

ورقة تعريفية

وكالات ائتمان الصادرات في الدول العربية

إعداد

أحمد الضبع

رئيس وحدة البحوث والنشر

يونيو - 2020

المحتويات

مقدمة

1. تعريف وكالات ائتمان الصادرات وأشكالها ونشأتها وخدماتها

- تعريفها وأشكالها
- نشأتها وتطورها
- الخدمات الأساسية

2. دوافع إنشاء أو تطوير وكالات ائتمان صادرات في الدول العربية

- الفوائد المحتملة لوكالات ائتمان الصادرات في الدول العربية
- وضع وكالات ائتمان الصادرات في الدول العربية
- تقييم أداء وكالات ائتمان الصادرات في الدول العربية
- أبرز التحديات التي تواجهها وكالات ائتمان الصادرات في الدول العربية

3. تفعيل دور وكالات ائتمان الصادرات في الدول العربية

- ضوابط إنشاء وكالات ائتمان الصادرات
- ضوابط تطوير وكالات ائتمان الصادرات

تتبع دول العالم استراتيجيات متنوعة لتشجيع صادراتها باستخدام مجموعة من أدوات السياسات العامة الهادفة الى تسريع التحول الهيكلي ودعم تنمية القدرات الإنتاجية والتكنولوجية والتنافسية للشركات المحلية، وذلك عبر إجراءات منها خفض أسعار صرفها والدخول في اتفاقيات تجارية أو إنشاء مناطق تجارية وصناعية حرة أو عبر تدابير تيسير التجارة وتسهيل وتسريع وخفض تكلفة الصادرات.

ويعد اهتمام الحكومات بإنشاء وكالات ائتمان الصادرات أحد الاستراتيجيات المهمة لدعم وتشجيع الصادرات، حيث تقوم الوكالات بدورها في دعم الصادرات عبر ثلاث وظائف رئيسية هي: 1- مساعدة المصدرين المحليين على مواجهة المنافسة الائتمانية الأجنبية المدعومة رسمياً عندما تدعم الحكومات الأجنبية صادرات من كياناتها المحلية من خلال تقديم التمويل بسعر ثابت او مدعوم. 2- توفير التمويل للمستثمرين الأجانب عندما يعجز أو يعزف المقرضون من القطاع الخاص عن تمويل تلك العمليات. 3- تحمل المخاطر التجارية وغير التجارية للعملية التصديرية.

وهناك مؤشرات عديدة على أهمية الدور الذي تقوم به تلك الوكالات منها أن نسبة كبيرة من تعاملات التجارة الخارجية يتم دعمها عن طريق شكل من أشكال الائتمان أو الضمان أو التأمين، الذي تقدمه تلك الوكالات. فيما تشير احصائيات النشاط المباشر الصادرة عن اتحاد بيرن، (الرابطة الدولية لتأمين الائتمان والاستثمار وتشمل أنشطة 83 من شركات التأمين العامة والخاصة) أن أعضاءه نفذوا عمليات تأمين لائتمان الصادرات بقيمة 2.25 تريليون دولار تغطي نحو 12.5% من تجارة العالم السلعية الاجمالية لعام 2018.

وفي مجال التمويل تدعم الوكالات ضعف عدد مشاريع النفط والغاز والتعدين التي تدعمها جميع بنوك التنمية المتعددة الأطراف مثل مجموعة البنك الدولي والبنوك التنموية الإفريقية والآسيوية مجتمعة. بل وتعد أكبر مصادر الدعم المالي العام للشركات الأجنبية في العالمين النامي والصناعي. كذلك تقوم بدور مهم في هيكل تمويل المشروعات حيث تمثل الضمانات نحو 21% من مجمل تمويلاتها وترتفع النسبة الى 24% في حال إضافة حصة قروض الصادرات بنسبة 3%. هذا الى جانب أن الوكالات تقدم سنوياً ما بين 50 إلى 70 مليار دولار فيما يسمى "المعاملات المتوسطة والطويلة الأجل"، التي تتركز بنسبة كبيرة في مشاريع للبنى التحتية والصناعة في البلدان النامية.

ويمكن من خلال الوكالات وخدماتها تنفيذ سياسات تجارية ثنائية ومتعددة الاطراف أوسع نطاقاً، كما تمثل خدمات الضمان التي تقدمها الوكالات حصة مهمة من مجمل المساعدات التي تقدمها الدول الغنية الى الدول الفقيرة حيث تقوم بتشجيع صادرات بلدانها وتمكين الدول المستوردة من توفير احتياجاتها. وذلك من خلال قيام الوكالات بإتباع ثلاثة طرق لتوفير الأموال للمستوردين عبر الإقراض المباشر، أو عبر قروض الوساطة المالية من خلال بنك أو مؤسسة مالية وسيطة، أو دعم أسعار الفائدة عبر التمويل الوسيط، وذلك مع قيام الوكالات بضمان مخاطر الائتمان.

كما أن الحاجة لدور الوكالات يتزايد خلال فترات التقلبات في الأسواق والازمات العالمية ولاسيما مع اقترانها بتخوفات من قبل ممولي التجارة وظهور فجوات في تمويل التجارة بلغت حسب تقديرات بنك التنمية الآسيوي 1.5 تريليون دولار عقب أزمة 2008.

ومع التطورات التي شهدتها العالم في هذا المجال وعلى رأسها دخول لاعبين جدد في مجال ائتمان الصادرات وزيادة حدة المنافسة في الأسواق مع الوكالات الأخرى في الدول المتقدمة واحتمالات انعكاس ذلك على فرص نفاذ الصادرات العربية إلى الأسواق الخارجية فقد كان من المهم أن يتم التركيز على الدور الذي تقوم به وكالات ائتمان الصادرات العربية في هذا السياق، وذلك من خلال استعراضنا لمحاور ثلاثة رئيسية: 1- تعريف وكالات ائتمان الصادرات وأشكالها ونشأتها وخدماتها، 2- دوافع إنشاء أو تطوير وكالات ائتمان صادرات في الدول العربية، 3- تفعيل دور وكالات ائتمان الصادرات في الدول العربية.

1. تعريف وكالات ائتمان الصادرات: نشأتها وأشكالها وخدماتها

• تعريفها وأشكالها

وكالات ائتمان الصادرات (ECAs) Export Credit Agencies هي مؤسسات عامة او خاصة او مشتركة تقدم للشركات المصدرة أو المستوردة أو البنوك الممولة للعملية التجارية خدمات تأمينية لإدارة نوعين من المخاطر: المخاطر التجارية، وهي المخاطر التي يكون المستورد مصدرها المباشر كإفلاسه وعجزه أو عدم وفائه بما استحق عليه، والمخاطر غير التجارية أو السياسية، وهي المخاطر التي يكون مصدرها عاملاً خارجاً عن إرادة المستورد كمنع سلطات الدولة المستوردة تحويل قيمة البضاعة المستوردة، أو حدوث اضطرابات أهلية عامة أو أعمال عسكرية، أو مصادرة أو تأمين لممتلكات المستورد أو إخلال الدولة بالعقد. وهذا الشكل من الوكالات هو الأكثر شيوعاً.

وقد تتخذ تلك الوكالات شكل آخر وهو بنوك تمويل وتنمية الصادرات المعروفة باسم (Eximbanks) التي تقدم الإقراض والتسهيلات الأخرى لدعم الصادرات، إما مباشرة للمصدرين أو للمشتريين الأجانب لشراء السلع والخدمات الوطنية، وفي بعض الأحيان تركز أيضاً على الاستثمار الى جانب التجارة.

وحسب المدى الزمني هناك نوعين من التأمين، الأول قصير المدى لأقل من 6 شهور، والثاني متوسط الى طويل المدى لمدد قد تصل الى عامين، وخصوصاً في المعاملات الكبيرة مثل تلك المتعلقة بالسلع الرأسمالية والآلات والمشروعات الكبيرة ومصانع تسليم المفتاح.

وتسيطر الوكالات الخاصة على سوق التأمين قصير المدى (حوالي 80 في المائة من إجمالي الأعمال)، اما الوكالات العامة فتضمن الغالبية العظمى من الالتزامات المتوسطة إلى الطويلة الأجل.

• نشأتها وتطورها

تم تقديم أول برامج لتأمين ائتمان الصادرات في العالم من قبل شركة الفيدرالي السويسري الخاصة عام 1906، إلا أن المملكة المتحدة كانت صاحبة أول مبادرة لتأسيس أول وكالة حكومية لائتمان الصادرات في عام 1919، وذلك لدعم نشاط التصدير والذي تعطل بسبب الحرب العالمية الأولى.

ومع ثبوت أهمية البرنامجين السويسري والبريطاني وإدراك الدول الأخرى لفاعلية وأهمية هذا النوع من التحفيز الحكومي للتجارة، وضعت العديد من الدول الأوروبية خطط الضمان والتأمين، بما في ذلك بلجيكا (1921)، والدنمارك (1922)، وهولندا (1923)، وفنلندا (1925)، وألمانيا (1926)، والنمسا وإيطاليا (1927)، وفرنسا وإسبانيا (1928)، والنرويج (1929). وكان الأساس المنطقي الرئيسي لإنشاء هذه البرامج هو إعادة تنشيط الصناعات التي دمرتها الحرب العالمية الأولى وتيسير الصادرات إلى دول العالم وخصوصا الاتحاد السوفيتي (آنذاك).

