضمان الاعتماد.

ومن الجدير بالذكر أن الاعتمادات المستندية تخضع للائحة الأعراف للاعتمادات المستندية رقم ٥٠٠ لسنة ١٩٩٣، والتي صدرت من غرفة التجارة الدولية بباريس.

وهناك أنواع عديدة للاعتمادات المستندية ، يمكن إيجازها فيما يلي :^(٢)

١-١-٦-٣-١ الاعتماد غير القابل للإلغاء Irrevocable letter of credit
وهو تعهد نهائي لا رجوع فيه يصدره البنك فاتح الاعتماد بشرط أن تكون مستندات الشحن المقدمة من المصدر مطابقة تماما لشروط الاعتماد، ولا يجوز تعديله أو إلغاؤه إلا بعد الحصول على موافقة بقية أطراف الاعتماد.

(١) وزارة التجارة الخارجية ، نقطة التجارة الدولية : الاعتمادات المستندية والتحصيل المستندي كإحدى وسائل الدفع في التجارة الخارجية ، ١٩٩٩ .

(٢) إبراهيم صدقي : الاعتمادات المستندية نظريا وعمليا ، شركة النصر للاستيراد والتصدير، بحث منشور ١٩٧٤ .

١-١-٦-٣-٢ **Confirmed letter of credit** الاعتماد المعزز

وهو الذي يحمل تعهد البنكين (الفاتح والمبلغ) بالدفع، وبالتالي فإن مسؤولية الدفع تقع على البنكين معا، أي يقوم بنك المصدر أو أي بنك آخر بتعزيز الاعتماد مع بنك المستورد، ويسمى في هذه الحالة البنك المعزز.

١-١-٦-٣-٣ **Transferable letter of credit** الاعتماد القابل للتحويل

وفيه يكون الحق للمستفيد أن يقوم بتحويل الاعتماد كلياً أو جزئياً لمستفيد أو مستفيدين آخرين. ويكون الاعتماد القابل للتحويل على أجزاء متفرقة بشروط ألا يتجاوز مجموع هذه الأجزاء قيمة الاعتماد.

١-١-٦-٣-٤ **un transferable letter of credit** الاعتماد غير القابل للتحويل

وهو الاعتماد الذي لم يذكر صراحة إنه قابل للتحويل.

١-١-٦-٣-٥ **Redeveloped letter of credit** الاعتماد القابل للتجديد

وهو الاعتماد القابل للتجديد دون الحاجة للتعديل. والتجديد هنا يشمل كل من الصلاحية أو القيمة.

١-١-٦-٣-٦ **الاعتماد القابل للتجزئة**

Partial shipment letter of credit

وفيه يسمح بالشحن الجزئي، وبالتالي يعطي الحق للمصدر في سحب قيمة الاعتماد على دفعات مجزئة تبعا لقيمة كل شحنة.

١-١-٦-٣-٧ **Back to back letter of credit** الاعتمادات المتقابلة

وفيه إذا رغب المستفيد تحويل الاعتماد للغير، وخاصة إذا كان الاعتماد غير قابل للتحويل فيمكن له فتح اعتماد آخر إلي ذلك الغير بنفس شروط الاعتماد الأصلي، مع إمكانية تغيير مبلغ الاعتماد ومدة الصلاحية.

١-١-٦-٣-٨ **Acceptance credit** الاعتمادات المستندية لأجل

هو اعتماد يتضمن شرط بالدفع المؤجل من قبل المستورد للمصدر ويستحق الدفع في موعد يحدد في الاعتماد ، وغالبا ما يكون ٩٠ يوما أو ١٨٠ يوما وتمنح البنوك للمصدرين تسهيلات بضمان اعتمادات التصدير، حيث أنه في حالة وجود اعتماد مستندي لصالح المصدر، فإنه يمكن له الحصول على تسهيلات من البنك بكامل أو بجزء من قيمة الاعتماد المفتوح لصالحه على أن يتم سداد هذه التسهيلات من أصل الاعتماد. ويعتبر الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء ضمان جيد للتسهيلات التي يضمنها البنك طالما توفرت ثقة البنك في عملية (المصدر) في أنه سيقوم بشحن البضاعة طبقا لشروط الاعتماد ويسلمه مستندات الشحن مطابقة لشروط الاعتماد وخلال مدة صلاحيته. وقد تمنح البنوك

نوعاً آخر من التسهيلات الائتمانية بضمان مستندات الشحن للبضاعة المصدرة، حيث تسلم للبنك برسم تحصيل، وتكون التسهيلات في حدود نسبة معينة من قيمتها، ويتم سداد هذه التسهيلات من أصل قيمة المستندات التي سترد للعميل.

١-٦-٤ الحساب المفتوح: Open Account

يتبع هذا النظام في بعض الدول المتقدمة كالولايات المتحدة الأمريكية، والمملكة المتحدة، وخاصة إذا توافرت الثقة الكاملة بين المصدر والمستورد، حيث يسمح المصدر للمستورد بسداد قيمة البضاعة في حساب مفتوح. وفي هذه الطريقة فإن تسليم البضاعة ليس مرتبطاً بالسداد، ولكن بشروط البيع المتفق عليها، مثل السداد خلال ثلاثين يوماً من تاريخ استلام الفاتورة.

١-٦-٥ التحصيل المستندي (١) Collections

ظهر نظام التحصيل المستندي كوسيلة من وسائل الدفع في التجارة الدولية نتيجة التطور المتزايد في التجارة الخارجية والسرعة الملحوظة في إتمام الصفقات التجارية. وتتم نسبة كبيرة من التجارة الخارجية الدولية بنظام التحصيل المستندي خاصة بين الدول المتقدمة. وبما أن نظام التحصيل المستندي يعتمد بالدرجة الأولى على توافر عنصر الثقة المتبادلة بين كل من المصدر والمستورد، فهناك حالتين للتعامل بهذا النظام:

أولاً : توافر الثقة بين كل من المصدر والمستورد :

وفي هذه الحالة يقوم المصدر بشحن البضاعة للمستورد ثم يقوم بإرسال مستندات الشحن رأساً إلى المستورد، ليقوم الأخير باستلام البضاعة من الجمارك، وفور استلام المستورد للمستندات يقوم بتحويل قيمة البضاعة إلى المصدر مباشرة، سواء بحوالة أو عن طريق البنك أو شيك مصرفي أو كمبيالة تستحق الدفع بعد ٩٠ - ١٨٠ يوماً، وذلك حسب الاتفاق المسبق بينهما.

ثانياً : عدم توافر الثقة بين كل من المصدر والمستورد أو عدم معرفة كل منهما للآخر :

وفي هذه الحالة يقوم المصدر بشحن البضائع إلى المستورد، ويرسل مستندات الشحن إلى البنك المحصل في بلد المستورد (وهو البنك الذي أخطر به المستورد المصدر من قبل) ليرسل المستندات إلى المستورد. وفي هذه الحالة

(١) الاعتمادات المستندية والتحصيل المستندي كأحدى وسائل الدفع في التجارة الخارجية ،

يقوم المصدر بإخطار البنك المحصل بأن يستلم هذه المستندات بشرط سداد قيمتها، ليقوم البنك المحصل بدوره في تحصيل قيمة المستندات من المستورد مقابل تسليمه إياها، ثم يقوم البنك بتحويل القيمة للمصدر.

١-٦-١-٦ مدفوعات بضاعة الأمانة Consignment stock

وفيها لا يقوم المستورد بسداد قيمة البضاعة للمصدر إلا بعد أن يقوم ببيعها، ويجب أن يكون هناك اتفاق مسبق على السعر، وتاريخ السداد. وفي حالة إذا كان الدفع بغير عملة المصدر، فإنه يتحمل كل أعباء التمويل ومخاطر تقلبات أسعار الصرف. وتستخدم هذه الطريقة في حالة فتح أسواق جديدة، أو توافر الثقة الكاملة في المستورد.

١-٦-١-٧ الكمبيالات (١) Bills

تعتبر الكمبيالات من وسائل الدفع أو السداد الشائع استخدامها في التجارة الدولية وتعرف بأنها أمر مكتوب وفقا لأوضاع شكلية معينة حددها القانون يتوجه بها شحن هو الساحب إلي شخص آخر هو المسحوب عليه طالبا أن يدفع مبلغ من النقود بمجرد الاطلاع أو في ميعاد معين لأمر شخص ثالث هو المستفيد. والكمبيالة عبارة عن مستندات إثبات مديونية ولهذا فهي لها درجة مخاطرة عالية عند استخدامها. ويسحب المصدر كمبيالة على المستورد ليطالبه بسداد مبلغ ما بعد فترة ائتمان محددة. وقد تسمى الكمبيالة بالتحويل أو الحوالة Draft. وقد ترسل الكمبيالة في وقت استحقاقها مرفقة بمستندات الشحن كالفاتورة وبوليصة الشحن، وبوليصة التأمين، وشهادة الفحص .. الخ، وفي هذه الحالة Documentary Draft، أما في حالة إرسالها بدون المستندات فتسمى Clean Draft، وقد تكون الكمبيالات بالاطلاع Sight Draft، وفي هذه الحالة يلتزم المستورد أو بنكه بسداد قيمتها عند تقديمها له حتى إذا تم ذلك قبل وصول البضاعة للمستورد، أو الكمبيالات لأجل أي تسدد في تاريخ محدد من قبل أو بعد مرور مدة معينة من تاريخ تحريرها.

وتعتبر الكمبيالة المستندية من أدوات تمويل التجارة الخارجية، حيث يتم فتح اعتماد مستندي وهو يعتبر تعهد كتابي صادر من البنك بناء على طلب

(1) Brian Ogley: Exporting: Step By Step To Success, London, Harper&Row Publishers, 1987, PP.95-96.

المستورد لصالح المصدر، ويتعهد فيه البنك بدفع أو قبول كمبيالات مستتدية مرفقا بها مستندات الشحن إذا قدمت مطابقة تماما لشروط الاعتماد وفي مدة صلاحيته. ومن عيوب الكمبيالة أن المصدر يتحمل تكاليف الشحن بمفرده، وينتظر لاستردادها حتى التحصيل، ولذلك كان من الضروري عليه التأكد من المركز المالي للمستورد. بالإضافة إلي أن المستورد قد يرفض البضاعة بعد شحنها، وبالتالي يضطر المصدر لإعادة تصديرها بسعر أقل. ومما سبق يتضح أن الكمبيالة كوسيلة للدفع تحقق مصلحة المستورد على حساب المصدر.

