

# الباب الأول

القدرات التنافسية  
لقطاع الخدمات



## الفصل الأول

# كفاءة البنوك المصرية فى مواجهة المنافسة العالمية

د. نجوى عبد الله\*

شهدت الاقتصادات العالمية تطورات متلاحقة خلال العقدى الماضىين، أدت جميعها إلى تشجيع الاعتماد على آليات السوق، وتغير دور الدولة، وزيادة الاعتماد على القطاع الخاص فى كافة المجالات.

ولم يكن القطاع المالى بمنأى عن هذه التغيرات، بل أصبح من أهم القطاعات التى شهدت تغيرات كبيرة، بفعل تحرير التجارة الدولية فى الخدمات المالية فى إطار جولة أورو جواى سواء من خلال تقديم خدمات مالية عبر الحدود، أو السماح للبنوك والمؤسسات المالية المعنية بإقامة فروع فى دول أخرى؛ وهو الأمر الذى يؤدى إلى سهولة التحرك السريع لرؤوس الأموال بين الأسواق المختلفة.

إن تحرير التجارة فى الخدمات يختلف عنه فى حالة السلع؛ حيث إنه فى معظم الحالات لا توجد مشكلة عبور للحدود وتعريفات جمركية، وإنما تظهر المشكلة نتيجة القوانين والإجراءات التى تضعها كل دولة، وهو ما سعت الاتفاقية إلى إزالته؛ فالتجارة فى مجال الخدمات- على سبيل المثال- قد تأخذ شكل انتقال الخدمة ذاتها دون الحاجة إلى التواجد فى أراضى العضو الآخر؛ وبالتالي فالفرضية المطروحة هنا هى النظام الداخلى فى الدول المختلفة ومدى كفاءته.

أدت هذه التطورات إلى ارتفاع درجة المنافسة فى مجال السيطرة على الأسواق وكان على المؤسسات المالية- فى ظل هذه البيئة التنافسية- أن تعيد النظر فى كفاءة

---

(\* ) أستاذ مساعد بقسم الاقتصاد - كلية الاقتصاد والعلوم السياسية - جامعة القاهرة.

تشغيلها، وطبيعة ونوعية الخدمات المقدمة. وأسفرت عملية التحرير المالي عن مجموعة من التحديات تواجه البنوك في الأسواق الناشئة بصفة عامة، ومن أهم هذه التحديات: ارتفاع درجة المنافسة الأجنبية في الأسواق المحلية، واتساع حجم السوق المصرفية الدولية في ظل انتشار ظاهرة الاندماج والاستحواذ، وهو ما يتطلب وجود مؤسسات محلية عملاقة تستطيع مواجهة هذه المؤسسات المالية الدولية؛ لذلك نجد أن كفاءة البيئة المصرفية وكفاءة أداء البنوك تعد شرطاً ضرورياً لرفع القدرة التنافسية للقطاع المصرفي.

بدأت مصر- كدولة ناشئة- منذ بداية التسعينات في إصلاح اقتصاداتها، وتحقيق انفتاح على العالم الخارجى، وإعادة تقييم دور المؤسسات المالية، واتباع استراتيجيات فعالة، تركز على رفع مساهمة القطاع الخاص، والبدء في استيعاب التكنولوجيا الحديثة ولكن يظل السؤال القائم هو:

هل أصبح القطاع المصرفي على درجة تؤهله للمنافسة محلياً وعالمياً بما يحقق الهدف المنشود منه في تمويل عملية التنمية ورفع مستوى معيشة الفرد بالتبعية، أم ما يزال أمامه العديد من الإجراءات والاستراتيجيات التي يجب اتخاذها؟

بناء على ما سبق، فينصب محور اهتمام هذا الفصل على قياس كفاءة القطاع المصرفي مقارنة بمجموعة من الدول على المستوى الكلي للقطاع، ثم الانتقال لتحديد الكفاءة على المستوى الجزئى بين البنوك العاملة، التجارية منها بصفة خاصة (في الحالة المصرية تشمل البنوك التجارية والاستثمار والأعمال) وذلك لتحديد مدى كفاءة وقدرة هذا القطاع في مواجهة المنافسة محلياً وعالمياً.

وبناءً على ذلك، يسعى هذا الفصل إلى الإجابة على مجموعة من التساؤلات تتمثل في:

١ - ما هي أهم التطورات في البيئة المصرفية العالمية والمحلية؟ وهو التساؤل الذى يقودنا إلى تحديد التحديات التى تواجه الأسواق الناشئة فى ظل تحرير الخدمات المالية بصفة عامة، والمصرفية بصفة خاصة.

٢ - ما مدى قدرة القطاع المصرفي المصري على المنافسة محلياً وعالمياً؟

٣ - ما هي أهم الاستراتيجيات والإجراءات التي يجب أخذها في الاعتبار حتى يتم الدخول الآمن والتدريجي في مجال تحرير الخدمات المصرفية؟

ينقسم الفصل إلى أربعة أجزاء، يعرض الجزء الأول؛ للعلومة المالية وأثرها على طبيعة العمل المصرفي؛ نظراً لأن التحرير وفك القيود قد أطلق العنان لقوى المنافسة والابتكارات على نطاق واسع، وهو ما أدى إلى ظهور خدمات وأدوات مالية جديدة وأنواع جديدة من المؤسسات المالية، ومنها المؤسسات الكبرى متعددة الجنسيات ومتعددة المنتجات. والتفرقة التقليدية بين الأنواع المختلفة للمؤسسات المالية لم تعد موجودة مع انتشار فكرة البنك الشامل والاندماجات.

صاحب هذه التغيرات وهذا التحرير ارتفاع درجة المخاطر وتنوعها؛ ونتيجة لهذه التطورات تزامنت معها تغيرات في نظم الرقابة والإشراف على المؤسسات المالية؛ لذلك سوف يعرض هذا الجزء لكافة هذه التغيرات في البيئة المصرفية، وأهم التطورات على المستوى المحلي المصاحبة لهذه التغيرات العالمية.

ويعرض الجزء الثاني لمدى قدرة القطاع المصرفي المصري على المنافسة محلياً وعالمياً؛ حيث يتوقف ذلك على درجة كفاءة العمل المصرفي بصفة عامة، وهو ما يتم تقييمه على المستوى الكلي من خلال:-

استخدام بعض المؤشرات التي تعكس كفاءة القطاع المصرفي، مقارنة بمجموعة من الدول الصاعدة في آسيا وأمريكا اللاتينية، وبعض الدول العربية التي تعتبر أسواقاً منافسة للسوق المصري، وبعض الدول المتقدمة كمجموعة مرشدة، مستخدمين في ذلك مجموعة من المؤشرات الدالة على كفاءة القطاع من حيث: حجمه، ودرجة نموه، وهيكله، ونشاطه ودرجه استقراره، وأيضاً بعض المؤشرات التي تعكس كفاءة الأداء من حيث جودة الأصول وكفاءة التشغيل.

ننتقل بعد هذا التحليل الكلي على مستوى القطاع إلى نظرة أكثر تحليلية على المستوى الجزئي في الجزء الثالث؛ لمعرفة وتحديد الفروق الأساسية في كفاءة الأداء على مستوى البنوك العاملة في الاقتصاد المصري، من خلال عينة تحتوى على خمسة وثلاثين بنكاً تمثل أصولها أكثر من ٩٥% من إجمالي أصول الجهاز المصرفي، وذلك من

حيث معدلات تشغيل الأصول، ومعدلات تشغيل الدخل، ومعدلات تشغيل الملكية، ومدى انتشار الخدمات والأدوات المالية المصرفية الحديثة. مع الأخذ في الاعتبار كافة القيود والانتقادات المأخوذة على هذه المعدلات.

وأخيراً، يعرض الجزء الرابع للآفاق المستقبلية للعمل المصرفي المصري لمواجهة تحديات العولمة المالية، من حيث تطبيق نظم لشبكات الأمان، وأساليب رقابية فعالة بالإضافة إلى وجود نظم جيدة لإدارة المخاطر، وكيفية التحوط منها، وتفعيل دور السوق في مراقبة السلوك المصرفي، ووجود شبكة معلومات تساعد على تحقيق ذلك، مع وفرة إطار قانوني صحيح وفعال بما يزيد من فاعلية هذه الإصلاحات.

### خطة البحث:-

أولاً: التطورات في البيئة المصرفية عالمياً ومحلياً، ويشمل:

- ١- التطورات على المستوى العالمي.
- ٢- التطورات على المستوى المحلي.

ثانياً: تقييم كفاءة القطاع المصرفي المصري، ويشمل:

- ١- حجم ودرجة نمو القطاع.
- ٢- هيكل الصناعة المصرفية.
- ٣- درجة نشاط الوساطة المالية.
- ٤- مؤشرات كفاءة الأداء.

ثالثاً: تقييم أداء البنوك المصرية على المستوى الجزئي، ويشمل:

- ١- البيانات والمؤشرات المستخدمة.
- ٢- تقييم النتائج.

رابعاً: سبل زيادة كفاءة وفاعلية النظام المصرفي، ويشمل:

- ١- نظام التأمين على الودائع .
- ٢- تفعيل دور الرقابة على المؤسسات فى العمل المصرفى .
- ٣- زيادة درجة الشفافية والإفصاح فى مجال العمل المصرفى .
- ٤- إدارة جيدة للمخاطر .
- ٥- الإصلاح الشامل للإطار القانونى .

### أولاً: التطورات فى البيئة المصرفية عالمياً ومحلياً :

شهد العالم خلال العقد الماضى موجات تحرير للقطاع المالى، تمثلت فى: إلغاء القيود على حركة رؤوس الأموال، وتحرير حساب رأس المال فى معظم الدول؛ وهو ما أدى إلى زيادة درجة الارتباط والتكامل المالى فيما بين الدول المتقدمة والناشئة، وعرف ذلك بالعملة المالية فى إطار من المنافسة الشاملة. وساعد على زيادة هذه الظاهرة توقيع اتفاقية تحرير الخدمات المالية، وعلى رأسها الخدمات المصرفية، وتولى منظمة التجارة العالمية تطبيقها منذ أول يناير ١٩٩٥، كما أن انتشار المعلومات وسرعة وصولها ساهمت فى عولمة السوق .

لذلك سوف نعرض من خلال هذا الجزء باختصار لأثر العولمة المالية على البيئة المصرفية، والتطورات التى طرأت عليها عالمياً ومحلياً .

#### ١- التطورات على المستوى العالمى:

أدت عملية التحرير فى مجال الخدمات المصرفية إلى زيادة قوى المنافسة والابتكارات؛ وهو ما أدى إلى ظهور خدمات وأدوات مالية جديدة، وأنواع جديدة من المؤسسات المالية، ومنها المؤسسات الكبرى؛ وهو ما أدى إلى تزايد ظاهرة الاندماجات. صحب هذه التغيرات ارتفاع درجة المخاطر وتنوعها؛ ونتيجة لهذه التطورات، فقد تزامنت معها تغيرات فى نظم الرقابة والإشراف على المؤسسات المالية. وفيما يلى نناقش باختصار كافة هذه التغيرات وما تمثله من تحديات أمام الدول النامية بصفة خاصة.

## ١-١- انتشار البنوك دولية النشاط :-

أصبح العديد من المؤسسات المصرفية فى ظل حركات التحرير والسماح للأجانب بحرية التملك مؤسسات عالمية؛ فتوسعت البنوك فى إنشاء شركات أجنبية تابعة لها، أو فروع، أو الحصول على تصريح بإنشاء بنوك أجنبية، ونتجت هذه الظاهرة عن زيادة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فقد اتجهت العديد من البنوك الأمريكية إلى الخارج لخدمة عملائها الكبار الذين تم نقل أنشطتهم أو القيام بأنشطة جديدة خارج الولايات المتحدة الأمريكية، وأيضاً فى بداية الثمانينات اتجهت البنوك فى دول أوروبا الغربية واليابان إلى أسواق الولايات المتحدة الأمريكية لنفس السبب (Robertz Aliber, 1984).

ودفع انتشار البنوك الأجنبية فى الأسواق المحلية للدول المختلفة إلى البحث فى تحديد المنافع والخسائر التى تعود على البنوك المحلية، وتمثلت أهم الإيجابيات فى: تحسن نوعية الخدمات المالية المتاحة فى السوق المحلى، وذلك من خلال: زيادة درجة المنافسة بين البنوك، وإتاحة الفرص لتطبيق مهارات وتكنولوجيات حديثة، وتنمية الرقابة على البنوك، والأطر القانونية، هذا بالإضافة إلى تحفيز دخول الدولة إلى السوق المالى العالمى (Watter & Gary 1998). ولكن هذه الإيجابيات يتوقف تحققها على مدى تأهل البيئة المصرفية المحلية على مواجهة هذه المنافسة، حيث أوضحت بعض الدراسات أن أداء البنوك الأجنبية يكون أفضل من المحلية فى الدول النامية، وذلك لتميز البنوك الأجنبية بصفة خاصة فى طبيعة الخدمات المقدمة والتكنولوجيا المستخدمة (Stijin, et- al, 1998).

## ١-٢- تغير الأهمية النسبية لمكونات ميزانية البنوك:

أدت إجراءات التحرير المالى، وزيادة التدفقات الرأسمالية فيما بين الدول، والاستثمارات المالية والأدوات المالية الحديثة وبصفة خاصة الأوراق المالية، إلى تطور كبير فى أعمال البنوك، انعكس فى بنود ميزانيات البنوك الكبرى، وتمثل فى:

١- لم يعد المصدر الرئيس لأرباح البنوك يتحقق من عمليات الإقراض المصرفي للمشروعات، ولكن من الأصول الأخرى المدرة للدخل، وبصفة خاصة من السندات وعمليات إدارة الأصول؛ نتيجة لذلك اتجه نصيب القروض للتناقص من إجمالي أصول البنوك نظراً لتزايد النصيب النسبي للأصول الأخرى، حيث انخفض في الولايات المتحدة من ٦٣٪ في بداية التسعينات إلى حوالي ٥٩٪ في منتصف التسعينات، وفي ألمانيا من ٨١٪ إلى ٧٧٪، وفي فرنسا من ٤٠،٤٪ إلى حوالي ٣٦،٤٪، وفي إيطاليا من ٤٥٪ إلى ٤٢٪ (Charles Adams et al,1998).

٢- انخفاض نصيب الودائع من إجمالي الخصوم في البنوك . ففي الولايات المتحدة انخفضت من ٩٦،٦٪ في أوائل التسعينات إلى حوالي ٥٩٪ في أواخر التسعينات، وفي ألمانيا من ٧١٪ إلى حوالي ٦٥٪، وفي فرنسا من ٣٤٪ إلى حوالي ٢٧٪، وارتفع في المقابل تطور نصيب الخصوم القابلة للتداول من إجمالي الخصوم بصفة خاصة السندات كمصدر جديد للتمويل. ولم يقتصر الأمر على الدول الصناعية الكبرى فحسب، بل امتد أيضاً إلى الدول الناشئة.

### ١-٣- منافسة المؤسسات المالية غير المصرفية :

تتمثل السمة المستقبلية لمقدمي الخدمات المالية في ظهور ما يسمى بالتجانس بين المؤسسات المقدمة للخدمات المالية؛ حيث إن التمييز التقليدي بين الصناع الماليين مثل البنوك بأنواعها المختلفة، وشركات التأمين، وصناديق المعاشات، وصناديق الاستثمار، بدأ في التقلص. وتعكس لنا البنوك الأمريكية هذا التغير بشكل واضح حيث انخفض نصيب البنوك التجارية في تمويل الأصول المالية الشخصية من ٥٠٪ إلى ١٨٪ خلال الفترة من ١٩٨٠ إلى منتصف التسعينات، وفي المقابل ارتفع نصيب المؤسسات المالية غير المصرفية إلى حوالي ٤٢٪ (Charles Adams et al,1998).

أدت هذه التحولات إلى انتشار فكرة التحول إلى البنوك الشاملة، وهي البنوك التي تقوم بكل الوظائف التقليدية وغير التقليدية؛ ولذلك فهي تسعى إلى تنوع مصادر التمويل

وتعبئة أكبر قدر من المدخرات، وتوظيف مواردها في مجالات مالية مختلفة (Saunder, 1996).  
. Aalter, 1996)

ويمثل وجود البنوك الشاملة في الدول النامية تحدياً من التحديات التي تفرضها العولمة المالية على تلك الدول؛ وذلك لأن الرقابة على البنوك الشاملة من الأمور الصعبة التي تحتاج إلى قواعد وإجراءات ونظم متابعة لتنفيذ هذه القواعد وإدارتها، كما تحتاج إلى بنوك على درجة عالية من الرسمة لتجنب المخاطر، وهو ما لا تتمتع به البنوك في الدول النامية؛ لذلك فإنه من الضروري على الدول النامية أن تأخذ بعين الاعتبار الهيكل المالي، ومدى كفاية النظم الرقابية الملائمة لطبيعة المنتجات المالية الجديدة التي سوف تقدمها البنوك الشاملة قبل السماح لها بمزاولة أعمالها المحلية أو الأجنبية على حد سواء.  
(Millard Long and Dimriti vittas, 1991).

وفي ضوء المنافسة القوية التي بدأت تستشعرها البنوك التجارية من المؤسسات غير المصرفية، واتساع وانتشار مفهوم البنك الشامل، وتعدد وتنوع العمليات التي تقوم بها البنوك، وهو ما يتطلب بنوكاً على درجة عالية من الرسمة- اتجهت البنوك إلى الاندماج فيما بينها، أو إلى تملك بنوك أخرى، وبالنسبة للدول المتقدمة بصفة خاصة فإن الأمر لم يقتصر على المستوى المحلي للاندماج، بل أصبح هناك حالات مهمة للاندماج والتملك بين بنوك تنتمي إلى دول مختلفة بل وعبر القارات (إبراهيم شحاتة ٢٠٠٠).

وارتبط بظاهرة العولمة المالية وتطورات الصناعة المصرفية أيضاً تزايد الاتجاه إلى خصخصة البنوك، وتمثلت أهم الدوافع إلى هذا الاتجاه في: مواجهة التحديات التي تواجه العمل المصرفي في ظل المتغيرات العالمية، والتكيف مع ما جاءت به اتفاقية تحرير الخدمات المالية في إطار اتفاقية الجات، والتزام الدول بما جاء بالاتفاقية بخصوص السماح للملكية الأجنبية لأي بنك محلي بنسبة ١٠٠٪، هذا بالإضافة إلى زيادة القدرة على المنافسة وتحقيق الكفاءة.

## ٤-١- زيادة درجة المخاطر والأزمات التي تواجه البنوك :-

أدت التغييرات في طبيعة العمل المصرفي، وتنوع مصادر واستخدامات تلك المؤسسات المالية، والتعامل في الأدوات الاستثمارية الحديثة، بالإضافة إلى ثورة التكنولوجيا والاتصالات- التي أصبحت تمثل محور التقدم في العمل المصرفي- إلى تزايد وتنوع المخاطر التي تتعرض لها البنوك، بالإضافة إلى المخاطر التقليدية، وتشتمل هذه المخاطر الجديدة على: مخاطر السوق، ومخاطر التعاملات خارج الميزانية، ومخاطر التكنولوجيا والتشغيل، ومخاطر سعر الصرف، والمخاطر السيادية للدولة (Hennle van Greuning, Sonja Brajovic, 2000). تمثل كافة هذه المخاطر تحدياً أمام البنوك، في سبيل بناء نماذج وأساليب تساعد في كيفية التحوط تجاه هذه المخاطر وبصفة خاصة الدول النامية ؛ حيث تعد هذه التعاملات جميعها تعاملات حديثة بالنسبة لها، (Peter, Rose, 1997) كما صحبت هذه التغييرات العديد من الأزمات، وظهرت العديد من الدراسات التي بحثت وراء الأسباب التي تؤدي إلى أزمات البنوك، وعلاقتها بالعملة المالية، أوضحت أن عمليات التحرير المالي التي قامت بها الكثير من الدول سببت مشاكل وأزمات مصرفية في شيلي ١٩٨١، والمكسيك ١٩٩٥، وتركيا ١٩٩٤، Demirguc, 1997. وزادت حدة الأزمات أيضاً في الدول التي أخذت في التحرير ولم يصحبه نظام كافٍ للرقابة والإشراف، ولم يكن الإطار القانوني بالقوة الكافية ، وهو ما حدث أثناء الأزمة الآسيوية (World Bank , 1997).

## ٥-١- زيادة الاتجاه إلى المزيد من الإجراءات الرقابية:

أدت الاتجاهات السابقة من تغير الصناعة المصرفية والهيكل المالي داخل الدول، وكذلك تزايد درجة ونوعية المخاطر، إلى أن بدأ التفكير في البحث عن آليات جديدة لمواجهة تلك المخاطر (Dimitrit Vitas, 1991). وبدأت الكثير من الكتابات تفكر في كيفية حماية النظام المالي العالمي، ومنهم من اقترح وجود مقرر دولي أخير (Garten, 1998)، أو وجود منظمة دولية لإدارة الأزمات (Fischer and Gian)، ومحكمة دولية

للتعاملات المالية (Raffer 1990). ونجد أن لجنة بازل واتفاقيتها عام 1988 تخطو خطوات جادة نحو قواعد عالمية تحكم السوق المصرفي العالمي. وتتمثل الأهداف الأساسية لاتفاقية بازل 1988 في: المساهمة في تحقيق استقرار النظام المصرفي العالمي وتكافؤ الأوضاع التنافسية فيما بين البنوك. وتمثلت أهم الجوانب التي ركزت عليها اتفاقية بازل/ 1988 في المخاطر الائتمانية، وتحديد مؤشرات عالمية لمدى كفاية رأس المال مقابل الأصول الخطرة، وقد حددت اللجنة أن الحد الأدنى لرأس المال مقابل الأصول مرجحة بدرجة مخاطر لكل أصل لا تقل عن 8%. وأدت هذه الخطوة إلى زيادات متتالية في نسب رأس المال في كافة البنوك خلال الفترة من 1988-1992. إلا أن النظام المالي والصناعة المصرفية تطورا بشكل كبير؛ الأمر الذي أدى إلى أن الإطار الحالي لكفاية رأس المال مؤشر غير كافٍ لقياس الصحة المالية للمؤسسة المصرفية، وأن الأوزان السابقة للأصول وفقاً لدرجة مخاطرها يساهم فقط في تجنب مخاطر الائتمان في حين لم تؤخذ أنواع المخاطر الأخرى في الاعتبار. كما أن الاتفاقية تركت الحرية للسلطات الرقابية الوطنية في تحديد مفهوم رأس المال، واعتبرت الكثير من الدول نسبة 8% هي الحد الأقصى بدلا من الحد الأدنى كما هو مذكور في الاتفاقية.

وقامت اللجنة لذلك بوضع إطار جديد وشامل لكفاية رأس المال يتماشى مع التطورات السريعة، ويركز على تكوين أساليب شاملة للتعامل مع المخاطر، وتستند في ذلك على التصنيفات الداخلية والخارجية للبنوك والمدينين من أجل تحديد أكثر واقعية للمخاطر، وضرورة وجود قدر من انضباطية السوق ومراقبته لسلوك البنوك (Market-Discipline)، وهذا يتطلب قاعدة معلومات وفيرة، حتى يتمكن مختلف المشاركين في السوق من إجراء التقييم المناسب. (Andrew, Cornford, 2000)

وبالرغم من إيجابيات الإطار الجديد المقترح إلا أنه يمثل تحدياً أمام الدول النامية ويكون لصالح الدول المتقدمة؛ نظراً لأن تحديد معدلات كفاءة رأس المال تعتمد على درجات التصنيف الائتماني للدول والبنوك والمدينين أيضاً، ونظراً لأن المزيد من الدول النامية مازال ثقافة التقييم الائتماني الداخلي أو الخارجي غير ناضجة لديهم وكثير من

هذه الدول يحصل على تصنيفات ائتمانية منخفضة؛ وبالتالي سوف تواجه البنوك ضغوطاً لزيادة متطلبات رأس المال بمستوى أعلى من المستويات الراهنة، وهذا يتطلب- سواء من البنوك أو السلطات الرقابية المنوط بها الإشراف على البنوك- توفير التقنيات والكوادر البشرية المؤهلة للقيام بمثل هذه النظم لتقييم المخاطر وبالتالي تجنبها، ولמיד من التعرف على أوزان المخاطر وفقاً لتصنيفات الائتمان المختلفة. (انظر الملحق رقم ١).

## ٢- التطورات على المستوى المحلي:

اتضح لنا من الجزء السابق أن القطاع المصرفي يواجه بدرجة شديدة من المنافسة نتيجة لموجات التحرير، والدخول ضمن إطار اتفاقية الجات وتحرير تجارة الخدمات. وفيما يلي نعرض لأهم التطورات في البيئة المصرفية المحلية لمواكبة مثل هذه التغيرات وبصفة خاصة السياسات الاقتصادية الكلية المتبعة، التي تساعد الجهاز المصرفي بصفة خاصة، والقطاع المالي بصفة عامة على تحقيق كفاءة مرتفعة، وهو ما ينعكس بالتبعية على قدرته التنافسية، وسوف نركز في هذا الإطار على السياسات النقدية والمالية لما لها من تأثير واضح على القطاع المالي، وأيضاً سياسات التحرير التي بدأ اتباعها تمثياً مع الاتجاهات العالمية، والإجراءات والقواعد المطبقة على البنوك من قبل السلطات الإشرافية والرقابية ومدى توافقها مع المعايير الدولية.

### ٢-١- السياسات النقدية والمالية في ظل برنامج الإصلاح:

عانت مصر خلال النصف الأخير من عقد الثمانينات من عدم الاستقرار على مستوى الاقتصاد الكلي؛ مما أثر بالسلب على الجهاز المصرفي نتيجة سياسات الكبح المالي المطبقة في هذه الآونة، ومنها التحكم المباشر في سعر الفائدة، وتطبيق نظم السقوف الائتمانية، وبرايمج الائتمان الموجهة، واحتياطات قانونية مرتفعة؛ نتج عن ذلك تشوهات سعرية كثيرة، من أهمها: معدلات فائدة سالبة، ومعدلات تضخم مرتفعة تصل إلى أكثر من ٢٠٪، وتخصيص غير كفاء لموارد البنوك (سمك، نجوى ٢٠٠٠).

بدأت مصر برنامجاً شاملاً للإصلاح الاقتصادي منذ عام ١٩٩١، يهدف إلى تثبيت واستقرار الأسعار في الاقتصاد والتكيف الهيكلي. وكانت من أهم السياسات المستخدمة في المراحل الأولى هي السياسة المالية والنقدية، وأخذت خطوات هامة في اتجاه إصلاح القطاع المالي تمثلت في: إلغاء القيود على سعر الفائدة، وإلغاء السقوف الائتمانية، وتخفيض نسب الاحتياطي والسيولة، وتطبيق أدوات السياسة النقدية غير المباشرة. وكان العبء الأكبر على السياسة النقدية هو مواجهتها بطفرة في تدفقات رؤوس الأموال في ظل دولة تطبق برنامجاً للتثبيت، وتمت السيطرة على الأثر التوسعي لهذه التدفقات باستخدام أذون الخزانة.

وكان هذا الإصلاح المالي مصحوباً بإصلاح نظام سعر الصرف، حيث تمت إزالة القيود المفروضة على النقد الأجنبي، وتم إنشاء السوق الأولية والسوق الحرة للنقد الأجنبي (فبراير ١٩٩١)، وصدر القانون ٣٨ في عام ١٩٩٤ لتنظيم التعامل في النقد الأجنبي، وإزالة باقى القيود المفروضة على تحركات رأس المال والنقد الأجنبي (Alan R. Roe, 1998).

وبدأت مصر باستخدام سياسة مالية تقيدية، من خلال تخفيض شديد في النفقات وذلك بالحد من مبالغ الاستثمارات الرأسمالية، وتخفيض حجم الدعم للمستهلكين، هذا بالإضافة إلى النقص في تكاليف خدمة الدين الخارجى نتيجة لاتفاقيات نادى باريس ١٩٩٠، وتنمية جانب الإيرادات من خلال تطبيق الضريبة العامة على المنتجات وزيادة الإيرادات من قناة السويس والبتروول. وقد أدت كافة هذه الإجراءات إلى تخفيض عجز الميزانية إلى حوالى ١٪ فى منتصف التسعينات مقابل ٢٠٪ من الناتج المحلى الإجمالى فى عام ١٩٩١ (وزارة الاقتصاد، النشرة الشهرية).

وأدت هذه السياسات إلى إحداث توازن فى كافة المتغيرات الاقتصادية، وكان نمو السيولة فى الحدود الآمنة بالرغم من هذه التدفقات، وانخفضت معدلات التضخم إلى حوالى ٣,٤٪ مقابل أكثر من ٢٠٪ فى بداية التسعينات، وزادت الثقة فى العملة المحلية نتيجة استقرار سعر الصرف، وانخفض معدل الدولار قياساً بالدوائع بالعملة الأجنبية إلى M2 من ٥٣٪ فى ١٩٩١/٩٠ إلى حوالى ١٨,٥٪ فى ٢٠٠٠/٩٩ (وزارة الاقتصاد، النشرة الشهرية).

إلا أن وضع الاقتصاد المصرى تغير تغيراً ملحوظاً منذ أواخر عام ١٩٩٧، وأصبح هناك العديد من التحديات التى تواجه السياسة النقدية؛ فتمرضت مصر لبعض الصدمات الخارجية مما أثر على ميزان المدفوعات، وبصفة خاصة الحساب الجارى حيث أسفر عن عجز مثل (٣,٥%) من الناتج المحلى الإجمالى، وعانى حساب رأس المال من عجز فى ١٩٩٨/٩٧ نتيجة لخروج جزء كبير من رؤوس الأموال يقدر بحوالى ٢٥٠ مليون دولار فى ١٩٩٨/٩٧ مقابل طفرة فى التدفقات بلغت ١,٥ مليون دولار فى ١٩٩٧/٩٦. وأدت هذه الاختلالات إلى اتجاه نسبة العجز فى الميزانية وفى الناتج المحلى الإجمالى إلى التزايد لتصل لحوالى ٤% فى عام ١٩٩٨ - ١٩٩٩، وصاحب هذا تقلبات فى حجم الائتمان المقدم من قبل البنوك للقطاع الخاص. وسيتم مناقشة ذلك بالتفصيل فى نقاط لاحقة.

## ٢-٢ الاتجاه نحو خصخصة البنوك :-

شمل برنامج الخصخصة الذى تبنته الدولة بصفة عامة برنامجاً لخصخصة البنوك. وتركزت جهود الدولة بداية فى بيع حصص البنوك العامة فى البنوك المشتركة فى بداية عام ١٩٩٦، وذلك بوضع حدود لحصص كل بنك عام فى البنك المشترك بحيث لا تزيد عن ٢٠% من رأس المال، وقد قام كل من البنك الأهلى وبنك مصر بتنفيذ هذا الالتزام. بينما مازال بنك القاهرة يستحوذ على ٢٩% من بنك القاهرة الشرق الأقصى، و ٣٢,٨% من بنك مصر أمريكا الدولى، وأيضاً بنك الإسكندرية الذى يملك ٣٧,٥% من بنك مصر إيران، و ٣٥,٥% من البنك المصرى الأمريكى، و ٤٠% من بنك القاهرة باركليز ( لمزيد من التفاصيل عن نسبة ملكية البنوك العامة فى البنوك المشتركة انظر الملحق رقم ٢ ).

أما بالنسبة لخصخصة البنوك العامة الأربعة، فقد أجاز مجلس الشعب فى يونيو ١٩٩٨ القانون رقم ١٥٥ لسنة ١٩٩٨، الذى سمح بالملكية الخاصة فى البنوك العامة. ولكن لا يوجد حتى الآن أى توجه من قبل البنوك ولا الحكومة المصرية لتنفيذ برنامج الخصخصة بالبنوك الأربعة.

وبالإضافة إلى برنامج الخصخصة وتكملة له، فقد اهتمت الدولة بتنمية سوق الأوراق المالية فصدر القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ والذي نظم التعامل والأحكام المنظمة للسوق ولحق به العديد من القرارات التي عملت على تنظيم التعامل وإضافة العديد من الشركات العاملة في مجال الأوراق المالية.

وقد أدى تطور سوق رأس المال إلى السماح للبنوك بتوسيع نطاق خدماتها المالية لتشمل عمليات الوساطة في الأوراق المالية، حيث قامت بالعديد من عمليات الاكتتاب والترويج للاكتتاب، وزاد تعاملها في الأوراق المالية، وساهمت في إنشاء العديد من صناديق الاستثمار، حتى يصبح ذلك خطوة في طريق البنوك الشاملة.

### ٢-٣ القواعد والإجراءات الرقابية المطبقة من قبل البنك المركزي:-

اعتباراً من عام ١٩٩١ قام البنك المركزي باتخاذ عدة إجراءات في إطار برنامج التحرير المالي، وفي سبيل المزيد من تطبيق الإجراءات الرقابية الأكثر تحوطاً لزيادة كفاءة وتنافسية الجهاز المصرفي، ومن أهم هذه الإجراءات:-

١- تطبيق قواعد لجنة بازل؛ ففي سبتمبر ١٩٩١ أصدر البنك المركزي قراراً يلزم البنوك المسجلة لديه باستثناء الفروع الأجنبية للوصول إلى معايير كفاية رأس المال طبقاً لقرارات اتفاقية بازل، وذلك بشكل تدريجي مع مراعاة عدم تراجع النسبة عما كانت عليه في ٣١ ديسمبر ١٩٩٠. حيث ألزم البنوك بالوصول إلى نسبة ٨٪ في موعد غايته ديسمبر ١٩٩٢ للبنوك التي تتراوح النسبة لديها ما بين ٧٪ وأقل من ٨٪ في ٣١/١٢/١٩٩٠، والبنوك التي يتراوح لديها النسبة ما بين ٦٪ وأقل من ٧٪ في موعد غايته ٣١/١٢/١٩٩٥، وتم تعديله إلى ديسمبر ١٩٩٣ (البنك المركزي، ١٩٩٢)؛ وبناء على ذلك، فقد قامت الحكومة المصرية في يوليو ١٩٩١ بإصدار سندات بالدولار الأمريكي بواقع ٢,٩ مليار دولار، تم استخدام ١,٠٨ مليار لزيادة رؤوس أموال البنوك العامة (السعيد، سمك، ٢٠٠١). وارتفعت بذلك جملة الموارد الذاتية متمثلة في حقوق الملكية والمخصصات لتمثل ١١,٤٪ في ١٩٩٩ مقابل ١٠,٩٪ عام ١٩٩٤ من إجمالي المركز المالي للبنوك.

ب- إلزام البنوك بضرورة تصنيف الديون سواء فى شكل قروض وسلفيات، أو حسابات جارية، وتكوين مخصصات لكل أصل طبقاً لدرجة عدم انتظامه، مع عدم التفرقة بين البنوك العامة والخاصة. وأخذ حجم المخصصات اتجاهاً تصاعدياً حيث ارتفع من حوالى ١٠ مليارات جنيه فى عام ١٩٩٤ إلى حوالى ٢١,٧ مليار فى عام ٢٠٠٠ (البنك المركزى، التقرير السنوى ٢٠٠٠/٩٩). ونظراً لطبيعة الرافعة المالية للبنوك؛ فإن مخصصات القروض تمثل النسبة الكبرى من إجمالى المخصصات، بالإضافة إلى أنها تغطى استخدامات أخرى مثل تقلب أسعار الأصول. هذا بالإضافة إلى القواعد الخاصة بدرجة تركيز القروض ونسبتها للعميل الواحد، والقواعد المنظمة للمساهمة المباشرة فى رؤس أموال الشركات، والعلاقة بين الأصول والخصوم بالعملة الأجنبية (انظر التقرير السنوى للبنك المركزى).

ج- ألزم البنك المركزى منذ عام ١٩٩٧ البنوك بأن تقدم تقارير مالية وفقاً للنظام المحاسبى العالمى، ومنذ ١٩٩٨ بدأ البنك المركزى فى نشر بيانات مجمعة عن أداء الجهاز المصرفى (البنك المركزى، التقرير السنوى ١٩٩٨/٩٧).

د- قيام البنك المركزى بتطبيق نظام توحيد الإشراف على البنك الواحد بحيث يشمل كافة فروع البنك الداخلية والخارجية؛ وبناء على ذلك تقوم البنوك المسجلة لدى البنك المركزى، والبنوك التابعة لها، والبنوك فى الخارج التى يتمتع فيها بحق تصويت أكثر من ٥٠٪- بموافقة البنك المركزى اعتباراً من يونيو ٢٠٠٠ ببيانات دورية عن القوائم المالية وتركز التوظيفات لدى العملاء التى تتجاوز ٣٠٪ من القاعدة الرأسمالية، وأرصدة أكثر من عشرة مودعين ومقرضين، وأصبح كل بنك مطالباً بعرض سياسته الائتمانية التى وافق عليها مجلس إدارته على البنك المركزى لتكون أساساً لمتابعة أداء كل بنك، خاصة فيما يتعلق بتوظيفاته (البنك المركزى، التقرير السنوى ٢٠٠٠/٩٩).

## ٤-٢ توقيع مصر لاتفاقية تحرير التجارة فى الخدمات:-

شملت الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات- كما سبق أن رأينا- عدة خدمات كان أهمها الخدمات المالية، وعلى رأسها الخدمات المصرفية، وتم توقيع هذه الاتفاقية بموافقة (٧٤)

دولة من بينها مصر عام ١٩٩٧. وقدمت مصر بناء على البنود والارتباطات الخاصة بالدول النامية جدول ارتباطاتها أولاً في ديسمبر ١٩٩٣، ثم الجدول المحسن في ١٩٧٥/٧/٢٧ والذي أوضح أهم التطبيقات والتشريعات في مجال البنوك والتأمين وأسواق المال.

وقد اشتملت الجداول على تحديد نوع الخدمات المصرفية التي يمكن للبنوك المشتركة والأجنبية ممارستها. ولم تتقدم مصر بأى التزامات في مجال توريد الخدمة عبر الحدود أو انتقال المستهلكين، ولكن تقدمت ببعض الالتزامات في مجال توريد الخدمة عن طريق التواجد التجارى الدائم وانتقال العمالة، حيث تم ربط الموافقة على الدخول إلى السوق المصرفية بمتطلبات الحاجة الاقتصادية للسوق. كما تركت لوزير الاقتصاد والتجارة الخارجية وضع شروط الترخيص بإنشاء فروع أجنبية (عبد الحميد عبد المطلب، ٢٠٠١).

وجاءت التزامات مصر هذه في إطار ما يسمح به قانون البنوك وتعديلاته بدءاً من القانون ١٢٠ لسنة ١٩٧٥، و٥٠ لسنة ١٩٨٤، و٣٧ لسنة ١٩٩٢، وأخيراً القانون رقم ٩٧ لسنة ١٩٩٦ ضمن حزمة من السياسات الاقتصادية المالية التي استهدفت في المقام الأول الإصلاح والتحرير المالى.

ونلاحظ من ذلك أن التشريعات المصرفية بدأت سياسة التحرير منذ تطبيق سياسة الانفتاح عام ١٩٧٤ وقبل إقرار الاتفاقية في تحرير التجارة والخدمات، وسمحت بإنشاء كل من البنوك المشتركة، وفروع البنوك الأجنبية، وكذا مكاتب التمثيل. وتتجاوب هذه التشريعات بشكل كبير مع اتفاقية تحرير التجارة في الخدمات.

ولكن التساؤل الأساسى الذى يظل قائماً هو: هل هذه السياسات الإصلاحية كانت على المستوى الكلى أو على مستوى القطاع المصرفى بصفة خاصة؟ وهل أدى اتفاق التشريعات المصرفية القائمة مع تشريعات اتفاقية تحرير التجارة فى الخدمات إلى رفع كفاءة الجهاز المصرفى إلى المدى الذى يسمح له بالقدرة على التنافس فى ظل هذه التغيرات العالمية؟

## ثانياً: تقييم كفاءة القطاع المصرفى المصرى :

بعد التعرف على هذه النظرة الكلية، ننتقل فى هذا الجزء إلى تحليل درجة كفاءة الجهاز المصرفى، من خلال استخدام بعض المؤشرات التى جاءت فى الأدبيات، ومنها مؤشرات التنافسية المستخدمة من قبل المنتدى الاقتصادى العالمى، والتى تعكس حجم ونمو القطاع المالى، وهيكـل الصناعة المصرفية، ودرجة نشاط الوساطة المالية، وأيضاً استخدام بعض المؤشرات المالية التى تعكس الأداء المالى والتشغـلى، ومحاولة تطبيقها على الجهاز المصرفى؛ لإعطاء صورة تقريبية لكفاءة الأداء مقارنة بمجموعة من الدول الصاعدة فى آسيا، وأمريكا اللاتينية، وبعض الدول العربية التى تعتبر أسواقاً منافسة للسوق المصرى، ومجموعة من الدول المتقدمة كمجموعة مرشدة. وسوف يراعى فى اختيار مجموعة الدول أن تكون على نفس درجة مخاطر الاقتصاد المصرى بصفة عامة ونفس القوة المالية لجهازها المصرفى أو أعلى منها وفقاً لتقييم المؤسسات الدولية، وسوف نعتمد على تقييم مؤسسة (EIU) و Moodys.

(لمزيد من المعلومات عن هذه التقييمات انظر الملحق رقم ٣).

### ١- حجم ودرجة نمو القطاع:

من أهم المؤشرات التى استخدمت فى العديد من الدراسات (Levine,Loyza,1999) (King&Levine,1993) والتى تعكس حجم القطاع المصرفى هى: إجمالى أصول البنك المركزى إلى الناتج المحلى الإجمالى، وإجمالى أصول البنوك التجارية إلى الناتج المحلى الإجمالى، وأيضاً للمؤسسات المصرفية الأخرى.

وتعكس هذه المؤشرات أهمية الخدمات المالية التى تقدم من قبل المؤسسات بالنسبة لحجم الاقتصاد، بالإضافة إلى التفرقة بين الأهمية النسبية لكل نوع، وبالتالي هيكـل وطبيعة الخدمات المقدمة.

هناك بعض الدراسات التى اهتمت بجانب الخصوم، واستخدمت عرض النقود بالتعريف الواسع إلى الناتج المحلى الإجمالى (M2/GDP) (King&Levine,1993)

كمؤشر للعمق المالى فى الاقتصاد. ونعرض لهذه المؤشرات كمتوسط للفترة من ٩٤-١٩٩٩، وهى الفترة اللاحقة لمرحلة الإصلاح. (انظر الملحق رقم ٤).

يعكس لنا الجدول فى الملحق رقم (٤) أكثر من خاصة للجهاز المصرفى مقارنة بالدول الأخرى، تتمثل فى:

ارتفاع نسبة أصول البنك المركزى للناتج المحلى الإجمالى عن كافة الدول، وبصفة خاصة المتقدمة، باستثناء سنغافورة<sup>(\*)</sup> والأردن. ويعكس لنا ذلك مدى الارتباط بين الحكومة والبنك المركزى، وذلك بغرض تحقيق أهداف التنمية. إلا أن الهدف من البنوك المركزية فى الدول المتقدمة والأسواق الناشئة التى عملت على إعادة هيكلة نظامها المالى، وإعطاء البنك المركزى مزيداً من الاستقلالية وتحديد المسؤوليات، فالبنوك المركزية هى مؤسسة حكومية مسئولة عن المحافظة على استقرار قيمة العملة محلياً وخارجياً، وتفعيل دورها الرقابى، ولا تقوم بأى عمليات تمويل فى مجال التنمية الاقتصادية، وهو ما أكدت عليه أيضاً الكثير من الدراسات بأن الأهمية النسبية للبنك المركزى تنخفض كلما تحركنا فى اتجاه الدول مرتفعة الدخل بينما تزداد أهمية فى الدول منخفضة الدخل.

وبالنسبة لأصول البنوك التجارية، يعكس لنا الجدول أن الأصول المالية للبنوك تفوق حجم الناتج فى معظم الدول الآسيوية، وبالتالي يعكس قدرة هذا القطاع على تمويل التنمية وأهمية ذلك بالنسبة للاقتصاد. وتتمثل أهمية هذه النسبة- مع الأخذ فى الاعتبار نسبة أصول المؤسسات المصرفية الأخرى مقارنة بالدول المتقدمة- فى أنها تعكس حجم المؤسسات المالية، ومدى تنوعها، وبالتالي قدرتها على تعبئة المدخرات من كافة المستويات وتوزيعها على الاستخدامات المختلفة. فنجد فى الحالة المصرية أن هناك توسعاً فى حجم أصول البنوك التجارية بالنسبة للناتج. واقتصر المؤسسات المصرفية الأخرى على البنوك المتخصصة، بالإضافة إلى انخفاض قيمة أصولها بالنسبة لحجم الاقتصاد مقارنة بالدول الآسيوية على سبيل المثال. ونجد أن هذه السمة متوفرة أيضاً فى

\* تضخم النسبة فى حالة سنغافورة لايعود إلى تقديم البنك لأى تمويل للقطاعات فى الاقتصاد، ولكنه يعود إلى أن جميع الأصول كانت أصولاً أجنبية.

دول أمريكا اللاتينية، إلا أن صغر حجم الأصول المالية بالنسبة للاقتصاد يعكس مدى قدرة هذه الاقتصادات على استيعاب مؤسسات مالية جديدة محلية أو أجنبية.

ويُعد هذا عاملاً من عوامل انخفاض معدلات الادخار في مصر عن باقي الدول الأخرى، نظراً لعدم انتشار المؤسسات المالية بأنواعها المختلفة التي تستطيع أن تتعامل مع مختلف الفئات، فتصل نسبة الادخار القومي إلى الناتج القومي الإجمالي ١٥,٧٪ مقارنة بـ ٥٤٪ في سنغافورة، و ٤٧٪ في ماليزيا، و ٣١٪ في كوريا (World Economic Forum, 2000).

وتقودنا النسب السابق ذكرها عن حجم القطاع وتنوعه، إلى تذكير ارتباطات مصر في اتفاقيات الجات والمقيدة بمدى حاجة السوق والحاجة الاقتصادية. وضرورة الأخذ في الاعتبار عند السماح للبنوك الأجنبية بالنفاذ إلى السوق، مدى اتساع حجم البنوك التجارية مقارنة بالمؤسسات المصرفية الأخرى، وبالتالي لا بد أن تتميز المؤسسات المالية الراغبة في النفاذ إلى السوق بأن تكون طبيعة نشاطها تختلف عن طبيعة الأنشطة المتوفرة في السوق. وتخدم الأغراض الأخرى مثل بنوك الادخار والتجارة والاستثمار. وبذلك نستطيع تقليل حدة المنافسة أمام البنوك القائمة بالفعل.

وأخيراً نجد أنه بغض النظر عن حجم القطاع بالنسبة للاقتصاد، فإن كفاءته - وبالتالي قدرته على القيام بدور الوسيط المالي - تتوقف على هيكل هذا القطاع وما إذا كان يتمتع بدرجة منافسة تجعله يقوم بدوره بكفاءة أم لا، وهو ما سوف نتعرف عليه في النقطة التالية.

## ٢- هيكل الصناعة المصرفية:

تتوقف فاعلية البنوك - أيًا كان حجمها بالنسبة للاقتصاد - على هيكل هذا القطاع ودرجة المنافسة فيه، وقد تم الاستعانة ببعض المؤشرات التي تعكس هيكل السوق ودرجة المنافسة فيه وتتمثل في:

- درجة التركيز في البنوك التجارية: وتقاس بنسبة أصول أكبر خمسة بنوك إلى إجمالي أصول البنوك التجارية.

- عدد البنوك الكبرى بمعيار الأصول (وفقاً لحجم الأصول).

ارتفاع نسبة التركيز في البنوك يعكس انخفاض درجة المنافسة لجذب المدخرات وإتاحتها إلى المستثمرين بطريقة كفاء (Dimitri Vittas,1991)، وأيضاً فإن السوق المقسم إلى أجزاء صغيرة يعد دليلاً على انتشار بنوك ذات أحجام صغيرة .

- الهيكل من حيث الملكية العامة مقابل الخاصة، ومدى وجود البنوك الأجنبية من عدمه (Thorsten Bek1999) (انظر الملحق رقم ٥ للتعرف على هيكل الصناعة المصرفية في مصر وبعض الدول في نهاية ١٩٩٨) .

يوضح لنا الجدول في الملحق رقم (٥) أن درجة التركيز ترتفع في الأسواق الصاعدة عن الدول المتقدمة بصفة عامة، أما بالنسبة لوضع مصر مقارنة بالدول الأخرى فنجد أن درجة المنافسة في السوق المصري تعد منخفضة بكافة المؤشرات المستخدمة بالنسبة إلى دول القارة الآسيوية وأمريكا اللاتينية باستثناء المكسيك التي ترتفع بها درجة التركيز إلى ٦٨٪ ولكن في المقابل، نجد أن الملكية العامة للبنوك مساوية للصفر.

ونجد أيضاً أن درجة التركيز مرتفعة أيضاً في الدول العربية، وإن كانت ترتفع النسبة أيضاً لصغر عدد البنوك مقارنة بالحالة المصرية، فعدد البنوك التجارية في الكويت سبعة وفي الأردن اثنا عشر بنكاً؛ وبالتالي فمن الطبيعي أن ترتفع النسبة.

ومن أهم الخصائص التي تعكسها المؤشرات السابقة أيضاً، عن السوق المصري مقارنةً بغيره، هو أنه سوق تنتشر به البنوك ذات الأحجام الصغيرة، فبالرغم من أن عدد البنوك الكبرى بمعيار حجم الأصول يصل إلى (١٤) بنكاً، وفي سنغافورة على سبيل المثال (١٥) بنكاً، إلا أن متوسط حجم أصول هذه البنوك في سنغافورة يمثل حوالى أربع أضعاف متوسط حجم أصول البنوك المصرية، وهو ما يعكس عدم كفاءة السوق، وعدم القدرة على القيام بأعمال الجملّة وعدم القدرة على تحقيق اقتصاديات النطاق، وتنوع الإنتاج . هذا بالإضافة إلى شدة سيطرة الحكومة مقارنة بباقي الدول محل المقارنة نتيجة لارتفاع نسبة الملكية العامة. أما عن درجة منافسة البنوك الأجنبية للبنوك في السوق المحلي، فقد جاء ترتيب مصر رقم (٥٢) في تقرير التنافسية الأخير للمنتدى الاقتصادي

العالمي (World Economic Forum, 2000)، بينما حصلت الأرجنتين وشيلي والبرازيل على المراكز (٦، ٨، ٢٣) على التوالي.

ونجد بذلك أن كافة المؤشرات الخاصة بهيكل الصناعة المصرفية لمصر مقارنة بغيرها من الدول في غير صالح الجهاز المصرفي المصري. ونخلص من ذلك إلى أنه بالرغم من التحرير الجزئي عام ١٩٧٤، وتشجيع دخول البنوك الأجنبية وفروعها، وإنشاء بنوك مشتركة، وبداية الدخول في برنامج لخصخصة البنوك، وانخفاض نسبة الملكية العامة في البنوك المشتركة وفقاً لقانون عام ١٩٩٦، والسماح للملكية الخاصة في البنوك العامة عام ١٩٩٨، إلا أن السوق المصري مازال يتصف بسيطرة البنوك العامة على السوق؛ حيث يتمثل الهيكل المصرفي في أربعة بنوك للقطاع العام تسيطر على حوالي ٦٠٪ من إجمالي الأصول، بل وتسيطر هذه البنوك الأربعة على حوالي ٦٠٪ من إجمالي الفروع العاملة في مصر، وتنتشر في شكل شبكات موزعة على المحافظات، أما معظم فروع البنوك التجارية المشتركة والخاصة فتتركز في القاهرة والإسكندرية ومدن الدلتا والقناة، وهو ما أتاح لهذه البنوك الأربعة فرصة جمع المدخرات من العامة: ولذلك يبلغ نصيبها من إجمالي الودائع حوالي ٦٢٪ مقابل ٣٨٪ للقطاع الخاص.

وهناك كثير من الدراسات التي اهتمت بدراسة أثر هيكل السوق في القطاع المصرفي المصري على الأداء (Mahmoud Mohi El- Din, 2000)، واختبار أثر إجراءات التحرير التي تمت على درجة المنافسة (السيد متولى، ١٩٩٩) وأثبتت جميعها عدم تمتع السوق بالمنافسة، وتركزه، وعدم استغلال اقتصاديات الحجم والنطاق.

