A close-up photograph of a wooden pencil with a sharpened lead tip, resting diagonally across a document. The document features a line graph with a grid. The y-axis has numerical labels '100' and '50'. The x-axis has year labels '93' and '98'. The background is softly blurred, showing more of the document and the pencil's body.

[mmgconsultant.com](http://mmgconsultant.com)

# Golden Horse

IMPORT & EXPORT

الحصان الذهبي للاستيراد والتصدير  
Golden Horse for Import & Export

4:Export marketing

3:current step

2:current step

1:current step

الجزء الرابع

الجزء الثالث

الجزء الثاني

الجزء الأول

التسويق التصديري

الأسواق

الإنتاج

جاهزية المنشأة

- استراتيجية تسعير لمنتجات الشركة
- الاتفاقيات التجارية الدولية المبرمة مع مصر
- المميزات والحوافز التي تمنحها الحكومة المصرية للمصدرين
- المصطلحات التجارية العالمية (Incoterms)
- التسويق الإلكتروني

- دراسة الأسواق المستهدفة (السعودية/الامارات/إنجلترا)
- سعر الشركة منافس للأسعار في الأسواق الدولية
- تسجيل إسم الشركة أوعلامتها التجارية في الأسواق المستهدفة
- طريقة دخول الأسواق المستهدفة
- قائمة بالمعارض الدولية

- تطوير أو تحسين المنتجات للمنافسة
- المدة الزمنية اللازمة لاستيفاء طلبية التصدير
- الحد الأدنى والأقصى للكميات التي تستطيع تصديرها

- مكونات المشروع
- الهيكل التنظيمي للشركة
- انشاء وسائل الترويج
- تسجيل خاص بأعمال التصدير
- تهيئة الوضع المالي
- رؤية وإستراتيجية الشركة للتصدير
- المعوقات التي واجهها المنافس

## الجزء الأول : جاهزية المنشأة

### 1- مكونات المشروع

- مكتب إداري وهو المقر الرسمي للمشروع .
- تجهيزات المكتب من فرش واجهز اتصال حديثة وكمبيوتر.
- فايل كامل عن جميع شركات الشحن والتفريغ فى بلدك.
- سيارة خاصة.
- حساب فى البنك بالدولار الأمريكى أو اليورو.
- رأس مال جيد .
- علاقات ولو طفيفة فى بعض البلدان الأخرى.

## الجزء الأول : جاهزية المنشأة 2- الهيكل التنظيمي للشركة

■ مدير تصدير

■ مشرف معارض

■ تخليص جمركى

■ خدمة عملاء مستوردين

■ تسويق خارجى وتعاقدات

■ مسئول شحن

\* تدريب طاقم العمل على القيام بالمهام التى تتطلبها العملية التصديرية والتجارة الدولية  
(نقدم هذه الخدمة في مجموعة خدماتنا)

# الجزء الأول : جاهزية المنشأة

## 3- انشاء وسائل الترويج

موقع إلكتروني

كتالوجات

يستهدف المشترين الدوليين/ الموزعين/ الوكالات

(نقدم هذه الخدمة في مجموعة خدماتنا)

## الجزء الأول : جاهزية المنشأة

### 4- تسجيل خاص بأعمال التصدير

تسجيل خاص بأعمال التصدير

- 1 سجل مصدرين
- 2 تسجيل فى المجلس التصديرى للإشتراك فى المعارض والبعثات التجارية
- 3 الحصول على شهادات جودة لضمان جودة المنتجات
- 4 أول ما تطلب لضمان إسترداد حقك هو طلب فتح إعتماد مستندى غير قابل للإلغاء ...

## الإعتماد المستندي

أولاً: تعريف الإعتماد المستندي:

الإعتماد المستندي هو تعهد مكتوب صادر من بنك ( يسمى المصدر ) بناء على طلب المشتري ( مقدم الطلب أو الأمر ) لصالح البائع ( المستفيد ). ويلتزم البنك بموجبه بالوفاء في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة متى قدم البائع مستندات السلعة مطابقة لتعليمات شروط الإعتماد. وقد يكون التزام البنك بالوفاء نقداً أو بقبول كمبيالة.

ثانياً: أهمية الإعتماد المستندي:

ويستعمل الإعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، وهو يمثل في عصرنا الحاضر الإطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخليين في ميدان التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة هؤلاء الأطراف جميعاً من مصدرين ومستوردين.

- بالنسبة للمصدر، يكون لديه الضمان - بواسطة الإعتماد المستندي - بأنه سوف يقبض قيمة البضائع التي يكون قد تعاقد على تصديرها وذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره بورود الإعتماد.

- وبالنسبة للمستورد، فإنه يضمن كذلك أن البنك الفاتح للإعتماد لن يدفع قيمة البضاعة المتعاقد على استيرادها إلا بتقديم وثائق شحن البضاعة بشكل مستكمل للشروط الواردة في الإعتماد المستندي المفتوح لديه.

### ثالثا: أطراف الاعتماد المستندي

يشترك في الاعتماد المستندي أربعة أطراف هي:

1. المشتري: هو الذي يطلب فتح الاعتماد، ويكون الاعتماد في شكل عقد بينه وبين البنك فاعل الاعتماد. ويشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر.

2. البنك فاعل الاعتماد: هو البنك الذي يقدم إليه المشتري طلب فتح الاعتماد، حيث يقوم بدراسة الطلب. وفي حالة الموافقة عليه وموافقة المشتري على شروط البنك، يقوم بفتح الاعتماد ويرسله إما إلى المستفيد مباشرة في حالة الاعتماد البسيط، أو إلى أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثاني في عملية الاعتماد المستندي.

تعريف المستفيد: هو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته. وفي حالة ما إذا كان تبليغه بالاعتماد معززا من البنك المراسل في بلده، فإن كتاب التبليغ يكون بمثابة عقد جديد بينه وبين البنك المراسل، وبموجب هذا العقد يتسلم المستفيد ثمن البضاعة إذا قدم المستندات وفقا لشروط الاعتماد.

البنك المراسل: هو البنك الذي يقوم بإبلاغ المستفيد بنص خطاب الاعتماد الوارد إليه من البنك المصدر للاعتماد في الحالات التي يتدخل فيها أكثر من بنك في تنفيذ عملية الاعتماد المستندي كما هو الغالب. وقد يضيف هذا البنك المراسل تعزيزه إلى الاعتماد، فيصبح ملتزما بالالتزام الذي التزم به البنك المصدر، وهنا يسمى بالبنك المعزز.

## رابعاً: خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنك واحد

### 1. مرحلة العقد التجاري الأصلي:

إن التزام المشتري بفتح الاعتماد المستندي ينشأ نتيجة إبرامه لعقد تجاري معين مع المستفيد، والغالب أن يكون ذلك العقد عقد بيع، وفيه يشترط البائع على المشتري دفع الثمن عن طريق اعتماد مستندي. وقد يكون ذلك العقد عقد إجارة أو وكالة بأجرة أو غيرها من العقود.

### 2. مرحلة عقد فتح الاعتماد:

بعد إبرام المشتري لعقد البيع وتعهده فيه بفتح الاعتماد، فإنه يتوجه إلى البنك طالبا منه أن يفتح اعتمادا لصالح البائع بالشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع، والتي يذكرها المشتري في طلبه الموجه إلى البنك كي يقبل البائع تنفيذ التزاماته الناشئة من عقد البيع. ويسمى هذا المشتري: الأمر أو طالب فتح الاعتماد.

وعندما يقبل البنك طلب الأمر ويفتح الاعتماد فإنه ينفذ التزاما عليه هو نشأ أما الأمر من عقد الاعتماد المبرم بينها، ولا علاقة للبنك بعقد البيع الذي لا صلة له به قانونا.

### 3. مرحلة تبليغ الاعتماد:

يقوم بنك المشتري ( الأمر ) بإصدار الاعتماد، ويرسل خطاب الاعتماد المستندي إلى المستفيد مباشرة متضمنا الإخطار بحقوق والتزامات كل من البنك المصدر للاعتماد والمستفيد من الاعتماد.

#### 4. مرحلة تنفيذ الاعتماد:

يقوم المستفيد بشحن السلعة، وتقديم المستندات المطلوبة في خطاب الاعتماد إلى البنك الذي يتولى فحصها وقبولها إن كانت مطابقة، ويدفع البنك حينئذ المبلغ الوارد في الخطاب أو يقبل الكمبيالة أو يخصمها بحسب المنصوص عليه في الخطاب.