١-١-٦-٨ خطاب الضمان^(١) Letter of Guarantee

يقصد بـخطاب الضمان تعهد نظيف غير مشروط يصدره البنك بناء على طلب عميله لصالح شخص آخر (المستفيد) بدفع مبلغ معين عند أول طلب من المستفيد خلال فترة زمنية محددة، وبغض النظر عن أي معارضة من عميل البنك، على أن تقدم المطالبة للبنك بأشكالها المختلفة كبديل للتأمينات النقدية. وهناك عدة أنواع لخطابات الضمان منها :

- **خطابات الضمان الابتدائية Bid Bonds** : وتقدم هذه الخطابات مصاحبة لعروض المناقصات كضمان لحسن النية، ويكون خطاب الضمان بنسبة لا تقل ٢% من قيمة الصفقة.
- **خطاب الضمان لحسن التنفيذ Performance Bonds** : وتقدم هذه الضمانات كدليل على قدرة المصدر على تنفيذ العقد، وتتراوح بين ٥-١٠% من قيمة العقد.
- **خطابات ضمان الدفعة المقدمة Down payment L.G** : يقدم هذا النوع من الضمانات لإعادة استرداد ما تم سداه للمصدر مقدما، ويكون ذلك في حالة السلع الاستثمارية التي يحتاج المصدر فيها إلي جزء مقدم كعربون يساعده في شراء الخامات التي يحتاجها.
- **خطاب الضمان المشروط Conditional Guarantee** : وهو خطاب ضمان معلق سداه على شرط ينبغي أن يكون نصه وصيغته مطابقة تماما لما ورد في العقد المبرم بين العميل والمستفيد.

(١) محمد موفق أحمد عبد السلام : الأقسام المختلفة بالبنوك التجارية ، سلسلة محاضرات،

٧-١-١ شروط لتسليم المستخدمة في عمليات لتجارة لخرجية Terms of Delivery

تختلف شروط التسليم المستخدمة في التجارة الخارجية حسب ما يتم الاتفاق عليه بين المصدر والمستورد، وتنقسم إلى (١) :

١-٧-١-١ تسليم محل الإنتاج (المصنع) Ex Works - Ex Factors :
ويعني هذا أن قيمة البضاعة هو سعرها في مكان إنتاجها. أي أن جميع مصاريف الشحن والتفريغ والنولون من مكان الإنتاج إلى مكان وصول البضاعة للمشتري يتحملها المستورد.

١-٧-١-٢ التسليم على رصيف ميناء التصدير FAS - Free Along Side
وفي هذه الحالة يدخل في سعر البضاعة قيمة الشحن من مكان الإنتاج حتى رصيف ميناء التصدير، وبالتالي فإن جميع مصاريف الشحن والنولون من رصيف ميناء التصدير حتى ميناء الوصول يتحملها المستورد.

١-٧-١-٣ التسليم على ظهر الباخرة FOB-Free on Board : وفيه
يشمل سعر البضاعة جميع مصاريف الشحن، من مكان الإنتاج حتى فوق السفينة في ميناء المصدر. أي أن لا يشمل جميع مصاريف الشحن والتفريغ والنولون من بداية تحرك السفينة من ميناء الشحن حتى وصول البضاعة إلى مخازن المشتري.

١-٧-١-٤ التسليم ميناء المشتري Cf - Cost and Freight : ويعني
هذا الشرط أن سعر البضاعة يدخل ضمنه قيمة النولون من مكان الإنتاج حتى ميناء الوصول في بلد المستورد، أي يتحمل المستورد جميع المصاريف والنفقات الناجمة عن عملية الشحن (باستثناء قيمة النولون) من ميناء الوصول حتى مخازنه. كما يتحمل مصاريف تفريغ البضاعة من على ظهر السفينة إلى رصيف الميناء أو مصاريف الميناء في الصنادل والنقل بها.

١-٧-١-٥ التسليم ميناء المشتري شامل للتأمين CIF : Cost Insurance Freight
وهذا الشرط مثل الشرط السابق (C F) ولكنه يزيد عليه أنه يدخل ضمن سعر البضاعة قيمة التأمين عليها. أي أن المصدر يقوم بالتأمين على البضائع بمعرفة وعلى حسابه، ويضيف قيمة التأمين إلى سعر البضاعة.

(١) الاعتمادات المستندية والتحصيل المستندي كاحدي وسائل الدفع في التجارة الخارجية، مرجع

٨-١-١ العلاقة بين التمويل والتسويق الخارجي :

هناك علاقة وطيدة بين كل من الإنتاج والتمويل والتسويق، حيث أن كل منهم يؤثر ويتأثر بالآخر. فلا يمكن الإنتاج بدون توفر التمويل اللازم له، وكذلك فلا يمكن إنجاز الأنشطة التسويقية بدون توفر التمويل الكافي، حيث تقل القدرة التنافسية للمنتج المصدر إذا كان هناك قصور في التمويل. ونظرا لأهمية التمويل في العمليات التصديرية فسيتم التعرف على مصادر تمويل الصادرات والتي من أهمها :

١- مصادر ذاتية : وفيها يعتمد المصدر على أمواله الذاتية في تمويل صادراته سواء في مرحلة الإنتاج، أو في تمويل العمليات التسويقية، أو تمويل الصفقة التصديرية نفسها. وكذلك فالشركات متعددة الجنسيات والتي لها مشروعات مشتركة تستطيع الاعتماد على إمكانياتها الداخلية لتجميع الأموال اللازمة للتصدير.

٢- مصادر خارجية : غالبا ما يحتاج المصدر لتمويل يفوق قدرته المالية فيلجأ للاقتراض من مصادر خارجية والتي تكون إما بنوك تجارية، أو مؤسسات مالية متخصصة، وفيما يلي أهم المؤسسات المتخصصة في تمويل الصادرات سواء على النطاق المحلي أو الإقليمي.

٩-١-١ الإطار المؤسسي لتمويل الصادرات المصرية :

تتعدد أجهزة تمويل الصادرات المصرية لتشمل الجهاز المصرفي بأكمله ممثلا في البنوك التجارية كالبنك الأهلي، و بنك الإسكندرية، وبنك مصر وغيرهم. بالإضافة إلى الهيئات المتخصصة في تمويل وضمان الصادرات كالبنك المصري لتنمية الصادرات، والشركة المصرية لضمان الصادرات. وتقوم البنوك التجارية بتمويل الأنشطة قصيرة الأجل والتي تقل فيها نسبة المخاطرة. وبعدها ارتفاع تكلفة أداء الخدمات المصرفية وانخفاض كفاءتها وخاصة بالنسبة للأنشطة التصديرية، من العوامل المؤثرة بشكل ملحوظ على إمكانية المصدرين على المنافسة في الأسواق الخارجية.

وانطلاقا من أهمية التمويل بالنسبة للعملية التصديرية، يحرص الجهاز المصرفي على مواجهه المشاكل التي تعترضه في محاولة لرفع كفاءة أداء الخدمات المالية المقدمة، وخفض تكلفتها. فعلى سبيل المثال يقوم البنك الأهلي

المصري بتقديم بعض الخدمات المالية للنشاط التصديري، كتمويل المستورد الخارجي للصادرات المصرية، بالإضافة لتمويل المصدر المصري في حدود ٧٠-٨٠% من قيمة الصفقة التصديرية. بالإضافة لتخفيض أسعار الفائدة علي القروض الموجهة للتصدير عن غيرها من الأنشطة. كما يساهم البنك في رؤوس أموال بعض المؤسسات التي لها ارتباط مباشر بالعملية التصديرية، كالبنك المصري لتنمية الصادرات، والشركة المصرية لضمان الصادرات. ويقدم البنك الأهلي العديد من الخدمات المالية، بالإضافة لتمويل إنشاء مراكز لتخزين الصادرات المصرية في أماكن الطلب عليها. كما يقوم البنك بدعم العديد من الأنشطة المكتملة واللازمة للعملية التصديرية، كإقامة المعارض وغيرها^(١).

١-١-١-١ البنك المصري لتنمية الصادرات^(٢) :

يعتبر البنك المصري لتنمية الصادرات الجهة الأساسية المتخصصة في تمويل الصادرات ولقد أنشئ البنك كشركة مساهمة مصرية بالقانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٨٣ ويخضع البنك لأحكام قانون البنوك والائتمان وتعديلاته، كما يخضع لأحكام القانون رقم ١٢٠ لسنة ١٩٥٧ في شأن البنك المركزي المصري والجهاز المصرفي، والقانون رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١ الخاص بإصدار قانون الشركات المساهمة وشركات التوصية بالأسهم والشركات ذات المسؤولية المحدودة. ولقد تم إنشاء البنك المصري لتنمية الصادرات بغرض تشجيع الصادرات المصرية، وبناء قطاع تصديري قوى في المجالات الزراعية والصناعية ومجالي التجارة والمصارف. ويقوم بنك تنمية الصادرات بأربعة أنشطة رئيسية لتحقيق الهدف الذي أنشأ من أجله، وتتمثل هذه الأنشطة في :

- تمويل التجارة الخارجية : يتضمن تمويل التجارة الخارجية تمويل ما قبل وما بعد الشحن للصادرات بالإضافة لتمويل الاستيراد للمشروعات التصديرية. ويتم ذلك من خلال تقديم تسهيلات ائتمانية وخدمات مصرفية للمصدرين في مجال الأنشطة المتعلقة بالتصدير. كما يشارك البنك في

(١) البنك الأهلي المصري، إدارة البحوث: تقرير غير منشور.

(٢) البنك المصري لتنمية الصادرات: التقرير السنوي ، ١٩٩٩.

إنشاء المشروعات التصديرية بتقديم تمويل متوسط الأجل. ويساهم البنك أيضا في إقامة تلك المشروعات بإعداد الدراسات اللازمة لها، وتقديم الخدمات الاستشارية للعملاء والعمل على إزالة المعوقات التي قد تعترض المشروع. وتشجيعا للصادرات فإن البنك يتوسع في التمويل على مستندات الشحن، بالإضافة لتمويل الاعتمادات المستندية.