وقد أثبتت بعض الدراسات أنه من الممكن أن ترتفع درجة التركيز في السوق، ولكن لا يعكس ذلك قوى احتكارية، وذلك عندما تتوفر ظروف معينة في السوق تفرض على طبيعة العمل المصرفي إدارة تعمل في ظل المنافسة (Sherrill. Shffer 1991)، وثبت هذا على السوق الكندي، حيث ترتفع فيه درجة التركيز، وتسيطر أكبر خمسة بنوك كندية على ٨٧٪ من أصول البنوك، أي أكبر من الحالة المصرية. إلا أن السوق يتمتع بخصائص ما يعرف بـ Contestable Market وهي السوق التي تتمتع بحرية دخول

وخرج للمنشآت وأن التكلفة الخاصة بدخول السوق يمكن استرجاعها بالكامل، ولا توجد أية تكلفة للخروج (Abou El -Eyoun Mahmoud, 1999).

ويعانى القطاع المصرى- المصرى من مشاكل عديدة، بالإضافة إلى ارتفاع درجة التركيز فيه، وتجزئة السوق إلى مجموعة من البنوك الصغيرة، فزيادة عدد البنوك نتيجة التحرير لم ينعكس على تخفيض درجة التركيز، نظراً لأنه بالرغم من السماح للمشاركة الأجنبية وللقطاع الخاص بصفة خاصة بعد القانون ١٩٩٦، إلا أن السوق المصرفى يعانى من غياب إجراءات الخروج . حيث لا يسمح للبنوك فى مصر بالفشل والخروج من السوق وهو ما يخفض من كفاءة العمل . لذلك جاء ترتيب مصر فى تقرير التنافسية- بالنسبة لإمكانية دخول وخروج البنوك من وإلى السوق وبدون تكلفة مرتفعة وإجراءات معقدة- فى مرتبة أقل من المتوسط، حيث حصلت على المركز (٣٤) يسبقها فى ذلك معظم دول أمريكا اللاتينية، وعلى العكس من ذلك مجموعة الدول الآسيوية محل المقارنة والتي تحتل مراكز منخفضة، فماليزيا على سبيل المثال تحتل المركز (٥٩).

### ٣- درجة نشاط الوساطة المالية:

إن الوساطة المالية بين المدخرين، وتخصيصها فيما بين الفرص الاستثمارية المختلفة تُعد إحدى الوظائف الأساسية للوسطاء الماليين، وقد أجمعت الأدبيات على استخدام بعض المؤشرات التي تعكس هذه الوظائف على المستوى الكلى (Thorsten Besk, Aslieta1999)، ويتمثل المؤشر الأول فى حجم الائتمان الممنوح من البنوك (بنوك الودائع) إلى القطاع الخاص، كنسبة من الناتج المحلى الإجمالى، فكما ارتفعت هذه النسبة وانخفض نصيب الحكومة والهيئات الحكومية فإن ذلك يعكس كفاءة فى الوساطة المالية (Ross Levein,1998). والمؤشر الثانى هو حجم الائتمان الممنوح من المؤسسات المصرفية الأخرى، بخلاف بنوك الودائع، وهو يعكس- بالإضافة إلى حجم الائتمان بالنسبة للاقتصاد- الأهمية النسبية للمؤسسات المصرفية. والمؤشر الثالث يعكس حجم الائتمان المحلى الممنوح بصفة عامة بالنسبة للناتج المحلى الإجمالى.

ونظراً لأهمية هذا الدور؛ فسوف نعرض للحالة المصرية بشيء من التفصيل، ثم نتعرف على مركز مصر مقارنة بغيرها.

جدول رقم (١):

تطور حجم الائتمان الممنوح إلى القطاع الخاص خلال الفترة ١٩٩٤-١٩٩٩  
كنسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي.

البيان	العام	٩٤	٩٥	٩٦	٩٧	٩٨	٩٩
الائتمان المحلي إلى GDP		٧٥	٧٧	٧٨	٨٢	٩١,٤	٩٤
الائتمان الممنوح من البنوك للقطاع الخاص إلى GDP		٢٥,٣	٣٠,٨	٣٤,٥	٣٩,٤	٤٦	٥٠
الائتمان الممنوح من المؤسسات المصرفية الأخرى إلى GDP		٣	٤	٤,٥	٥	٦	٦

المصدر محسوب من IFS, 2001

نلاحظ من الجدول السابق، زيادة في حجم الائتمان المحلي كنسبة من الناتج المحلي. وبصفة خاصة ارتفعت هذه النسبة عامي ١٩٩٨ و ١٩٩٩ لتصل إلى حوالي ٩٤٪. وصاحب ذلك زيادة في معدل الائتمان الممنوح للقطاع الخاص.

ونلاحظ أيضاً أن البنوك التجارية تمثل النسبة الكبرى في منح الائتمان، وتعكس هذه النسب المتزايدة قدرة القطاع على تمويل عملية التنمية، أما المؤسسات المصرفية الأخرى وهي البنوك المتخصصة فلا تمثل سوى ٦٪. ويوضح الجدول في الملحق رقم (٦) معدل نمو الائتمان الحقيقي الممنوح للقطاع الخاص في مصر مقارنة ببعض الدول.

ويعكس لنا الجدول زيادة ملحوظة في معدل نمو الائتمان الممنوح للقطاع الخاص في النصف الثاني من التسعينات في الحالة المصرية، وهو ما يشير إلى كفاءة الوساطة المالية وفقاً للأدبيات المختلفة. إلا أن هذا التوسع لا يمكن أخذه على أنه مؤشر إيجابي على

الإطلاق، فإن لم يكن هذا التوسع مصحوباً بكفاءة في التوزيع، واختيار المشروعات وانخفاض نسبة الديون المعدومة أو الرديئة؛ فيجب أخذ هذا المؤشر بكثير من التحوط.

نلاحظ ارتفاع معدل نمو الائتمان الحقيقي في فترة ما قبل الأزمات، مثل: دول المجموعة الآسيوية، ثم تراجع معدله بعد حدوث الأزمة في ٩٨-١٩٩٩، وأيضاً دول أمريكا اللاتينية في فترة أزمة المكسيك والبرازيل انخفضت معدلات نمو الائتمان فيها. ولذلك فإن تزايد معدل نمو الائتمان في مصر بهذا الحد في الفترة الممتدة من أوائل التسعينات يندرج بالخطر، وبصفة خاصة عندما يكون مصحوباً بنسب مرتفعة للقروض الرديئة.

لا يوجد في مصر أرقام منشورة عن حجم الديون المتعثرة لدى الجهاز المصرفي، أو توزيعها بين القطاعات المقترضة، لكن هناك بعض النسب المنشورة من قبل صندوق النقد الدولي ووزارة الاقتصاد تشير إلى أن نسبة الديون المشكوك فيها إلى جملة القروض كانت حوالي ١٤,٧٪ في ١٩٩٦، و١٣,٤٪ في يونيو ١٩٩٧، ثم حوالي ١٢٪ في يونيو ١٩٩٩، وبلغت نسبة المخصصات إلى الديون المتعثرة في ذلك التاريخ حوالي ٨٢,٢٪، ولم يكن الأمر يتوقف على ذلك فحسب، بل كان هناك توجه إلى قطاعات محددة مثل: قطاع التشييد والبناء في ٩٩/٢٠٠٠ بحوالي ٢٢٪ من جملة الديون المتعثرة عن الجهاز المصرفي ككل (مركز الدراسات السياسية و الاستراتيجية، الأهرام ٢٠٠١). وبمقارنة هذه النسبة ببعض الدول التي توافرت عنها بيانات (انظر الملحق رقم ٧) يعكس الجدول الموضح بالملحق أن النسبة المقدرة لمصر وغير معلن عنها، تعد نسبة لا يستهان بها وتندرج بالخطر. صاحبت الفترة التي شهدت معدلات نمو مرتفعة لمنح الائتمان في مصر مجموعة من الظواهر الجديدة أيضاً تمثلت في:

ارتفاع نسبة القروض بالعملة الأجنبية، حيث ارتفعت بمعدل ٣٠٪ في ١٩٩٧، و٢٠٪ في ١٩٩٨، و١٢,٥٪ في ١٩٩٩، ثم انخفضت إلى (-١,٢) في ٢٠٠٠، مقابل معدل نمو للودائع بالعملة الأجنبية للقطاع الخاص ٢,٣ في ٩٨، ١٩٩٩، وهو ما أدى إلى انخفاض نسبة تغطية الأصول الأجنبية للخصوم الأجنبية من حوالي ٥٠٪ في ٩٧/٩٦ إلى ١٥٪ في ١٩٩٩/١٩٩٨، وأدى ذلك إلى مزيد من الضغط على سعر صرف الجنيه المصري؛ ولذلك

تعرض لأزمات كبيرة فبعد أن ظل ثابتاً طوال الفترة السابقة منذ بداية تبني سياسة الإصلاح أخذ في التزايد ابتداء من ديسمبر ١٩٩٩، حتى وصل إلى ٣,٩٦ في يناير ٢٠٠٠ (النشرة الاقتصادية الشهرية مركز معلومات دعم اتخاذ القرار).

بعد فترة التوسع في منح الائتمان خلال الفترة من ١٩٩٥ إلى النصف الأول من ١٩٩٩، بدأت البنوك تواجه مشكلة نقص في السيولة والاقتصاد ككل، وكانت أكثر المؤشرات الدالة على ذلك ارتفاع سعر الفائدة البنينية في البنوك بعد أن كان يتراوح بين ٨-١٠٪ حتى منتصف ١٩٩٩، إلا أنه أخذ في التزايد إلى أن بلغ ١٥٪ في أواخر ١٩٩٩ وبداية ٢٠٠٠ (النشرة الاقتصادية)، وفي بعض الدراسات بلغ ١٧٪ (Howard,2000).

وهو ما انعكس في نقص معدل الائتمان في عام ١٩٩٩ عن الأعوام السابقة؛ نتيجة لبعض القيود التي فرضت على البنوك، وهي قواعد خاصة بالاستيراد ومتطلباته: حيث يجب على المستوردين تسديد ما قيمته ١٠٠٪ عند فتح خطابات الائتمان للاستيراد بالإضافة إلى ارتفاع مديونية الحكومة بمتأخرات أعمال قدرت بحوالي ٢٠-٢٥ بليون جنيه، وهو ما مثل ضغطاً أيضاً على ميزانيات البنوك. وأثبتت دراسة (El-Said Hala&El Shazly Alla 2001)، وجود تقنين لحجم الائتمان الممنوح، وأزمة في الائتمان خلال العامين السابقين، وعدم توازن العرض والطلب.

تزايد ظاهرة الإقراض الشخصي؛ حيث ارتفعت من ١٣,٤ مليار في ١٩٩٥ إلى ٢٩,٨ مليار في ٢٠٠٠؛ وهو ما يؤدي أيضاً إلى ارتفاع درجة المخاطر الائتمانية التي تتعرض لها البنوك، بالرغم من التوسع في نسب منح الائتمان للقطاع الخاص في مصر إلا أن ترتيب مصر في تقرير التنافسية لعام ١٩٩٩- وفقاً لمؤشر نصيب القطاع الخاص من إجمالي الائتمان- هو (٤٧)، يسبقها في ذلك معظم الدول محل الدراسة باستثناء المكسيك، وتحتل شيلي وكوريا المركزين الثاني والخامس على التوالي.

#### ٤- مؤشرات كفاءة الأداء

يعد قياس كفاءة البنوك من الأمور الصعبة؛ نظراً لعدم وجود تعريف محدد لمخرجات البنوك، وهناك بعض الأساليب التي تعتمد على المقارنات الدولية القائمة على

تكلفة التعامل وهامش الفائدة، وإن كانت هذه الأساليب أيضا تتعرض للانتقادات، نتيجة للاختلافات الأساسية في هيكل التمويل، وتوليفة الناتج، ونوعية الخدمات المقدمة، ومعدلات التضخم، ومدى ملائمة طريقة الحسابات بين الدول، بصفة خاصة تلك التي تخص الأصول. ولكن بالرغم من ذلك فهي تستخدم في كثير من الدراسات لعقد المقارنات الدولية، حيث إنها تعطي نظرة عامة عن طبيعة أداء البنوك داخل الدولة (Dimirt,1991 P; BIS,1999) ومن أهم هذه المؤشرات المستخدمة:

مؤشرات مدى كفاية رأس المال <sup>(١)</sup>: حيث يعكس هذا المؤشر درجة مخاطر رأس المال التي يتعرض لها البنك ودرجة استقراره، ومدى تماثيه مع قواعد لجنة بازل. فكلما ارتفعت هذه النسبة، وغطت الحد الأدنى (٨٪) انخفضت درجة المخاطر التي يتعرض لها البنك.

مؤشرات التشغيل: إن أداء البنك يكون جيداً عندما يحقق عائداً مرتفعاً على الأصول وحقوق الملكية؛ لذلك فلا بد من تحمل قدر أكبر من المخاطر، ويتمتع بأفضل تسعير للأصول والخصوم، أو تحقيق مزية في التكلفة بالنسبة لغيره. ومن أهم المؤشرات المستخدمة في تقييم عمليات التشغيل وتعكس مؤشرات الربحية في نفس الوقت ما يلي:

معدل العائد على متوسط حق الملكية ROAE <sup>(٢)</sup>: ويعكس هذا المؤشر العائد لكل وحدة من حقوق الملكية؛ فكلما ارتفعت هذه النسبة دلت على قدرة البنك على توزيع المزيد من الأرباح على المساهمين وإضافة المزيد من الأرباح المحتجزة، وذلك في الحالات التي تزيد فيها الأرباح.

معدل العائد على متوسط الأصول ROAA <sup>(٣)</sup>: ويعكس هذا المؤشر معدل العائد على كل وحدة من الأصول.

صافي هامش الفائدة (دخل الفائدة NIM) <sup>(٤)</sup>: وتغير هذه النسبة بالزيادة يشير إلى مدى إجابة الأداء في التحكم في مخاطر سعر الفائدة، وقد اعتبرت كثير من الدراسات هذا المؤشر انعكاساً للقيمة المضافة التي يحققها البنك.

الدخول الأخرى بخلاف الفائدة<sup>(٥)</sup>: وترتفع الأهمية النسبية لهذا البند بسبب ضغوط أسعار الفائدة، ومخاطر تقلبها على صافي الفائدة، وقدرة البنك على التحكم في ذلك.

وأخيراً مؤشر التكلفة لإجمالي الدخل المتحقق: حيث يعكس التكلفة التي يتحملها البنك بخلاف الفائدة، وتمثل الأجور والمرتببات أهم مكون من هذه التكلفة .

انظر الجدول بالملحق رقم (٨) حيث يوضح وضع مصر من حيث المؤشرات السابقة مقارنة بالدول الأخرى.

ويعكس لنا الجدول الموضح عدة خصائص عن أداء البنوك مقارنة بالدول الأخرى. تغطي البنوك نسبة الحد الأدنى (٨٪) وتحتوى- على الأقل- على ٤٪ لرأس المال الأساسى لإجمالي الأصول مرجحة وفقاً لدرجة خطورتها . إلا أن النسب المحسوبة غير مرجحة بأوزان المخاطرة؛ وبالتالي فهي نسب تقريبية. ولكن تشير النسب الخاصة بمصر إلى الانخفاض مقارنة بالدول الأخرى، باستثناء كوريا حيث إنها تطبق برامج لإعادة الهيكلة نتيجة الأزمات التي مرت بها . وتعكس هذه النسب ارتفاع درجة مخاطر رأس المال فى الصمود أمام أى تغيير فى قيمة الأصول.

أما بالنسبة لمؤشرات العائد على حقوق الملكية والعائد على الأصول، فمصر تحقق معدلات عالية بالنسبة لدول أمريكا اللاتينية باستثناء شيلي، و أيضاً بالنسبة لدول المجموعة الآسيوية . وهو ما يعكس كفاءة التشغيل، لكن لا يمكن الحكم المطلق بهذا المعيار؛ إذ يجب أخذ نسبة الرفع المالى<sup>(٦)</sup> للبنك فى الاعتبار؛ حيث يرتبط معدل العائد على حق الملكية بالعائد على الأصول من خلال مضاعف حق الملكية ، وهو عبارة عن إجمالي الأصول على إجمالي حق الملكية. وتشير القيمة الأكبر من المضاعف إلى الاعتماد على التمويل عن طريق الديون أكثر من حقوق الملكية. وبعد الرفع المالى- وهو معكوس نسبة معدل العائد على حقوق الملكية- مقياساً للمخاطر أيضاً؛ حيث يعكس حجم الأصول التي يمكن خسارتها قبل أن يصل البنك إلى مرحلة العجز عن الوفاء بالتزاماته؛ ولذلك فإن الرفع المالى يؤدي إلى زيادة العائد على حق الملكية.

وفي الحالة المصرية فإن نسبة الرفع المالي مرتفعة عن غيرها، وظهر ذلك بوضوح في حالة مصر، وسنغافورة، و دول أمريكا اللاتينية باستثناء شيلي، حيث تنخفض نسبة الرفع المالي عن الحالة المصرية، ولذلك تحقق مصر عائداً أكبر على الملكية والأصول لكن تتحمل درجة مخاطر أكبر، وتكلفة فائدة أعلى مقابل الديون، ونظراً أيضاً لانخفاض تكلفة التشغيل عن دول أمريكا اللاتينية، وهو ما يظهر بوضوح في الفروق في معدل صافي هامش دخل الفائدة، حيث تحقق مصر أقل هامش بين الدول، بما يعنى انخفاض القيمة المضافة للبنوك، وعدم تحكم الإدارة في مخاطر سعر الفائدة من خلال الكفاءة في إدارة الأصول والخصوم .

ومما يؤكد ذلك أنها تحقق أقل صافي هامش دخل للفائدة في الوقت الذي تحقق فيه تقريباً أقل تكلفة بالنسبة للدخل، فعلى سبيل المثال تمثل التكلفة بالنسبة للدخل ٩٠٪ في البرازيل مقابل ٤٨٪ في حالة مصر، بينما تحقق البرازيل هامش دخل فائدة و دخول أخرى بخلاف الفائدة أعلى من الحالة المصرية بكثير.

وتعود معدلات الدخل المرتفعة من الفائدة أو غير الفائدة في حالة دول أمريكا اللاتينية بصفة عامة نظراً لأنها توظف نسبة كبيرة من مواردها في أوراق مالية حكومية ذات فائدة مرتفعة ودرجة مخاطر أقل.

يعكس لنا الجدول أيضاً كفاءة الأداء في البنوك في حالة الأردن والكويت، حيث إنه بالرغم من تحقق معدلات عائد على حقوق الملكية والأصول أعلى من الحالة المصرية فإن نسبة الرفع المالي تنخفض بهما، وهو ما يعكس انخفاض درجة مخاطر رأس المال، هذا بالإضافة إلى تحقيق الأردن لهامش دخل فائدة أعلى، بالرغم من ارتفاع نسبة التكلفة عن مصر.

ويعكس لنا ذلك أنه بالرغم من تمتع البنوك المصرية بمزية تنافسية عن غيرها متمثلة في انخفاض تكلفة التشغيل، لكن نظراً لعدم الكفاءة في إدارة مخاطر سعر الفائدة ورأس المال، فإنها تحقق معدلات صافي هامش دخل فائدة منخفضة مقارنةً بغيرها، بما فيها الدول الآسيوية واليابان التي تحقق معدلات عائد على الأصول وحق الملكية سالبة.

وبعد هذا العرض الإجمالي- بالاعتماد على مؤشرات الحجم والهيكل والنشاط في مجال الوساطة المصرفية، ومؤشرات الأداء- نجد أن مصر تتمتع بقطاع مالى متسع من حيث الحجم، وإن كان يتركز في نوع واحد وهو البنوك التجارية. إلا أنه يعاني من سلبيات كثيرة مقارنةً بغيره في الدول محل الدراسة، من حيث هيكل القطاع، ودرجة المنافسة فيه، والتركز، وصغر حجم البنوك، وهو ما يجعله قطاعاً مجزأً لا يقوى على المنافسة. بالإضافة إلى مشاكل منح الائتمان وظهور نسبة من الديون الرديئة، وهي تعكس عدم وجود نظم قوية لتقييم ومنح ومتابعة الائتمان. وقد أظهرت مؤشرات الربحية أيضاً- مقارنةً بالدول الأخرى- ضعف القدرة على إدارة مخاطر سعر الفائدة ورأس المال.

ولذلك وفي النهاية فسوف نجمل موقف مصر التنافسي من الدول محل الدراسة بالاعتماد على المؤشرات التي اعتمد عليها المنتدى الاقتصادي العالمي في تقرير التنافسية لترتيب الدول في المجال المالى من خلال ٢٢ مؤشراً تعكس قدرة الدولة التنافسية، وقد تم استخدام بعضها في التحليل السابق (لمزيد من التفاصيل عن هذه المؤشرات انظر الملحق رقم (٩) (World Economic Forum, 2000) وقد اختلف بالطبع ترتيب مصر داخل كل مؤشر حسب طبيعته، ولكي نتعرف على ترتيب مصر بصورة إجمالية لمجموعة الدول المختارة؛ قمنا ببناء مؤشر مركب مكون من الاثنى عشر مؤشراً فرعياً باستخدام معامل متوسط الرتب. وهو ما يوضحه الجدول التالي:-

جدول رقم (٢): ترتيب مصر وفقاً لقدرتها التنافسية في المجال المالى في عام ١٩٩٩

الترتيب	الدولة	الترتيب	الدولة
٧	ماليزيا	١	أمريكا
٨	الأرجنتين	٢	ألمانيا
٩	مصر	٣	سنغافورة
١٠	البرازيل	٤	اليابان
١١	المكسيك	٥	شيلي
١٢	الأردن	٦	كوريا

المصدر : محسوب من ( World Economic Forum, 2000 )

## ثالثاً: تقييم أداء البنوك المصرية على المستوى الجزئى:

بعد التعرف على وضع الجهاز المصرفى مقارناً بمجموعة من الدول فى الجزء السابق، وتحديد مناطق الضعف والقوة فيه، ننتقل فى هذا الجزء إلى إلقاء نظرة عامة على أداء وكفاءة البنوك العاملة فى مصر؛ وذلك لتحديد مدى كفاءة ونشاط البيئة المصرفية، وقدرة هذه البنوك على المنافسة وهو ما تعكسه كفاءتها.

### ١- البيانات والمؤشرات المستخدمة:-

أكدت الكثير من الأدبيات، على ضرورة مراعاة حجم البنك، والذي ينعكس فى حجم أصوله؛ حيث إن الفروق الكبيرة فى حجم البنوك، تؤثر فى الطريقة التى ينظم بها البنك، وقدرته على تنوع الخدمات المالية المقدمة. ويطلق على البنوك الصغيرة عادةً بنوك التجزئة (Retail Bank) وهى البنوك التى تتعامل مع المستثمر الصغير، ومعظم نشاطها يكون متجهاً إلى الأفراد، والبنوك الكبرى يطلق عليها بنوك الجملة، وتركز تعاملاتها على خدمة العملاء التجاريين، وإعطاء القروض للشركات، والمشروعات الكبرى. وتلعب أيضاً التنظيمات الحكومية، دوراً رئيساً، فى مدى قدرة البنك على تنوع الخدمات، وكيفية الإدارة، وهو ما ينعكس على الأداء. ونظراً للفروق الكبيرة فى أحجام البنوك العاملة فى السوق المصرى؛ فقد تم تقسيم عينة البنوك محل الدراسة- وتضم تقريباً كافة البنوك التجارية، وبنوك الاستثمار والأعمال وعددها (٣٥) بنكاً، حيث يمثل حجم أصولها حوالى ٩٥% من إجمالى أصول البنوك التجارية والاستثمار والأعمال(\*)- إلى خمس مجموعات حسب حجم أصول البنك (لمزيد من التفاصيل عن عينة البنوك وتقسيمها وفقاً للحجم انظر الملحق رقم ١٠).

المجموعة الأولى: وتضم البنوك الكبرى العامة، وقد تم فصل هذه البنوك فى مجموعة خاصة نظراً لتفاوت حجم أصولها عن باقى البنوك، ونظراً لطبيعة هيكل الملكية

\* تم استثناء بعض البنوك ذات الطبيعة الخاصة، مثل البنوك الإسلامية، وبنك العمال، والبنوك ذات الصلة باتفاقية الكوميسا. كما تم الاعتماد على برنامج Bank Scope World Banking Information Source, IBCA فى الحصول على البيانات، بالإضافة إلى التقارير الثانوية التى وفرت لبعض البنوك. وذلك لمتوسط الفترة من ١٩٩٧ - ٢٠٠٠.

الخاصة بها. وتمثل حوالي ٥٩% من أصول البنوك محل الدراسة. وتم تقسيم باقى البنوك إلى أربع مجموعات بعد حساب المتوسط العام لحجم أصول البنوك، والذي بلغ حوالي مليار دولار، حيث تم التقسيم حول هذا المتوسط. والشكل التالي يوضح تصنيف البنوك محل الدراسة كنسبة من إجمالي العدد والأصول.

الشكل رقم (١):

تصنيف البنوك محل الدراسة كنسبة من إجمالي العدد والأصول .



المصدر: محسوب من بيانات البنوك.

ويعكس لنا الشكل مدى ارتفاع درجة التركيز في السوق المصري، وتجزئة السوق إلى مجموعة من البنوك الصغيرة، حيث إن ١١٪ من إجمالي عدد البنوك يستحوذ على ٥٩٪ من إجمالي الأصول، و٣٢٪ من إجمالي البنوك يستحوذ على ٤٪ فقط من إجمالي الأصول، وما لذلك من سلبية سبق توضيحها. وينعكس هذا التفاوت الكبير في حجم الأصول على قيمة الانحراف المعياري لحجم الأصول عن المتوسط لكافة بنوك العينة حيث بلغ ٤,١، ولكنه لم يتجاوز ٢,٠ داخل كل مجموعة على حدة. وسوف يتم تقييم البنوك محل الدراسة وفقاً للمجموعات السابقة باستخدام مجموعة من المؤشرات المتفق عليها في كثير من الأدبيات في تقييم أداء البنوك

Rsr 1997 (Dimirit,1991; PetesBIS,1999)

وتتمثل أهمها في: - القدرة على جذب المدخرات باستخدام معدل نمو الودائع.

- مخاطر رأس المال، وتحدد باستخدام مؤشر معدل كفاية رأس المال، و توضح اعتماد البنك على موارده الذاتية.

- جودة الأصول : وهناك العديد من المؤشرات التي تعكس جودة أصول البنك من أهمها: نسبة الديون الرديئة إلى إجمالي الديون، لكن لا توجد بيانات منشورة داخل ميزانيات البنوك عن هذا البيان، ولذلك سوف نقتصر على أقرب مؤشرين لهذا المؤشر وتعطى نفس الدلالة وهما:

- مخصصات خسائر القروض/ إجمالي القروض. وكلما ارتفعت نسبتها تعكس ضعف جودة محفظة قروض البنك.

- مخصصات خسائر القروض لصافي دخل الفائدة: ويوضح هذا المؤشر العلاقة بين المخصصات في حساب الأرباح والخسائر لصافي دخل الفائدة لنفس الفترة، ويجب أن تكون هذه النسبة أقل ما يمكن حتى لا تؤثر على صافي الدخل، وبالتالي العائد على الأصول (عزت عبد الحميد ، ٢٠٠٠).

كفاءة التشغيل: يجب على البنك تشغيل موارده تشغيلاً كاملاً؛ حتى يمكن القيام بوظيفته في الوساطة المالية، وفي نفس الوقت تحقيق معدلات عائد مرتفعة كقطاع منتج. وقد روعى في مؤشرات كفاءة التشغيل عدم الاعتماد على نسبة واحدة، بل تم تدعيمها بنسب أخرى لتأكيد طبيعة النتائج المستخلصة. وتتمثل أهم مؤشرات كفاءة التشغيل في: صافي هامش دخل الفائدة، الدخول من غير الفائدة لإجمالي الأصول، ومعدل العائد على متوسط الأصول، ومعدل العائد على حقوق الملكية. وقد سبق تحديد مفهومها في الجزء السابق (انظر الهامش).

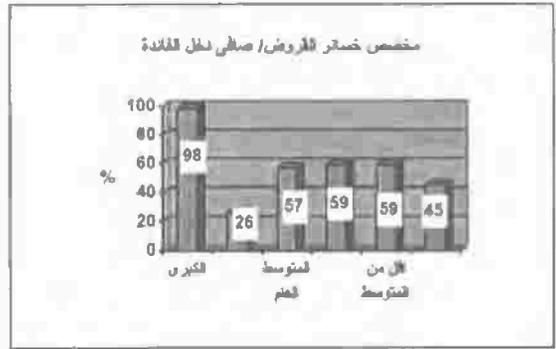
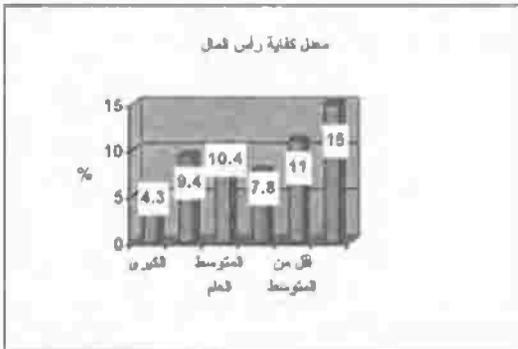
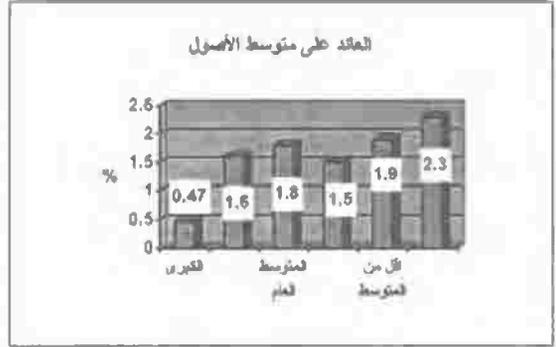
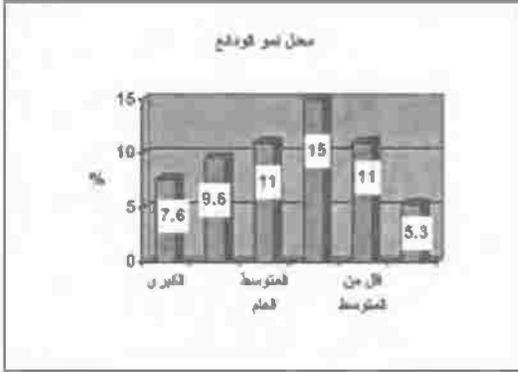
درجة سيولة البنك: ويتمثل الهدف من التعرف على درجة سيولة البنك في تحديد كفاءة البنك في إدارة الأصول، وتوزيع الأموال المتاحة للاستثمار في كافة أوجه الأصول بأقصى كفاءة مما يحقق أقصى عائد وأقصى درجات الأمان للسيولة، ولا تكون نسب التوظيف لأصل على حساب الآخر، ومن أهم المؤشرات المستخدمة في ذلك: نسبة القروض لإجمالي الأصول، ونسبة القروض لإجمالي الودائع.

## ٢- تقييم النتائج:

نظراً لتعدد البنوك والنسب المستخدمة، وعدم وجود نسب معيارية يمكن اللجوء إليها لعقد المقارنة، أكدت الكثير من الأدبيات في مجال التحليل المالي على إمكانية اللجوء إلى ما سمي بمتوسط النسب، وفي هذه الحالة يسمى المتوسط المستخرج بالنسبة المعيارية وتفيد النسب المعيارية في مقارنة النسب الخاصة بالبنك محل الدراسة بها، وتحديد مركزه بالنسبة لباقي البنوك (عزت عبد الحميد، ٢٠٠٠). ونعرض في البداية لنتائج في شكل متوسط عام للبنوك ككل لكل مؤشر، ومقارنة متوسط كل مجموعة بالمتوسط العام لتحديد أداء كل مجموعة بالنسبة للمتوسط العام، ثم الانتقال بعد ذلك لدراسة أداء كل مجموعة على حدة.

تعد هذه النظرة العامة إلى أداء المجموعات، مقدمة لدراسة كل مجموعة على حدة، مع الأخذ في الاعتبار الوضع المقارن لها؛ حيث إن هناك مجموعة من الملاحظات يجب أخذها في الاعتبار عند تحليل المؤشرات الخاصة بالبنوك داخل كل مجموعة حتى نتفادى

الشكل رقم (٢)  
أهم مؤشرات أداء البنوك وفقاً لحجمها مقارناً بالمتوسط العام .



• تعكس لنا هذه الأشكال أداء متوسط المجموعات المختلفة للبنوك محل الدراسة مقارناً بالمتوسط العام لكل مؤشر. ونجد أنه بالرغم من تمتع البنوك الكبرى بشبكة من الفروع والانتشار الجغرافي بما يساعدها على جذب الأموال وتنمية المدخرات، إلا أنها حققت معدلات أقل من المتوسط العام بالنسبة لمعدل نمو الودائع، بينما حققت البنوك المتوسطة والأقل من المتوسطة معدلات أعلى من المتوسط.

حققت البنوك الكبرى أيضاً -بالنسبة لعدي ملاءمة رأس المال- معدلات أقل من المتوسط العام بكثير وهو ما يعني ارتفاع درجة مخاطر رأس المال في هذه المجموعة، بينما حققت المجموعة الصغرى أعلى المعدلات.

وأيضاً بالنسبة لجودة الأصول فبعكس الشكل الأخير مقدار ما تستفيد مخصصات خسائر القروض من صافي دخل الفائدة، هذا بالإضافة إلى ارتفاع تكلفة التشغيل بما يؤثر على معدلات الربحية، وهو ما يعكسه الشكل الثاني لمعدل العائد على الأصول لهذه المجموعة مقارناً بالمتوسط، حيث حققت معدلات أقل من المتوسط بكثير.

أما بالنسبة لمعدلات السيولة، فحققت مستوى أقل من المتوسط، وهو ما يعكس في هذه الحالة ارتفاع درجة السيولة لديها عن باقي المجموعات، أما البنوك المتوسطة والصغرى فقد حققت أقل معدلات سيولة.

ويوضح ذلك أن حجم البنك لم يعكس على أدائه، ولم يحقق الاستفادة من وفور الحجم والنطاق.

أنظر الملحق رقم (١١)

الكثير من الانتقادات التي توجه إلى استخدام النسب المالية والمؤشرات في عقد المقارنات (Dimrit,1991) وأهمها :

- اختلاف هيكل رأس المال بين البنوك.

- اختلاف توليفة المنتجات من الأمور المهمة التي تؤثر على مؤشرات البنك.

- اختلاف درجة التوفيق بين الأصول والخصوم المستحقة لسعر الفائدة، فالبنوك التي لديها معدل كبير للقروض - في ظل قاعدة الودائع قصيرة الأجل - تتحمل المزيد من مدفوعات الفائدة مقارنة بالبنوك التي تخصص في الائتمان قصير الأجل في ظل قاعدة من الودائع قصيرة الأجل.

- طريقة تحديد القروض المتعثرة والمخصصات المقابلة لها، وتختلف من بنك إلى آخر. والتلاعب الذي يحدث أحياناً في تحديد حد أقل مما يجب من المخصصات لتحسين معدل ربحية البنك.

لذلك سوف نأخذ في الاعتبار كافة الملاحظات السابقة - كلما أمكن - عند تحليل المؤشرات الخاصة بكل مجموعة.

### **مجموعة البنوك الكبرى العامة:**

تضم هذه المجموعة البنوك الكبرى العامة (وللتعرف على المزيد من نتائج المؤشرات لكل بنك انظر الملحق رقم (١٠)).

• معدل نمو الودائع: حقق بنك مصر والإسكندرية معدلات تنخفض عن متوسط المجموعة، أما الأهلي والقاهرة فقد حققا معدلاً أعلى من المتوسط، بالرغم من الانتشار الواسع لفروع هذه البنوك، وبصفة عامة، فإن متوسط المجموعة كان أقل من المتوسط العام - كما سبق أن ذكرنا - وهو ما يعكس مدى حاجة هذه البنوك إلى المزيد من تنوع الأوعية الادخارية بما يجذب الكثير من المدخرات.

أما بالنسبة لمعدلات كفاية رأس المال، فقد حققت بنوك المجموعة معدلات منخفضة للغاية، بالرغم من محاولة الحكومة زيادة رؤوس أموالها بالنسبة لباقي المجموعات، وهو

ما يؤثر على معدلات التشغيل بالتبعية، ويحقق معدلات تشغيل منخفضة للغاية عن المتوسط وعن باقى المجموعات. والمنطق وراء العلاقة بين معدلات كفاية رأس المال ومعدلات التشغيل ينعكس فى أن البنك الذى لديه رأس مال أكبر (أى انخفاض نسبة الرفع المالى) يحتاج إلى قدر أقل من الاقتراض لدعم مستوى معين من الأصول؛ ونتيجة لذلك، فإن نفقات الفائدة تكون أقل، وهو ما يؤدي إلى ارتفاع نسب مؤشرات التشغيل؛ ولذلك فإنه نظراً لارتفاع نسب الرفع المالى لهذه المجموعة تنخفض معدلات التشغيل .

أما بالنسبة لصافى هامش الفائدة، فقد حققت كافة بنوك المجموعة معدلات منخفضة، وبصفة خاصة بنك مصر والقاهرة. يعود السبب وراء ذلك فى جانب كبير منه إلى أن نسبة أهم الأصول التى تدر دخلاً وهى القروض وأذون الخزانة تقدر بحوالى ٥٩٪ من إجمالى الأصول فى عام ٢٠٠٠، بينما نسبة الخصوم التى تستحق فائدة وتمثل فى الودائع طويلة الأجل من ١-٥ سنوات، وأموال مقترضة أخرى حوالى ٩١٪، وبالتالي فإن هذا يعكس عدم قدرة الإدارة فى التوفيق الصحيح بين جانب الأصول التى تدر الفائدة والخصوم التى تستحق الفائدة، وهو ما يخفض من هامش الفائدة.

وأيضا بالنسبة لبنك القاهرة حيث تمثل نسبة الخصوم التى تستحق الفائدة حوالى ٨٢٪، بينما تمثل أهم الأصول التى تدر دخلاً فائدة حوالى ٧٢٪.

بينما نجد أن النسبة فى البنك الأهلى بالنسبة للخصوم التى تستحق فائدة ٧٣٪ والأصول التى تدر فائدة ٧١٪، مما يحسن من هامش الفائدة بالنسبة للأهلى.

أما بالنسبة لبنك الإسكندرية- وقد حقق أعلى متوسط هامش فائدة داخل المجموعة- فنجد أن نسبة تغطية الأصول المدرة للفائدة للخصوم التى تستحق فائدة منخفضة، تمثل حوالى ١٥٪ من إجمالى الأصول.

كانت نسبة السيولة فى البنوك العامة الأربعة مرتفعة عن باقى المجموعات، وهو ما انعكس فى انخفاض نسبة القروض لإجمالى الأصول. وبالتالي رغبتها فى المحافظة على نسبة سيولة عالية؛ وهو ما خفض من معدلات ربحية هذه البنوك، إلا أن هذا يعكس عدم كفاءة الإدارة بصفة عامة فى التوفيق بين جانب الأصول والخصوم.

ومما أثر بالسلب على ربحية البنوك العامة هو ارتفاع نسبة مخصصات خسائر القروض لإجمالي القروض، وأيضاً بالنسبة لصافي دخل الفائدة، ففي البنك الأهلي تمثل حوالى ١٢٩٪، هذا بالإضافة إلى ارتفاع نسبة التكلفة للدخل عن باقى البنوك، وهو ما أدى إلى انخفاض إجمالي صافى العائد على الأصول (الأموال المستثمرة) وحقوق الملكية.

إلا أننا عند تحليل هذه المجموعة، لا بد أن نأخذ هذه النسب بكثير من التحوط؛ نظراً لأن الملكية العامة لهذه البنوك قيدت حرية البنوك فى تحديد هيكل الاستخدامات الخاصة فى فترة ما قبل الإصلاح وبعده. وانعكس ذلك فى شكل سلسلة من الديون المتعثرة والمتراكمة، وأيضاً تمويلها لكثير من المشروعات القومية الكبرى التى لها أهمية فى دفع عملية التنمية، ولكنها تعد مشاريع طويلة الأجل لا تتماشى مع هيكل ودائع هذه البنوك. لكن بالرغم من ذلك فإن هذه البنوك بأحجامها الكبيرة استطاعت أن تحقق مزيداً من التطورات التكنولوجية لخدمة العملاء، وتوسعت فى إصدار بطاقات الائتمان، واستحوذ البنك الأهلى على ٧٠٪ من حجم البطاقات فى السوق المصرى، مع التوسع فى استخدام ماكينات الصرف الآلى ATM.

هذا لا ينفى مدى احتياج هذه المجموعة إلى إعادة هيكلة مالية لحل مشاكل الديون المتعثرة بها، ورفع درجة الملاءة المالية لها، وإعادة هيكلة تشغيلها حتى تستطيع هذه البنوك أن تأخذ قرارات التشغيل بناء على أسس اقتصادية.

### مجموعة البنوك ذات الحجم فوق المتوسط:

حققت هذه المجموعة معدل نمو للودائع حول المتوسط العام، وبلغ أقصى معدل لنمو الودائع لبنك قناة السويس ١٤,٤٪ فى المتوسط خلال الفترة من ١٩٩٧-١٩٩٩، بالرغم من انخفاض درجة الانتشار الجغرافى مقارنة بالمجموعة السابقة، وهو ما يعكس حرص الإدارة على استحداث وسائل جديدة لجذب العملاء.

ومتعت أيضاً هذه المجموعة بمعدلات مرتفعة لكفاية رأس المال، وبالتالي انخفاض درجة الرفع المالى لها، وبصفة خاصة فى البنك العربى الدولى، والتجارى الدولى وهو

ما يعنى انخفاض درجة مخاطر رأس المال، والقدرة على مواجهة الأزمات فى حالة حدوثها وانعكس ذلك أيضا على مؤشرات الربحية.

أما بالنسبة لجودة الأصول، فكانت نسب مخصصات خسائر القروض وأيضا نسبتها إلى صافى دخل الفائدة منخفضة للغاية، باستثناء العريى الدولى، فارتفاع النسبة لإجمالى القروض يعود لانخفاض نسبة الإقراض فى البنك (كما هو موضح بالجدول). وانعكست جودة الأصول هذه، وانخفاض نسبة المخصصات لصافى دخل الفائدة على ارتفاع معدلات الفائدة على الأصول وعلى حقوق الملكية.

حققت بنوك هذه المجموعة معدلات صافى هامش دخل فائدة- بصفة خاصة التجارى الدولى، ومصر الدولى- أعلى من المتوسط العام ومتوسط المجموعة بكثير؛ وذلك لنجاح الإدارة، وقدرتها فى التوفيق بين جانب الأصول التى تدر فائدة، والخصوم التى تستحق فائدة؛ حيث مثلت الأولى فى البنك التجارى الدولى حوالى ٧٠٪، وتشمل أذون الخزانة، وسندات الحكومة، والقروض، بخلاف ودائع لدى البنوك تمثل ١١٪، بينما مثلت الخصوم التى تستحق فائدة- والمتمثلة فى الودائع طويلة الأجل- ٥٤٪، وهو ما يعكس هامش فائدة كبيرة انعكس على مؤشرات العائد على الأموال المستثمرة، حيث حقق التجارى الدولى معدلات أعلى من المتوسط العام ومتوسط المجموعة، كما يعد التجارى الدولى من أول البنوك التى اخترقت أسواق المال المحلية والعالمية لتوليد المزيد من الأموال. أما بنك مصر الدولى فقد كانت نسبة أصوله التى تدر فائدة حوالى ٧٠٪ أعلى من الخصوم حوالى ٦٨٪.

هذا بالرغم من انخفاض تكلفة التشغيل عن غيرها من بنوك المجموعة، وهو ما يعكس كفاءة الأداء والاستخدام الجيد للموارد.

أما بالنسبة لمعدلات السيولة، فقد كان هناك توظيف عالٍ فى القروض، وبصفة خاصة للتجارى الدولى، إلا أنه كان يحافظ على نسبة الأصول السائلة إلى إجمالى الأصول حوالى ٣١٪ فى متوسط فترة الدراسة. وإن كانت أقل من مصر الدولى حيث مثلت نسبة الأصول السائلة لإجمالى الأصول فيه حوالى ٣٨٪.

ويؤكد هذا الوضع القول بأن السيولة لا تتعارض مع الربحية، حيث إن الربحية هي مفتاح للسيولة، ويعد تحقيق ربحية مع سلامة السياسات المالية المتبعة هو القادر على توفير السيولة بما لا يؤدي إلى تعثر، في حين أن توفر السيولة لا يؤدي في حد ذاته إلى تحقيق الربحية، لأن السيولة متغير تابع للربحية.

### مجموعة البنوك ذات الحجم المتوسط:

تباين أداء البنوك داخل هذه المجموعة تبايناً واضحاً، فهناك مجموعة من البنوك ذات أداء مرتفع ومتميز، وبنوك أخرى أداؤها ضعيف للغاية.

تمثلت الخصائص الأساسية للبنوك ذات الأداء المتميز والتي حققت مؤشرات أعلى معدلات فوق المتوسط العام للمجموعة- ومنها الوطني المصري، والمصري الأمريكي وسوسيتيه جنرال، ومصر اكستريور حيث حققت هذه البنوك معدل نمو مرتفع للودائع مما يعكس قدرتها على تعبئة المدخرات. (انظر الملحق رقم ١٠٠).

ويتوفر لدى بنوك هذه المجموعة هيكل رأس مال متحوط وقوي، وتتمتع جميعها بإدارة جيدة للأصول التي تدر فائدة، والخصوم التي تستحق فائدة، فجميعها كانت نسبة التغطية فيها مرتفعة، مما انعكس في ارتفاع هامش دخل الفائدة.

وحقق البنك الوطني للتنمية معدلات عائد على الأموال المستثمرة منخفضة عن متوسط المجموعة؛ وذلك نظراً لارتفاع نسبة مخصصات خسائر القروض لصافي دخل الفائدة، حيث بلغت ٨٧٪، وارتفاع تكلفة التشغيل. ولا بد من الإشارة إلى أن البنك الوطني للتنمية هو قريب الصلة ببرامج الائتمان المخططة من قبل الحكومة، هذا بالإضافة أيضاً لما تم من عملية دمج لـ ١٧ بنكاً من بنوك التنمية في المحافظات، وهو ما أدى إلى زيادة نسبة القروض ومخصصاتها.

أما بنك تنمية الصادرات بالرغم من تحقيقه لأعلى معدل لصافي هامش الفائدة على مستوى البنوك، إلا أنه قد ارتفعت درجة المخاطر المتمثلة في انخفاض نسبة السيولة، حيث بلغت صافي القروض إلى الودائع حوالي ٩٢٪. وبصفة عامة انخفضت نسبة

السيولة في البنك حيث مثلت الأصول السائلة لإجمالي الأصول ١٧٪ فقط، بينما مثلت الأصول الخطرة حوالي ٨٢٪، وهو ما يعكس ارتفاع درجة مخاطر الائتمان في هذا البنك، ولذلك حقق هامش فائدة مرتفع بالنسبة للحالات المتطرفة داخل المجموعة هو وبنك المهندس وبنك الإسكان والتعمير.

حقق بنك المهندس معدل عائد على الأموال المستثمرة صفر، وكان ذلك مصحوباً بارتفاع نسبة المخصصات لإجمالي القروض، ومخصصات خسائر القروض لصافي دخل الفائدة حيث مثلت ٢١٢٪ من صافي دخل الفائدة، وهو ما يعكس ارتفاع نسبة الديون الزديئة وعدم جودة الأصول وبالتالي ارتفاع درجة مخاطر الائتمان، هذا بالإضافة إلى عدم تمتع البنك بقاعدة رأسمالية تمكنه من مواجهة تلك المخاطر. ويعكس ذلك عدم فاعلية الرقابة الداخلية والخارجية في اتخاذ الإجراءات المناسبة تجاهه، بعد استمرار الأداء الضعيف لأكثر من عام.

وأيضاً بالنسبة لبنك الإسكان والتعمير فقد حقق معدل نمو سالب للودائع وهيكل رأس مال ضعيف لا يمكنه من مقابلة مخاطر الائتمان المرتفعة لديه حيث مثلت صافي القروض للودائع ٢١١٪، وبالتالي فهو أداء ينذر بخطر شديد.

### مجموعة البنوك ذات الحجم أقل من المتوسط :-

حققت بنوك هذه المجموعة معدلات أداء فوق المتوسط العام، وهو ما يعكس تميز الأداء داخل بنوك هذه المجموعة، فتميزت جميعها بمعدلات نمو للودائع مرتفعة، وهيكل رأس مالي قوى، وصافي هامش فائدة مرتفع وأعلى من المتوسط العام للبنوك.

هذا بالإضافة إلى نشاطها في توليد الدخل من غير فائدة لتخفيض مخاطر الائتمان، ورفع درجة العائد على الأموال المستثمرة، وذلك في ظل انخفاض تكلفة التشغيل، مما يعكس حسن استخدام للموارد.

وتضمنت المجموعة بنوك ذات أداء متميز، وعلى رأسها بنك الدلتا الدولي، حيث اتجه البنك في سياسته إلى تخفيض مخاطر الائتمان التي يتعرض لها من خلال زيادة

الاستثمارات فى أذون الخزانة حيث مثلت ٣٠٪ من إجمالى الأصول فى ١٩٩٧ . بدأت هذه النسبة تنخفض تدريجياً إلى أن بلغت حوالى ٧,٥٪ فى عام ١٩٩٩ ، وفى المقابل أخذت محفظة القروض فى الارتفاع، وفقاً لوفرة الفرص المناسبة فى الإقراض والاستثمار، فأصبحت ٥٤٪ فى عام ١٩٩٩ ، بعد أن كانت تمثل ٤٣٪ من إجمالى الأصول فى عام ١٩٩٧ ، وذلك نظراً لأن الاستثمار فى أذون الخزانة، وإن كان يدر عائداً، لكنه لا يعكس مساهمة فعالة فى تمويل التنمية . هذا بالإضافة إلى اتجاه البنك إلى تنويع محفظته الاستثمارية بمجموعة من السندات المنتقاة، حيث بلغت حوالى ٢,٥٪ من إجمالى الأصول .

بجانب هذه الأمثلة للأداء الجيد، نجد فى المقابل البنك المصرى المتحد، بالرغم من أنه حقق أعلى معدل لنمو الودائع ضمن المجموعة، إلا أنه حقق معدلات عائد سالبة على الأموال المستثمرة. ويعود السبب الرئيس فى ذلك إلى ارتفاع مخاطر الائتمان التى يتعرض لها البنك نظراً لارتفاع نسبة القروض إلى الودائع حيث بلغت ٨٤,٢٪، وهذا بالإضافة إلى عدم جودة هذه القروض؛ نظراً لارتفاع نسبة مخصصات الخسائر لإجمالى القروض واستنزاف نسبة كبرى من صافى دخل الفائدة التى يحققها البنك، وارتفاع تكلفة التشغيل. وتعكس هذه الحالة عدم وجود أى نوع من أنواع رقابة السوق على أداء البنك .

### مجموعة البنوك ذات الحجم الصغير:

تمثلت السمة الأساسية لهذه المجموعة فى ارتفاع قاعدة رأس المال، فحققت معدل أعلى من المتوسط العام لإجمالى البنوك، ونسبة مخصصات لإجمالى الأصول تدور حول المتوسط العام. أما معدلات الربحية وكفاءة التشغيل فحققت معدلات أعلى من المتوسط ومعدل سيولة يدور حول المتوسط، مما يعكس كفاءة إدارة البنوك فى التوفيق بين جانبي الأصول والخصوم .

وضمت هذه المجموعة بنوكاً تعكس أداءً متميزاً، وأخرى ذات أداء منخفض ويتضمن ارتفاع فى درجة المخاطر التى يتعرض لها البنك .

ومن أهم البنوك ذات الأداء المتميز داخل المجموعة بنك الإسكندرية التجارى، وبور سعيد الوطنى، ومصر إيران.