وبعد ذلك ينقل البنك هذه المستندات إلى المشتري الذي يرد إليه ما دفعه بالإضافة إلى المصاريف إذا لم يكن قد عجل له هذه المبالغ. ويستطيع المشتري عن طريق هذه المستندات تسلم السلعة.

#### خامسا: أنواع الاعتمادات المستندية

##### 1. تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر

تتخذ الاعتمادات المستندية صورا مختلفة، يمكن تصنيفها من حيث قوة التعهد (أي مدى التزام البنوك بها) إلى نوعين هما الاعتماد القابل للإلغاء والاعتماد القطعي (غير القابل للإلغاء).

تعريف الاعتماد القابل للإلغاء :

الاعتماد القابل للإلغاء أو النقص هو الذي يجوز تعديله أو إلغاؤه من البنك المصدر له في أي لحظة دون اشعار مسبق للمستخدم. وهذا النوع نادر الاستعمال حيث لم يجد قبولا في التطبيق العملي.

- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل يمكن تقسيم الاعتماد القطعي إلى قسمين اعتماد معزز واعتماد غير معزز.

-الاعتماد المستندي غير المعزز

بموجب الاعتماد المستندي غير المعزز، يقع الالتزام بالسداد للمصدر على عاتق البنك فاتح الاعتماد، ويكون دور البنك المراسل في بلد المصدر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة، فلا الزام عليه إذا أحل أحد الطرفين بأي من الشروط الواردة في الاعتماد.

- الاعتماد القطعي المعزز

في الاعتماد القطعي المعزز، يضيف البنك المراسل في بلد المستخدم تعهده إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط، وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الاعتماد والبنك المراسل في بلد المستخدم) فيتمتع المصدر المستفيد بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات.

وبطبيعة الحال لا يطلب البنك فاتح الاعتماد تعزيز الاعتماد من البنك المراسل إلا عندما يكون ذلك جزءا من شروط المصدر على التاجر المستورد، فقد لا توجد حاجة لذلك إذا كان البنك فاتح الاعتماد هو أحد البنوك العالمية المشهورة لعظم ثقة الناس بها. كما أن البنوك المراسلة لا تقوم بتعزيز الاعتمادات إلا إذا توافرت عندها الثقة بالبنك المحلي فاتح الاعتماد، ويكون ذلك نظير عمولة متفق عليها.

- تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد

يمكن تقسيم الاعتماد المستندي من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد (تنفيذ الاعتماد) إلى اعتماد اطلاق، واعتماد قبول أو لأجل، واعتماد الدفعات المقدمة.

## اعتماد الاطلاع

في اعتماد الاطلاع، يدفع البنك فاتح الاعتماد بموجبه كامل قيمة المستندات المقدمة فور الاطلاع عليها والتحقق من مطابقتها للاعتماد، ويكون الدفع من أموال البنك في حالة اعتماد المرابحة، أما في حالة اعتماد الوكالة فإن البنك يقوم بإبلاغ عميله طالب فتح الاعتماد بوصول المستندات ويطلب منه توقيعها وتسلمها ودفع قيمتها كاملة مع العمولات المضافة ( أو ما بقي من قيمتها على افتراض أنه سلم دفعة مقدمة عند فتح الاعتماد ) أو يقيد ذلك فوراً على حسابه. وهذا النوع هو أكثر الاعتمادات شيوعاً.

## اعتماد القبول

في اعتماد القبول، ينص على أن الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد ويقدمها ضمن مستندات الشحن، على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم. والمسحوبات المشار إليها أما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد، وفي هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد توقيع المشتري بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها. وأما أن تكون مسحوبة على البنك فاتح الاعتماد الذي يتولى نيابة عن المشتري توقيعها بما يفيد التزامه بالسداد في الأجل المحدد لدفعها. أو يسحبها على المشتري ويطلب توقيع البنك الفاتح بقبولها أو التصديق عليها. ويختلف اعتماد الدفع الأجل عن اعتماد القبول في أن المستفيد لا يقدم كمبيالة مع المستندات.

## اعتماد الدفعات

اعتمادات الدفعات المقدمة أو الاعتمادات ذات الشرط الأحمر هي اعتمادات قطعية يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدماً بمجرد إخطاره بالاعتماد، أي قبل تقديم المستندات. وتخضع هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي للاعتماد، وسميت هذه الاعتمادات بهذا الاسم لأنها تحتوي على هذا الشرط الخاص الذي يكتب عادة بالحبر الأحمر للفت النظر إليه. ويقوم البنك المراسل بتسليم الدفعة المقدمة للمستفيد مقابل إيفال موقع منه إلى جانب تعهد منه بردها إذا لم تشحن البضاعة أو يستعمل الاعتماد خلال فترة صلاحيته، ويلتزم البنك المصدر بتعويض البنك المراسل عند أول طلب منه. فإذا لم ينفذ الاعتماد وعجز المستفيد عن رد الدفعة المقدمة فإن الأمر مسؤول عن التعويض للبنك المصدر. وقد يتم تسليم الدفعة المقدمة مقابل خطاب ضمان بقيمة وعملة الدفعة المقدمة. ويستخدم هذا النوع من الاعتمادات لتمويل التعاقدات الخاصة بتجهيز المصانع بالألات والمعدات وإنشاء المباني، أو التعاقدات الخاصة بتصنيع بضاعة بمواصفات خاصة لا تلائم إلا مستوردها وحده، أو كونها تحتاج لمبالغ كبيرة من أجل تصنيعها.

. تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المشتري الأمر بفتح الاعتماد

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية من حيث مصدر تمويلها، فقد تكون ممولة تمويلًا ذاتيًا من قبل العميل طالب فتح الاعتماد، أو ممولة تمويلًا كاملاً أو جزئياً من طرف البنك فاتح الاعتماد.

#### الاعتماد المغطى كلياً

الاعتماد المغطى كلياً هو الذى يقوم طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك، ليقوم البنك بتسديد ثمن البضاعة للبائع لدى وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه. فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبء مالي لأن العميل الأمر يكون قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتح وتنفيذه، أو يكون في بعض الحالات قد دفع جزءاً من المبلغ عند فتح الاعتماد ويسدد الباقي عند ورود المستندات، فهذه الحالة تأخذ حكم التغطية الكاملة.

ولكن يظل البنك في الاعتماد المغطى كلياً مسؤولاً أمام عميله عن أي استعمال خاطئ للنقود مثل دفعها للمستفيد إذا لم تكن شروط الاعتماد قد توافرت أو إذا تأخر فيها، كما يسأل عن أي خطأ مهني يرتكبه البنك المراسل في مهمته.

#### الاعتماد المغطى جزئياً

الاعتماد المغطى جزئياً هو الذى يقوم فيه العميل الأمر بفتح الاعتماد بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، وهناك حالات مختلفة لهذه التغطية الجزئية مثل أن يلتزم العميل بالتغطية بمجرد الدفع للمستفيد حتى قبل وصول المستندات، أو الاتفاق على أن تكون التغطية عند وصول المستندات، أو أن يتأخر الدفع إلى حين وصول السلعة.

ويساهم البنك في تحمل مخاطر تمويل الجزء الباقي من مبلغ الاعتماد. وتقوم البنوك التقليدية باحتساب فوائد على الأجزاء غير المغطاة، وهي فوائد ربوية محرمة تتجنبها البنوك الإسلامية باستخدام بديل آخر يسمى اعتماد المشاركة.

## الاعتماد غير المغطى

الاعتماد غير المغطى هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلا كاملا للعميل في حدود مبلغ الاعتماد حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسلم المستندات، ثم تتابع البنوك التقليدية عملاتها لسداد المبالغ المستحقة حسبما يتفق عليه من آجال وفوائد عن المبالغ غير المسدد. وتختلف البنوك الاسلامية في كيفية تمويل عملاتها بهذا النوع من الاعتمادات حيث تعتمد صيغة تعامل مشروعة تسمى اعتماد المراجعة.

. تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل

يمكن أيضا تقسيم الاعتمادات من حيث الصورة والشكل إلى ثلاثة أنواع: الاعتماد القابل للتحويل، و الاعتماد الدائري أو المتجدد، و الاعتماد الظهيري .

## الاعتماد القابل للتحويل

الاعتماد القابل للتحويل هو اعتماد غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفوض بالدفع أن يضع هذا الاعتماد كليا أو جزئيا تحت تصرف مستفيد آخر، ويستخدم هذا النوع غالبا إذا كان المستفيد الأول وسيط أو وكيل للمستورد في بلد التصدير، فيقوم بتحويل الاعتماد بدوره إلى المصدرين الفعليين للبضاعة نظير عمولة معينة أو الاستفادة من فروق الأسعار. وتتم عملية التحويل باصدار اعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول أو المستفيدين التاليين، ولا يعني التحويل تظهير خطاب الاعتماد الأصلي نفسه أو تسليمه للمستفيد الثاني. ويشترط لإمكان التحويل موافقة الأمر والبنك المصدر للاعتماد الأصلي والمستفيد الأول.