وعقب الكساد الكبير عام 1929، تم إعطاء زخم جديد لإنشاء تلك الوكالات وانتشرت في غالبية دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية ومنها اليابان (1930)؛ وتشيكوسلوفاكيا ولاتفيا وبولندا (1931)؛ والسويد (1933)؛ والولايات المتحدة (1934)؛ وإيرلندا (1935). وفي عام 1937 شهدت المكسيك إنشاء أول وكالة لائتمان الصادرات في الدول النامية، وكانت معظم أنشطتها طويلة الأجل تتركز على دعم المصدرين من خلال تمويل الصادرات وتقديم الضمانات وخدمات التأمين اعتمادا على الدعم المالي الحكومي.

ومع اندلاع الحرب العالمية الثانية توقف إنشاء وكالات جديدة من عام 1939 إلى عام 1945. وركزت الوكالات القائمة اهتمامها بأنشطة التمويل التي من شأنها أن تساعد في كسب الحرب. وعقب انتهاء الحرب وخلال فترة الخمسينيات استأنفت، اليابان وألمانيا وإيطاليا والنمسا مجموعة كاملة من برامج التأمين والتمويل الجديدة كوسيلة لاستعادة الصادرات والمساعدة في إعادة الإعمار، كما أنشأت جنوب أفريقيا أول برنامج لتأمين ائتمان الصادرات في أفريقيا.

وخلال فترتي الستينيات والسبعينيات بدأ انتشار الوكالات في الدول النامية وخصوصا في آسيا وأمريكا اللاتينية، كما تم إنشاء المؤسسة العربية لضمان الاستثمار عام 1974، بمبادرة من الحكومات العربية ومؤسسات مالية إقليمية تنفيذًا لتوصية مؤتمر التنمية الصناعية للدول العربية عام 1966 لدراسة إمكانية إنشاء مؤسسة عربية جماعية لضمان رؤوس الأموال العربية والأجنبية المستثمرة في المشاريع الإنمائية.

ومع بداية الثمانينيات بدأ ظهور لاعبين جدد، في الدول النامية ومنها الدول العربية، ثم شهدت التسعينات أكبر نمو في العالم في إنشاء الوكالات الرسمية وذلك بالتزامن مع إطلاق خدمات جديدة، وهو ما أدى إلى زيادة حصة السوق من وكالات ائتمان الصادرات غير التابعة للدول المتقدمة بصورة مستمرة لتصل إلى 41 % في عام 2016.

وقد زادت أهمية تلك الوكالات بشكل دوري خلال السنوات القليلة الماضية حيث ارتفع مجمل العمليات الجديدة السنوية لأعضاء اتحاد بيرن، الذي يضم 83 جهة وطنية ومتعددة الأطراف للتأمين على الائتمان والاستثمار، بما في ذلك المؤسسات العامة والخاصة من متوسط سنوي 383 مليون دولار خلال الفترة ما بين عامي 1993 و1999 إلى 1.36 تريليون دولار عام 2010، وذلك قبل أن يتضاعف إلى 2.5 تريليون دولار عام 2018، وتستحوذ عمليات ضمان الصادرات، على أكثر من 90% منها، بما يغطي 12.5% من حجم التجارة السلعية في العالم.

• الخدمات الأساسية

تقدم وكالات ائتمان الصادرات مجموعة متنوعة من الخدمات لتلبية احتياجات المصدرين في المعاملات التجارية والتي يمكن تصنيفها إلى خمس فئات أساسية وهي تسهيلات التمويل، والضمان، والتأمين، وضمان السندات، واخيرا الخدمات الاستشارية وغيرها كما يلي:

تأمين ائتمان الصادرات

التأمين على الائتمان هو تأمين ضد مجموعة من المخاطر التي تؤدي إلى عدم سداد المشتري ويحمي الطرف المؤمن في مقابل الحصول على قسط التأمين وهو نوعين: تأمين الائتمان المحلي ويغطي المخاطر التجارية فقط، وهي المخاطر التي يكون المستورد مصدرها المباشر كإفلاسه وعجزه أو عدم وفائه بما استحق عليه. وتأمين ائتمان الصادرات ويغطي الى جانب المخاطر التجارية، المخاطر غير التجارية أيضا، وهي المخاطر التي يكون مصدرها عاملاً خارجاً عن إرادة المستورد كمنع سلطات القطر المستورد تحويل قيمة البضاعة المستوردة، أو حدوث اضطرابات أهلية عامة أو أعمال عسكرية، أو مصادرة أو تأميم لممتلكات المستورد.

ضمان الصادرات

تأمين يتم إصداره مباشرة لصالح المصدرين ضد خطر تخلف المستوردين في حالات تنفيذ معاملات التصدير بأسلوب الحساب المفتوح التي لا يتم فيها استخدام أدوات تمويلية عبر بنك وسيط.

تسهيلات التمويل

هي قروض قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل مقدمة مباشرة من قبل الوكالات إلى المصدر أو المستورد أو البنك الضالع في معاملة تجارية، وقد تكون مباشرة للمشتريين في الخارج لشراء الصادرات من شركة محلية، أو قروض للشركات المحلية لاستيراد المعدات اللازمة للإنتاج أو لرأس المال العامل لإنتاج البضائع المتعلقة بأمر تصدير محدد. بالإضافة إلى ذلك، توفر بعض الوكالات تسهيلات التمويل أحياناً للاستثمارات الخارجية أو المشروعات الخارجية.

تسهيلات الضمان

يهدف توفير تسهيلات الضمان من قبل الوكالات إلى تشجيع مشاركة القطاع الخاص في أنشطة الإقراض من خلال تقاسم مخاطر معاملات التجارة والاستثمار الدولية، وذلك بتقديم الضمانات لمؤسسات الإقراض لتقديم القروض للمستوردين المحليين، ورأس المال العامل للمصدرين أو لإقراض المشتريين فيما يتعلق بصفقة تصدير محددة.

تسهيلات ضمان السندات

تسهيلات ضمان السندات تقدمها بعض الوكالات عندما يكون المستفيد المباشر من الضمان هو المشتري، خاصةً للمشروعات الخارجية التي يقوم فيها بنك تجاري بإصدار سندات أو خطابات ضمان أو دفع مقدم أو عطاء أو ضمان إلى المشتري نيابة عن المصدر.

الخدمات الاستشارية وغيرها

تقدم معظم وكالات ائتمان الصادرات خدمات استشارية أو معلوماتية فيما يتعلق ببناء القدرات للمصدرين ولاسيما لمؤسسات ترويج الصادرات الأخرى، وللمصدرين الجدد وخصوصا من الشركات الصغيرة والمتوسطة وتشمل معلومات الأسواق الخارجية وتقييم مخاطر المشتري وبلده وأدلة وارشادات ومساعدات فنية أخرى.

2. دوافع إنشاء أو تطوير وكالات ائتمان صادرات في الدول العربية

رغم أن درجة الحاجة الى وكالات ائتمان الصادرات تختلف بحسب كل دولة عربية وهيكل انتاجها السلعي وصادراتها شركاءها التجاريين وأهدافها التجارية والاقتصادية وغيرها من العناصر، إلا أن المؤسسة تمكنت عبر ورقة بحثية من إثبات العلاقة الطردية القوية بين الصادرات السلعية العربية بشكل عام والجدارة الائتمانية للبلدان المستوردة، وذلك عبر تبني نموذج يعتمد على قيم تصدير البضائع العربية وبيانات 107 دول شريكة للدول العربية (دول مستوردة) تم رصدها بين عامي 1997 و2017. وهو ما يعزز من أهمية الدور الذي يمكن أن تلعبه وكالات ائتمان الصادرات بشكل عام في تشجيع الصادرات العربية وخصوصا الى الدول التي لا تتمتع بجدارة ائتمانية مرتفعة.

وللتأكيد على ذلك سنلقي الضوء على ثلاث محاور رئيسية: الفوائد المحتملة لوكالات ائتمان الصادرات في الدول العربية، ووضع وكالات ائتمان الصادرات في الدول العربية، وتقييم أداء وكالات ائتمان الصادرات في الدول العربية.

• الفوائد المحتملة لوكالات ائتمان الصادرات في الدول العربية

تقوم وكالات ائتمان الصادرات بدور مهم في تشجيع التصدير وتخفيف قيوده من خلال، تسهيل وصول المصدرين إلى الائتمان عن طريق التخفيف من المخاطر وزيادة استعداد البنوك للإقراض، إضافة الى مساعدة المصدرين على تقديم شروط دفع أفضل إلى المستوردين، هذا الى جانب المساهمة في تعزيز الثقة في البنوك والمؤسسات العربية بين الكيانات الأجنبية.