فقد حققت أعلى معدل عائد على الأموال المستثمرة، ويعود ذلك لأكثر من عامل من أهمها: ارتفاع نسبة معدل نمو الودائع، وهو ما يعكس نجاحها فى جذب المدخرات وقاعدة رأسمالية قوية، وبالتالي انخفاض مخاطر رأس المال. هذا بالإضافة إلى جودة أصولها، حيث لم تتجاوز مخصصات خسائر القروض لإجمالى القروض ببنك بور سعيد الوطنى على سبيل المثال ٠,٦ ٪، وهو ما انعكس على عدم استنزاف تلك المخصصات لصادف دخل الفائدة المتحقق.

حرصت هذه البنوك أيضاً على تنويع محفظة استثماراتها، والاستثمار فى الأوراق المالية، وهو غير متوفر فى معظم البنوك الأخرى، حيث بلغت نسبة الاستثمار فى الأوراق المالية الحكومية، الأوراق المالية المتداولة، بخلاف أذون الخزانة حوالى ٣ ٪ فى بنك مصر إيران، وحوالى ٨٧ ٪ فى بنك الإسكندرية التجارى.

هذا بالإضافة إلى أن هذه البنوك نجحت فى تحقيق أعلى نسبة دخل من غير الفائدة، وهو ما يعكس نشاط البنك فى مجال تقديم الخدمات المصرفية ذات العمولات وأعلى معدل عائد فى حقوق الملكية، نظراً لمتانة المركز المالى له، هذا فى ظل معدل تكلفة للعائد منخفض للغاية، وهو ما يعكس حسن استخدام الموارد، وإدارة الأصول والخصوم فى تلك البنوك، وفى المقابل كانت هناك بنوك ذات أداء ضعيف داخل المجموعة، مثل: بنك النيل والتجارة والتنمية. وتمثل السبب الرئيس فى هذا الأداء الضعيف فى: عدم جودة الأصول، حيث ارتفعت نسبة المخصصات إلى إجمالى القروض؛ وارتفعت بالتالى نسبتها إلى صافى دخل الفائدة، حيث مثلت فى بنك التجارة والتنمية ١٣٥ ٪، إضافة إلى ارتفاع تكلفة التشغيل.

ويعكس ذلك عدم الكفاءة فى استخدام الموارد، حيث أوضحت الأدبيات أن ارتفاع تكلفة التشغيل يكون مصحوباً بارتفاع فى معدلات العائد. وأيضاً زيادة درجة مخاطر الائتمان نظراً لارتفاع نسبة صافى القروض إلى الودائع. هذا ولا بد من الإشارة هنا إلى أن هيكل ملكية بنك التجارة والتنمية عبارة عن مساهمات بنسب مختلفة للبنوك العامة.

وتعكس لنا النظرة العامة السابقة على أداء البنوك العاملة في مصر مجموعة من الظواهر التي تؤثر على كفاءة هذا القطاع، وبالتالي القدرة على المنافسة الحالية والمستقبلية لهذه البنوك. وتتمثل أهم هذه القضايا في علاقة الحجم بالأداء، وعلاقة الملكية بالأداء، وبالتالي الخصخصة والاندماجات.

أوضحت لنا النتائج السابقة أن مؤشرات الربحية والتشغيل تتغير تغيراً كبيراً مع حجم البنك من الأصغر إلى الأكبر، فنجد أن أكثر البنوك ربحية وفقاً لمؤشر ROA تقع في مجموعة البنوك الصغيرة والمتوسطة الحجم، بينما تسجل البنوك الكبرى غالباً معدلات أقل من المتوسط. كما تحقق البنوك الصغيرة والمتوسطة صافي هامش فائدة ومعدلات تشغيل أعلى، ومدى كبير بين دخل الفائدة وتكلفة الفائدة؛ ويمكن أن يعود ذلك إلى أن معظم ودائعها تكون ذات فئات صغيرة، وبالتالي فإن متوسط تكلفة الفائدة يكون صغيراً علاوة على ذلك فإن معظم قروضها موجهة إلى عملاء صغار لقروض استهلاك وأشخاص، وبالتالي تتجه لرفع سعر الفائدة.

أما بالنسبة للمخاطر التي تعرضت لها البنوك، فقد سجلت البنوك الصغيرة والمتوسطة نسبة مرتفعة من حقوق المساهمين للأصول. أما البنوك الكبرى، فكانت النسبة فيها منخفضة. ويرى بعض محلي البنوك أن البنوك الكبرى لديها قدرة أكبر على التنوع والتعامل مع أكثر من سوق، وبالتالي قدرة أكبر على تغطية المخاطر.

ولم تستطع البنوك الكبرى أن تحقق أو تستغل ما يعرف باقتصاديات الحجم، وهو ما يعني زيادة المخرجات بأقل قدر من التكلفة، وبالتالي الكفاءة في استخدام الموارد، وأيضاً اقتصادات النطاق، ويقصد بها التقليل من التكلفة عند التوسع في تكلفة المخرجات، حيث إن بعض الموارد مثل: الإدارة الماهرة والمعدات والآلات، سوف تكون أكثر كفاءة في إنتاج مجموعة متنوعة من الخدمات، عنها في حالة تقديم وإدارة خدمة واحدة؛ نظراً لتوزيع التكلفة الثابتة على عدد أكبر من الخدمات، وهو ما يؤدي إلى تخفيض تكلفة الوحدة؛ وبالتالي تصبح مصدر جذب للعملاء، وعنصراً من العناصر التي يمكن أن تزيد بها من قدرتها التنافسية.

ويدفعنا هذا الوضع بالنسبة للبنوك الكبرى إلى الانتقال إلى القضية الأخرى، وهي: تأثير الملكية على الأداء. أوضحت النتائج السابقة وهو ما أثبت في دراسات أخرى (حلمى منال، ٢٠٠٠) أن البنوك العامة الأربعة، وهي البنوك الكبرى أيضاً، أداؤها أقل من المتوسط بكثير في كافة المؤشرات، وهو ما يعود في جانب كبير منه إلى تقييد حرية الإدارة في تلك البنوك في تشكيل هيكل الاستخدامات الخاصة بها بما يحقق لها أعلى معدلات للفائدة والتشغيل.

إلا إننا نجد في المقابل بنوكاً داخل مجموعة البنوك الخاصة أداؤها متدنٍ للغاية، مثل حالة بعض البنوك في الفئة المتوسطة، والأقل من المتوسط، والصغيرة، وبالتالي يدفعنا هذا إلى القول إنه إذا كان هيكل الملكية له تأثير على الأداء، فإن هيكل الإدارة، والشفافية وانخفاض نسبة المخاطر له تأثير أكبر من الملكية.

ويقودنا ذلك إلى الانتقال للقضية الأكثر خطورة، وهي قضية الخصخصة (\*) . فنجد أن العامل الأساسي هنا ليس هو تخصيص الملكية عن طريق البيع لمستثمر رئيس، أو حتى الطرح العام، أكثر منه تخصيص للإدارة وللقرار الذي تدار به البنوك وفقاً لأحدث النظريات في إدارة البنوك، حيث تعد هذه البنوك من ركائز الاقتصاد المصري. وأى خطوة إيجابية تجاه تخصيص الملكية دون إصلاح الهياكل المالية وأدائها حتى تحقق المعدلات التي تتناسب مع نصيبها من السوق من حيث الحجم - يعد إهداراً لهذه الثروة القومية. إلا أننا نؤيد تخصيص الإدارة في هذه البنوك. أوضح لنا التحليل السابق أيضاً أن النسبة الكبرى من البنوك المصرية هي بنوك صغيرة ومتوسطة الحجم. ويدفعنا هذا إلى التفكير في ظاهرة الاندماج، التي انتشرت انتشاراً كبيراً كما سبق أن أوضحنا.

(\*) لمزيد من التفاصيل عن خصخصة البنوك في الحالة المصرية انظر:

- صلاح سالم زرنوقة (محرر) ٢٠٠٠، خصخصة البنوك والتنمية في مصر، كتاب الأهرام الاقتصادي العدد ١٥٣

- منال حلمى ٢٠٠٠ خصخصة البنوك في مصر، سلسلة أوراق بحثية، العدد ١٢، قسم الاقتصاد، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية .

إن اتخاذ القرار باندماج أى بنك لابد أن يصحبه الكثير من الدراسات؛ حيث إن البنك يحقق الهدف الأساسى من الاندماج ، وهو استغلال وفورات الحجم و النطاق عند حجم معين، وإذا زاد عن هذا الحجم يدخل فى نطاق الوفورات السالبة.

وأوضحت كثير من الدراسات ومنها (Shaffer 1991) أن اندماج البنوك التى يتراوح متوسط أصولها حوالى بليون دولار لكل منها يعود بالإيجاب على أداء البنك، فى شكل انخفاض فى حجم التكاليف، حيث أوضحت الدراسة انخفاض تكاليف اندماج بنكين بنفس الحجم إلى النصف، حتى فى ظل ثبات توليفة الخدمات المقدمة وعدد الفروع مما رفع من قدرتها التنافسية. أوضحت الدراسة أيضاً أثراً إيجابياً بسيطاً لاندماج بعض البنوك التى ارتفع حجم أصولها عن ١٠ بليون دولار. لذلك نجد أن أكثر مجموعات الدراسة التى يجب أن يتم عليها دراسات لتشجيع عملية الاندماجات فيما بينها هى المجموعة الصغرى، والمتوسطة، والأقل من المتوسطة، نظراً لأن الاندماج داخل هذه المجموعات سوف يرفع من كفاءة أداء هذه البنوك، ويرفع من كفاءة قدرتها التنافسية، فى الوقت الذى لا يكون له تأثير كبير على درجة التركيز فى السوق، نظراً لانخفاض نصيبها النسبى كما سبق أن ذكرنا.

#### رابعاً: سبل زيادة كفاءة وفاعلية العمل المصرفى المصرى:-

تم التعرف على مدى التحديات التى تواجه الجهاز المصرفى؛ نتيجة تزايد العولمة المالية، وزيادة درجة المخاطر وتعددتها، ومزيد من الضغوط على ميزانيات البنوك للوصول إلى معدلات كفاية رأس المال. بما يتفق مع المتطلبات العالمية . كما أوضح لنا التحليل على المستوى الكلى والجزئى العديد من نقاط الضعف التى يعانى منها القطاع المصرفى، سواء على مستوى البيئة المصرفية والقوانين الحاكمة، أو على مستوى كفاءة الإدارة داخل البنوك.

إن من أهم العناصر السلبية فى القطاع المصرفى هو ارتفاع درجة التركيز لصالح البنوك الكبرى، وعدم التأثير الإيجابى للحجم على الأداء، وهو ما يعكس عدم الكفاءة

وانخفاض درجة المنافسة . هذا بالإضافة إلى وجود بنوك ذات أداء ضعيف جداً، وذات درجة مخاطر مرتفعة، وما زالت تتواجد في السوق.

وأكدت الكثير من الأدبيات (Patrick Honohan,1997) أن من أهم العوامل التي تضعف القوانين وتطبيقها، وبالتالي أداء البنوك هو التدخل السياسي لمنع غلق البنوك ذات الأداء الضعيف، فقد سبق أن رأينا أن السوق الأمريكي والكندي ترتفع فيه درجة التركيز أكثر من السوق المصري، إلا أن شدة المنافسة وحرية الدخول والخروج من السوق تحدان من الأثر السلبي لذلك.

لذلك نجد أن تصميم السياسات والترتيبات المؤسسية التي تخفض من هذه الحماية تُعد تحدياً لا بد من مواجهته، وهو ما يتطلب تهيئة البيئة المصرفية لتطبيق مثل هذه الإجراءات، بما يضمن سلامة النظام المالي والمودعين.

ويحتاج تطبيق مثل هذه الإجراءات إلى العديد من السياسات والإجراءات، التي ترفع من كفاءة العمل المصرفي.

لذلك فإن تطبيقها يُعد مرحلة لاحقة وتدرجية. وتتمثل أهم هذه السياسات والإجراءات- التي تحد من التدخل السياسي، وتُفعل من قوى السوق ومراقبته- في وجود نظام لشبكات الأمان، وأهمها نظم جيدة للتأمين على الودائع، وتفعيل لدور الرقابة على المؤسسات، وربطها بكفاءة الإدارة، ووفرة النظم الواضحة داخل كل بنك لتقييم وإدارة المخاطر بها، ولا بد أن تتوج هذه الإجراءات بإصلاح قانوني شامل بما يفعل من قوته وفيما يلي نناقش هذه الإجراءات بشيء من التفصيل:

### ١- نظام التأمين على الودائع:

يهدف أي نظام للتأمين على الودائع إلى تعويض فئات محددة من المودعين، وهم صغار المودعين، في حالة تعثر البنك، ويختلف اتساع نطاق شمول التأمين لفئات متعددة حسب ظروف كل دولة (عدنان الهندي، ١٩٩٩).

إن نظام التأمين على الودائع له الكثير من الإيجابيات، فهو يرفع الثقة لدى قطاع كبير من المتعاملين في القطاع المالي؛ وبالتالي تعد مقياساً لاستقراره، ويمكن هذا النظام البنوك الصغيرة، والجديدة من المنافسة مع المصارف الكبرى ويحد من درجة التركيز ويرفع درجة المنافسة. وفي ظل توفر هذا النظام فإن التخوف الأساسي من قبل خوف الحكومات من تطبيق إجراءات محددة لخروج البنوك ذات الأداء الضعيف- وهو حدوث ما يعرف بالذعر المالي من قبل المودعين، وبالتالي فشل مالي- سوف يختفى؛ لأن المودع سوف يكون على علم تام بأن هناك نظاماً فعالاً للتأمين على الودائع . لذلك فيجب أن يكون المودع على علم تام بالمكاسب التي يكسبها نتيجة لوجود هذا النظام، وحجم التكلفة والمخاطر التي يتعرض لها. وهناك إلزام لبنوك جمهورية مصر العربية وفقاً للقانون رقم ٣٧ لسنة ١٩٩٢، والمسجلة لدى البنك المركزي، بالاشتراك في صندوق تأمين الودائع طبقاً للمادة ٣١، ويكون لهذا الصندوق شخصية اعتبارية وميزانية مستقلة (Abou Ali- Sultan, 1998) وتم إعداد مشروع قانون لهذا الصندوق تضمن:

- توضيح الدور الذي يجب أن يقوم به الصندوق.

- كيفية إدارة الصندوق وقيم الاشتراكات.

- الموارد المالية للصندوق وكيفية استخدامها.

- مبالغ التعويضات والحدود القصوى لها.

ولكن لم يتم تطبيق مشروع هذا القانون بعد، وهو ما يجب الإسراع في تنفيذه، ونجد أن هذا القانون يوجد به عدة نقاط إيجابية، وأخرى سلبية يجب تفاديها قبل التطبيق بما يزيد من فاعليته، وتتمثل أهم هذه النقاط الإيجابية في:

أن الصندوق غير موجه لحماية فئات محددة، أو مؤسسات معينة، بل موجه لحماية كل الفئات، وأن الجهة التي تقوم بإدارته ليست جهة تجارية تهدف للربح، ولكنها جهة حكومية تسعى لتحقيق الصالح العام.

أن للصندوق دوراً وقائياً وعلاجياً؛ حيث أوضحت المادة (٢) من مشروع القانون أن للبنك في سبيل تحقيق الغرض الأساسي منه- وهو ضمان ودائع الأشخاص الطبيعيين

والاعتباريين- الحق في: طلب البيانات والمعلومات اللازمة لدراسة المركز المالي للبنوك من البنك المركزي، وهو ما يعكس الدور الوقائي. أما الدور العلاجي فيتمثل في أن الصندوق له الحق في مد يد المعونة للبنوك وفروعها في حالة تعرضها لمصاعب مالية، وتقديم القروض في حدود التعويض الذي تستحقه.

وتتمثل أهم السلبيات، التي يجب تفاديها قبل التطبيق في:

### ١- ضعف الدور الوقائي للصندوق:

طالما أن الصندوق سوف يكون شريكاً في تحمل المخاطر، وإقراض البنك في حالة تعثره؛ فلا بد من تفعيل دوره الرقابي، وهو ما يحدث في كثير من تجارب الدول المتقدمة والناشئة. حيث يعطى له القانون الحق في طلب تقارير دورية على درجة عالية من التفصيل، بل أكثر من ذلك، فإن له الحق في وضع معايير نمطية لأداء البنوك، ومؤشرات محددة للحكم على كفاءة البنوك، وفي حالة عدم التزام أحد البنوك بتلك المؤشرات توقع عليه عقوبات مالية رادعة.

- إغفال علاقة الصندوق بالمدعين والعملاء، وطريقة إعلامهم؛ حيث ينص القانون- في كثير من الدول ومنها الولايات المتحدة- على إنشاء إدارة خاصة للتعامل مع العملاء وتوفير لهم كافة المعلومات المطلوبة عن نظام التأمين، أو أية معلومات عن أداء البنك الذي يتعامل معه، ودرجة التقييم الخاص به، مع الحفاظ على سرية الحسابات.

- عدم تغطية قيمة الوديعة بالكامل، ووضع حد أقصى ١٠٠ ألف جنيه، وإن كان يراعى في المراحل الأولى للتطبيق رفع الحد الأقصى مما يرفع الثقة في سلامة النظام المالي.

- عدم مراعاة اختلاف أحجام البنوك، ودرجة المخاطر التي يتعرض لها كل بنك عند وضع جدول الاشتراكات في المادة ١٦ من القانون، فهي نسبة محددة من قيمة الوديعة لكافة البنوك.

## ٢- تفعيل دور الرقابة على المؤسسات في العمل المصرفي:

### Corporate Governance In Banking Sector.

إن ممارسة رقابة فعالة على المؤسسات المصرفية، يعد عنصراً أساسياً من عناصر البيئة المصرفية والاقتصادية القوية. وتشمل الرقابة على المؤسسات مجموعة من العلاقات بين إدارة البنك، ومجلس الإدارة، والمساهمين، والعاملين، والعملاء، والجهات الرقابية الحكومية.

ويتطلب ذلك أن يكون لكل بنك إستراتيجية محددة، ومعلن عنها، عن العمليات التي يقوم بها البنك، والمنطق الرشيد وراء هذه الإستراتيجية، وأن يكون البنك متحملاً لمسئولية تلك الاستراتيجية وقادراً على تحمل المساءلة في حالة عدم الالتزام بها.

ويتحقق ذلك بكفاءة في ظل قدر كافٍ من المعلومات والشفافية، بما يمكن كافة الأطراف المشاركة في السوق من القدرة على مساءلة البنوك، والحكم على كفاءتها (Basle Committee.1999) بالرغم من أنه لا يوجد نظام عالمي موحد للرقابة على المؤسسات يمكن تطبيقه في كافة الدول؛ نظراً لاختلاف القوانين والظروف، إلا أن هناك مجموعة من الإجراءات والخطوات المتفق عليها لا بد أن يشملها أى نظام رقابي جيد وهي:

- يجب على مجلس إدارة البنك تحديد استراتيجية البنك وإعلانها.

- تحديد القيم التي يتم العمل بها، وتجريم الفساد والرشوة في أنشطة البنك في كافة معاملاته الداخلية والخارجية.

- تحديد واضح للمسئوليات والسلطات لمجلس الإدارة والمديرين، وطرق المساءلة في حالة عدم الالتزام بالمسئوليات والسلطات، ولا بد أن تكون الإدارة على علم تام بأهمية وجود قنوات واضحة ومباشرة للمساءلة، وأن تعدد وتشابك قنوات المساءلة يفاقم من المشاكل داخل البنك.

- الحد من الأنشطة التي تحد من فاعلية الرقابة مثل:

• تعارض المصالح.

• الإقراض الداخلى للمديرين والموظفين لابد أن يكون فى أضيق الحدود ووفقاً لقواعد السوق.

• عدم تقديم أى تعاملات ذات طبيعة متميزة، أو بشروط ميسرة.

• إنشاء لجان مستقلة عن الإدارات تتبع مجلس الإدارة، لها تخصصات متعددة بما يزيد من قدرة مجلس الإدارة على اتخاذ القرار بطريقة مستقلة، مثل لجان إدارة المخاطر، والمراجعة، والتعويضات، والمكافآت، والتوظيفات.

• يعد دور المراجعين دوراً مهماً فى عملية الرقابة على المؤسسات، فلا بد من توفر معايير يتم من خلالها الحكم على مدى استقلالية المراجعين، هذا بالإضافة إلى إشراك مراجعين خارجيين للحكم على فاعلية الرقابة. (BIS,1997). ونلاحظ مما سبق أن هذا الهيكل الرقابى تتوافر الكثير من جوانبه وينوده فى قانون البنوك والائتمان المصرى، إلا أن عدم الإفصاح والشفافية، بما يمكن جميع الأطراف المشاركة فى السوق من مساءلة مجلس الإدارة، يحد من فاعلية هذه البنود داخل القانون.

لذلك سوف ننتقل إلى تحديد المعلومات التى يجب الإفصاح عنها بما يزيد من فاعلية الإجراءات الرقابية.

### ٣- زيادة درجة الشفافية والإفصاح :-

كشفت لنا التحليل السابق على مستوى البنوك أن هناك بعض البنوك حققت معدلات عائد على الأموال المستثمرة منخفضة بل سالبة، ولكنها حققت معدل نمو للودائع يفوق بكثير غيرها من البنوك ذات الأداء الجيد.

ويعكس ذلك عدم وجود أى نوع من أنواع مراقبة السوق على أداء البنوك، وهو ما تم إثباته أيضاً فى دراسات أخرى. (El Shazly Alla,2001). إلا أن مساءلة مجلس الإدارة مساءلة موضوعية عن أدائه بدون وجود نظام جيد للمعلومات يعد من الأمور الصعبة. وبالتالي فإن هناك الكثير من المعلومات التى يجب الإفصاح عنها، بما يفي باحتياجات جميع المتعاملين فى السوق، وبما يمكن المتخصصين فى الأسواق المالية-

ممن لديهم القدرة على تحليل المعلومات والتأثير على سلوك السوق، ومن أهم هؤلاء المتخصصين وكالات التقييم الائتماني- من القيام بدور فعال في تحقيق انضباط السوق.

ويجب أن تنتج البيانات المفصح عنها لمستخدميها القدرة على تقييم الآتي:

- الشكل العام لمخاطر البنك.

- الإفصاح عن المخاطر الائتمانية، بما في ذلك مخاطر تركيز القروض، والقروض

ذات الصلة، والعلاقة بين القروض، وإجمالي الأصول، والقروض الرديئة .

- معايير تصنيف القروض، وكيفية تحديد مخصصات مواجهة خسائر القروض.

- مخاطر السيولة، وهيكل آجال الاستحقاق للأصول والالتزامات.

- مخاطر السوق، وطرق قياسها وإدارتها.

- مكونات هيكل رأس المال والشروط والخصائص لكل مكون، وبصفة خاصة في

ظل توفر أدوات جديدة تعطى لصاحبها أكثر من حق، وهو ما يعرف بالأدوات المهجنة

(Hybrid Capital). وبالرغم من ضرورة الشفافية وزيادة الإفصاح، إلا أنه يجب ألا

نتوقع أن يؤدي انضباط السوق على الفور إلى إرشاد الإدارة ومساءلتها وتوجيهها. لذلك

يجب أن يكون الإفصاح بشكل تدريجي؛ حيث إن الإفصاح غير المتدرج قد يلحق الضرر

بالبنك وبالجهاز المصرفي ككل، وبصفة خاصة عندما يكون مستخدمو هذه البيانات ليسوا

على قدر كافٍ من الدراية والخبرة لتفسير المعلومات المنشورة. فلا بد من اكتمال البنية

الأساسية وفرة المؤسسات التي تساعد هؤلاء المستخدمين على الفهم الصحيح لها.

وتعد تجربة الأرجنتين تجربة رائدة في تفعيل نظم الرقابة وانضباط السوق بالنسبة

للبنوك، وذلك بتطبيقها نظام (BASIC) (وهو اختصار لكلمات السندات- المراجعة-

المراقبة- المعلومات- التقييم الائتماني) منذ عام ١٩٩٦ بدلا من النظام الرقابي التقليدي

القديم . ويشتمل هذا النظام على الرقابة المكتبية والميدانية مع وجود قدر كافٍ من رقابة

وانضباط السوق، بالإضافة إلى الاعتماد بدرجة كبيرة على مؤسسات التقييم الائتماني.

وتتمثل النقاط الأساسية للنظام الرقابي الجديد في:

- إزرام البنوك بإصدار ما يعرف بالقروض الثانوية (Subordinated Loans) بما يعادل ٢٪ من قاعدة الودائع لديها، ويعد هذا نوعاً من أنواع التمويل للبنوك، حيث يحدد سعر الفائدة على هذه القروض وفقاً للتقييم الائتماني للبنك، وبالتالي تستفيد منه البنوك ذات الأداء الجيد. ويشترط أن يكون مقدمو هذه القروض مستقلين تماماً عن حملة الأسهم، وفي مقدمة من يتحملون خسائر البنك في حالة تحققها؛ وبذلك يمثلون نوعاً من أنواع رقابة السوق على أداء البنوك، وهو ما يتطلب من البنوك تقديم توليفة جيدة من المنتجات، ونشر المزيد من المعلومات عن السلامة المالية للبنك، بما يمكن أصحاب هذه القروض من الرقابة الكافية. وهذا النظام معمول به في كافة الدول المتقدمة، إلا أنه يحتاج إلى سوق مال على درجة عالية من السيولة والعمق لإصدارها (Geread .Caprio& Patrik K.1999).

- إنشاء البنك المركزي لمكتب للائتمان، وتتمثل مهامه الأساسية في التدقيق في سلامة ميزانيات البنوك، والقوائم المتممة لها، من قبل مراجعين خارجيين بشكل ربع سنوي على شبكة الإنترنت.

- إزرام البنوك منذ يناير ١٩٩٨ أن تحصل على تقييم ائتماني من قبل مؤسستين من مؤسسات التقييم الائتماني المعترف بها.

- التدقيق في حساب معدلات كفاية رأس المال، من خلال الإعلان بطريقة دقيقة عن أوزان المخاطر المقابلة لكل أصل، وتصنيف القروض وفقاً للقواعد الموضوعية، وحساب المخصصات المقابلة لها، ونشرها بشكل شهري (Charles, Adames et al 1999).

#### ٤- توافر وجود استراتيجيات محددة لإدارة المخاطر:

تنشأ المخاطر التي تمس السلامة المالية للبنك نتيجة لفشل الإدارة في التشغيل وعدم القدرة على قياس المخاطر المصاحبة لكل أصل وإدارتها، وهو ما يؤثر على ثقة المودعين والدائنين والسوق بصفة عامة. ومن أهم أنواع المخاطر التي تواجه البنوك -وبصفة خاصة في الحالة المصرية- المخاطر الائتمانية؛ نظراً لأن الإقراض مازال يمثل النسبة الكبرى من الأصول. لذلك لا بد من وجود استراتيجية متكاملة لقياس هذه المخاطر والحد

منها (صبره، محمد، ٢٠٠١ و أبو زيد الدسوقي ٢٠٠١)، وتتمثل أهم جوانب هذه الاستراتيجية فى:

- دراسة سوق الائتمان من حيث سوق الائتمان المتوقع، وعناصر البيئة المصرفية السائدة، ويتم من خلال ذلك تحديد الفروض وأولويتها التى يمكن تقديمها للسوق.
- تصنيف القروض المحددة وفقاً لدرجة مخاطرها، واختيار أفضلها من حيث العائد والمخاطر.
- توافر إجراءات ومعايير محددة لعملية الائتمان من حيث الضمانات وعقد الائتمان.

- تحليل حالة العميل من حيث: السلامة المالية، القروض الحاصل عليها من الغير ظروف السوق التى يعمل بها. وتحديد الربحية الصافية لقرض العميل.

- متابعة الائتمان، وتعد هذه المرحلة من أهم مراحل العملية الائتمانية التى تحد من احتمالات فشل القرض وتعد من أكثر المراحل افتقاراً فى مصر. وتهدف إلى التحقق من مجموعة عوامل، بشرط أن يكون مصدر المتابعة الأساسى هو المتابعة الميدانية، وتتمثل فى: استمرار الالتزام بشروط وضوابط الائتمان، واستخدام الائتمان فى الغرض الممنوح من أجله، واستمرارية الضمانات بحالة جيدة، ومتابعة أصول العميل المالية والإدارية والإنتاجية والتسويقية.

#### ٥- الإصلاح الشامل للإطار القانونى:

يؤدى الإسراف التشريعى إلى صدور قوانين قبل أن تتوفر المؤسسات القادرة على تنفيذها، والاعتمادات المالية لتطبيقها، وهو ما يحول دون التطبيق السليم أو يؤدى إلى التطبيق الجزئى، وبالتالي الاستهتار بالقانون وتطبيقه (شحاته إبراهيم، ٢٠٠١). وهناك الكثير من الأمثلة التى تضمنها قانون البنوك والائتمان المصرى، ومنها المادة ٣١ مكرر من القانون ٣٧ لعام ١٩٩٢ بشأن صندوق تأمين الودائع، والمادة ٣٧ بشأن قواعد الرقابة والإشراف أو غيرها من البنود التى ترسم صورة جيدة للإطار القانونى والتنظيمى، إلا أن عدم توافر القدرة المؤسسية يحول دون التطبيق السليم.

وفى المجال المصرفى، نجد أن ضعف المؤسسات القانونية المختصة بفض المنازعات وتنفيذ الأحكام يجعل استرداد القروض وسداد الفوائد أمراً شاقاً؛ وهو ما يزيد من درجة المخاطر الائتمانية للبنوك، ويدفعها إلى تقييد الائتمان الممنوح، والاتجاه إلى الأعمال التى تدر دخلاً من غير الفائدة أو المضاربات فى الأوراق المالية؛ وهو ما يقلل من دورها فى عملية التنمية.

لذلك فإن الإصلاح القانونى فى المجال المصرفى والعلاقات التجارية يعد أمراً ضرورياً ونجد ذلك عاملاً أساسياً فى تجارب الدول، فقد كان من أهم الإجراءات التى اتبعتها كوريا بعد الأزمة المالية لإعادة الثقة فى نظامها المالى هو الإصلاح القانونى وإعادة هيكلة القوانين القائمة، وأهمها قانون الإفلاس وعدم القدرة على الوفاء بالديون ووضع مقاييس اقتصادية للقضاء للحكم على الشركات، وقدرتها على البقاء والتزاماتها المصرفية، من خلال جدول زمنى سريع للحكم القضائى واتخاذ القرارات ورد الحقوق. وفى الولايات المتحدة فإن المراقب على أعمال البنوك يستطيع أن يجرم البنك فى شكل قضائى، ويحرمه من أحد امتيازاته فى خلال ٩٠ يوماً، إذا تم مخالفته فى أحد الشروط الموضوعة (Charles Adams et.al,1999)

نخلص من ذلك إلى أن الإجراءات الإصلاحية السابق عرضها- والتى تزيد من كفاءة البنوك وتوفير البيئة المناسبة للمنافسة العادلة، والقدرة على تطبيق قواعد صارمة للدخول والخروج من السوق- لابد أن تتواكب مع إصلاح قانونى، ولا يكون الأمر مقتصرًا على قواعد جديدة فقط، ولكن لابد أن يترجم إلى سياسات صالحة للتطبيق. ولكن يبقى عامل أساسى لإنجاح هذه السياسات بما فيها الإصلاح القانونى، وهو ضرورة توافر الكوادر البشرية القائمة على تنفيذ ومتابعة مثل هذه الإجراءات بطريقة كفاء.

\*\*\*

## الخاتمة:

شهد العالم خلال العقد الماضى، موجات تحرير للقطاع المالى، تمثلت فى: إلغاء القيود على حركة رؤوس الأموال، وتحرير حساب رأس المال فى معظم الدول، وهو ما أدى إلى زيادة درجة الارتباط والتكامل المالى فيما بين الدول المتقدمة والناشئة، وعرف ذلك بالعملة المالية فى إطار من المنافسة الشاملة.

وأدت عملية التحرير فى مجال الخدمات المصرفية، إلى زيادة قوى المنافسة والابتكارات فى نطاق واسع، وهو ما أدى إلى ظهور خدمات، وأدوات مالية جديدة، و أنواع جديدة من المؤسسات المالية، ومنها المؤسسات الكبرى متعددة الجنسية. وأصبحت معظم المؤسسات المالية شركات مساهمة تفتح مصادر جديدة لرأس المال لتمويل التوسعات الخاصة بها. وصاحب هذه التغيرات ارتفاع درجة المخاطر وتنوعها؛ ونتيجة لهذه التطورات تزامنت معها تغيرات فى نظم الرقابة والإشراف على المؤسسات المالية.

أما عن مدى قدرة الجهاز المصرفى المصرى على التنافس ومواجهة مثل هذه التحديات، فقد تم استخدام مجموعة من المؤشرات والمعايير التى تعكس مدى كفاءة هذا القطاع فى مواجهة المنافسة، معتمدين فى ذلك على أهم المؤشرات التى جاءت فى الأدبيات، ومنها مؤشرات التنافسية المستخدمة من قبل المنتدى الاقتصادى العالمى، ومحاولة تطبيقها على الجهاز المصرفى، لإعطاء صورة تقريبية لدرجة الكفاءة. وتمثلت هذه المؤشرات الخاصة بالاقتصاد الكلى، والسياسات الاقتصادية الكلية المتبعة التى تساعد الجهاز المصرفى بصفة خاصة، والقطاع المالى بصفة عامة- على تحقيق كفاءة مرتفعة وبالتالي المساهمة الفعالة فى عملية التنمية، ومجموعة من المؤشرات الدالة على كفاءة القطاع من حيث حجمه، ودرجة نموه، وهيكله، ونشاطه، ودرجة استقراره مقارنة بمجموعة من الدول. وأظهرت لنا النتائج أن مصر تتمتع بقطاع مالى متسع من حيث الحجم، وإن كان يتركز فى نوع واحد وهى البنوك التجارية، إلا أنه يعاني من سلبيات كثيرة مقارنة بغيره فى الدول محل الدراسة، من حيث هيكل القطاع، ودرجة المنافسة فيه، والتركز، وصغر حجم البنوك، وهو ما يجعله قطاعاً مجزئاً لا يقوى على المنافسة. بالإضافة إلى مشاكل منح الائتمان وظهور نسبة من الديون الرديئة، وهى تعكس عدم

وجود نظم قوية لتقييم ومنح ومتابعة الائتمان. وأظهرت مؤشرات الربحية مقارنة بالدول الأخرى أيضا ضعف القدرة على إدارة مخاطر سعر الفائدة ورأس المال. وبعد التعرف على وضع الجهاز المصرفي مقارنة بغيره في مجموعة من الدول، وتحديد مناطق الضعف والقوة فيه، قمنا بإلقاء نظرة عامة على أداء وكفاءة البنوك العاملة في مصر؛ وذلك لتحديد مدى كفاءة ونشاط البيئة المصرفية، وقدرة هذه البنوك على المنافسة وهو ما تعكسه كفاءتها. ونظراً للفروق الكبيرة في أحجام البنوك العاملة في السوق المصري؛ تم تقسيم عينة البنوك محل الدراسة وتضم تقريباً كافة البنوك التجارية والاستثمار والأعمال وعددها (٣٥) بنكا يمثل حجم أصولها حوالي ٩٥٪ من إجمالي أصول البنوك التجارية والاستثمار والأعمال إلى خمس مجموعات حسب حجم أصول كل بنك، وقد وجد أنه بالرغم من تمتع البنوك الكبرى بشبكة من الفروع والانتشار الجغرافي بما يساعدها على جذب الأموال وتنمية المدخرات إلا أنها حققت معدلات أقل من المتوسط العام بالنسبة لمعدل نمو الودائع، بينما حققت البنوك المتوسطة والأقل من المتوسطة معدلات أعلى من المتوسط.

وحققت البنوك الكبرى أيضاً بالنسبة لمدى ملاءة رأس المال معدلات أقل من المتوسط العام بكثير، وهو ما يعنى ارتفاع درجة مخاطر رأس المال في هذه المجموعة، بينما حققت المجموعة الصغرى أعلى المعدلات.

وأيضاً بالنسبة لجودة الأصول، فنجد أن مخصصات خسائر القروض تستنفذ نسبة كبرى من صافي دخل الفائدة في البنوك العامة، هذا بالإضافة لارتفاع تكلفة التشغيل، بما يؤثر على معدلات الربحية (معدل العائد على الأصول) لهذه المجموعة مقارنة بالمتوسط، حيث حققت معدلات أقل من المتوسط بكثير.

أما بالنسبة لمعدلات السيولة فقد حققت مستوى أقل من المتوسط، وهو ما يعكس في هذه الحالة ارتفاع درجة السيولة لديها عن باقي المجموعات، أما البنوك المتوسطة والصغرى فقد حققت أقل معدلات سيولة.

ويوضح ذلك أن حجم البنك لم ينعكس على أدائه، بما يحقق الاستفادة من وفورات الحجم والطاق. وبالتالي نجد أن من أهم العناصر السلبية في القطاع المصرفي هو ارتفاع

درجة التركيز لصالح البنوك الكبرى، وعدم التأثير الإيجابي للحجم على الأداء، وهو ما يعكس عدم الكفاءة، وانخفاض درجة المنافسة. هذا بالإضافة الى وجود بنوك ذات أداء ضعيف جداً وذات درجة مخاطر مرتفعة وما زلت تتواجد في السوق.

وأكدت الكثير من الأدبيات أن من أهم العوامل التي تضعف القوانين وتطبيقها وبالتالي أداء البنوك، هو التدخل السياسي لمنع غلق البنوك ذات الأداء الضعيف، فقد سبق أن رأينا أن السوقين الأمريكي والكندي ترتفع فيهما درجة التركيز أكثر من السوق المصري، إلا أن شدة المنافسة وحرية الدخول والخروج من السوق يحدان من الأثر السلبي لذلك.

لذلك نجد أن تصميم السياسات والترتيبات المؤسسية التي تخفض من هذه الحماية تُعد تحدياً لا بد من مواجهته، وهو ما يتطلب تهيئة البيئة المصرفية والاقتصاد ككل لتطبيق مثل هذه الإجراءات، بما يضمن سلامة النظام المالي والمودعين. ويحتاج تطبيق مثل هذه الإجراءات إلى العديد من السياسات والإجراءات، التي ترفع من كفاءة العمل المصرفي. لذلك فإن تطبيقها يعد مرحلة لاحقة وتدرجية. وتتمثل أهم هذه السياسات والإجراءات، التي تحد من التدخل السياسي، وتفعل من قوى السوق ومراقبته هي وجود نظام لشبكات الأمان، وأهم هذه الشبكات: نظم جيدة للتأمين على الودائع، وتفعيل لدور الرقابة على المؤسسات، وربطها بكفاءة الإدارة، وتوافر نظم واضحة داخل كل بنك لتقييم وإدارة المخاطر به، ولا بد أن تتوج هذه الإجراءات بإصلاح قانوني شامل بما يفعل من قوته.

\*\*\*

## الملاحق:

ملحق رقم (١):

نصيب البنوك الأجنبية في النظام المصرفي المحلي  
مقسمة حسب مجموعات الدخل وفقاً للبنك الدولي ووفقاً للإقليم  
خلال الفترة من ٨٨-١٩٩٥.

نصيب أصول البنوك الأجنبية من إجمالي الأصول %	عدد البنوك الأجنبية من إجمالي البنوك %	مجموعة الدخل
١٨	٢٣	منخفضة الدخل
٢٣	٢٦	تحت المتوسط
٢٩	٣٠	فوق المتوسط
١٦	٢٥	مرتفعة الدخل
٢٧	٣١	إفريقيا
٣٠	٢٨	آسيا
٢٨	٢٥	أمريكا اللاتينية
١٩	٢٦	الشرق الأوسط وشمال إفريقيا
٥٢	٥٤	الاقتصادات المتحولة
١٥	٢٥	الاقتصادات الصناعية

المصدر : (Stijin Classens, et al 1998) :

الملحق رقم (٢) : مؤشرات أداء البنوك الأجنبية مقابل المحلية موزعة حسب مجموعات الدول والأقاليم  
جميع الأرقام منسوبة إلى إجمالي الأصول /

صافي الربح	مخصصات خسائر القروض	ضرائب	تكاليف التشغيل	الدخل من غير الفائدة	صافي هامش الفائدة	مجموعات الدخل
١,٤٦	٠,٨٦	٠,٤٦	٣,٢٣	٣,٣٩	٧,٦٣	الدخل المنخفض
١,١٢	١,٠٤	٠,٥٣	٤,٤٩	٣,٠٧	٤,١٢	الدخل المتوسط الأدنى
١,٤٤	١,٤٦	٠,٦٢	٥,٠٦	٧,٩٩	٥,٥٩	الدخل المتوسط الأعلى
٢,٠٩	١,٧١	٠,٧٥	٥,٢٧	٣,٢٦	٦,٠٦	الدخل المتوسط الأعلى
٠,٨٣	١,٠٢	٠,٤٢	٣,٩٤	٢,٠٣	٤,١٩	الدخل المرتفع
١,٠٣	١,٠٣	٠,٤٦	٣,٨٢	٢,٢٢	٤,١٢	
٠,٤٨	٠,٧٤	٠,٢٥	٢,٤٥	١,٢٢	٢,٧٠	
٠,٥١	٠,٦٠	٠,٢٧	٢,١٢	١,١٦	٢,٣٥	
حسب الأقاليم						
١,٥٩	١,٤٣	٠,٥٦	٣,٩٤	٦,٠٠	١,٥١	أفريقيا
١,٦١	٠,٩٤	٠,٦٧	٤,٩٦	٢,٥٦	٥,٥٣	أجلى
١,٤٧	٠,٤٦	٠,٣٨	٢,٦٩	١,٨٠	٣,١٩	أجلى
١,٣١	٠,٤٥	٠,٤٢	٢,٣٩	١,٨٣	٢,٧٥	أجلى
٠,٩٨	١,٢٠	٠,٣٨	٦,١٢	٢,٩٢	٥,٧٦	أجلى
٢,٧٠	١,١٤	٠,٧١	٦,٣٤	٣,٥٠	٧,٣٩	أمريكا اللاتينية
١,٣١	٠,٥٧	٠,٢٨	٢,٦٣	١,٥٥	٣,١٥	الشرق الأوسط وشمال إفريقيا
٠,٢٥	٠,٥٩	٠,٢٨	٢,٨٩	١,٦٧	٢,٣٤	أجلى
١,٦٤	٣,١٧	١,٤٣	٤,٥١	٣,٨٧	٦,٨٩	اقتصاديات الدول
٠,٥٣	٣,١٣	١,٢٥	٤,٢٢	٣,٨٨	٥,٢٥	أجلى
٠,٤٠	٠,٨٧	٠,٢٧	٢,٦٠	١,٢٤	٢,٨٠	دول صناعية
٠,٤٠	٠,٦٧	٠,٢٥	٢,٢٥	١,٢٥	٢,٣٢	أجلى

الملحق رقم (٣) :  
أوزان المخاطر للتصنيفات الائتمانية المختلفة /:

غير مصنفة	دون -B	B- إلى BB+	BBB- إلى BBB+	إلى AA+	AAA إلى AA	الالتزامات
١٠٠	١٥٠	١٠٠	٥٠	٢٠	صفر	الدول
١٠٠	١٥٠	١٠٠	١٠٠	٥٠	للخطر الأول (١) ٢٠ للخطر الثاني (٢) ٢٠	المصارف
(٣) ٥٠	(٣) ١٥٠	(٣) ١٠٠	(٣) ٥٠	(٣) ٥٠		
١٠٠	١٥٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	٢٠	الشركات

- (١) أوزان المخاطر مستمدة على ترجيح مخاطر الدول حيث يوجد البنك.  
(٢) أوزان المخاطر مستمدة على تقييم البنك المستقل.  
(٣) الائتمانات على المصارف لأجل قصيرة ، مثلا الائتمانات لأقل من ستة أشهر تحصل على وزن في فئة أفضل من الوزن العادي على التزامات المصرف.

تابع الملحق رقم (٣) : أوزان المخاطر للالتزامات الأخرى

أوزان المخاطر	الالتزامات
يمكن معاملتها مثل الالتزامات على المصارف لتلك الدولة أو مثل الالتزامات على دولها	- الالتزامات على الحكومات ومؤسسات القطاع العام غير المركزية
مثل الالتزامات على المصارف	- الالتزامات على مؤسسات الأوراق المالية
٥٠%	- القروض المضمونة كاملة بالرهونات العقارية
١٥٠%	- الأدوات المصنفة دون مستوى B- وشرائح التوريق المصنفة بين مستويات BB+ وBB-
١٠٠%	- التزامات أخرى
	- بنود خارج الميزانية
٢٠%	- الالتزامات لآجال تقل عن سنة
٢٥%	- الالتزامات لآجال تزيد عن سنة

تابع الملحق رقم (٣) : أوزان المخاطر لشرائح التوريق (%)

أوزان المخاطر	الشرائح
٢٠	AAA إلى AA-
٥٠	A+ إلى A-
١٠٠	BBB+ إلى BBB-
١٥٠	BB+ إلى BB-
تخصم من رأس المال	B- أو أقل أو غير مصنفة

تابع الملحق رقم (٣) :  
التقييمات حسب وكالات التصنيف

تقييم منخفض الجودة أو النوعية	تقييم عالي الجودة أو النوعية	الوكالات
دون B-	AA- وأعلى	Fitch-IBCA
دون B3	Aa3 وأعلى	Moody s
دون B-	AA- وأعلى	S&P
٧	١ (٢١)	وكالات ضمان الصادرات

المصدر: اتحاد المصارف العربية، العدد ٢٣٣، ٢٠٠٠.

ملحق رقم (٤) : متوسط القوة المالية للجهاز المصرفي في بعض الدول  
المختارة وفقاً لتقييم Moody s investors services خلال عام ١٩٩٨

الدولة	التقييم
مصر	D
سنغافورة	B
ماليزيا	D
الأرجنتين	D+
البرازيل	D+
شيلي	C
المكسيك	E+
الأردن	D
الكويت	D+
الولايات المتحدة	C+
ألمانيا	C+
اليابان	D+

يعكس هذا التقييم وجهة نظر مؤسسة Moody عن القوة المالية، وهي تعكس ما إذا كان البنك يتطلب دعماً مالياً من المساهمين، أو الحكومة، أو مؤسسات أخرى، ويتراوح التقييم فيما بين A (أعلى تقييم)، و E (أقل تقييم).

المصدر : IMF, International Capital Market.

٢- تصنيف مؤسسة Economist Intelligent Unite (EIU)

كل دولة تم تقييمها في فئة تتراوح من (A)، وهي تعكس أقل مخاطرة، و (E) التي تعكس أقصى مخاطرة ووقعت معظم الدول محل الدراسة في الفئة (B) باستثناء سنغافورة، ومجموعة G3 في الفئة (A) وتعكس الفئة (B) مجموعة الدول التي ليس لديها هيود فعالة واضحة في نظم سعر الصرف الخاص بها، ولكن من المحتمل أن تعكس سياستها الاقتصادية والسياسية بعض المخاوف. ويتمتع معظم دول المجموعة (B) بأن لديها حرية في دخول سوق المال العالمي. ولا توجد مخاطر رئيسة في تعاملاتها المالية الدولية. ولكن مخاطرها السياسية لا بد أن تراقب بحذر.

(Bank Scope, IBCA).

## الملحق رقم (٥) : مؤشرات التصنيف وفقاً لتقرير التنافسية للمنتدى الاقتصادي العالمي

- يتم ترتيب المؤشرات من (١-٧) حيث (١) هي الدرجة الأقل و(٧) هي الدرجة الأفضل.
- المؤشر الأول : درجة التطوير والخبرة المالية.
- المؤشر الثاني : الحصول على الائتمان أيسر خلال العام الماضي.
- المؤشر الثالث : المنافسة في السوق المحلي، وهل تواجه البنوك المحلية منافسة من البنوك الأجنبية.
- المؤشر الرابع : القدرة على التمويل الخارجي، هل لدى الشركات إمكانية الحصول على تمويل للاستثمار من البنوك أو أسواق السندات من الخارج .
- المؤشر الخامس : تسيير الائتمان ، وقياس إمكانية الحصول على ائتمان بمجرد وجود خطة صحية وقوية للعمل وبدون ضمانات.
- المؤشر السادس : السلامة المالية للبنوك.
- فالبنك يكون دائماً في سلامة مالية من خلال ميزانية جيدة تتمتع بالسلامة المالية.
- المؤشر السابع : الدخول إلى السوق المصرفية.
- مدى إمكانية دخول بنك جديدة إلى السوق وتخضع لقواعد وإجراءات مناسبة.
- المؤشر الثامن : درجة التحكم في سعر الفائدة .
- متى يتحدد سعر الفائدة على الودائع أو القروض وفقاً لآليات السوق.
- المؤشر التاسع : سعر الفائدة: الفرق بين سعر الفائدة على القروض وسعر الفائدة على الودائع الصغيرة مقارناً بالمستوى العالمي.
- المؤشر العاشر : مدى إمكانية اقتراض الشركات من سوق السندات العالمي إذا كان ذلك ضرورياً..
- المؤشر الحادي عشر : تستطيع الشركات الحصول على أموال من خلال إصدار أسهم في السوق المحلي بهدف السيطرة على الشركات.
- المؤشر الثاني عشر : وجود أشكال من الاستحواذ بقرض السيطرة على الشركات، من خلال شراء الأسهم من سوق المال، و هو ما يثير مخاوف قانونية.
- المؤشر الثالث عشر : رأس المال المخاطر.
- المنظمون ذوو المشاريع الجديدة ولكن يوجد بها درجة مخاطرة دائماً يجدون رأس المال المخاطر الذي يشارك في ذلك .
- المؤشر الرابع عشر : القواعد والإجراءات والرقابة المالية.
- تطابق القواعد والإجراءات الرقابية في الدولة مع النظم العالمية.
- المؤشر الخامس عشر : التداول القائم على معلومات داخلية
- عدم وجود عمليات تعتمد على معلومات داخلية للشركات .
- المؤشر السادس عشر : معدل الادخار
- نسبة الادخار القومي إلى الناتج القومي الإجمالي.
- المؤشر السابع عشر : نصيب القطاع الخاص من النظام المصرفي.
- المطلوبات من القطاع الخاص كنسبة من إجمالي المطلوبات .
- المؤشر الثامن عشر : العمق المالي .إجمالي أصول بنوك الودائع إلى GDP1999
- المؤشر التاسع عشر : المخاطر المالية
- المؤشر العشرون : التقييم الائتماني للدولة.
- المؤشر الحادي والعشرون : هامش الفائدة ، متوسط هامش الفائدة في ٩٩ ، الفرق بين سعر الفائدة الدائنة والمدينة.
- المؤشر الثاني والعشرون : معدل الاستثمار، إجمالي الاستثمار كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي.

