



## النشرة الإعلامية للمكتب الإقليمي لإتحاد المصدرين والمستوردين العرب في سورية

نشرة إعلامية مجانية

- برنامجي المستورد الذكي والمصدر الكفاء  
فقط لدى إتحاد المصدرين والمستوردين .. ص 7

- معوقات التجارة العربية البينية ..... ص 3-4

- توقيع بروتوكول تعاون مع رابطة المصدرين  
السوريين للألبسة والنسيج ..... ص 10

- منظمات التمويل العربية ودورها في التعاون  
الإقتصادي ..... ص 5-6

### أهمية التفكير بجدية التصدير

رئيس المكتب الإقليمي في سورية السيد حسن جواد



مكونات هذه الصناعات المتطورة ذلك يتطلب بالضرورة نوعاً من توطين التكنولوجيا ونوعاً من التعاون والتنسيق مع الدول الصناعية الجديدة كدول جنوب شرق آسيا مثل ماليزيا والصين وسنغافورة.

وعملياً التصدير مثلها مثل أي مشروع آخر لها مميزات ولها أيضاً نسبة مخاطر ويتعرض المصدرون لبعض المخاطر في أثناء القيام بعمليات التصدير بعض هذه المخاطر التي يمكن تجنبها أو تجنب آثارها السلبية. مثل التلف أو الضرر الذي يمكن أن يصيب البضاعة في أثناء عملية النقل ويمكن التغلب عليه بعمل بوليصة تأمين على الحريق/ التلف/ الغرق..... أثناء النقل (البري / الجوي / البحري) .

وكذلك أحداث سياسية كمنشوب الحروب أو وجود عداء بين الدول ويمكن التغلب على مثل هذه المخاطر عن طريق دراسة الأحوال الداخلية والسياسية للدولة المستوردة.

بالإضافة إلى بعض المخاطر الأخرى مثل (تذبذب في أسعار العملة الأجنبية/عدم وجود سيولة لدى المشتري....)

مما ذكر يمكننا أن نؤكد على أهمية التصدير والنظر إليها كإستراتيجية أساسية لأي اقتصاد تستوجب تقديم الدعم اللازم لإنجاحها من جميع الجهات وعلى كل المستويات .

واجهت كثير من الدول النامية خلال العقود الماضية العديد من الأزمات الاقتصادية وخصوصاً في ميزان المدفوعات نتيجة تضاؤل مصادر الدخل للعملات الصعبة وتدهور قيمة العملات المحلية وأسعار النفط في الأسواق العالمية وتزايد أعباء المديونية الخارجية وهو الأمر الذي جعل كثير من الدول تفكر بجدية بقضية التصدير التي أصبحت تحتل أهمية متزايدة في أولويات سياساتها الاقتصادية من خلال وضع إستراتيجية للتصدير ضمن معطيات الحياة الاقتصادية والتي لا يمكن أن تتم دون ولوج هذا الطريق وكما تشير الدراسات الاقتصادية وثبته الوقائع إن مسألة التصدير ليست مسألة سياسات وأهداف قصيرة وإنما هي مسألة خيارات إستراتيجية طويلة الأمد لا يتوقع أن تأتي ثمارها في الأجل القصير ولا يتم أيضاً تطوير أي منتج زراعي أو صناعي بمجرد التغني به وإنما لا بد أن يصاحب ذلك سياسات عملية من أجل إحداث هذا التطوير.

ومع دخول العالم في عصر العولمة وانفتاح الأسواق العالمية وازدياد حدة المنافسة أصبح من الضروري التوسع في عمليات التصدير لعدد من الأسباب أهمها:

- تحقيق النمو الإقتصادي القومي .
- كسب المزيد من العملة الصعبة .
- تخفيض حجم البطالة .
- زيادة حجم العمالة الماهرة .
- الإستفادة من المستويات الأعلى في التكنولوجيا .

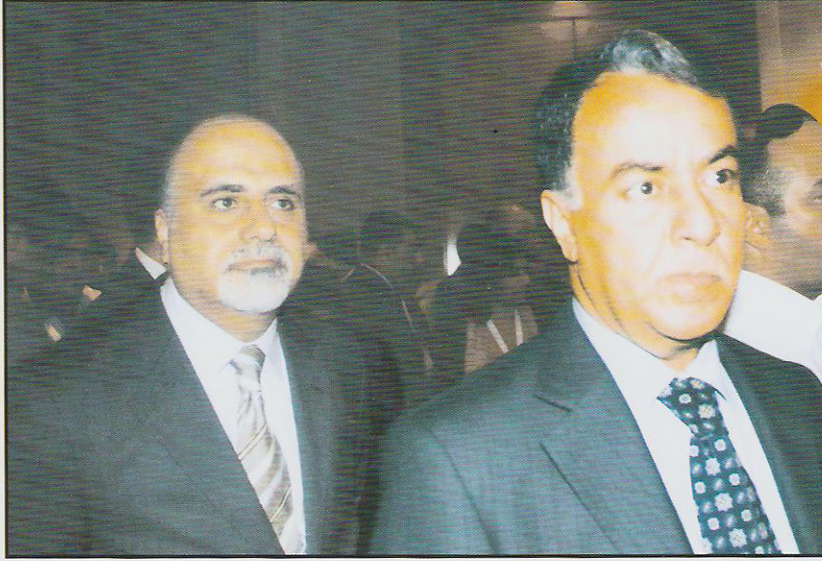
ودون شك إن الصناعة والتجارة الخارجية تلعبان دوراً مهماً وأساسياً في التعاملات الاقتصادية الدولية وتؤثر تأثيراً مباشراً في موازين المدفوعات للدول ومديونياتها و احتياجاتها الخارجية وارتبطت أهمية هذا الدور بتوفير أنواع الآليات المحلية والدولية لتنمية صادراتها وعلى ذلك فقد أنشأت كثير من الدول الناشئة حديثة التصنيع مؤسسات ومراكز لتمويل وتنمية ودعم الصادرات الوطنية.