وتزداد أهمية هذا الدور إذا امتد ليشمل تمويل الصادرات، خاصة في الدول النامية التي هي بحاجة الى بدائل تمويلية لصعوبة الولوج الى التمويل التقليدي، وهو ما تؤكد من اتساع العجز التجاري بشكل كبير في الدول العربية في السنوات العشر الصعبة الماضية، لدرجة أصبح معها تعزيز الصادرات ضرورة اقتصادية بل وسياسية أيضا.

وفي هذا السياق يمكن تعداد الفوائد المحتملة لوكالات ائتمان الصادرات في الدول العربية في 3 محاور رئيسية هي:

1- مساعدة المصدرين على مواجهة المنافسة المتمثلة في الائتمان الأجنبي المدعوم رسمياً وذلك من خلال قيام الوكالات بتقديم تسهيلات او اتخاذ اجراءات، ومنها توفير المعلومات الخاصة بأسواق التصدير وخصوصا الأسواق الجديدة، وتقديم الاستشارات بشأن كل جوانب العملية التصديرية بما فيها آليات وأدوات التمويل والضمان ومعلومات المستوردين وغيرها. وخصوصا للمصدرين الصغار والداخلين للسوق للمرة الأولى من الذين ليس لديهم سجلات تتبع كافية ولا يملكون الضمانات اللازمة التي تطلبها البنوك.

2- تحمل المخاطر التجارية وغير التجارية نيابة عن المصدر من خلال تقديم ضمان مباشر للمصدر وخصوصا في عمليات الحساب المفتوح أو تأمين الائتمان المقدم من الجهات الممولة للعملية التصديرية لتغطية المخاطر التجارية وغير التجارية والتي تتجاوز تلك التي يمكن أن يتحملها الممولون من القطاع الخاص. وعلى صعيد الاستثمار توفر الوكالات ضمانات تغطي المخاطر

السياسية التي يمكن ان تتعرض لها الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول العربية بما يشجع على تعزيز تدفقاتها الى المنطقة

3- توفير التمويل للمصدرين من خلال تمكين المصدرين من الحصول على ائتمان قصير الأجل قبل الشحن وبعده أو ائتمان متوسط الأجل للعملية الانتاجية لسد الفجوة الزمنية بين إنفاذهم على الإنتاج وتلقي المدفوعات من المستوردين، والتي قد تطول بسبب أوقات النقل والإجراءات الجمركية ، كما تشجع القطاع المالي على زيادة إقراضه للأنشطة المستهدفة وتشجيع المنافسة بين البنوك المحلية لتحسين تخصيص الائتمان وكفاءته وخصوصا في حالة عدم إدخال أموال جديدة، كما تساعد الوكالات على منع أسواق التمويل التجاري من الجفاف، خاصة في الدول العربية غير المصدرة للنفط، كذلك توفر التمويل للمشتريين الأجانب عندما لا يستطيع المقرضون الخاصون أو لا يمولون مبيعات التصدير، حتى مع إزالة المخاطر.

وقد تسهم الوكالات بالفعل في التقليل من تأثير الازمات على تمويل التجارة في الدول العربية وخصوصا في الدول التي تعاني من ندرة في تمويل الصادرات تؤدي الى تراجع صادراتها. حيث اتسع العجز التجاري في الدول العربية بشكل كبير، وذلك بسبب نقص الطلب بالأساس ثم تراجع التمويل التجاري للمصدرين. في المقابل انخفضت أحجام التأمين بنسبة أقل بكثير (-19.4%) من أحجام تجارة البضائع العربية (-31.6%) خلال الأزمة. وإدراكا من مجموعة العشرين لأهمية دور الوكالات في التخفيف من حدة الازمة على تمويل التجارة قامت في عام 2009 بدعوة وكالات ائتمان الصادرات المدعومة من الحكومات إلى توسيع عملياتها للتخفيف من مخاطر الائتمان ومنع أسواق التمويل التجاري من الجفاف. بل وإقرار قاداتها لمبادرة التمويل التجاري البالغة قيمتها 250 مليار دولار لدعم تمويل التجارة، عبر قنوات منها وكالات ائتمان التصدير والاستثمار الخاصة بهم.

• وضع وكالات ائتمان الصادرات في الدول العربية

تختلف وكالات ائتمان الصادرات العربية من بلد لآخر فيما يتعلق بوضعها وشكلها المؤسسي، بدءاً من الشركات المملوكة ملكية خاصة والشركات التي تملكها الدولة والشركات المختلطة والتي تمتلك الحكومة حصة أغلبية أو أقلية من مجمل رأسمالها.

كما تختلف الوكالات في المنطقة عبر نموذج العمل المعتمد، بدءاً من التأمين أو الضمان فقط إلى وكالات تقدم خدمات كاملة تشمل الإقراض والتأمين وغيرها من المنتجات التقليدية والإسلامية. حيث يمكن تقسيمها إلى ثلاثة فئات هي:

1. **فئة الخدمات المتكاملة:** توفر خدمة كاملة تشمل الإقراض والتأمين وغيرها من المنتجات التقليدية والإسلامية تحت سقف واحد. ويمكن تصنيف برنامج التصدير السعودي والوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات السودانية في هذه الفئة.
2. **فئة التأمين فقط:** تقدم خدمات التأمين أو الضمان فقط ولا تقدم قروضاً مباشرة. ومن الأمثلة على هذا النوع من وكالات الجزائر والأردن والمغرب وسلطنة عمان وقطر وتونس والإمارات.
3. **فئة الخدمات المنفصلة:** تمثل الوضع الذي توجد فيه مرافق التأمين والإقراض في كيانين منفصلين كما في مصر.

وتعد الدول العربية جديدة نسبياً في مجال دعم ائتمان الصادرات، مقارنة ببلدان منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، ومن بين أعضاء جامعة الدول العربية، هناك 12 عضواً فقط لديهم وكالات ائتمان للصادرات أو بنوك للتصدير والاستيراد أو برامج مماثلة، بإجمالي 15 جهة وطنية. وتتباين جهات الضمان الوطنية العربية في العديد من المؤشرات وأبرزها ما يلي:

- **تاريخ النشأة:** بعضها يعود إلى بداية الثمانينيات من القرن الماضي مثلما هو الحال في تونس ومصر والسودان والبعض الآخر يعود إلى التسعينيات كما في سلطنة عمان والمغرب ومصر (الجهة الثانية) والأردن والجزائر والسعودية على التوالي ثم مع بداية الألفية الثالثة كما في لبنان والسودان (الجهة الثانية) والإمارات وقطر ثم الإمارات (الجهة الثانية) عام 2017.
- **طبيعة الملكية:** الغالبية العظمى من جهات الضمان العربية الوطنية مملوكة للحكومات الوطنية بشكل كامل (8 من أصل 15) أي بنسبة 53% من الإجمالي (السعودية وسلطنة عمان والسودان جهتين والبحرين والإمارات وجهتين وقطر) فيما بلغ عدد الجهات المملوكة ملكية مشتركة من الحكومة والقطاع الخاص 6 جهات بنسبة 40% (الجزائر ومصر جهتين والأردن والمغرب وتونس) فيما توجد جهة واحدة خاصة بنسبة 7% في لبنان.
- **القدرات المالية:** يقدر إجمالي رؤوس أموال جهات الضمان الوطنية العربية بنحو 6.8 مليارات دولار مع وجود تباين كبير في أحجام رؤوس الأموال حيث يمثل برنامجي الصادرات السعودي والقطري 87% من تلك القيمة.
- **الأداء المالي:** وفق ما هو متوافر من بيانات عن المؤشرات المالية لعدد من الجهات الوطنية يتضح ان هناك اختلافات ولكن ليست كبيرة فبعضها يحقق أرباحاً ولكنها ليست مرتفعة ومستمرة والبعض الآخر يحقق خسائر.
- **الحوكمة:** تحرص بعض جهات الضمان العربية وخصوصاً الجهات متعددة الاطراف على اتباع معايير وإجراءات الحوكمة في أعمالها منها مراقبة مستوى أعمالها من خلال جهات التقييم الدولية مثل موديز وستاندرد أند بورز وغيرها.