## ملحق رقم (٦) : المؤشرات من ٩٧ - ٢٠٠٠

البلد	صحة الأصول	صافي الدخل	كتابة رأس المال	مخصصات صناديق التوفير/صافي التوفير		صافي حياض العائلة		مخصصات صناديق التوفير/صافي التوفير		صافي حياض العائلة	مخصصات صناديق التوفير/صافي التوفير		صافي حياض العائلة	مخصصات صناديق التوفير/صافي التوفير		صافي حياض العائلة	صحة الأصول	البلد
				مخصصات صناديق التوفير/صافي التوفير	صافي حياض العائلة	مخصصات صناديق التوفير/صافي التوفير	صافي حياض العائلة	مخصصات صناديق التوفير/صافي التوفير	صافي حياض العائلة		مخصصات صناديق التوفير/صافي التوفير	صافي حياض العائلة						
الأردن	١٩,٢	١١	٥,١	٧,٨	١,٥	١,٣	١,٧٨٧	١,٣	١,٧	١,٣	١,٧٨٧	١,٣	١,٧	١,٣	١,٧٨٧	١,٣	١,٧	الأردن
مصر	١٥,٢	٥	٣,٢	١,٥	١,٥	٨٣	١,٥	١,٥	١,٥	١,٥	١,٥	١,٥	١,٥	١,٥	١,٥	١,٥	١,٥	مصر
القطر	٩,٦	١٠	٣,٧	١,١	١,١	٨٢,٥	١,١	١,١	١,١	١,١	٨٢,٥	١,١	١,١	١,١	٨٢,٥	١,١	١,١	القطر
الإكوادور	٦	٤,١	٥,٢	٢,١	٢,١	٨٣,٥	١,٦	١,٦	١,٦	١,٦	٨٣,٥	١,٦	١,٦	١,٦	٨٣,٥	١,٦	١,٦	الإكوادور
مصر - متوسط																		
٨٨	١٥	٣٧	٩,٢	٧,٣	٧,١	٢٢,٣	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	٢٢,٣	١,٨	١,٨	١,٨	٢٢,٣	١,٨	١,٨	مصر
٥٧,٣	٤٨٣	٣٤	٧,١	٠,٣٣	٧,١	٧,١	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	٧,١	١,٨	١,٨	١,٨	٧,١	١,٨	١,٨	مصر
٧,٠٣	٦٧	٦٧	٦,٥	١,٤٤	١,٥	١٤,٤	١,٥	١,٥	١,٥	١,٥	١٤,٤	١,٥	١,٥	١,٥	١٤,٤	١,٥	١,٥	مصر
٢١	١٧,٦	٤٣	١٥	٩,٤	٩,٤	٤٨,٦	١,٢	١,٢	١,٢	١,٢	٤٨,٦	١,٢	١,٢	١,٢	٤٨,٦	١,٢	١,٢	مصر
مصر - متوسط																		
١٢,٢	٥١	٠٠,٣	٥,٣	٨,٣	١,٨	٨٧	١,٣	١,٣	١,٣	١,٣	٨٧	١,٣	١,٣	١,٣	٨٧	١,٣	١,٣	مصر
٧٠	٥٥,٢	٥٠	٨	١٣	١٧	٦,٧	١,٦	١,٦	١,٦	١,٦	٦,٧	١,٦	١,٦	١,٦	٦,٧	١,٦	١,٦	مصر
٥٢	٤٧,٥	٤١	٥,٤	٧,٥	١,٦	٣٩	١,٥	١,٥	١,٥	١,٥	٣٩	١,٥	١,٥	١,٥	٣٩	١,٥	١,٥	مصر
٢١١	٥٧,٥	٥٨,٥	٤,٣	٨	١,٦	١١	١,٢	١,٢	١,٢	١,٢	١١	١,٢	١,٢	١,٢	١١	١,٢	١,٢	مصر
٩٢	٦٧	٤٢	١٤	٤٥	١,٥	٤٥	١,٢	١,٢	١,٢	١,٢	٤٥	١,٢	١,٢	١,٢	٤٥	١,٢	١,٢	مصر
١٧,٦	٦٩,٣	٢٥,٣	٤	٢٠	١,٣	٢٠	١,٢	١,٢	١,٢	١,٢	٢٠	١,٢	١,٢	١,٢	٢٠	١,٢	١,٢	مصر
٢٧	٦١	٢٢,٦	٧,٣	١١,٢	١,٣	٣٦	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	٣٦	١,٨	١,٨	١,٨	٣٦	١,٨	١,٨	مصر
١٥,٥	٤٢	٥٨	١٢,٥	٤	١,٢	١٠,٥	١,٦	١,٦	١,٦	١,٦	١٠,٥	١,٦	١,٦	١,٦	١٠,٥	١,٦	١,٦	مصر
٧٧	٦٤	٢٩,٦	١٠	٢٥	١,١١	٥١	١,١	١,١	١,١	١,١	٥١	١,١	١,١	١,١	٥١	١,١	١,١	مصر

## ملحق رقم (٧) : مقارنة أداء متوسط كل مجموعة بالمتوسط العام

الدرجة	مجم الأموال	معدل سعر الوبائع	كثافة رأف المال	مجموعات ممتازة		مجموعات ممتازة /متأف		معدل سعر الوبائع	مجم الأموال	الدرجة						
				مجموعات ممتازة	مجموعات ممتازة /متأف											
١١	١١	١٠٤	١,٨	٥٧	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١٠٤	١١	المتوسط العام
٧,٦	٧,٦	٤١,٣	١,١	٩٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	٤١,٣	٧,٦	الدرجة
٩,٤	٩,٧	٩,٤	١,٦	٢٥,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	٩,٤	٩,٧	توق المتوسط
١٥	١٥	٧,٨	١,٦	٥٩,٢	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	٧,٨	١٥	متوسط
١١	١١	١١	١,٦	٥٩,٩	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١١	١١	أقل من المتوسط
٥,٢	٥,٢	١٥	١,٩	٤٤,٦	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١٥	٥,٢	متغير
١٩,٥	١٩,٥	٤٣	١,٨٣	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	٤٣	١٩,٥	متغير
٥٥,٥	٥٥,٥	٥٤	١,١	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	٥٤	٥٥,٥	متغير
٥٩	٤٨,٢	٤٥	٢,١,١	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	٤٥	٥٩	متغير
٧٥	٥٧,٣	٤٢	٢,٥,٢	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	٤٢	٧٥	متغير
١١,٣	٥٠	٣٧,٤	١,٦,١	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	٣٧,٤	١١,٣	متغير
١٩	٥٢,٤	٤٣,٩	١,٦,١	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	١,٨	٤٣,٩	١٩	متغير

المصدر : محسوب من بيانات البنيك .

## الهوامش:

(١) قسّمت لجنة بازل رأس المال إلى نوعين: الأول يشمل رأس المال المدفوع والأرباح المحتجزة، أما النوع الثاني فقد سمي رأس المال المساند أو التكميلي، ويشمل: الاحتياطات، واحتياطات إعادة التقييم وبعض البنود التي تتمتع بحق الملكية، إلى جانب المخصصات العامة، ومخصص الديون المشكوك فيها، والديون طويلة الأجل من الدرجة الثانية، بشرط ألا يزيد رأس المال التكميلي عن ٥٠٪ من رأس المال الأساسي (نوفل صبرى، ١٩٩٩).

$$(٢) \text{ العائد على متوسط حق الملكية} = \frac{\text{صافى الدخل}}{\text{متوسط حقوق الملكية}}$$

\* صافى دخل البنك = صافى دخل الفوائد - مخصص خسائر القروض - العبء - الضرائب

\* العبء الذى يتحملة البنك = المصروفات الأخرى بخلاف الفوائد - الإيرادات الأخرى بخلاف الفوائد.

$$(٣) \text{ العائد على متوسط الأصول ROAA} = \frac{\text{صافى الدخل}}{\text{متوسط الأصول}}$$

ويرتبط معدل العائد على حق الملكية بالعائد على الأصول من خلال مضاعف حق الملكية EM (Equity multiplier)

العائد على حق الملكية يساوى Em X ROAA

$$(٤) \text{ مضاعف حق الملكية يعكس الرفع المالى للبنك} = \frac{\text{إجمالى الأصول}}{\text{إجمالى حق الملكية}}$$

$$(٥) \text{ صافى هامش دخل الفائدة} = \frac{\text{دخل الفائدة الصافى}}{\text{الأصول التى تولد المكاسب}}$$

دخل الفائدة الصافى = الدخل من الفوائد - مصروفات الفوائد .

(٦) الدخل الأخرى بخلاف الفوائد لإجمالى الأصول، يتحقق الجزء الأكبر من هذه الإيرادات من خلال الأتعاب والرسوم المحصلة على الودائع وأجور الإيداع على حفظ الودائع والأوراق المالية وإيرادات الخدمات للأوراق المالية، مثل شراء وبيع الأوراق المالية لمصلحة العملاء . (حماد، طارق ٢٠٠١).

## المراجع:

### أولاً باللغة العربية

- أبو زيد الدسوقي، ٢٠٠١، «مسئولية ومراحل التقييم للأداء الائتماني»، ورقة مقدمة إلى ندوة المسؤولية عن منح ومتابعة الائتمان المصرفي، مركز البحوث والدراسات التجارية، كلية التجارة، جامعة القاهرة.
- أبو العيون محمود، ١٩٩٧، «تحرير التجارة الخارجية في الخدمات بين الطموحات والواقع»، هناء خير الدين (محرر)، انعكاسات دورة أوجواي على الدول العربية، مؤتمر قسم الاقتصاد في الفترة من ١٣-١٥ يناير ١٩٩٦، القاهرة، دار المستقبل العربي.
- البنك المركزي، التقرير السنوي للبنك المركزي المصري، أعداد مختلفة، القاهرة، البنك المركزي المصري.
- التقارير السنوية للبنوك، سنوات مختلفة.
- حشاد نبيل، ١٩٩٤، استقلالية البنوك المركزية بين التأييد والمعارضة، اتحاد المصارف العربية ببيروت، لبنان .
- حلمي منال، ٢٠٠٠، خصخصة البنوك في مصر، سلسلة أوراق بحثية، العدد، (١٢)، قسم الاقتصاد، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة.
- حمادة طارق، ٢٠٠١، تقييم أداء البنوك التجارية: تحليل العائد والمخاطر، الإسكندرية، الدار الجامعية.
- الرفاعي فائقة، ١٩٩٧، الاتفاقية العامة للخدمات المالية وانعكاساتها على القطاع المصرفي في الدول العربية، هناء خير الدين (محرر)، انعكاسات دورة أوجواي على الدول العربية، مؤتمر قسم الاقتصاد في الفترة من ١٣-١٥ يناير ١٩٩٦، القاهرة، دار المستقبل العربي.
- زرنوقة، صلاح سالم (تحرير) ٢٠٠٠، خصخصة البنوك والتنمية في مصر، كتاب الأهرام الاقتصادي، العدد ١٥٣، القاهرة، مؤسسة الأهرام.
- زكي رمزي، ١٩٩٩، العولمة المالية، الاقتصاد السياسي لرأس المال الدولي، القاهرة دار المستقبل العربي.
- السعيد هالة، سمك نجوى، ٢٠٠١، دراسة تحليلية لسوق السندات في جمهورية مصر العربية، سلسلة دراسات اقتصادية، العدد (١٧) مركز البحوث والدراسات الاقتصادية والمالية، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة.

- سمك نجوى، ٢٠٠٠، «علاقة النمو المالى بالنمو الاقتصادى بالتطبيق على مصر- الأردن- المغرب»، باهر عظم (محرر)، تحديات النمو والتنمية فى مصر والبلدان العربية، القاهرة، دار المستقبل العربى.
- شاهين ماجدة، ٢٠٠٠، تقييم تحرير تجارة الخدمات من منظور الدول النامية، مجلة النهضة، العدد الرابع ٢٠٠٠، القاهرة، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة.
- شحاته إبراهيم، ٢٠٠٠، القطاع المالى فى مواجهة عنصر الاندماج والتملك، تجارب وخبرات اتحاد المصارف العربية، بيروت لبنان.
- \_\_\_\_\_، ٢٠٠١، الإصلاح القانونى فى إطار الإصلاح الاقتصادى، ورقة مقدمة إلى مؤتمر: إستراتيجيات وخيارات التنمية فى الدول الآخذة فى النمو، المؤتمر السنوى السابع لقسم الاقتصاد، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة.
- صبرة محمد، ٢٠٠١، «المسئولية عن متابعة الائتمان المصرفى»، ورقة مقدمة إلى ندوة المسئولية عن منح ومتابعة الائتمان المصرفى، مركز البحوث والدراسات التجارية، كلية التجارة، جامعة القاهرة.
- عبد الحميد عبد المطلب، ٢٠٠١، العولمة واقتصاديات البنوك، الإسكندرية، الدار الجامعية.
- عبد القادر السيد متولى ١٩٩٩، أثر تحرير التجارة الدولية فى الخدمات المالية على النظام المصرفى المصرى، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التجارة الخارجية، جامعة حلوان.
- عدنان الهندي، ١٩٩٩، جدوى إنشاء مؤسسات ضمان الودائع من الناحية التاريخية "دراسة مقارنة" فى قضايا مصرفية معاصرة، ضمان القروض ضمان ائتمان الصادرات، ضمان الودائع، اتحاد المصارف العربية، بيروت لبنان.
- الحنترى سلوى، ٢٠٠٠، أثر تحرير تجارة الخدمات المالية على وظائف البنك المركزى، ورقة مقدمة إلى المؤتمر السنوى لقسم الاقتصاد، تحرير تجارة الخدمات وتأثيرها على الاقتصاد المصرى، كلية التجارة جامعة عين شمس.
- مجلة اتحاد المصارف العربية ١٩٩٩، العدد (٢٢٦)، المجلد التاسع اتحاد المصارف العربية، بيروت لبنان.
- مجلة اتحاد المصارف العربية ٢٠٠٠، العدد (٢٣٦)، المجلد العشرون، اتحاد المصارف العربية، بيروت لبنان.
- مركز البحوث والدراسات التجارية، النصوص الحاكمة للائتمان فى تشريعات البنوك والائتمان، فى ندوة المسئولية عن منح ومتابعة الائتمان المصرفى، مركز البحوث والدراسات التجارية، كلية التجارة، جامعة القاهرة.

- مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية، ٢٠٠١، الاتجاهات الاقتصادية الأساسية لعام ٢٠٠٠، القاهرة مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية، الأهرام .
- المنشرة الشهرية لوزارة الاقتصاد، جمهورية مصر العربية، أعداد مختلفة، القاهرة، وزارة الاقتصاد.

### ثانياً: باللغة الإنجليزية:

- Abou- Ali, Sultan. 1998, "The Status Of Reforms In The Banking Sector In The Arab Countries" In *Benefiting From Globalization* Workshop Mediterranean Development Forum , Marrakech , Morocco.
- Abul-Eyoun , 1997, *Financial services Liberalization in the ESCWA Region: Challenges and opportunities* , Arab planning Institute , Kuwait.
- Alan R.Roe 1998, The Egyptian Banking System: Liberalization, competition and privatization, *working paper No 28, The Egyptian for Economic Studies, Cairo* .
- Andrew Cornford,2000, *The Basle Committee's Proposals for Revised Capital Standards: Rational, Design and Possible Incidence* , United Nation Conference on Trade and Development, United Nation.
- Basle Committee, 1999, *Enhancing Corporate governance for Banking organizations*, Basle Committee.
- \_\_\_\_\_2000, A New Capital Adequacy Framework: Pillar 3-Market discipline, Basle committee. <http://www.Baslecommittee.org>
- Charls, Adams, et al, 1998, *International Capital Markets, Developments, Prospects, And Key Policy Issues*. IMF. Washington. D.C.
- Dimitri vittas, 1991, Measuring Commercial Bank Efficiency, use and misuse of bank operating ratios, *world Bank working paper* no.806,world bank.
- El- Said ,Hala, & El -Shazly Alla,2001, The Credit channel of Monetary Transmission: application of Egypt, in growth strategies and New options for Late Comers, 7th Annual Conference of Economics Department, Faculty of Economics and Political Science, cairo University.
- El -Shazly Alla,2001, Incentive Pased Regulations and Bank Restructuring in Egypt. Paper presented at the Annual Conference of The Middle East Economic Essociation, New Orleans, USA.
- FITCH IBICA, 20001,Bank Scope World Bank Information Source, *FITCH IBICA*.
- Gerard Caprio& Patrick Honohan, 1999, Towards a Stability of The Financial System. *Journal of Economic Perspective*, vol. (13) no.4.
- Garten, Jeffrelly,1998, In This Economic Chaos , a Global Central Bank Can help International Herald Tribune. *Journal of Economic Perspective*, vol.(12)no.3

- Hennle van greuning& sonja,B.2000, *Analyzing Banking Risk: A FrameWork for Assessing Corporate Governance and Fnancial Risk Management*. World Bank publications.
  - Howward Handy, 2001,Monetary Policy and Financial Sector Reform in Egypt and The Challenges Ahead. Working Paper no. 51.*The Egyptian center for Economic Studies, Cairo*.
  - IFC.1998, *Emergent Market Fact Book*, IFC.
  - IMF, 2000,2001, *International Financial Statistics* , IMF
  - International Organization of Securities Commissions.(IOSCO) 1997, *Financial Risk Management* In Emerging Markets. <http://www.iosco.org>.
  - John Hawkins &Philip Turner,1999, Bank Restructuring in Practice: An overview in bank restructuring . *BIS policy papers*,no.6 bank for international settlements.
  - King Robert Ross Levine,1993, Financial and growth: Shumpeter Might Be Right. *Quarterly Journal of Economic* no.108 vol.(3).
  - Levine Ross, Loayza N. et al, 1999 Financial International growth causality and causes. *World Bank Policies Research Working Paper* No. 2059. World Bank.
  - Levine Ross,1996, *Foreign banks, financial development , and economic Growth*, In International Financial Market edit by Claude Barfed Washington Dc. AEI Press.
  - Millard Long and Dimitri Vittas, 1991 Financial Regulation Changing The Rules of the Game, *World Bank Working Paper*, no. 803. World Bank.
  - Mohieldin Mahmoud ,2000, On Bank Market Structure and Competition in Egypt , Paper Presented to Conference of Financial Innovation and Competition in Egypt, *Economic Policy Initiative Consortium(EPIC) Egypt*.
  - Patrick honohan,1997, Banking System Failures in Developing and Transition Countries: Diagnosis and prediction , *BIS Working Paper* no.39 [http:// www. BIS. org](http://www.BIS.org).
  - Peters, Rose, 1997, *Money and Capital Market, In Global Market Place*, IRWIN press.
  - \_\_\_\_\_,1998, *Commercial Bank Management*, London press.
- Raffer,1990. Applying Insolvency to International debts: An Economically Efficient Solution with Human Face, *World Development*, vol. 8
- Robertz, Aliber, 1984, International Banking: A Survey,*Journal of Money, Credit and Banking* - Vol. 16- no (4).
  - Saunder.a & Vallter,1996. Financial System Design, the Asia Pacific Entex: cost and Benefits of Universal Banking Management *Journal of Money, Credit and Banking* .
  - Shffer S. ,1991 A Test of Competition In Canadian Banking ,*Journal of Money, Credit and Banking*. Vol.25 no.(1).

- Stijn Claessens, Asli Demirgüç & Harry Huizinga, 1998, How Does Foreign entry Affect The Domestic Banking Market, *World Bank Working Paper*, No.1918, World Bank.
- Thorsten Beck, Asli Demirgüç, & Ross Levine, 1999 A New Data Base On Financial Development and Structure, *World Bank Working Paper* no. 2146. World Bank.
- World Bank .1998, East Asia: *The Road to Recovery*. World Bank. Washington. D.C.
- World Economic Forum, 2000, *The Global Competitiveness*, World Economic Forum, Center for International Development.

## الفصل الثانى

# إمكانية زيادة القدرة التنافسية فى خدمة الشحن الجوى المصرى

د. محادثة همد رجب\*

### مقدمة

أدت العولمة المتزايدة للتجارة التى نتجت من خفض الحواجز الجمركية، والحد من القيود التنظيمية، والتحسين المستمر فى الاتصالات مع اتساع وتطور حجم المعلومات باستخدام نظم الحاسب الآلى، إلى تزايد المنافسة التى تواجهها السلع والمنتجات المصرية سواء فيما بينها على المستوى الوطنى، أو فيما بينها وبين السلع المماثلة لها المستوردة من الخارج. وقد يفرض هذا الأمر السعى بجدية نحو زيادة القدرة التنافسية حتى تستطيع المنتجات المصرية أن تجد لها موقعاً أو حصة فى الأسواق العالمية.

وقد أكدت الغالبية العظمى من الآراء على أن المقصود بالقدرة التنافسية هو "مقدرة المشروع على إنتاج سلع وخدمات تمكنه من التنافس بنجاح فى الأسواق العالمية، وفى ذات الوقت تسمح له بتحقيق ارتفاع فى متوسط نصيب الفرد من الدخل الحقيقى مع المحافظة على هذا الارتفاع". ويلاحظ أن مفهوم القدرة التنافسية بهذا المعنى ينطوى على عنصرين أساسيين: يتمثل العنصر الأول فى المزايا التى تمكن من النفاذ إلى الأسواق، أما العنصر الثانى فيرتبط بالنمو والاستقرار الاقتصادى الكلى.

ومن ثم، فقد بات على الحكومة المصرية من أجل رفع معدل النمو أن تسعى لتحسين الوضع التنافسى للمنتج المصرى، فانتهجت - منذ تطبيق برنامج الإصلاح الاقتصادى والتكيف الهيكلى عام ١٩٩٠ - مجموعة من السياسات تهدف إلى تنمية الصادرات. وبطبيعة الحال، استلزم ذلك أن تتضافر جهود الدولة مع القطاعين العام

(\* ) استاذ مساعد بقسم الاقتصاد - كلية الاقتصاد والعلوم السياسية - جامعة القاهرة.

والخاص لتوفير كل إمكانيات التصدير: أولاً: برفع مستوى جودة المنتجات المصدرة وثانياً: خلق بيئة ملائمة للتصدير، وثالثاً: تقديم المعلومات السوقية، وفتح أسواق جديدة مع المحافظة على حصتها فى الأسواق القائمة فعلاً، ورابعاً: تحسين كفاءة وكفاية تسهيلات النقل والشحن، مع تخفيض تكلفتها فى إجمالى تكلفة الإنتاج لضمان وصول المنتج فى المكان والزمان المطلوب.

ولذا تعتبر نفقات النقل (بوسائله المختلفة: البحرى، والبرى، والجوى، والنهرى) إحدى المحددات الرئيسة لزيادة القدرة التنافسية للصادرات؛ حيث إن العلاقة بينهما علاقة عكسية، فتخفيض تلك النفقات سوف ينعكس بصورة ملحوظة فى زيادة التنافسية من ناحية، والحصول على نصيب أكبر من الأسواق من ناحية أخرى. فالموقع الجغرافى المتميز لمصر بالقرب من الأسواق الأوروبية، والعربية، والإفريقية يتيح لها القدرة على تخفيض تكلفة النقل بصورة تنافس بها فى تلك الأسواق؛ مما ينعكس أثره على حجم التصدير، ومن ثم زيادة متوسط نصيب الفرد من الدخل الحقيقى. كما قد يساعد هذا الموقع على إمكانية الاندماج مع الاقتصاد العالمى، إذا ما تمت إزالة المعوقات المؤسسية والتشريعية المرتبطة بعملية النقل. وقد حاولت الحكومة تشجيع القطاع الخاص للاستثمار فى مجال النقل، وما يتعلق به من خدمات المطارات والموانئ، من خلال القوانين التى أصدرتها لتحسين نوعية تلك الخدمات.

ومع تنامى هدف الدولة لزيادة الصادرات المصرية فى السنوات الأخيرة، ارتفعت الأهمية النسبية لقطاع النقل والتخزين بصفة عامة، وقطاع الشحن الجوى بصفة خاصة. وقد كان ذلك نتيجة لتزايد حاجة مصدرى المنتجات سريعة التلف: كالحاصلات البستانية (الفواكه والخضر الطازجة والمجمدة)، والنباتات العطرية، والزهور، والأسماك، إلى جانب عدد من مصدرى المنتجات النسيجية، الراغبين فى دقة وسرعة تنفيذ تعاقداتهم. وحيث إن الشحن الجوى- مثله مثل نقل الركاب- يعتبر من أكثر الخدمات تأثراً بالعولمة والتطور العلمى المرتبط بتكنولوجيا الاتصالات، فقد تبين أن نجاح العملية التصديرية وزيادة القدرة التنافسية للمنتجات المذكورة يعتمد بشكل مباشر على كفاءة أداء الشحن الجوى لها.

وبالرغم من أهمية النقل- كما تقدم- إلا أن تقرير القدرة التنافسية الذى يصدره المنتدى الاقتصادى العالمى- والذى يستخدم ثمانية محددات رئيسة لقدرة الدولة التنافسية<sup>(١)</sup>- لم يستخدم مؤشراً مستقلاً أو فرعياً لقياس التنافسية فى مجال النقل أو الشحن للمنتجات. وهذا يدعونا إلى أن نطرح مجموعة تساؤلات تتعلق بدور سوق النقل الجوى المصرى فى تعزيز القدرة التنافسية، ألا وهى: ما موقع النقل فى المفاهيم المختلفة للقدرة التنافسية؟ وما خدمة الشحن الجوى؟ وكيف يمكن لمصر أن تعظم الاستفادة من المزايا الجغرافية لموقع مصر فى تسهيل وتشجيع الشحن الجوى؟ وهل نجح الإطار المؤسسى والقانونى الذى يحكم النقل الجوى فى رفع القدرة التنافسية لهذا القطاع؟ وما المشكلات والعقبات التى تحول دون نجاح عملية الشحن الجوى؟

لذلك تستهدف هذه الدراسة- من خلال الإجابة على هذه الأسئلة- تحديد دور قطاع الشحن الجوى فى إمكانية زيادة تنافسية الصادرات فى مصر، وبالأخص صادرات الحاصلات البستانية باعتبارها قطاعاً واعداً ومهماً لرفع القدرة التنافسية.

وسوف تستخدم الدراسة فى منهجية التحليل الأسلوب الاقتصادى الوصفى، بالإضافة إلى التحليل المقارن بين مصر وعدد من الدول المنافسة فى منطقة البحر الأبيض المتوسط.

وتحقيقاً لهذا الهدف، فعلى مدى ثلاثة أجزاء سوف يتم تناول هذا الموضوع فيعرض الجزء الأول أهمية النقل فى مفهوم التنافسية حيث يوضح المكانة التى احتلها النقل فى مفاهيم ونظريات التجارة الدولية المختلفة، وتفسير البنك الدولى لأهمية النقل كأحد مؤشرات القدرة التنافسية للنشاط فى دولة ما. ثم يستعرض الجزء الثانى خدمة الشحن الجوى فى مصر، فيتناول الخصائص الأساسية لهذه الخدمة، وتطورها خلال التسعينيات. وتجدر الإشارة إلى أنه تم اختيار هذه الفترة لما شهدته من تطور واضح فى التسهيلات الخاصة بخدمات الشحن الجوى، والتى أدت إلى نمو حجم التصدير. كما يحاول هذا الجزء الوقوف على دور الشحن الجوى فى تحقيق المزية التنافسية للتصدير من خلال إجراء مقارنة بين معدلات الشحن فى مصر وفى عدد من الدول المجاورة المنافسة لها. وأخيراً، يتم تناول الإطار المؤسسى والتنظيمى الذى يحكم خدمة الشحن الجوى. ثم يأتى الجزء

الثالث والأخير ليوضح دور الشحن الجوي في كفاءة العملية التصديرية لبعض المحاصيل البستانية: فيعرض هذا الجزء تطور تصدير بعض المحاصيل البستانية من الخضر والفاكهة الطازجة خلال الفترة محل الدراسة، وقد تم اختيار كل من الفاصوليا الخضراء، والعنب، لأن طبيعة الطلب العالمي تحتم استخدام الشحن الجوي حتى تصل طازجة (حيث تتراوح المدة المطلوبة لهذه المحاصيل لتصل من المزرعة إلى سوق الاستهلاك ما بين ١٢-١٤ ساعة)، كما أنه لا يزال النقل البحري منافساً ضعيفاً في تصدير تلك المحاصيل. ثم يتناول مشكلات المصدرين للوقوف على القدرة التنافسية للشحن الجوي، وذلك من خلال النتائج المستخلصة من إجابات مجموعة ممثلة لبعض مصدري ومنتجي المحاصيل البستانية محل الدراسة، وذلك من خلال استمارة استقصاء بيانات. ويحاول هذا الجزء في النهاية أن يستخلص كيفية زيادة القدرة التنافسية لخدمة الشحن الجوي من خلال عرض الفرص والتحديات التي تواجه هذه الخدمة للوفاء بمتطلبات التصدير في أسرع وقت ممكن.

## أولاً: أهمية النقل كمتغير في نظريات التبادل التجاري الدولي:

### ١-١ أهمية النقل كمتغير في النظريات التقليدية والحديثة للتجارة الدولية:

أهملت النظريات الاستاتيكية للتبادل التجاري الدولي- مثل نظرية المزية المطلقة لآدم سميث، والمزية النسبية لريكاردو، ووفرة عناصر الإنتاج لهيكنشر- أولين- أهمية عنصر تكلفة النقل كأحد المتغيرات المهمة التي تدخل في تفسير أنماط التجارة الخارجية إذ يتبين أنها قد افترضت عدم وجود أية تكلفة للنقل.

كما اعتمدت أيضاً النظريات الديناميكية التي ركزت على دور التكنولوجيا وأهمية البحث والتطوير- مثل نموذج الفجوة التكنولوجية لبوزنر ١٩٦١، ونظرية دورة حياة المنتج لفرنون ١٩٦٦- على ذات الفرض، فنجدها دائماً تعتبر أن تكاليف النقل تساوى الصفر.

ويلاحظ أنه حتى النظريات الحديثة للتجارة الدولية التي اعتمدت على نماذج المنافسة غير الكاملة، والتي ظهرت في منتصف السبعينيات وأوائل الثمانينيات قد

أسقطت فرض تكلفة النقل. فنجد أن نموذج كروجمان ١٩٧٩ الذي فسر أسباب قيام التبادل الدولي على أساس اقتصاديات الحجم وتمايز المنتجات، أو نظرية التجارة الاستراتيجية التي اهتمت بالكيفية التي تستطيع بها الدول أن تستخدم تدابير مؤسسية وسياسية لتشكيل مزاياها التنافسية تجاه الآخرين، أو مفهوم الوفورات الخارجية الديناميكية، التي تتولد من تراكم الإنتاج من خلال منحنيات التعلم (Learning Curves) لم تشكل تكلفة النقل في أي منها عاملاً من العوامل المحددة لهذا التبادل.

وفي واقع الأمر، فإن إهمال النظريات السابق ذكرها لتكلفة النقل قد يعود أساساً إلى حقيقة أن تلك النظريات فسرت تبادل السلع المتجانسة دولياً، على أساس أنه يتم فقط في حالة ما إذا كان الفرق بين الثمن قبل التبادل (كما جاء في فروض تلك النظريات) يفوق تكلفة نقل هذه السلعة من الدولة الأولى إلى الدولة الثانية. ويتضح من هذا أن إضافة تكلفة النقل إلى ثمن التبادل العالمي للسلعة قد يؤدي إلى رفع ثمنها بصورة قد ينتج عنها إلغاء هذا التبادل. وقد أرجعت هذه النظريات لهذا السبب وجود كثير من السلع التي لا يتم تبادلها دولياً، حيث يتحدد ثمنها طبقاً لظروف الطلب والعرض المحليين، وهي التي يطلق عليها تعبیر السلع المحلية ( Nontraded Goods )، بينما سلع التبادل الدولي Traded Goods فينتحدد ثمنها طبقاً لظروف الطلب والعرض العالميين.

(Salvatore ,1998, p.173)

ويعتبر التطور الهائل في صناعة وسائل النقل- من شاحنات، وسفن، وحافيات مبردة وأساليب التعبئة والتغليف والحفظ من جهة، وظهور شبكات النقل الواسعة من خلال النقل اللانمطي (Amodality) من جهة أخرى- سبباً رئيساً في تحول العديد من السلع المحلية إلى سلع تبادل دولي. ويقصد بالنقل اللانمطي أنه أسلوب يعتمد على تفاعل جميع شبكات النقل المتاحة (Interaction With Other Networks) سواء تمثلت في شبكات برية، أو بحرية، أو نهريّة، أو سكك حديدية أو جوية، إلى جانب ما يتيح هذا الأسلوب من إمكانية اشتراك شركات التعبئة والتغليف، ووكلاء الشحن في عملية توصيل البضائع من المنتج إلى المستهلك، أو من المصدر إلى المستورد. وقد ظهر في العالم عدد من الشركات أطلق عليها الشركات السريعة (Express Carriers) وتقوم

بتقديم كافة الخدمات المصاحبة والمكاملة لخدمة النقل، بطريقة توصيل البضائع من الباب إلى الباب (Door-to-Door)، كعملية استلام البضائع، وتعبئتها، وتغليفها، والحصول على التأشيرات المختلفة لها من الجهات المعنية، ودفع الرسوم المطلوبة، ثم توصيلها إلى أى مكان بأقل تكلفة وأسرع وسيلة حسب رغبة العميل؛ مما يؤدي إلى انخفاض التكاليف (رجب، ١٩٩٨، ص ٣٢٠). وقد صاحب هذا التطور فى وسائل النقل تطور مماثل -أو قد يكون أكبر- فى الاتصالات، وفى نقل المعلومات من خلال الأقمار الصناعية.

## ٢-١ أهمية النقل كمحدد فى نموذج بورتر للقدرة التنافسية:

منذ بداية التسعينيات، بدأت كل من الدول المتقدمة والنامية تسعى إلى محاولة اقتناص نصيب أكبر من التجارة العالمية وتدفقات الاستثمار، ورفع نوعية مواردها البشرية وبنيتها التكنولوجية الأساسية؛ لخلق بيئة محلية تشجع على التنافس الخارجى وتساعد على الابتكار، ومن ثم على زيادة الإنتاجية. وقد أولى الاقتصاديون اهتماما بالغا بالبحث عن المزايا التنافسية التى تمكن من النفاذ إلى الأسواق كبديل للمزايا النسبية؛ فجاء الحديث عن الجودة، ومزايا المكان، وعنصر السرعة فى توصيل السلعة، إلى جانب الثقة أو المصداقية (Reliability) التى يمكن اعتبارها إحدى آليات المنافسة. فكلما ارتفعت السرعة التى تستطيع بها أية دولة أن تلبى الطلب الخارجى على منتج ما بالمواصفات المطلوبة والمتفق عليها، ازدادت صعوبة منافسة الموردين الآخرين لذات السلعة فى ذات الأسواق. وبالتالي أصبح هناك حاجة ملحة إلى احتساب تكلفة خدمة النقل كمحدد أساسى لقيام التبادل الدولى.

ويلاحظ أن النموذج الذى وضعه م. بورتر فى عام ١٩٩٠ لتفسير أسباب قيام التبادل الدولى- والذى اعتمد على مفهوم المزية التنافسية، من خلال الانتقال من النظرة الاستاتيكية إلى النظرة الديناميكية للقدرة التنافسية- لا يحتم بالضرورة أن تكون المزية الوطنية موروثية، إذ يمكن اكتسابها عن طريق الابتكار. وقد رأى أن مصدر هذا الابتكار يتمثل فى التجديد المحلى وليس العالمى، كما أنه يتعين أن يكون هذا التجديد فى شرائح الصناعات المتقاربة وليس فى الصناعات بأكملها. وقد أرجع العوامل التى تحدد النجاح

في مثل هذه الصناعات المترابطة إلى أنها غالباً ما تكون مركزية جغرافياً (حندوسة، ١٩٩٦، ص٢).

وقد ركز بورتر على أربعة محددات رئيسية وهي: أولاً: عوامل الإنتاج، وثانياً: أوضاع الطلب المحلي، وثالثاً: العلاقات التشابكية بين الصناعات المكملة والمدعمة والمغذية لبعضها البعض، ورابعاً: المنشأة ذاتها، ودرجة التنافس في السوق. هذا بالإضافة إلى ما سمي بالمحددات المكملة والمساعدة والتي تتمثل في دور الصدف أو الحظ، ودور الحكومة وسياساتها المختلفة (نوير، ٢٠٠٠، ص ٣٩).

وفي واقع الأمر أنه بالرغم من أن بورتر لم يشر صراحة في نموذجهِ إلى إدخال عنصر النقل كمحدد للتنافسية، إلا أنه إذا تأملنا كلاً من المحددين الثالث والرابع، فإنه يمكن استنباط الدور الذي قد تلعبه خدمة نقل سريعة لضمان تعزيز التنافسية. فالمحدد الثالث يشير إلى ضرورة وجود صناعات مغذية لبعضها البعض في الدولة، وأن هذا له دور مهم في الابتكار والتجديد، وبالتالي في إمكانية الحصول على ميزة تنافسية في الأسواق العالمية. فأهمية الصناعات المغذية- والتي يطلق عليها التجمعات الصناعية (Clusters) سواء من خلال الروابط الأمامية كممول لقطاعات إنتاجية، أو من خلال الروابط الخلفية كمستخدم لإنتاج بقية القطاعات- تحتم وجود وسائل نقل كفاء لتربط المواقع الإنتاجية ببعضها البعض، ومن ثم فلا بد من احتساب تكلفة النقل في هذه الحالة.

كذلك ففيما يتعلق بالمحدد الرابع، والذي يتمثل في طبيعة المنافسة بين المنشآت المحلية، فهو يؤكد أهمية تشجيع التنافس بين هذه المنشآت لأنها أداة النمو. ويشير بورتر في هذا الشأن إلى دور الدولة في التنسيق بين سياسات التدريب، والتعليم، وإتاحة التكنولوجيا، مع ضرورة الاعتماد على الأساليب الحديثة في اقتصاديات الإدارة سواء للإنتاج أو للمخزون، وخاصة استراتيجيات تحديد حجم المخزون. (Just in Time Inventory Control (JIT))، التي تعتمد على إمكانية تخفيض الثمن، وتحقيق المنافسة عن طريق تخفيض تكلفة المخزون. ويلاحظ في هذه الحالة أنه لا بد من إدراج تكلفة النقل كمتغير يؤثر على المنتج. فمما لا شك فيه أن وجود أسطول نقل كفاء وسريع لضمان وصول المنتج في المكان المناسب وفي الوقت المناسب قد يتناسب عكسياً مع زيادة تكلفة المخزون (Button and Stough, 2000, p.7).

ومما تقدم نستطيع أن نوكد أن النقل- كمحدد للتنافسية فى القدرة على النفاذ إلى الأسواق، وكفاءة توصيل المنتج- لم يأخذ اهتمام بورتر، إلا أنه لا يمكن إغفال العلاقة الطردية بين زيادة التشابك فى الصناعات، وزيادة الطلب على النقل من ناحية والعلاقة العكسية بين التطور التكنولوجى ونفقات النقل من ناحية أخرى.

### ٣-١ أهمية النقل كمحدد فى مؤشرات القدرة التنافسية للبنك الدولى:

وضع البنك الدولى تعريفاً عاماً للقدرة التنافسية "بأنها القدرة المستمرة للمؤسسات على بيع السلع والخدمات بربحية فى الأسواق المفتوحة". وقد أكد البنك الدولى أنه من المهم عند قياس القدرة التنافسية لنشاط ما فى دولة معينة وضع مؤشرات ترتبط بمستويات متعددة، لدراسة كل من البيئة الصناعية وبيئة الأعمال، وذلك مع الاهتمام بالتغيرات السياسية والمؤسسية اللازمة، حتى تتمكن المؤسسات العاملة فى هذا النشاط من تحقيق كامل إنتاجيتها. هذا إلى جانب أهمية تحليل العوامل الخاصة التى ترتبط بهيكل الإنتاجية والتكاليف للمشروعات وشبكات الإنتاج لهذه المؤسسات.

وعند التدقيق فى هذا التعريف يتبين أن بيئة الأعمال المحلية لهذه المؤسسات قد تمثل قيداً شديداً على القدرة التنافسية، وهذا من شأنه أن يولد زيادة فى التكاليف تحول دون تحقيق التنافسية المرجوة. وقد حدد البنك الدولى عدداً من المؤشرات لقياس التنافسية فى نشاط معين تهدف إلى بيان أربع سمات لبيئة الأعمال فى الدول المختلفة تمثلت فى (خيمانى، ستون، ١٩٩٦، ص ٧):

١- قدرة المؤسسات على الاستجابة لمؤشرات السوق بسرعة وبمرونة كما يوضحها الأداء الاقتصادى والتصديرى.

٢- قدرة المؤسسات على تحقيق المصادقية عند تقديم تعهدات على امتداد فترة زمنية والوفاء بها، والتى تنعكس فى قدرتها على تحمل المخاطرة وعدم اليقين.

٣- قدرة المؤسسات على تنمية القدرات للعاملين بها، وعلى سهولة استيعاب المعلومات والتكنولوجيات الجديدة.

٤- قدرة المؤسسات على الربط بين الأسواق ومصادر المعلومات والتكنولوجيات، عن طريق العمل من خلال الشبكات، وينعكس ذلك على مؤشرات النقل، والاتصال، وروابط الاستثمار.

ويتضح مما سبق أن إضافة المؤشر الأخير في قياس التنافسية يؤكد أهمية احتساب استثمارات البنية الأساسية -والتي من ضمنها الاستثمار- في شبكات النقل بكل وسائله، سواء عن طريق الاستثمار العام أو الخاص؛ لتعزيز قدرة المنشآت على الوصول إلى أسواق المدخلات والمنتجات، والحصول على المعلومات. كذلك يعضد العمل عن طريق الشبكات ضرورة إدخال تكلفة النقل ضمن عناصر التكلفة الأساسية في تسعير منتجات التصدير لقياس إمكانية المؤسسات المحلية في النفاذ إلى الأسواق الدولية.

## ثانياً-خدمة الشحن الجوي :

### ٢-١- خصائص خدمة الشحن الجوي العالمي :

قسمت معاهدة شيكاغو حقوق النقل الجوي إلى خمسة بنود عند صياغتها لحرية العبور الجوي الخمس (Freedom in the Air)، فتمثلت في: أولاً: العبور، ثانياً: الهبوط لأسباب غير تجارية، ثالثاً: إنزال ركاب وبضائع قادمة من الدولة التي تتبعها الطائرة (الحرية الثالثة)، رابعاً: حمل ركاب وبضائع متجهة إلى الدولة التي تتبعها الطائرة (الحرية الرابعة)، وخامساً: إنزال أو حمل ركاب وبضائع من الدولة الأجنبية إلى أية نقطة في العالم، بشرط التقيد بأحكام ترخيص وموافقة الدول التي يتم فيها إنزال الحمولة (رجب، ١٩٩٧، ص١٤). ويتبين من الحرية الخامسة في الاتفاقية أنها أعطت الحق للرحلات الجوية غير المنتظمة أيضاً في إنزال ركاب أو بضائع أو بريد، مع مراعاة حق الدولة التي تتم فيها هذه العمليات في الاحتفاظ بالأنظمة والشروط والقيود التي تقدرها طبقاً للاتفاقيات الثنائية.

وقد شهدت سوق الشحن الجوي العالمي في السنوات الأخيرة تطوراً واضحاً، إذ واكب تطور حركة التجارة العالمية نمواً متزايداً للشحن الجوي: فقد أشارت بيانات منظمة الطيران المدني الدولي (International Civil Aviation Organization ICAO) إلى

أن متوسط معدل نمو الشحن الجوي في الرحلات المنتظمة وغير المنتظمة خلال النصف الثاني من التسعينيات قد بلغ حوالي ٥٪ سنوياً بعد أن كان قد هبط إلى ما يقرب من ٣٪ فيما بين عام ١٩٩٠ وعام ١٩٩٣؛ نتيجة لما ترتب من انخفاض حركة التبادل التجاري المنقول جوا خلال فترة حرب الخليج وما بعدها. وجددير بالذكر أن الشحن الجوي كان قد حقق في المتوسط معدلاً للنمو خلال الفترة من عام ١٩٨٠ وحتى عام ١٩٩٠ بلغ ما يقرب من ٦,٨٪، وخلال هذه الفترة بلغ الشحن ٩٪. بينما لم يتعد متوسط معدل نمو نقل الركاب ٦٪ خلال ذات الفترة (Bureau of Transport and Communications Economics, 1994, p.64).

كما تجدر الإشارة إلى أن دراسات التنبؤ بمعدلات نمو الشحن الجوي العالمي (٢) خلال الفترة من عام ٢٠٠٠ وحتى عام ٢٠١٥ تشير إلى أن هذا المعدل سيبلغ في المتوسط حوالي ٥,٦٪، مما يبعث الأمل في أن تستعيد معدلات نمو الشحن الجوي مستواها كما كان في عقد الثمانينيات (Morrison and Winston, 1995). ويلاحظ أن هذا الارتفاع المتواصل يرتبط بانتشار التجارة الإلكترونية لكثير من السلع والمنتجات شديدة التقنية، إلى جانب تزايد الطلب العالمي على قطع غيار الأجهزة والآلات، وعلى السلع سريعة التلف، والنباتات، والحيوانات الحية التي يستلزم وصولها إلى المستهلك أو المنتج بسرعة كبيرة (Button and Stough, 2000, pp.266-267).

ويختلف في الوقت الحالي شكل سوق الشحن الجوي، إذ نجد أن مقدمي الخدمة في هذه السوق يتميزون بأنهم ثلاث مجموعات تعرض أنواعاً متعددة من الخدمات بمستويات مختلفة من التكنولوجيا المستخدمة.

المجموعة الأولى: وهي الأكثر انتشاراً بين شركات الطيران العالمية Line Haul Operator، إذ تمثل ٥٠٪ من إجمالي حركة الشحن العالمية، ويتوقف حجم الحمولة على الطلب المتوقع لنقل البضائع إلى جانب نقل الركاب على ذات الرحلة، وعادة ما يشكل الشحن هدفاً ثانوياً بالنسبة لشركة الطيران، أي تكون الأهمية النسبية للشحن في إجمالي الحمولة ضعيفة بالنسبة لإجمالي الحمولة (ركاب وبضائع)، ومن ثم يتوقف تحديد تعريفه الشحن على المتاح من الأماكن والفراغات، والتي يتم الاتفاق عليها مسبقاً مع وكلاء

الشحن، والتي تعتمد على أساليب الإدارة عن طريق حساب العوائد (الإيرادات) (GECAS, (Yield Management, 1994) كما يتميز هذا الأسلوب بسهولة تحويل المساحات في الطائرات حسب الرغبة إما في نقل الركاب أو البضائع أو نقلهما معاً<sup>(٤)</sup>.

وتسعى معظم شركات الطيران لتطوير وتحسين الخدمات المصاحبة للشحن من تخزين وتداول؛ للاستفادة من اقتصاديات المدى (Econo- (Tirole, 1994, pp.19-20) (mies of Scope) فنظام النقل الجوي العالمي بصورته الحديثة يؤدي بشكل مباشر وغير مباشر إلى تحقيق مثل هذه الاقتصادات، سواء من ناحية تطوير صناعة الطائرات، أو من خلال ظهور المطارات المحورية (Hub) لإعادة توزيع البضائع بين الأسواق المختلفة في كل منطقة جغرافية بواسطة الخدمات المختلفة لوسائل النقل الأخرى، سواء بالشكل النمطي البيئي أو متعدد الأنماط (رجب، ١٩٩٨، ص ٣٢٠-٣٢١).

وتختلف الشركات العالمية فيما بينها في نسبة ما يعثله الشحن إلى إجمالي الحمولة المنقولة، فعلى سبيل المثال: تصل نسبة البضائع إلى إجمالي الحمولة الصافية (مقاسة بالطن الكيلومترى) إلى ما يقرب من ٥٥٪ في بعض الشركات (إيرفرانس، لوفتهانزا، العال الإسرائيلية)، في حين لا تتعدى ٥-١٠٪ من إجمالي حمولة شركات أخرى (البولندية، إيسترن الأمريكية (ICAO, 2000) وقد احتلت الخطوط السعودية المرتبة الـ ٢٧ ضمن أفضل ٣٠ شركة طيران للشحن الجوي المنتظم عام ١٩٩٦، وجدير بالذكر أن السعودية هي الدولة العربية الوحيدة التي كانت ضمن هذه القائمة (Khoury, 2000, p.10).

أما المجموعة الثانية، وتشكل حوالي ٢٥٪ من الشحن الجوي العالمي، فتتم من خلال شركات نقل جوي تمتلك طائرات يطلق عليها "Freighters"، وهي عادة ذات أحجام تتناسب مع الشحنات التي لا تصلح لها طائرات الركاب كالشحنات الحية (الحيوانات) لتعارض نقل مثل هذه الشحنات زمنياً -سواء أثناء التحميل أو التفريغ- مع متطلبات تشغيل طائرات الركاب. كما يعتبر هذا النوع من الطائرات مرتفع القدرة على المنافسة السعرية بالنسبة لطائرات الركاب، لأن الشحن الجوي لا يمثل فيه منتجاً ثانوياً مثل طائرات الركاب بل هو المنتج الوحيد (الحمولة الكلية المعروضة هي لشحن البضائع)<sup>(٥)</sup>.

وتمثل المجموعة الثالثة والأخيرة، ما يطلق عليه النقل اللانمطي (Amodality) وهو ذلك الشكل من شركات الطيران المتكاملة (Express Car- أو Integrated Carriers) وقد بدأ مثل هذا النوع من الشركات في الانتشار من خلال تحالف (riers) السابق ذكرها. وقد بدأ مثل هذا النوع من الشركات في الانتشار من خلال تحالف عدد من شركات الطيران الدولية الكبرى (Airlines International) لتكون شركة الطيران العالمية (Global Airline) فتقدم مثل هذه الشركة الأنشطة المختلفة المرتبطة بالرحلة الجوية؛ كنقل الركاب، وحجز الفنادق، وتأجير السيارات، ونقل البضائع من الباب إلى الباب، أي أنها قد تلعب دور وكيل السياحة، ووكيل الشحن في ذات الوقت (Button and Owens, 1999, p.9). ويلاحظ أن هذا لا يستلزم تحقيق الاندماج أو الاكتساب بين الشركات مختلفة النشاط، ولكن قد تحتفظ كل شركة برمزها بصورة تتيح لها التعامل مع السوق العالمي كوحدة واحدة، وبحرية مطلقة في اختيار نطاق شبكته الجوية (الطرق الجوية والأسواق المختلفة التي قد يتجه إليها، وعدد مرات التردد، للاستفادة بمبدأ السماوات المفتوحة (Open Skies) وأن تستمر تحمل شعارها كما يطلق عليها "شركات الطيران الوطنية حاملة العلم (Flag Carrier).

وقد ظهرت في هذا المجال شركات متخصصة في استخدام نظام الحجز بالحاسب الآلي، وذلك نتيجة لتطور نظم المعلومات، وإمكانية تحقيق السهولة والسرعة في توصيل البضائع (\*). هذا النظام الذي يتيح إمكانية تخزين كافة المعطيات المتعلقة بالرحلة الجوية بصورتها الشاملة، بالإضافة إلى التحكم في كل البيانات المتعلقة بالرحلة: كجداول وأجور الشحن الجوي، سواء في حالة نقلها مع الركاب على ذات الرحلة، أو حالة نقلها في رحلة مستقلة. كما يسمح هذا النظام بالحصول على مواعيد قيام ووصول وسائل النقل الأخرى المرتبطة بعملية الشحن، خاصة إذا كان الشحن الجوي يأخذ شكل النقل النمطي البيئي، أو النقل متعدد الأنماط، أو شكل النقل اللانمطي. وتقدم نظم الحجز بالحاسب الآلي هذه الخدمات عن طريق أجهزتها المرتبطة بالأقمار الصناعية المنتشرة في كل أرجاء العالم. وتمتاز عادة هذه الشركات بالمقدرة التكنولوجية التي تحقق حرمان غير المشتركين في الخدمة من استخدام هذه الأنظمة، أو الاستفادة من البيانات الموجودة

\* مثل سابري، وأبوللو، ورلدسبان، وسيستم وان، وداتاس ٢، وفي أوروبا: جاليليو، وأمادايوس.

فيها. كما يسمح لها هذا النظام أن تفرض رسوما على أية دولة ترغب في الاشتراك في شبكة معلومات هذه الشركات، في مقابل حق الحصول على بيانات عن مختلف الشبكات الجوية الأخرى الداخلة في هذا النظام.

وتجدر الإشارة في هذا المجال إلى أن مفاوضات الجاتس قد اهتمت بعمليات النقل الجوي، وأضافتها في ملحق الخدمات لأهميتها، باعتبارها أحد المدخلات في الأنشطة الأخرى، وقد تم إدراج نظم الحجز بمعناها الشامل السابق ذكره في خدمات بيع وتسويق النقل الجوي في اتفاقية الجاتس (RAGAB, 2001, pp.6-7). إلا أنه يلاحظ أنه في مفاوضات جاتس ٢٠٠٠ لم ينجح المفاوضون في التوصل إلى اتفاق محدد لخدمات النقل الجوي بصفة عامة، والشحن بصفة خاصة. وجدير بالذكر أنه مازال هناك خلاف بين النظام الثنائي المطبق في منظمة الطيران المدني الدولي (ICAO) والنظام الذي تفرضه الجاتس. إذ يتفق النظام الثنائي للمنظمة مع مبدأ المعاملة بالمثل (Concept of Reciprocity) من ناحية العدالة والمساواة في التبادل للحقوق، بينما يعتمد النظام متعدد الأطراف للجاتس - في هذا الشأن - على مبدأ الدولة الأولى بالرعاية (Most Favoured Nation MFN) الذي يشير إلى عدم تطبيق أي تمييز فيما بين الدول، حيث يتم فتح المجال لجميع الأطراف؛ للحصول على فرصة معادلة للأداء لا تفرقة فيها بين قوى وضعيف. وتؤكد المفاوضات معارضة كثير من الدول النامية لفكرة التخلي عن مبدأ ثنائية التعامل والالتزام بمبدأ الدولة الأولى بالرعاية، حيث أعلنت كل من بيرو والفلبين وشيلي أن تطبيق المبدأ الأخير من شأنه أن يؤدي إلى فناء شركاتهم الوطنية واندثارها وبالتالي فإنه يهدد مبدأ السيادة على الأجواء لدولهم، ويقضى على فكرة شركات الطيران الوطنية حاملة العلم (WTO, 2001).