وانه لمن المناسب لنا اليوم أن تتضمن إستراتيجياتنا وخططنا الوطنية ضرورة المشاركة والمساهمة في بعض

## من منجزات مجلس الوحدة الاقتصادية العربية .....

### الاتحادات النوعية العربية

د.موفق أحمد مرزة



مجلس الوحدة الاقتصادية العربية أحد المجالس الرئيسية التي تتبع الجامعة العربية والتي باشرت مهامها في العام ١٩٦٤، يهدف المجلس إلى تحقيق الوحدة الاقتصادية العربية، يضم في عضويته معظم الدول العربية ومنها سورية، يرأس المجلس حالياً معالي السفير محمد محمد الربيع الذي تولى مهامه في منتصف العام ٢٠١٠ وفي الصورة أدناه معاليه مع الأستاذ حسن جواد رئيس المكتب الإقليمي لاتحاد المصدرين والمستوردين العرب في سورية

- حرية انتقال الأشخاص.
- حرية انتقال رؤوس الأموال.
- حرية التبادل السلعي والبضائع والمنتجات
- حرية الإقامة والعمل والإستخدام وممارسة النشاط الاقتصادي.
- حرية التنقل واستخدام المطارات والموانئ وفي سبيل ذلك فقد تم تشكيل مجموعة من الإتحادات النوعية المتخصصة بأنواع السلع والبضائع والخدمات القائمة في البلدان العربية، إن أهم هذه الإتحادات النوعية وحسب الزمر:
- الحديد والصلب.
- النقل البري/الموانئ البحرية/السكك الحديدية
- صناعة الاطارات والمنتجات المطاطية/ البلاستيك
- المستثمرون العرب/الأعمال العرب/المقاولون العرب/المصدرون والمستوردون العرب.
- الصناعات الغذائية/الصناعات الجلدية/الصناعات الكيماوية والبتروكيميائية .
- الأسمدة/الأدوية .
- السياحة/الفنادق/المعارض والمؤتمرات/التأمين/التعاوني .
- الموز/الفلحين .
- لقد لعبت هذه الإتحادات النوعية ومازالت تلعب دوراً هاماً وحيوياً في تحقيق المنجزات الاقتصادية العربية المطلوبة كما وتسهم في معظمه الإيجابيات الممكنة عربياً على الصعيدين القومي والقطري لرفع معدلات التجارة البينية العربية وتطوير التجارة العربية عموماً والبينية العربية على وجه الخصوص وزيادة الإستثمارات العربية في البلدان العربية وتحقيق النمو الإقتصادي والتحويلات الاقتصادية المرجوة.

تأسس مجلس الوحدة الاقتصادية العربية في عام ١٩٥٧ وباشر عمله في العام ١٩٦٤، والحقيقة أن الكثيرون ينظرون بعين من الرضا وأخرى من التمني إلى المنجزات التي حققها هذا المجلس منذ مباشرته العمل، ولكن في كل الأحوال ومن وجهة نظرنا فإن أهم المنجزات التي حققها هذا المجلس كان في إنشاء منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى والذي بدأ بسبع عشرة دولة عربية في العام ١٩٩٨، وكانت هذه خطوة مهمة في نظرنا بل ولبنية أساسية للخطوات التالية التي تبعت ذلك والتي ستبني لاحقاً، من إنشاء الإتحاد الجمركي العربي في ٢٠٠٨/٢٠٠٩ وبعدها إقامة السوق العربية المشتركة في العام ٢٠١٥ وصولاً إلى قيام إتحاد اقتصادي عربي في العام ٢٠٢٠، إن ما نود التنويه إليه هنا هو أن الهدف الأساسي لمجلس الوحدة الاقتصادية العربية كما أوردنا هو قيام وحدة اقتصادية كاملة بين البلدان العربية بشكل تتحقق فيه مطامح الشعوب العربية في تأمين الغذاء الآمن الأفضل لأجيالها القادمة وتأمين الحياة المستقرة الرغيدة لأجيالها الحاضرة في زمن تنكاتف فيه الدول ذات التاريخ الإستغلالي العريق والحديث معاً بالتسابق لنهب الخيرات العربية ووضع العصي في دوليب التطور العربي بشتى الأسماء، تارة بإسم العولمة وتارة بإسم الدول الأكثر تطوراً وتارة بإسم الدول الصناعية الثماني أو العشريون أو دول الشمال أو دول الجنوب أو مؤتمر دافوس وبشكل أكثر دقة فإن التسابق هو على القصصات العربية بشكل أكثر بروزاً للعيان وباقي الأمم الأخرى التي تماثل البلدان العربية في أحوالها العامة .

إن أهم هذه المطامح تكمن في :

## معوقات التجارة العربية البينية

أياد الحسن

### - هيكل الصادرات والمستوردات :

إذ أن الدول العربية لا تنتج كل احتياجاتها فتتركز الواردات العربية في ثلاثة عناصر رئيسية هي : الآلات ومعدات الصناعة، السيارات ووسائل النقل، والمنتجات الغذائية والزراعية وذلك يأتي في إطار افتقار الدول العربية للتكنولوجيا المتطورة ، في حين تتركز صادرات الدول العربية في المواد الأولية والنفط فمن بين ١٥ دولة من دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا نجد أن هناك نحو ١٠ دول تعتبر النفط واحداً من صادراتها الأساسية.

### -ضعف دراسات السوق وقلة المعلومات المتوفرة :

وكذلك افتقار الدول العربية للمعلومات الخاصة بأحوال السوق إلى جانب ضعف نظم التسويق والإدارة مما ينتج عنه جهل المستورد العربي بما هو متاح في الدول العربية الأخرى ، مما يؤدي إلى الإستيراد من العالم الخارجي.

### - ارتباط الدول العربية باتفاقيات تجارية مع الدول الأجنبية :

تتطلب معاملة خاصة بعيداً عن باقي الدول الأعضاء في المنطقة ، فعلى سبيل المثال ارتبط عدد كبير من الدول العربية باتفاقيات شراكة مع الإتحاد الأوروبي دون التشاور مع الدول الأعضاء الأخرى ، كما لا توجد قاعدة صناعية متكاملة بين الدول العربية إلى جانب عدم وجود تنسيق في إنتاج بعض السلع مما يؤدي إلى التضارب في إنتاج السلع وتكرارها في الدول الأعضاء .

### - عدم مطابقة المواصفات العربية للمواصفات العالمية :

إذ أن معظم المواصفات الموجودة في المنطقة غير موحدة وغير مطابقة للمواصفات القياسية العالمية ، إذ أن كل دولة تتولى تحديد مواصفاتها بمفردها وذلك يتنافى مع آليات الإقتصاد الحر.

وتجدر الإشارة إلى أن عدم مطابقة المواصفات يضر كثيراً بالإقتصاد العربي، إذ أن المنطقة العربية أصبحت من أكثر مناطق العالم استهلاكاً واستيراداً. وخاصة في إطار امتناع القوانين الدولية عن استيراد أي سلعة غير مطابقة للمواصفات بعد انتشار الأمراض النادرة والخطيرة مثل سارس وأنفلونزا الطيور.