## الاعتماد الدائري أو المتجدد

الاعتماد الدائري أو المتجدد هو الذي يفتح بقيمة محددة ولمدة محددة غير أن قيمته تتجدد تلقائيا إذا ما تم تنفيذه أو استعماله، بحيث يمكن للمستفيد تكرار تقديم مستندات لعملية جديدة في حدود قيمة الاعتماد، وخلال فترة صلاحيته، وبعدد المرات المحددة في الاعتماد. وقد يكون تجدد الاعتماد على أساس المدة أو على أساس المبلغ. أم تجدده على أساس المبلغ فمعناه أن تتجدد قيمة الاعتماد حال استخدامه بحيث يكون للمستفيد أن يحصل على مبلغ جديد كلما قدم مستندات بضاعة جديدة خلال مدة سريان الاعتماد. أما تجدده على أساس المدة فمعناه أن يفتح هذا الاعتماد بمبلغ محدد، ويتجدد مبلغه تلقائيا لعدة فترات بنفس الشروط، فإذا تم استعماله خلال الفترة الأولى تجددت قيمته بالكامل ليصبح سارى المفعول خلال الفترة التالية وهكذا.

وهذا النوع قليل الاستخدام ولا يفتح في العادة إلا لعملاء ممتازين يثق البنك في سمعتهم، ويستعمل خصوصا لتمويل بضائع متعاقد عليها دوريا.

## الاعتماد الظهيري

الاعتماد الظهيري ( أو الاعتماد مقابل لاعتماد آخر ) يشبه الاعتماد القابل للتحويل حيث يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطا وليس منتجا للبضاعة كأن يكون مثلا وكيلًا للمنتج، وفي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضمانة الاعتماد الأول المبلغ له. ويستخدم هذا الأسلوب خصوصا إذا رفض المستورد فتح اعتماد قابل للتحويل أو في حالة طلب المنتج شروطا لا تتوفر في الاعتماد الأول، وعادة ما تكون شروط الاعتماد الثاني مشابهة للاعتماد الأصلي باستثناء القيمة وتاريخ الشحن وتقديم المستندات التي تكون في الغالب أقل وأقرب لبيئسّر للمستفيد الأول اتمام العملية وتحقيق الربح من الفرق بينهما.

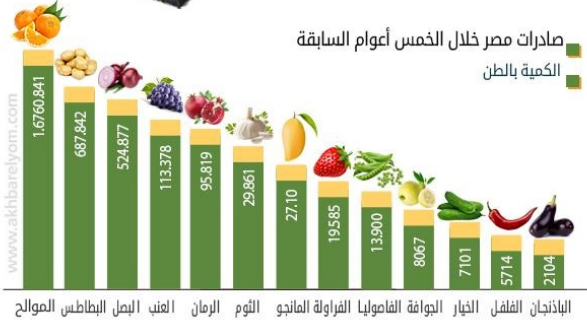
## الصادرات الزراعية

بعد الإعلان عن ارتفاعها



4.8  
مليون طن

ارتفاع حجم الصادرات الزراعية المصرية  
خلال الفترة من الأول من يناير 2019 وحتى 6 نوفمبر الحالي



القرارات المحلية المصرية بشأن تصدير المحاصيل الزراعية

وان كنا نتعاون مباشرة مع المزرعة وهو الافضل والاكثر ربحيه من الشراء من وسيط فأكدت وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، على ضرورة المشاركة في منظومة تكويد المزارع الجديدة لتصدير الحاصلات الزراعية، والتي صدر بها قرار من السيد القصير وزير الزراعة واستصلاح الأراضي.

وأعلن الحجر الزراعي المصري التابع لوزارة الزراعة، عن بدء التقديم على تكويد الموالح لمزارع التصدير حتي يوم 31 ديسمبر 2022.

الشروط والأوراق المطلوبة لعملية التكويد

1. تسليم المستندات المطلوبة بمكتب الحجر الزراعي المصري
2. دفع الرسوم المقررة.
3. تحديد ميعاد زيارات الفحص.
4. استلام شهادة التكويد.



المستندات المطلوبة لعملية التكويد بالنسبة لكل من المزرعة – المحطة – مركز التعبئة

- بطاقة الرقم القومي
- أوراق الحيازة أو عقد ايجار المزرعة وهي:
  - 1-إبصال تسديد رسوم معاينة بالحجر الزراعي ( 055 للمزرعة – 055 للمحطة ومركز التعبئة
  - 2-شهادة جودة (Gab Global) (سارية ) للعنب –الفاول له – الفلفل عدا الرمان والجوافة للموسم الحالى
  - 3-شهادة جودة ( BRC – ISO22000 ) بالنسبة للمحطة
  - 4-صورة من عقد الملكية أو الحيازة فى حالة الملك
  - 5-صورة من عقد الإيجار أو شراء المحصول فى حالة الإيجار أو شراء المحصول
  - 6-صورة بطاقة البائع والمشتري او المؤجر والمستأجر أو المالك
  - 7-2000جنيه مصرى رسوم المعاينة
  - 8-إستمارة طلب فحص مكتملة البيانات
  - 9-مراكز التعبئة فقط معافى من شهادة الأيزو(ISO22000) وشهادة (BRC).

## الجزء الأول : جاهزية المنشأة 5- تهيئة الوضع المالي

لابد من ادراك توزيع القدرة المالية ليس فقط على شراء المنتج ولكن ايضا ل

■ تمويل الأنشطة الدعائية

■ تسجيل منتجاتها في الأسواق

■ زيادة الإنتاج

■ تميز التعبئة والتغليف

■ تغيير مواصفات معينة في المنتج لإستيفاء شروط الأسواق الدولية

■ التصنيع لحساب الغير

## الجزء الأول : جاهزية المنشأة 6- رؤية وإستراتيجية الشركة للتصدير

من اهم الاسباب التي تعمل عليها شركات الاستيراد والتصدير

- زيادة الأرباح ومعدل النمو
- زيادة دورة حياة المنتج
- زيادة التنافسية
- مواجهة مشاكل فى السوق المحلى

## الجزء الأول : جاهزية المنشأة 7- المعوقات التي واجها المنافس

---

- مشاكل خاصة بالمنتج
- لوجستيات العمل والنقل
- طرق الدفع
- ولا بد من وجود خطة تصديرية بعد 3 شهور من الافتتاح
- تحليل البيئة العامة PEST

نقاط التحليل للبيئة العامة	مؤشرات المخاطر والتطور (تحليل البيئة العامة) PEST
العوامل السياسية والقانونية Political and Legal Factors	- العقوبات الدولية على المنتجات او بعض البلدان
	- الإعفاءات ودعم الصادرات
	- يجب على المؤسسة العمل ضمن نظام السياسة الحديث والالتزام بإطار عمل قانوني، حيث تتأثر القرارات التسويقية بالعوامل السياسية والقانونية، ولذلك فقد قامت العديد من الحكومات بوضع سلسلة من التشريعات لتنظيم العمليات التجارية وتقييد الممارسات التجارية غير العادلة لحماية المستهلك والمصالح الاجتماعية، مما سيضع تحديات كبيرة أمام مدراء التسويق لذلك يجب عليهم إدراك النهج الذي تقوم الحكومة الحالية باتباعه والأحكام القانونية التي يجب عليهم الالتزام بها لتحقيق أهداف المؤسسة والوصول الى غايتها.
	- أعمال الوكالات والمنظمات الدولية.
	- أداء المؤسسات متعددة الجنسيات.
	- سياسات الاستيراد والتصدير لمختلف الدول.
	- توافر المساعدات العالمية.
	- الاتفاقيات الدولية.
	- السماح بالبيع بالدولار
	- الاعتماد على موردين محليين للشراء بالعملة المحلية
عوامل اقتصادية Economic Factors	- توفير الدولار بأفضل سعر
	- ارتفاع سعر صرف الدولار مما يؤثر على تكاليف الاستيراد.
	- لكل مجتمع اهتماماته المشتركة في السلوك الشرائي وعليه لابد من بحث كل منتج على حدى لمعرفة اهتمام المجتمع المستور به
	- تعدد العوامل الاجتماعية والثقافية أساس التأثير على نوق وتفضيلات المستهلكين، حيث يقوم المستهلك بشراء المنتجات التي تتناسب مع عاداته وأعرافه المجتمعية
العوامل الاجتماعية والثقافية Socio-cultural Factors	- العوامل الاجتماعية والثقافية أساس التأثير على نوق وتفضيلات المستهلكين، حيث يقوم المستهلك بشراء المنتجات التي تتناسب مع عاداته وأعرافه المجتمعية
	- العوامل الاجتماعية والثقافية أساس التأثير على نوق وتفضيلات المستهلكين، حيث يقوم المستهلك بشراء المنتجات التي تتناسب مع عاداته وأعرافه المجتمعية
العوامل التكنولوجية Technological Factors	- العوامل التكنولوجية
	- تؤثر العوامل التكنولوجية بعمليات الإنتاج وجودة المنتج والقدرة التنافسية، لذلك يجب على مدير التسويق امتلاك معرفة بالتكنولوجيا الحديثة التي تختص بمجال عمله، وفيما يأتي بعض العوامل التكنولوجية المهمة
	- ملائمة وتوفير التكنولوجيا.
	- تكاليف الاستبدال.
	- فرص الابتكار.
	- ميزانية البحث والتطوير.