- تمويل وترويج المشروعات التصديرية : يساعد البنك في بناء قاعدة تصديرية، حيث يقوم بترويج وتمويل المشروعات التصديرية من خلال قيامه بإعداد دراسات الجدوى ودراسات السوق. بالإضافة إلي ذلك فإن البنك يقوم بتقديم تسهيلات ائتمانية، وقروض متوسطة وطويلة الأجل. كما يتيح البنك بعض الفرص الاستثمارية الجديدة، والدراسات الاستشارية.
- ضمان وتأمين الصادرات : تم إنشاء الشركة المصرية لضمان الصادرات من خلال البنك المصري لتنمية الصادرات، وسيتم التعرف عليها كمؤسسة مستقلة فيما بعد.
- توفير المعلومات التصديرية : نظرا لأهمية المعلومات ونظم الاتصالات فقد تم إنشاء مركز معلومات التصدير بالبنك. ويقدم هذا المركز قاعدة بيانات للمصدرين، حيث يتناول بيانات محلية وعالمية تساهم في تنمية الصادرات المصرية بالأسواق الخارجية. كما يقدم المركز خدماته مقابل تكلفة بسيطة للمصدرين. وتشمل قاعدة البيانات على ما يلي:
- المواصفات الخاصة بالمصدرين والمستوردين طبقا للسلعة والدولة.
- المواصفات القياسية العالمية الخاصة بكل سلعة وأسلوب تغليفها وشحنها .. الخ.
- وسائل وأسلوب نقل المنتجات المصرية إلي موانئ المستوردين.
- لوائح وتعليمات الاستيراد للدول المستوردة واللوائح المصرية الخاصة بالصادرات.

• المعارض والأسواق الدولية وفرص التصدير المتاحة.

• تحديد المستندات والوثائق التي بها معلومات لخدمة أنشطة التصدير.

وبالإضافة للأنشطة السابقة فإن البنك يقوم بتوفير التمويل اللازم للتصدير سواء لزيادة الطاقة الإنتاجية التصديرية لمشروعات قائمة، أو لتمويل أنشطة جديدة. كما يقوم البنك باستيراد بعض السلع الرأسمالية ومستلزمات الإنتاج كأحد صور التمويل.

ومن الجدير بالذكر أن راس مال البنك المصري لتنمية الصادرات قد زاد من ١٠٠ مليون جنيه مصري إلي ٥٠٠ مليون جنيه ، وذلك بصدور قرار السيد الدكتور رئيس مجلس الوزراء رقم ٢٦١٣ لسنة ١٩٩٦ بتاريخ ١٨ سبتمبر

١٩٩٦ . كما تمت الموافقة على زيادة رأس المال المصدر من ٦٩ مليون جنيه إلى ٢٥٠ مليون جنيه في نفس القرار مع تخصيص حصة قدرها ٢٥% من رأس مال البنك المصدر يتم طرحها للقطاع الخاص في اكتتاب عام وفقا للأوضاع والشروط المنصوص عليها في القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٨٣، والخاص بإنشاء البنك المصري لتنمية الصادرات ونظامه الأساسي. ومن الجدير بالذكر أنه تم الاكتتاب في أسهم الزيادة في رأس المال المصدر، وأصبح تركيبه كما يلي :

بنك الاستثمار القومي	١١,٤٥%	البنك الأهلي المصري
بنك مصر	١٠,٠٧%	بنك الإسكندرية
شركات قطاع عام أخرى	٢٤.٨٥%	مساهمة القطاع الخاص

وسيتم التعرف على دور البنك في تنمية الصادرات من خلال التعرف على تجربة مصر في الباب الرابع.

١-١-٩-٢ الشركة المصرية لضمان الصادرات (١):

أنشأت الشركة المصرية لضمان الصادرات بالقانون رقم ٢١ لسنة ١٩٩٢ كشركة مساهمة مصرية لها شخصية اعتبارية مستقلة، بغرض تشجيع وتنمية الصادرات المصرية في تدعيم القطاع التصديري الزراعي، والصناعي والتجاري، والخدمي بضمان عمليات تصدير السلع والخدمات الوطنية من الأخطار التجارية وغير التجارية. وقد حدد رأس مال الشركة بـ ٥٠ مليون جنيه مصري ورأس المال المصدر بـ ١٠ مليون موزع على ١٠٠ ألف سهم، وقد اكتتب المؤسسون في رأس المال المصدر بالكامل كالتالي :

البنك المصري لتنمية الصادرات	٥٥%	بنك الاستثمار القومي	١٥%
شركة مصر للتأمين	١٠%	شركة الشرق للتأمين	١٠%
شركة التأمين الأهلية المصرية	١٠%		

وللشركة موارد مالية أخرى من الاعتمادات المالية في الموازنة العامة لتشجيع وتنمية الصادرات، بالإضافة إلى القروض والتسهيلات الائتمانية التي تحصل عليها الشركة، والمنح والهبات التي يقرر مجلس إدارة الشركة قبولها. وقد أجاز قانون إنشاء الشركة لها إصدار سندات ضمان الصادرات، وأوكل القانون إلى بنك الاستثمار القومي الاكتتاب في هذه السندات التي تصدر على

(١) الشركة المصرية لضمان الصادرات : قانون إنشاء الشركة ، ١٩٩٢، ص ٢-٤.

شرائح تبعا للحاجة . وقد نص قانون إنشاء الشركة في مادته ٢٢ على إعفاء وثائق الضمان التي تصدرها الشركة، وما تتقاضاه من أقساط من ضريبة الدمغة وغيرها من الضرائب والرسوم. بالإضافة إلي أن المادة ٢٣ من القانون قد نصت على تعاون البنك المصري لتنمية الصادرات مع الشركة في العمل على تشجيع وتنمية الصادرات الوطنية، وللشركة أن تستفيد بمركز معلومات البنك . ولشركة ضمان الصادرات دور أساسي وجوهري مهما كانت وسيلة الدفع المتبعة فقد يتعرض المصدر لمخاطر قبل الشحن، تتمثل في عدول المستورد عن المضي في تنفيذ العملية التصديرية وذلك بعد أن يكون المصدر قد تحمل كل الأعباء المرتبطة بتنفيذ العملية التصديرية. وقد يتعرض المصدر لمخاطر بعد الشحن تتمثل في إفلاس المستورد أو رفضه استلام مستندات الشحن، أو البضاعة، أو عدم وفاؤه بقيمة البضاعة في موعد استحقاقها.

وسواء كانت طريقة الدفع باعتماد مستندي، أو بمستندات الشحن بالتحصيل بدون أي ضمان بنكي، أو بكمبيالة مقبول من المستورد ومعززة من البنك، فإن للشركة المصرية لضمان الصادرات دورا رئيسيا يمكن تلخيصه فيما يلي^(١):

١-١-٢-٩-١ في حالة وجود اعتماد مستندي : تقوم الشركة بتأمين سداد قيمة الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء (بعد دراسة المركز المالي للبنك المصدر للاعتماد) مادام الاعتماد غير معزز من أحد البنوك الوطنية بدولة المصدر.

١-١-٢-٩-٢ في حالة عدم وجود اعتماد مستندي : تقدم الشركة ٤ أنواع من التأمين تتمثل في :

(أ) تأمين خطر عدول المستورد عن المضي في تنفيذ عقد التصدير : ويتم تأمين هذا النوع من الأخطار عن طريق وثيقة ضمان العملية المحددة. ويشترط ان تكون البضاعة موضوع عقد التصدير منتجة خصيصا للمستورد. ويجب أن يدفع المستورد للمصدر دفعة مقدمة لا تقل عن ١٥% نقدا، أو بخطاب ضمان غير مشروط للتأكد من الجدية في التنفيذ من قبل المستورد.

(ب) تأمين خطر رفض استلام مستندات الشحن : وفي هذه الحالة يتم تعويض المصدر طالما أوفي بالتزاماته تجاه المستورد من حيث تاريخ الشحن وميتاء الوصول.

(١) عمر الشناوى : ضمان ائتمان الصادرات الركيزة الأساسية لتنمية الصادرات الوطنية الشركة المصرية لضمان الصادرات، دراسة غير منشورة، ٢٠٠٠، ص ١٥-١٦.

(ج) تأمين خطر رفض استلامه البضاعة : يتم تعويض المصدر ما لم يكن سبب الرفض عدم مطابقة البضاعة لمواصفات عقد التصدير، أو الجودة، لذلك تتصح الشركة المصدرين بتحديد جهة للتفتيش على البضاعة على أن تكون هذه الجهة مقبولة من المصدر والمستورد.

(د) تأمين وضممان الكمبيالة المعززة مصرفيا من بنك المستورد (بدون اعتماد مستندي) : وفي هذه حالة يجب دراسة المركز المالي للبنك الذي يعزز الكمبيالة مصرفيا قبل قبول التأمين، بالإضافة لدراسة المستورد ذاته لأهمية خطر رفض مستندات الشحن.

١-١-٩-٢-٣ أنواع الوثائق التي تصدرها الشركة المصرية لضمان الصادرات^(١):

١- الوثيقة الأساسية أو الشاملة :

تعتبر أولى الوثائق التي توفر الضمان للنشاط التصديري. وتغطي هذه الوثيقة جميع عمليات التصدير التي يقوم بها المصدر خلال فترة سريان الوثيقة إلي مختلف الأسواق ضد المخاطر التجارية وغير التجارية مع استثناء الاعتمادات المستندية الغير قابلة للإلغاء والمعززة محليا، وعمليات الدفعات المقدمة والتبادل السلعي. ويغطي ضمان الوثيقة الشاملة التسهيلات قصيرة الأجل الممنوحة من المصدر للمستورد في حدود الآجال المتعارف عليه في التعامل، وتبدأ التغطية اعتبارا من تاريخ الشحن وحتى تاريخ استيفاء المصدر لحصيلة صادراته وتحدد أقساط الضمان في ظل الوثيقة الأساسية حسب توزيع عمليات التصدير ونطاق التوزيع على الأسواق الخارجية والمستوردين فزيادة التصدير يخفض معدلات أقساط الضمان وتحسب الأقساط وتدفع مقدما على كل شحنة يتم تنفيذها. وتختلف فترة التعويض باختلاف درجة المخاطرة التي يتم التعويض عنها، وتتراوح المدة بين شهر وستة أشهر.