### - ضعف شبكة النقل البري :

حيث تعد من أهم معوقات التجارة العربية البينية إذ أن النقل البري يمثل نحو (٨٠٪) من حركة التجارة البينية وذلك في إطار انخفاض تكلفة النقل البري

على الرغم من أهمية التجارة العربية البينية ، إذ أنها وسيلة لتنمية الإنتاج العربي وتنمية التجارة الخارجية إلى جانب كونها أساساً لتحقيق التكامل بين الدول العربية، وكذلك على الرغم من التطور الذي شهدته اقتصاديات الدول العربية من إصلاح اقتصادي وإعادة هيكلة، فإن التجارة البينية مازالت تعاني من ضعف شديد إذ أنها تقدر بنحو (٨-١٠٪) من إجمالي قيمة التجارة العربية ، بينما تستورد الدول العربية نحو (٩٪) من احتياجاتها من العالم الخارجي، وذلك يرجع إلى وجود العديد من المعوقات التي تمنع تدفق التجارة العربية البينية وتمثل في :

### - معوقات جمركية :

إذ أن هناك عدداً من الدول العربية تفرض رسوماً جمركية بنسب مرتفعة على المستوردات من الدول العربية الأخرى كما في الجزائر إذ تفرض رسوماً على الصادرات المصرية تتراوح ما بين (١٠-١٥٪) على السلع الإنتاجية وما يتراوح بين (٢٠-٢٥٪) على السلع الاستهلاكية وذلك على الرغم من كونها من ضمن الدول الموقعة على اتفاقية تيسير التجارة العربية ، في حين تعفي السلع الأوروبية من الجمارك نظراً لوجود اتفاقية مشاركة بينها وبين أوروبا، الأمر الذي يؤدي في النهاية إلى انخفاض الصادرات المصرية.

### - معوقات غير جمركية :

وتتعلق بمعاملة المنتجات ذات المنشأ العربي ، حيث يتطلب التصدير مستندات كثيرة إلى جانب فرض رسوم عالية للتصديق على تلك الشهادات مما يجعل التصدير للدول العربية يستغرق وقتاً أطول من التصدير للدول الأخرى، إلى جانب عدم إلغاء القيود غير الجمركية كرخص الإستيراد وإجراءات التخليص الجمركي في المنافذ الجمركية وكذلك وضع قيود على التحويلات النقدية المتعلقة بالإستيراد.

### - وجود إجراءات شبه تعريفية وهي القوائم السلبية :

حيث تبقى بعض الدول على عدد كبير من السلع في قوائم غير قابلة للتحرير خوفاً من نفاذ سلع لا تتمتع بالمنشأ العربي لأسواقها وبالتالي تتمتع هذه السلع بإعفاء لا تستحقه، وذلك على الرغم من إصدار المجلس الإقتصادي والإجتماعي قراراً بإلغاء هذه القوائم على بعض المنتجات مثل الملابس والمنسوجات وحديد التسليح إلى جانب رفض بعض الدول دخول بعض المنتجات إلى أسواقها بحجة الإغراق .

## معوقات التجارة العربية البينية

الثنائية الجيدة بين الدولتين وأن تباعدتا جغرافياً. وفي الوقت نفسه ينخفض التبادل التجاري بين دولتين متجاورتين إلى مستوى الصفر في حالة تدهور علاقتهما السياسية.

إلى جانب وجود العديد من القيود النقدية على التحويلات والمدفوعات التي تجري بين بنوك الدول العربية، إلى جانب عدم توافر البيانات الخاصة بإمكانات المنتجين ورغبات المستهلكين وفرص التمويل والإستثمار والسياسات المالية والنقدية وغيرها من المعلومات التي يحتاجها المصدرون والمستوردون لتمكينهم من إتخاذ القرارات الصحيحة في مجال التسويق تصديراً واستيراداً.

لا شك إن هذه التحديات تضع الدول العربية في موقف صعب يستوجب تضافر جهودها للحاق بركب التقدم السريع، وإيجاد مكان لها في ركب العولمة السريع بما يضمن لها البقاء والإستمرار. ويمنع تحللها وتحكفها كما حدث للعديد من الدول والحضارات التي لم تتمكّن من التأقلم مع المستجدات العالمية عبر العصور.

لذلك أصبحت الإقتصاديات العربية في حاجة ملحة إلى تحرير التجارة فيما بينها بما يسمح تدفق السلع والخدمات ورؤوس الأموال والأفراد بشكل يخدم تجارتها ونموها.

مقارنة بالنقل البحري والجوي وتركز مشكلات النقل البري بين الدول العربية في محاور عدة من أهمها:

القيود الإدارية المرتبطة بوسائل النقل، حيث تتسم الإجراءات على المنافذ والحدود بالتعقيد، كما تستغرق عمليات الإفراج الجمركي فترات طويلة، إلى جانب زيادة نسبة البيروقراطية إضافة إلى أن هناك بعض الدول تفرض أوزاناً وأطوالاً معينة على وسائل النقل القادمة إليها.

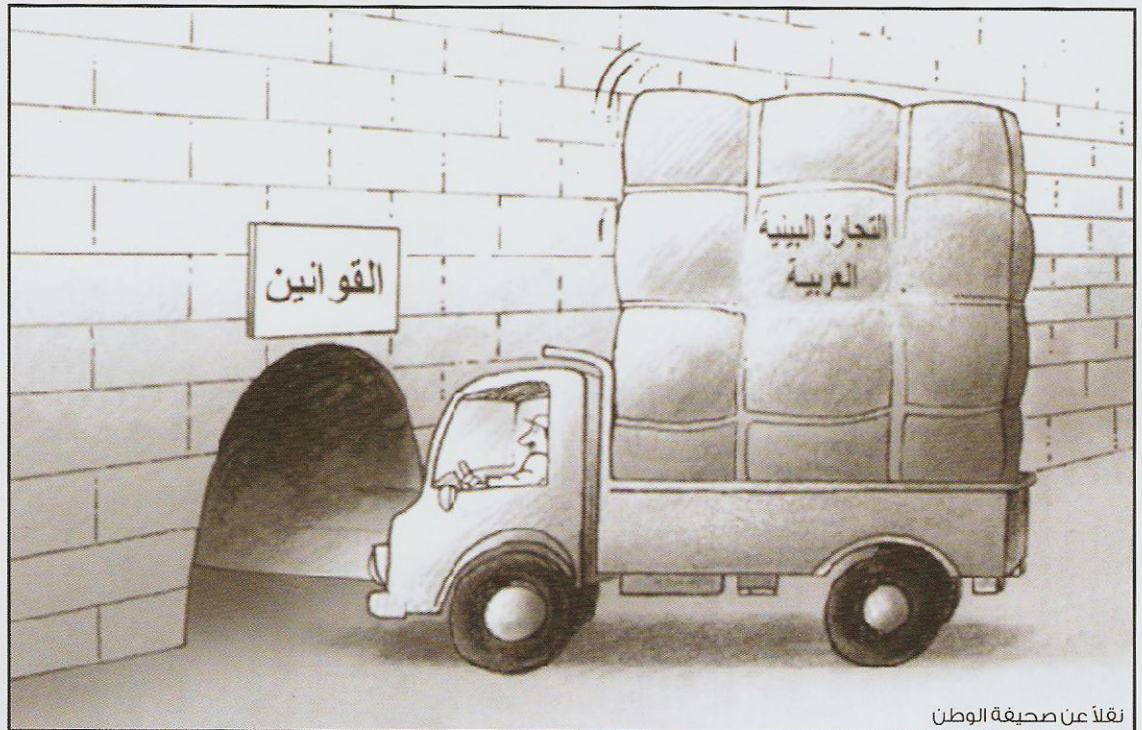
### - وجود بعض الإجراءات التقنية :

التمثلة في طول مدة ظهور نتيجة فحص العينات من السلع حيث تتراوح هذه المدة ما بين 45.60 يوماً في بعض الدول العربية، إلى جانب تعدد إجراءات التحليل المخبري وارتفاع أسعاره.