## ٢-٢- خصائص خدمة الشحن الجوي المصري:

يعتبر نقل الركاب جوهر نشاط قطاع النقل الجوي في مصر، وبالتالي فهو المحدد الرئيس لعدد وحجم الطائرات التي تخدم الحركة الجوية الخارجية والداخلية في هذا المجال. كما لا تزال خدمات النقل الجوي محدودة؛ وذلك لأن الشطر الأكبر من حركة

التجارة الخارجية في مصر تأتي عبر الموانئ البحرية. وللتوصل إلى كيفية رفع كفاءة الشحن وكفاءة التسهيلات المرتبطة ليؤدي دوره في رفع القدرة التنافسية للصادرات، لابد من التعرف على هذا السوق، وسيحاول هذا الجزء تناول شكل سوق الشحن الجوي في مصر من خلال العناصر المحددة لتقديم هذه الخدمة، والتي تتمثل في أسطول الشحن الجوي، وخدمات تداول الشحن الجوي، وتسهيلات الشحن الجوي، وتطور سوق الشحن الجوي.

## ٢-١-٢- أسطول الشحن الجوي:

يتكون أسطول الشحن الجوي المصري من ثلاث طائرات للشحن (Freighters) تمتلكها الشركة الوطنية "مصر للطيران" تنقل كل منها حمولة تقدر بحوالي ٤٠ طناً. وتشغل مصر للطيران طائرتين فقط لرحلات أوروبا والدول العربية، إحداهما لديها جدول رحلات منتظمة، وأخرى مؤجرة لشركة "فينوس إير"، وهي شركة قطاع خاص تقوم بتشغيل رحلات غير منتظمة، (شارتر)، أما الطائرة الثالثة فتعمل على خطوط إفريقيا فقط؛ لعدم صلاحيتها لدخول أجواء أوروبا. بينما تشغل كل من شركة لوفتهانزا، وإير فرانس، والخطوط السعودية في السوق المصري ما يقرب من ١٠ إلى ١٤ رحلة منتظمة أسبوعياً على طائرات شحن تتراوح حمولتها بين ٤٠ إلى ١٠٠ طن. أما الشركة البريطانية فلا تمتلك على خط القاهرة - لندن رحلات شحن خاصة، ولكن تقوم بنقل بضائع بحمولة تتراوح بين ١٨ إلى ٢٠ طناً يومياً على ذات رحلة الركاب المنتظمة. أما بقية عمليات النقل الأخرى فتتم من خلال رحلات غير منتظمة، حيث تتمثل في الناقلين من نوع المجموعة الأولى السابق ذكرها (Line Haul Operator)<sup>(٦)</sup> على الطائرات متوسطة الحجم ذات حمولة حوالي ١٢ طناً على ذات رحلة الركاب أو الطائرات الصغيرة الحجم التي تتراوح حمولتها بين ٥,٧ أطنان بالنسبة لرحلات الشارتر في مطاري الغردقة والأقصر أو ٣,٢,٥ أطنان للطائرات في مطار الإسكندرية (Depra, 1999, p.14).

## ٢-٢-٢- خدمات تداول الشحن الجوي:

تحتكر كل من مصر للطيران والشركة المصرية لخدمات الطيران<sup>(٧)</sup> (Egyptian Aviation Services (EAS)) تقديم الخدمات المرتبطة بالشحن داخل مطار القاهرة الدولي، وفي قرية البضائع، والمنافذ الأخرى. وتتمثل هذه الخدمات في القاطرات الصغيرة للبضائع ومعدات نقل وتداول الشحنات (Cargo Handling)، والتحميل والتفريغ والنقل من المنافذ (المخازن Cargo Terminal)، ومن غرف التبريد وحتى المهبط (الطائرة)، أما في بقية مطارات مصر، فتحترك مصر للطيران تقديم هذه الخدمة.

## ٢-٢-٣- الشحن الجوي:

تتمثل تسهيلات الشحن في المخازن المفتوحة والمغلقة (الساحات)، وغرف التبريد (الثلاجات)<sup>(٨)</sup>، وأدوات ومعدات تداول الشحنات (الرافعات، والعربات، وشوكة الرفع.. إلخ)، وتخليص الحمولة (الجمارك، والجهات الرقابية والأمنية الأخرى). ويصل عدد المطارات الدولية في مصر إلى ١٤ مطاراً دولياً، تتم عمليات شحن البضائع في ٦ مطارات فقط: القاهرة، والإسكندرية، وشرم الشيخ، والغردقة، والأقصر، وأسوان. ويمتاز مطار القاهرة بأنه يحتوي على ٤ مخازن مجهزة<sup>(٩)</sup> بمعدات تسمح بعمليات التداول بحد أقصى للطاقة الاستيعابية يصل إلى ١٢ طناً، كما يتوقف اختيار المخزن (المنفذ) على حسب شركة الطيران التي تقوم بشحن البضائع، أو الخط الجوي المراد استخدامه. ويشرف على هذه المنافذ الأربعة كل من شركة مصر للطيران، والشركة السعودية، والشركة الفرنسية بالاشتراك مع الشركة السويسرية/ القطرية، والشركة المصرية الدولية ((ACE) Air Cargo Egypt) وهي مملوكة للقطاع الخاص بنظام البناء والتشغيل وتحويل الملكية (BOT) بعقد امتياز من هيئة الطيران المدني<sup>(١٠)</sup>.

أما في المطارات الأخرى، فيوجد مخزن واحد في الإسكندرية بطاقة استيعابية لا تزيد عن ٥ أطنان، إلى جانب مخازن أخرى في مطارات الأقصر، والغردقة، وأسوان بطاقة استيعابية ٢ طن فقط لكل منها، بينما لا يوجد أي مخزن في مطار شرم الشيخ. وتجدر الإشارة، في هذا المجال، إلى أنه استجابة لطلب المصدرين بضرورة تنمية وتطوير

القدرة التخزينية فى مطار القاهرة؛ فقد سمحت الدولة للقطاع الخاص بإنشاء مبرد جديد (ثلاجة) تستوعب حجماً أكبر من السلع سريعة التلف، وذلك بنظام BOT (هيئة الطيران المدنى ٢٠٠١).

## ٢-٤- تطور سوق الشحن الجوى المصرى:

تمثل حركة البضائع المنقولة جواً نسبة ضئيلة مقارنة بحركة نقل الركاب أو بإجمالى الحركة التجارية بوجه عام. فقد سجلت حركة البضائع المنقولة جواً حوالى ٢٧,٠% من إجمالى حركة البضائع المنقولة بحراً وجواً فى مصر عام ٢٠٠٠، بعد أن كانت قد حققت عام ١٩٩٩ ما يقرب من ٤٢,٠% من إجمالى الحركة التجارية للصادرات والواردات (وزارة النقل، ٢٠٠١). ولعل سبب انخفاض الأهمية النسبية للشحن الجوى فى مصر هو أن دوره ينحصر فى تصدير الحاصلات البستانية (الخضر والفواكه الطازجة والمجمدة) والتي تتميز بالموسمية، خاصة لأوروبا التي تمثل السوق الرئيسة للصادرات الجوية ويليها عدد من الدول العربية، خاصة دول الخليج. كما أن نسبة مساهمته فى تصدير النباتات العطرية وزهور القطف والأسماك مازالت صغيرة؛ وذلك بسبب ضعف الصادرات من هذه السلع. أما فيما يتعلق بالمنتجات النسيجية، والتي تتمثل معظمها فى المنتجات القطنية الجاهزة، فنسبة قليلة منها هى التي يتم تصديرها جواً، وعادة ما تكون بسبب الرغبة فى سرعة وصولها للمستورد لضمان الوفاء بالتعاقدات أو لتجنب تحمل غرامات التأخير.

وبالرغم من ضعف نصيب الشحن الجوى فى إجمالى البضائع المنقولة بواسطة وسائل النقل الأخرى، إلا أنه يعتبر ثالث وسيلة لنقل البضائع بعد النقل البحرى والنقل البرى. وتجدر الإشارة فى هذا الشأن إلى أن نسبة البضائع المنقولة بحراً فى العالم تمثل ما يقرب من ٨٠%، مما يشير إلى أن الشحن الجوى لا يشكل إلا نسبة ضئيلة.

فإذا عرفنا أن أسواق دول الإتحاد الأوروبى تستحوذ على ٤٤% من إجمالى الصادرات المصرية غير البترولية - كما تشير بيانات الأونكتاد خلال الفترة من عام ١٩٩٥ وحتى عام ١٩٩٩ - بوجه عام، تليها فى المرتبة الثانية الدول العربية التي تشكل ما يقرب من ٢٢%، بينما تحصل أمريكا الشمالية على حوالى ١٩%، ثم تأتى بعد ذلك كل من الدول

الآسيوية غير العربية، ثم بقية دول العالم بنسبة ١١% و ٤% على التوالي، يبقى سؤال يطرح نفسه، ألا وهو: لماذا لم تتعد حركة البضائع المنقولة جواً في مصر هذه النسبة الضئيلة؟ وهل كان ذلك نتيجة لانخفاض كفاءة الشحن الجوي؟ أم لنقص توافر التسهيلات والخدمات المرتبطة به خاصة مع إمكانية تحقيق نمو في تصدير السلع سريعة التلف؟

شكل رقم (١):

حركة البضائع في المطارات خلال الفترة من عام ١٩٩٥ وحتى عام ١٩٩٩



المصدر: محسوب من بيانات التقرير الإحصائي السنوي للهيئة المصرية للطيران المدني، أعداد متفرقة.

ويتتبع حركة الشحن الجوي في مصر خلال الفترة من عام ١٩٩٢ وحتى عام ١٩٩٩، يتبين حدوث نمو ملموس في الحركة الإجمالية للبضائع في مطارات مصر، إذ تزايدت هذه الحركة بحوالي ٨٨٪ خلال التسعينيات، كما يوضحها الجدول رقم (١) في الملحق. وتشير حركة البضائع المنقولة على خطوط منتظمة وغير منتظمة، داخلياً (محلياً) ودولياً خلال الفترة بين عام ١٩٩٥ وعام ١٩٩٩ في مصر- كما يوضحها الشكل رقم (١)- إلى أن الحركة الإجمالية للشحن خلال الفترة محل الدراسة قد تزايدت بما يقرب من ٣٣٪، ويرجع السبب الرئيس لهذه الزيادة إلى ارتفاع كمية الواردات التي سجلت معدل نمو بلغ حوالي ٣١٪ تقريباً، بينما لم ترتفع الصادرات سوى ١٤٪ تقريباً خلال ذات الفترة.

وتجدر الإشارة إلى أن ٩٨٪ من حركة البضائع (صادرات وواردات) تتم عبر مطار القاهرة الدولي، ولذا كان من الضروري تتبع حركة البضائع في مطار القاهرة الذي دلت بياناته على حدوث نمو ملحوظ في حركة البضائع في المخازن (المنافذ) خلال الفترة من عام ١٩٩٧ وحتى عام ١٩٩٩.

ويتبين من الجدول رقم (٢) في الملحق- الذي يتناول تطور حركة البضائع في مطار القاهرة الدولي في المخازن الأربعة لمصر للطيران والشركات الأخرى العاملة، خلال الفترة من عام ١٩٩٧ وحتى عام ١٩٩٩- أنه بالرغم من أن قرية البضائع التي تتبع مصر للطيران تسيطر على ما يقرب من ٦٥٪ من إجمالي حركة البضائع المنقولة، إلا أن معدل نمو هذه الحركة كان أقل من مثيلاتها في المخازن الأخرى. ويرجع ذلك إلى تفضيل المصدرين استخدام خطوط شركات الطيران المنافسة للشركة الوطنية في مصر لتقديمها خدمات أفضل للحمولة المنقولة، بالرغم من ارتفاع معدلات الشحن الجوي (النولون) عن تلك التي تعرضها مصر للطيران على ذات الحمولة ولذات الجهة (TACT, Different Issues).

## ٣-٢ تكاليف الشحن الجوي في مصر والدول المنافسة:

### ٣-٢-١ معدلات الشحن الجوي (النولون) في منطقة دول البحر المتوسط:

تحدد معدلات الشحن عالمياً (النولون) من خلال النشرة السنوية (The Air Cargo Tariff TACT) للاتحاد الدولي للنقل الجوي (IATA)، إذ يتقرر حدُّ أعلى لأسعار الشحن بين مختلف الدول في كل المناطق الجغرافية في العالم بالنسبة للرحلات المنتظمة. وجددير بالذكر أن الأيانات تلعب دوراً تأشيرياً في مجال التسعير، حيث تتوقف المعدلات المعروضة باستخدام أسلوب إدارة العوائد على حسب نوع البضاعة، وحجم الحمولة، وتوقيت الرحلة، وموسم الذروة، ومساحة الفراغات المتاحة على كل رحلة. كما تقدم عادة شركات الطيران الشارتر أسعاراً أقل من تلك المعلنة في الرحلات المنتظمة بنسب تتراوح بين ٢٠-٣٠٪ من سعر هذه الرحلات، حيث تتوقف على عوامل الطلب والعرض ومدى إمكانية تحقيق إشغال الفراغات المتاحة على الطائرة وحقوق النقل والهبوط في المطارات.

ويوضح الجدول رقم (٣) في الملحق، متوسط معدلات الشحن الجوي للخضر والفاكهة لمصر وعدد من دول المنطقة التي تمثل منافساً قوياً في تصدير السلع محل الدراسة إلى المناطق الجغرافية المختلفة (بالدولار الأمريكي/كجم). فتشير البيانات إلى أن معدلات الشحن التي تعرضها مصر للطيران تقل عن متوسط المعدلات المعلنة في المنطقة، كما تنخفض عن مثيلاتها في الشركات الأجنبية الأخرى العاملة في مصر على ذات الخط الجوي، وقد يكون ذلك بهدف تحقيق معامل حمولة مرتفع لطائراتها ولزيادة إيرادات تشغيلها.

ولكن إذا دققنا النظر في المعدلات المعلنة، يتبين أن مصر بوجه عام تحتل المرتبة الأولى بالنسبة لخط القاهرة-جدة فقط، ولكنها تأتي في مرتبة تالية للأردن في معظم الخطوط الجوية التي تتماثل معها تقريباً في ذات المسافة بين النقطتين، مثل خطوط أوروبا، ولعل ذلك بسبب تقديم دعم للشركة الوطنية الأردنية. كما يلاحظ أن أسعار مصر أقل من مثيلاتها في إسرائيل بالنسبة لكل الخطوط الجوية التي تم الحصول على بيانات عنها، وذلك بالرغم من أن إسرائيل تعتبر الدولة الوحيدة في منطقة شرق البحر المتوسط

التي تمتلك طائرات شحن متخصصة في شحن الخضار والفاكهة والأزهار تصل حمولتها يوميا إلى ما يقرب من ١٥٠٠ طن. أما بالنسبة لوضع قبرص (لارناكا) مقارنة بمصر فيصعب إجراء هذه المقارنة لأن قبرص تمتاز بشدة قربها من أوروبا مما يسمح لها بعرض أسعار أقل حتى في موسم ذروة التصدير.

أما بالنسبة لإفريقيا، فيلاحظ أن معدلات الشحن في مصر تعادل نصف مثيلتها في تونس بالنسبة لدولة جنوب إفريقيا، والتي يستدل بأسعارها على بقية الخطوط الجوية في إفريقيا باعتبارها الأبعد مسافة. ومما لاشك فيه أن دخول مصر عضواً في اتفاقية الكوميسا سيؤدي إلى تخفيض معدلات الشحن بعد تطبيق مبدأ فتح السماوات عام ٢٠٠٢، والذي سيسمح بحرية أكبر في حقوق النقل الجوي للأعضاء، من خلال حرية تبادل نقل البضائع والركاب دون قيود على الحركة أو الحمولة أو التردد (رجب، ١٩٩٧، ص ١٢٥) ومن ثم، فإن زيادة عدد الطائرات التي سيسمح لها بالهبوط في المطارات المصرية دون وجود اتفاقيات ثنائية تحدد الحمولة أو عدد الرحلات -سوف ينتج عنه زيادة عرض المساحات المتاحة على الطائرات لشحن البضائع، وبالتالي انخفاض معدلات الشحن. كما سوف يتيح هذا المبدأ لشركات الشارتر أو الترانزيت (العابرة) المتجهة إلى أوروبا أو آسيا عبر القاهرة؛ أن تسد العجز الذي ينتج من ارتفاع الطلب مع قلة العرض في أوقات الذروة. فإذا عرفنا أن مصر تصدر -على سبيل المثال- الفاصوليا لكل من أوغندا وزائير، والفراولة إلى جيبوتي، والعبب إلى كينيا وأوغندا، تبين أهمية الاستفادة من مثل هذه الاتفاقيات، التي سوف تمكن من استغلال كافة حقوق النقل الجوي لتشجيع الحركة التجارية.

## ٢-٣-٢ تكاليف الشحن الجوي:

تتكون تكلفة الشحن الجوي من نوعين من التكاليف:

١- تكاليف شركة الطيران.

٢- تكاليف التخليص والتداول والمداولة.

تعبر معدلات الشحن (الدولون) - السابق ذكرها- لكل كجم منقول، عن تكاليف شركة الطيران. وهي تشمل: مصروفات التخزين في الشلجات، ورسم الأرضية،

والتحميل والتفريغ (تداول الشحنة) في المخازن، إذا كانت شركة الطيران هي التي تقوم بتقديم هذه الخدمات لنفسها، كما قد يشمل هذا السعر على رسوم التأمين على البضاعة- إن وجدت-. وقد أضيفت رسوم تأمين على كافة البضائع المنقولة جواً منذ أحداث ١١ سبتمبر (Security Surcharge) بلغت ٠,٦٠ جنيه مصري لكل كجم منقول و٠,١٠ جنيه لكل كجم منقول بالنسبة للخضر والفاكهة<sup>(١١)</sup>.

ويتضح من الجدول رقم (٤) في الملحق متوسط معدلات الشحن (النولون)، مضافاً إليها التأمين على السلع المستوردة في الولايات المتحدة عام ١٩٩٩ بالدولار لكل كيلوجرام منقول، وأن الأردن تمثل المنافس الأول لمصر في التصدير إلى الولايات المتحدة، ثم تأتي إسرائيل في المرتبة التالية بعد مصر؛ ويرجع سبب ذلك إلى ارتفاع معدلات النولون في مصر عن الأردن بما يقرب من ١٢,٥٪ وانخفاضها عن إسرائيل بحوالي ٥٪. كما يلاحظ في هذا الشأن أن أسعار النولون والتأمين التي تعرضها مصر نقل عن متوسط أسعار الدول المنافسة في المنطقة بحوالي ١٠٪، مما يؤكد أن معدلات الشحن الجوي المعروضة بشكل عام تعتبر أقل تقييداً للتصدير. وتجدر الإشارة في هذا المجال إلى أن الأسعار المعلنة لا تمثل عادة الأسعار الحقيقية التي يحصل عليها المصدر من شركات الطيران، ولكنها أسعار استرشادية، بمعنى أنه قد يستطيع أن يحصل على أسعار أفضل من خلال تعاقداته، أو من خلال الأسعار الخاصة التي تمنحها شركات الطيران في حالة وجود فراغات في الطائرات.

كما تتضمن أيضاً التكاليف المباشرة: مصاريف التخليص والنقل (التحميل والتفريغ)، والرسوم الحكومية وهي ما يطلق عليه شهادة إجراءات (شهادة صادر، وطلب فحص زراعة، وطلب منشأ، وطلب اللجنة الثلاثية الذي صدر حديثاً في شهر يوليو ٢٠٠٠ وغير ذلك من الإجراءات الحكومية اللازمة لإنهاء خطوات التصدير) وتدفع هذه التكاليف إلى وكيل الشحن (مقابلة مع وكلاء للشحن، ٢٠٠١).

ثانياً: تتمثل التكاليف غير المباشرة في تكاليف التعبئة والتغليف (سعر الكارتونة والباليته البلاستيك، والصندوق) سواء محلية أو مستوردة، ويتوقف هذا السعر على طبيعة السلعة المراد تعبئتها؛ إذ تختلف من نوع إلى آخر، وعادة تتم هذه المرحلة في المزرعة أو

مقر الشركة. وتضاف إلى ذلك تكاليف التبريد في مكان الإنتاج (حسب إمكانية المنتج في توفير التبريد في محطاته)، وتكاليف النقل داخل مصر، والتي تتمثل في تكلفة الشاحنة المبردة (الثلاجة) من المزرعة إلى المطار؛ ومن ثم لا يجب أن نعتبرها المحدد الرئيس للقدرة التنافسية.

ومما تقدم يتضح أن انخفاض معدل نمو الصادرات المنقولة جواً مقارنة بنسبة نمو الواردات لا يرجع إلى ارتفاع النولون، بل إن السؤال الذي يطرح نفسه هو كيف يمكن للمصدرين الاستفادة من الموقع الجغرافي المتميز لمصر (قربها من كل الأسواق)، والذي انعكس بوضوح على معدلات الشحن المعروضة؟ ولكن هناك عناصر أخرى تدخل في تكلفة النقل إلى جانب النولون وتؤثر على التكلفة النهائية لكل كيلوجرام مصدر، وعلى جودة المنتج عند ميناء الوصول.

## ٢-٤ الإطار المؤسسي والتنظيمي للنقل الجوي:

يتبع نشاط النقل الجوي في مصر وزارة النقل والمواصلات<sup>(١٢)</sup>، فهو يخضع في تنظيماته لمجموعة من القوانين واللوائح التنفيذية التي تشمل على الأسس والقرارات الخاصة بالطيران المدني والرسوم المتعلقة به<sup>(١٣)</sup>. وقد اتخذت الحكومة هذه الخطوات لتهيئة المناخ وإتاحة الفرصة أمام القطاع الخاص الوطني والأجنبي لإنشاء شركات طيران خاصة، ولتوفير البيئة الضرورية اللازمة له لملاءمة التطورات العالمية، ومواجهة اتساع حركة نقل الركاب وشحن البضائع.

وقد جاء القانون رقم (٢٨) لسنة ١٩٨١ ليحدد الخطوط العريضة للطيران سواء في مجال التطبيق، أو سلطات الدولة، أو إنشاء وتشغيل واستثمار المطارات. فأجاز هذا القانون في مواده رقم ٧٥ و٧٦ و٧٧ للمستثمر الخاص ممارسة نشاط النقل الجوي التجاري الخارجي والداخلي. أما الرسوم الخاصة بالطيران واستغلال كل من حقوق النقل الجوي والأراضي والموانئ والمطارات، فقد تم تحديدها بمقتضى القانون رقم (١١٩) لسنة ١٩٨٣<sup>(١٤)</sup>. وقد حددت بعض مواد هذا القانون أسلوب تشغيل المؤسسة الوطنية سواء مع الشركات أو مع المنشآت الأجنبية المرخص لها ممارسة حريات النقل الجوي التجاري

(اتفاقيات التشغيل وتسيير الرحلات). ثم أعقب ذلك صدور قرار رقم (٧) لسنة ١٩٨٩ الخاص بإصدار اللائحة التنفيذية لقانون الطيران المدني، المتعلقة بتراخيص وتصاريح الطيران للمستثمرين المصريين والأجانب، والتي تجيز إنشاء المطارات وتشغيلها إلى جانب خدمات التخزين، وخدمات المناولة، وتداول الشحنات في المطارات.

وبصدور القرار رقم (١٣١) لسنة ١٩٩٤ تم ضم قطاع الطيران المدني إلى وزارة النقل والمواصلات، وتلاه قرار رقم (١٦٣) لسنة ١٩٩٦ لتنظيم عمل هذا القطاع، مع الإبقاء على كل من الهيئة المصرية العامة للطيران المدني، وهيئة ميناء القاهرة الجوية اللتين تم إنشاءهما بموجب قرار رقم (٢٩٣١) لسنة ١٩٧١. وقد أنشئت الأولى بغرض تأمين سلامة الطيران، وتنظيم حركة الملاحة الجوية في كل الموانئ الجوية في مصر في ظل الاتفاقيات الدولية، فهي الجهة المنوط بها الاتفاقيات الثنائية لتبادل حقوق النقل الجوي التجاري مع الدول الأعضاء في منظمة الإيكاو. وما زال حتى اليوم يعهد إليها بمهمة تحقيق خطط الدولة السياسية والاقتصادية لتطوير الأنشطة المختلفة للطيران المدني والنقل الجوي.

أما هيئة ميناء القاهرة الجوي فتتولى عملية تنظيم وإدارة الحركة في الميناء الجوي من زاوية شحن وتفريغ ومبيت الطائرات، كما تتحمل مسؤولية أعمال الصيانة اللازمة للمنشآت والمعدات والطرق داخل حدود الميناء. وتقوم الهيئة بتوفير الأجهزة اللازمة لحماية وسلامة تلك المنشآت، سواء في مواجهة الحوادث الطبيعية، أو حوادث الطائرات، أو أعمال الإرهاب والتخريب. كما تختص بتبسيط الإجراءات بين كافة الجهات التابعة للجهاز الإداري للدولة والمؤسسات العامة العاملة داخل الميناء (رجب، ١٩٩٧، ص ١٣١-١٣٢).

وللإسراع بعملية الخصخصة وتنفيذ الاستثمارات في مجال النقل؛ قامت الدولة بإصدار قرارين هما: أولاً: قرار رقم (٧١) لسنة ٢٠٠١ الخاص بتحويل الهيئة المصرية العامة للطيران المدني إلى هيئة مستقلة، وهي الهيئة المصرية للرقابة على الطيران المدني حيث يعهد إليها بكافة الأعمال التي كانت تقوم بها فيما عدا الرقابة على الملاحة الجوية والمطارات، وثانياً: قرار رقم (٧٢) لسنة ٢٠٠١ الخاص بإنشاء الشركة المصرية

الفايضة للطيران المدني التي تتبعها شركتان منفصلتان هما: شركة المطارات المصرية، وشركة الملاحة الجوية، وذلك بهدف تشجيع القطاع الخاص على مشاركة الدولة في الاستثمار في إنشاء المطارات، وأعمال البنية الأساسية المرتبطة بعمليات النقل الجوي من خلال عقود الامتياز بنظام BOT.

وتجدر الإشارة إلى أنه في ٢٥ من أكتوبر ٢٠٠٠ تم وضع حجر الأساس للساحة المبردة بمطار القاهرة الدولي، لحفظ السلع سريعة التلف أثناء عمليات الشحن؛ بما يحقق إمكانية خفض الفاقد أثناء عمليات الشحن، بل ويعمل على رفع مستوى جودة الصادرات. كما صدر قرار بتخفيض تكلفة نقل البضائع من ١٦٠ دولار إلى ١٣٠ دولار للطن بالاتفاق بين مؤسسة مصر للطيران والشركة المصرية لخدمات الطيران (E.A.S)، وذلك بهدف تخفيض تكاليف الشحن للسلع المصدرة لتحسين وضعها التنافسي في الأسواق الخارجية.

ويتضح مما سبق أنه قد تم إجراء تعديلات كثيرة لعدد من القوانين التي تحكم النقل الجوي في مصر خلال العامين الأخيرين؛ مما ترتب عليه حرية مشاركة القطاع الخاص سواء في مجال شركات الطيران (تسيير الرحلات الداخلية والخارجية على بعض الخطوط)، أو في الاستثمار في المطارات، أو خدمات الطيران، أو محطات التخزين والتجميع المبردة داخل المطارات. وتجدر الإشارة في هذا المجال، إلى أن تطبيق تلك القرارات والإجراءات - خاصة فيما يتعلق بمجال تقديم خدمات الطيران، وتداول الشحنات - مازال يشوبه بعض التعقيدات، مما يمنع تحقيق المنافسة، ويؤدي إلى انخفاض كفاءة العملية التصديرية، وبالتالي مستوى الخدمة والقدرة التنافسية لهذا النشاط.

### ثالثاً: دور خدمة الشحن الجوي في سوق تصدير المحاصيل البستانية:

تمتاز سوق تصدير المحاصيل البستانية في مصر بأنها سوق احتكار قلة، حيث يسيطر عليها عدد محدود من المنتجين الذين يقسمون أسواق الطلب العالمية فيما بينهم ويحددون السعر بأسلوب القيادة السعرية، يقوم بها بالنسبة لكل محصول المنتج الأكثر تصديراً لبقية المنتجين. فتصدير المحاصيل البستانية الطازجة "سريعة التلف" إلى أسواق

معينة عملية تراكمية، وتتم بصورة آلية بمجرد أن يتعرف المصدر على طبيعة وظروف التصدير للدول المستوردة. فهو يسعى دائماً إلى الوفاء بمتطلبات تصدير محصوله من عام إلى آخر. من خلال زيادة إنتاجه، وتحسين جودته لمواجهة المنافسة السعرية من الدول الأخرى. وقد تنشأ هذه المنافسة من قدرة هذه الدول على تخفيض تكلفة النقل والاهتمام بالتعبئة والتغليف، فيحاول تثبيت واستقرار أسعاره، وضمان سلامة كافة المراحل التي ترتبط بتصديره على الأخص سلسلة التبريد اللازمة لوصول المنتج طازجاً، وحتى لا يصاب المحصول بأى فطر أو بكتريا ترفع نسبة الرطوبة فيه مما يؤدي إلى إتلافه، ومن ثم عدم قبول الشحنة وبالتالي إعدامها، وهذا بالطبع سوف يترتب عليه تحمل المنتج نفقات إعدام هذه الشحنة إلى جانب خسارته. فيحاول المصدر توفير الأسلوب المناسب والأقل تكلفة لنقل وتوصيل هذه المحاصيل، بدءاً من عملية التجميع والتعبئة في المزرعة، ومروراً بنقله برآ، ثم وصولاً إلى محطات التخزين ليتم تحميله داخل الطائرات، ليصل في النهاية إلى المستورد في الوقت المتفق عليه وفي الزمن المحدد لدخول مثل هذه المحاصيل معفاة من الرسوم الجمركية والتي يطلق عليها Market Windows.

### ٣-١ تطور حصة مصر في تصدير الفاصوليا الخضراء، والعنب:

#### ٣-١-١ الفاصوليا الخضراء :

بلغ حجم الإنتاج العالمي للفاصوليا الخضراء عام ٢٠٠٠ حوالي ٤,٥ مليون طن بينما بلغ الإنتاج في مصر ما يقرب من ١٥٠ ألف طن. تمثل حوالي ٣,٣٪ من الإنتاج العالمي (FAOSTAT, Database Results, 2001).

وتمثل الفاصوليا الخضراء في مصر محصولاً تصديرياً مهماً وخاصة بالنسبة لدول الاتحاد الأوروبي، فهي تأتي في المرتبة الثالثة في تصدير الخضر بعد البطاطس والطماطم، إلا أن بيانات التجارة الخارجية في مصر قد أشارت إلى انخفاض متوسط قيمة صادرات الفاصوليا الخضراء السنوية خلال الفترة بين عام ١٩٩٥ وحتى عام ٢٠٠٠ من ٩٦, ٥ مليون جنيه إلى حوالي ٧, ٤٥ مليون جنيه أى بحوالى ٢٠٪.

وقد أولت الدولة اهتماماً شديداً بتشجيع زراعة الفاصوليا الخضراء من أجل التصدير لملائمة الظروف البيئية في مصر من تربة ومناخ ومياه رى لزراعتها طوال العام، هذا إلى جانب نمو إنتاجها باستخدام أسلوب الزراعات المحمية (صوب وأنفاق)، وانخفاض تكاليف زراعتها، وتكاليف ما بعد الحصاد من جمع، وفرز، وتدرج، وتعبئة، وتداول، مقارنة بتكاليف إنتاج الدول المنافسة لمصر مثل إسبانيا وكينيا (السعدنى وآخرون ١٩٩٧، ص٣).

وبالرغم من جهود الدولة والقطاع الخاص لتنمية صادرات الفاصوليا إلا أن الأرقام - قد أشارت - كما يوضحها الجدول رقم (٥) في الملحق - إلى أن حصة الفاصوليا من إجمالي صادرات الخضرو والنباتات والدرنات الصالحة للأكل لم تمثل في المتوسط خلال الفترة محل الدراسة سوى ١,٣٪ من الإجمالي؛ ولعل السبب في ذلك يعود أساساً إلى انخفاض حصة التصدير إلى هولندا، وهي المستورد الأول لهذا المحصول بصورة واضحة، عام ١٩٩٧، إذ انخفضت في هولندا من ٤٥٪ من إجمالي كمية الصادرات عام ١٩٩٦ إلى ١٢٪ عام ١٩٩٧ نتيجة لدخول منافسين جدد، سواء من كينيا أو إسبانيا من ناحية، وعدم ملائمة مواصفات التعبئة المطلوبة للسوق الأوروبية، والتي تنتج من فساد الشحنات عند ميناء الوصول، وسوء عملية التبريد، من ناحية أخرى. فيعتمد تصدير الفاصوليا على الشحن الجوي، فيتم نقله من المزارع إلى المطار بشاحنات مبردة حتى لا يتعرض للرطوبة التي قد تؤدي إلى فساد العبوات سواء كانت مصنوعة من كارتون أو بلاستيك مستورد أو مصنع محلياً من خامة مستوردة. هذا إلى جانب دخول بعض المصدرين غير المحترفين دون علم أو دراسة؛ مما أدى إلى فقدان الثقة في الصادرات المصرية، وأسفر عن هبوط حجم الطلب على الفاصوليا المصرية.

ويوضح الجدول رقم (٦) في الملحق أن الاتحاد الأوروبي يمثل المستورد الأكبر للفاصوليا الخضراء، تليه السوق العربية بمتوسط سنوى يبلغ حوالى ٥١٦٦، ١٠٨٣ ألف طن يمثلان نحو ٧٧٪ و ١٩٪ على الترتيب من متوسط كمية الصادرات المصرية من الفاصوليا الخضراء خلال الفترة محل الدراسة (مركز معلومات الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء، ٢٠٠١).

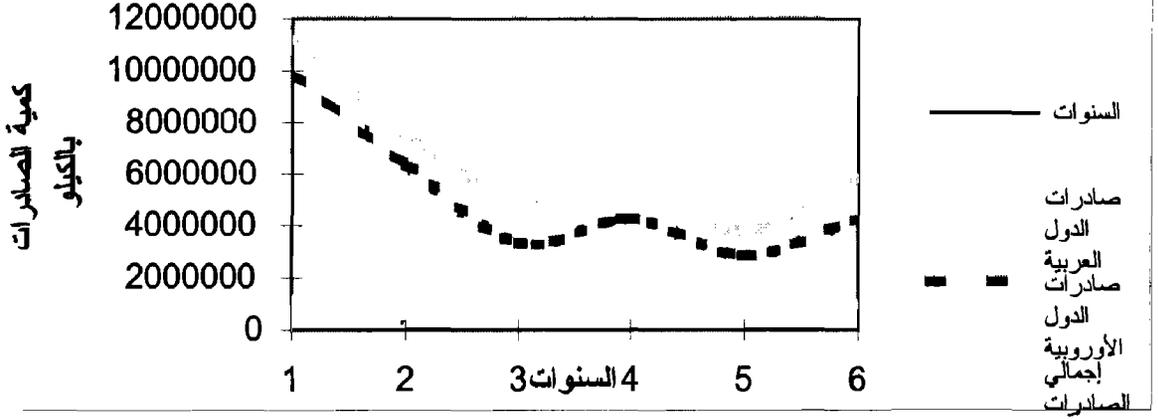
فبالنسبة لأسواق الاتحاد الأوروبي تعتبر هولندا أهم الأسواق بالنسبة للمصدر المصري، تليها المملكة المتحدة، ثم ألمانيا، وسويسرا، والنمسا. وتجدر الإشارة إلى أن المصدر المصري استطاع أن يفتح أسواقا جديدة في كل من إيطاليا، وفنلندا، والدنمارك منذ عام ٢٠٠٠، خاصة بعد أن انخفض سعر كيلو الفاصوليا المصرية ليتراوح بين ٢,٧-٣ دولار في منطقة شمال أوروبا مقارنة بسعر ٤-٥ دولار لكيلو الفاصوليا الكينية في ذات المنطقة. وتعتبر إسبانيا المنافس الأول للفاصوليا المصرية في منطقة غرب أوروبا من حيث الجودة وسعر البيع. كذلك بدأت المغرب تنافس في هذا السوق لانخفاض تكاليف شحنها نتيجة استخدام النقل البري بالعبارات إلى فرنسا ومنه إلى بقية دول المنطقة (www.intracen.org/mns).

إلا أنه تجدر الإشارة، إلى حدوث طفرة في نصيب الدول العربية من الكميات المصدرة من الفاصوليا، لتحقيق ما يقرب من ٣٣% بعد أن كانت لا تتعدى ١٧% في عام ١٩٩٦، كما يوضحه الشكل التالي رقم (٢)؛ وذلك نتيجة للهبوط الشديد في الطلب الأوروبي على الفاصوليا المصرية الذي كان يمثل حوالى ٨٥% من الفاصوليا المصدرة، ثم انخفض لتصل هذه النسبة إلى ما لا يزيد عن ٦٥%، كما قد يشير ذلك إلى نجاح المصدرين في دخول الأسواق العربية لتعويض خسارتهم في الأسواق الأوروبية (مركز معلومات الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء، ٢٠٠١).

وفيما يتعلق بالأسواق العربية تأتي الإمارات العربية في المركز الأول، تليها السعودية، ثم الكويت، فالبحرين، وقطر. وتنافس الفاصوليا الكينية والأردنية المصدر المصري في هذه الأسواق، على الأخص في سوق كل من الإمارات والكويت. إلا أن المصدر المصري مازال يسيطر على سوق الإمارات حيث يتراوح سعر الكيلو بين ١,١٠-١,٥ دولار، بينما يتراوح سعر كيلو الفاصوليا الكينية بين ٢-٢,٥ دولار كما يصل سعر الكيلو في أسواق الجملة في سوق السعودية إلى حوالى ١,٣٣ دولار (ITC Report, October 2001).

شكل رقم (٢)

صادرات الفاصوليا المصرية مقارنة بدول أخرى



المصدر: محسوب من بيانات إجمالي صادرات الفاصوليا الخضراء والمبردة، مركز معلومات الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، للسنوات من ١٩٩٥ وحتى ٢٠٠٠.  
 السنوات: أرقام المحور السيني ١، ٢، ٣، ٤، ٥، ٦ تشير إلى السنوات ١٩٩٥، ١٩٩٦، ١٩٩٧، ١٩٩٨، ١٩٩٩، ٢٠٠٠ على التوالي.

٣-١-٢ العنب:

يعتبر العنب من المحاصيل سريعة التلف، التي يحتاج نقلها من أسواق الإنتاج إلى أسواق الاستهلاك لدرجات حرارة شديدة الانخفاض، للمحافظة على صلاحيتها للتسويق والاستهلاك؛ مما يحتم شحنها جواً، إذ مازالت هناك صعوبات في مصر من ناحية التقنيات الحديثة في التعبئة والتبريد لنقلها بحراً والذي قد يشكل منافساً قوياً للنقل الجوي في المستقبل بسبب انخفاض تكاليفه<sup>(١٥)</sup>. ومن المعروف أن العنب أحد المحاصيل التي من المتوقع أن تزيد القدرة التصديرية لها بعد تطبيق مبادئ الجات، وخاصة مبدأ النفاذ إلى الأسواق، حيث كان يتعذر تصديرها فيما قبل الاتفاقية تحت القيود الكمية والموسمية التي كانت تضعها دول الاتحاد الأوروبي، والتي حلت محلها بعض الرسوم الجمركية

المنخفضة في بعض أوقات العام. كذلك هناك أسواق واعدة في أوروبا الغربية لما يطلق عليه العنب المبكر والذي نجح في إنتاجه مجموعة من المزارعين في المدن الجديدة على طريق مصر- إسكندرية الصحراوى<sup>(١٦)</sup>، والذي يتميز بإمكانية توفيره في المواسم التي يتعذر فيها إنتاجه في هذه الأسواق.

وقد بلغ حجم الإنتاج العالمى للعنب عام ١٩٩٩ حوالى ٦٠ مليون طن، بزيادة تقدر بحوالى ٤٪ خلال الفترة من عام ١٩٩٥ وحتى عام ١٩٩٩، كما تزايدت الصادرات العالمية بنحو ١٣٪ خلال الفترة محل الدراسة. ويمثل حجم الإنتاج المصرى للعنب حوالى ١٠٠٩ ألف طن أى ما يقرب من ١,٦٪ من الإنتاج العالمى، كما بلغت المساحة المنزرعة عنباً في مصر نحو ٥٣ ألف فدان عام ١٩٩٩، بزيادة تقدر بحوالى ٨٪ عن عام ١٩٩٥. وقد تزايد حجم الإنتاج خلال الفترة من عام ١٩٩٥ وحتى عام ١٩٩٩ بمتوسط معدل نمو ٤,٣ ٥، إلى جانب تزايد إنتاجية الفدان خلال ذات الفترة بما يقرب من ٢٨٪ كما تعتبر أهم الدول المنتجة للعنب في العالم: إيطاليا، وفرنسا، والولايات المتحدة، وإسبانيا، والصين على الترتيب، وتحتل مصر المرتبة الـ ١٤ من أفضل منتجي العنب في العالم. وإن كان لا يمثل نصيبه في الصادرات العالمية سوى ٠,٠٤٪ (FAOSTAT, Database Results, 2001).

ويلاحظ أنه في حين تزايد كل من حجم الإنتاج وإنتاجية الفدان في مصر خلال الفترة محل الدراسة، أكدت البيانات- كما يوضحها الجدول رقم (٧) في الملحق- تذبذب الكميات المصدرة إلى الأسواق الخارجية، وتدهور نصيب تصدير العنب في إجمالى الفواكه والثمار الصالحة للأكل. إذ بعد أن بلغت الكميات المصدرة من العنب نحو ٢٪ من إجمالى صادرات الفواكه عام ١٩٩٤، انخفضت إلى ما يقرب من ١,١٪ عام ٢٠٠٠، كما سجلت تراجعاً عامى ١٩٩٧ و١٩٩٨ بلغ حوالى ٠,٣٪.

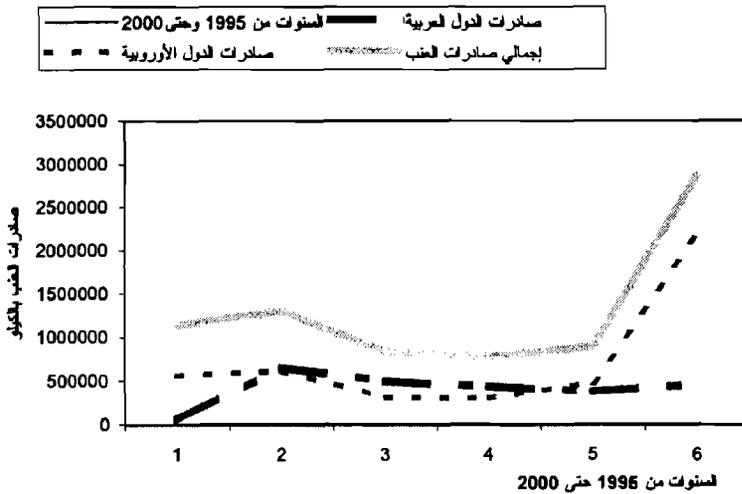
ويتضح من بيانات جدول رقم (٨) فى الملحق أن كلاً من الأسواق الأوروبية (وخاصة المملكة المتحدة وهولندا) والأسواق العربية (وعلى الأخص الكويت، ثم الإمارات، ثم السعودية)، تتقاسم الكميات المصدرة من العنب المصرى بمتوسط سنوى

للكمية يبلغ حوالى ٧٣٩ و ٤١٦ طناً يمثلان نحو ٥٠,٢ ٪ و ٤٦ ٪ على الترتيب من متوسط كمية الصادرات المصرية من العنب خلال الفترة محل الدراسة.

كما يشير الشكل التالى رقم (٣) إلى حدوث طفرة فى الكميات المصدرة من العنب عام ٢٠٠٠ وذلك نتيجة لارتفاع حجم الصادرات إلى الدول الأوروبية و التى بلغت ما يقرب من ٧٥,٥ ٪ من إجمالى صادرات العنب، نتيجة لتضاعف الكميات المصدرة إلى المملكة المتحدة حوالى أربع مرات من ناحية، ونجاح المصدرين فى دخول سوق الولايات المتحدة الأمريكية، حيث بلغت نسبة صادرات العنب فى ذات العام حوالى ٤ ٪ من إجمالى الصادرات بعد أن كانت لا تتعدى ٠,٢ ٪ فى عام ١٩٩٩ من ناحية أخرى. (مركز معلومات الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء، ٢٠٠١).

### شكل رقم (٣)

صادرات العنب بالكيلو موزعة حسب المناطق خلال الفترة من عام ١٩٩٥ وحتى عام ٢٠٠٠



المصدر: محسوب من بيانات إجمالى صادرات العنب، مركز معلومات الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء، للسنوات من ١٩٩٥ وحتى ٢٠٠٠. السنوات: أرقام المحور السيني ١، ٢، ٣، ٤، ٥، ٦، تشير إلى السنوات: ١٩٩٥، ١٩٩٦، ١٩٩٧، ١٩٩٨، ١٩٩٩، ٢٠٠٠ على التوالي.

ويتم تصدير العنب عادة في شهور الصيف: يونيو ويوليو وأغسطس<sup>(١٧)</sup>. والمنافسون الرئيسيون لمصر في أوروبا هم إسرائيل، والمكسيك، والمغرب، وتركيا، وإسبانيا، وقبرص، أما بالنسبة لمنطقة الخليج فالمنافسون هم شيلي، وجنوب إفريقيا، والأردن، والسعودية.

ويرجع هذا إلى انخفاض الطلب الخارجي على العنب المصري في عامي ١٩٩٧ و١٩٩٨ بصفة عامة والطلب العربي بصفة خاصة. إذ يلاحظ انخفاض نصيب الكويت بحوالي ٢٥% و٣٤,٥% على التوالي، أما بالنسبة للمملكة المتحدة والتي تمثل وحدها ما يقرب من ٤٠% من حصة تصدير العنب، فقد انخفض نصيبها بما يقرب من ٤٧,٥% عام ١٩٩٧، في حين لم تستورد هولندا في ذات العام أى كمية من العنب المصري. ويرجع هذا الانخفاض إلى ظهور منافسين جدد في أسواق التصدير من الناحية السعرية لانخفاض تكلفة الشحن، أو من ناحية مطابقة المواصفات القياسية التي تحترم الشروط البيئية والصحية مثل إنتاج إسرائيل والمكسيك في الأسواق الأوروبية، وإنتاج شيلي وجنوب أفريقيا والسعودية في الأسواق الخليجية. كما اتضح أن هذه الدول تمتاز أيضا بقدرتها على عرض المحصول خلال فترة موسمية أطول تتراوح بين ٦ إلى ٨ شهور طوال العام. ولذا يعد الاهتمام بإنتاج العنب المبكر أمراً ضرورياً للاستفادة بفترات السماح باستيراد العنب (Market Windows) من جهة، وارتفاع الطلب على العنب في أوروبا خلال موسم الشتاء لسد احتياجاتهم في الوقت الذي يغطي الجليد أراضيهم من جهة أخرى.

ففي عام ١٩٩٧ كان سعر كيلو العنب المصري في المملكة العربية السعودية يتراوح بين ٢,٥-٣ دولار، بينما يتراوح سعر العنب المصدر من شيلي بين ١,٦-٢,٨ دولار، وسعر عنب جنوب أفريقيا بين ٢,٢-٣,٦ دولار، وذلك بالرغم من الفرق الواضح في المسافة بين كل من السعودية وشيلي أو جنوب أفريقيا وتلك التي بينها وبين مصر.

بينما يلاحظ أنه في عام ١٩٩٩ ارتفعت كمية صادرات العنب؛ وذلك لنجاح المصدرين في تخفيض سعر كيلو العنب المصري المصدر، فعلى سبيل المثال انخفض هذا السعر في السعودية ليتراوح بين ١,٣-١,٨ دولار بينما سعر عنب شيلي كان يتراوح بين ١,٦-٢,٤ دولار في ذات العام (ITC Report, different issues).

### ٢-٣ المشكلات التي تواجه المصدرين:

حاولت الدراسة أن تتعرف على مشكلات تصدير كل من الفاصوليا الخضراء والعنب، من خلال النتائج المستخلصة من إجابات عينة مكونة من ١٠ منتجين -مصدرين يمثلون المصدرين الأكبر حجماً، حيث لا تقل حجم صادراتهم عن ٣٠٠ طن سنوياً (في موسم التصدير) خلال الفترة من عام ١٩٩٥، وحتى عام ٢٠٠٠، وذلك كعينة من إجمالي ٩٣ مصدراً، ومنتجاً، ووكيل شحن: منهم ٥٦ للفاصوليا و٣٧ للعنب (مركز معلومات الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، ٢٠٠١).

وقد تبين من البحث الميداني أن المصدرين يعانون من العديد من المشكلات التي تقف حائلاً أمام زيادة صادرات المحاصيل البستانية؛ لما لها من تأثير سلبي على القدرة التنافسية في أسواق أوروبا ومنطقة الخليج، وتتمثل أهم هذه العوائق في ارتفاع تكاليف خدمة الشحن الجوي وتسهيلاته، والتي تصل إلى حوالي ٥٠-٦٠٪ من إجمالي تكلفة الوحدة، هذا بالإضافة إلى مشكلات أخرى تتعلق بقوانين الاستيراد، والقروض اللازمة لتمويل التصدير (١٨).

أما فيما يتعلق بخدمة الشحن الجوي، فقد تمثلت المشكلة الأساسية في عجز الفراغات المتاحة على الطائرات في مواجهة تلك المطلوبة في مواسم التصدير (موسم الذروة)، والذي يبدأ في شهر أكتوبر وينتهي في يوليو على حسب نوع المحصول المصدر، ويرجع ذلك لعدة أسباب:

- عدم وجود طائرات متخصصة للشحن سوى طائرتي مصر للطيران السابق ذكرهما مما يضطر المصدر إلى الشحن على شركات طيران أخرى ذات أسعار نولون أعلى. فعلى سبيل المثال فإن النولون على خطوط مصر للطيران للأسواق الخليجية حوالي ١,٥ جنيه لكل كيلوجرام منقول، بينما على الخطوط السعودية ١,٨ جنيه، وعلى طيران الخليج ٢ جنيه.

- عدم كفاية الفراغات المتاحة على الطائرات المنتظمة، والتي تنقل عادة ركاب وضياع ومن ثم قد لا تسمح بالاستجابة لكل طلبات المصدرين في التوقيت المناسب إذا كان الشحن إلى ذات السوق.

• عدم وجود خطوط جوية منتظمة بين مصر وبعض الدول خاصة الأفريقية، مما يعوق إمكانية الاستفادة من هذه الأسواق.

• عدم قدرة الطيران غير المنتظم على الهبوط في أى مطار دولى سواء فى مصر أو فى دول أوروبا، وإلزام هذا النوع من الطيران بالهبوط فى مطارات قد تقع بعيدة عن مكان التصدير، مما يضطر المصدر إلى استخدام النقل البرى لمدة أطول فى البلد المستقبل؛ مما يرفع من تكلفة الشحن، بالإضافة إلى احتمال تعرض السلع للتلف لطول فترة النقل، خاصة وإذا استلزم نوع السلعة وصوله طازجاً.

• عدم تطبيق سياسة السماوات المفتوحة بعد، حيث إن السماح لأية طائرة قادمة من نقطة ما بالهبوط فى مصر وتحميل بضاعة إلى نقطة تالفة قد يلجئ الطلب الخارجى على الصادرات بسرعة، وفى الوقت المحدد، إلى جانب إمكانية التفاوض على أسعار نولون أقل مما يزيد من القدرة التنافسية للشحن الجوى.