٢- وثيقة العملية المحددة :

وفيها يقوم المصدر بتغطية عملية محددة فقط من نشاطه التصديري. ويشترط أن تكون السلعة المصدرة منتجة خصيصا للمستورد ولا تصلح لغيره من المستوردين، وتشمل التغطية في هذه الحالة عدول المستورد عن تنفيذ عقد

(١) عمر الشناوي: ضمان ائتمان الصادرات بين النظرية والتطبيق العملي ، الجامعة الأمريكية، معهد التنمية الإداري ١٩٩٨، ص ص ١١-١٨.

التصدير (خطر ما قبل الشحن). بالإضافة إلي المخاطر التجارية وغير التجارية التالية على الشحن.

٣- وثيقة ضمان الاعتمادات المستندية (غير المعززة) :

وفيها تقوم الشركة المصرية لضمان الصادرات بتأمين حصيلة الصادرات من خلال البنك المتلقي للاعتماد المستندي، وفي هذه الحالة يقوم البنك المحلي متلقي الاعتماد بتمويل المصدرين على قوة الاعتماد المستندي.

٤- وثيقة ضمان المعارض :

تهدف هذه الوثيقة لتشجيع المصدرين على تسويق صادراتهم بفتح أسواق جديدة من خلال الاشتراك في المعارض الخارجية وتغطي هذه الوثيقة نسبة من مصاريف الترويج للمعرض التي يتحملها المصدر.

ومن الجدير بالذكر أن مصاريف الاستعلام عن المستورد تبلغ ١٠٠ جنيه يدفعها المصدر، وتكون أقساط الضمان حوالي ٥-٧ في الألف، والباقي حتى ٢% تتحملها الدولة. كما أن الشركة قد تعوض المصدر بنسبة من الإنتاج في حالة إلغاء المستورد للتعاقد في مرحلة الإنتاج، فتكون نسبة التعويض ٩٥% للمخاطر التجارية ، ١٠٠% للمخاطر السياسية.

١-١-١٠-١ النظم الإقليمية لتمويل الصادرات :

١-١-١٠-١ برنامج تمويل التجارة العربية (١):

تم إنشاء برنامج التجارة العربية في مارس عام ١٩٨٩ كنتيجة لمجهودات صندوق النقد العربي في تنمية وتسهيل التبادل التجاري بين الدول العربية ، وقد بدأ العمل به عام ١٩٩١. وقد تم تخصيص مبلغ ٢٥٠ مليون دولار من موارد الصندوق للمساهمة في رأس مال البرنامج ،حيث يبلغ رأسمال البرنامج المصرح به ٥٠٠ مليون دولار، بالإضافة لودائع المؤسسات المالية ومؤسسات التمويل ، والقروض التي يمكن توفيرها ..

ويهدف البرنامج إلي تشجيع التجارة بين الدول العربية، من خلال تقديم تسهيلات تمويلية للمصدرين والمستوردين من وإلي الدول العربية، أو لتمويل الواردات من دولة غير عربية لتصديرها إلي دول عربية بعد ذلك. بالإضافة

(١) عدنان الهندي (دكتور) : دور المصارف التجارية العربية في تطوير أدوات تمويل

التجارة العربية ، ندوة كفاءة التجارة العربية ، ١٩٩٥.

لذلك فإن البرنامج يقوم بتوفير المعلومات المتعلقة بالتجارة الخارجية، وتقديم الخدمات الفنية المتصلة بتنمية التجارة كالترويج للصادرات . ويقدم برنامج تمويل التجارة تمويله بالدولار الأمريكي، ويتم السداد بنفس العملة. ويوفر البرنامج كل من التمويل السابق والتالي للشحن، بالإضافة لائتملن المستورد.

ويعمل البرنامج من خلال بنوك ومؤسسات مالية عربية، حيث يقوم بتوفير التمويل السابق واللاحق للشحن، بالإضافة لكل من ائتمان المصدر والمستورد، بشرط أن تكون السلع المعنية بالتمويل ذات منشأ عربي. ويقصد بذلك أن يتم إنتاجها أو تصنيعها في بلد عربي، أو أن تبلغ القيمة المضافة لها في الدول العربية ٤٠% علي الأقل. ومن تلك السلع المنتجات الزراعية والغذائية، والمواد الخام، والسلع الوسيطة. ويستثني منها النفط الخام، والسلع المستعملة أو المعاد تصديرها.

وتجدر الإشارة إلي أن البرنامج يقوم بتمويل ٨٥% من إجمالي مبلغ الائتمان المقدم، حيث يحصل المصدر على ٨٥% من قيمة الشحنة المصدرة للمستورد بعد تقديمه مستندات الشحن، ويقوم المستورد بسداد قيمة التمويل على فترات زمنية قد تمتد إلي ٥ سنوات.

ويعمل البرنامج علي ايجاد نوع من التوازن بين تحقيق أهدافه في تعزيز القدرة التنافسية للمتعاملين في التجارة العربية ، وبين تحفيز البنوك التجارية وغيرها على المشاركة فيه والتعامل معها، وبناء عليه فإن سعر الفائدة التي يتقاضها تعادل سعر فائدة الإقراض بين البنوك في لندن بالدولار الأمريكي، مع زيادة قدرها ٠,٢٥% وهو ما يعتبر سعرا مناسباً وثابتاً. وموحدا لجميع الدول. وتختلف فترات التمويل حسب طبيعة السلع فتتراوح من شهر إلي ستة أشهر للسلع الاستهلاكية، ومن ٦ إلي ١٨ شهرا للسلع الوسيطة، ومن ١٢ إلي ٣٦ شهرا للسلع الأساسية، وقد تصل إلي ٦٠ شهرا بالنسبة لتلك السلع.

وتجدر الإشارة لوجود تعاون بين برنامج تمويل التجارة العربية ومؤسسة ضمان الاستشاريين للدول العربية، بهدف تقديم ضمانات تغطي كافة العمليات المالية للبرنامج. ويقدم برنامج تمويل التجارة العربية ضمانات ضد المخاطر التجارية وغير التجارية لائتمان الصادرات التي تتضمن التجارة العربية البينية في السلع والمواد الخام. وتساهم بعض البنوك المصرية في هذا البرنامج، متمثلة في البنك المركزي المصري، والبنك الوطني للتنمية، والبنك المصري لتنمية الصادرات، والبنك الأهلي، وبنك مصر، وبنك الإسكندرية.

١-١-١٠-٢ برامج تمويل التجارة للبنك الإسلامي للتنمية (١) :

تم إنشاء البنك الإسلامي للتنمية عام ١٩٧٥، ويبلغ عدد أعضاء البنك ٤٥ دولة. ويقدم البنك منذ إنشائه ٣ برامج لتمويل التجارة لمساعدة المصدرين والمستوردين على تمويل كل من صادراته وورداتهم للدول الأعضاء وغير الأعضاء. ومن برامج البنك في تمويل التجارة :

(١) برنامج تمويل الصادرات : يسعى البنك الإسلامي للتنمية منذ إنشائه في تحقيق التعاون الاقتصادي بين الدول الأعضاء. ومن هذا المنطلق تم إنشاء برنامج تمويل التجارة طويل الأجل عام ١٩٨٧. ويهدف هذا البرنامج لتنمية صادرات الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي من السلع عن طريق التمويل طويل وقصير الأجل للصادرات الموجهة للدول الأعضاء وغير الأعضاء. ويبلغ عدد أعضاء البرنامج حتى الآن ٢٣ دولة. ويتيح هذا البرنامج توفير تمويل لفترات تصل إلى ٥ سنوات للمستورد في دولة إسلامية من دولة إسلامية أخرى، بشرط وجود نسبة ٤٠% مكون محلي في هذه السلع. وللبرنامج ميزانيته ومصادر تمويله الخاصة، كما يخضع لإشراف البنك الإسلامي للتنمية. ويتم تقديم التمويل للصادرات من السلع الجاهزة للشحن على أساس المراجعة أو البيع لأجل، حيث يشتري البنك السلعة مباشرة من المصدر عن طريق الوكالات الوطنية في الدول الأعضاء ويبيعها بعد ذلك إلى المستورد مقابل هامش ربح يتم التفاوض عليه في كل حالة على حده. ويحتسب هامش الربح على أساس أعلى سعر للدولار الأمريكي لمدة ١٢ شهر، ويضاف إليه نسبة مخاطرة. وتصل نسبة التمويل من ٨٠ - ١٠٠% من قيمة الصفقة، وتكون تكلفة التمويل حوالي ٦% . وتختلف مدة التمويل (فترة السداد) حسب طبيعة السلعة، ففي السلع الاستهلاكية لا تتجاوز ٢٤ شهرا من تاريخ دفع ثمن الشحنة للمصدر، أما بالنسبة للسلع الوسيطة والمواد الأولية فلا تتجاوز ٣٦ شهرا، وبالنسبة للسلع الرأسمالية ففترة السداد لها لا تتجاوز ٥ سنوات، ويمنح المستورد خصم تحفيزي قدره ٣٠% في حالة الدفع الفوري سواء كان دفعة واحدة أو أقساط تسدد قبل موعدها.

وللاستفادة من تمويل البرنامج يقوم المصدر بتقديم طلب تمويل للبرنامج عن طريق إحدى الوكالات الوطنية، أو البنك الإسلامي للتنمية. ويقوم المصدر بعقد اتفاق تجاري مبدئي مع المستورد في الدولة العضو، بحيث يعلم المصدر

المستورد برغبته في تمويل الصادرات جزئياً عن طريق البرنامج. ويتم الاتفاق على كيفية تمويل الجزء المتبقي من الصفقة بدون تمويل البرنامج. وبعد أن يقدم المصدر طلبه للبنك وأخذ الموافقة المبدئية على التمويل من البرنامج ، يقوم بإبلاغ المستورد بشروط العقد التمويلي ويتم الاتفاق على الشروط أو تعديلها بين المصدر ، والمستورد، والبنك خلال أسبوعين من تاريخ الموافقة المبدئية. وبعد ذلك يتم إتمام عقد الشراء بين المصدر والبنك (أو الوكالة الوطنية) ، ويقوم المصدر بشحن البضاعة بعد التأكد من قيام المستورد بإجراءاته المصرفية كفتح خطاب اعتماد، ويتم ذلك قفي خلال فترة أقصاها ٦ شهور من تاريخ موافقة المصدر والمستورد على شروط التمويل. ويقدم المصدر وثائق الشحن المتفق عليها لبنكه للحصول على ثمن صادراته. ومن الجدير بالذكر أن الوكالات الوطنية تقوم بدراسة طلبات التمويل الواردة من المصدرين للتأكد من مطابقتها لقواعد البرنامج. كما تقوم بفحص السلع المصدرة ، وإبرام عقود البيع والشراء نيابة عن البرنامج. ويقدم البنك الإسلامي للتنمية التمويل في إطار هذا البرنامج من خلال وكيله في مصر وهو البنك المصري لتنمية الصادرات.