وللمزيد من التدقيق من خلال استعراض البيانات التشغيلية والمالية لعدد سبعة وكالات ائتمان صادرات وطنية (الشركة الجزائرية لتأمين وضمن الصادرات، والشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية، والشركة المصرية لضمن الصادرات، والشركة الأردنية لضمان القروض، وشركة تأمين الائتمان اللبنانية، والوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات في السودان، وبرنامج الصادرات السعودية)، إضافة الى مؤسستين متعددتين الأطراف هما المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات (ضمن)، والمؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات توافرت عنها البيانات لعام 2018 يتضح ما يلي:

- يقدر حجم عمليات تأمين ائتمان الصادرات وتأمين الاستثمار وتأمين الائتمان المحلي المقدمة من الوكالات التسع بقيمة 16.8 مليار دولار وهو ما يشير الى إمكانية زيادة احجام تلك العمليات وذلك بالنظر الى رؤوس أموالها المقدرة بنحو 4.6 مليارات دولار حيث تبلغ رافعة العمليات 3.7 مرات في المتوسط للوكالات التسع، مع الاخذ في الاعتبار التباين الكبير في قيمة الرافعة ما بين 0.2 مرة بالنسبة لبرنامج الصادرات السعودي و992 مرة بالنسبة لشركة تأمين الائتمان اللبنانية.
- بلغت قيمة عمليات تأمين ائتمان الصادرات المقدمة من الوكالات التسع في الاجلين القصير والمتوسط خلال العام نحو 8.9 مليارات دولار تمثل نحو 53% من مجمل عمليات الوكالات المتنوعة، فيما مثلت عمليات الاجل القصير أكثر من 97% من تلك القيمة.
- تباين تركيز الوكالات التسع على عمليات تأمين ائتمان الصادرات حيث تراوحت حصتها ما بين 16.4% في حالة لبنان ثم 22.5% في حالة الجزائر وصولا الى 100% تقريبا في وكالات السعودية والسودان ثم مصر.
- بلغت نسبة تغطية عمليات تأمين ائتمان الصادرات للوكالات التسع في الأجل المختلفة للصادرات غير النفطية للدول السبع إضافة الى الدول الأعضاء في ضمان و ICIEC ما نسبته 0.58% في المتوسط خلال العام 2018، مع ملاحظة أن نسبة التغطية ترتفع بشكل كبير الى 1.6% في حال استبعاد الوكالتين متعددتين الأطراف.
- تباينت نسبة تغطية الوكالات الوطنية لصادرات بلادها غير النفطية ما بين 0.59% بالنسبة للوكالة المصرية و26.35% بالنسبة للوكالة الجزائرية.
- مثلت الإيرادات من أقساط التأمين كنسبة من مجموع الأعمال المؤمنة نحو 1.1% في المتوسط للوكالات التسع وتراوحت النسبة ما بين 0.15% بالنسبة للوكالة السودانية و0.79% للمؤسسة الإسلامية.
- مثلت الإيرادات من أقساط التأمين كنسبة من رؤوس أموال الوكالات التسع نحو 4% في المتوسط وتراوحت ما بين 0.05% بالنسبة لبرنامج الصادرات السعودي و312% لشركة تأمين الائتمان اللبنانية.
- مثلت التعويضات المدفوعة كنسبة من مجموع الأعمال المؤمنة نحو 0.28% في المتوسط للوكالات التسع وتراوحت ما بين الصفر بالنسبة لوكالاتي السودان والأردن و0.46% بالنسبة للشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية (كواتيناس).
- بلغت قيمة التعويضات المستردة الاجمالية لـ 4 وكالات 13.4 مليون دولار تمثل 28% من مجمل التعويضات المدفوعة خلال العام من قبل 5 وكالات.
- يقدر عدد عملاء تأمين ائتمان الصادرات في 8 وكالات توافرت عنها البيانات (لم تتوافر بيانات عن الوكالة المصرية) 36592 عميل منهم 68.8% عملاء للشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية (كواتيناس).

الى جانب البرامج الوطنية، توجد برامج متعددة الأطراف عبر كيانين إقليميين هما:

- **المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات (ضمان):** هي مؤسسة متعددة الاطراف، تتمتع بالشخصية القانونية الكاملة والمكانة الدولية، تأسست عام 1974 من قبل 21 دولة عربية و4 مؤسسات مالية إقليمية عربية بهدف المساهمة في التنمية الاقتصادية في العالم العربي، من خلال تأمين الاستثمارات العربية والاجنبية في الدول العربية ضد المخاطر غير التجارية أو السياسية. وفي عام 1986، بدأت المؤسسة ضمان صادرات الدول الأعضاء ضد المخاطر التجارية وغير التجارية على حد سواء. وتوفر كل من الضمانات ومنتجات التأمين. وتقدم عدة منتجات تأمينية أساسية هي: تأمين الاستثمارات العربية وغير العربية في الدول الأعضاء من المخاطر غير التجارية، والتأمين على ائتمان الصادرات، وتأمين الائتماني المحلي، وتأمين التخصيم، وعمليات الإجارة عبر الحدود، وتأمين الائتمان المصرفي. وفي عام 2019، بلغ إجمالي التعرض للمخاطر لدى المؤسسة ما قيمته 1834 مليون دولار.
- **المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات (ICIEC):** هي منظمة دولية، تأسست في عام 1994 وتتبع مجموعة البنك الإسلامي للتنمية، وتوفر تأمين ائتماني للاستثمار والتصدير على أساس مبادئ الشريعة، والمعروف باسم التأمين التكافلي. وتوفر أنواعًا مختلفة من الخدمات للمؤسسات التصديرية والمستثمرين والبنوك والمؤسسات المالية من خلال ثلاثة برامج رئيسية: برنامج تأمين الائتمان التجاري، برنامج تأمين الاستثمار الأجنبي وبرنامج إعادة التأمين. وفي عام 2018، بلغ إجمالي تعرضها للمخاطر ما قيمته نحو 4659 مليون دولار.

ورغم وجود الوكالات الوطنية إلا أن حكومات المنطقة ارتأت ضرورة المساهمة في انشاء وكالات متعددة الأطراف لعدد من الأسباب أبرزها ما يلي:

1. قد توفر الوكالات متعددة الأطراف الدعم للشركات المصدرة من أجل التعويض عن إخفاقات السوق المحتملة، مثل عدم وجود خيار تمويل مناسب محليا للصادرات إلى الوجهات ذات المخاطر العالية.
2. قد يكون للوكالات متعددة الأطراف دور مهم في تعديل شروط الائتمان للعناصر الخارجية غير المالية (أثار التداعيات الاقتصادية المحلية، تكاليف الأمن القومي، العوامل الخارجية البيئية) الناشئة عن فشل الأسواق المحلية غير المالية.
3. دعم المصدرين المحليين في حالات الدعم غير العادل المتصور للمصدرين الأجانب عبر حكوماتهم ووكالاتهم.
4. تقديم خدمات لا تقدمها الوكالات الوطنية وأهمها تأمين الاستثمارات الأجنبية في الدول الأعضاء ضد المخاطر غير التجارية.

• تقييم أداء وكالات ائتمان الصادرات في الدول العربية

لا يوجد نموذج مثالي واحد لوكالات ائتمان الصادرات خصوصاً مع تعدد الوسائل المتاحة لتحقيق نفس الغايات. كما أن مواصفات النموذج الأمثل تختلف بحسب ظروف كل بلد والاهداف المطلوب تحقيقها من وراء تأسيس الوكالة، ورغم ذلك توجد معايير مشتركة يمكن بها ضبط أداء أنظمة ائتمان الصادرات اعتماداً على أربعة محاور رئيسية هي دور الحكومة والخدمات المقدمة والقوة المؤسسية ومشاركة القطاع الخاص.

1. **دور الحكومة:** يجب أن يركز على سيطرة كافية لضمان تحقيق السياسة العامة وخصوصاً في مجال التصدير مع ضرورة وضع أهداف واضحة وقابلة للتحقيق والقياس، وكذلك مراجعة النظام بانتظام لتعكس التغييرات في احتياجات القطاع الخاص والسوق والمنافسين، مع ضرورة ضبط الأداء المالي بطريقة تجارية تضمن استمرار عمل الوكالة بموارد ذاتية، أو بدعم يتناسب مع الأهداف غير الربحية التي تضعها الحكومة للوكالة.

2. **الخدمات المقدمة:** يجب ان تكون فعالة في تغطيتها لاحتياجات المصدرين والجهات الممولة لهم في مختلف الأسواق وبأسعار مناسبة ومنافسة ومرتبطة بالمخاطر بقدر مقبول من تقبل المخاطر مع تطويرها بشكل استباقي ومرن ومبتكر ومستمر.

3. **القوة المؤسسية:** عبر اكتساب الخبرات والمهارات وإدارة المحفظة المالية بطريقة مهنية ونشطة وعبر إجراءات وقرارات فعالة غير بيروقراطية تعتمد على موارد بشرية مستقرة وذات كفاءة عالية.

4. **العلاقة مع القطاع الخاص:** يجب ان تكون جيدة وخصوصاً مع البنوك وشركات التأمين والجهات التصديرية والجهات ذات الصلة في الداخل والخارج. ومن المفترض أن لا يقدم التمويل إلا عندما يكون القطاع الخاص إما غير قادر أو غير راغب في توفير التمويل أو عندما يواجه المصدرون المحليون منافسة أجنبية مدعومة.