## الجزء الثاني : الإنتاج

### 1- تطوير أو تحسين المنتجات للمنافسة



الاصناف المطلوبة للتصدير علي السعودية

- ( الموالح ) برتقال- يوسفى - ليمون
- (فاكهة ) عنب – فراولة - مانجو- خوخ
- (خضروات ) بصل – طماطم - خس- بطاطس
- ( توابل ) كزبرة- كمون- شمر

# دراسة المنتجات

رابعاً: حاصلات زراعية

أهم منتجات القطاع

القيمة بالمليون دولار

2020	2019	2018	المنتجات	م
942	895	405	فاكهة	1
227	257	209	بطاطس	2
172	205	719	موالح	3
177	260	125	بصل وثوم	4
196	183	134	خضر	5
169	153	199	فول سوداني ومحاصيل بقولية	6
147	116	78	حاصلات زراعية أخرى	7
85	73	72	نباتات طبية وعطرية	8
56	42	64	حبوب	9
7	51	50	زهور القطف ونباتات الزينة	10

المصدر : الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات

شرح كل حجم الصادرات المصنوع لكل منتج مطلوب

مواسم المحاصيل الزراعية في مصر



المعلومات المتاحة مصدرها الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء

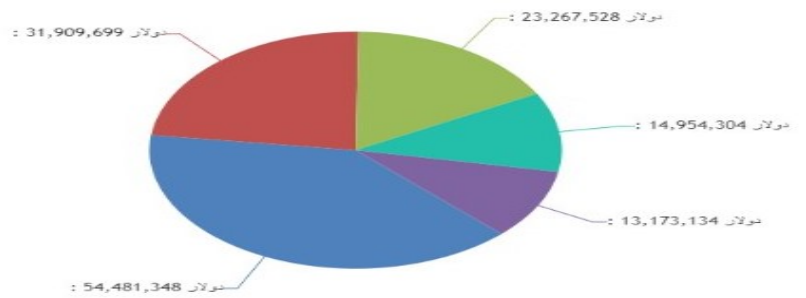
### أهم 5 دول تستورد من مصر: برتقال طازج أو مجفف

الدولة	إجمالي حجم الصادرات 2022
RUS	54.5 مليون دولار
SAU	31.9 مليون دولار
BGD	23.3 مليون دولار
IND	15.0 مليون دولار
NLD	13.2 مليون دولار

إجمالي الصادرات لعام: 2022

[عرض تقرير المنتج](#)

[تحميل التقرير](#)





المعلومات المتاحة مصدرها الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء

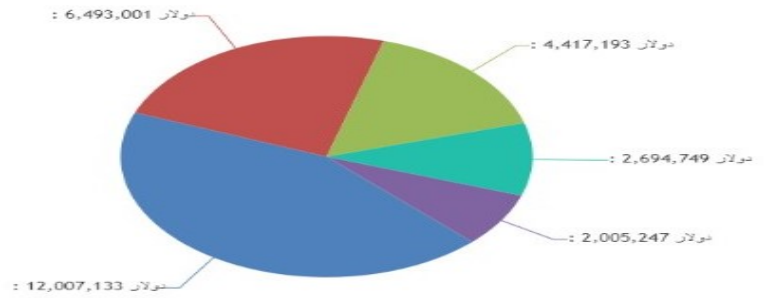
### أهم 6 دول تستورد من مصر: يوسفى طازج أو مجفف

الدولة	إجمالي حجم الصادرات 2022
RUS	12.0 مليون دولار
SAU	6.5 مليون دولار
UKR	4.4 مليون دولار
SYR	2.7 مليون دولار
NLD	2.0 مليون دولار

إجمالي الصادرات لعام: 2022

[عرض تقرير المنتج](#)

[تحميل التقرير](#)





المعلومات المتاحة مصدرها الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء

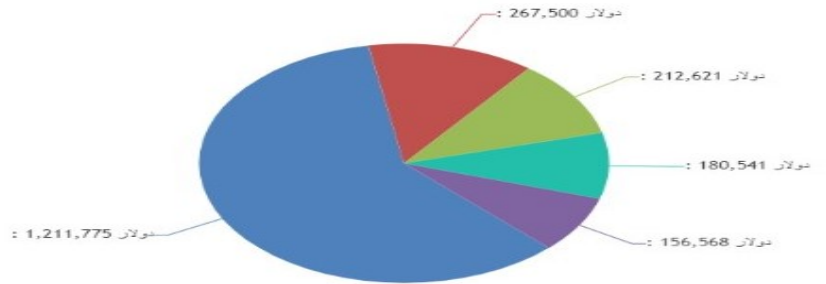
### أهم 5 دول تستورد من مصر: جوافة-مانجو-مانجوستين طازجة او مجففة

الدولة	إجمالي حجم الصادرات 2022
SAU	1.2 مليون دولار
GBR	267.5 ألف دولار
ARE	212.6 ألف دولار
KWT	180.5 ألف دولار
OMN	156.6 ألف دولار

إجمالي الصادرات لعام 2022

[عرض تقرير المنتج](#)

[تحميل التقرير](#)





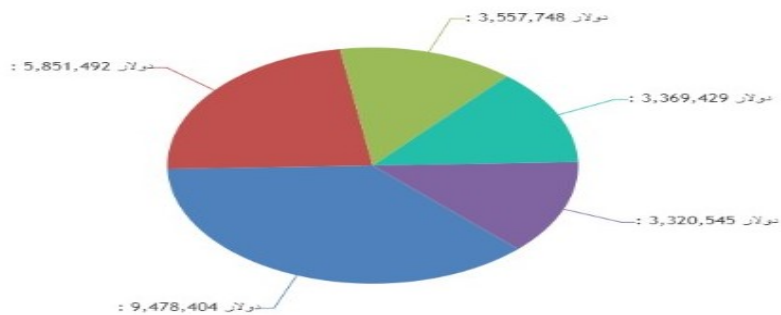
### أهم 5 دول تستورد من مصر: فراقه طازجه

الدولة	إجمالي حجم الصادرات 2022
GBR	9.5 مليون دولار
SAU	5.9 مليون دولار
SYR	3.6 مليون دولار
RUS	3.4 مليون دولار
ARE	3.3 مليون دولار

إجمالي الصادرات لعام: 2022

عرض تقرير المنتج

تحميل التقرير





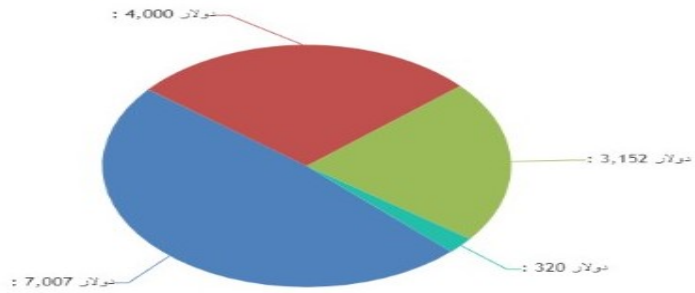
### أهم 5 دول تستورد من مصر: عنب طازج

الدولة	إجمالي حجم الصادرات 2022
PSE	7.0 ألف دولار
SDN	4.0 ألف دولار
SYC	3.2 ألف دولار
MDV	0.3 ألف دولار

إجمالي الصادرات لعام: 2022

[عرض تقرير المنتج](#)

[تحميل التقرير](#)