(٢) برنامج تمويل الواردات : تم العمل به عام ١٩٧٧، وهو تمويل قصير الأجل للواردات من خلال دول إسلامية وغير إسلامية. ويحدد هامش الربح ٦% سنوياً من الدول الإسلامية، ٧% من الدول الغير إسلامية. وفي حالة السداد الفوري أو في الموعد يصبح هامش الربح ٥,١% سنوياً بالنسبة للاستيراد من دول إسلامية، ٥,٩٥% سنوياً للاستيراد من دول غير إسلامية. ويتم تنفيذ البرنامج من خلال بنك تنمية الصادرات.

(٣) محفظة البنوك الإسلامية للاستثمار والتنمية : قام البنك الإسلامي للتنمية بالاشتراك مع بنوك إسلامية أخرى بإنشاء صندوق أطلق عليه (محفظة البنوك الإسلامية للاستثمار والتنمية) عام ١٤٠٨ هـ. ويدير البنك المحفظة كمضارب. ويهدف هذا الصندوق لجمع السيولة والمدخرات للبنوك الإسلامية، والمؤسسات والأفراد وتوجيه هذه الموارد لتمويل التجارة بين الدول الأعضاء. وقد بلغ رأس مال المحفظة الابتدائي المدفوع ١٠٠ مليون دولار ، بالإضافة لإصدارات لا تتعدى ١٠ أضعاف رأس المال المبدئي. وقد بلغ الاكتتاب في الإصدارات اللاحقة ٢٠١ مليون دولار عام ١٤١٨ هـ. وقد تم إنشاء المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار واكتتاب الصادرات عام ١٩٩٤ بهدف توسيع صفقات

التجارة وتدفق الاستثمار بين الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي. وتقدم هذه المؤسسة عدة تسهيلات منها وثيقة شاملة قصيرة الأجل تغطي الخاطر التجارية وغير التجارة. كما تقدم الوثيقة متوسطة الأجل التكميلية، وهي تلائم الصادرات من السلع الاستهلاكية المعمرة والرأسمالية، حيث يصل أجل الائتمان للمشتري لأكثر من سنتين وحتى ٥ سنوات. بالإضافة إلي أن المؤسسة تقوم بالتأمين ضد مخاطر الدولة ن وتقدم تسهيلات التأمين حسب مبادئ الشريعة الإسلامية.

١-١-١-٣ برنامج تمويل الصادرات للمصرف العربي للتنمية الاقتصادية في أفريقيا^(١):

تم عقد اتفاق بين كل من البنك الإسلامي للتنمية، والمصرف العرب للتنمية الاقتصادية في أفريقيا (باديا بالخرطوم في السودان) عام ١٤١٨ هـ، الموافق ١٩٩٨، ليقوم البنك الإسلامي للتنمية باعتباره مضاربا بإدارة ٥٠ مليون دولار أمريكي نيابة عن المصرف العربي للتنمية الاقتصادية في أفريقيا لتمويل الصادرات العربية لدول الأعضاء في منظمة الوحدة الأفريقية، والتي ليست أعضاء في جامعة الدول العربية مقابل ١٥% من صافي أرباح البرنامج في إطار المبلغ المعتمد لتغطية النفقات غير المباشرة .

١-١-١-٤ البنك الأفريقي للتصدير والاستيراد :

تم إنشاء البنك في عام ١٩٩٣، وبدا أعمال في سبتمبر ١٩٩٤. ويهدف البنك إلي التوسع في التجارة البنينة والخارجية للدول الأفريقية. ويقوم البند بتقديم عدة تسهيلات لتحقيق هدفه، منها التوسع في تقديم تمويل قبل الشحن، وبعد الشحن للمصدرين الأفريقيين. كما يقوم البنك بتمويل الصادرات الأفريقية غير التقليدية. ويقدم البنك خدمات تأمين و ضمان للصادرات الأفريقية ضد المخاطر التجارية وغير التجارية، كما يقوم بالمشاركة في إجراء بحوث السوق للتوسع في الصادرات الأفريقية. ومنذ عام ١٩٩٦ بدأ البنك في تمويل المشروعات المرتبطة بالتصدير. وقد بدا البنك برأس مال ٧٥٠ مليون دولار في صورة أسهم عادية قيمة السهم ١٠٠ ألف دولار. وقد وصل رأس مال البنك إلي ٣٥٣٠٦ مليون

(١) البنك الإسلامي للتنمية:التقرير السنوي، مرجع سبق ذكره.

دولار عام ١٩٩٥ . ويقدم البنك تسهيلات مالية أخرى كقروض للصادرات بعد الشحن، واعتمادات وقروض قبل الشحن بالإضافة لخطابات مفتوحة ومعززة وتسهيلات ضمان تمويل مشروعات متعلقة بالتصدير وتختلف نسبة التمويل حسب نوع التسهيلات المقدمة، ففي حالة التمويل قبل الشحن يصل التمويل إلي ٧٠% من قيمة الصفقة بينما تصل النسبة إلي ٨٠% في حالة التمويل بعد الشحن. أما في حالة خطاب الاعتماد المعززة فقد يصل التمويل إلي ١٠٠% من قيمة الفاتورة، وكذلك الحال في المشروعات المتصلة بالتصدير ، حيث يصل إلي ١٠٠% من قيمة فاتورة المواد الخام والمعدات المستوردة .

١-١-١١ الإطار القانوني والرسمي المنظم لتمويل الصادرات في مصر:

نظرا لعدم وجود منظمة تصديرية بالمفهوم السليم، فلا يوجد إطار قانوني متكامل لتمويل الصادرات فيما عدا القوانين الخاصة بإنشاء بعض جهات تمويل الصادرات المتخصصة ، وفيما يلي بعض تلك القوانين :

- القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٨٣، والخاص بإنشاء البنك المصري لتنمية الصادرات كشركة مساهمة مصرية، ويخضع البنك الأحكام قانون البنوك رقم ١٦٣ لسنة ١٩٥٧ وتعديلاته كما يخضع البنك باعتباره شركة مساهمة لأحكام قانون البنوك رقم ١٢٠ لسنة ١٩٥٧ في شأن البنك المركزي المصري والجهاز المصرفي، والقانون رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١ الخاص بإصدار قانون الشركات ذات المسؤولية المحدودة. ويهدف البنك إلي تشجيع وتنمية الصادرات المصرية في شتى المجالات^(١).
- القانون رقم ٢١ لسنة ١٩٩٢ الخاص بإنشاء الشركة المصرية لضمان الصادرات، لتشجيع الصادرات المصرية عن طريق ضمان ائتمان الصادرات ضد المخاطر التجارية وغير التجارية^(٢).
- تأسيس البنك الأهلي المصري كبنك تجاري بتاريخ ١٨٩٨/٦/٢٥ ويمارس البنك نشاطه في ظل أحكام القوانين ١٦٣ لسنة ١٩٥٧ ولائحته التنفيذية ١٢٠ لسنة ١٩٧٥، ٩٧ لسنة ١٩٨٣. وقد دخل البنك في الأونة الأخيرة في تمويل الأنشطة التصديرية كتمويل المستورد الخارجي للصادرات المصرية ، والمساهمة في رؤوس أموال المؤسسات التي لها

(١) البنك المصري لتنمية الصادرات، مرجع سابق.

(٢) الشركة المصرية لضمان الصادرات: قانون إنشاء الشركة، مرجع سابق.

ارتباط مباشر بالتصدير، كشركة ضمان الصادرات والبنك المصري لتنمية الصادرات، وبنك التصدير والاستيراد الأفريقي، ويقوم البنك بأعمال الوساطة المالية كالوساطة التجارية. بالإضافة لدعم البنك للعديد من الأنشطة المكتملة للعملية التصديرية كإقامة المعارض^(١).

* القرار الجمهوري رقم ٢١٥ لسنة ١٩٩٧ بشأن الموافقة على التعديل الثالث لاتفاقية منحة تنمية صادرات المشروعات بين مصر والولايات المتحدة الأمريكية. وقد تم تعديل قيمة المنحة من ٨ مليون دولار إلى ١٥ مليون دولار^(٢).

• القرار الوزاري رقم ٥٢١ لسنة ١٩٩٧ الخاص بتشكيل المجالس السلعية للمحاصيل الزراعية (ماعدا القطن) والمجلس السلعي عبارة عن إطار تنظيمي يجمع بين المصدريين والمنتجين ويسعى إلى الربط بين السياسات الإنتاجية والتصديرية بهدف تنمية الصادرات المصرية وتعزيز مركزها التنافسي في الأسواق الخارجية. وللمجالس السلعية الحق في إعداد الدراسات ووضع الخطط والبرامج التي تعمل على تخفيض تكلفة الصادرات^(٣).

(١) البنك الأهلي المصري: التقرير السنوي، ٢٠٠٠.

(٢) الجريدة الرسمية ، العدد ٥٣ ، الصادر في ٣١ ديسمبر ١٩٩٨.

(٣) وزارة التجارة الخارجية: قانون إنشاء المجلس السلعي لتصدير الحاصلات الزراعية (ماعدا

القطن) ، الأمانة الفنية.

الفصل الثاني

الاستعراض المرجعي لتمويل الصادرات

تمهيد :

مما لا شك فيه أن موضوع هذه الدراسة له أهمية كبيرة ليس فقط لأنه يعتبر وسيلة لتنمية الصادرات، والتي بدورها تعتبر السبيل لعلاج الخلل في الميزان التجاري، وإنما أيضا لأنها أداة تحقيق التنمية الاقتصادية بكفاءة تساعد على المنافسة في الأسواق الخارجية. وعلى الرغم من أهمية هذا المجال إلا أنه للأسف ينقصه العديد من الدراسات الأكاديمية، حيث لم يحظى موضوع تمويل الصادرات بالاهتمام الكبير من الباحثين. ومن هنا فقد اعتمد الاستعراض المرجعي على بعض الدراسات المتخصصة في هذا المجال، بالإضافة إلى التقارير الفنية التي أعدها المتخصصون في البنوك والجهات المتخصصة، والتي رفعت لمتخذي القرار.