إلى جانب المنافسة الصعبة التي تواجهها المنتجات المصدرة لدول المغرب العربي أمام المنتجات الأوروبية وخاصة في أسواق تونس والجزائر والمغرب وخلق قيود أمامها مقابل التسهيلات المقدمة لدول الإتحاد الأوروبي.

### - تأثر التجارة العربية بالعلاقات السياسية الثنائية :

إذ يرتفع حجم التبادل التجاري مع ارتفاع العلاقات



نقلًا عن صحيفة الوطن

## منظمات التمويل العربية ودورها في التعاون الاقتصادي العربي

إياد الحسن

سلسلة تعريفية



خدمة لتغطية النفقات الإدارية الخاصة بإجراءات دراسة المشروع ومتابعته. وتتراوح فترة سداد هذه القروض بين /١٥-٢٥/ سنة بما فيها فترة سماح /٣-٧/ سنوات. ويتم الوفاء بمبلغ القرض على /٣٠/ قسطاً نصف سنوية متساوية ويعتمد تحديد فترة السداد على وضع الدولة العضو ونوعية المشروع.

### ب- الإجارة :

وهي تمويل (متوسط / طويل) الأجل يتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية ويعتبر من الناحية القانونية بيع منفعة حيث يوفر البنك الإسلامي الأصول الرأسمالية المطلوبة ويؤجرها مقابل دفع أقساط إجارة دورية محددة أي على فترات نصف سنوية وتتراوح فترة الإجارة (السداد) من /٧-١٥/ سنة بما فيها فترة إعداد (راحة) /٢-٤/ سنوات، أما الحد الأقصى للتمويل بالإجارة هو /٢٠/ مليون دينار إسلامي تعادل /٢٧/ مليون دولار، ويحسب البنك هامش ربح بمعدل ٥.٥% ومعدل الربح هو علاوة عن التكلفة الحقيقية للأصول المؤجرة ويستخدم عند حساب قسط التأجير، وبعد انقضاء فترة الإجارة وتام وفاء المستأجر أقساطها يقوم البنك بنقل ملكية الأصول المؤجرة إلى المستأجر كهدية له من البنك، ويسدد القرض على /٢٤/ قسطاً نصف سنوية متساوية .

### ج- البيع لأجل :

يقوم البنك في هذه الصيغة بشراء الأصول وبيعها للمستفيد بسعر أعلى يتفق عليه، والفرق بينه وبين الإجارة يتجلى في أن ملكية الأصول في هذه الحالة تؤول مباشرة إلى المستفيد عند التسليم. وتتراوح فترة السداد بين /٦-١٢/ سنة بما فيها فترة سماح مدتها /٣/ سنوات. أما هامش الربح فهو ٥.٥% والحد الأقصى للتمويل بالبيع لأجل هو /١٥/ مليون دينار إسلامي أي ما يعادل /٢٠/ مليون دولار أمريكي، ويسدد القرض على /٢٤/ قسطاً نصف سنوية متساوية .

### د- الاستئصال :

هو صيغة جديدة للتمويل (المشروعات والتجارة) وهدفه دعم التجارة في السلع الأساسية وتعزيز الطاقة

تتمة السلسلة التعريفية

### ثالثاً: البنك الإسلامي للتنمية ISLAMIC DEVELOPMENT BANK

البنك الإسلامي للتنمية مؤسسة مالية دولية لا ربحية أنشئ كوكالة متخصصة من وكالات منظمة المؤتمر الإسلامي، وذلك تطبيقاً لبيان العزم الصادر عن مؤتمر وزراء مالية الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي، المعقود في جدة في ٢٢/ذي القعدة/١٣٩٣هـ الموافق لـ ١٦/كانون الأول/١٩٧٣م، وتم افتتاحه رسمياً في عام ١٣٩٥هـ الموافق ١٩٧٥م، وحددت مدينة جدة السعودية مقراً للبنك.

والبنك كمنظمة مالية إسلامية دولية لا يقوم باحساب فائدة محددة على إقراض المال للغير تطبيقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، بل هدفه دعم التنمية الاقتصادية والتقدم الاجتماعي لشعوب الدول الأعضاء والمجتمعات الإسلامية في الدول غير الأعضاء مجتمعة ومنفردة وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية .

تتجلى أهداف البنك في:

- تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية الشاملة في البلدان الأعضاء.
- تحقيق التكامل الاقتصادي بين الدول الأعضاء والمجتمعات الإسلامية.
- إخضاع جميع العمليات التي يقوم بها البنك لأحكام الشريعة الإسلامية والعمل على تطوير الاقتصاد الإسلامي والعمل المصرفي الإسلامي.
- فالبنك مؤسسة مالية يتوقف حجم تمويلها على مقومات اقتصادية مالية مثل توفر المشروعات السليمة المقبولة بنكياً، وسرعة تنفيذ هذه المشروعات الموافق على تمويلها، والطاقة الاستيعابية للدولة المعنية، ومدى التزام الدولة المعنية بتسديد المبالغ الواجب تسديدها إذ أن وجود متأخرات على دولة ما يمثل عبءة رئيسية أمام حصولها على تمويل جديد من البنك. إذاً البنك الإسلامي للتنمية (كالبنوك الأخرى) يتعامل مع الدول والأشخاص أو الشركات التي تتسم بالملاءة الضامنة والسمعة الجيدة من حيث تسديد الإلتزامات.

### عمليات البنك الإسلامي للتنمية :

#### أ- عمليات تمويل المشاريع :

يعمل البنك على تمويل المشروعات في الدول الأعضاء بعدة صيغ هي:

#### أ- القروض الحسنة :

هي أهم صيغة من صيغ التمويل الميسر حيث يقدم البنك هذه القروض في حدود مبلغ /٧/ مليون دينار إسلامي أي ما يعادل /١٠/ مليون دولار للمشروع الواحد يقدمه بدون فوائد ولكن يحصل البنك على رسم

## منظمات التمويل العربية ودورها في التعاون الاقتصادي العربي

الوسيط والرأسمالية للدول الأعضاء ويساعد هذا البرنامج (فضلاً عن تمويله وارادات الدول الأعضاء) في تنمية التجارة بين الدول الأعضاء الراغبة فيه، ويشكل توظيفاً لأرصدة البنك السائلة ومصدراً هاماً في دخل البنك وذلك بما يتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية السمحة، لتحقيق عائد شرعي منها. وقد حدد البنك بعض المنتجات التي تهدف إلى تنمية التبادل التجاري بين الدول الأعضاء، حيث تمثل هذه المنتجات فائض مخصص للتصدير لدى بعض الدول الأعضاء وفي نفس الوقت تقوم دول أخرى تحتاج إليها باستيرادها من مصادر أخرى غير الدول الأعضاء.