المعلومات المتاحة مصدرها الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء

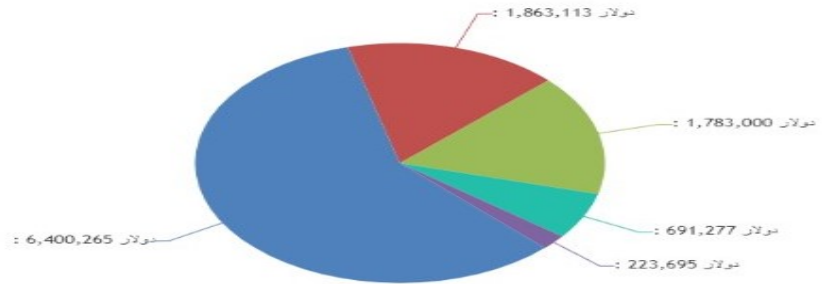
### أهم 5 دول تستورد من مصر: طماطم - بندوره -

الدولة	إجمالي حجم الصادرات 2022
SAU	6.4 مليون دولار
RUS	1.9 مليون دولار
LBY	1.8 مليون دولار
HUN	691.3 ألف دولار
ARE	223.7 ألف دولار

إجمالي الصادرات لعام 2022

[عرض تقرير المنتج](#)

[تحميل التقرير](#)





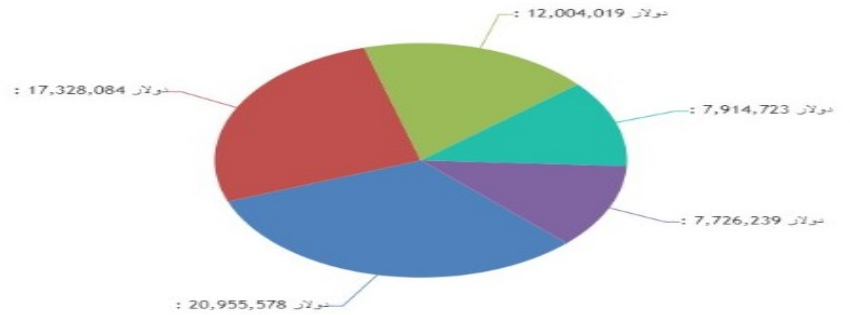
### أهم 5 دول تستورد من مصر: بطاطس طازجة اومبرده أخرى

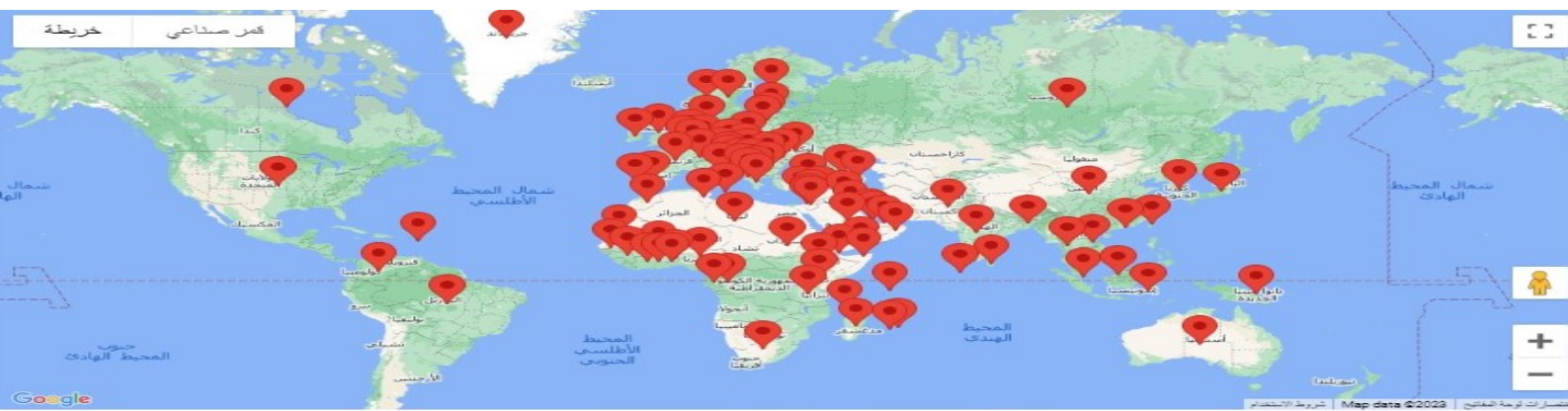
الدولة	إجمالي حجم الصادرات 2022
RUS	21.0 مليون دولار
GRC	17.3 مليون دولار
LBN	12.0 مليون دولار
DEU	7.9 مليون دولار
ARE	7.7 مليون دولار

إجمالي الصادرات لعامي 2022

عرض تقرير المنتج

تحميل التقرير





المعلومات المتاحة مصدرها الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء

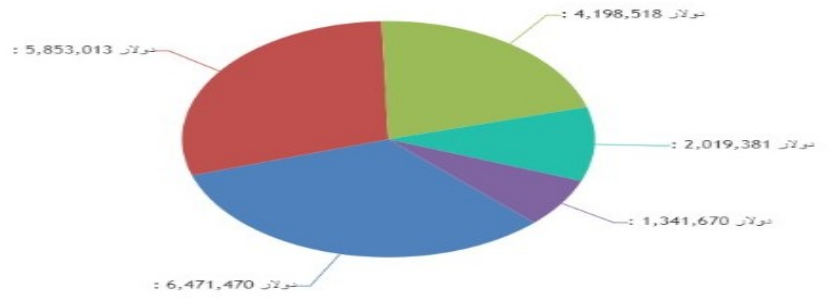
### أهم 5 دول تستورد من مصر: بصل وكرات بشوشه

الدولة	إجمالي حجم الصادرات 2022
GBR	6.5 مليون دولار
SAU	5.9 مليون دولار
DEU	4.2 مليون دولار
NLD	2.0 مليون دولار
SVN	1.3 مليون دولار

إجمالي الصادرات لعام: 2022

[عرض تقرير المنتج](#)

[تحميل التقرير](#)





المعلومات المتاحة مصدرها الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء

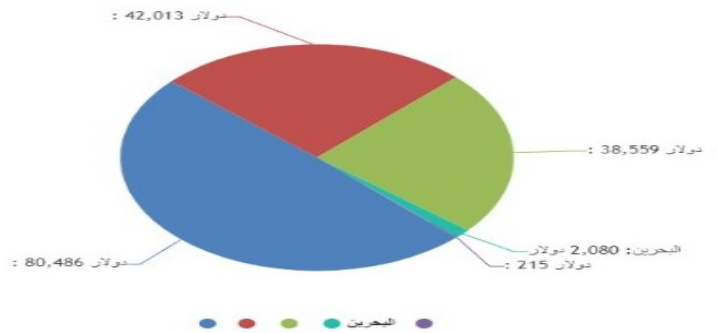
### أهم 5 دول تستورد من مصر: خس طازج

الدولة	إجمالي حجم الصادرات 2022
SAU	80.5 ألف دولار
KWT	42.0 ألف دولار
ARE	38.6 ألف دولار
البحرين	2.1 ألف دولار
BGD	0.2 ألف دولار

إجمالي الصادرات لعام: 2022

عرض تقرير المنتج

تحميل التقرير





المعلومات المتاحة مصدرها الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء

## أهم 5 دول تستورد من مصر: بذور شمر وعرعر معبأه

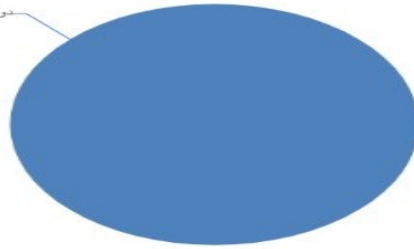
الدولة	إجمالي حجم الصادرات 2022
USA	31.2 ألف دولار

إجمالي الصادرات لعام: 2022

[عرض تقرير المنتج](#)

[تحميل التقرير](#)

31,198 دولار





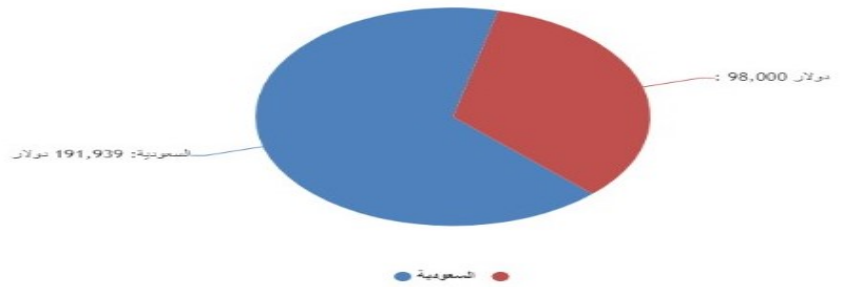
المعلومات المتاحة مصدرها الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء

### أهم 5 دول تستورد من مصر: كمون مطحون معبأ

الدولة	إجمالي حجم الصادرات 2022
السعودية	191.9 ألف دولار
TUR	98.0 ألف دولار

إجمالي الصادرات لعام 2022

[عرض تقرير المنتج](#) [تحميل التقرير](#)



## الجزء الثاني : الإنتاج 2- المدة الزمنية اللازمة لاستيفاء طلبية التصدير

فإن متوسط المدة الزمنية اللازمة لإنهاء عملية تخليص شحنة تصدير معيارية هو 42 ساعة،  
في حين أن متوسط الوقت اللازم لإنهاء شحنة استيراد معيارية هو 27 ساعة.