ففي الدراسة المقدمة إلى أكاديمية البحث العلمي والتكنولوجيا^(١) تم دراسة تجارب بعض الدول والتجربة المصرية في مجال حوافز التصدير، اتضح أن كل دولة تتخذ من الإجراءات والحوافز ما يناسب إمكاناتها المادية والمالية. كما تبين أن التجربة المعدة تحتاج إلى مزيد من الإجراءات لدفع عملية التصدير وزيادة القدرة التنافسية للصادرات وقد أوصت الدراسة بضرورة تقديم تمويل ميسر للصادرات. بحيث يتم تمويل المصدرين بنسبة معينة من قيمة صفقات التصدير. كما اقترحت الدراسة ضرورة تبني الحكومة لبرنامج يدعم نظام ائتمان الصادرات بصورة أفضل من الوضع الحالي بحيث يتسع نطاق الدول التي يغطيها البرنامج.

وفي دراسة حاتم^(٢) تم تحديد أهم المشاكل المالية والمصرفية التي تعوق تنمية الصادرات المصرية، والتي تتمثل في غياب نظام فعال لدعم الفوائد على الائتمان التصديري لأسواق و سلع مستهدفة، عدم الإعلام عن البرامج الإقليمية لتمويل التجارة وضعف استفادة مصر منها رغم مزايا مواردها الوفيرة.

(١) محمد حمدي سالم (دكتور) وآخرون : وسائل زيادة القدرة التنافسية للصادرات المصرية

كلية الزراعة ، جامعة عين شمس ، القاهرة ، يناير ٢٠٠١.

(٢) سامي عفيفي حاتم (دكتور): المنظومة الوطنية لتنمية الصادرات ، المؤتمر الدولي الأول

مركز بحوث ودراسات التنمية التكنولوجية ، جامعة حلوان ، القاهرة ، أبريل ٢٠٠٠.

بالإضافة لارتفاع التكاليف المصرفية المرتبطة بعمليات التصدير. كما أن عدم إسهام الدولة بموارد أو تنظيم آليات مؤثرة في مجال ضمان الائتمان التصدير لتشجيع الصادرات المصرية للأسواق ذات المخاطر، والتي تؤدي أيضا لتحسين شروط الائتمان التصديري يعتبر من أهم تلك المشاكل. ويعد غياب البنية الأساسية لتمويل الصادرات المصرية، نظرا لأن البنك المصري لتنمية الصادرات لا زال يقوم بدور البنك التجاري، من أهم المعوقات التي تعوق تنمية الصادرات.

وقد أوصت الدراسة بضرورة قيام البنوك المصرية بإنشاء أقسام متخصصة في الأنشطة التصديرية، بالإضافة لتشجيع وترغيب شركات التأمين الوطنية على الدخول في أنشطة تأمين و ضمان الصادرات ضد المخاطر التجارية. بالإضافة إلي ضرورة إيجاد نظام ائتماني فعال يسهل الحصول على قروض لتمويل الأنشطة التصديرية تغطي ٩٠% من قيمة الصادرات، لفترة تتراوح بين ٣-٦ شهور، حيث أن ذلك يعزز من القدرة التنافسية للصادرات المصرية في الأسواق الخارجية.

وفي دراسة القدرة التنافسية للصادرات السعودية^(١) تبين أنه بالرغم من مشاركة الحكومة السعودية في المؤسسات المتخصصة لتوفير برامج التمويل والضمان للصادرات السعودية في المؤسسات المتخصصة والتي يتيحها كل من البنك الإسلامي للتنمية والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار، وصندوق النقد العربي، إلا أن المصدريين السعوديين لم يستغلوا هذه التسهيلات بالشكل المطلوب لوجود عدة معوقات تعوق استفادتهم من هذه البرامج. ومن أهم تلك المعوقات أن التمويل المتاح لا يغطي حاجة المصدر للتمويل قبل الشحن، كما أن طول الوقت والإجراءات الروتينية الذي تتطلبه تلك القروض للموافقة على طلبات المصدرين لا يتلاءم مع السرعة التي تحتمها طبيعة النشاط التصديري. بالإضافة إلي ذلك فإن هذه البرامج لا تشمل على تمويل صفقات التصدير للدول غير العربية والإسلامية. ولا تقدم هذه البرامج تمويل كافي للصفقة التصديرية بل تتطلب مساهمة المصدر في عملية التمويل والضمان بحوالي نسبة ٤٠%، وكذلك فإن أسعار العمولة المفروضة غير منافسة عند مقارنتها بالأسعار السائدة في السوق، بالإضافة لعدم توفر أجهزة محلية لضمان التأمين على الصادرات لدعم برامج تأمين الصادرات.

(١) مركز بحوث ودراسات التنمية والتكنولوجيا: القدرة التنافسية للصادرات السعودية، المؤتمر

وقد أوصت الدراسة بضرورة وضع نظام تأمين للصادرات يساعد المصدر على التوسع في نشاطه التصديري عن طريق تعديل نسب التعويض. بالإضافة لضرورة مساهمة الحكومة في تقديم برامج ضمان واائتمان للصادرات من خلال توفير الائتمان العام على الصادرات، وتأمين عمليات تمويل الصادرات. بالإضافة لذلك ضرورة توفير الحكومة لصناديق إعادة التأمين على الصادرات لدعم برامج تأمين الصادرات.

وقد أشار مذكور^(١) إلى أن اتفاقية الجات قد تضمنت فيما يتعلق بدعم التصدير بالنسبة للدول النامية: أن تلتزم الدول الأعضاء ومن بينهما مصر، بتخفيض قيمة دعم التصدير ونسبة ٢٤% من متوسط قيمة الدعم للفترة ١٩٨٦ - ١٩٩٠، أو متوسط الفترة ١٩٩١ - ١٩٩٢ (أيهما أكبر) على أقساط متساوية على مدى ١٠ سنوات اعتباراً من عام ١٩٩٥ ن أي بواقع ٢,٤% سنوياً. كما تلتزم بتخفيض كمية الصادرات المدعومة بنسبة ١٤% من متوسط كمية الصادرات المدعومة للفترة ١٩٨٦ - ١٩٩٠، أو متوسط الفترة ١٩٩١ - ١٩٩٢ (أيهما أكبر) على أقساط متساوية على مدى ١٠ سنوات اعتباراً من ١٩٩٥، أي بواقع ١,٤% سنوياً. ويسمح الاتفاق بمنح دعم التصدير في شكلين، إما في صورة دعم ممنوح لتخفيض تكاليف تسويق الصادرات الزراعية وتكاليف الشحن الدولي، أو في صورة رسوم مخفضة على النقل الداخلي والخارجي لشحنات التصدير. وفيما يتعلق بالدعم غير التصديري بالنسبة للدول النامية فقد تضمنت الاتفاقية التزام الدول النامية، ومن بينها الدول العربية الأعضاء، بتخفيض الدعم النقدي المباشر للإنتاج الزراعي بنسبة ١٣,٣% على أقساط متساوية على مدى ١٠ سنوات اعتباراً من ١٩٩٥، أي بواقع ١,٣% سنوياً تقريباً.

وطبقاً لدراسة خليل^(٢) وآخرون فقد تبين أن وزارة التجارة الخارجية قامت بتحديد أسواق معينة يتم فيها العمل على تيسير سبل تمويل الصادرات إليها، وهذه الدول هي دول شرق أوروبا، وروسيا الاتحادية، ودول الكومنولث الروسي، وبعض الدول الأفريقية.

(١) فهمي مذكور: أثر اتفاقية الجات على التجارة الخارجية الزراعية المصرية، رسالة

ماجستير، قسم الاقتصاد الزراعي، جامعة عين شمس، ٢٠٠٠، ص ٢١-٢٤.

(٢) علاء خليل، فاروق شقوير (دكتور) وآخرون: تمويل الصادرات المصرية، دراسة غير

منشوره وزارة التجارة الخارجية، القاهرة، ديسمبر ١٩٩٩.

كما تم تحديد أربعة قطاعات إنتاجية رئيسية يتم التركيز عليها لتمويل صادراتها، وهي القطاع الزراعي الغذائي والمجمدات، الصناعات الدوائية، صناعة البرمجيات، الصناعات النسيجية. وقد اتخذت وزارة التجارة الخارجية بعض الإجراءات التي تساهم في حل مشكلة تمويل الصادرات المصرية، استحداث أدوات للتمويل بالتنسيق مع جمعية المصدرين، والبنك المصري لتنمية الصادرات، للعمل على خلق آليات للتسويق الجماعي في الدول النامية. بالإضافة لتمويل حملات تسويقية على أساس جماعي في بعض الأسواق الواعدة.

بالإضافة لذلك فإن الإطار العام لخطة وزارة التجارة الخارجية يشمل تطوير كل من أدوات التمويل قبل وبعد الشحن، والتمويل الاستثماري، علاوة على تطوير أدوات تأمين ائتمان و ضمان الصادرات.

وفي الدراسة المقدمة إلي البنك الرئيسي للتنمية والائتمان الزراعي^(١) والتي استهدفت التعرف على آفاق التجارة الخارجية الزراعية، بالتركيز على آفاق التوسع التصديري الزراعي على المدى المتوسط والطويل في إطار المتغيرات الجارية على الساحتين المحلية والدولية على النحو الذي يحقق معدلات تصديرية عالية تقود النمو الاقتصادي في مصر. وفي هذا الإطار تبين أن البنك يمكن أن يلعب دورا هاما في تمويل الصادرات الزراعية المصرية، وذلك باعتبار أن العجز التمويلي يعتبر من أهم العقبات التي تواجه مصدري الحاصلات الزراعية، ليس فقط في مرحلة التصدير، ولكن أيضا في مرحلة الإنتاج للسلع التصديرية الزراعية.