### ب- برنامج تمويل الصادرات :

أنشئ عام ١٤٠٨هـ / ١٩٨٨م بهدف تمويل الصادرات غير التقليدية من دول أعضاء إلى دول أعضاء أخرى في منظمة المؤتمر الإسلامي وإلى الدول الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية. وفترة السداد بموجب هذا البرنامج تتراوح بين ستة أشهر و/١٢٠/ شهراً حسب نوع السلعة. وكان يدعى هذا البرنامج في السابق (برنامج التمويل الأطول أجلاً للتجارة).

### ج- محفظة البنوك الإسلامية للاستثمار و

#### التنمية :

أنشأها البنك عام ١٤٠٨هـ / ١٩٨٨م بالتعاون مع بنوك إسلامية أخرى ويديرها - أي البنك - بصفة مضارب. والوحدة الحسابية للمحفظة هي الدولار الأمريكي وتستهدف المحفظة بشكل أساسي العملاء من القطاع الخاص في الدول الأعضاء.

### د- صندوق البنك الإسلامي للتنمية لحصص

#### الاستثمار :

الذي بدأ عملياته عام ١٤١٢هـ / ١٩٩٢م ويعد هذا الصندوق أحد منافذ البنك على القطاع الخاص حيث يرمي إلى الحصول على موارد إضافية للبنك من السوق بغية مضاعفة جهود البنك وتعزيز عملياته في الدول الأعضاء. كما يرمي إلى تزويد المستثمرين بقناة مربحة من الاستثمارات. وتتركز استراتيجيته بشكل أساسي في تمويل المشروعات المجدية للقطاع الخاص للدول الأعضاء سواء بالتمويل المباشر أو مع محفظة البنوك الإسلامية أو أي مؤسسة مالية أخرى، ويمكنه أن يمول التجارة قصيرة الأجل بحيث يعمل على استخدام أرصده السائلة في تحقيق أقصى حد من عوائد الإستثمار.

كذلك أنشأ البنك برنامج يسمى برنامج التعاون وتنمية التجارة وهو برنامج يسعى إلى تنمية التجارة البينية بين الدول الأعضاء ويهدف إلى تقوية العلاقات التجارية القائمة واستكشاف مجالات جديدة لتنمية التجارة البينية وتشمل أنشطة البرنامج تنظيم الندوات وحلقات العمل والاجتماعات ودورات التدريب والمعارض والمشاركة فيها.

الإنتاجية وبموجب هذه الصيغة يوافق المصنع (البائع) على تزويد المشتري بالسلع بموجب مواصفات معينة يحددها (المشتري) خلال فترة زمنية محددة وبسعر متفق عليه يحافظ عليه دون تغيير خلال هذه الفترة، والحد الأقصى للتمويل بالإستصناع هو ١٥/ مليون دينار إسلامي / ٢٠/ مليون دولار وهامش الربح ٥.٥% أما فترة السداد فهي ١٥/ عاماً ضمنها فترة سماح مدتها ٣/ سنوات. ويستخدم البنك هذا النوع من التمويل لتعزيز التجارة بين دوله الأعضاء ولتمويل مشروعات البنية الأساسية للقطاع الخاص، أو لبيع الأصول غير الملموسة، مثل الطاقة التي لا يعد استخدام صيغتي البيع لأجل والإجارة مناسباً فيها.

### هـ- المساهمة في رأس المال :

يشارك البنك في رؤوس أموال الشركات الجديدة أو القائمة وتكون المشاركة إما مباشرة أو عن طريق خطوط التمويل المقدمة للمؤسسات الوطنية للتمويل التنموي وفي الحالتين لا تتجاوز مساهمة البنك ثلث رأسمال المشروع.

### و- المشاركة في الأرباح :

حيث تجمع الموارد من أطراف عدة في مشروع مشترك وتوزع الأرباح والخسائر وفقاً لحصة كل شريك في رأس المال، أي هي طريقة للتمويل تستند إلى توظيف الأموال من طرفين أو أكثر لتمويل مشاريع /عمليات محددة/ تدر عائداً مالياً معقولاً ويحصل كل من الأطراف على حصة من الربح أو الخسارة على أساس التناسب مع حصته في رأس المال.

### ز- المنح والمساعدات الفنية :

وهي النوع الثاني من التمويل الميسر حيث تقدم المساعدة في هيئة قرض حسن أو منحة أو الاثنين معاً، وحد المنحة هو ٣٠٠/ ألف دينار إسلامي للمشروعات المحلية ومليون دينار إسلامي للمشروعات الإقليمية. وفترة سداد القرض ١٦/ عاماً تشمل فترة سماح ٤/ سنوات، ورسم الخدمة لا يتجاوز ١.٥% / سنوياً. وتستخدم المساعدة الفنية لإعداد المشروعات وتوظيف الخبراء وبناء القدرات المؤسسية والندوات وحلقات العمل وتبادل الخبراء لفتترات قصيرة.

### ل- خطوط التمويل المقدمة للمؤسسات

#### الوطنية للتمويل التنموي :

ويقدم البنك إلى هذه المؤسسات التمويل عن طريق المساهمة في رأس المال أو الإجارة أو البيع لأجل وذلك لتعزيز نمو الصناعات الصغيرة والمتوسطة الحجم لا سيما في القطاع الخاص.

#### ٢- عمليات تمويل التجارة :

في هذا المجال يقوم البنك بالعمليات الآتية :

#### أ- عمليات تمويل الواردات :

أنشأ البنك برنامج تمويل الواردات عام ١٣٩٧هـ / ١٩٧٧م بهدف تمويل الواردات من المواد الأولية والسلع

## فقط لدى إتحاد المصدرين والمستوردين العرب في سوريا

### برنامج المستورد الذكي Intelligent Importer

#### التعريف :

برنامج المستورد الذكي برنامج أطلقه إتحاد المصدرين و المستوردين العرب \_ المكتب الإقليمي \_ سورية يهدف إلى الإسهام في ترشيد العملية الاستيرادية من حيث النوعية و الجودة والسعر و الخدمات بهدف الاستيراد الأمثل للسلع الأفضل للبلد حسب النمط الاستهلاكي و الأذواق السائدة والأسعار المنافسة مع مراعاة المقاييس و المواصفات الوطنية والعالمية.