## الجزء الثاني : الإنتاج

### 3- الحد الأدنى والأقصى للكميات التي تستطيع تصديرها

الرمز في النظام المنسق	نوع السلع	المتوسط	الحد الأدنى	الحد الأقصى
٠٢	اللحوم وفضلات اللحوم التي تؤكل	٢٥	٢٥	٢٥
٠٤	منتجات الألبان	٢٥	٢٥	٢٥
٠٧	الخضر وبعض أنواع المحاصيل الجذرية والدرنية	٢٢	١٠	٣٥
٠٨	الفاكهة والجوزيات	٢٢	١٠	٣٥
٠٩	البن، والشاي، والتوابل	١٥	١٥	١٥
١٠	الحبوب	٤٠,٨	١٥	٧٥
١١	منتجات صناعة المطاحن؛ والمولت؛ والنشاء؛ وجلوتين القمح	٢١,٨	١٥	٩٥
١٢	البذور الزيتية والثمار الزيتية	١٢,٦	٥	١٥
١٥	الدهون والزيوت الحيوانية والنباتية	٢١,١	١٠	٤٠
١٧	السكر والحلوى	٣٤,٥	١٥	٩٥
١٨	الكاكاو ومستحضرات الكاكاو	٢١,٢	١٠	٣٠

## الجزء الثالث : الأسواق



### 1- دراسة الأسواق المستهدفة

## الميزة التنافسية الرئيسية Competitive Advantages

الميزة التنافسية الرئيسية التي تسعى لها الشركات من بين أربعة خيارات رئيسية (قيادة التكلفة / التمييز من خلال الابداع و/أو الخدمة /أو الجودة)

## المزايا التنافسية التفصيلية Positioning Options

- منتجات جديدة كل 3 أشهر
- منتجات بسعر افضل
- إمكانية تفصيل المنتج وفقاً لرغبة العميل
- الشحن الاسرع

## الأهداف التسويقية

### طريقة SMART في صياغة الأهداف

### أهداف الحصة السوقية (التوسع في المنتجات/الاسواق)

1. إضافة منتجاتنا قيد الموردين خلال 3 اشهر
2. تصدير 3 منتجات 5 لموردين خلال اول 3 شهور
3. اضافة منتجات اخرى و موردين اخرين خلال ال3 شهور التآليه بعدد اكبر

## الأهداف المالية (المبيعات / نسبة الأرباح)

هدف المبيعات لهذا العام اخذ 15% من حصة الصادرات للسعودية والامارات وانجلترا

## أهداف العملاء

تأسيس برنامج إدارة علاقات العملاء CRM واستخدامه من قبل جميع البائعين وخدمة العملاء حتى عام اول 2024

## أهداف العلامة التجارية

1. عمل 20 حملة قيمة توجه لعملائنا عبر مختلف وسائل الاتصال والسوشيال ميديا حتى 30 يونيو 2023م
2. تصميم بروفايل جديد للشركة والمنتجات بالتعاقد مع شركة احترافية حتى 30 سبتمبر 2023م

## أهداف تتعلق بتعزيز القوة التنافسية

قد تقرر أن تأخذ مسارا تطويريا لمنتجاتك وفقاً لاستراتيجية السوق الأزرق! ماهي الأمور الإبداعية والتغيير التي من الممكن أن تحدثها لتسبح في محيط أزرق؟ أو على الاقل تسبق بها منافسيك؟

1. فتح فرع جديد في نفس منطقة تجمع المنافسين
2. تصدير منتج جديد وأخذ امتياز حصري له في الدول المستهدفة

## الجزء الثالث : الأسواق 1- دراسة الأسواق المستهدفة

---



اولا : دراسة السوق السعودي

\*نبذة عن الاقتصاد السعودي

**السيد الأستاذ الدكتور / حسين منصور**

**رئيس الهيئة القومية لسلامة الغذاء**

كعبة طيبة وبمعد .. .

في البداية تود أن تتقدم لسيادتكم بخالص إعزازنا وتقديرنا لشخصكم الكريم والتأكيد علي الدور الهام الذي تقوم به الهيئة رئاستكم الموقرة في إحكام الرقابة علي سلامة الغذاء للشحنات المصدرة .

في هذا الشأن والحفاظ للخطاب المرسل لسيادتكم برقم ٦٠٧ والمؤرخ في ٢٠٢٢/٥/٢٢ بشأن موافقة الهيئة العامة للغذاء والدواء السعودية علي تطبيق منظومة التوكيد والتتبع المعتمدة من الحجر الزراعي المصري والغاء الشرط الخاص بالزامية ارفاق شهادة مطابقة مع كل شحنة مصدرة للمملكة.

وفي ذات الإطار وبناء علي ما ورد من هيئة الغذاء والدواء السعودية (مرفق ١) وما ورد من مكتب التمثيل التجاري بجدة بتاريخ ٢٠٢٢/٥/٢٤ وما تم الاتفاق عليه بين معالي وزير الزراعة واستصلاح الأراضي المصري ونظيره السعودي فقد تم من جانبنا اصدار المنشور الفني رقم (٣١) بتاريخ ٢٠٢٢/٥/٢٤ بشأن الية الفحص واحكام الرقابة علي الصادرات الزراعية المصرية من المحاصيل المكودة والمزمع تصديرها للمملكة العربية السعودية (مرفق ٢) وفقا لمنظومة التوكيد والتتبع المعتمدة من هيئة الغذاء والدواء السعودية.

وبناء علي ما سبق ترجوا من سيادتكم التكرم بالتوجيه باتخاذ اللازم نحو احكام الرقابة علي الشحنات المصدرة للمملكة **دون التقييد برفاق شهادة تحليل مثبتات مبيدات مع كل شحنة معدة للتصدير ودون الحاجة الي ارفاق شهادة مطابقة لكل شحنة** لاي محصول تصديري بخلاف محاصيل ( الخضار الورقي - اللوبيا الحافة - البانسون - الكمون) وذلك بناء علي ما تم الاتفاق عليه مع الجانب السعودي وتيسيرا علي السادة المصدرين علي أن يتم العمل بما تم الاتفاق عليه اعتبارا من تاريخه.

وإذ لشكر لسيادتكم تعاونكم الصادق معنا من اجل إحكام الرقابة علي المنظومة التصديرية

وتفضلوا سيادتكم بقبول وافر الاحترام والتقدير .. .

تحياتكم  
٢٠٢٢/٥/٢٤

رئيس المجر الزراعي المصري

د.أ / أحمد كمال المطار

### خطوات التصدير من مصر إلى السعودية

هناك مجموعة من الخطوات التي يجب توافرها عند التصدير من مصر إلى السعودية ومن هذه الخطوات:

- لابد أن يحدد المصدر الكمية من السلع التي يتم تصديرها
- عمل جميع العقود القانونية والرسمية لعملية التصدير من خلال المكاتب المتخصصة أو شركات التصدير أو أن تقوم بها بنفسك.
- يجب أن يتم نقل البضائع والسلع من الميناء إلى المملكة بالشكل المناسب للمصدر والمستورد.
- تخليص الشحنات من الجمارك وذلك من خلال تقديم الأوراق الرسمية والمستندات ودفع جميع المستحقات المالية الخاصة بالشحن.
- لابد من استلام وتسليم الشحنة للمستورد ثم إيداعها في المخازن الخاصة حتى يقوم بتوزيعها للمنتج داخل السعودية.