وقد توصلت الدراسة إلي أن الجهاز المصرفي المصري لا يزال يقتصر على تقديم آليات تقليدية في تمويل الصادرات. كما أن البنك المتخصص وهو البنك المصري لتنمية الصادرات يمنح قروضا للمصدرين بنفس القواعد والأسس التي تسير عليها البنوك التجارية دون تمييز يذكر حتى الآن.

وقد أشارت الدراسة إلي أن بعض البنوك قد بدأت في التوجه لعمليات شراء الالتزامات التجارية القابلة في السوق الثانوية، وتقديم خدمات تغطية مخاطر الصرف الأجنبي. كما قامت بعض البنوك في تأسيس شركات تمويل تأجيري بالتعاون مع شركات أجنبية متخصصة ومؤسسات مالية ودولية.

(١) محمد حمدي سالم (دكتور) ، جمال محمد صيام (دكتور) : الصادرات الزراعية المصرية واقعها وآفاقها المستقبلية، والدور المرتقب للبنك الرئيسي للتنمية والائتمان الزراعي في تمويل الصادرات ، نوفمبر، ١٩٩٩.

وطبقا لدراسة أحمد^(١) تبين إنه بالرغم من إنشاء البنك المصري لتنمية الصادرات بالقانون ٩٥ لسنة ١٩٨٣، بهدف تمويل التجارة الخارجية وتنمية المشروعات ذات التوجه التصدير، وتمويل وضمان الصادرات إلا أن البنك يعتمد في نشاطه على قدرته على جذب ودائع العملاء. كما تفعل بقية البنوك التجارية (غير المتخصصة)، بل أن عملياته في تمويل قطاع الصادرات تقل كثيرا عن عمليات أي بنك من البنوك الأربعة الكبار (الأهلي، مصر، الإسكندرية، القاهرة) مما يثير التعليق على مهمة البنك المتخصص.

وقد أوصت الدراسة بضرورة اتجاه استراتيجية الصادرات مباشرة إلي توجيه البنوك بصفة عامة عن طريق البنك المركزي لتقديم كل ما يلزم من تمويل للمنتجين والمصدرين الذين يلتزمون بإنتاج وتصدير سلع ذات ميزات تنافسية، ويلتزمون بالموصفات الفنية الدقيقة المطلوبة عالميا. كذلك فإنه يمكن للدولة عن طريق البنك المركزي أن تعمل على تنسيق جهود البنوك التجارية المتخصصة في تمويل المشروعات الصغيرة التي يسهم أو يمكن أن يسهم إنتاجها مستقبلا في تنمية الصادرات بشكل مباشر أو غير مباشر..

وفي دراسة أخرى رفعت لمتخذي القرار^(٢) عن الوضع الحالي لنظام تمويل الصادرات المصرية اتضح أن هناك ضرورة لوضع إطار شامل لتطوير أدوات الصادرات من خلال تطوير أدوات تمويل ما قبل الشحن ويشمل إتاحة رأس المال العامل وتطوير برامج الصناديق المتجددة، وتمويل أثناء وما بعد الشحن ويشمل إدخال خدمة الخصم التجاري للمصدر Forfeiting، وإعادة الخصم، تطوير نشاط التخصيم Factoring، وإدخال آلية الائتمان المشتري الأجنبي بالإضافة لتطوير أدوات تأمين وضمان الصادرات.

وقد تبين من دراسة مسلم^(٣) أن الأردن قامت بإنشاء شركة وطنية خاصة لبرامج ضمان ائتمان الصادرات الأردنية، بهدف إزالة العقبات التي تعترض المصدرين الأردنيين في الأسواق الدولية. وقد توفر لدى الشركة

(١) عبد الرحمن يسري أحمد (دكتور): دور الدولة في مصر في تنمية الصادرات في إطار الظروف المعاصرة، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، المؤتمر العلمي السنوي الحادي والعشرين، القاهرة، أكتوبر، ١٩٩٩.

(٢) وزارة التجارة الخارجية: تمويل الصادرات المصرية، إعداد مكتب وزير التجارة الخارجية، ديسمبر ١٩٩٩.

(٣) محمد مسلم: الصادرات الوطنية ودورها في التنمية الاقتصادية في الأردن، رسالة دكتوراه، معهد البحوث والدراسات العربية، قسم الدراسات الاقتصادية، ١٩٩٩.

برنامجا متكاملًا لضمان ائتمان الصادرات بمرحلتيهما قبل وبعد الشحن، بهدف توفير التمويل اللازم للمصدرين لتجهيز منتجاتهم المعدة للتصدير. وفي دراسة خشبه^(١) التي تضمنت آليات وصور تمويل الصادرات، وتجارب بعض الدول في مجال تمويل الصادرات، اتضح أن نجاح نظام تمويل الصادرات في مصر مرتبط أولاً وأخيراً بقدرة الاقتصاد القومي على الإنتاج للتصدير. وقد تبين أن هناك قصورا في نظام تمويل الصادرات في مصر، سواء من ناحية الإطار المؤسسي، أو آليات التمويل الصادرات، أو مقدار التمويل المغطى، وذلك مقارنة بعدد من الدول النامية محل الدراسة، وخاصة الهند حيث تبين أنها ذات ميزة نسبية أعلى من مصر في هذا المجال.

وقد توصلت دراسة تمويل وضمان الصادرات^(٢) إلي أن حجم ائتمان الصادرات المصرية في مصر بالمقارنة ببعض الدول النامية مثل (سوريا، المغرب، تايلاند، ماليزيا) قد سجل قدرا متواضعا، ويرجع ذلك لشروط ومقدار التمويل للصادرات السلعية والمتاحة. كما أن القروض التي تمنح للصادرات المصرية قبل الشحن معظمها قروض متوسطة الأجل تتراوح ما بين ٣-٥ سنوات، وتتميز بارتفاع سعر الفائدة بالمقارنة بالدول النامية المشار إليها. وقد لوحظ أن هذه الدول تضع حد أقصى لأسعار الفائدة على قروض التصدير، مما يتيح للمصدر عنصر الأمان لاستقرار عنصر التكلفة المتمثلة في سعر الفائدة. وفيما يتعلق بضمان الصادرات فقد تبين أن وثيقة التأمين على ما تمنحه البنوك من تسهيلات محلية للمصدرين لتمويل نشاطهم التصديري (تأمين خطر محلي يتمثل في عدم قدرة المصدر على سداد التزاماته تجاه البنك الممول لعملياته التصديرية، وذلك نظير قسط تأميني يتراوح بين ١,٥-٢% من قيمة التسهيلات الممنوحة للمصدر) من شأنها أن تساعد الجهاز المصرفي على الإسراع لتمويل المصدرين تمويلا محليا لتغطية نفقات تجهيز شحنات التصدير. وقد حققت هذه الوثيقة نجاحا كبيرا في الولايات المتحدة، مما انعكس على زيادة الصادرات الأمريكية لشتى بقاع العالم. وقد أوصت الدراسة بتوفير مثل هذه الوثيقة في الشركة المصرية لضمان الصادرات.

(٢) نجوى خشبه (دكتور) : تمويل الصادرات المصرية ، كتاب الأهرام الاقتصادي، العدد ١٣٨٥، يوليو ١٩٩٩.

(٣) وزارة التجارة الخارجية ، قطاع التجارة الخارجية : تمويل وضمان الصادرات دراسة غير منشورة، ١٩٩٨.

ويقترح سالم^(١) أنه في إطار وضع نظام حوافز للتصدير، يجب الاهتمام بالحوافز التشريعية، والإجرائية، والتمويلية، والتي يمكن أن تتمثل في توسيع نطاق التغطية لشركة ضمان الصادرات لتشمل أسواق جديدة تتوفر لدى المنتجات المصرية فيها ميزة تنافسية لتوفير الحماية للمصدرين من المخاطر التجارية وغير التجارية. بالإضافة لذلك فيقترح تقديم دعم لمصروفات التسويق خاصة مصروفات الشحن الجوي والبحري بنسب معينة خاصة بالنسبة للسلعة الزراعية. وتجدر الإشارة إلي أن هذه النوعية من الدعم مسموح بها وفقاً لاتفاقية الجات والتي استتنت الدول النامية من تخفيضات الدعم الخاصة بالتسويق بمراحله المختلفة.

ويرى "الحماقي"^(٢) أن تمويل الصادرات قد شهد تقدماً كبيراً منذ بداية التسعينات، حيث تعددت صورته لتتناسب مع التطور في هذا المجال، ولم يقتصر هذا التطور على الدول المتقدمة بل امتد ليشمل الدول النامية، وخاصة الدول التي أعطت لتنمية التصدير أولوية. وقد زاد عدد الدول النامية التي قامت بإنشاء جهات متخصصة في تمويل الصادرات من ١٦ دولة عام ١٩٩١ إلي ٣٤ عام ١٩٩٥، مما انعكس إيجابياً على صادرات تلك الدول. ويرى "الحماقي" أن مقدار التمويل المتاح للصادرات يتوقف على عاملين رئيسيين : العامل الأول : النظم والقواعد التي تضعها السلطات النقدية لتشجيع البنوك التجارية على منح ائتمان الصادرات، ومدى اهتمام الدولة بإنشاء هيئات متخصصة في تمويل وتأمين وضمان الصادرات. العامل الثاني : توفير التمويل بشروط ملائمة، وأسعار فائدة مميزة وبما يتناسب مع طبيعة الصادرات واحتياجات كل من المصدر المحلي والمستورد الأجنبي، وبما يخلق الطلب على الموارد المتاحة لتمويل الصادرات.

وقد توصلت الدراسة لاستنتاجين حول مساهمة الجهاز المصرفي في تمويل الصادرات :

-
- (١) محمد حمدي سالم (دكتور) : نظام مقترح لحوافز التصدير في مصر ، مركز تنمية الصادرات المصرية ، ورقة عمل غير منشوره ، القاهرة ، ١٩٩٧ .
- (٢) يمن حافظ الحماقي (دكتور) : تمويل الصادرات كأحد المتغيرات المؤثرة على تنمية الصادرات في مصر ، دراسة قياسية ، المؤتمر الأول لدور الجهاز المصرفي في دعم إمكانيات التصدير، المركز الدولي للبحوث والاستشارات ، كلية التجارة ، جامعة عين شمس ، ١٩٩٧ .