ومن المهم أن ندرك أهمية الاعتماد المتبادل بين المعايير الأربعة، كما أن القوة في معيار واحد لا تعوض بالضرورة الضعف في أحد المعايير الأخرى، وذلك مع أهمية استطلاع رأي وكالات ائتمان الصادرات، والسلطات الحكومية والبنوك متعددة الجنسيات والمحلية والمصدرين بشأن تقييم أداء الوكالات. أما على صعيد الوضع الفعلي لوكالات ائتمان الصادرات في الدول العربية فيمكن الاستناد الى عدد من المؤشرات في تقييم ادائها أبرزها ما يلي:

فيما يتعلق باتحاد أمان الذي يضم جميع وكالات ائتمان الصادرات العربية وعدد من وكالات الدول الإسلامية فتشير الإحصاءات الى:

- نسبة تغطية وكالات اتحاد أمان للصادرات السلعية لصادرات الدول الإسلامية الأعضاء في الاتحاد تقترب من ضعف النسبة المناظرة في الدول العربية بقيمة 2.8% (38.3 مليار دولار عمليات تأمين مقابل 1382 مليار دولار صادرات سلعية).
- على مستوى جميع جهات الضمان في الدول العربية فيقدر حجم عمليات تأمين ائتمان الصادرات للوكالات الوطنية ومتعددة الأطراف في المنطقة (9 وكالات) بنحو 8.9 مليارات دولار (تمثل نحو ربع عمليات أعضاء اتحاد أمان) لعام 2018، وتلك القيمة تغطي 0.8% من مجمل الصادرات السلعية (تشمل النفط) لجميع الدول العربية البالغة 1090

يونيو-2020

مليار دولار لنفس العام. وترتفع النسبة قليلا الى 1.53% في حال الاقتصار على عمليات المؤسسات الوطنية للجزائر وتونس ومصر والأردن ولبنان والسودان والسعودية والبالغ مجموعها 2.2 مليار دولار مقارنة مع الصادرات غير النفطية لنفس الدول والبالغ مجموعها 144 مليار دولار. الا أن كل النسب السابقة تعد ضئيلة للغاية إذا ما قورنت بمتوسط تغطية صناعة الضمان للصادرات العالمية والبالغة 12.5% لنفس العام.

- تحظى صادرات العالم السلعية (بما فيها الدول العربية) الى الدول العربية بنسبة تغطية تأمينية مرتفعة تبلغ 23.8% خلال العام 2018 (مجمّل عمليات الضمان التي استفادت منها الدول العربية كمستوردة للسلع تزيد عن 194 مليار دولار فيما بلغ مجمل الواردات السلعية لنفس العام نحو 818 مليار دولار)، فيما بلغت نسبة التغطية 21% في المتوسط خلال الـ 14 عاما الممتدة ما بين عامي 2005 و2018.
- بالنسبة لوكالات ائتمان الصادرات العربية، يتراوح متوسط أحجام الأعمال كنسبة من صادرات الدولة خلال الفترة 2008-2014 ما بين 0.10% كحد أدنى في الإمارات و4.47% كحد أقصى في لبنان، أي أن هناك تباين كبير في نسب التغطية فيما بين الوكالات العربية.
- على الرغم من الضعف العام فيما يتعلق بحصة صادرات البضائع المشمولة بالتأمين، لكن من المهم إبراز، الاتجاه التصاعدي المستمر لهذه الحصة من 0.37% في عام 2014 إلى 1.02% في عام 2018.

• أبرز التحديات التي تواجهها وكالات ائتمان الصادرات العربية

تواجه غالبية وكالات ائتمان الصادرات العربية عدد كبير من التحديات التي تحد من قدرتها على ممارسة أدوارها وتحقيق الأهداف التي أنشأت من أجلها بكفاءة وفعالية وأبرزها ما يلي:

1. ضعف ثقافة التأمين وجهود الترويج

ضعف ثقافة التأمين بشكل عام والتأمين المتخصص ضد المخاطر غير التجارية بشكل خاص لدى العديد من الشركات العاملة في مجالات التجارة والاستثمار في المنطقة العربية، وكذلك ضعف جهود الترويج والتسويق وإخفاقات في سياسات التوجه نحو العملاء، من المستثمرين والمصدرين وجهات التمويل في المنطقة والعالم.

2. قواعد البيانات والمعلومات الائتمانية

ندرة البيانات والمعلومات عن نشاط وكالات ائتمان الصادرات في المنطقة بشكل عام وعن العمليات والعملاء والمعلومات الائتمانية بشكل خاص. خصوصاً وان غالبية الوكالات العربية تعتمد في الواقع اجراءات سرية للغاية فيما يتعلق بجميع عملياتها المالية، بما في ذلك معلومات العمليات السابقة والحالية، والأرقام المتعلقة بالضمانات الصادرة، والمبالغ المستردة والمطالبات غير المسددة، والتي يتم الإبلاغ عنها فقط على مستويات إجمالية وبالنسبة لعدد قليل من البلدان، وهو ما يؤدي الى عدم وجود إحصاءات مفصلة حول أنشطتها في الدول العربية.

3. المنافسة من الوكالات العالمية

تواجه وكالات ائتمان الصادرات الوطنية في معظم دول العالم وخصوصاً في الدول العربية منافسة كبيرة جدا في السوق الذي يشهد احتكاراً شبه كامل من ثلاثة وكالات دولية هي ايلير هيرمس وكوفاس واترادايوس والتي تستحوذ على النسبة الأكبر من حجم عمليات الضمان بأنواعها في العالم بفضل إمكاناتها المالية والتشغيلية والمعلوماتية وخبراتها المتنوعة وغيرها من العناصر التي يصعب على الوكالات الوطنية توفيرها.

4. النقص في الكوادر البشرية المؤهلة

تعاني بعض الوكالات في الدول النامية ومنها الدول العربية من ندرة الكفاءات المتخصصة والمؤهلة علمياً ومهنيًا، في مجال التأمين ضد المخاطر التجارية وغير التجارية، مع استمرار المشكلة في ظل غياب توجه واضح لدى الوكالات والجهات ذات الصلة لتدريب وتأهيل المزيد من الكوادر العربية للعمل في هذا المجال.

5. ضعف التمويل

الإمكانات المالية لعدد من وكالات ائتمان الصادرات العربية تعد غير كافية بالمقارنة بقيم الصادرات الحالية او الاحتياجات المتوقعة، وخصوصاً في حال الطلب على الخدمة.

6. ضعف القدرة المؤسسية

تعاني بعض الوكالات من ضعف قدراتها المؤسسية وعدم تفعيل وتطبيق مبادئ الحوكمة والتي يترتب عليها آليات تشغيل لا تلبي طلب عدد من العملاء ولا تواكب ارتفاع حدة المنافسة في السوق، هذا الى جانب الحذر الشديد في تقبل المخاطر، وكذلك انخفاض مستوى التركيز على إدارة المخاطر التي قد تواجه القطاع.

7. التدخل الحكومي

قد ينجم عن تدخل الحكومة في أعمال الوكالات وخصوصا في حالات الممارسات غير الرشيدة وضع المزيد من العراقيل لاسيما إذا ما ترتب على هذا التدخل انحرافات عن آليات العمل والقواعد المعتمدة.

8. الضوابط الدولية

رغم عدم وجود اتفاقيات دولية ملزمة لعمل وكالات ائتمان الصادرات من خلال منظمة التجارة العالمية واتحاد بيرن الا ان هناك ضوابط أو معايير استرشادية دولية قد يمثل توائم وكالات ائتمان الصادرات العربية معها تحديا منها ما هو غير ملزم مثل المبادئ التوجيهية لاعتمادات التصدير المدعومة حكوميا الصادرة عن دول منظمة التعاون والتنمية، ومنها ما هو ملزم مثل المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية وأهمها المعيار رقم 17 المتخصص في عقود التأمين والصادر عن مجلس معايير المحاسبة الدولية في 18 مايو 2017 والذي سيدخل حيز النفاذ اعتبارا من العام 2021.

9. ضعف التنسيق العربي

حتى الان لا يوجد كيان عربي منبثق عن اتحاد أمان او اتحاد بيرن وحجم العمليات المشتركة ضعيف ولازال اقل من المأمول، فضلا عن انه لازال هناك حاجة لتطوير لغة مشتركة بين مختلف منتجات وخدمات ائتمان التصدير وتمويل الصادرات التي تقدمها الوكالات في المنطقة.

10. عدم فعالية التمويل التجاري في الدول العربية

غياب سياسات وآليات تمويل تجاري فعالة وشاملة في الدول العربية ترتب عليها مواجهة الشركات وخصوصا الصغيرة والمتوسطة، والتي تمثل نسبة كبيرة من المؤسسات العاملة في المنطقة لصعوبات في التمويل واستنادا لبنك التنمية الآسيوي تقدر فجوة التمويل التجاري في الشرق الأوسط وافريقيا بنحو 210 مليارات دولار سنويا، مع الاخذ في الاعتبار التباين في حجم الفجوة ما بين دول الخليج والدول العربية الأخرى.

11. غياب السياسات الصناعية وضعف القدرات التصديرية

غياب سياسات صناعية ناجعة ينجم عنه تحديات إضافية لمنشآت الصناعة المحلية وخصوصا في مجال رفع الكفاءة والتنسيق ومواكبة التطورات العالمية في مجال الابتكارات والتكنولوجيا ونظم وآليات الإدارة والتسويق الحديثة، وبالتالي تضعف رغبتها وقدرتها على دخول غمار المنافسة وتصدير منتجاتها للأسواق الخارجية.