## شحن من مصر للسعودية

تقدم الرشد جميع خدمات الشحن من مصر إلى السعودية حيث نقوم على تلبية احتياجات العملاء، فلا بد من التعامل مع شركة شحن تقوم بنقل جميع الأجهزة الكهربائية والسيارات الكبيرة والصغيرة والخضروات والفواكه، وعن أهم مبادئ الشحن الأساسية:

- بوليصة الشحن.
- الشحنة.
- السلطات الحكومية والغير حكومية.
- البضائع
- الوسيط التجاري او الشراء من المزرعة مباشرة بموجب اوراق قانونيه سبق ذكرها
- الجهة المستوردة.
- الجهة المصدرة.
- الرسوم الجمركية.

الملف التعريفي للعملاء بالسعودية (B2B Customer Profile)

فئة العملاء	الأعمار	الجغرافيا	التعليم	نمط الحياة	المسمي الوظيفي	دوره في اتخاذ القرار الشرائي
1. وكلاء 2. وسطاء 3. مكاتب توريد 4. موزعين الجملة 5. ماركت كبير	50 – 25	اهم المناطق الرياض جدة	جامعيين	الالتزام بالصواب الأخلاقية	مدير مشتريات مدير مكتب مدير استيراد	1. متخذ قرار 2. مؤثر على اتخاذ القرار 3. وسيط

## نموذج سمات عملائك المستهدفين

اسم العميل	البلد	تاريخ بدأ دخوله للسوق	الوصف الكمي	الحصة السوقية %	المزايا التنافسية	نقاط القوة ماهي أهم نقاط قوته	نقاط الضعف ماهي أهم نقاط ضعفه	موقع الكتروني
شركة نقي السعودية لإستيراد وتصدير وتسويق المنتجات والمحاصيل الزراعية	العودية الرياض	٢٠٢٠	10	10%	الأسعار يسهوله الوصول للعميل	يبحث عن عملاء اون لاين	ليس لديه موقع الالكتروني للتعريف	<a href="https://www.facebook.com/ksa.naqi/">https:// www.facebook.com/ ksa.naqi/</a>

## الملف التعريفي للمنافسين Competitors Profile

اسم المنافس	البلد	تاريخ بدأ دخوله للسوق	الوصف الكمي	الحصة السوقية %	المزايا التنافسية	نقاط القوة	نقاط الضعف	موقع الكتروني
رايك زون لانتاج وتصدير المحاصيل الزراعية	مصر	1924	3600 موظف في أكثر من 30 دولة حول العالم	30% (تقديرياً)	الأسعار متوسطة + جودة عالية	عدد الفروع الكبير سرعة التوصيل	ماهي أهم نقاط قوته نقاط ضعفه	<a href="https://www.rijkszwaan.com/eg/">https:// www.rijkszwaan.c om/eg/</a>

## دراسة الأسواق المحلية والخارجية

من خلال البيانات الاحصائية الحديثة التي نستعرضها فيما يلي، يمكنك التعرف على حجم الصادرات والواردات وأكثر الأسواق استيرادًا وتصديرًا من وإلى السعودية. كما يمكنك التعرف على أكثر السلع طلبًا سواء في الأسواق المحلية أو الخارجية لتبدأ في توفيرها للأسواق المحلية عن طريق الاستيراد أو للأسواق الخارجية عن طريق التصدير.

أولاً: الصادرات السعودية لدول العالم

1- حجم الصادرات 2022 ارتفعت لما يزيد عن 20% ونلاحظ أن حجم الصادرات يقل في بداية كل عام ويزداد بشكل تدريجي ليصل إلى ذروته في النصف الثالث والأخير من العام.



## 2- السلع المصدرة

\*بلغت قيمة السلع المصدرة من المنتجات غير البترولية في يناير ٢٠١٩ حوالي (ثمانية عشر مليارا وسبعة وثلاثون مليون ريال)، مقابل (ثمانية عشر مليارا ومائتين وثمانية وتسعون مليون ريال)، أي بنسبة انخفاض تبلغ ١.٤٪.

\*من الجدول يمكنك معرفة أكثر السلع السعودية طلبًا وتصديرًا إلى الأسواق الخارجية لتتعامل في أي منها.

الصادرات غير البترولية الرئيسية (مليون ريال)				
السلع المصدرة (حسب أقسام النظام المنسق HS)	يناير 2018	يناير 2019		نسبة التغير (%)
		القيمة	التغير عن العام السابق	
1 اللدائن والمطاط ومصنوعاتها	5,907	6,682	775▲	13.1▲
2 منتجات الصناعات الكيماوية وما يتصل بها	5,873	5,211	661▼	11.3▼
3 المعادن العادية ومصنوعاتها	1,781	1,537	245▼	13.7▼
4 الآلات والأجهزة والمعدات الكهربائية وأجزاؤها	807	1,176	369▲	45.7▲
5 معدات النقل وأجزاؤها	1,452	986	466▼	32.1▼
6 الحيوانات الحية والمنتجات الحيوانية	517	464	53▼	10.3▼
7 مواد غذائية محضرة والمشروبات والخل والتبغ	415	453	38▲	9.1▲
8 المنتجات المعدنية	338	271	67▼	19.8▼
9 اللؤلؤ؛ الأحجار الكريمة؛ المجوهرات المقلدة	236	243	7▲	3.0▲
10 بقية السلع	972	1,015	43▲	4.4▲
<b>الإجمالي</b>	<b>18,298</b>	<b>18,037</b>	<b>261▼</b>	<b>1.4▼</b>

### 3- دول التصدير

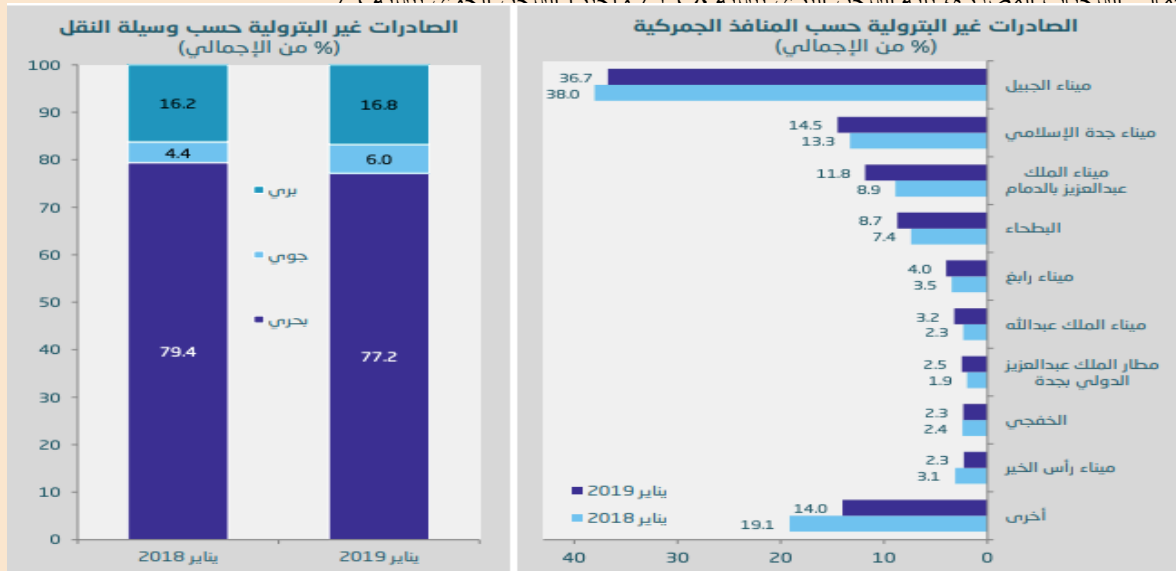
\*من الجدول يمكنك التعرف على أكبر ٥ دول للصادرات السعودية من المنتجات غير البترولية (يستوردون حوالي ٤٤.٥% من إجمالي صادرات السعودية).