الاستنتاج الأول : تتعدد صور التمويل المتاحة للتصدير والتي يمكن اللجوء إليها لدعم الصادرات، مع تميزها بالتطور المتلاحق والسريع.
الاستنتاج الثاني : يتطلب الاستفادة من هذه الصور تطور إمكانيات البنوك المنفذة لها، بالإضافة إلي تكامل النظام البنكي المحلي مع النظام البنكي الدولي مما يعني توفير متطلبات ذلك من كفاءة ومقابلة للمتطلبات الدولية من ناحية الجدارة الائتمانية.

وفي دراسة الوكيل ^(١) تبين أن الدعم المباشر لقطاع التصدير الإسرائيلي يعد من أهم الأدوات المستخدمة لتنمية الصادرات الإسرائيلية، حيث يؤدي تقديم دعم بمقدار ٥% لقطاع التصدير، إلي تخفيض أسعار المنتجات بمقدار ٢,٦% وهو ما يؤدي إلي زيادة كمية الصادرات الإسرائيلية بمقدار ٣,٢%.
وقد أوصت الدراسة بعدة جوانب يمكن الاستفادة منها من التجربة الإسرائيلية، مثل ضرورة دعم نظام التأمين على الصادرات المصرية، سواء من خلال الشركة المصرية لضمان الصادرات، أو من خلال مؤسسات أخرى تؤدي نفس الدور، وذلك مقارنة بالدور الفعال الذي تلعبه الشركة الإسرائيلية لتأمين التجارة الخارجية في دفع وتنمية الصادرات الإسرائيلية.
وقد رأي " الوكيل " أنه لا بد من توفير مصادر التمويل الكافية للبنك المصري لتنمية الصادرات بهدف زيادة قدرته على تمويل القطاع التصدير بسعر فائدة مميز.

وقد أشارت وزارة التجارة الخارجية ^(٢) إلي الضوابط والإجراءات التي تحكم استفادة المصدرين من القروض الميسرة التي توفرها الدولة إلي الصادرات باعتبارها المحرك الأساسي للعملية التصديرية في مراحلها المختلفة، سواء من حيث توفير إنتاج سلع ومنتجات قابلة للتصدير أو إجراء عمليات التسويق والترويج لهذا الإنتاج، وكذلك توفير وسائل النقل المناسبة للأسواق الخارجية. ولذلك فقد تم تخصيص قروض ميسرة في الخطة العامة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية للدولة عن طريق بنك الاستثمار القومي بأسعار فائدة مميزة عن

(١) نشأت محمد الوكيل: التجربة الإسرائيلية في تنمية الصادرات وكيفية الاستفادة منها في مصر ، رسالة ماجستير ، قسم اقتصاديات التجارة الخارجية ، كلية التجارة ، جامعة حلوان ، ١٩٩٧.

(٢) وزارة التجارة الخارجية ، قطاع التجارة الخارجية : الضوابط والإجراءات التي تحكم استفادة المصدرين من القروض الميسرة ، ورقة عمل غير منشوره ، ١٩٩٧.

أسعار الفائدة العادية. حيث بلغت أسعار الفائدة لهذه القروض ٦% سنويا، تسدد خلال ٨ سنوات، تتخللها فترة سماح ٣ سنوات يتم توزيعها على البنوك التي تحددها وزارة الاقتصاد، حيث تقوم البنوك بإعادة إقراضها للمصدرين بعد إضافة عمولة ومصاريف إدارية، مقابل تسويق هذه القروض يحددها كل بنك، وغالبا ما تصل بسعر الفائدة للقرض إلي ٩% سنويا.

وتشير الدراسة إلي أنه تم تخصيص مبلغ ٧٠ مليون جنيه بالنسبة لعام ١٩٩٧/١٩٩٦ كقروض ميسرة تمول من بنك الاستثمار القومي، وقد تمت موافقة السيد وزير الدولة للتخطيط على توزيع مبلغ ٤٠ مليون جنيه من هذا الاعتماد، تم استخدام حوالي ٣١ مليون جنيه منها. أما فيما يتعلق بخطة عام ١٩٩٧/١٩٩٨، فقد اعتمدت الدولة ٥٠ مليون جنيه كقروض للنشاط التصديري لم يتم توزيع إلا ٢٠ مليون جنيه منها للبنك المصري لتنمية الصادرات، ولم يتم التعاقد مع بقية البنوك.

وقد توصلت الدراسة إلي أن التذبذب في المبالغ المستخدمة من هذه القروض وعدم استفادة المصدرين منها، يرجع إلي قصور في عمليات تسويقها وهذا بدوره يرجع إلي :

- عدم استفادة صغار المصدرين من هذه القروض، حيث تقوم البنوك بإقراضها إلي كبار عملائها الذين تثق في قدرتهم على السداد، ويكون التصدير هو أحد أنشطتهم.
- ارتفاع أسعار العمولة والمصاريف الإدارية التي يحددها كل بنك بحيث يصل سعر الفائدة إلي ٩% بدلا من ٦%.
- يطالب بنك الاستثمار القومي البنوك بتقديم تعاقدات المصدرين الراغبين في الحصول على القروض الميسرة، والتي على أساسها يمكن لبنك الاستثمار تخصيص مبالغ القروض لكل بنك، وهذا أمر يصعب تحقيقه لتخوف البنوك من إبرام تعاقدات تزيد عن الشريحة التي سيتم تخصيصها لهم كقروض ميسرة.

ويرى محمود (١) ضرورة قيام البنك المصري لتنمية الصادرات بتمويل عمليات شراء أو تأجير طائرتين مجهزتين لعمليات شحن الخضر والفاكهة سعة

(١) محمود محمد محمود : أساليب التمويل المقترحة للصادرات الزراعية المنقولة جوا ، وزارة التجارة الخارجية، لجنة تمويل وضمان الصادرات ، ورقة عمل غير منشورة ، ١٩٩٦ .

٨٠-١٠٠ طن يوميا ، حيث أن الإمكانيات الحالية لعمليات نقل الصادرات جوا لا تتناسب مع القدرات التصديرية. وقد اقترح " محمود " أن تخصص إحدى الطائرتين لخط لندن، والأخرى لخط امستردام باعتبارهما أهم الخطوط لنقل الخضر والفاكهة لأوروبا الغربية. بالإضافة إلي ذلك فإنه لابد من زيادة الفراغات المتاحة حاليا والوصول بأسعار الشحن بحيث تتساوى مع أسعار الشحن في دول المنطقة وهذا لا يتحقق إلا بتوفير طائرات مجهزة ومخصصة لنقل الخضر والفاكهة.

وتبين دراسة عقل^(١) أن هناك العديد من حوافز التصدير المطبقة في بعض الدول النامية ويمكن تطبيقها في مصر مثل منح قروض ميسرة بأسعار فائدة تفضيلية لتمويل الصادرات كما في تركيا. كما يمكن الاستفادة من تجربة المغرب في إعفاء الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم من جميع أنواع الضرائب لمدة ٥ سنوات لتشجيعها على التصدير.

وقد أوصى " عقل " بإعطاء حوافز للمصدرين كالتوسع في نظام ائتمان الصادرات لتوفير الحماية للمصدرين من المخاطر التجارية وغير التجارية، وتمويل الصادرات بفوائد مخفضة، وإعادة النظر في القوانين والقرارات المتعلقة بالإجراءات.

وطبقا لتقرير الشورى^(٢) فيتضح أن الكثير من الدول لجأت إلي خلق نظام خاص لتمويل صادراتها بشكل يتلاءم مع طبيعة هذه الصادرات، واحتياجات كل من المصدر والمستورد، ففي كل من تركيا، وكوريا، والمغرب، ودول شرق آسيا وسريلانكا، حيث يتم منح قروض قصيرة ومتوسطة الأجل بفائدة ميسرة لتمويل الصادرات. وتقوم الهند بإعطاء تسهيلات مالية حيث يقوم صندوق تنمية الصادرات بتعويض بعض أنواع الصادرات وتمويل مشروعات تطوير السلع بالخارج، وفرض أسعار الفائدة التي تتحملها الحكومة بالنسبة لائتمان التصدير. أما في سيرلانكا فتقوم مؤسسة التأمين بمنح ضمانات للبنوك ضد عدم وفاء المصدرين بالتزاماتهم. ويمول صندوق تنمية الصادرات التدريب على الأساليب

(١) محي عقل : حوافز التصدير ، المتغيرات في السوق العالمي وتأثيرها على الصادرات ، محاضرة ضمن البرنامج التدريبي الأول ، مؤسسة عبر البحار والمحيطات لتدريب الإدارة والتنمية التجارية ، ١٩٩٥ .

(٢) سلسلة تقارير مجلس الشورى ، لجنة الزراعة والري واستصلاح الأراضي : الإنتاج الزراعي والتصدير ، التقرير رقم (٦) .

الحديثة للإنتاج ، والتسويق بفرض نسبة ١٥% على حصيله الرسوم الجمركية على الواردات.

وفي دراسة نقطة التجارة الدولية (١) عن خدمات التمويل المرتبطة بالتجارة كأحد التطورات الدولية الجارية تبين أن المعوقات التي تحول دون سيادة السعر التنافس للخدمات المالية والتأمينية اللازمة للتجارة تعد من أهم الصعوبات في سبيل زيادة التجارة الدولية، الأمر الذي يمثل مشكلة أكبر بالنسبة للمشروعات الصغيرة المتوسطة الحجم في الدول النامية .

وقد اتضح أن هناك مجموعة من العوامل تسهم في تقييد الأداء في سوق الخدمات المالية وخاصة في الدول النامية، ومنها عدم توفر التمويل ، أو انخفاض القدرة التأمينية . بالإضافة لارتفاع تكلفة الخدمة الائتمانية، وقد قدمت الدراسة عرضاً للخدمات المالية المتعلقة بالتجارة، وبدائل التوزيع تتلخص في الائتمان وما يرتبط به من معلومات عن أطراف العملية التجارية، خدمات التمويل والوساطة الائتمانية، الاعتمادات المستندية . بالإضافة لخدمات التأمين على الائتمان، وإزالة المخاطر المالية غير الائتمانية، وأخيراً التأمين على الشحن والنقل البحري .

(١) وزارة التجارة الخارجية ، نقطة التجارة الدولية : خدمات التمويل المرتبطة بالتجارة ، تقرير غير منشور .