3. تفعيل دور وكالات ائتمان الصادرات في الدول العربية

انطلاقاً من الدور المهم الذي يمكن أن تقوم به وكالات ائتمان الصادرات في الدول العربية، والحاجة المتزايدة لتمكين تلك الوكالات من القيام بدورها بشكل فعال، يمكننا في هذا الصدد أن نستعرض آليات تفعيل ذلك الدور وذلك عبر العمل على محورين رئيسيين: الأول هو الالتزام بعدد من الضوابط لإنشاء وكالات ائتمان الصادرات والثاني اتباع مجموعة من المعايير لتطوير الوكالات القائمة، كما يلي.

• ضوابط إنشاء وكالات ائتمان الصادرات

لا يوجد رأي موحد ينطبق على جميع الدول والحالات فيما يتعلق بالحاجة إلى إنشاء وكالات ائتمان الصادرات والشكل الأنسب لها، وذلك لأن الدوافع قد تختلف من بلد إلى آخر ومن حالة إلى أخرى، إلا أن قرار إنشاء الوكالات يجب أن يأتي كنتيجة لعملية تقييم شاملة تأخذ في اعتبارها العديد من المعطيات والمعلومات والمحاذير ومنها أن إنشاء الوكالات يمثل تدخلاً في تخصيص الموارد وبالتالي ينجم عنه تداعيات إيجابية وأخرى سلبية، في القطاعين المالي والحقيقي، وفي هذا السياق فإن من المناسب أن يأخذ صانعي السياسات في اعتبارهم عدد من المبادئ التوجيهية والدروس المستفادة من تجارب البلدان الأخرى في تحديد المراحل الثلاث لإنشاء الوكالات وهي:

أولاً: جمع المعلومات عن السوق وتحدياته وآليات مواجهتها

- **جمع المعلومات وإجراء البحوث:** عن الاقتصاد بشكل عام وقطاعات الإنتاج والتجارة مع التركيز على حجم وهيكل الصادرات وأفضل التقديرات للاتجاهات المستقبلية. والمشتريين والأسواق والشركات التصديرية حسب الحجم والوضع والموقع وفرص زيادة فئات الصادرات المختلفة والقيود والعوائق المحتملة. مع ضرورة التعرف على وضع التمويل وشروط الدفع الأكثر استخداماً ودور البنوك والوكالات المحلية والأجنبية في السوق.
- **استشارة الجهات ذات الصلة:** وأهمها الجهات المعنية بدعم الصادرات بشكل مباشر أو غير مباشر، والمصدرين والجمعيات والغرف التجارية والبنوك والمؤسسات المالية ووسطاء التأمين وشركات تأمين الائتمان العاملة في الدولة.
- **تحديد تحديات السوق:** من خلال دراسة دورة التصدير واللاعبين الرئيسيين فيها محلياً وخارجياً سواء من الحكومة أو القطاع الخاص للتعرف على 1- طبيعة الاحتياجات الحالية والمستقبلية للمصدرين من حيث التمويل والتأمين والضمان، 2- قدرة واستعداد البنوك وشركات الضمان الأخرى على تلبية هذه الاحتياجات. 3- تحديد الفجوات القائمة بين ما يحتاجه المصدرون، وما هو متاح حالياً من البنوك وجهات الضمان. 4- اختبار ومراجعة صحة وطبيعة التحديات التي تم تحديدها.
- **تحديد آليات مواجهة التحديات:** من خلال التشاور مع مختلف الأطراف الفاعلة داخلياً وخارجياً وتحديد أسلوب المواجهة، والمطلوب من الحكومة والقطاع الخاص، لسد الثغرات أو المساعدة في سدها، مع تحديد القرارات والتحركات والموارد المطلوبة للتنفيذ.

ثانياً: تحديد شكل الوكالة وأهدافها وخدماتها

- **تحديد شكل الوكالة وأهدافها:** وذلك في ضوء المعرفة بالتحديات وآليات مواجهتها وبعد دراسة أهداف السياسة المحلية والتجارية، والتي قد تكون زيادة صادرات منتج محدد أو استهداف سوق معينة أو زيادة الصادرات بشكل عام لتحسين أداء ميزان المدفوعات أو رفع معدلات النمو القائم على التصدير.
- **اختيار النموذج وطبيعة الكيان وخدماته:** سواء عبر إنشاء مؤسسة جديدة أو إعادة هيكلة كيان حالي، وتحديد طبيعة الكيان إذا ما كان هيئة حكومية أو جهة مستقلة أم شركة مملوكة للحكومة بشكل كامل أو بحصة أغلبية أم أقلية، أو شركة مساهمة ذات أسهم من البنوك أو شركات التأمين أو غيرها، مع الاعتماد على رؤية واضحة، ورأسمال مناسب لا يمثل عبء على الحكومة ويكفي لدعم حجم الأعمال المتوقع، ثم يتم تحديد الخدمات.

ثالثاً: تحديد الخدمات ونموذج العمل وضوابطه

- **تحديد الخدمات المطلوب تقديمها والاشتراطات المطلوبة للاستفادة من خدماتها،** ثم نموذج الاعمال المناسب المرتكز على هيكل إداري فعال وكفاء لضمان الاستقلال التشغيلي، وتأمين موارد كافية ومستدامة ذاتيا أو من قبل الحكومة، مع موازنة الاعتبارات التشغيلية مع المالية من خلال حلول ضبط التكاليف مثل التوسع في الخدمات الالكترونية والاستعانة بالمصادر الخارجية للتعامل مع عدد أكبر من العملاء بعدد أقل من الموظفين والفروع.
- **وضع ضوابط العمل والحوكمة:** وذلك لكون الوكالات مؤسسات مالية تعمل كجهات تأمين أو إقراض أو كليهما، ولذا تتطلب إطاراً قوياً لإدارة المخاطر في ضوء شكل الرقابة الحكومية أو المصرفية وحسب طبيعة الخدمات المقدمة. مع ضرورة وجود سجل حوكمة مرضٍ وخصوصاً لتأثيرها على جودة الحوكمة في الاقتصاد ككل خصوصاً إذا ما كانت تقوم بدور مهم. وتتعامل مع عدد كبير من الشركات والمؤسسات المالية في القطاع الخاص.
- **وضع خطة عمل:** طويلة المدى تغطي خدمات التمويل والتأمين الرئيسية وأسعارها والإيراد المتوقع من كل خدمة والمتطلبات المالية والدعم المتوقع والشركاء المحتملين، المحليين والأجانب وسيناريوهات التعاون مع الجهات ذات الصلة داخليا وخارجيا. مع الحرص على التقييم الدوري للأداء والتأثير بوضع مؤشرات ومعايير موضوعية وقابلة للقياس لتقييم تطور الأداء بشكل دوري بما في ذلك قياس تأثير عمل الوكالة على القطاعين المالي والحقيقي.

• ضوابط تطوير وكالات ائتمان الصادرات

في ضوء التحديات والتغيرات التي تشهدها صناعة الضمان في المنطقة والعالم تسعى وكالات ائتمان الصادرات إلى التطوير المستمر لخططها الاستراتيجية من جهة وآليات عملها وخدماتها من جهة أخرى، مع الأخذ في الاعتبار أنها مهمة ليست سهلة في ضوء ان التجارب العملية تشير الى أن إعادة هيكلة أو إصلاح وكالة قائمة أصعب من إنشاء مؤسسة جديدة، وفي هذا السياق يمكن توزيع معايير التطوير التي يجب مراعاتها مرحلتين رئيسيتين هما:

أولاً: تحديث المعلومات عن السوق وفجواته ومتطلباته

- تحديث معلومات احتياجات الصناعات الوطنية وتطورات التدفقات التجارية واتجاهاتها وهيكلها وإسهام المصدرين المحليين في سلاسل التوريد العالمية من أجل تصميم المنتجات والمرافق التي تتناسب بشكل أفضل مع تحفيز التصدير في الظروف الحالية والمستقبلية مع التركيز على احتياجات وتحديات المصدرين، والمنتجات والتسهيلات التي توفرها البنوك أو المؤسسات المالية الأخرى وذلك لتحديد حجم وطبيعة فجوة السوق الموجودة خصوصاً فيما يتعلق بتغطية المخاطر وتوفير التمويل.
- تحديد أسباب الفجوات في السوق وخصوصاً توفير التمويل والتأمين من القطاع الخاص، لأسباب منها انخفاض الربحية وتنوع أو ارتفاع المخاطر أو وصول الحد الأقصى في قطاع معين أو ارتفاع تكاليف خدمة شريحة معينة مثل الشركات الصغيرة والمتوسطة، أو زيادة الحذر خلال الازمات، أو نتيجة لعدم كفاية المعلومات، أو عدم اليقين بشأن المخاطر لأسباب قانونية أو مؤسسية، أو عدم القدرة على تقييم إمكانات السوق.
- تحديث أهداف وخدمات الوكالة في ضوء معرفة الفجوات وأسبابها ومساحة السوق التي يجب التركيز عليها سواء كان الهدف تنويع الإنتاج والتصدير أو زيادة الصادرات في المجمل أو من منتجات معينة أو لأسواق محددة. وكذلك من خلال تفعيل وتعزيز قنوات اتصال متعددة وفعالة وثنائية مع العملاء الحاليين والمحتملين تركز على ضوابط وآليات تحكم الاستجابة السريعة والفعالة لفهم احتياجاتهم المتطورة مع إجراء مسح مباشر للعملاء حول نوع وجودة وفعالية الخدمات المقدمة وعكسها في التصميم والتشغيل.