أما بالنسبة لتسهيلات وخدمات الشحن الجوى، فتمثلت فى ارتفاع تكاليف ورسوم تداول الشحنة، وخدمات التخزين والتبريد والتفريغ فى ساحة مطار القاهرة وغيره من المطارات، وذلك لما يلى:

• تحتكر شركة مصر للطيران والشركة المصرية للخدمات أعمال النقل والشحن والتفريغ والتخزين، عدم وجود منافسة يسمح للمحتكر بفرض أسعار أعلى مع انخفاض كفاءة الخدمة.

• ضيق مساحات التخزين المتاحة وضعف مستوى تجهيزها لاستقبال السلع المصدرة.

• عدم وجود ساحة مبردة أو ثلاجات بالحجم المناسب وبدرجات حرارة متنوعة لكافة أنواع المحاصيل المصدرة قد ينتج عنه- فى كثير من الحالات- تلف وفساد فى الشحنة المصدرة قد يصل إلى ما يقرب من ٢٥٪ من حجم البضاعة نتيجة لانقطاع سلسلة التبريد خاصة إذا حدث تأخير فى موعد قيام الرحلات ترتب عليه بقاء الشحنات فى درجات الحرارة الطبيعية<sup>(١٩)</sup>. ومما لاشك فيه أن إنشاء مثل هذه الساحة سوف يحل كثيراً من المشكلات التى يعانى منها المصدرون، كما أنها ستسمح باستغلال الفراغات

على كل الرحلات طوال اليوم، خاصة في أوقات الظهيرة التي كان يتم تفاديها لارتفاع درجات الحرارة.

### ٣-٣ كيفية زيادة القدرة التنافسية في خدمة الشحن الجوي:

إن العملية التصديرية للمحاصيل البستانية عملية تراكمية، تبدأ من المزرعة عند مرحلة التجميع وتنتهي على أرفف المحلات التجارية في البلد المستورد، لذا لا بد من ضمان عملية الفرز، والتدريج، والتعبئة، والتبريد (pre-cooling) داخل المزرعة، ثم الشحن في السيارات المبردة حتى وصولها المطار (٢٠).

ولا تعتبر أسعار الشحن الجوي في مصر، سواء التي تعرضها المؤسسة الوطنية أو تلك التي تعرضها الشركات العالمية المنتظمة، مغالى فيها، بل إنه من غير المحتمل في ظل الظروف العالمية السائدة، من ضعف حركة النقل الجوي العالمية أن تحقق مزيداً من الانخفاض، ما لم تنتهج مصر بجدية سياسة السماوات المفتوحة أمام مختلف شركات النقل الجوي.

وبالرغم من تحرير كثير من المؤسسات والقوانين التي تحكم النقل الجوي خلال العقدين الأخيرين-كما سبقت الإشارة- والعمل على إلغاء عدد كبير من الرسوم والعمولات والضرائب والإكراميات، على الصادرات بصفة عامة، والصادرات الزراعية بصفة خاصة، ومع دعم وإنشاء ساحة التخزين المبردة في مطار القاهرة- إلا أنه لا تزال هناك بعض القيود على تقديم عدد من الخدمات، مما يمنع المنافسة فيها، والتي يمكن أن تؤدي إلى تخفيض كبير في تكاليف الشحن الجوي.

وبالتالي فإن السياسات التي يمكن اتباعها لزيادة القدرة التنافسية للشحن الجوي حتى لا يحول دون إمكانية زيادة الصادرات الزراعية تتمثل في الإسراع بحل مشكلة الفراغات المتاحة على الرحلات الخارجية والداخلية، من خلال إزالة القيود على الطيران غير المنتظم، مع تحقيق الشفافية في تنظيم حركة النقل، حتى لا تنشأ ثغرات تسمح بسوء الاستغلال. وكل ذلك يتطلب توفير قاعدة بيانات أمام المصدرين عن كافة الرحلات المتاحة يومياً لأسواق التصدير في أوروبا ودول الخليج عن طريق وكلاء الشحن.

كما ينبغي القيام بعمليات تنبؤ للطلب على خدمات الشحن الجوي، والمتطلبات التنظيمية والبنية الأساسية اللازمة لمواجهة هذا الطلب، من خلال ربط كل من هيئة الرقابة على الطيران المدني، وشركة المطارات المصرية بمراكز المعلومات التصديرية الخاصة بالمحاصيل البستانية؛ حتى يتسنى لهذه الجهات وضع خطة مستقبلية لحجم وحمولة الطائرات المطلوبة للتصدير في الأسواق المراد الوصول إليها.

وأخيراً، لا بد من الاستفادة من موقع مصر الجغرافي بين أفريقيا وأوروبا، والتنسيق والتعاون مع المستوردين أيضاً، لاستغلال الطائرات بدلاً من عودتها فارغة وتحميل تكلفتها على المصدر وحده، هذا بالإضافة إلى تحويل الساحة المبردة المزمع إنشائها كمخزن لتجارة الترانزيت (HUB).

\*\*\*

## الملاحق

ملحق رقم (أ):

جدول رقم (١) حركة البضائع بالمطارات من عام ١٩٩٥ وحتى عام ١٩٩٩ (بالطن).

الصادرات	الواردات	حركة البضائع الإجمالية	البيان السنوات
م.غ	م.غ	٨٦٥٣١	١٩٩٢
م.غ	م.غ	١١٢٣٦١	١٩٩٣
م.غ	م.غ	١٠٥٤٠٥	١٩٩٤
٧٧٧٩٨	٤٤١٦٠	١٢١٩٥٨	١٩٩٥
٨٣٧٤٥	٥١٣٤٨	١٣٥٠٩٣	١٩٩٦
٨٦٥٩٠	٥٨٨١٠	١٤٥٤٠٠	١٩٩٧
٩٠٣٨٩	٥٩٩٦٥	١٥٠٣٥٤	١٩٩٨
٩٥٤٧٢	٦٧٠٩٤	١٦٢٥٦٦	١٩٩٩

المصدر: التقرير الإحصائي السنوي، الهيئة المصرية لطيران المدني، أعداد متفرقة.

جدول رقم (٢)

حركة البضائع في مطار القاهرة الدولي من عام ١٩٩٧ وحتى عام ١٩٩٩ (بالطن).

الإجمالي	الشركة الفرنسية	الشركة السويسرية/القطرية	الشركة السعودية	الشركة الدولية	قرية البضائع	البيان السنوات
١٦٨٠٥٨	١٠١١٦	٤٦٣٨	١٧١٦١	٢٩١٧٦	١٠٦٩٦٧	١٩٩٧
١٩٠٦٤١	١١٦٥٢	٤٨٥١	٢٠٧١٤	٢٩٣٠٠	١٢٤١٢٤	١٩٩٨
٢٠٢٨٧٦	١٢٣٨٤	٧٢٤٩	٢٨٣٣٣	٢٦٩٢٣	١٢٧٩٨٧	١٩٩٩
%١٧,١	%٢٢,٤	%٣٥,٩	%٣٩,٤	%٨,٣-	%١٦	معدل النمو%

المصدر: محسوب من بيانات التقرير الإحصائي السنوي، هيئة ميناء القاهرة الجوي، أعداد متفرقة.

جدول رقم (٣)

متوسط معدلات الشحن الجوي للخفض والفاكهة للدول محل المقارنة للمناطق الجغرافية المختلفة (بالدولار الأمريكي/كجم)

من	إلى	شمال أوروبا	جنوب أوروبا	جدة	دبي	سنتافورة	نيويورك	جوهانسبرج
القاهرة (مصر للتطير)	١,٠٤	٠,٩٤	٠,٧٤	٠,٣٨	٠,٧٤	٤,٤٦	٢,٤٨	٢,٣٦
القاهرة (الشركات الأخرى)	١,١٤	١,١٠	٠,٧٤	٠,٣٨	٠,٧٤	٤,٤٦	٢,٤٨	٢,٣٦
متوسط المنطقة	١,١١	١,١٧	١,٠٣	١,٠٣	١,٧٧	٥,٣٨	٢,٤٨	٥,٣٨
عمان	٠,٩١	٠,٦٨	٠,٣٩	٠,٣٩	٠,٦٣	٠,٤٦	٠,٤٦	٠,٤٦
بيروت	١,٢٥	٠,٨٥	١,١٥	١,١٥	١,٣١	٠,٤٦	٠,٤٦	٠,٤٦
دمشق	٢,٥٣	١,٩٩	٠,٩٦	٠,٩٦	١,١٦	٤,٥٠	٥,٢٥	٥,٢٥
إستنبول	٠,٧٩	١,٠٠	١,٦١	١,٦١	١,٤٠	٢,١	١,٨٥	١,٨٥
لارنكا	٠,٥٧	*٠,٣٠	٠,٧٥	٠,٧٥	١,١٢	*٠,٧١	*٠,٤٩	*٠,٤٩
تونس	٠,٦٨	٠,٩٧	٠,٧٦	٠,٧٦	٠,٩١	٥,٣٦	١,٥٠	٤,١٨
الدار البيضاء	١,٠٤	١,٢٩	١,٥٩	١,٥٩	٥,٨٤	٧,٠٢	٢,٣٢	٢,٣٢
تل أبيب	١,٠٩	٠,٩٤	٠,٤٦	٠,٤٦	٠,٤٦	٠,٤٦	٠,٤٦	٠,٤٦

\* تم الحصول عليها من وكالة الشحن مباشرة في يوليو ١٩٩٩.  
منطقة شمال أوروبا تشمل: أمستردام، وبروكسل، ولندن، وباريس، ومونيخ. ج.أ.أ. ألبانيا، وإستنبول، ومغربي، وميلانو، وروخارست.

المصدر: محسوب من بيانات:

USAID/Egypt, DEPRRA Project, Reducing Transport's Costs of Egypt's Exports, Nathan Associates Inc. July 1999, pp.8-11/pp.60-62.

المراجع: TACT Rates Worldwide, IATA Publications, 1999, Netherlands

جدول (٤)  
متوسط معدلات الشحن (النولون) بالإضافة إلى التأمين على السلع المصدرة  
إلى الولايات المتحدة في عام ١٩٩٩ .

الدولة	التأمين + النولون / دولار / كجم
قبرص	٠,٩٧
الأردن	٢,٣٦
إيطاليا	٢,٥٢
مصر	٢,٥٧
إسرائيل	٢,٧١
المغرب	٢,٩٤
تونس	٢,٩٧
اليونان	٣,١٥
تركيا	٣,٦١
المتوسط	٢,٨٣

المصدر :

USAID/Egypt, DEBRA Project, Reducing Transport's Costs of  
Egypt's Exports, Nathan Associates Inc. July 1999, p.11.

US, Census Bureau Imports Database, March 1999.

جدول رقم (٥)

حصة تصدير الفاصوليا الخضراء في إجمالي الخضار والنباتات والدرنات الصالحة للأكل خلال الفترة من عام ١٩٩٥ وحتى عام ٢٠٠٠ بالطن

النسبة %	كمية الفاصوليا الطازجة أو المجمدة بالطن	إجمالي كمية الخضار والنباتات المصدرة بالطن	البيان السنوات
١,٨	١١٣٠٨	٦١٦٠٤٩	١٩٩٥
١,٣	٧٥١٨	٥٨٧٦٥٩	١٩٩٦
١,٢	٥١١٦	٤٠٩٦٩٣	١٩٩٧
١,٢	٥٤٣٧	٤٥٥٧٣٤	١٩٩٨
٠,٩	٣٧٩٨	٤٢٢٦٦٨	١٩٩٩
١,٥	٥٨٨٤	٤٠٤٠٨٧	٢٠٠٠
١,٣	٣٩٠٦١	٢٨٩٥٨٩٠	إجمالي الفترة

المصدر: محسوب من بيانات إجمالي الصادرات للفاصوليا، وإجمالي صادرات الخضار والنباتات والدرنات الصالحة للأكل للسنوات من ١٩٩٥ وحتى عام ٢٠٠٠، مركز المعلومات، الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، ٢٠٠١.

جدول رقم (٦)

كمية صادرات الفاصوليا الخضراء إلى الدول الأوروبية والدول العربية خلال الفترة من عام ١٩٩٥ وحتى عام ٢٠٠٠ بالكيلو

إجمالي صادرات الفاصوليا لجميع الدول بالكيلو	النسبة %	كمية الصادرات إلى الدول الأوروبية بالكيلو	النسبة %	كمية الصادرات إلى الدول العربية بالكيلو	البيان السنوات
١١٣٠٧٧٧٣	٨٧	٩٩٠٣٥٤١	١٠	١١٦٢٣٥٣	١٩٩٥
٧٥١٨٢٦٤	٨٢	٦٣٧٤٠٣٨	١٧	٩١٠١٤١	١٩٩٦
٥١١٥٨٦٩	٦٥	٣٣٢٦٥٩٤	٣٣	١٧١٢٧٩٠	١٩٩٧
٥٤٣٦٧١٧	٧٨	٤٢٦٤٩٤١	٢٠	١٠٦٥٨٧٦	١٩٩٨
٣٧٩٨٣٩٠	٧٥	٢٨٥٩٤٤٨	١٨	٦٨٥١٠٠	١٩٩٩
٥٨٨٤٤١	٧٣	٤٢٦٧٧٥٧	١٦	٩٦٣٤٤٦	٢٠٠٠
٦٥١٠٢٣٧٣	٧٧	٥١٦٦٠٥٣	١٩	١٠٨٣٢٨٤	متوسط الفترة

المصدر: مجمع من بيانات إجمالي صادرات الفاصوليا خلال الفترة محل الدراسة للسنوات من ١٩٩٥ وحتى عام ٢٠٠٠، مركز المعلومات، الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، ٢٠٠١.

جدول رقم (٧)  
حصّة تصدير العنب في إجمالي الفواكه والثمار الصالحة للأكل  
خلال الفترة من عام ١٩٩٤ وحتى عام ٢٠٠٠ بالطن

النسبة %	كمية العنب بالطن	إجمالي الفواكه بالطن	البيان / السنوات
١,٩	١٢٧٢	٦٦٠٤٨	١٩٩٤
١,٤	١١٤٢	٨٢٤٧٤	١٩٩٥
١,٥	١٣٠٤	٨٧٠٧٠	١٩٩٦
٠,٣	٨٣٠	٢٥١٢٨٥	١٩٩٧
٠,٣	٧٨٠	٢٥٢٩٤٣	١٩٩٨
٠,٤	٨٩١	٢٤٠٢٢١	١٩٩٩
١,١	٢٨٦٦	٢٦١٦٨٤	٢٠٠٠
٠,٦	٧٨١٣	١١٧٥٦٧٨	إجمالي الفترة

المصدر: محسوب من بيانات إجمالي صادرات العنب، وإجمالي صادرات الفواكه والثمار الصالحة للأكل للسنوات من ١٩٩٤ وحتى عام ٢٠٠٠، مركز المعلومات، الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، ٢٠٠١ .

جدول رقم (٨) كمية صادرات العنب إلى الدول الأوروبية والدول العربية  
خلال الفترة من عام ١٩٩٥ وحتى عام ٢٠٠٠ بالكيلو.

إجمالي صادرات العنب لجميع الدول بالكيلو	النسبة %	كمية الصادرات إلى الدول الأوروبية بالكيلو	النسبة %	كمية الصادرات إلى الدول العربية بالكيلو	البيان / السنوات
١١٤٢٠٥٢	٤٩	٥٦١٤١٠	٥٠	٥٧٢٥٢	١٩٩٥
١٣٠٤١٥١	٤٧	٦١٣٦٩٣	٥١	٦٥٩٤٢٠	١٩٩٦
٨٢٩٩١٦	٣٧,٥	٣١١٣٧٧	٥٩,٧	٤٩٥٧٤٤	١٩٩٧
٧٧٩٤٩٦	٣٩	٣٠٦٠١٢	٥٦,٣	٤٣٩١٣٩	١٩٩٨
٨٩١٠٤٩	٥٣,٣	٤٧٥٨١١	٤٢,٦	٣٧٩٩٩١	١٩٩٩
٢٨٦٥٥٢٨	٧٥,٥	٢١٦٣٦٠٧	١٦,١	٤٦٢١٧٢	٢٠٠٠
١١٣٠٧٢٤	٥٠,٢	٧٣٨٦٥١	٤٦	٤١٥٦٢٠	متوسط الفترة

المصدر: مجمع من بيانات إجمالي صادرات العنب خلال الفترة محل الدراسة للسنوات من ١٩٩٥ وحتى عام ٢٠٠٠ مركز المعلومات، الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، ٢٠٠١ .

## ملحق (ب):

### استمارة استقصاء بيانات عن تكلفة الشحن الجوي لبعض المحاصيل البستانية

#### المشكلة :

تدور المشكلة حول البحث عما إذا كانت تكلفة الشحن الجوي تمثل عبءاً بالنسبة لمصدري المحاصيل البستانية ؟ وإذا كانت كذلك فإلى أى مدى ؟ وما هو أثر هذه التكلفة على حجم الصادرات وقرار التصدير؟ وهل القوانين المنظمة لحركة الشحن الجوي في مصر تشجع التصدير؟ وما هي المعوقات المؤسسية التي تحول دون تحقيق أهدافهم ؟ .

#### الهدف :

التعرف على تكلفة الشحن الجوي الإجمالية لتصدير عدد من المحاصيل البستانية، وهي على سبيل للحصر : الفاصوليا الخضراء، الطيب:

- ١ - التعرف على بيانات خاصة بالشركة : حجم الشركة ، نوع السلعة التي تصدرها، النصيب النسبي للشركة في السوق، أهم الدول التي تصدر لها، موسم التصدير.
- ٢- التعرف على التكاليف المباشرة وغير المباشرة.
- ٣- المشكلات التي تعوق عملية التصدير.

#### الأسئلة :

- ١- ما هي السلعة التي تصدرها الشركة؟
- ٢- ما هو موسم التصدير؟
- ٣- ما هي أهم الدول التي تقوم بالتصدير إليها ؟
- ٤- ما هو متوسط كمية التصدير السنوية ؟
- ٥- ما هو سعر التعبئة للسلعة وما نوعها (صندوق- باليتة- كرتون) ؟
- ٦- ما هي وسائل النقل المستخدمة حتى تصل الشحنة للمستورد ؟
- ٧- ما هي تكلفة النقل داخل مصر؟
- ٨- ما هو سعر النقل على الطائرات المنتظمة ؟
- ٩- ما هي المزايا والعيوب في هذا النوع من النقل ؟
- ١٠- ما هو سعر النقل على الطائرات الشارتر ؟
- ١١- ما هي المزايا والعيوب في هذا النوع من النقل ؟
- ١٢- هل توجد مشكلات في الحصول على معدات نقل الحمولة ؟
- ١٣- هل توجد مشكلات في الحصول على فراغات متاحة على الطائرات ؟
- ١٤- هل تقوم بالتخزين داخل المطار ؟
- ١٥- هل تكلفة التخزين داخل المنفذ مرتفعة ؟
- ١٦- هل تعاني من مشكلات في تخزين البضاعة ؟
- ١٧- هل قيمة الشحن /كجم تختلف على حسب شركات الطيران التي تتعامل معها؟
- ١٨- هل توجد قيمة للتأمين على الحمولة ؟
- ١٩- هل تدفع قيمة مرتفعة للتخليص الجمركي على الحمولة ؟
- ٢٠- هل تواجه أي مشكلة لإنهاء الإجراءات المؤسسية الخاصة بالتصدير ؟
- ٢١- من هم المنافسون الخارجيون ؟
- ٢٢- من هم المنافسون المحليون ؟
- ٢٣- ما هي المشكلات الأخرى التي تواجهها ؟
- ٢٤- كيف يمكن زيادة القدرة التنافسية لصادرات المحاصيل البستانية ؟

## الهوامش:

(١) يقسم التقرير المحددات الرئيسية إلى مجموعتين من العوامل: الأولى: هي مجموعة العوامل التي تترتب عليها بيئة أعمال منخفضة التكلفة، وتشمل: السياسات الحكومية، والمؤسسات المالية، والبنية الأساسية، ومستوى التكنولوجيا، ومستوى الكفاءة، والقدرة التنافسية لسوق العمل. والمجموعة الثانية: تشمل المؤسسات التي تجعل نظام السوق بكامله يعمل بسلاسة مثل: الانفتاح، والكفاءة الإدارية والمؤسسات التي تنظم المنافسة، وآليات تسوية المنازعات. ويضع التقرير مؤشراً فرعياً لكل من هذه العوامل الثمانية، ويحسب متوسطاً مرجحاً لها.

(٢) تتصف دراسات التنبؤ لدوال عرض وطلب النقل الجوي بصفة عامة والشحن بصفة خاصة بصعوبة الحصول على البيانات المرتبطة بالمتغيرات الداخلة في هذه الدوال، خاصة متغيرات مستويات الدخل في كل دولة، وقد أشارت دراسة موريسون ووينستون ١٩٩٥ إلى صعوبة الحصول على مستويات الدخل بدقة، حتى أنهم استخدموا متغير ملكية السيارات للوقوف على دخول الأفراد.

(٣) يتمثل هذا الأسلوب في إمكانية شركات الطيران تعظيم عائد رحلاتها في إطار نظام جيد للرقابة على عملية الحجز (Reservation System)، فيعتمد على فكرة اختلاف الطلب، واختلاف المرونة السعرية، مما يتيح تطبيق التمييز السعري. فيتوقف بيع عدد محدود من المقاعد المعروضة والفراغات المتاحة على حسب الطلب على نقل الحمولة، والتعريفه التي يكون الراكب أو وكيل الشحن مستعداً لدفعها، وبالتالي يكون العرض عادة محدود ومقيد بشروط معينة.

(٤) تمتاز المجموعة الأولى بأسلوب النقل النمطي البيئي (Intermodality) وهو ما يقصد به اشتراك وسيلتين من النقل في تقديم الخدمة للركاب أو البضائع كالناقل الجوي مع الناقل البحري أو الأرضي (الطائرات والشاحنات أو الطائرات والسكك الحديدية) بغرض تخفيض النفقات، أو النقل متعدد الأنماط (Multimodal) حيث تقوم أكثر من وسيلتين بتقديم الخدمة، ويتوقف عدد الوسائط المستخدمة لتقديم الخدمة تبعاً لطبيعة السلعة أو المنتج من ناحية، والمكان المقصود (Destination) من ناحية أخرى.

(٥) تحتل شركة لوفتهانزا الألمانية المرتبة الأولى بين شركات الطيران التي تمتلك أسطولاً تجارياً متخصصاً في هذا المجال، تليها الأمريكية Federa Express، وإيرفرانس، والكورية الهولندية والسنغافورية، واليابانية، والبريطانية، والأمريكية (نورثويست)، و One world، و Star و Sky Team و Alliance

• مثل سابرو، وأبوللو، وريلدسبان، وستيم وان وداتاس ٢، وفي أوروبا: جاليلو، وأماديبوس.

(٦) انظر ص ١٠.

(٧) تم إنشاء هذه الشركة عام ١٩٩٠، بمجموعة من المساهمين من شركات الطيران، تتداول الشحنات وتقديم الخدمات الأرضية للركاب في مطار القاهرة، يبلغ نصيب مصر للطيران في هذه الشركة حوالي ١١٪ من الأسهم، أما الجزء المتبقى فتتقاسمه شركات الطيران الأوروبية الكبرى في مصر.

(٨) تتراوح درجة حرارة المبردات بين -٢٠ و ١٢ درجة مئوية صالحة لتخزين الأطعمة والمنتجات المجمدة والطازجة. وإن كانت تتصف بمحدودية المساحة. أما المخازن فهي مزودة بغرف إلكترونية لتخزين البضائع الثمينة. وغرف خاصة للمواد المشعة وأخرى للمواد القابلة للاشتعال.

(٩) في بداية التسعينيات أنشئ المركز الدولي للتصدير (القطاع الخاص، إبراهيم كامل) وقد تضررت نتيجة وجود مشكلات بسبب انخفاض التصدير إلى روسيا، وأصبح غير صالح للاستخدام، وهناك محاولات لإحيائه وتجديده من أجل إعادة تشغيله.

(١٠) تشترك كل من KLM، والبريطانية، ولوفهانزا في تقديم الخدمات في هذه الشركة.

(١١) لا تقوم مصر للطيران بفرض مثل هذا الرسم على الخضر والفاكهة المنقولة على رحلاتها.

(١٢) ظل قطاع الطيران المدني يتبع وزارة الطيران المدني منذ عام ١٩٧١، ثم أدمج مع اختصاصات وزارة السياحة والطيران في منتصف الثمانينات. وفي عام ١٩٩٤ تم انفصاله عن وزارة السياحة لينضم إلى وزارة النقل والمواصلات كقطاع مستقل داخل الوزارة.

(١٣) جاءت هذه القوانين لتلغى كافة القوانين واللوائح والمراسيم التي صدرت منذ عام ١٩٣٢ عندما أسست شركة مصر للطيران أول مرة وحتى عام ١٩٥٩، كذلك تم إلغاء القانون رقم (٨٣) لسنة ١٩٦٠ الخاص باتحاد الخصوص السورية وشركة مصر للطيران وتكوين شركة الطيران العربية.

(١٤) توضح نصوص هذا القانون الرسوم المفروضة في المطارات كرسوم الهبوط، والانتظار، والإيواء وخدمات الركاب المغادرين، ودخول الشرفات، وانتظار السيارات، إلى جانب رسوم الخدمات الملاحية الأخرى، كما يحدد الرسوم المقررة على الطائرات من ترخيص وتوثيق واعتماد وزن الطائرة إلخ... وقد تم زيادة هذه الرسوم بمقتضى القانون رقم (٢٠٩) لسنة ١٩٩١ وقانون رقم ١٠٧ لسنة ١٩٩٢.

(١٥) هناك مصدر وحيد في مصر (الروضة) نجح في تصدير ما يقرب من ٥٠٪ من إنتاج العنب المصدر لأوروبا بالنقل البحري منخفض التكلفة مقارنة بالنقل الجوي، باستخدام التقنيات الحديثة للتعبئة، وتكنولوجيا التبريد المتطورة التي توصلت إلى المحافظة على عدم كسر أو قطع سلسلة التبريد.

(١٦) بمساعدة الجمعيات الأهلية مثل جمعية تنمية المحاصيل البستانية (HELA) وجمعية المصدرين المصريين (Expo Link)، إلى جانب ما توفره وزارة الزراعة من بيانات ومعلومات وخبراء.

(١٧) تسعى HELA حالياً نحو تشجيع المنتجين لزراعة العنب في الوجه القبلي حتى يتمكنوا من جمع المحصول وتصديره في نهاية شهر مايو، ليستطيعوا منافسة العنب المكسيكي الذي بدأ يشكل منافساً قوياً في أوروبا خلال فترة السماح لدخول العنب بدون رسوم؛ لاعتماده على النقل البحري.

(١٨) وقد تبين للدراسة أنه بالنسبة للمشكلات الأخرى - التي تتعلق بقوانين الاستيراد سواء بالنسبة للتقوى المحسنة والبذور، أو الخاصة بمواد التعبئة للتصدير تحت نظام السماح المؤقت، أو تلك المرتبطة بتمويل المشروعات الزراعية - تستحق بحثاً مستقلاً، وبالتالي سوف لن تتعرض لها الدراسة.

(١٩) وتجدر الإشارة في هذا الشأن إنه جارى إنشاء هذه الساحة المبردة بتمويل من القطاع الخاص على مساحة ٧٦٧٠ متراً مربعاً، وبتكلفة تقدر بنحو ٢,٥ مليون دولار، وبسعة تخزينية تصل إلى ٢٣٠ طناً يومياً. وأنه سوف يتم تبريدها بالكامل بدءاً من منطقة تفريغ الشحنات، ومروراً بالثلاجات، وانتهاء بمنطقة الشحن.

(٢٠) معظم هذه السيارات المبردة سورية أو أردنية تقوم بالنقل أثناء فترة تواجدها داخل مصر.

## قائمة المراجع

### أولاً المراجع العربية:

- (١) الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، (٢٠٠١)، مركز المعلومات، بيانات عن إجمالي تصدير المحاصيل البستانية وجهة التصدير.
- (٢) \_\_\_\_\_، بيانات عن أعداد المصدرين للمحاصيل البستانية.
- (٣) السعدنى. محمد، عشرى. عبد الخالق، السنتريسى. عبد الصادق، (١٩٩٧)، الإمكانات التصديرية المصرية للمحاصيل البستانية فى ظل واقع الإنتاج المصرى والمناخ الحالى الأكثر تحديراً للتجارة العالمية، المؤتمر الخامس للاقتصاديين الزراعيين، تنمية الصادرات الزراعية المصرية، الجمعية المصرية للاقتصاد الزراعى، القاهرة، مارس.
- (٤) هندوسة. هبة، (١٩٩٦)، التسابق على القدرة التنافسية والنمو المرتفع، مجلة الندوة، منتدى البحوث الاقتصادية للدول العربية وإيران وتركيا، العدد ٢، المجلد الثالث، يونيو، القاهرة.
- (٥) خيمانى. شيام، ستون. أندرو، (١٩٩٦)، مؤشرات القدرة التنافسية الدولية لدول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا: نظرة عامة، مجلة الندوة، منتدى البحوث الاقتصادية للدول العربية وإيران وتركيا، العدد ٢، المجلد الثالث، يونيو، القاهرة.
- (٦) رئاسة مجلس الوزراء، (٢٠٠٠)، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، القاعدة القومية للتشريعات المصرية، القاهرة.
- (٧) رجب. عادل، (١٩٩٧)، "اقتصاديات النقل الجوى الخارجى مع دراسة تطبيقية على جمهورية مصر العربية" رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة.
- (٨) ربحان. محمد، (١٩٩٧)، تنمية الصادرات الزراعية المصرية: اعتبارات رئيسية حول تطوير الصادرات المصرية من الخضر والفاكهة لدول الخليج العربى، المؤتمر الخامس للاقتصاديين الزراعيين، تنمية الصادرات المصرية، مارس، القاهرة.
- (٩) عبد الفتاح. على، رجب. م. هدى، (٢٠٠٠) الطاقة التصديرية لمحصول الفراولة الشتوية المصرية (باللغة الإنجليزية)، ندوة مستقبل الصادرات الزراعية المصرية فى ضوء ظواهر العولمة والاتفاقيات التجارية الإقليمية، المؤتمر الدولى الخامس والعشرون للإحصاء وعلوم الحاسب والسكان، مايو، القاهرة.
- (١٠) عبد النبى. إمام، السيد. أحمد، (١٩٩٠)، دراسة تطبيقية إحصائية لمركز مصر التنافسى لبعض الصادرات الزراعية غير التقليدية، المجلة المصرية للاقتصاد الزراعى، المؤتمر الأول للاقتصاديين الزراعيين، الزراعة المصرية وتحديات المستقبل، مارس، القاهرة.

- (١١) \_\_\_\_\_، (١٩٩٨)، التقسيم الدولي الجديد وموقع مصر فيه "حالة صناعة النقل الجوي"، قضايا التنمية، الاقتصاد العالمي الجديد وموقع مصر فيه، تحرير مصطفى السيد، مركز دراسات وبحوث الدول النامية، القاهرة.
- (١٢) نوير. طارق، (٢٠٠٠)، الوضع التنافسي للصناعات الكيماوية في مصر في ضوء التطورات المحلية والعالمية الجديدة "دراسة تطبيقية"، رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية التجارة، جامعة الزقازيق.
- (١٣) الهيئة المصرية للطيران المدني، إدارة الإحصاء، التقرير الإحصائي السنوي، أعداد متفرقة.
- \* الهيئة العامة لشئون المطابع الأميرية، (١٩٨٧)، قانون رقم ٢٨ لسنة ١٩٨١، قانون رقم ١١٩ لسنة ١٩٨٣، القاهرة.
- (١٤) هيئة ميناء القاهرة الجوي، إدارة الإحصاء، التقرير الإحصائي السنوي، أعداد متفرقة.
- (١٥) وزارة الاقتصاد، (٢٠٠١)، المجلس العلمي للحاصلات الزراعية (المحاصيل البستانية)، تقارير غير منشورة.
- (١٦) وزارة النقل، (٢٠٠١)، قطاع الطيران المدني، تقارير غير منشورة.

### ثانياً: المراجع الأجنبية:

- 18- Button, K., Haynes, K., Stough, R., (1998), *Flying Into the Future , Air Transport Policy in The European Union*, Edward Elgar Publishers, UK, USA.
- 19- Button, K., Owens. C., (1999), Transport and Information Systems: a case study of EDI development by the air cargo industry, *International Journal of Transport Economics*, Vol.33, no.2, pp. 3-21.
- 20- Button, K., Stough. R., (2000), *Air Transport Networks, Theory and Policy Implications*, Edward Elgar Publishers, UK, USA.
- 21- BTCE, Bureau of Transport and Communications Economics, Canberra, Australia, (1994), "**International Aviation, Trends and Issues**", Report no.86, Australian Government Publishing Service, Canberra.
- 22- DEPRP Project (Development Economic Policy Reform Analysis Project), (1999), *Reducing Transport's Costs of Egypt's Exports*, USAID/Egypt, Nathan Associates Inc., July, Egypt.
- 23 - \_\_\_\_\_, (1998), *Air Freight Market In Egypt, A Sketch of the situation*, USAID/ Egypt , June, Egypt.
- 24- \_\_\_\_\_, (1998), *Enhancing Egypt's Exports*, USAID/Egypt, Nathan Associates Inc., June, Egypt.
- 25 - \_\_\_\_\_, (1998), *The International Competitiveness of Egypt in Perspectives , First Report* , USAID/Egypt.
- 26 - DESIPA (Department for Economic and Social Information and Policy Analysis), (1996), *International Trade Statistics Yearbook 1995*, Statistics Division, United Nations, New York.

- 27- Doganis, R., (1991), **Flying Off Course : The Economics of International Airlines**, Harper Collins, London.
- 28- FAO (Food and Agriculture Organization), (2001), **FAOSTAT Database Results, Years from 1990 -1998 / 1995-2000.**
- 29 - \_\_\_\_\_, **FAO Production Yearbook**, Several Issues, Rome.
- 30- \_\_\_\_\_, **FAO Trade Yearbook**, Several Issues, Rome.
- 31- GECAS, (1994), **Air Cargo: An industry Study**, GECAS, Shannon.
- 32- IATA (International Air Transport Association) , TACT "**The Air Cargo Tariff Rates Worldwide**", Netherlands, Several Issue, .
- 33- ICAO (International Civil Aviation Organisation), (2000), **The World of Civil Aviation, 1997-2000"**, Circular 271-AT/113, Montreal.
- 34- ITC (International Trade Centre, UNCTAD/GATT), (1993), **Costing and Pricing For Export , The Essentials For Small and Medium- Sized Enterprises**, Geneva.
- 35 - \_\_\_\_\_, (2001), **Annual Report 2000.**
- 36- \_\_\_\_\_, (2001), **Fresh Produce Journal "Strawberries, Grapes, Melon,"**, Periodical Collection, spring, Geneva.
- 37- Khouri, R.,(2000), Maritime and Air Transport: The Potential Gains from Liberalization, **Working Paper Series**, no.2012, ERF Economic Research Forum, Egypt.
- 38- MALR (Ministry of Agriculture & Land Reclamation), (1999), **Horticulture Sub-Sector Policy and Regulatory Constraints**, Report No. 57, USAID/Egypt, APRP, RDI, Development Alternatives Inc., January, Egypt.
- 39- Morrison, S. A., Winston, C.,(1995), **The Evolution of the Airline Industry**, Brookings Institution, Washington.
- 40- laLib (ralisation R (lementaire du Transport öRagab, Adla, M., (2001), L'Egypte face A rien, Center for Economic & Financial Research & Studies, Faculty of Economics & Political Science, Cairo University, Vol. (18), February, Egypt.
- Salvatore,D., (1995), **International Economics**, Prentice Hall international Inc., New Jersey.
- 41- Tirole, J., (1989), **The Theory of Industrial Organization** , MIT Press, Cambridge.
- 42 - UNCTAD, (2000), **Statistics Manuel**, United Nations.
- 43- US, Cencus Bureau, (1999), **Imports Database**, March, USA.
- 44- World Bank, (2001), Privatization and Regulation of Transport Infrastructure in the 90's, **World Bank Research Observer**,no.1 Spring, pp.85-107.
- 45- WTO , (2001), "Are air transport services already covered by the GATS?" GATS 2000 and Air Transport Services.
- 46- \_\_\_\_\_ , (1990), "**Draft Multilateral Framework for Trade in Services**", GATT Doc. 2167.
- 47- [www. atut.gov.eg/ATUT](http://www.atut.gov.eg/ATUT) Library
- 48- [www.expolink.org.eg](http://www.expolink.org.eg).
- 49- [www.heia.org.eg](http://www.heia.org.eg)
- 50- [www.intracen.org](http://www.intracen.org)

## الفصل الثالث

# التنافسية وقطاع النقل البحري في مصر

د. حسنة أحمد عبيد\*

### مقدمة

ينبغي التأكيد ابتداءً على أن معنى التنافسية ينصرف في صورته الجزئية إلى تقديم الخدمة أو السلعة بدرجة من الجودة، ومستوى من السعر يناظر درجات الجودة ومستويات الأسعار الأخرى التي تقدم بها الخدمات أو السلع الأخرى. ومعنى التناظر هنا لا يعنى بالضرورة الأكثر جودة والأقل سعراً ولكنه يسمح بالاختلاف ارتفاعاً أو انخفاضاً بالقدر الذى يمكن المنتج من التواجد فى السوق، والحصول على نصيب منه يغطى تكاليفه الكلية على المدى المتوسط، مما يسبب تحقيق الربح المناسب أو المنشود (Designed or Sufficient Profit) الذى يضمن الاستمرار والتوسع انتظاراً لتسويق أكثر كثافة وأرباح أعلى معدلاً.

ويلاحظ أن التحليل الجزئى يقدم فكرة الربح العادى (Normal Profit) على أنها تمثل الحد الأدنى الذى يمثل الخط الفاصل بين بقاء المنتج فى السوق أو خروجه منه، إلا أن فكرة الربح الكافى<sup>(١)</sup> أو المستهدف إنما تعنى فكرة ديناميكية، وليست ساكنة حيث يتأثر هذا الربح بالظروف المستجدة على السوق سواء من حيث دخول منتجين جدد، أو مدى تعدد البدائل المتاحة، أو من حيث التأثير على التكاليف المتغيرة، وخاصة مع ظروف التقنية المستمرة، وإحلال الأساليب التكنولوجية الحديثة. ومن ثم تلعب فكرة الربح المستهدف أو الكافى دوراً مهماً وخاصةً فى مجال النقل البحرى، وتحديد درجة تنافسية الوحدات المنتجة للخدمة.

(\*) مدرس بقسم الاقتصاد - كلية الاقتصاد والعلوم السياسية - جامعة القاهرة.

وفى الصورة الكلية للتنافسية، فإن هناك المجال الذى يتحرك فيه المنتج ابتداءً من المجال القطاعى الواسع، مروراً بالمجال الوطنى القومى، وانتهاءً بالمجال الإقليمى (وذلك حين تكون الدولة عضواً فى اتحاد اقتصادى كامل). وفى هذا الإطار تأخذ التنافسية معنى مركباً، حيث تتجاوز مجرد سعر السلعة أو الخدمة محل البحث، إلى ما يمكن تسميته تنافسية القطاع أو تنافسية الاقتصاد القومى؛ ومن هنا نحتاج إلى عدد كبير من مؤشرات القياس الجوهرية، مثل استيعاب السوق القومى لاستثمارات جديدة، ودرجة الكفاءة فى استخدام التقنيات الحديثة، ودرجة استقرار السوق المالية والنقدية فى الدولة محل الدراسة.

غير أن القياس على هذا المستوى قد يبعد البحث عن الوصول إلى أهداف عملية محددة قابلة للتطبيق فى مدى زمنى معين؛ ولذلك فإن دراسة التنافسية فى مجال النقل البحرى فى مصر يمكن تناولها فى إطار جزئى (Micro)، حيث يتم التركيز على اقتصادات الخدمة ذاتها، ابتداءً من خدمة النقل ذاتها، وخدمة المناولة فى الميناء، وانتهاءً إلى دراسة الخدمة المكاملة مثل: خدمة المستودعات، وخدمة التوكيل الملاحى، ويمكن أيضاً تناولها فى إطار كلى (Macro)، يستهدف دراسة اقتصادات قطاع النقل البحرى بشقيه الأساسيين وهما: الأسطول الوطنى للنقل والموانئ الوطنية، بل وقد يتسع الإطار الكلى ليشمل وسائل النقل البحرى الأجنبية حين يتعلق الأمر بنقل صادرات وطنية إلى الخارج أو واردات أجنبية إلى مصر.

وقد تتسع الدراسة إلى النطاق السلى فى مجال النقل البحرى فى مصر، وهو نطاق مستهدف؛ حيث إن السلعة المستهدف دراستها هى السفن بأحجامها وأغراضها المختلفة حيث توجد فى الإسكندرية واحدة من أعرق الترسانات البحرية فى العالم، وما زال العمل على تفعيلها، وزيادة إنتاجها، وتطويرها، وجعلها فى مصاف الترسانات الرائدة، أملاً يراود الباحث المنصف فى مجال النقل البحرى.

هذا ويعتمد هذا الفصل فى معظمه على المنهج التحليلى الذى يستمد معطياته الأساسية من استقراء الواقع ثم ترتيبه، ثم تحديد الغايات المستهدفة فى الأجل المتوسط وهى عملية تخرج عن إطار الاستقراء إلى الإطار التقديرى، يلى ذلك محاولة وضع الحلول اللازمة لتغطية الفجوة بين الواقع والمستهدف.

## ١- إشكالية الدراسة والتصورات الممكنة للبحث:

يتحدد التصور التقليدي لأية دراسة في مجال النقل البحري في بحث الكيفية التي يتسنى خلالها رفع إنتاجية كلٍ من الأسطول الوطنى والموانئ الوطنية، وذلك من خلال إمكانيات التوسع الأفقى بزيادة وحدات الأسطول، وزيادة سعة الشحن والفراغات الممكنة ثم بإضافة كم جديد من الأرصفة المختلفة لزيادة طاقة الموانئ، وأيضاً من خلال التوسع الرأسى حيث يتم البحث فى رفع نسبة إشغال الوحدات القائمة من الأسطول، وزيادة إنتاجية الرصيف القائم فعلاً، من حيث عدد مرات المناولة من وإلى السفن الراسية والمفادرة.

هذا عن التصور التقليدى، الذى حفلت به معظم أدبيات البحث فى مجال النقل البحرى لعقود طويلة، كان الهدف منها (وما زال) هو تغليب الصالح الوطنى<sup>(٢)</sup>، وهو ذلك الصالح الذى يتحقق حين تزيد مساهمة الأسطول الوطنى فى نقل التجارة الخارجية المصرية المنقولة بحراً.

غير أن الاتجاه إلى التخصيصية من جانب، واتجاه الاقتصاد الدولى إلى تحرير تجارة الخدمات من جانب آخر أديا إلى اختلاف الهدف الفعلى سواء على مستوى الوحدة، أو على المستوى الكلى. وتفسير ذلك أن تعظيم ربح الوحدة المنتجة لخدمة النقل البحرى يمكن أن يتحقق من خلال تملك وحدات سفن جديدة إلى جانب وحدات الأسطول الوطنى، أو من خلال الاستئجار بالرحلة من الشركات العالمية، بل ومن خلال العمل المشترك، لتشغيل جداول إبحار الشركات الأجنبية؛ ومن ثم بات البحث عن نقطة تعظيم الربح يدور حول اختيار البدائل المختلفة دون التقيد بشعار إشغال فراغات السفن الوطنية.

ثم جاء هدف التنافسية ليقدم مدخلات جديدة للموضوع، فلم يعد الأمر محصوراً فى قرار وزارى يلزم الشركات الوطنية العامة والخاصة بالالتزام بأولوية النقل على سفن الأسطول الوطنى، وإنما أصبح الوضع بالنسبة للمنتج المحلى هو العمل، بقدر الإمكان، على وصول مستلزمات الإنتاج من معدات، أو خامات، أو سلع نصف مصنعة فى الوقت المناسب، وبالتكلفة المناسبة أياً كان الناقل وطنياً أو أجنبياً، وكذلك وصول المنتجات المصرية المصدرة للخارج بأقل تكلفة ممكنة، وعلى النحو الملائم الذى يجنب المتعاقد

الوطني مغبة غرامات التأخير، أو تكاليف التخزين لفترات طويلة في مستودعات الموانئ انتظاراً لوسيلة نقل مناسبة.

## ١-١ التنافسية وإطار تعظيم إشغال الأسطول الوطني:

### ١-١-١ طبيعة السوق العالمية للنقل البحري:

وهذا الإطار الذي سميناه بالتقليدي أو الأساسي، وهو ما يجب أن يكون، حيث إن أي زيادة في إشغال الأسطول الوطني - سواءً بالزيادة الأفقية عن طريق زيادة الوحدات الناقلة، أو بالزيادة الرأسية عن طريق الاستغلال الأمثل للفراغات والخطوط، وكل زيادة في هذا المجال - إنما تنعكس بالضرورة على القيمة المضافة للاقتصاد القومي، وتؤدي إلى زيادة فرص التشغيل، فضلاً عن تأثير المضاعف في القطاعات المتصلة<sup>(٣)</sup>.

غير أن التنافسية (موضوع البحث) إنما تعني: تعقب السبل المختلفة لجعل المنتجات السلعية أو الخدمية للاقتصاد الوطني داخل مصفوفة السوق، وبحيث لا تكون الغالبة في استبعاد منتجات أخرى، ولا تكون مغلوبة تجبرها ظروف السوق على الانسحاب خارجه مما يؤثر حتماً في شيوع حالة من الركود التراكمي، تنعكس على كافة جوانب الاقتصاد القومي، وفي مجال النقل البحري ينطبق نفس المعنى<sup>(٤)</sup>.

Competition can be achieved by getting certain share in market; that share may be increasible and can not be removed.

حيث إن المنافسة تعني التواجد والتزايد، والتواجد إنما يعني الاستمرار، والتزايد لا يعني بالضرورة أن يكون خصماً من أنصبة الآخرين بقدر ما هو اتجاه يرتبط بحجم السوق.

والأصل في المنافسة في النقل البحري أن خدمة النقل لا يمكن أن تكون محلاً لاحتكار كامل أو احتكار الأقلية، وقد وضعت الإحصاءات العالمية أن ما يجوب البحار المفتوحة يومياً من السفن - متعددة الأغراض ومتعددة السعات والأحجام، والحاملة

لمفردات التجارة الدولية (بعيداً عن التجارة الداخلية والساحلية) - يجاوز الـ ١٠٠٠٠ سفينة (متوسط يومي للإبحار التجارى سنة ١٩٩٩)؛ وهذا الكم لا يمكن -بأى حال- أن يكون حكرًا على جهة واحدة أو عدد محدود من الشركات العملاقة. ومع هذا يبقى للاحتكارات الملاحية صوتها وسطوتها فى فرض أسعار معينة للشحن، وفى السيطرة على جانب مهم من التجارة السلعية وبالتالي نقلها، وفى الإتفاق الصريح أو الضمنى مع شركات البترول العالمية لضمان حصة عالية من نقل النفط الخام ومشتقاته، وفى تملك الأسهم وبالتالي الإدارة والاستثمار فى الترسانات البحرية المغذية لأساطيل العالم بالسفن المختلفة.

ومع هذا كله فإنه رغم هذه الاحتكارات الملاحية الضخمة، فإن العدد الأكبر من السفن (أو وفقاً لمؤشر الحمولات الفعلية) تملكها شركات متوسطة وصغيرة، وتتبع عدداً كبيراً متنوعاً من الدول فى مختلف القارات. وعليه يمكن الإشارة إلى الإحصائية الآتية للوصول إلى عدد من الحقائق حول طبيعة السوق فى خدمات النقل البحرى.

جدول رقم (١):

عدد السفن وحمولاتها (من إحصاءات

السفن المتراكمة فى موانئ العالم سنة ١٩٩٩) (٥).

المجموعة	عدد الشركات المالكة	الحمولات (طن)	عدد السفن (سفينة)	متوسط عدد الرحلات البحرية فى السنة (رحلة للسفينة)
أ	-	أقل من ١٠٠٠٠ طن	٨٤٠٠	٥١ رحلة
ب	١١٥	١٠٠٠٠ - ٥٠٠٠٠	٣٨٥٠	٤٦ رحلة
ج	٢٦	١٠٠٠٠٠ - ٥٠٠٠٠٠	١٦١٥	٣٨ رحلة
د	١٢	فوق ١٠٠٠٠٠	٢٧٥	٣١ رحلة

ويلاحظ في الإحصائية السابقة توزيع أعداد السفن مختلفة الحمولات والأحجام على مجموعات، تبين كل مجموعة العدد المناظر للشركات المالكة، وفي المجموعة (أ) نجد أن عدد ملاك السفن يصعب حصره بالفعل، حيث إن السفن الصغيرة قد تمتلكها شركات أو منشآت فردية، أو حكومات، وفي المجموعات (ب)، و (ج)، و (د) أمكن حصر الملكيات لعدد كبير من السفن، ويفترض في الشركات المالكة التداخل بين المجموعات المختلفة، بمعنى أن الاثنى عشرة شركة في المجموعة (د) تملك بالقطع سفناً في المجموعات (أ)، و (ب)، و (ج)، وكذلك فإن الست والعشرين شركة في المجموعة (ج) تملك أيضاً في المجموعتين (أ)، (ب)، وعلى هذا ويفترض أن كل مجموعة شركات أعلى تملك نحو ٥٠٪ من سفن المجموعة الأدنى (وهو افتراض عملي قريب من الواقع)، يتضح:

- ١- أن ١٢ شركة عالمية للنقل البحري تسيطر على ٣٧٪ من الحمولات.
- وأن ١٤ شركة تصل مجموع حمولاتها إلى ما يوازي ٢٢٪ من الحمولات.
- وأن ٩٩ شركة متوسطة الحجم تهيمن على ١٧٪ من الحمولات.

بينما تتوزع ملكية ٢٤٪ من إجمالي الحمولات على الوحدات الصغيرة والمنشآت الفردية والحكومات، وعليه فإنه ليس هناك ثمة احتكار فعلي في سوق النقل البحري حيث يتسع سوق خدمات النقل البحري لمختلف الهياكل التمويلية؛ حيث تعتمد عملية تدنية تكلفة التشغيل على الخبرة (Minimizing of Costs)، والإدارة والممارسة الفعلية أكثر من اعتمادها على تكثيف رأس المال المستخدم.

٢ - لا تنفى النقطة السابقة ما قد تمارسه الشركات الكبرى على سوق النقل البحري من ضغوط، من حيث التأثير على المؤتمرات الملاحية لتحديد هوامش أسعار مناسبة للشركات العملاقة، ومن حيث التأثير على الحكومات في الدول المتقدمة والنامية للاستثمار بأنصبة معينة وعالية في عمليات نقل التجارة الخارجية، هذا بالطبع إلى جانب ما تمارسه تلك الشركات على الهيئات المختلفة للموانئ في العالم من حيث وضع القواعد المنظمة لدخول السفن إلى تلك الموانئ، مما يجعل بعض الموانئ ترفض استقبال سفن لدول صغيرة، أو شركات منافسة بحجة انتهاء العمر الافتراضى للسفينة، أو بحجة تخلف المواصفات.

وعليه فيمكن القول: إن سوق خدمات النقل البحري يتسع ليشمل مختلف منتجي الخدمة باختلاف هياكلهم التمويلية، ويسمح في نفس الوقت بحرية الدخول والخروج من وإلى صناعة النقل البحري، بحسب جدول كل منتج للأرباح والخسائر المحققة والمتوقعة، ويحقق السوق أيضاً درجة من الشفافية، حيث إن الأسعار التي يتم التعاقد عليها عادةً تكون معلنة ومعروفة لدى كل المتعاقدين، وكذلك فإن الهوامش التي تتصل بالخصم والإضافة وغرامات التأخير والتعويضات تكاد تكون في إطار العرف البحري.