#### إطلاق البرنامج :

أطلق البرنامج في أوائل آب عام ٢٠١٠ و ذلك بعد توقيع بروتوكولات تعاون مع الجهات و الهيئات المماثلة أو المكملة لنشاطات المكتب الإقليمي لإتحاد المصدرين و المستوردين العرب\_سورية و خاصة هيئة المواصفات و المقاييس السورية.

#### الأهداف :

يهدف البرنامج إلى الإسهام في مساعدة المستوردين المحليين على ترشيد استيرادهم بحيث يكون وفقاً للمواصفات و المعايير الوطنية والعالمية ومراعاة النمط الإستهلاكي للسلع والأذواق العامة وتوفر الجودة والأسعار المنافسة و حساسية السلع في سورية عن طريق التمويل الاستيرادي بدعم من البرامج التمويلية العربية أو الدولية ومنح المصدرين السوريين السوريين شهادة المستورد الذكي من المكتب بعد التحقق من جودة المواد المستوردة و منشأ المادة المستوردة و تحقق المواصفات و المقاييس الوطنية و العالمية وإجازة لاستيراد، كما يقوم البرنامج بتوفير المعلومات حول التجارة السورية و العربية والأخرى من خلال شبكات معلومات تتواصل معها إضافة لخدمات الترويج من خلال لقاءات للمصدرين و المستوردين الأعضاء في المكتب .

إن هذا البرنامج يسهم في خدمة المستوردين الأعضاء في المكتب الإقليمي لإتحاد المصدرين و المستوردين العرب\_سورية ، وحتى غير الأعضاء في الإتحاد ليس فقط في مساعدتهم على اختيار الوجهة الصائبة اقتصادياً للإستيراد منها ولا في التعرف على الجهات المقابلة الموردة التي تتوفر لديها التشكيلات السلعية المطلوبة ولا في تحديد البلدان العربية ذات التسهيلات أو الإعفاءات الجمركية بل وكذلك السلع المكملة أو المتممة بالإضافة إلى درجة إشباع السوق المحلية بسلعة معينة أو درجة القصور فيها و النمط الإستهلاكي و الشرائح المستهله لها

وبكلمة أخرى ، دراسة سوق مجانية تكون دليلاً له في عملية الإستيراد و تصريف المستورد محلياً و النسبة المتوقعة للتصدير.

### برنامج المصدر الكفاء Efficient Exporter

#### التعريف :

برنامج المصدر الكفاء برنامج أطلقه إتحاد المصدرين و المستوردين العرب - المكتب الإقليمي \_ سورية يهدف إلى الإسهام في تنمية الصادرات السورية وتعزيز قدراتها الإنتاجية و التنافسية بالتعاون مع المنظمات و الهيئات الدولية و العربية المتخصصة في مجالات التصدير.

#### إطلاق البرنامج :

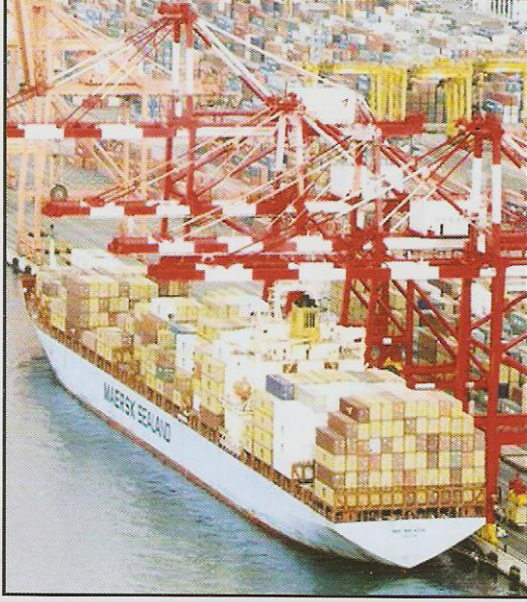
أطلق البرنامج في أوائل تموز عام ٢٠١٠ و ذلك بعد توقيع بروتوكولات تعاون مع الجهات و الهيئات المماثلة أو المكملة لنشاطات المكتب الإقليمي \_ سورية و خاصة الجهات المانحة للدعم التصديري.

#### الأهداف :

يهدف البرنامج إلى الإسهام في زيادة الطاقة التصديرية للقطر العربي السوري وزيادة مبادلاته التجارية مع العالمين العربي و الخارجي عن طريق التمويل التصديري بدعم من البرامج التمويلية العربية أو الدولية ومنح المصدرين السوريين شهادة الكفاءة التصديرية من المكتب بعد التحقق من جودة المواد المصدرة و أداء المنشأة المصدرة و أهليتها للتصدير، كما يقوم البرنامج بتوفير المعلومات حول التجارة السورية و العربية والأخرى من خلال شبكات معلومات تتواصل معها إضافة لخدمات الترويج من خلال لقاءات للمصدرين و المستوردين الأعضاء في المكتب .



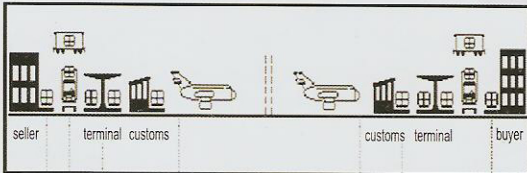
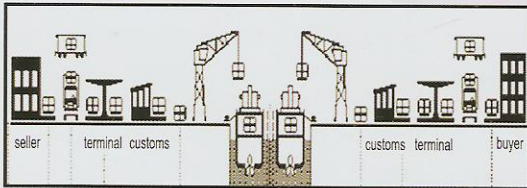
## القواعد الدولية في تفسير مصطلحات الاستيراد والتصدير INCOTERMS



- تسليم البضاعة خالصة أجره النقل والتأمين في مكان الوصول :

**CIP {+ the named place of destination}**  
**Carriage and Insurance Paid To**

طبقاً لهذا المصطلح فإن البائع ملتزم بجميع الإلتزامات التي نص عليها المصطلح ( أجره نقل البضاعة و إجراء التأمين على البضاعة ضد مخاطر الفقد أو التلف التي قد تلحق بالبضاعة ) حتى مكان الوصول المتفق عليه ، بينما المشتري يتحمل مصاريف تخليص البضاعة في الجمارك ودفع كافة الضرائب والرسوم المترتبة على البضاعة عند دخولها ميناء الإستيراد .



### المجموعة (C)

- تسليم البضاعة خالصة النولون في ميناء الوصول :  
**CFR - C&F {+ the named port of destination}**  
**Cost and Freight**

طبقاً لهذا المصطلح فإن البائع ملزم بدفع أجور النقل اللازمة لوصول البضاعة حتى ميناء الوصول المتفق عليه .