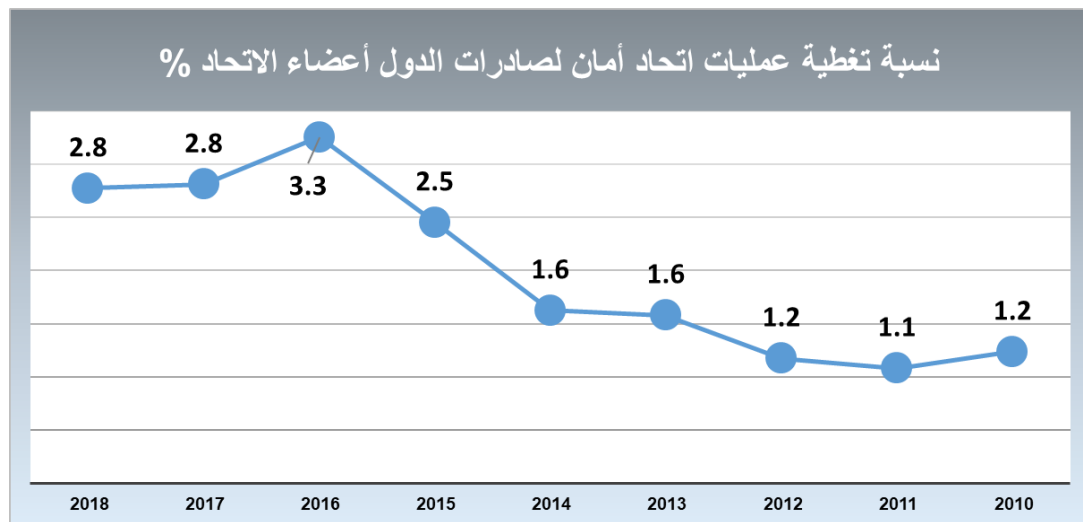
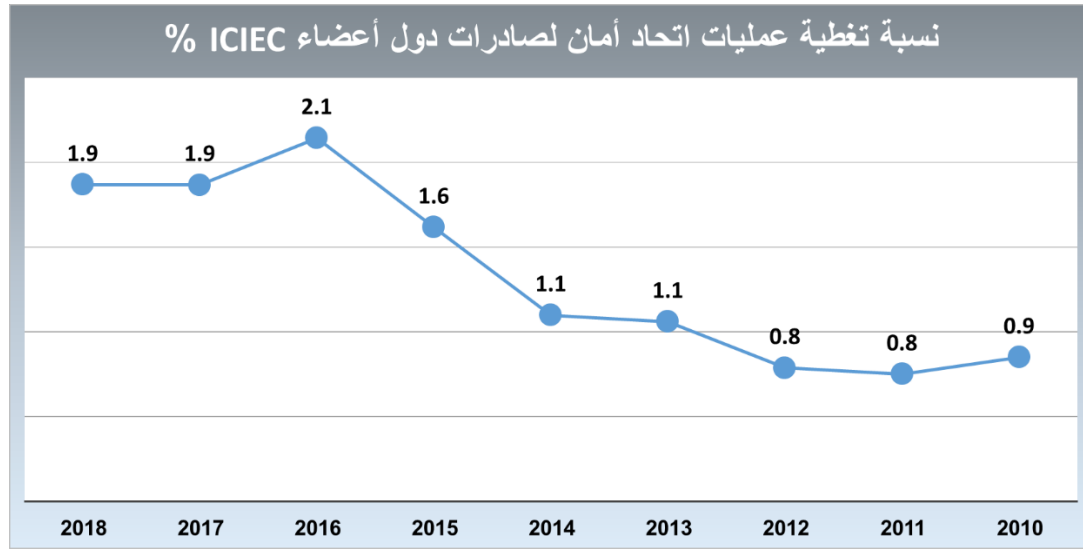
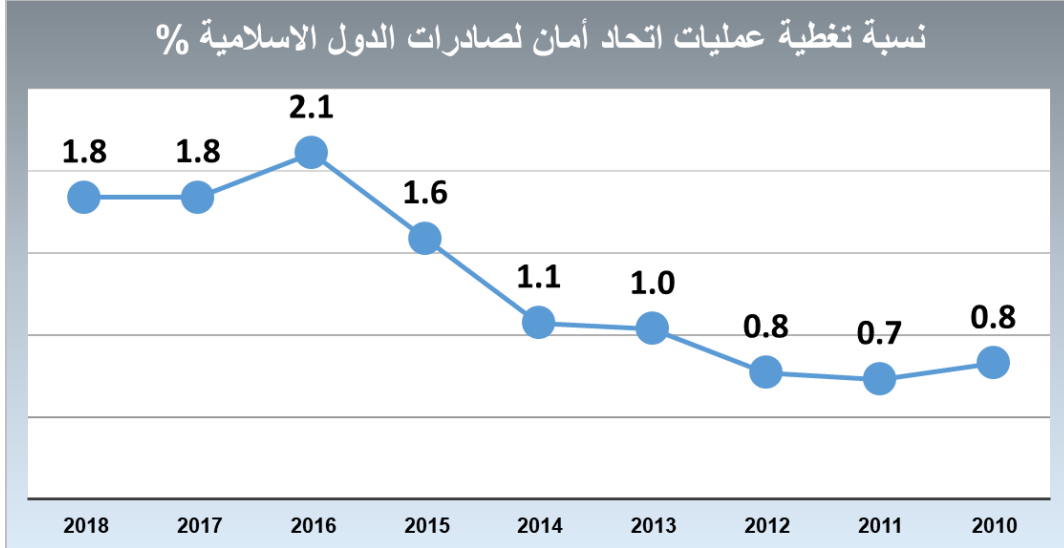
ثانياً: سد الفجوات ومواجهة التحديات

- التنسيق مع جهات التمويل والتأمين الخاصة بهدف زيادة مساهمتها وتحسين استخدام الموارد الحكومية لصالح السوق وسد فجواته التمويلية والتأمينية التي يصعب على القطاع الخاص التعامل معها. وذلك بالاستعانة بالخبرات الدولية سواء عبر ارتباطات رسمية من خلال العضوية في اتحاد برن أو نادي براغ أو اتحاد أمان لاكتساب الخبرات في صياغة الأهداف وتقديم المنتجات والتسهيلات للمصدرين وتوليد الأعمال من خلال تبادل المعلومات والتعاون في تنفيذ المعاملات.
- المراجعة المستمرة للأنظمة الفنية والإدارية الداخلية وتحسينها لتمكين الوكالات من ممارسة صلاحياتها وفق هيكل تنظيمي فعال، ونظام كفاء لإدارة الموارد البشرية واستخدام مكثف لنظم تكنولوجيا المعلومات الحديثة.
- ضمان الاستدامة المالية من خلال إدارة المخاطر والتخطيط السليم: من خلال التعامل مع بنود التكاليف والإيرادات بعناية فائقة وانضباط اعتماداً على نظام تسعير يوازن ما بين القبول بمستوى معين من المخاطر والتعزيز من قدرة المصدرين التنافسية في آن واحد.