لا يعني هذا بالطبع وجود المنافسة الكاملة في السوق العالمية للنقل البحري؛ ذلك لافتقار عنصرى تجانس الخدمة للمحمول الواحد (طن/ كيلومتر)، وثبات سعر تلك الخدمة، فمن الطبيعي أن تختلف مستويات الجودة، وبالتالي مستويات الأسعار للخدمة الواحدة. فالأصل أن الخدمة ليست مجرد النقل المادي للسلعة لمسافات معينة، وإنما ترتبط بها عوامل كثيرة أهمها انتظام جداول الإبحار مما يضمن السرعة والتوقيت المناسب وترتبط بها الخدمات الإضافية، التي يؤديها الناقل للشاحن من حيث التستيف الجيد للبضائع، وخدمة كل نوع بما يوازي خصائص السلعة المنقولة، وأدوات المناولة الداخلية على السفينة أثناء عمليات الشحن والتفريغ، .. هذا فضلاً عن أن الشركات العملاقة في العالم قد بدأت تأخذ بعمليات النقل متعدد الوسائط، حيث تصل الشركة البحرية الناقلة إلى مخازن المنتج المصدر، ومنها إلى المستورد مباشرة، مما يؤدي بالطبع إلى اختلاف أسعار الخدمة بين شركة وأخرى للمحمول الواحد (طن/ كيلومتر).

وعلى ذلك فإن سوق النقل البحري من الاتساع بحيث يسمح بالتواجد والاستمرار للشركات الصغيرة والمتوسطة، وفي نفس الوقت تلعب فيه العوامل الاحتكارية دوراً عظيم من أرباح الشركات العملاقة ليس خصماً من المنتجين الصغار، بقدر ما هو تسويق جديد لخدمات إضافية. ومن ثم فإن التنافسية تعني إمكانية التواجد والاستمرار دون خشية الاستبعاد الاحتكاري، وبهذا المعنى فإن السوق العالمي للنقل البحري يتصف بالتنافسية.

ولا يعني هذا انتفاء عمليات الخروج الإجباري من السوق، وهذا ما يحدث في حالات كثيرة، ولا يقتصر على الشركات الصغيرة أو حتى ملك السفينة الواحدة، بل قد يحدث في إطار الشركات الكبرى، حيث يرتبط الاستبعاد بانعدام الكفاءة الاقتصادية أو

تدنيها في التشغيل، وسوء التقدير، حيث يتم الاستثمار الكثيف لزيادة الطاقة المتاحة لأسطول شركة ما بما لا يتناسب مع أحجام الطلب المتوقعة. وعليه فإن الاستبعاد من السوق في هذه الحالة ليس دالة في العوامل الاحتكارية، بل هو -على العكس من ذلك- دالة في التنافسية.

### ١-١-٢ سوق النقل البحري في مصر:

يجمع سوق خدمة النقل البحري في مصر بين مجموعة من شركات القطاع العام وشركات القطاع الخاص في ملكية مجموعة من السفن المتعددة الأغراض والأحجام تبلغ مجموع حمولاتها الكلية (ديسمبر سنة ١٩٩٩ - يناير سنة ٢٠٠٠) نحو ١,٩ مليون طن موزعة على ١٢٩ سفينة تختلف أنواعها بين سفن صب جاف، وسفن بضائع عامة، وسفن حاويات، هذا إلى جانب بعض السفن الخاصة بعمليات البترول ومشتقاته<sup>(٦)</sup>.

هذا وقد استمرت عقود الستينيات والسبعينات تشهد السيطرة شبه الكاملة للقطاع العام على مجال النقل البحري، بل وعلى سوق الخدمات الموازية كالمستودعات، والشحن والتوريدات، والتوكيلات، غير أن عقود الثمانينات والتسعينات شهدت تحولاً جذرياً سواءً في هيكل الملكية، أو في استثمارات النقل البحري سواءً فيما يتعلق بالخدمة المجردة للنقل أو الخدمات المكتملة.

هذا، وتبلغ عدد الشركات العاملة في مجال خدمة النقل البحري كلها حتى نهاية ١٩٩٩ ومع بداية ٢٠٠٠ نحو ٥٣ شركة (منها ٤ تحت التأسيس)<sup>(٧)</sup>، يخص قطاع الأعمال العام منها عدد من الشركات التابعة للشركة القابضة للنقل البحري، من الشركات العامة، نجد ثلاث شركات رئيسة تعمل في مجال خدمة النقل وهي:

- ١- الشركة المصرية للملاحة البحرية.
- ٢- شركة بور سعيد لتداول الحاويات والبضائع.
- ٣- الشركة المصرية لأعمال النقل البحري ( مار ترانس Martrance ).

وخمس شركات عامة تعمل في مجال الخدمات المكتملة، وهي:

- ١ - العربية المتحدة للشحن والتفريغ .
- ٢ - التوريدات والأشغال البحرية .
- ٣ - القناة للتوكيلات الملاحية .
- ٤ - الإسكندرية للتوكيلات الملاحية .
- ٥ - المستودعات المصرية .

وتعمل شركات القطاع العام الثمانية فى إطار خطة الدولة فيما يتعلق ببعض حالات النقل الجبرى لواردات الحكومة ومستلزمات القطاع العام، غير أن نهج التخصيصية الذى بدأ فى التسعينات أدمج هذه الشركات فى اقتصادات السوق، بحيث بات لكل شركة سياستها السعرية والتسويقية التنافسية سعياً وراء تحقيق أقصى ربح ممكن، مع عدم الإخلال بالواجبات العامة المنوط بها أداؤها باعتبارها واجبات سيادية.

وهناك عدد من الشركات ذات الملكية المشتركة بين الحكومة المصرية وحكومات الدول العربية، منها: شركة الاتحاد العربى للنقل البحرى، والشركة العربية للنقل البحرى ويلاحظ أن هاتين الشركتين تعملان وفقاً لنهج السوق بعيداً عن القيود والتوجيهات الحكومية المباشرة (هناك أيضاً شركة سوميد، وهى الشركة العربية لنقل البترول عبر الأنابيب).

وهناك عدد من شركات الاستثمار المشترك بين المصريين والأجانب، منها: الشركة الإسبانية للملاحة والشركة الدولية للنقل البحرى. وهناك كذلك عدد من شركات القطاع الخاص ذات الحمولات الصغيرة التى دخلت حديثاً إلى الخدمة (أو انتقلت إلى العلم المصرى بعد أن كانت تعمل تحت أعلام دول أخرى للاستفادة من بعض التسهيلات). ورغم أن الحمولة الكلية للسفن الخاصة والعامّة تصل إلى نحو ١,٩ مليون طن فإن الحمولة الفعلية حتى سنة ٢٠٠٠ نحو ١,١ مليون طن، بمعنى أنها لم تشغل إلا ٦٠٪ فقط بمعدل يساوى نحو ٣٠٪ فقط من إجمالي تجارة مصر الخارجية.

وتؤكد بعض الدراسات الحديثة<sup>(٨)</sup> أن ٣٨ سفينة من سفن الأسطول المصرى يتجاوز عمرها ٢٠ سنة، وهناك ٣٠ سفينة أخرى فى الفئة العمرية بين ١٥-٢٠ سنة، أى أكثر من نصف سفن الأسطول تجاوز العمر الافتراضى، مما يعتبر بمثابة مسألة شديدة الأهمية

وخاصة أن الاتفاقيات الدولية فى إدارة السلامة، ورقابة الدول المختلفة على الموانئ واتفاقيات منع التلوث البحرى، كل ذلك يمكن أن يشكل قيوداً على إبحارات السفن المصرية، وتتعرض الشركات البحرىة المصرية إلى العديد من المشكلات مع سلطات الموانئ المختلفة.

وبالنظر إلى درجة مساهمة الأسطول المصرى فى نقل التجارة الخارجىة المصرىة نجد أن الشركة المصرىة للملاحة البحرىة مثلاً، وهى المالكة لأكبر عدد من سفن الأسطول (نحو ٣٠ سفينة) قد نقلت ١٥٢ ألف طن من الصادرات بنسبة تساوى (٩%) فقط من إجمالى الصادرات، وقد نقلت ٥٨٠ ألف طن من الواردات بنسبة تصل إلى (٢,٣%) فقط من إجمالى الواردات المختلفة، ولا يختلف الأمر كثيراً بالنسبة للشركات الأخرى فيما عدا شركة مصر للنقل البحرى، والشركة الوطنىة للملاحة التى تجاوزت طاقتها القصوى واستأجرت عدداً من السفن لنقل جانب مهم من الواردات المصرىة<sup>(٩)</sup>

ويلاحظ أن الأسطول المصرى ما زال متواضعاً فى ضم سفن الحاويات المتخصصة وهى الأكثر ملائمة لنقل البضائع، حيث إن سفن الحاويات تتيح الوفورات الفنىة والاقتصادىة، وخاصة للبضائع ذات الطبيعة الصناعىة، ولعل أهمية سفن الحاويات تتضح إذا ما كانت الدراسات تبين أن المتداول على مستوى الموانئ العالمىة بلغ نحو ٢٠٠ مليون حاوية حتى منتصف ١٩٩٨.

ولذلك فإن انضمام سفن الحاويات الحدىثة إلى وحدات الأسطول المصرى هى حتمىة فنىة واقتصادىة، تفرضها التطورات فى حركة التجارة الدولىة، وبالنظر إلى البيانات التى ظهرت فى موانئ الإسكندرىة وبور سعید فى سنة ١٩٩٩<sup>(١٠)</sup> نجد أن ٣٩٨ ألف حاوية قد تم تداولها فى میناء الإسكندرىة، ونحو ١٨٥ ألف حاوية تم تداولها فى میناءى بور سعید ودمياط وكان معظم ذلك بالطبع على سفن أجنبىة.

وفىما يتعلق بالعلاقة بین النقل البحرى وقطاع الصناعة نجد أن السفن التى يمكن أن تخدم - بشكل فعال - قطاع الصناعة - من مجموعة السفن الحالیة العاملة - تتركز أساساً فى سفن الشركات المسجلة فى استثمار المناطق الحررة، وهى ١١ شركة تملك ٤ سفن

للدحرجة وعدد من سفن الحاويات، وكذلك سفن القطاع الخاص وسفن الشركة المصرية للملاحة البحرية، ففي إطار استثمارات المناطق الحرة نجد أن:

- الشركة المصرية الدولية للملاحة : تملك أربع سفن متعددة الأغراض بلغت حمولاتها ٤٨ ٪ من الحمولات الفعلية للشركة، تتمثل في خامات ومعدات ومنتجات صناعية سواء صادرات أو واردات.

- الشركة المصرية للملاحة البحرية : تملك أربع سفن متعددة الأغراض، وخمس سفن حاويات تقليدية، وأيضاً بلغت حمولتها للشركات الصناعية أو منها نحو ٢٢ ٪ من إجمالي حمولاتها الفعلية.

وما زالت شركات الاستثمار الداخلى تقتصر على الحبوب الجافة، فيما عدا الشركة الأهلية للملاحة التى تمتلك سفينة واحدة للبضائع العامة.

وبصفة عامة يمكن بيان الهيكل الحالى لشركات النقل البحرى العاملة فى إطار الجداول التالية (١)، حيث يتضح من الهيكل السابق صدارة القطاع العام المتمثل فى الشركة المصرية للملاحة البحرية فى حركة النقل، ومع ذلك لم تستغل الطاقة الكاملة على الوجه الأمثل، حيث يجب أن يصل إلى المستهدف وهو ضرورة مساهمة الأسطول الوطنى بما لا يقل عن ٥٠ ٪ من إجمالي تجارة مصر الخارجية<sup>(١١)</sup>، وهو ما لم يتحقق حتى الآن لعدد من الأسباب أهمها :

أ - أن عدداً كبيراً من الجهات التى يتم الاستيراد منها تفرض فى اتفاقياتها ضرورة النقل على سفنها الخاصة بالنسبة لواردات المنح والمساعدات أو الواردات ذات الدفع المؤجل.

ب- أن الشركات الأجنبية تعد بلا شك أكثر كفاءة فى تقديم خدمات النقل المنتظم والنقل العارض، بما يتيح للناقل تحقيق مزايا الوقت؛ حيث ترتبط الشركات الأجنبية العملاقة بمجموعة من الكارتيلات العالمية التى تربط بين موانئ الدول المختلفة

جدول رقم (٢):

بيان سفن الأسطول التجارى الوطنى العاملة وفقاً للشركة المالكه  
والقطاع الذى تتبعه (مصلحة الموانى والمناظر)

القطاع العام	الشركة المصرية للملاحة البحرية	٢٥ سنة	١ بترول ١٨ بضائع عامة ١ رددو ١ حاويتان ٣ حبوب
استثمار مناطق حرة	البحر الأحمر للملاحة المصرية الدولية للملاحة المصرية الملاحية لبواخر التوريد الملاحة الوطنية  بيراميدز للملاحة لايون إيجيبث نصر للملاحة مصر أوزوف للملاحة  مصر للنقل البحرى  مد سى للملاحة هلبويوليس	٣ سفن بضائع عامة سفينتا بضائع ١ بضائع عامة  ١١ سفينة  ٤ سفن ٤ سفن ٥ سفن سفينتان ١٠ سفن ١٠ سفن ١٠ سفن  ٢ سفن ٣ سفن	٧ حبوب ١ فحم ٣ بضائع عامة ناقلات بترول بضائع عامة بضائع عامة ١ بضائع عامة ١ حبوب ٣ بضائع عامة ٢ فحم . زيوت ٤ حبوب ١ بضائع رددو بضائع عامة بضائع عامة
قطاع الاستثمار	الإسكندرية للملاحة السند للملاحة المصرية	٤ سفن سفينة واحدة	بضائع عامة بضائع عامة
القطاع الخاص	إس إتش  أفريقيا للملاحة الأميرة للملاحة الأهلية للخدمات البحرية الأهلية للملاحة الدولية للنقل المشترك  المتحدة للملاحة أم القرى للملاحة سامارين للملاحة ساماتور للملاحة	سفينة واحدة  سفينة واحدة سفينة واحدة سفينة واحدة سفينة واحدة ٤ سفينة  سفينة واحدة سفينة واحدة سفينة واحدة سفينة واحدة	ناقلة غازات بترولية سائلة ناقلة بترول بضائع عامة بضائع عامة بضائع عامة ٣ بضائع عامة  سفينة حاويات بضائع عامة بضائع عامة بضائع عامة

استثمار داخلي	سالم للنقل البحرى مصر إيدكو للنقل البحرى	سفينة واحدة سفونتان	بضائع عامة ناقلات صب حبوب
---------------	---	------------------------	------------------------------

ومحطات شحن وتفريغ فى منتصف الطريق، مثل: محطات الحاويات فى قبرص، أو دى، أو هونج كونج، وتلك المحطات تعيد نقل البضائع إلى الجهات المختلفة دون أن يتعرض المورد أو المستورد لغرامات تأخير أو شروط جزائية أخرى، وهنا من الضرورى التوقف عند ضرورة التنسيق بين تخطيط جداول الإبحار والشركات الإنتاجية، ولا سيما الشركات الصناعية فى مصر؛ لأن انتظام جداول الإبحار مفيد لكلا القطاعين الصناعى والبحرى، حيث لا يجد الناقل الصناعى نفسه مضطراً إلى الشحن على السفن الأجنبية بأسعار نوالين مرتفعة، وحيث يتم إشغال فراغات السفن المصرية، ومن هنا فإن شرط الكفاءة الجامع بين النقل البحرى والنشاط الصناعى يستلزم ضرورة التنسيق على مستوى الماكرو (Macro) بين الخطط الصناعية الخاصة بالإنتاج والإحلال والتجديد من ناحية، وجداول إبحار الشركات المالكة للسفن من ناحية أخرى.

ج- هناك أيضاً بعض القيود الدولية الخاصة بشحن الفراغات التى تتطلب تفاوض الشركات المصرية مع المؤتمرات الملاحية، ومع الشركات الأخرى لتنظيم المنافسة بحيث يتم تقليل الطاقة العاطلة أو الفراغات الضائعة إلى أدنى حد ممكن.

د- هناك أسباب أخرى تؤدى إلى انخفاض الطاقة الفعلية للأسطول الوطنى عن الطاقة الممكنة، منها مثلاً: ما تلجأ إليه عدد من شركات التوكيلات -سعيًا للكسب السريع- من التعاقد على حجز الفراغات على السفن الأجنبية، وهنا قد يتعارض العائد النقدى ومفهوم الربحية الخاص بهذه الشركات مع العائد الاجتماعى القومى، ذلك أن العائد القومى يستلزم تشغيل السفن الوطنية لأقصى طاقة لها، مما قد يسمح لها بإدخال تكنولوجيات حديثة، وتحقيق وفورات تنفيذ القطاع الصناعى والوطنى. ولعل من أهم الإيجابيات التى حدثت فى هذا المجال صدور القرارات الوزارية لتوحيد المعاملة النقدية للشركات والسفن المصرية، دون التفرقة بين شركات القطاع الخاص

وشركات القطاع العام، بل وسمحت تلك القرارات للقطاع الخاص بأن تتم عمليات الشحن والتفريغ على المخطاف أسوة بالقطاع العام، ولكن يبقى مع ذلك سلبية أساسية مضمونها أن الشركة المصرية لأعمال النقل البحري -وهي شركة قطاع عام- تقوم أساساً بعمليات حجز الفراغات للبضائع المصدرة والمستوردة، هذه الشركة تتقاضى عمولاتها بواقع ٧,٥ ٪ من الشركات الأجنبية المالكة للسفن، بينما تتقاضى ٢,٥ ٪ من الشركات المصرية، ورغم أن هذا يخفف العبء عن القطاع الخاص، إلا أنه- في نفس الوقت- يجعل الشركة المصرية لأعمال النقل البحري "مارترانس" تسعى لتعظيم أرباحها الكلية عن طريق زيادة الحجز على فراغات السفن الأجنبية، الأمر الذي يتعارض مع العائد الاجتماعي القومي. (١٢)

ولا تقتصر خدمة النقل البحري على السفن الناقلة فقط، وإنما هناك الخدمات الأرضية، مثل: خدمات المستودعات (الشحن والتفريغ) وخدمات التوكيلات البحرية- (الخدمات الفنية في الأرصفة) وكلّ من هذه الخدمات يساهم بشكل مباشر وفعال في تكلفة خدمة النقل المحمول للقطاع الصناعي، وقد كانت هذه الخدمات حتى سنة ١٩٩٥ تقتصر فقط على القطاع العام، ولكن القرار الوزاري رقم (٣١) لسنة ١٩٩٤ سمح للقطاع الخاص بالدخول في مثل هذه المجالات، حيث بدأت عملية مشاركة القطاع الخاص في التوريدات البحرية، وتمويل السفن، والوكالات الملاحية، وأعمال الشحن والتفريغ، الأمر الذي يستدعي تحليلاً مفصلاً، نتعرض له حين تتم دراسة الكفاءة الاقتصادية لقطاع النقل البحري وارتباطها بالقطاع الصناعي.

## ٢-١ التنافسية وحيادية البحث في رفع كفاءة خدمة النقل البحري للتجارة الخارجية المصرية:

بدايةً يجب توضيح فكرة الحيادية<sup>(١٣)</sup>، وهي تتعلق بالاختيار الثاني للدراسة، وتعنى البحث عن أنسب السبل لتحقيق تنافسية المنتجات المصرية، وهو ما يعنى- في إطار النقل البحري- وصول الصادرات المصرية بأقل تكلفة نقل ممكنة إلى الأسواق الخارجية، إضافة إلى انتظام الوقت لوصول تلك المنتجات للاستفادة من الفرص المخططة للطلب، وأقل تكلفة نقل ممكنة أيضاً للواردات المصرية من الخارج تحقيقاً لتخفيض تكلفة

المدخلات استهدافاً لتواجد المنتجات المصرية فى السوق المحلية فى وضع تنافسى لمثيلاتها الأجنبية المتوقع ورودها بعد فترات السماح المعمول بها، فى إطار اتفاقية أوروغواى وقرارات منظمة التجارة العالمية .

### ٢-٢-١ المضمون الاقتصادى للتنافسية فى قطاع النقل البحرى:

يكمن المعنى النظرى لفكرة التنافسية هنا فى عرض الشركات البحرية القائمة (الوطنية، والأجنبية الممثلة بوكلاء ملاحيين) لخدمات النقل بالشكل الذى تبينه جداول الإبحار المنتظمة وبالأسعار المعلنة، بحيث يتمكن الشاحنون من وضع اختياراتهم بما يحقق لهم أقصى منفعة ممكنة من خلال تدنية التكلفة المباشرة للنقل، أو تدنية التكلفة المباشرة وغير المباشرة من خلال تأمين سلامة البضائع ووصولها فى الموعد المناسب وهذا هو المعنى الذى يصلح تطبيقه دائماً، حيث إن فكرة التنافسية<sup>(١٤)</sup> تعنى تعدد إمكانيات الناقلين فى مواجهة اختيارات الشاحنين .

غير أن الخصوصية العملية فى مجال النقل البحرى تفرض بعض الاختلافات الطفيفة عن هذا المعنى النظرى:

أ- الاختلاف الأول: يتعلق بتشعب المعروض بشكل كبير، بل إن هذا التشعب يختلف بين لحظة وأخرى، حيث إن عرض خدمة النقل تتصل بثلاثة عوامل أساسية هى:

• فراغات سفن .

• خطوط بحرية منتظمة .

• توقيت إبحار (جداول إبحار) .

- فقد تتواجد الفراغات، ولكن ليس مع تواجد الخط المباشر الموصل بين الميناء الوطنى، والميناء الأجنبى .

- وقد تتواجد الفراغات والخطوط المباشرة، ولكن توقيتات الإبحار تؤدى إلى مزيد من تكلفة الانتظار .

- وقد تتواجد الخطوط المنتظمة والتوقيات المناسبة، ولكن الفراغات المتاحة لا تكفى لكل بضاعة الشاحن، ومن هنا فرغم أن التنافسية تتيح التقارب بين أسعار النوالين المختلفة المقدمة بواسطة العارضين، إلا أن التكاليف الفعلية للشاحنين تتفاوتت تفاوتاً كبيراً جداً . وهنا يمكن الوصول إلى أول لا متساوية في مجال النقل البحرى:

### Price of Transport ? Cost of Transport

ذلك أنه قد يضطر الشاحن لدفع تكلفة انتظار إضافية فى ميناء الشحن انتظاراً للخط المباشر أو الفراغ المناسب، وقد يضطر إلى التعامل مع خطوط غير مباشرة تذهب بالبضائع إلى محطات وسيطة يعاد فيها الشحن مرة أخرى إلى الميناء المستهدف، وهنا يتحمل الشاحن تكاليف إضافية فضلاً عن تكلفة الوقت؛ وهكذا فإن التنافسية فى النقل البحرى لا تدنى هامش تكلفة خدمة النقل لنفس المحمول/كيلومتر.

ب- الاختلاف الثانى: يتعلق بتفاوت أسعار النقل لنفس المحمول/كيلومتر تبعاً لمستويات التعاقد المستمر، أو التعاقد العارض؛ ذلك أن الشاحن الذى يرتبط مع شركة نقل واحدة لفترة طويلة، وينظم جداول إنتاجية وتسويقية مع جداول إبحار هذه الشركة تختلف تكلفة النقل بالنسبة له عن تكلفة الشاحن لأول مرة، أو غير التعاقد.

ج- الاختلاف الثالث: وهو الأكثر وضوحاً وشدة، والأكثر انعكاساً على دول العالم الثالث، حين ترتبط شركات النقل البحرى بالشركات الشاحنة فى الدول المتقدمة (أو قد تكون هذه الشركات تعمل فى الدول النامية، ولكن مراكز إدارتها وسلطتها فى الدول المتقدمة، كما هو الحال فى الشركات متعددة الجنسية Trans National)، مما يؤدى إلى فرض شروط إذعان على الدول النامية أو الفقيرة، (Submissions Condition)، وتفسير ذلك أنه فى أغلب الحالات تضطر الدول الفقيرة إلى الاستيراد من الشركات العالمية الكبرى تبعاً لائتمان تمنحه حكومات الدول التى تنتمى إليها تلك الشركات المصدرة؛ وهنا تدخل الشركات الناقلة لتنفيذ النقلات البحرية من أو إلى الدول المستوردة، وبشروط تبتعد عن الأسعار التنافسية، وقد لا تكون عمليات النقل البحرى خاضعة للائتمان، وإنما يبقى الائتمان الممنوح على السلع المنقولة هو المبرر لقبول الأطراف الأضعف للشروط.

وعلى ذلك فإن التنافسية- في مضمونها العملى فى قطاع النقل البحرى- تفترض تنافس الشركات الملاحية المتعددة على حمل البضائع المختلفة، وعرض مستويات الجودة والأسعار بما يناسب الحمولات المختلفة وخطوط اتجاهاتها.

وبناء عليه، فإن تحقيق التنافسية بهذا المعنى يستلزم من الدول المختلفة تخفيف القيود التى تحول دون تقديم خدمة النقل وفقاً لمستويات الجودة التى تتطلبها المؤسسات الشاحنة، وبما يضمن استمرار بقاء تكلفة النقل فى حدود النسب الآمنة، التى لا تؤدى إضافتها إلى تكلفة الإنتاج الأساسية إلى أى تخفيض فى المزايا التنافسية للسلع فى الأسواق المختلفة.

### ١-٢-٢ التنافسية والنقل البحرى المتاح فى الاقتصاد القومى: (عرض الفراغات من السفن الوطنية والأجنبية)

بداية يجب استعادة التذكير بأن سفن الأسطول الوطنى تساهم بنسبة متواضعة فى نقل التجارة المصرية المحملة بحراً، حيث إن معظم الحمولات المصرية من الصادرات والواردات يتم نقلها على السفن الأجنبية، وبعض هذه النقلات على السفن الأجنبية يتم وفقاً لما يمكن تسميته بشروط الإذعان الاختيارية، حيث الكم الكبير من الواردات المختلفة الذى يسوى عن طريق الائتمان، غير أن هناك كمّاً كبيراً أيضاً من النقل على السفن الأجنبية بالشكل الاختيارى، إما لضعف إمكانيات الأسطول الوطنى مما يجعله غير قادر على نقل بضائع معينة، أو لعدم توافر توكيل الخدمة البحرية الوطنية فى الموانئ الأجنبية بما ييسر الحجز عليها، وإما لأسباب تنافسية بحتة؛ للشاحن الوطنى حيث تقدم الشركة الملاحية الأجنبية الخدمة البديلة الأكثر جودة والأفضل سعراً.

ويمكن بدايةً استعراض مدى نفاذ الشركات الملاحية الأجنبية لسوق النقل البحرى فى مصر، وشكل هذا النفاذ وحجمه، وذلك على النحو التالى:

وفقاً لإحصاءات موانئ الإسكندرية- بور سعيد- دمياط- ٣٠ / يونيه ١٩٩٩ - ١ من يونيه/٢٠٠٠:

١- حجم التجارة السلعية المنقولة بحراً ٣,٧٠٤ مليون طن:

النقل على السفن الوطنية (شاملة النقل على سفن استثمار المناطق الحرة) ١,٦٠١

مليون طن

- النقل على السفن الأجنبية ٧١٤ ألف حاوية.
- سفن حاويات أجنبية ٦٤١ ألف حاوية.
- سفن حاويات وطنية ٧٣ ألف حاوية.

٢- كيفية النفاذ:

- تعاقدات مسبقة بواسطة الحكومة وشركات قطاع الأعمال العام ٢٢٪.
- تعاقدات عن طريق حجز فراغات بواسطة شركات مار ترانس ٣٨٪.
- نشاط التوكيلات الملاحية ٧٪.
- حجوزات عارضة للوسائل المتاحة ٣٣٪.

ومن البيان السابق، يلاحظ أن الإتاحة الحالية لخدمة النقل البحري تتمثل في: مجموعات السفن الوطنية والأجنبية، وباستثناء شركات الاستثمار المشترك بين المصريين والأجانب -مثل الشركة المصرية الإسبانية للملاحة، والشركة الدولية للنقل البحري- فإنه لا توجد شركات أجنبية بحته حتى الآن في السوق المصري، ولكن هناك مكاتب تمثيل علينية، وغير معلنة، ذلك أن هناك أكثر من ٥٠ شركة مصرية واستثمارية تعمل في مجال تقديم الخدمات البحرية، ومن ضمن خدماتها الأساسية: الاتصال بالمحطات المختلفة للنقل البحري، والشركات العاملة على الخطوط العالمية التي تكون الموانئ المصرية طرفاً فيها ثم القيام بحجز الفراغات وتدبير الحمولات المختلفة. ويمكن في هذا الصدد التأكيد على حقيقتين:

الأولى: أن النفاذ المعلن يتم بشكل واضح "Explicit Passing Through" إما بواسطة إحدى شركات قطاع الأعمال العام، وهي شركة مصر لأعمال النقل البحري مار ترانس، وإما عن طريق شركات الخدمات البحرية التي تعمل في مجال التوريدات والتخليص الجمركي، وتقوم في نفس الوقت بأعمال الوساطة بين الشاحن والناقل (شركات النقل بصفة عامة الوطنية والأجنبية).

والثانية: هي النفاذ غير المعلن، أو النفاذ الضمني لخدمات النقل البحري الأجنبي "Implicit Passing Through"، ويتم من خلال:

١- التحالفات التسويقية بين بعض الشركات الوطنية العاملة في مجال النقل البحري والشركات الأجنبية مقابل عمولات متفق عليها، ودفوع الشركات الوطنية هنا تتمثل في أن السياسات الناجحة للنقل تبين أنه لا يجب رفض أى شحنات، وإنما من الضروري تدبير الفراغات المناسبة لنقلها، أى أن حجة الشركات الوطنية للقيام بهذا العمل مستمدة من طبيعة النشاط ذاته، وهدف التواجد المستمر، وسمعة إنجاز خدمة النقل . أو بمعنى آخر -تكشف عنه الدراسات الميدانية- أن دور الشركات الوطنية فى الوساطة بين الشاحن الوطنى والناقل الأجنبى إنما هو بمثابة استكمال جدول الإبحار بالملحق المتفق عليه فى جداول إبحار الشركات الملاحية الأجنبية .

٢- التحالفات بين الشركات الملاحية الأجنبية العملاقة والحكومات الأجنبية المانحة للانتماء فى واردات دول العالم الثالث، حيث يكون النقل فى هذه الحالة جزءاً مكملاً لعملية الاستيراد، ولا يختلف الجزء عن الأصل، إلا أن رسوم النقل تخضع للتسوية العاجلة بينما تسوية الواردات تخضع للأجل المتفق عليها .

ومن هذا التحليل يتبين أن نفاذ خدمات النقل الأجنبى فى السوق المصرية هو أمر واقع لا يمكن التهورين من شأنه، أو القول بالبحث فى سبل المقاومة !! فالأمر إما يخضع لظروف التنافسية بالفعل- حيث جداول الإبحار الجاهزة والمناسبة، وجودة خدمة النقل، والأسعار الملائمة التنافسية- وإما يخضع لظروف النمو الاقتصادى أو المديونية، وهذا الأخير هو الشكل الذى ربما يستدعى ضرورة المواجهة والتمسك بقرارات الأونكتاد (UNCTAD) ، التى تنص على أن الحد الأدنى للنقل على السفن الوطنية لا يجب أن يقل عن ٥٠% من إجمالى التجارة الخارجية للدول النامية . أما فيما عدا هذا الشكل الذى قد يفرض شروط إذعان (فى بعض الحالات) فإن الظروف العالمية الجديدة فى تحرير تجارة الخدمات يستلزم معاملة النفاذ الأجنبى لخدمات النقل البحري معاملة اقتصادية عملية، بهدف تعظيم القيمة المضافة للاقتصاد القومى بصفة عامة، الأمر الذى يجب معه بحث التنافسية فى مجال النقل البحري من هذا المنظور الجديد .

## ٢- التنافسية وتحديد أسعار النقل البحري:

ولما كانت نقطة الوصول فى المبحث السابق هى ضرورة البحث فى تعظيم القيمة المضافة للاقتصاد القومى، أيا كانت هوية الناقل البحرى، فإن الأمر يستلزم البحث عن الأسعار المناسبة للنقل؛ ففى حالة التصدير فإن النفاذ للأسواق الخارجية يحتاج إلى النقل البحرى الكفء بالأسعار المناسبة، وفى حالة الاستيراد كذلك، فإن الواردات من مستلزمات الإنتاج تؤثر فى تكلفة المنتجات الوطنية، سواء تم تسويقها فى الداخل أو فى الخارج، وحتى بالنسبة للواردات الاستهلاكية فإن تخفيض نفقة النقل عليها أو ترشيدها يؤدى إلى تواجدها بأسعار حقيقية تنافسية، وعدم المغالاة فى نفقات النقل يؤدى إلى زيادة الدخل الحقيقى للمستهلك الوطنى، حتى فى حالة كون هذه الواردات الاستهلاكية لها مثل وطنى.

ويمكن فى إطار تحديد الأسعار التوقف عند نقطتين أساسيتين مرتبطتين بقطاع النقل البحرى: أولاهما: تتعلق بالمؤتمرات الملاحية، وخاصة تلك المتصلة بخطوط الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، حيث يتحدد المدى السعرى لخدمات النقل المحمول/ كيلومتر وثانيتها: الأسعار الخاصة بالسفن العارضة غير المنتظمة، والتى تخرج عملية التحديد فيها عن المؤتمرات الملاحية، ذلك أن جزءاً مهماً من تجارة مصر الخارجية بلغ نحو ٤٥٠ ألف طن قد تم شحنه على تلك السفن الجواله.

هذا مع التنبيه على أن وجود المؤتمرات الملاحية وتحديد المدى السعرى، أو تداخل السفن الجواله لا يقللان من تنافسية الشركات الملاحية التى تقدم خدمة النقل، فما زال عرض الناقلين، ومستويات الجودة، وإنجاز الإبحار الآمن المناسب من جهة، وطلب الشاحنين والرغبة فى التسويق الاقتصادى، هما اللذان يحددان الأسعار الفعلية لخدمة النقل، غير أن الإشارة العلمية إلى المؤتمرات الملاحية والسفن الجواله إنما يضع أمام البحث حقيقة أنه كانت هناك بعض العوامل الاحتكارية التى قد تلعب أدواراً غير ظاهرة فى سوق النقل البحرى، وهنا يتعين الإلمام بها والتهيؤ لمواجهةها.

## ٢-١ التنافسية وتسعير الخدمة من خلال المؤتمرات الملاحية (١٥):

المؤتمر الملاحى هو تنظيم إقليمى أو خطى يضم عدداً من الشركات الملاحية أو ملاك السفن، الذين تعمل سفنهم على خط ملاحى معين، يربط بين مجموعة من الموانئ فى منطقة جغرافية معينة، ومجموعة أخرى من الموانئ فى منطقة جغرافية ثانية، ومن أمثلة ذلك: المؤتمر الملاحى الذى يجمع بين ملاك السفن التى تجوب الخطوط المنتظمة بين جنوب البحر المتوسط وشماله، ومن ثم تشمل الخطوط الموصلة بين الإسكندرية ومرسيليا وجنوه، وهناك مؤتمر يجمع خطوط شمال أفريقيا، ومؤتمر ثالث يجمع بين خطوط أوروبا والولايات المتحدة .. وهكذا.

ولا يهدف المؤتمر الملاحى أساساً إلى تقييد المنافسة بين الخطوط الملاحية الأعضاء فى المؤتمر، ولكن إلى تقييد حرب الأسعار التى يمكن أن تنشأ. فهناك فارق جوهري بين وضع قيود على المنافسة بين الشركات الملاحية، وبين وضع اللوائح الملزمة والغرامات التابعة فى حالة الجنوح إلى حرب الأسعار بعيداً عن الإطار التنافسى الذى تفرضه ظروف التكلفة وظروف التجارة الدولية.. وهذا يوازى فى مجال التجارة الدولية السلبية مكافحة الإغراق: حيث قد تلجأ بعض الدول إلى تصريف مخزونها الراكد عن طريق النفاذ للأسواق الأخرى بأسعار متدنية تؤدى إلى الإضرار بمنتجات الدول الأخرى.

ويهدف المؤتمر الملاحى أيضاً إلى العمل على مصلحة الشاحنين، وذلك بالإعلان المستمر عن جداول الأسعار للطن/كيلومتر، أو للوحدة/مسافة، سواءً عن طريق النقل المباشر أو غير المباشر، وذلك لإمكان إعطاء مزايا غير مباشرة للشركات الملاحية الأعضاء فى المؤتمر فى مواجهة الشركات الملاحية غير الأعضاء .

وعلى ذلك يمكن تقرير حقائق مؤكدة عن تلك المؤتمرات الملاحية:

أ - تحديد الأسعار لا يتم بالصورة المطلقة، وإنما فى صورة مرنة، بحيث تضع حدوداً دنياً أو قصوى للشركات الأعضاء للاهتداء بها، بحيث لا تتجاوز الحدود الآمنة التى قد تجعل الشركات العملاقة- نتيجة لكثافة حركة النقل بها- تستبعد الشركات الأصغر.

ب- أن عمل المؤتمر الملاحى يعضد المنافسة بين الشركات الملاحية، ولا يقلل منها، فقد أسفرت الدراسة الميدانية أن وثائق المؤتمر الملاحى الذى يربط بين دول جنوب المتوسط وأوروبا تحظر على الشركات الملاحية اتباع وسائل المنافسة غير السعرية فمثلاً من ضمن قرارات هذه الوثائق تجريم تصرف الشركة الملاحية التى تدفع أية عمولات إضافية لوكلاء الشاحنين على خلاف النسبة التى يقررها المؤتمر، كما أنه لا يجوز للشركة العضو المساهمة فى نفقات تخزين البضائع أو شحنها بهدف اجتذاب الشاحنين .

بل إن بعض المؤتمرات الملاحية قد أسفر بالفعل عن اتفاق أعضاء الخط الملاحى على إنشاء وكالات مشتركة لخدمة الخط الملاحى فى مجموعته، وليس لخدمة شركة واحدة .

**والتساؤل هنا هو: ما أثر تلك المؤتمرات الملاحية على بحث هدف رفع القيمة المضافة للاقتصاد القومى المصرى؟**

أثبتت الدراسة الميدانية، من خلال الشركة المصرية لأعمال النقل البحرى "مار ترانس" أن الشركة كانت تواجه الشركات الملاحية الأجنبية الناقله للبضائع المصرية بالبيانات المقررة للنولين البحرية، وتعمل على تخفيض فروق الأسعار بين ما يعلنه المؤتمر الملاحى والأسعار التى قد تعلنها الشركات الملاحية، يترتب على ذلك زيادة الطلب على حجز الفراغات، مما يودى إلى مصلحة مختلف الأطراف سواء الشاحنون والشركات الناقله، أو شركة "مار ترانس" نفسها. والملاحظ أنه فى خلال السنوات ٩٠-١٩٩٨ كانت فروق الأسعار بين ضوابط المؤتمرات الملاحية والأسعار الفعلية التى تعلنها الشركات قد بلغت نسبة تتراوح بين (٣٠٪ و ٤٠٪)، هذا بالنسبة لملاك السفن غير الأعضاء فى المؤتمر الملاحى، أما بالنسبة للشركات الأعضاء فإن نسبة الفروق كانت تصل ما بين ١٠ إلى ٢٠٪، وهنا نجد أن القيمة المضافة للاقتصاد القومى ترتفع مع جودة تفاوض الشركات الوطنية مع الجانب الأجنبى، والتساؤل الآن هل يتم ذلك التفاوض بنفس الجودة حين تكون جهة التفاوض هى توكيلاً ملاحياً، أو شركة ممثلة للشركة الأجنبية ؟ والإجابة بالنفى حيث إن السعى وراء الربح المتمثل فى نسبة من العمولة يكاد

يكون هو الهدف قصير الأجل الواضح أمام تلك الجهات، مما قد يقلل من فرص جلب القيمة المضافة للاقتصاد القومي.

## ٢-٢ التنافسية والنقل البحري العارض (السفن الجواله والسوق المصرى)

وأغلب النقل البحري العارض تم عن طريق نظم الاستئجار، حيث تعتبر السفينة الجواله هي تلك التي لا تلتزم بجدول إبحار ثابت ومنتظم، ولا يدخل مالكيها بالطبع في أى مؤتمر ملاحى؛ ذلك أنها تخضع لظروف الطلب على السفن المستأجرة من الموانئ المختلفة في العالم، ذلك الطلب الذى يخضع لطبيعة موسمية، فالطلب على السفن المستأجرة يعد طلباً مشتقاً من الطلب على النقل الدولى للبضائع؛ وعليه فإن وجود اتفاقيات مؤاجرة السفن الجواله يخلق سوقاً موازية إلى جانب سوق النقل البحري المنتظم والملتزم بجداول الإبحار الثابتة، وكل من السوقين يؤثر فى الآخر، ذلك أن السفن الجواله<sup>(١٦)</sup> تدخل مكتملة حين يعجز العرض المتاح من السفن المنتظمة عن ملاحقة الطلب على الخدمات الملاحية فى فترة زمنية معينة . ومع ذلك لا يصح الخلط بين السفن الجواله وسوق الاستئجار الملاحى؛ ذلك أن الاستئجار هو أسلوب قد تتبعه الشركات الملاحية ذات الجداول المنتظمة، حيث تدخل السفن المؤجرة سواء عن طريق المشاطرة الزمنية أو المشاطرة بالرحلة إلى مصاف السفن العاملة، ويبقى حساب الإبحار جزءاً من تكلفة الشركات الملاحية . أما السفن الجواله التي يتعين الاهتمام بها فى إطار سوق النقل البحري فى مصر، فهي تلك السفن التي يتم استئجارها بواسطة الجهات الشاحنة لتنفيذ حمولات معينة لمرة واحدة أو لعدة مرات، وعادة يتم الاستئجار لغرض قصير الأجل ولمواسم معينة، ثم تعاد السفينة مرة أخرى للشركة المؤجرة لإعادة تأجيرها مرة أخرى وهكذا.

ويثور التساؤل هنا حول وزن السفن الجواله فى السوق البحري المصرى وأثره. (١٧)

وتستمد الإجابة هنا من الدراسة الميدانية، حيث يتم بالفعل اللجوء لحالات استئجار السفن الجواله (Tramp Ships) فى مواضيع معينة أغلبها لنقل البضائع العامة الجافة والبضائع الصب الجافة، وقد حدث ذلك عشرات المرات، وبصور مختلفة كان آخرها ما

شهدته السنوات ١٩٩٥ - ٢٠٠٠، حيث تم نقل حمولات تقدر بنحو ١٠٠ ألف طن خارج جداول الإبحار المنتظمة على النحو التالي:

١- قد تلجأ شركة النقل البحرى الوطنية إلى استئجار سفينة بضائع عامة معينة وذات حمولات معينة ووضعتها تحت تصرف شركة وطنية، لنقل صادراتها بين نقطتين أو أكثر خلال فترة زمنية معينة، وذلك على غرار العقود المبرمة بين الشركة المصرية للملاحة الوطنية، وشركة الوادى لتصدير الحاصلات الزراعية، حيث ترغب الشركة المنتجة للسلع فى النفاذ إلى الأسواق الأجنبية عند مستوى من الجودة يرتبط بزمن معين ودرجة سلامة للسلعة المصدرة تستدعى استكمالات خاصة للنقل، فضلاً عن السرعة فى إنجاز الخدمة .

٢- قد تلجأ بعض الجهات أو الهيئات المستوردة إلى الاتفاق رأساً على استئجار سفن جواله لتنفيذ حمولة معينة، دون أن يكون ذلك من خلال شركة نقل بحرى وطنية، وقد تم هذا بالفعل حين أقدمت الشركة التجارية للأخشاب على الاستئجار المباشر لبعض السنوات لشحن الأخشاب مباشرة من الموانئ الروسية .

وعليه فإن وجود السفن الجواله فى السوق المصرى لا يخلق سوقاً موازية على النحو الذى يحدث فى سنغافورة، أو هونج كونج، أو الموانئ الكبرى التى تزيد بها كثافة التجارة المحمولة بحراً، وإنما وجود تلك السفن يتم لضرورة واضحة؛ فعندما تكون هناك نقلات لجهة واحدة قد بلغت قدرها من الفخامة يستحيل معه استئجار فراغات فى سفينة معينة متاحة فى الخطوط المنتظمة، فيتم استئجار سفينة بأكملها، تفى بغرض نقل الحمولة وتكون ذات مواصفات خاصة تلائم نوعية البضائع المنقولة .

ومن الطبيعى أن استئجار السفن الجواله- سواء بالطريق المباشر عن طريق الجهة الشاحنة أو عن طريق شركة نقل وطنية- سوف يصاحبه زيادة هائلة فى تكلفة النقل البحرى بالمقارنة بالنقل عبر الخطوط المنتظمة، ولكن للشركة الشاحنة حساباتها الأخرى التى تتجاوز حسابات التكلفة المادية إلى حسابات الوقت، والسلامة، والسرعة، والخصوصية .

وما زال التساؤل قائماً حول التأثير على القيمة المضافة للاقتصاد القومى؟

الأصل هو حرية الشركات المتعاقدة فى اختيار أسلوب النقل المناسب للنفاد إلى الأسواق الخارجية، غير أنه تلزم المقارنة بين طريقتى التعاقد، فواحدة منهما تكون الشركة الوطنية أو الأجنبية للنقل البحرى وسيطة بين الجهة الشاحنة والشركة العالمية المؤجرة للسفن والأخرى يكون التعاقد مباشراً بين الجهة الشاحنة والجهة المؤجرة.

١- الاتجاه الأول: يرى أن التعاقد المباشر هو الأسلوب الأرخص من ناحية تكاليف الشركة الشاحنة، حيث لا تكاليف إضافية تتقاضاها الشركة الوسيطة.

٢- الاتجاه الثانى: والذى تميل إليه الدراسة هو أن تكون شركة النقل البحرى الوطنية هى الوسيطة فى التعاقد على استئجار السفن الجواله؛ حيث يؤدي هذا الاتجاه إلى زيادة القيمة المضافة للاقتصاد القومى، وتفسير ذلك أن عملية الاستئجار إذا تمت مباشرة بين الشركة الإنتاجية والشركة المؤجرة غالباً ما تنصب على السفينة بالطاقم الفنى والملاحى الذى يقوم بتشغيل السفينة، بينما فى حالة أن تكون عملية الاستئجار عن طريق الشركة الملاحية الوطنية فإن ذلك يؤدي إلى:

أ - زيادة القدرة الإنتاجية التفاوضية مع الجانب الأجنبى فى الوصول بالإبحار إلى الحد الأدنى؛ نتيجة أن الشركة الملاحية الوطنية أكثر علماً بظروف السوق الملاحى واتجاهات الأسعار .

ب - أنه من شأن عملية الاستئجار أن تتم على السفينة وحدها دون وجود طاقم التشغيل الأجنبى، مما يخفض التكلفة من ناحية، ويسمح من ناحية أخرى بإحلال طاقم وطنى لتنفيذ العمليات على السفن الجواله .

وعلى ذلك فليس هناك ضرر من استئجار السفن الجواله، ما دام ذلك يخدم غرض التنافسية للشركة الإنتاجية المستأجرة، شريطة أن يتم ذلك من خلال جهاز وطنى متخصص، يهدف أساساً لتعظيم القيمة المضافة للاقتصاد القومى .

### ٣- التنافسية وإنتاجية الموانئ المصرية:

تحفل مصر بمجموعة من الموانئ البحرية الممتازة على ساحلى البحر الأبيض المتوسط، والبحر الأحمر، وأيضاً على خليج السويس، فطى نطاق البحر المتوسط يتصدر

ميناء الإسكندرية العمل البحري فى شحن واستقبال النسبة الأكبر من تجارة مصر الخارجية المحمولة بحراً، حيث يتمثل ميناء الإسكندرية فى جزئيه الرئيسين فى منطقة رأس التين، ومنطقة الدخيلة فى غرب المدينة، ويتسع الميناء لاستقبال كل أنواع السفن (سفن الحاويات، وسفن البترول) وكل أنواع البضائع (الجافة، والسائلة، والعامه، والصب والمعبأة) سفن الحاويات، وسفن البترول، وإلى جانب ميناء الإسكندرية على البحر المتوسط هناك ميناء بور سعيد فى الشمال الشرقى من دلتا مصر، وميناء دمياط غرب ميناء بور سعيد بنحو ١٠٠ كيلو متر إلى، ذلك ميناء السويس فى مدخل خليج السويس من ناحية، وفى مواجهة البوابة الجنوبية لقناة السويس من الناحية الأخرى، حيث تدخل منها السفن العالمية القادمة من إفريقيا وآسيا متجهة إلى أوروبا، وتخرج منها السفن القادمة من الشمال والمتجهة للجنوب والشرق .

وعلى طول البحر الأحمر، وإن انتشرت موانئ الصيد وبعض الموانئ المتخصصة الصغيرة. إلا أن ميناء سفاجة فى جنوب البحر الأحمر أصبح ميناءً تجارياً يخدم حركة البضائع والركاب، ويسهم فى نقل تجارة صعيد مصر الواردة والصادرة، وذلك عبر شبكة متواضعة من وسائل النقل تربط بين الميناء وعمق جنوب الصعيد .

### ١-٣ الوضع الحالى لإسهام الموانئ فى تنافسية المنتجات المصرية:

لعله من المناسب صياغة التنافسية على النحو الذى يسمح بإدخال الموانئ المصرية ضمن منظومة النقل البحرى، ذلك أن إنتاجية الموانئ من حيث إنجاز عملية النقل - سواء فى مرحلة استقبال بضائع الشاحنين المحليين فى ساحات كل ميناء ومخازنه ثم تداولها ومناولتها وشحنها إلى السفن، أو فى مرحلة تفريغ البضائع الواردة من الخارج ثم تداولها وسحبها إلى خارج دائرة الميناء - تؤثر حتماً فى تكلفة المنتجات المحلية، وبالتالي على درجة التنافسية مع المنتجات الأخرى فى الأسواق العالمية والمحلية.

ووفقاً لإحصاءات سنة ١٩٩٩: (١٨)

١- يتصدر ميناء الإسكندرية حركة التجارة المنقولة بحراً، حيث تمثل الحركة فيه نحو ٦٢,٨% من إجمالى تلك التجارة، موزعة بين ٧٢% من حركة الصادرات، و ٥٧% من إجمالى الواردات .

٢ - يلى ذلك ميناء دمياط وبور سعيد على التوالي، حيث تصل نسبة الحركة ١٧,١ ٪، و١٠,٠ ٪.

٣ - تمثل التجارة فى ميناءى السويس وسفاجة ٧,٤ ٪، وحوالى ٢ ٪، هذا فضلاً عن توزيع الحاويات التى يكاد يستأثر بها ميناء الإسكندرية يليه ميناء بور سعيد ثم ميناء دمياط.

### ٣-١-١ ميناء شرق التفريعة - استشراف:

هذا، ويجرى حالياً إنشاء ميناء محورى لتداول الحاويات فى شرق تفريعة قناة السويس، وتطوير بعض الموانئ على خليج السويس حتى يمكنها أن تخدم عدداً من المشروعات القومية المزمع إقامتها فى منطقة غرب السويس .

غير أن المشروع المستقبلى الجدير بالتحليل فى هذا السياق هو مشروع ميناء شرق بور سعيد (أو ما يسمى بميناء شرق التفريعة)، فالأصل العلمى لهذا المشروع يقوم على استغلال حركة الذهاب والإياب لسفن الحاويات الضخمة المتجهة من الشمال إلى الجنوب ومن الجنوب إلى الشمال عبر قناة السويس، وإقامة هذا الميناء المحورى لتمثل وظيفته الأساسية فى تفريغ حمولات الناقلات الضخمة البحرية إلى جهات أو موانئ معينة بالذات .

وعلى سبيل المثال نفترض ورود سفينة حاويات محملة بنحو ٢٠٠٠٠ حاوية من اليابان، متجهة من البحر الأحمر، عبر قناة السويس، إلى عدد من الموانئ فى غرب وشرق ووسط أوروبا، الحادث الآن فعلاً هو اتجاه مثل هذه السفينة فى حالة العبور إلى قبرص، حيث محطة الحاويات التى تقوم بإعادة شحن الحاويات على سفن صغيرة إلى أوروبا . أو اتجاه مثل هذه السفينة فى حالة عدم عبور قناة السويس إلى محطة حاويات جبل على فى دى، ثم إعادة الشحن مرة أخرى، أو أن تأخذ السفينة نفسها بحلتها عبر القناة إلى هذه الموانئ فى أوروبا. وهنا تكمن أهمية الميناء المحورى فى شرق التفريعة، حيث يمكن للسفينة اليابانية الاتجاه إلى القناة، والرسو فى الميناء المحورى، وتفريغ

الحاويات منها، ثم، إعادة شحنها، ثم فى نفس الوقت، إعادة شحن السفينة اليابانية بعدد آخر من الحاويات الواردة من الاتجاه العكسى فى طريقها إلى شرق آسيا .