ولكن المشتري يتحمل مخاطر الفقد والتلف التي قد تلحق بالبضاعة وكذا المصاريف الإضافية التي قد تنجم عن أية حوادث تقع بعد لحظة تسليم البضاعة على ظهر السفينة .  
بمعنى أن مسؤولية هذه المخاطر تنتقل من عاتق البائع إلى عاتق المشتري اعتباراً من لحظة عبور البضاعة لحاجز السفينة في ميناء الشحن المتفق عليه .

- تسليم البضاعة خالصة النولون والتأمين في ميناء الوصول :

**CIF {+ the named port of destination}**  
**Cost, Insurance and Freight**

يعني هذا المصطلح أن البائع ملزم بجميع الإلتزامات التي نص عليها المصطلح ، بالإضافة إلى إلتزامه بإجراء التأمين البحري على البضاعة ضد مخاطر الفقد والتلف التي قد تلحق بالبضاعة أثناء نقلها ، وعلى هذا يلتزم البائع بالتعاقد على التأمين ويتحمل دفع قسط التأمين ، و يلتزم أيضاً بالتخليص على البضاعة لمكان تصديرها .

- تسليم البضاعة خالصة أجره النقل إلى مكان الوصول :

**CPT {+ the named place of destination}**  
**Carriage Paid To**

طبقاً لهذا المصطلح فإن على البائع أن يدفع أجره نقل البضاعة حتى مكان الوصول المتفق عليه كما أن مخاطر الفقد أو التلف التي قد تلحق بالبضاعة وكذا أية مصاريف إضافية تنجم بسبب البضاعة تنتقل من عاتق البائع إلى عاتق المشتري اعتباراً من وقت قيام البائع بتسليم البضاعة إلى عهدة الناقل ، وإذا كان هناك عدد ناقلين متتابعين يقومون بنقل البضاعة بالتتابع حتى مكان الوصول النهائي المتفق عليه .



## تعريف مصطلحات الاستيراد والتصدير



عن المصدر وتصدّق من قبل الغرف التجارية

### شهادة منشأ Certificate of Origin

هي شهادة تصدر عن الغرفة التجارية في بلد المصدر تبين مكان صنع أو إنتاج البضاعة المراد تصديرها، وتعتبر وثيقة ضرورية للتعرف على جنسية البضاعة بغية تقدير نسب الرسوم التي ستستوفى عليها أو المعاملات التفضيلية التي ستمنح لها. ويستفاد منها في التحكم في منع تسرب السلع المقاطعة اقتصادياً أو الممنوعة.

### إذن بيئة Environmental Permit

إذن يلزم لجميع المواد الكيميائية والمواد الخام يصدر عادة في بلد المقصد.

### ضرائب نموذج بيان تصدير Export Declaration Form (EDF)

وثيقة تصف المنتجات وتبين قيمتها، وزنها، اسم المصدر، الناقل، ميناء الإقلاع، بلد المقصد، مكان الوصول، وتقدم إلى السلطات الجمركية عند التصدير.

### قواعد المنشأ Rules of Origin

مجموعة من القواعد تتضمنها الإتفاقيات التجارية بهدف تسهيل تحديد بلد المنشأ، حيث يستفاد من تحديد بلد المنشأ في الحصول على إعفاءات جمركية تفضيلية منصوص عليها في إتفاقيات التجارة الحرة.

### بوليصة شحن Bill of Lading

وثيقة تصدرها الشركة الناقلة وهي عبارة عن عقد نقل بين المصدر والشركة الناقلة وتبين ميناء الشحن وميناء الوصول ووسيلة النقل وأجرة الشحن وكيفية دفعها، وتعتبر بوليصة الشحن تأكيداً من قبل الشركة الناقلة باستلام البضاعة في عنابر السفينة، وهي أيضاً عقد تملك للجهة المصدرة إليها حيث تصف البوليصة البضاعة والجهة المرسل إليها.

### بوليصة الشحن الجوي Airway Bill

وثيقة تشكل تأكيد الناقل بالإستلام واستعداده لنقل البضائع، قائمة الشحن البري.

### Waybill

هي قائمة مكتوبة بأسماء وأوصاف البضائع المشحونة على عربة أو قطار أو سيارة، وهي الوثيقة الرسمية التي تقبل بها شركة النقل في حالة مطالبة صاحب البضائع شركة النقل أو شركة التأمين باسترداد ثمن ما فقد أو عطب منها أثناء الشحن.

### بدل أعطال حاويات Demurrage

رسوم يدفعها المستورد لتأخره في إرجاع حاويات الشحن في ميناء المقصد بعد إعطائه فترة أسبوع أو أسبوعين أو حسب الإتفاق بين شركة الشحن والمستورد. وتحسب الفترة من تاريخ وصول البضاعة في ميناء المقصد لغاية إعادة الحاويات فارغة إلى الميناء.

### رسوم أرضية رسوم تخزين Storage Fees

بدل أرضيات وتخزين في ساحات الميناء تدفع من قبل المستورد أو المفوض بالتخليص على البضاعة بعد انقضاء فترة السماح المعطاة، وفترة السماح في الموانئ الإسرائيلية تبلغ أربعة أيام.

### رسوم جمركية Customs Duties

هي ضرائب تفرض عادة على السلع المستوردة إلى الدولة أو المصدرة منها، وقد تكون هذه الضرائب قيمة تقدر بنسبة مئوية من قيمة السلعة، أو قد تتخذ شكل مبلغ ثابت يفرض على السلعة مهما كانت قيمتها وتعرف هذه باسم الضرائب النوعية، وخلافاً للتعريفات فإن الرسوم الجمركية تستخدم أساساً كأداة لجمع إيرادات للحكومة وكأداة لحماية المنتجين المحليين من المنافسة الأجنبية.

### فاتورة تجارية Commercial Invoice

فاتورة تبين كمية وقيمة البضائع المرسله ومواصفاتها وشرط التسليم المقترن بالسعر وتصدر

## أنشطة المكتب الإقليمي لإتحاد المصدرين والمستوردين العرب في سورية

### المكتب الإقليمي لإتحاد المصدرين والمستوردين العرب يوقع بروتوكول تعاون مع رابطة المصدرين السوريين للألبسة والنسيج



رئيسا المكتب الإقليمي و رابطة المصدرين السوريين للألبسة والنسيج يوقعان البروتوكول

قام المكتب الإقليمي لإتحاد المصدرين والمستوردين العرب \_ سورية بتوقيع بروتوكول تعاون مع رابطة المصدرين السوريين للألبسة والنسيج وذلك في ٢٠١٠/١١/٣ ، وقد وقع البروتوكول عن المكتب الإقليمي الأستاذ حسن جواد رئيس المكتب الإقليمي لإتحاد المصدرين والمستوردين العرب وعن رابطة المصدرين السوريين للألبسة والنسيج الأستاذ وائل غبرة رئيس مجلس الإدارة ، ويأتي هذا التوقيع تنفيذاً لخطّة المكتب في تشجيع الروابط بين الجهات التصديرية وتحقيقاً لأهداف إتحاد المصدرين والمستوردين العرب في زيادة حجم التبادل التجاري العربي وبالتالي رفع وتيرة التجارة البينية العربية والسير قدماً نحو التكامل الاقتصادي العربي ، وقد أقيم المكتب بهذه المناسبة حفل استقبال في مقره حضره عدد من الصحفيين والعديد من السادة الضيوف المدعوين بالإضافة إلى عدد من أعضاء مجلس إدارة وموظفي و منتسبي كلا الجانبين .