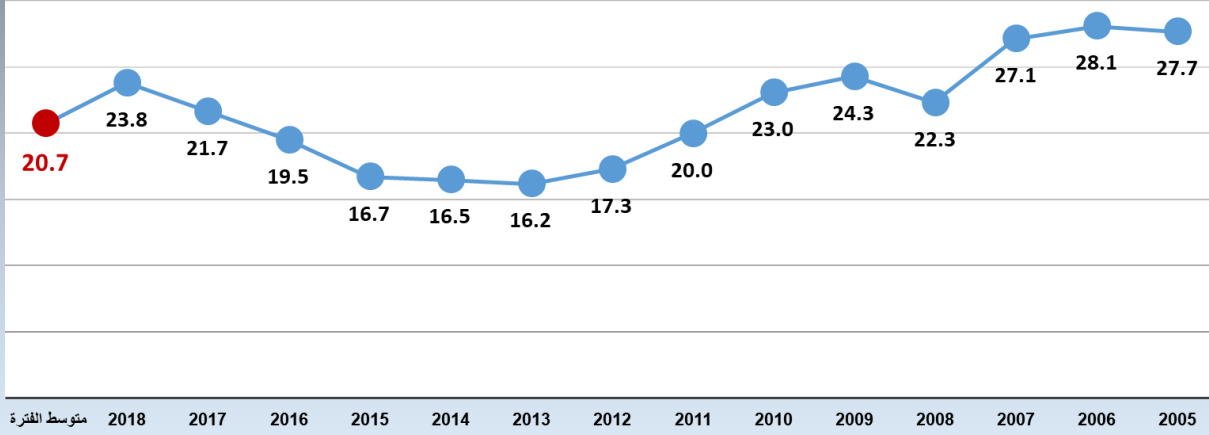
وكالات ائتمان الصادرات في الدول العربية

م	اسم الجهة (باللغة العربية)	الجنسية	سنة التأسيس	الكيان القانوني	شكل الملكية	الموقع الإلكتروني	اسم الجهة (باللغة الإنجليزية)
1	المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات	متعددة الأطراف	1974	مؤسسة متعددة الأطراف	حكومية	www.dhaman.org	The Arab Investment and Export Credit Guarantee Corporation (DHAMAN)
2	المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات	متعددة الأطراف	1994	مؤسسة متعددة الأطراف	حكومية	www.iciec.com	The Islamic Corporation for the Insurance of Investment and Export Credit (ICIEC)
3	الشركة الجزائرية لتأمين وضممان الصادرات	الجزائر	1996	مؤسسة عامة	مشتركة	www.cagex.dz	Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX)
4	الشركة المصرية لضمان الصادرات	مصر	1992	شركة مساهمة	مشتركة	www.ecgegypt.net	Export Credit Guarantee Company of Egypt (ECGE)
5	البنك المصري لتنمية الصادرات	مصر	1983	شركة مساهمة	مشتركة	www.ebebank.com	Export Development Bank Of Egypt (EDGE)
6	المؤسسة الأردنية لضمان القروض	الأردن	1994	شركة مساهمة	مشتركة	www.jlgc.com	The Jordan Loan Guarantee Corporation (JLGC)
7	شركة تأمين الائتمان اللبنانية	لبنان	2001	شركة خاصة	خاصة	www.lci.com.lb	The Lebanese Credit Insurer (LCI)
8	شركة تأمين الصادرات المغربية	المغرب	1992	شركة مختلطة	مشتركة	www.smaex.com	Société Marocaine d'Assurance à l'Exportation (SMAEX)
9	وكالة ضمان ائتمان الصادرات العمانية	سلطنة عمان	1991	شركة مساهمة مقفلة	حكومية	www.ecgaoman.com	Export Credit Guarantee Agency of Oman (ECGA)
10	برنامج الصادرات السعودية	السعودية	1999	برامج أخرى	حكومية	www.sep.gov.sa	Saudi Export Program (SEP)
11	الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات- السودان	السودان	2005	مؤسسة عامة	حكومية	www.naife.org	National Agency for Insurance and Finance of Exports (NAIFE)
12	شركة شيكان للتأمين وإعادة التأمين المحدودة	السودان	1983	شركة عامة	حكومية	www.shiekanins.com	Shiekan Insurance & Reinsurance Co. LTD
13	الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية	تونس	1984	شركة عامة	مشتركة	www.cotunace.com.tn	Compagnie Tunisienne Pour L'Assurance Du Commerce Extérieur (COTUNACE)
14	برنامج ضمان ائتمان الصادرات - بنك البحرين للتنمية	البحرين	2011	برامج أخرى	حكومية	www.bdb-bh.com	Export Credit Guarantee Program - Bahrain Development Bank
15	شركة الإمارات لتأمين ائتمان الصادرات	الإمارات	2008	شركة مساهمة عامة	حكومية	www.ecie.ae	Export Credit Insurance Company of the Emirates (ECIE)
16	شركة الاتحاد لائتمان الصادرات	الإمارات	2017	شركة مساهمة عامة	حكومية	https://eci.gov.ae	Ethad Export Credit Insurance (ECI)
17	وكالة قطر لتنمية الصادرات "تصدير" - بنك قطر للتنمية	قطر	2011	شركة مساهمة مقفلة	حكومية	www.qdb.qa	Qatar Export Development Agency (TASDEER) - Qatar Development Bank (QDB)

المصدر: اتحاد أمان



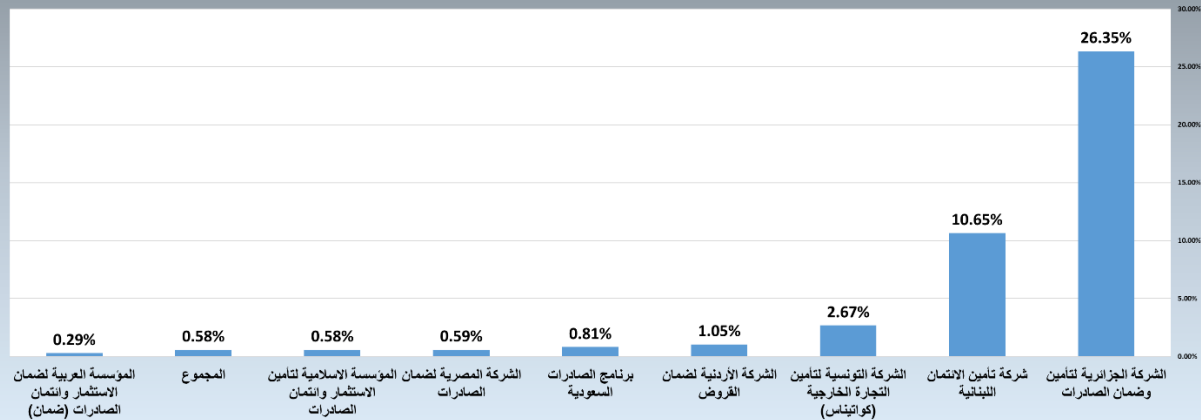
تطور حصة عمليات تأمين الواردات من الواردات السلعية للدول العربية



تطور العجز التجاري للدول العربية غير النفطية بالمليار دولار



نسبة تغطية عمليات تأمين ائتمان الصادرات للصادرات الوطنية غير النفطية لعدد من الوكالات العربية



تطور حصة عمليات تأمين الواردات من الواردات السلعية للدول العربية %

متوسط الفترة	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	الدولة
26.2	18.59	15.39	10.48	11.04	12.15	13.78	17.97	19.23	28.31	32.04	28.53	34.68	50.60	73.77	البحرين
32.4	35.72	38.82	35.61	29.97	28.63	26.28	32.49	31.20	31.24	39.04	23.71	29.70	34.25	37.08	البحرين
45.8	104.88	104.78	121.50	91.64	40.00	14.86	18.33	19.45	19.19	18.30	16.00	19.05	28.42	24.58	جيبوتي
29.4	32.39	31.76	33.14	21.08	13.44	15.88	17.03	21.08	24.17	29.49	28.41	41.40	47.88	54.78	مصر
7.7	3.42	2.83	3.75	6.00	4.08	4.67	4.75	5.00	5.38	3.25	5.38	20.75	19.75	19.00	جزر القمر
27.1	17.71	12.45	16.48	13.68	13.88	13.10	15.67	20.64	22.00	25.60	38.01	55.08	57.83	57.38	الكويت
19.1	35.11	30.81	20.19	18.10	17.88	16.65	18.05	20.14	21.24	21.91	15.91	11.91	10.77	8.91	الكويت
14.8	24.24	19.75	9.33	8.95	8.00	7.92	7.36	8.17	10.15	10.45	9.42	26.22	28.57	28.69	لأردن
13.4	3.70	3.76	9.38	6.13	10.26	8.43	12.92	39.16	15.47	15.55	17.83	18.40	14.85	12.25	ليبيا
7.3	11.46	9.70	7.98	7.81	7.96	5.20	4.52	4.81	4.53	5.03	6.05	7.81	9.11	9.87	لبنان
12.7	22.43	22.00	18.53	15.00	13.73	11.33	11.86	12.30	8.17	11.19	7.72	8.41	8.80	6.44	موريتانيا
19.8	18.32	18.09	17.00	20.09	19.42	19.36	18.91	19.59	21.96	25.86	22.11	19.07	18.26	19.66	المغرب
34.4	44.35	41.73	39.95	25.03	27.56	23.56	25.07	30.98	33.42	26.69	30.87	42.75	42.41	46.58	سلطنة عمان
61.3	72.75	71.33	50.06	32.93	37.89	47.37	45.68	62.85	63.01	80.08	75.80	76.87	83.33	58.35	قطر
23.1	26.26	26.60	25.98	23.62	23.52	21.60	20.60	20.67	24.54	24.68	22.14	25.22	21.60	16.86	السعودية
29.6	24.79	23.73	26.00	28.73	22.50	22.44	23.63	23.90	35.53	31.41	32.08	27.25	45.31	47.54	الصومال
20.0	41.84	36.29	39.79	35.35	41.09	39.62	46.19	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	السودان
6.3	6.33	5.80	6.82	5.55	5.47	6.80	6.11	3.60	6.08	6.59	5.14	6.19	7.60	9.96	سورية
14.9	16.48	15.73	13.81	12.36	11.49	11.35	10.98	12.40	13.70	16.38	14.69	17.51	19.68	22.36	تونس
13.3	15.70	13.18	11.55	11.20	12.08	12.01	12.98	15.51	18.61	14.97	12.69	14.51	12.53	9.08	إمارات
7.7	5.32	5.43	5.42	6.80	4.55	5.27	6.12	9.65	12.07	13.30	8.03	4.19	10.80	10.68	اليمن
20.7	23.8	21.7	19.5	16.7	16.5	16.2	17.3	20.0	23.0	24.3	22.3	27.1	28.1	27.7	الإجمالي

المصدر : البنك الدولي، والإنتكس