وعليه فإن تعظيم القيمة المضافة للاقتصاد القومى من خلال ميناء شرق التفريعة تقتضى وجود التكامل الوظيفى فى الميناء والمناطق الاقتصادية حول الميناء من حيث:

أ- تواجد شبكة اتصالات، على درجة عالية التقنية، مع شركات النقل البحرى والموانئ فى العالم .

ب- التناغم بين أرصفة الحاويات وعمق المياه المحازى للرصيف؛ لاستقبال مختلف أحجام سفن الحاويات .

ج- التنسيق بين ساعات المخازن وأدوات السحب والمناولة المتقدمة التى تجعل وقت عملية المناولة وقتاً قياسياً، بالنظر إلى مؤشرات الموانئ المحورية البديلة .

د- ارتباط المناطق البرية المحيطة بالميناء بخدمات التوريدات، والمستودعات والصناعات التحويلية الخفيفة، وصناعات التجميع، وحركتى الحاويات والترانزيت بصفة خاصة .

ويلاحظ أن واقع التجارب الدولية فى المحطات المحورية للحاويات فى العالم يضع عدداً من المؤشرات لاقتصاديات نجاح الميناء فى الربط بين أحجام سفن الحاويات الناقلة لعمليات إعادة الشحن فى المسافات الفاصلة بين الميناء المحورى والموانئ الرافدة فمثلاً فى مؤشرات هونج كونج نجد أن السفن المتوسطة والصغيرة الناقلة لحمولات تقل عن ٤٠٠٠ حاوية هى التى تعمل فى الموانئ الرافدة فى شرق وجنوب شرق آسيا، بينما الرحلات الطويلة يخصص لها السفن الناقلة التى تزيد حمولاتها عن ٦٠٠٠ حاوية، حيث تقع الموانئ الرافدة فى أوروبا، أو أفريقيا، وهذا يستلزم من إدارة الميناء المحورى بالطبع تفعيل اقتصاديات التشغيل بعدد كبير من البرامج الآلية على شبكة المعلومات، التى تؤدى بالفعل إلى زيادة القيمة المضافة من ناحية، وزيادة تشغيل العمالة والكفاءات الوطنية من ناحية أخرى .

### ٣-١-٢ حركة تداول البضائع فى الموانئ القائمة-استقراء:

من واقع الدراسات الميدانية للموانئ القائمة- وخاصة ميناء الإسكندرية الذى تم زيارته بالفعل، أو ميناء دمياط حيث تم الاتصال بغرفة الملاحة- يلاحظ أن الحركة بصفة عامة تتسم بعدد من الخصائص:

١ - تتنافس موانئ الإسكندرية وبور سعيد ودمياط فى إنجاز حركة النقل لكل أنواع البضائع (الصب الجاف، والسائل، والمعادن، والسلع التمرينية، والبضائع العامة... والحاويات) بينما يقتصر ميناء سفاجة على أرصفة الأسمت والسلع التمرينية، وأرصفة خاصة بتصدير الفوسفات؛ حيث إن تنمية ميناء سفاجة كان لهذا الغرض فعلاً"، يكاد العمل بمنطقة المخطاف (Anchor area) يقتصر على ميناء الإسكندرية حيث تتسع المنطقة بالفعل، وتهيأ لاستقبال الصنادل الصغيرة لتفريغ الحمولات من هذه المنطقة، أو تتصل بالمعدات الآلية للشطف لبعض أنواع البضائع التى يمكن سحبها بهذه الطريقة .

٢ - يلعب النقل النهري دوراً مهماً فى ميناء الإسكندرية، حيث الاتصال المباشر مع ترعة النوبارية الموصلة بعد ذلك إلى فرع النيل (رشيد) ، وذلك إما للتفريغ فى عدد من الموانئ الجافة، أو ساحات الاستيداع، أو للفاذ عبر النيل إلى مناطق الجمهورية المختلفة، وتبلغ الحمولة الفعلية للصنادل الناقلة للبضائع من ميناء الإسكندرية عبر النوبارية فى سنة ٢٠٠٠ نحو ١١٢ ألف طن، معظمها من الصب الجاف، وما زال هناك الدور المرتقب للنقل النهري فى ميناء دمياط؛ حيث إن تصميم الميناء فى مدخل فرع دلتا النيل أخذ فى اعتباره توصيل النيل بالميناء عبر قناة موصلة تربط ميناء دمياط بكل مناطق الجمهورية، وتبتعد بالميناء عن مشكلات التكس التى يسببها النقل البرى للبضائع .

٣- فى كل الموانئ القائمة يتم سحب البضائع عبر ثلاثة نظم رئيسة وهى:

أ- السحب المباشر: حيث مناولة البضائع الواردة إلى مخازن الجهات المستوردة عبر اتفاق نقل متعدد الوسائط، ويحدث هذا الخصوص غالباً حين يتعلق الأمر بالسلع التمرينية والغذائية، ثم بمستلزمات الحكومة والقطاع العام .

ب- سحب غير مباشر: حيث يتم نقل البضائع إلى مخازن الميناء عبر شركة المستودعات المصرية فى ميناء الإسكندرية، أو المخازن والصوامع التابعة لأى ميناء آخر، ثم بعد ذلك تبدأ سلسلة من الإجراءات الإدارية والجمركية حتى يتم السحب بصفة نهائية خارج دائرة الميناء .

ج- السحب من تحت الشبكة: وهو ذلك السحب الذى يتم بين أوناش المناولة ووسائل النقل الخاصة بالشاحنين، وهذا يحدث بالنسبة لبعض البضائع التى يتم التخليص الجمركى عليها مقدماً أو قبل التفريغ .

ومن الطبيعى أن وسائل السحب المختلفة تؤثر فى كفاءة الميناء؛ حيث إن مؤشرات الكفاءة تعنى: سرعة إنجاز الميناء فى تعامله مع السفينة الأجنبية أو الوطنية من ناحية وسرعة إنهاء إجراءات البضائع من ناحية أخرى، ذلك أن تكديس الميناء هو مصطلح يطلق على تكديس المسطح المائى الموازى للأرصفة إلى منطقة المخطاف، ويطلق كذلك على تكديس المسطح البرى المخصص للمستودعات والتخزين، وعليه فإن رفع تقنية عملية السحب تؤدي إلى الحد من التكدس بمعنييه المتصلين بالسفن وبالبنائى .

٤- فيما عدا ميناء دمياط، فإن أغلب حركة التداول داخل الميناء تتم بواسطة شركات القطاع العام (فى ميناء دمياط تم بالفعل إنشاء شركات خاصة عالية المستوى للمستودعات وللشحن والتفريغ، وقد نجحت هذه الشركات فى العمل بكفاءة، وذلك بسبب حداثة الميناء، وعلاقتها المبكرة بالشاحنين فى الميناء) ففى الإسكندرية تتعامل المستودعات العامة، والشركة المتحدة للشحن والتفريغ مع نحو ٩٥% من حركة التخزين والشحن والتفريغ فى الميناء، كذلك تتعامل شركة التوريدات العامة مع تجهيزات نحو ٧٠% من السفن المتراكمة على أرصفة الميناء، بينما الشركات الخاصة -على حداثة عهدا وقلة إمكانياتها- لا تستطيع منافسة الشركات العامة التقليدية، ولا يعود ذلك إلى كفاءة شركات القطاع العام، ولكن لأن أغلب تعاملاتها تتم وفقاً لنماذج وعقود مستقرة فى حسابات الشركات الشاحنة للبضائع، وخاصة الشركات المثيلة لها من شركات القطاع العام .

٥ - تؤكد الدراسات الميدانية أنه في السنوات الخمس الأخيرة لم تشهد الموانئ المصرية غرامات تؤخذ للسفن الأجنبية، وتكون تلك الغرامات راجعة لتكدس الميناء (هناك فعلاً بعض الغرامات لأسباب أخرى، لا تعود لكفاءة الميناء مثل ازدواجية أعمال التوكيلات الملاحية، ومشكلات مطابقة سندات الشحن..)، ومع هذا لا يعنى انتهاء مشكلة غرامات التأخير أن ذلك يعنى نمواً في كفاءة المناولة داخل الميناء، فربما يعود انتهاء المشكلة (وهذا فعلاً) لأن الطاقة الحالية الكافية للموانئ أعلى كثيراً من الحركة الفعلية المناوبة للبضائع؛ ذلك أن كفاءة المناولة في الميناء لا بد وأن تنعكس على التكلفة، وهذا لم يتحقق بعد .

### ٣-٢ التنافسية وتنمية حركة المناولة والسحب في الميناء:

يستدعى الإنصاف العلمي التأكيد على أن نشاط الموانئ المصرية في حركة الصادرات والواردات قد اتسم فعلاً في السنوات الأخيرة بزيادة التقنية، وكفاءة استخدام الأساليب الحديثة بدءاً من الاتصالات الإلكترونية بالسفن في عرض البحر، وانتهاء بعمليات الشحن والتفريغ والمناولة والسحب، غير أن هناك من المشكلات الفعلية ما يحول دون تدنى التكلفة المتوسطة للشاحنين من جهة، ويعمل على السحب السريع للبضائع خارج دوائر تلك الموانئ، وتعود هذه المشكلات إلى بعض النظم الإدارية، التي تؤدي بالفعل إلى إطالة الدورة المستندية، والإجراءات الجمركية؛ مما يسبب إهدار الوقت والتكلفة، غير أن المشكلة الرئيسية- التي خلصت إليها الدراسة الميدانية- تكمن في التصور المشترك لمعظم الشاحنين والناقلين باعتبار أم الميناء هو الحلقة النهائية في سلسلة عملية الاستيراد، أو عملية التصدير، بينما الفكر الحديث ينظر إلى الميناء باعتباره حلقة وسيطة<sup>(١٩)</sup>، ذلك أن النقل متعدد الوسائط (Logistic) يعنى التكامل بين النقل البحري، والنقل البري، أو النهري، أو الحديدي وصولاً من أو إلى مخازن المصدر أو المستورد، ومن ثم؛ فإن كل نمو في استخدام عمليات النقل متعدد الوسائط ينعكس بالضرورة على كفاءة النقل والميناء في آن واحد، مما يؤدي إلى تدنى التكلفة المتوسطة للشاحنين .

لا يعنى تدنى تكلفة البضاعة فى الميناء أن يتم هذا خصماً من أرباح الموانئ فالأصل أن انخفاض التكلفة، التى يتحملها الشاحن، تساهم فى نفس الوقت فى توفير الوقت والتوفير فى استهلاك أصول الموانئ، وزيادة الحركة المتجددة<sup>(٢٠)</sup> داخل الميناء، فضلاً عن الأثر المباشر، حيث يودى الوفرة إلى زيادة القيمة المضافة للاقتصاد القومى زيادات مضاعفة تعود إلى زيادة الإنتاج؛ ومن ثم زيادة حركة التجارة الخارجية .

ويمكن وضع بعض التصورات التى تربط بين التنافسية وتنمية العمل داخل الميناء على النحو التالى:

١- إنشاء ما يسمى الموانئ الجافة<sup>(٢١)</sup> (Dry Ports) يودى إلى تفعيل فكرة التنافسية ويشابه فكرة النقل متعدد الوسائط . تفسير ذلك أن الموانئ الجافة عبارة عن عدد من المساحات الأرضية الواسعة المجهزة بالمخازن الحديثة، والسيور الحديدية اللازمة لوضع الحاويات فى الاتجاه المناسب الذى يحافظ على سلامة محتويات كل حاوية . والأصل أن الموانئ الجافة تنشأ أساساً بجوار المناطق الصناعية الأساسية، أو بجوار مراكز التجارة، التى تقوم بتوزيع السلع على تجار التجزئة، وعليه فقد بدأت الحكومة بالفعل فى إقامة موانئ جافة فى مدن العاشر من رمضان، والسادس من أكتوبر لسحب البضائع الواردة فى الموانئ البحرية الرئيسية بسرعة فور وصولها، وإخطار المستورد أو التوكيل الملاحى لاستلام البضائع من الميناء الجاف، وذلك تخفيفاً من أعباء التكديس فى الموانئ، ولزيادة السحب والمناولة .

ولعل ارتباط فاعلية الموانئ الجافة فى تخفيف الأعباء عن الموانئ من ناحية وتخفيض التكلفة على الشاحنين من ناحية أخرى، إنما يستلزم أيضاً إقامة بنية أساسية فى مجال النقل بالسكك الحديدية المخترق، يربط بين الميناء الأسمى والموانئ الجافة وكذلك فى مجال النقل النهري، حيث يمكن إنشاء عدد من الموانئ المناظرة التى يخدمها النقل بالصنادل عبر ترعة النوبارية، أو عبر نهر النيل، ومن هنا فإن الاستثمار فى هذين المجالين يخفف إلى حد كبير من أعباء التكديس بوسائل النقل البرى فى مداخل ومخارج الموانئ الرئيسية، فضلاً عن الوفرة فى التكاليف على المدى الطويل، هذا بالإضافة إلى الحد من التلوث البيئى .

ثم إن القرب من المناطق الصناعية يمكن أن يحفز الشركات الصناعية الكبرى على تأجير أو شراء مخازن أرضية من ساحات الميناء الجاف، بحيث تقوم الشركة بجدولة إنتاجها بالشكل الذي يضمن تدفق المستلزمات من الميناء الجاف إلى المخازن الأرضية المجاورة، ثم إلى الجهاز الإنتاجي، ثم يضمن في نفس الوقت التدفق العكسي حيث يتم التصدير، فيبدأ من عتابر الإنتاج إلى المخازن الأرضية ثم إلى الميناء الجاف، ومنه إلى الميناء الرئيس في الوقت الذي يبدأ فيه الإبحار الفطى للسفن المغادرة... هكذا تتم التجربة الألمانية في كل من موانئ هامبورج، وبريمن، حيث تلعب الموانئ الجافة التابعة لها دوراً في تخفيض التكلفة على الصناعات الألمانية، سواء من حيث التخزين إتاحة المدخلات أو المخرجات .

٢ - تتوقف إنتاجية الميناء<sup>(٢٢)</sup> على عدد من العوامل الداخلية والعوامل الخارجية، وكلا النوعين من العوامل ينبغي التحسب لها للاستفادة وتحقيق التنافسية، ففي العوامل الداخلية: نجد الموقع الجغرافي، وتنوع وسائل النقل، والسياسات الإدارية المنظمة لعمل الميناء، والأعمال الإدارية المكتملة، وإذا كانت معظم العوامل الداخلية معطيات في هذه الدراسة يصعب تغييرها، إلا أنه من الضروري التأثير فيها، مثلاً فإن تبنى فلسفة الميناء الوسيط، وليس الميناء النهائي يؤدي إلى اتخاذ سياسات من شأنها تخفيض تكلفة النقل الإجمالية .

وفي العوامل الخارجية: نجد التطور المستمر في مواصفات السفن المترددة، من حيث الحمولة، وطول الغاطس، والسعة، والحجم، وكلها عوامل ينبغي التحسب لها بالتطوير المناظر في أرصفة الموانئ، وأدوات السحب والمناولة، وهذا ما يطلق عليه التناغم بين تطوير الميناء واختلاف أحجام وأنواع السفن المتوقع ورودها.. ومحل هذه النقطة يكمن في قرارات الاستثمار طويل الأجل في مجال الموانئ.

٣ - نقطة أخيرة في العلاقة بين التنافسية وإنتاجية الموانئ، وهي نقطة خلافية بين الشاحنين وبين الناقلين أيضاً، حيث يختلف الرأي حول دخول الشركات الخاصة إلى مجال الخدمات البحرية المساعدة، فالثابت هو احتكار الشركات العامة للشحن والتفريغ، والمستودعات، والتوريدات، وهذا وقد بدأ القطاع الخاص في دخول مجال

الخدمة، غير أن الأسعار التنافسية لم تتحقق بعد. فما زالت إمكانيات الشركات العامة وظروف الإنتاج الكبير للخدمة تمكنها من رفع أسعار أفضل للخدمات. هذا باستثناء التوكيلات الملاحية الخاصة، التي بدأت بالفعل في المنافسة باعتبار أن عمل التوكيل الملاحى يعتمد على مرونة الأداء، والدقة فى توقيتات التسليم والتسلم، ثم إن التوكيلات الملاحية الخاصة قد تقوم بخدمات إضافية للشاحن، مثل: عمليات التخليص الجمركى، أو حجز فراغات النقل الداخلى، أو التسليم لوسطاء الشاحن الأسمى .

ورغم ما ذهب إلىه الدراسة الميدانية من اختلاف الرأى حول كفاءة القطاع الخاص وإمكانياته فى القيام بالخدمات البحرية، إلا أن التنافسية فى قطاع النقل تستلزم وجود المزيد من الشركات الخاصة، بشرط ألا تكون إحصالاً للشركات العامة، وإنما مكملة لها حتى يتسنى وضع الضوابط المشتركة، وحتى يمكن بالفعل أن تكون هناك المنافسة التى تؤدى حتماً لصالح الشاحنين .

٤ - التنافسية والكفاءة الاقتصادية للقطاع (شمول كل المتغيرات - النقل (سفن وطنية وأجنبية) - الموانئ - الصناعة) .

لعل من المفيد فى هذه الدراسة تبنى مفهوم للكفاءة الاقتصادية يتجاوز كفاءة التشغيل لقطاع النقل البحرى، ويتجاوز أيضاً كافة المؤشرات التى تعتمد على معدلات الربحية فى الأجل القصير والأجل الطويل، والتى يمكن وصفها كلها بأنها مؤشرات جزئية تبتعد كثيراً عن هدف الدراسة الأسمى، وهو اختيار أنسب السبل لتحقيق تنافسية المنتجات المصرية من السلع والخدمات فى الأسواق المحلية والأسواق الأجنبية .

وغنى عن القول: إن الاهتمام بتنافسية المنتجات الوطنية فى السوق الوطنية أصبح أمراً ملحاً، وخاصة فى المستقبل القريب، حيث يتم تنفيذ المقررات العملية لمنظمة التجارة العالمية، ناهيك عن التنافسية مع الأسواق الخارجية، والتى تكمن أساساً فى هدف التصدير .

وعلى ذلك فإن المفهوم المبدئى المزودج للكفاءة إنما يعنى: أن يتسلم الشاحن بضاعته بطريقة صحيحة وفقاً للوزن والحجم والمواصفات والوقت المتفق عليه سلفاً،

ويعنى أيضاً للناقل الوطنى أو الأجنبى: الإبحار الكامل بأقل فراغات ممكنة فى رحلتى الذهاب والإياب... وهذا المفهوم المزدوج الذى ينعكس على الناقل والشاحن، إنما يتصل على المدى الطويل باعتبارات إنتاجية الميناء فى سرعة دوران البضاعة بين السفينة والأرصنة، وإنتاجية الخدمات المكتملة سواء الأرضية منها أو البحرية .

ويبقى أن نضيف إلى هذا التحليل ضرورة إدخال الصناعة البحرية فى منظومة التنافسية والكفاءة، ذلك أنه ما دامت الغاية النهائية من الدراسة هى زيادة القيمة المضافة للاقتصاد القومى، من خلال إسهام قطاع النقل البحرى فى تحقيق تنافسية المنتجات المصرية من سلع وخدمات، فإنه من الطبيعى أن تكون صناعة السفن المصرية واحدة من متغيرات تلك المنظومة، التى تشترك فيها مدخلات النقل والموانى والتوكيلات والتوريدات، من جانب، والجهات الشاحنة من جانب آخر .

#### ٤-١ صناعة السفن المصرية (استشراف):

من الطبيعى أن تكون صناعة السفن فى مصر مدخلاً رئيساً لتوليد القيمة المضافة على المستويات الثلاثة، وهى: القطاع الصناعى، وقطاع النقل البحرى، ومن ثم على الاقتصاد القومى كله . فمن ناحية المستوى الأول: تعد ترسانات السفن المصرية إحدى مكونات الصناعة الثقيلة فى مصر (أو هكذا يجب أن تكون) يزيد عدد العاملين فى الترسانات المصرية عن ٧٠٠٠ فرد، وتتعدد أنشطتها ما بين بناء السفن وإصلاحها وتصنيع بعض الأدوات المكتملة للسفن .

وتنتشر الترسانات (٢٣) فى مصر بالإسكندرية، حيث أكبر الترسانات البحرية المصرية، يلى ذلك ترسانات بور سعيد، وبور توفيق، ثم شركة التماسح لبناء السفن، يلى ذلك عدد من الورش العامة والخاصة فى الإسماعيلية، والمعصرة، ودمياط، ورشيد .

وإذا كان نشاط بناء السفن هو الغاية الأساسية من إقامة هذه الترسانات، إلا أن هناك بعض القيود التى أدت إلى الحد من هذا النشاط واقتصراره على عدد من السفن والصنادل والمراكب الصغيرة لأغراض النقل الساحلى والنهرى .

ففى ترسانة الإسكندرية نجد أن النواحي الفنية فى أحواض البناء تجعل أقصى حمولة ممكنة يمكن تشييدها لا تتعدى ٣٥٠٠ طن، كذلك هناك قيود الطلب المحلى والعالمى على السفن المصرية، ومع ذلك أمكن فعلاً لترسانة الإسكندرية بناء بعض الوحدات من سفن البضائع للشركة المصرية للملاحة البحرية، بل إن الكفاءات المصرية تمكنت من بناء وتصدير عدد من الحفارات العائمة، منها حفار بحرى عائم لشركة أمريكية ألمانية وجدت فعلاً فى ترسانة الإسكندرية موقعاً فنياً وجغرافياً مناسباً للتعاقد على عدد من الوحدات البحرية الهامة .

هذا وقد شهدت الدراسة الميدانية لترسانة الإسكندرية مساحات تجاوز نصف مليون متر مربع محازية للميناء الرئيس للإسكندرية، وتشتمل على عدد من أحواض البناء والإصلاح، والورش المختلفة للأعمال الميكانيكية، والحدادة، والسباكة، والنجارة، والجلفنة فضلاً عن مكاتب التصميم، ومراكز تدريب العاملين على مختلف الحرف البحرية .. وفى ترسانة بور سعيد هناك أيضاً إمكانيات البناء والإصلاح، حيث تنفذ مع شركة التمساح لبناء السفن كافة طلبيات هيئة قناة السويس، وتقوم ببناء المعدات والوحدات المساعدة فى موانئ بور سعيد، واللنشات، والسفن الساحلية، بل وتقوم هذه الترسانة أيضاً بإنتاج عدد من الكراكات، والمعدات العائمة، وأعمال المقاولات البحرية .

ويعتبر النشاط الرئيس للترسانات المصرية فى الوقت الحالى هو تنفيذ تعاقدات الصيانة والإصلاح، وبعض وحدات البضائع ذات الحمولات الصغيرة، إلى جانب إنتاج الوحدات البحرية العائمة والمساعدة .

ولذلك كانت أهم القرارات الاقتصادية التى اتخذت على هامش اجتماعات مجموعة الـ ١٥ (٢٤) هى تلك التى تتعلق بالتعاون المصرى الآسيوى المتعدد، سواء مع كوريا الجنوبية، أو ماليزيا لدفع مزيد من الاستثمارات فى ترسانة الإسكندرية، واستغلال الإمكانيات الفنية والكفاءات العالية إلى أقصى ما يمكن، بحيث يمكن أن تفى تلك الترسانات بتنفيذ أغلب طلبيات سفن البضائع للشركات المصرية، بل وللقيام بتصدير السفن بدءاً من الحمولات الصغيرة والمتوسطة وانتهاءً بالحمولات الضخمة إلى دول المجموعة، ودول أخرى فى أوروبا وأفريقيا خارج المجموعة أيضاً .

وفى هذا السياق يمكن القول -إنه باستثناء بعض الأحواض الجافة فى ميناء دىبى وجدة، وفى منطقة الجبيل بالمملكة السعودية، وفى دولة عمان، وبعض الصناعات البحرية الجيدة فى الجزائر والمغرب- فإن الترسانات البحرية فى الوطن العربى كله لا تتواجد بمعنى إمكانيات البناء والإصلاح إلا فى مصر وحدها، وعليه فإن تفعيل اتفاقيات التعاون الاقتصادى العربى، ووضع منظومة الاستثمار العربى المشترك فى الاعتبار، من شأنه خلق المناخ اللازم، ويمكن هنا الاستفادة من التجارب العالمية، وخاصة تجارب لويدز<sup>(٢٥)</sup> لإنشاء صناعة سفن عربية عملاقة تمكنها من إشباع جانب كبير من طلب السوق البحرى العربى بأعداد متنوعة من السفن ذات الحمولات المختلفة ومتعددة الأغراض، بل ويمكن أن يودى ذلك إلى زيادة القدرة التفاوضية للشركات البحرية العربية حين تقوم بشراء السفن أو التعاقد على تصنيعها أو استئجارها من السوق الملاحى العالمى .

ويمكن فى هذا الصدد وضع بعض الإشارات المهمة التى فعلت بها استقصاءات البيانات فى الدراسة الميدانية للترسانة البحرية فى الإسكندرية:

١ - يعد قطاع الهندسة البحرية، وهندسة الإنشاءات البحرية فى مصر من القطاعات المتقدمة، والتى تناظر فى تفوقها القطاعات الهندسية المثيلة فى موانئ العالم، وفى الترسانات البحرية فى أكثر الدول مساهمة فى بناء وإصلاح السفن. بل إن الارتباط فى مجال الهندسة البحرية، وهندسة البناء يتم باستمرار بين مراكز البحث العلمى فى الجامعات وفى الأكاديمية البحرية، وفى الممارسة العملية، بحيث إنه يمكن التأكيد على أن مصر تدخل فى مجالات الصدارة فى تصميم الأحواض الجافة، ومداخل الموانئ، وأعماق الأرصفة، وتحتل مراكز الصدارة فى تصميم الإنشاءات الهندسية الرابطة بين الأنهار والموانئ وفقاً للأعماق المختلفة للمياه، ودرجات الملوحة، والطبيعة الهيدروليكية لها. وعليه فإن مثل هذه الكفاءات يمكنها -إذا ما تواجد رأس المال العينى اللازم- أن تجعل الترسانات البحرية المصرية فى مركز الصدارة فى العالم .

٢- إن عمليات الإصلاح والصيانة، وإجراء العمرات للسفن المختلفة فى ترسانات الإسكندرية، وبور سعيد تحتل المركز الأول بين كل ترسانات العالم من حيث الكيفية ومن حيث الوقت المستخدم، ولا يقلل من هذه الحقيقة إلا أن نقص الإمكانيات الرأسمالية يحرم تلك الترسانات من استقبال السفن ذات الحمولات التى تزيد عن ٣٠ ألف طن .

٣ - ما زالت تكنولوجيا سفن الحاويات (Containers) وأدواتها لم تدخل بعد إلى ساحة التنفيذ الفعلى، سواء من حيث البناء أو الإصلاح، أو حتى مجرد بناء الأسطح العلوية لتستيف الحاويات، رغم وفرة الإمكانيات البشرية والفنية لذلك .

وختاماً سريعاً لهذه النقطة المهمة يمكن إعادة التأكيد على أن تطوير صناعة السفن المصرية يعد واحداً من أهم مدخلات تحقيق التنافسية والكفاءة فى آن واحد، حيث يمكن تخفيض التكاليف الرأسمالية للشركات الناقلة من ناحية، وزيادة إسهام قطاع الصناعة فى القيمة المضافة القومية من ناحية ثانية، وزيادة التشغيل، ثم زيادة الطلب على منتجات الصناعة التحويلية الوطنية الأخرى فى داخل السوق المحلى من ناحية ثالثة.. وهكذا يتداخل المضاعف (Multiplier) والمعجل (Accelerator) لتفعيل دورة الدخل القومى.

#### ٤-٢ التنافسية ومؤشرات الكفاءة:

إذا كان العمل على تحقيق تنافسية المنتجات الوطنية والخدمية هو الغاية الرئيسة التى يمكن تحقيقها من خلال تحقيق مجموعة الأهداف المرتبطة بمواقع الإنتاج والمرتبطة بالأسواق الداخلية والخارجية، والمرتبطة كذلك بالسياسات الحكومية المالية والنقدية والتجارية، فإن ما يخص النقل البحرى منها يتمثل فى هدف رئيس واضح، وهو أن تصل خدمة النقل إلى مستوى عالٍ من الجودة، مع تحقيق وفر ملموس فى تكلفة النقل التى يتحملها الشاحن (لا يعنى الوفر فى تكلفة النقل تخفيض أسعار النوالين البحرية، وإنما يعنى النقل الذى يربط بين جداول الإبحار وجداول التدفق السلى، أو بين حركة الإبحار وحركة الإنتاج والتداول فى السوق) ، وهذا الهدف فى المجال البحرى يتشكل بدوره من مدخلات الكفاءة الاقتصادية فى ظل جهاز السوق، وهى:

- الإشغال الكامل أو شبه الكامل للسفن العاملة فى النطاق البحرى المصرى (التي يكون الميناء الوطنى طرفاً فى رحلتى الذهاب والعودة)، بما يحقق وفورات النقل التي يجب أن تنعكس على الشاحن المصرى مستوراً كان أو مصدراً .

- التطور المستمر فى إنتاجية الميناء، بما يخدم سرعة تداول البضائع بين أرضية الميناء والسفينة، أو بين دائرة الميناء والاقتصاد القومى .. وهذا بدوره تدخل فيه إنتاجيات الشركات المعاونة (شركات التوكيلات- والتوريدات- والمستودعات، والشحن والتفريغ) .

- الدخول المباشر وليس التدريجى، بل والدخول المؤثر لصناعة السفن المصرية فى دائرة الكفاءة الاقتصادية للقطاع؛ ذلك أن هذا العامل يخدم أهدافاً كثيرة ومتنوعة فى الاقتصاد القومى، فضلاً عن تعزيز فكرة التنافسية ذاتها .

وفى ظل هذا المفهوم المركب للكفاءة المتشابهة لمفردات الاقتصاد القومى، ففاعلية أثر كفاءة النقل البحرى على تنافسية الصناعة المصرية يقلل منها كثيراً التدهور فى وسائل النقل الأخرى المكتملة، أو عدم استقرار السياسات الاقتصادية لفترات طويلة . وعليه فمن المفيد مثلاً أن تكون خريطة الصناعات المصرية وتوزيعها الجغرافى على قائمة اهتمامات بحوث النقل، ولاسيما النقل البحرى . وكذلك حين وضع الخطط اللازمة للنقل متعدد الوسائط . ويمكن بيان ذلك مثلاً بالاستناد إلى الخريطة الصناعية الجديدة التى وضعتها وزارة الصناعة المصرية (يناير سنة ١٩٩٩) (٢٦):

- تمثل القيمة المضافة المولدة من الصناعة المصرية نحو ٤٤,٢ ٪ من إجمالى القيمة المضافة للاقتصاد القومى . وتمثل الاستثمارات فى الصناعة المصرية نحو ٣٢ ٪ من إجمالى الاستثمارات المنفذة على المستوى القومى .

- تعتبر المنشآت الصناعية بكافة أغراضها سوقاً رئيسية لخدمات النقل بمختلف قطاعاته: البرى، والحديدى، والبحرى، بل إن عمليات النقل- شاملة صناعة البناء والتشييد- تمثل نحو ٥ ٪ من جملة حمولات النقل البحرى للبضائع .

- تبلغ عدد المنشآت الصناعية ٢٤,٣ ألف مصنع بتكاليف استثمارية نحو ٩٠ مليار جنيه، بقيمة إنتاج ١٧٦ مليار جنيه، ويبلغ حجم العمالة نحو ٢,٣ مليون عامل .

- تحتل القاهرة الكبرى المرتبة الأولى من حيث تواجد المنشآت الصناعية، يليها الشرقية والجيزة والإسكندرية، ويقل عدد المنشآت في محافظات الأطراف (شمال سيناء، ومطروح ، وجنوب الوادى) .

- هناك أيضاً توزيع الخريطة بحسب نوع الصناعات، حيث تحتل صناعات الغزل والنسيج المقدمة من حيث عدد المنشآت، وعدد العاملين، يليها صناعات المنتجات المعدنية، والآلات، والمعدات، ثم بعد ذلك الأخشاب، والكيمياويات، ومواد البناء .

في خريطة الصناعات السابقة يمكن الإضافة إليها من منظور جديد يحقق كفاءة التشغيل الصناعى من ناحية، استمرارية التدفق السلعى فى مواقع الإنتاج، ويحقق كفاءة التشغيل فى قطاع النقل من ناحية ارتباط جداول الإبحار بجدول التشغيل الصناعى. والإضافة للخريطة تكون من خلال توزيع الصناعات بين صناعات مصدرة وصناعات مستوردة، ونوعيات المستلزمات والمنتجات النهائية المطلوب شحنها ذهاباً وإياباً، ومواسم طلب النقل... فى هذه الحالة يمكن لمنظومة النقل البحرى بقطاعاتها فى الميناء والشركات الناقلة تدبير الفراغات اللازمة للحمولات، وتحقيق الوفورات التى تنعكس على تدنية تكاليف القطاعات الشاحنة .

ويمكن تعميم هذا المثل للربط بين جداول الإبحار، وخريطة الحمولات فى قطاع المقاولات، وقطاعات التجارة الداخلية، وقطاعات مشتريات الحكومة ..

#### ٤-٣ توصيات نهائية:

يمكن من خلال العرض السابق الوصول إلى عددٍ من التوصيات العلمية المحددة وذلك فى محاولة متواضعة لتعزيز تنافسية المنتجات المصرية، فى مستقبل تمثل فيه حرية التجارة الدولية للسلع والخدمات أساساً، لا بد فيه من وضع القدرات التنافسية للاقتصاد القومى موضع البحث العلمى، والاهتمام الجاد سواء الأكاديمى أو العملى .

١ - مع أخذ المتغيرات الحالية والمستقبلية فى قطاع النقل البحرى فى معادلة التنافسية يتعين التسليم بوجود الناقل الأجنبى إلى جانب الناقل الوطنى، ولا يمكن التضحية فى الأجل الطويل بهدف تنمية الأسطول الوطنى وزيادة إشغاله بالبضائع الوطنية

الصادرة والواردة، ولكن فى الأجل المتوسط والقريب فإن اعتبارات الكفاءة تقتضى من الشاحن الوطنى اختيار جانب الجودة فى خدمة النقل، وجانب الوفورات فى التكلفة، ومن ثم فإن ترشيد الاختيار هو هدف التنافسية، سواء وقع الاختيار على شركة السفن الوطنية أو الأجنبية، ويظل هدف تنمية الأسطول الوطنى هو هدف قطاعى أو قسوى، لابد أن ينهض لتحقيقه ملاك السفن الوطنية، ووزارة النقل البحرى المصرية، ولكن بالقدر الذى لا يفرض على الشاحنين قرارات فوقية بضرورة اختيار معينة.

٢ - مع ضرورة وجود الناقل الأجنبى، إلا أنه ينبغى وضع الضوابط السيادية التى تكفل قيام المنافسة على أسس واضحة بعيداً عن الممارسات الاحتكارية من ناحية والممارسات غير المشروعة من ناحية أخرى، ولعله من الثابت فى إطار الدراسة السابقة أن هناك الأسعار التى تحددها المؤتمرات الملاحية بالنسبة (للمحمول/طن)، والتى يتعين الاشتراك المصرى بها من خلال جهة محايدة (ولتكن الشركة المصرية لأعمال النقل البحرى مار ترانس)، حتى يمكن أن تكون الحدود التى تتحرك فيها النوالين البحرية فى الإطار الذى لا يضر بالشاحنين المصريين من ناحية وشركات النقل الوطنية من ناحية أخرى. وتفسير ذلك أنه قد تلجأ الوحدات التابعة للشركات الأجنبية العملاقة إلى تخفيض أسعار نوالين النقل بالشكل الذى يضر بالشركات الوطنية الناقلة، بل وقد يحدث التواطؤ بين شركات النقل الأجنبية والشركات التصديرية العملاقة فى الخارج والتى تريد التخلص من المخزون الراكد لديها، وتتسبب فى إغراق السوق المصرية بكم هائل من البضائع رخيصة الثمن، ثم تضطر هذه السفن فى رحلة المغادرة إلى إجراء تخفيض هائل فى أسعار خدماتها جذباً للشاحنين، وهنا يحدث الضرر المؤكد من شركات النقل الأجنبية على الاقتصاد القومى فى مجموعه، وعلى الشركات الوطنية، ولا يقلل من هذا الأثر السلبنى استفادة بعض الشاحنين بتخفيضات مؤقتة فى أسعار النقل البحرى .

٣ - من التوصيات المهمة التى ينبغى التأكيد عليها فى مجال النقل: ضرورة قيام شركة مار ترانس (الشركة المصرية لأعمال النقل البحرى) بدور وكيل للشاحنين

المصريين في مواجهة الشركات الأجنبية للنقل، والتأكد من مطابقة أسعار النقل مع أسعار المؤتمرات الملاحية التي تكون مصر طرفاً في خطوطها البحرية، وأن تضع شركة مار ترانس القواعد التي تتيح إجراء تخفيضات سعرية على خدمات النقل فيما يخص أسعار التعاقدات المستمرة، والتعاقدات ذات الحمولات الكبيرة، ويمكن في هذا الصدد- ولتحقيق الجانب العلمي في هذه التوصية- أن تتقاضى شركة مار ترانس رسوماً لقاء هذه الخدمة من الشاحنين مقابل تعزيز قدراتها التفاوضية مع الشركات الأجنبية، وإعلانها بشفافية مطلقة عن أسعار مختلف الحمولات وتغييراتها المستمرة.

٤ - في إطار تطوير إنتاجية الموانئ، فإن الناحية الهندسية والفنية تقتضى تطوير إنتاجية الأرصفة والساحات، وتهيئة الرصيف، وأعماق الساحات المختلفة بما يخدم أغراض سحب البضائع المتنوعة والمختلفة، وإضافة أدوات التبريد، والتستيف، والرص بما يسمح بالمحافظة على سلامة تلك البضائع .

كذلك من الناحية الهندسية والفنية أيضاً ينبغي التركيز على أرصفة الحاويات وتهيئتها لاستقبال الحاويات متعددة الأحجام، ثم تهيئة المناطق المحيطة بالأرصفة لرسو آمن لسفن الحاويات، يضمن الآراء التي استقصتها سرعة التفريغ، وسلامة إعادة الشحن، أما من الناحية التنافسية فإن الآراء التي استقصتها الدراسة الميدانية تتفق على ضرورة تواجد القطاع الخاص والقطاع العام معاً في مجال الخدمات الملاحية المختلفة .

يؤكد الباحث في هذا الصدد رفض أى محاولة لخصخصة الشركات العامة القائمة فليدخل القطاع الخاص بوحدات جديدة، وتراخيص جديدة؛ ذلك أن التنافسية في تقديم الخدمة الجديدة سواءً في مجال التوكيل الملاحي، أو المناولة داخل الميناء يستلزم تواجد القطاعين معاً، ولا يقلل من هذا الرأي القول الذى يرى في ضخامة وحدات القطاع العام القائمة وإمكانياتها ما يحول دون التنافس مع القطاع الخاص، فقد سمحت الحكومة بالفعل لوحدات القطاع الخاص بتنفيذ الخدمة، ويبقى المنافسة الفعلية في مجال التشغيل .

٥ - لا تعنى التوصية الأخيرة بتفعيل دور الترسانات البحرية وصناعة السفن المصرية ضعف أهميتها لكونها أخيرة في الترتيب، بل إن أهميتها تأتي في المرتبة الأولى

ذلك أن صناعة السفن المصرية تعد واحدة من الصناعات الأساسية التي يتعين الاستناد إليها في زيادة الدخل القومي، وجذب حركة العمالة، بل إن الأهداف الطموحة للبحث ترى أن تنمية الترسانات البحرية المصرية يحقق هدف إحلال الصناعة الوطنية في محل المستوردة مما يؤدي إلى التخفيف من الإنفاق الرأسمالي الضخم على شراء واستئجار السفن من السوق الملاحى الدولي، ويمكن من خلال هذا الهدف تلبية طلب الشركات الوطنية تدريجياً على مختلف أنواع السفن. ويحقق أيضاً هدف التصدير، ذلك أنه في إطار التنسيق المصرى المرتقب، سواء على مستوى منطقة التجارة العربية الحرة، أو في إطار مجموعة دول الـ ١٥، وأيضاً في نطاق مثل هذه الأسواق بكفاءة كاملة. بل إنه من الممكن من خلال اتفاقيات الشراكة المصرية الأوروبية التعاقد على تصدير خدمات الترسانات البحرية المصرية، وخاصة أن السفن الراقعة أعلام الاتحاد الأوروبى هي الأكثر كثافة في التواجد في الموانى المصرية، ومن ثم فإن تسويق خدمات الترسانات المصرية في مجال الإصلاح والصيانة وإجراء العمرات يعد أمراً ممكناً للسفن العابرة للموانئ المصرية، أياً كانت جنسية الأعلام التي تحملها .

## خاتمة:

قدمت الدراسة السابقة عرضاً للواقع والمستهدف في مجال النقل البحرى، وذلك في إطار السعى العلمى لوضع مفهوم تنافسية المنتجات المصرية موضع التطبيق .

وهذا يستلزم تحقيق التنافسية، بمعنى التواجد المثمر والمستمر في السوق المحلى والعالمى، ووجود منظومة متكاملة من العمل الجاد ابتداءً من قرارات اختيار نوعية المنتجات، ومروراً بقرارات اختيار أساليب الإنتاج، وانتهاء بقرارات التسويق والتسعير والنقل .

ولما كان النقل البحرى واحداً من أهم روافد عملية الإنتاج بصفته الموصل للمنتجات النهائية للأسواق العالمية، وبصفته الرابط بين عملية الإنتاج ومستلزماتها المستوردة من الأدوات الرأسمالية والمستلزمات الوسيطة، فقد بات على عاتق النقل البحرى ضرورة

تحرى الكفاءة، بما يحقق الوفورات بأنواعها المختلفة للشاحنين المصريين إسهاماً فى تحقيق تنافسية منتجاتهم .

هذا ويشتمل مجال النقل البحرى على عددٍ من النطاقات التى تتكامل بها الخدمة فالنقل بمفهومه المادى بمعنى المحمول/مسافة، لا يكون جيداً إلا فى نطاق ميناء جيد الخدمات، راقى المستوى، وهذا بدوره لا يكون إلا حيث تحقق وفورات المناولة والسحب. وتزيد من هذا كله أن تكون هناك الصناعة المصرية للسفن البحرية، التى تغذى تلك المنظومة بوحدات عملاقة حاملة لمختلف أنواع التجارة الدولية. وليكن الهدف طموحاً ولكن لتبدأ بإذن الله خطوات التحقيق .

## الهوامش والمراجع :

United Nations Conference on **Trade and Development UNCTAD**; (١)  
World Investment Report, Transnational Corporations, Employment  
and Work Palce, New York 1994.

ورد تعبير الريح المخطط (Designed) حيث تضعه الشركات العملاقة متعددة الجنسية، يمكن أن يطلق عليه الريح المحفز أو الكافي الذي يضمن قيام هذه الشركات بالمزيد من التوسعات في الدول النامية، أو في مناطق الاستثمار الجديدة . ولذا فإن تطبيق هذه الفكرة في مجال النقل البحري يعد وارداً، ذلك أن حركة السوق، وحركة تسجيل السفن، وإمكانية العمل تحت أعلام الملائمة (Flags of Convenience)، لا تجعل الخروج من السوق ممكناً إلا بالنسبة للمستثمرين المضارين غير المتخصصين في أعمال الخدمات البحرية .

UNCTAD, Prospectives and Problems in World Shipping, New York (٢)  
1990.

أوصت منظمة الأكتاد وتحت إلهام الدول النامية بضرورة مساهمة الأساطيل الوطنية في نقل ما لا يقل عن ٥٠٪ من تجارتها الخارجية المنقولة بحراً .

(٣) راجع د. محمد سليمان هدى - مجموعة بحوث العمليات وتطبيقاتها في مجال النقل البحري - إصدار دار الجامعات المصرية - تأخذ دالة الهدف في بحوث عمليات الزيادات المتتالية في الدخل التي تترتب على استثمارات أولية في النقل البحري، حيث تؤدي هذه الاستثمارات إلى زيادة الطلب على منتجات التوريدات، وأوناش المناولة، وورش الإصلاح، وأعمال وممنازمات التسليف .. مما يستدعى زيادة التشغيل، والدخل في القطاعات المرتبطة .

(٤) يعد ذلك المبدأ شائعاً في عدد كبير من الصناعات ذات الوحدات المتجانسة أو المتقاربة، والتي يديرها متخصصون مثل: صناعات النقل البحري والتأمين .

راجع :

Rodgers, j. R..., From Bretton Woods to The World Trade Organiza-  
tion and The Formation of Regional Trading Blocs, **Hand Book On**  
**The Globalization of the World Economy.**

**Review of Maritime Transport**, Lioyd's London, July (٥)  
2000.

(٦) وزارة النقل - النقل البحري النشرات الشهرية، أغسطس - سبتمبر - أكتوبر، سنة ٢٠٠٠ - إدارة التخطيط والمتابعة .

(٧) تكاد تكون الشركة المصرية للملاحة البحرية هي الشركة العامة الوحيدة المالكة لعدد من السفن متعددة الأغراض، يليها في ذلك شركة بور سعيد لتداول الحاويات والبضائع، أما الشركة المصرية لأعمال النقل البحري (مار ترانس)، فيقتصر عملها على التفاوض وحجز الفراغات، سواء على السفن الوطنية أو الأجنبية، راجع في هذا الصدد - استقصاء الدراسة الميدانية - الباحث .  
راجع أيضاً نشرات مصلحة الموانئ والمناظر - فترات مختلفة - الإسكندرية .

Arab Shipping 1998 Sea Trade Guide. (٨)

(٩) الشركة المصرية لأعمال النقل البحري (مار ترانس) تقارير متابعة ١٩٩٨ .

(١٠) راجع إحصاءات هيئة ميناء الإسكندرية - النشرة السنوية سنة ٢٠٠٠، إحصاء هيئة ميناء بورسعيد - نشرة إدارة التخطيط والمتابعة سنة ٢٠٠٠ .

(١١) وهي إحدى توصيات مؤتمر الأنكتاد، وكان ذلك في أوائل السبعينات، حيث استجاب لضغوط الدول النامية بضرورة مشاركة السفن الوطنية في نقل التجارة الخارجية، بعض الوفود كانت تطالب بالمشاركة الإقليمية في حالة تكوين اتحادات نقل بحري، وكانت الوفود العربية من أنصار المشاركة الوطنية الإقليمية .

UNCTAD, Shipping in the Seventies, New York, 1972.

(١٢) في الدراسة الميدانية يذهب خبراء شركة مار ترانس إلى التأكيد بأن سعيهم وراء حجز الفراغات على السفن الأجنبية له فوائده، حيث إن الشركة المصرية تتمثل في الشاحنين المصريين، تواجه السفن الأجنبية بمقررات المؤتمرات الملاحية فيما يتعلق بالنوالين البحرية، وتعمل على تخفيض الدولون إلى الحد الأدنى، مما يشجع المنافسة مع الشركات الوطنية .

(١٣) قد يذهب مفهوم حياد البحث العلمي إلى التفرقة التقليدية بين العبارة التقريرية (What is) والعبارة التقديرية (What ought to be) في تحديد الآراء الشخصية تجاه القضايا الاقتصادية ورغم أن هذا يواكب المعنى المشترك في هذا البحث، إلا أنه ما زال العمل على تنمية القدرات الوطنية، وزيادة إشغال فراغات الأسطول الوطني هدفاً وموضوعاً، وعليه فإنه عند تبني الحياد في موضوع البحث الحالي فالمقصود هو تعظيم القيمة المضافة الوطنية في ضوء المعطيات الموجودة ومنها نفاذ الخدمات البحرية الأجنبية إلى السوق الوطني .

(١٤) راجع في فكرة التنافسية عدداً من الدراسات منها :

Blanced, " The Dynamic Efforts of Aggregate Demand and supply Disturbances," **American Economic Review** 1989. p108.

حيث تؤكد على أن التنافسية تعني التواجد والاستمرار، وأن التقلبات قصيرة الأجل لا يجب أن تؤدي إلى الاستبعاد الجبري من السوق .

(١٥) راجع في معنى المؤتمرات الملاحية، وأهدافها وتطبيقاتها وطبيعتها الاحتكارية أو التنافسية :

د. أحمد عبد المنصف، اقتصاديات النقل البحري، الأكاديمية العربية للنقل البحري، منكرات منشورة سنة ١٩٨٨، ص ١٨، ت ١٢،٥ .

**Mataxas, The Economic of Tramp Ships, Third Edition, London (١٦) 1992.**

(١٧) من الإجابات الميدانية في هذا الصدد أن الاستلجار عادة يتم أيضاً من خلال الشركات الملاحية حيث تكون هناك طلبات معينة تحتاج إلى سفن ذات مواصفات أو تجهيزات خاصة، فيتم تجميع هذه الطلبات، والاتفاق على جداول إبحار معينة، يتم من خلالها استلجار السفن الجواله .

كذلك قد تلجأ بعض الشركات إلى استلجار السفن الجواله (Tramp)، ولكنها في جدول إبحار ثابت ومنظم، أي حين يكون هناك التأجير الزمنى لفترات طويلة فإن السفينة المستأجرة من سوق السفن الجواله تدخل سوق السفن الخطية .

(١٨) وزارة النقل - تقارير النقل البحري - نشرات الخطة القومية للموانئ - يوليو - أغسطس سنة ٢٠٠٠ .

(١٩) راجع استثمارات الدراسة الميدانية في ميناء الإسكندرية - اشترك فبنو المتحدة للشحن والتفريغ - الإدارة الهندسية .

**Gilchirst, the Development of Ports, Cornel Maritime Press, (٢٠) 1989.**

وذهب إلى أن تنمية الموانئ تفترض الربط المتواصل للحركة مع النشاط الصناعي والتجاري والزراعي في الداخل، باستثناء موانئ المناطق الحرة، التي ترتبط بالمحيط الإقليمي والعالمى عن طريق تواجد الاستثمارات المتعددة الجنسية بها، وذلك على غرار ميناء هونج كونج .

(٢١) راجع خطة وزارة النقل سنة ٢٠٠١ في إدراج مشروعات الموانئ الجافة ضمن المشروعات المزمع القيام بها فعلاً .

(٢٢) ترتبط إنتاجية الميناء أساساً بإنتاجية العنصر البشرى المتواجد داخل الميناء، أيأ كانت الجهة التي يتبعها (جمارك، أمن، موانئ شحن، سحب،...) وكذلك بإنتاجية رأس المال العينى المستخدم فى شبكة الاتصال من ناحية، وفى وسائل المناولة من ناحية أخرى .

راجع :

**Seign, M., Productivity of Ports, Measurements and Determinates, Institute of South East Asian Studies, Tokyo 1994, chapters 10, 11**

(٢٣) يلاحظ اختلاف الجهات التي تتبعها الترسانات البحرية ما بين وزارة الصناعة، ووزارة النقل والمواصلات والنقل البحري، وهيئة قناة السويس، فضلاً عن وجود بعض الترسانات الخاصة، وعدد من ورش إصلاح السفن والصنادل.

وقد وجدت الدراسات الميدانية من خلال ترسانة الإسكندرية أن حجم الخبرات والكفاءات، فضلاً عن وفورات الموقع، وإمكانية الترسانة، أكبر من حجم الطلبات الفعلية المتمثلة في أوامر بناء وحدات صغيرة ومتوسطة، وأوامر إصلاح.

(٢٤) في الاتفاقيات الثنائية بين مصر وبعض دول المجموعة الـ ١٥ - وزارة التعاون الدولي - نشرات متابعة سنة ١٩٩٩ .

Lloyd's Shipping Economics and Statistics, London, July 1993. (٢٥)

(٢٦) وزارة الصناعة، الخريطة الصناعية لجمهورية مصر العربية ، يناير سنة ١٩٩٩ .