والتقطت الصور التذكارية بهذه المناسبة .



رئيسا المكتب الإقليمي لاتحاد المصدرين والمستوردين العرب و رابطة المصدرين السوريين للألبسة والنسيج في لقطة تذكارية مع بعض أعضاء مجلس إدارة و مديرا المكتب الإقليمي و رابطة المصدرين السوريين للنسيج و الضيوف المدعوين .



رئيسا المكتب الإقليمي و رابطة المصدرين السوريين للألبسة والنسيج في لقطة تذكارية أخرى مع بعض المدعوين .



رئيسا المكتب الإقليمي و رابطة المصدرين السوريين للألبسة والنسيج يردان على أسئلة الصحفيين و الحضور.

## أنشطة المكتب الإقليمي لإتحاد المصدرين والمستوردين العرب في سورية

وقد كانت الندوة برعاية وزيرة الإقتصاد السيدة لمياء العاصي التي اعتذرت في الدقيقة الأخيرة لإنشغالها، استهلّت الندوة بكلمة من السيد غسان الصّالغ رئيس غرفة تجارة دمشق، تُوّه فيها بضرورة دعم التصدير والمؤسسات التصديرية وضرورة الإرتقاء بالعمل التصديري والأخذ بعين الاعتبار توفير حاجات الأجيال القادمة الذي لايتأتى إلا بالخطوات الاقتصادية السليمة والتخطيط الاستراتيجي السليم، ثم أعطى الكلمة للسيد بول غاديفارد رئيس فريق إدارة مشروع من الإتحاد الأوربي في برنامج دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمركز الأعمال السوري الذي أعرب عن استعداد المركز لدعم السياسات الاقتصادية السورية وبعدها أعطيت الكلمة للسيد حسام اليوسف مدير عام هيئة تنمية وترويج الصادرات السورية الذي أوضح دور الهيئة في العمل التصديري وضرورة نشر الثقافة التصديرية بين الجهات المعنية، حضر الندوة العديد من رجال الأعمال والتجار والمهتمين بالتصدير والعملية التصديرية من الوزارات المختلفة والهيئات والجهات ذات الصلة.

### تطوير تجارة بنية عربية

قام وفد سوري رفيع المستوى برئاسة السيد المهندس ناجي العطري رئيس مجلس الوزراء بزيارة إلى دولة الكويت الشقيقة يومي ٢٠-٢١/١٠/٢٠١٠ وذلك لحضور اجتماعات اللجنة الوزارية العليا المشتركة بين البلدين بهدف تقييم أعمال اللجنة عن الفترة الماضية ودراسة أعمالها للفترة المقبلة، وقد تم في أثناء هذه الزيارة توقيع تسع اتفاقيات اقتصادية بين سورية والكويت للأعوام القادمة ٢٠١١-٢٠١٣ تتناول مجالات اقتصادية مهمة خاصة في مجال الإقتصاد والتجارة والإسكان وحماية الملكية الصناعية والتجارية والمجال الجمركي والإسكان والتعمير والإعلام والثقافة والتعليم العالي والبحث العلمي والتعاون الفني في المجال الزراعي والثروة الحيوانية وحماية البيئة والسياحة والكهرباء.

إن الملفت في هذه الاتفاقيات هو تنوعها لتغطي الكثير من المجالات الهامة في الدولة لكلا الجانبين، وكذلك استعراض السيد رئيس مجلس الوزراء مدير عام الصندوق الكويتي للتنمية الاقتصادية المشاريع التي يمولها الصندوق في سوريا وسبل توسيع التعاون المشترك بين البلدين الشقيقين للإنتقال من مرحلة زيادة حجم التبادل التجاري بينهما إلى مرحلة الشراكة الاقتصادية الإستراتيجية في قطاعات المال والمصارف والصناعة والزراعة والسياحة والنقل والطاقة وغيرها من القطاعات التنموية والخدمية الأخرى التجارة وصولاً للتكامل الإقتصادي العربي والسوق العربية المشتركة.

### المكتب الإقليمي لإتحاد المصدرين والمستوردين العرب يوقع بروتوكول تعاون مع شركة العقيلة للتأمين التكافلي



يتابع المكتب الإقليمي لإتحاد المصدرين والمستوردين العرب أنشطته المختلفة لدعم التجارة البينية العربية وذلك بالتعاون مع العديد من الجهات ذات الصلة بالأنشطة، و عليه ومن ضمن هذه الأنشطة فقد وقّع المكتب الإقليمي بروتوكولاً للتعاون بينه وبين شركة العقيلة للتأمين التكافلي بسورية في مقر المكتب الإقليمي بدمشق، وإن من أهم مزايا هذا التعاون حصول الأعضاء المنتسبين إلى المكتب من المصدرين أو المستوردين المؤمنون على تجارتهم أو أي شكل من أشكال التأمين الأخرى على حسم مقداره ١٠٪ من مقدار التأمين، وهذه ميزة مقدمة إلى الأعضاء فقط، ونعتقد أن هذا سوف يؤدي إلى زيادة في أنشطة المكتب وكذلك في أنشطة العقيلة للتأمين التكافلي وزيادة في حركة التبادل التجاري وتنشيطاً للسوق المحلية وكذلك تنشيطاً للتجارة البينية العربية التي هي الهدف الأسمى لإتحاد المصدرين والمستوردين العرب.

وفي الصورة أدناه تبادل وثائق التوقيع بين الأستاذ حسن جواد رئيس المكتب الإقليمي لإتحاد المصدرين والمستوردين العرب - سورية والأستاذ فراس العظم مدير عام "العقيلة" للتأمين التكافلي.

### نشر ثقافة التصدير :

أقامت هيئة تنمية وترويج الصادرات السورية ندوة بعنوان "تصدير من أجل التنمية" في الساعة العاشرة من صباح الاثنين الواقع في ٢٠١٠/١١/١ في قاعة المحاضرات بغرفة تجارة دمشق وذلك بالتعاون مع غرفة تجارة دمشق التي استضافت خبيران اقتصاديان أجنيان من مركز الأعمال السوري، وهما:

- فيليم كلاسكي خبير التسويق.
- مارك ويسل خبير التطوير الإداري.

# الاتحاد المصدرين والمستوردين العرب