أهم 5 دول للصادرات غير البترولية (مليون ريال)				
الدول	يناير 2018	يناير 2019		
		القيمة	التغير عن العام السابق	
1 الصين	2,699	3,128	428▲	15.9▲
2 الامارات العربية المتحدة	2,612	2,057	555▼	21.2▼
3 سنغافورة	900	1,324	424▲	47.1▲
4 الهند	1,170	853	317▼	27.1▼
5 بلجيكا	780	673	107▼	13.7▼
<b>الإجمالي</b>	<b>8,161</b>	<b>8,035</b>	<b>126▼</b>	<b>1.5▼</b>
نسبة أهم 5 دول مصدر إليها من إجمالي الصادرات غير البترولية (%)		44.5	44.6	

#### 4- موانئ التصدير ووسائل النقل

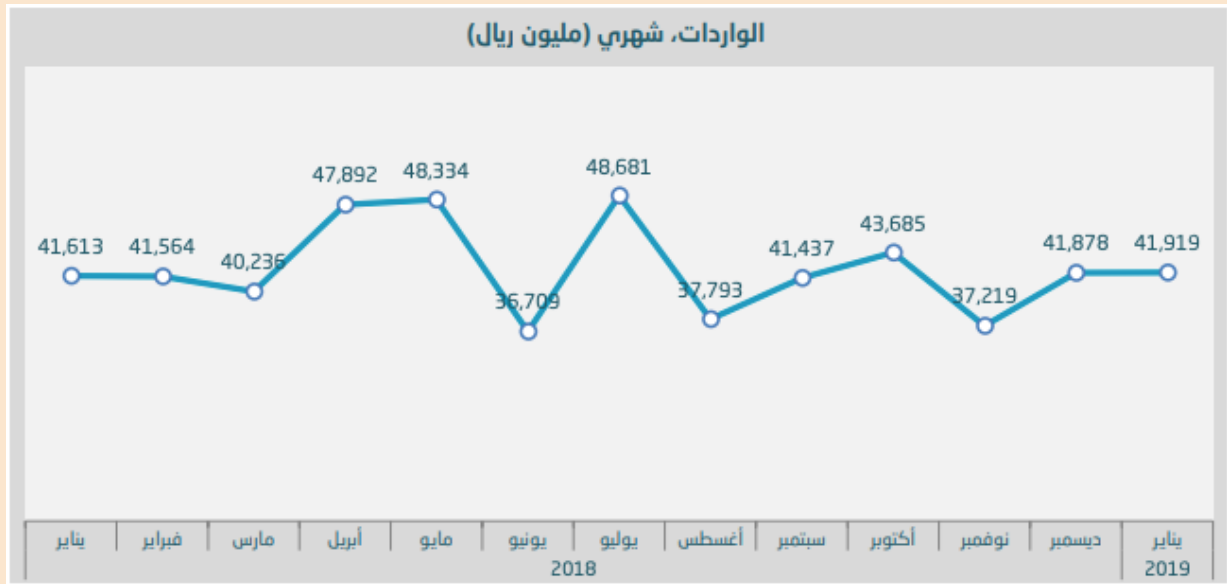
\*من الشكل التوضيحي السابق يتضح لنا أن الصادرات غير البترولية يتم تصديرها عبر عدة موانئ موزعة في جميع أنحاء السعودية ويأتي على رأسها ميناء الجبيل الذي صُدر منه حوالي ٣٦.٦٪ من إجمالي صادرات السعودية غير البترولية لشهر يناير ٢٠١٩.

\*كذلك يتضح لنا من الجدول الآخر على اليمين أن النقل البحري يعد الأكثر انتشارًا (كما هو المعتاد في أغلب دول العالم) وقد اعتمد عليه في تصدير حوالي ٧٧.٢٪ من إجمالي الشحنات المصدرة، يليه الشحن البري بنسبة ١٦.٨٪ واختار الشحن الجوي بنسبة ٦٪.



ثانيًا: الواردات السعودية من أسواق العالم  
1- حجم الواردات

\*بلغت قيمة الواردات السلعية حوالي (واحد وأربعون ملياراً وتسعمائة وتسعة عشر مليون ريال) في شهر يناير لعام ٢٠١٩ وازدادت الى 40% عام 2022



## 2- السلع الواردة

\*نلاحظ في الجدول أهم ١٠ فئات سلعية يتم استيرادها للأراضي السعودية، وبكل تأكيد يمكن لمن يفكر أن يدخل في مجال الاستيراد والتصدير في السعودية أن يتعامل في واحدة من تلك الفئات السلعية حيث كثرة طلبها واستهلاكها.

الواردات السلعية الرئيسية (مليون ريال)				
السلع المستوردة (حسب أقسام النظام المنسق HS)	يناير 2018	يناير 2019		نسبة التغير (%)
		القيمة	التغير عن العام السابق	
1 الآلات والأجهزة والمعدات الكهربائية وأجزاؤها	9,739	9,201	538 ▼	5.5 ▼
2 معدات النقل وأجزاؤها	7,051	7,207	156 ▲	2.2 ▲
3 منتجات الصناعات الكيماوية وما يتصل بها	4,479	4,378	101 ▼	2.3 ▼
4 المعادن العادية ومصنوعاتها	3,753	3,587	166 ▼	4.4 ▼
5 مواد غذائية محضرة والمشروبات والخل والتبغ	2,004	2,281	278 ▲	13.9 ▲
6 منتجات نباتية	2,211	2,224	13 ▲	0.6 ▲
7 الأنسجة ومصنوعاتها	1,496	1,733	236 ▲	15.8 ▲
8 الحيوانات الحية والمنتجات الحيوانية	1,505	1,672	167 ▲	11.1 ▲
9 اللدائن والمطاط ومصنوعاتها	1,269	1,489	220 ▲	17.3 ▲
10 بقية السلع	8,107	8,146	40 ▲	0.5 ▲
<b>الإجمالي</b>	<b>41,613</b>	<b>41,919</b>	<b>305 ▲</b>	<b>0.7 ▲</b>

3- دول الاستيراد

\*من الجدول يمكنك التعرف على أكبر ٥ دول للواردات السعودية (يصدرون حوالي ٤٨.٢٪ من إجمالي الواردات السعودية).

موقع الهيئة العامة للإحصاء (السعودية) مهم جدا للاطلاع

أهم 5 دول مستورد منها (مليون ريال)					
يناير 2019			يناير 2018	الدول	
نسبة التغير (%)	التغير عن العام السابق	القيمة			
33.6▲	2,058▲	8,186	6,128	الصين	1
19.8▼	1,178▼	4,776	5,955	الولايات المتحدة الأمريكية	2
26.4▲	630▲	3,017	2,387	الإمارات العربية المتحدة	3
6.2▼	147▼	2,246	2,394	ألمانيا	4
14.9▼	345▼	1,961	2,306	الهند	5
5.3▲	1,017▲	20,187	19,170	الإجمالي	
		48.2	46.1	نسبة أهم 5 دول مستورد منها من إجمالي الواردات (%)	

## اهم المحاصيل المصدرة للسعودية

قال الدكتور أحمد العطار، رئيس الحجر الزراعي بوزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، إن الصادرات الزراعية للمملكة العربية السعودية تسير بشكل منتظم بعد تطبيق الاشتراطات الخاصة بالمعايير المطبقة على دول الاتحاد الأوروبي، مشيراً إلى أن المملكة لم تحظر أي صنف مصري.

وطالبت السعودية، في منتصف سبتمبر الماضي وضع شروط جديدة لاستكمال استقبال المحاصيل الزراعية المصرية وتحديدًا الخضروات والفاكهة.

وأضاف "العطار"، في تصريحات لمصراوي، أن إجمالي الصادرات خلال الفترة من 1\1\2022 حتى 20\8\2022 بلغت 54 ألفاً و784 طن.

ولفت رئيس الحجر الزراعي، إلى أن أبرز المحاصيل المصدرة للمملكة هي الموالح والبصل والطماطم الطازجة والعنب والبطيخ، مؤكداً على أن تطبيق معايير الجودة الخاصة بالصادرات الزراعية للدول الكبرى مثل الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية.

وأشار رئيس الإدارة المركزية للحجر الزراعي، إلى أن الوزارة استطاعت فتح 67 سوقاً جديدة لاستقبال الصادرات الزراعية المصرية خلال 5 أعوام الماضية، ليرتفع العدد الإجمالي للدول المستقبلة لمحاصيل مصر من الخضراوات والفاكهة إلى 150 لنحو 350 صنفاً.

يذكر أن السعودية سيطرت على 15% من إجمالي صادرات الحاصلات الزراعية المصرية خلال أول 8 أشهر من الموسم التصديري 2021-2022 بنحو 476.163 ألف طن وكذلك على 12% من القيمة بنحو 235.49 مليون دولار.

\*دراسة عن سوق تصدير البصل للسعودية

\*دراسة عن سوق تصدير المانجو والجوافة

## الجزء الثالث : الأسواق 1- دراسة الأسواق المستهدفة

---



ثانيا : دراسة السوق الاماراتى

تعد الإمارات العربية المتحدة سوقاً هاماً للصادرات المصرية إذ حققت صادراتنا لهذا السوق رقماً قياسياً جديداً في عام 2015 حيث تجاوزت للمرة الأولى حاجز المليار دولار لتبلغ في نهاية العام نحو 1061 مليون دولار مقابل 974 مليون دولار في عام 2014، أي بنسبة زيادة نحو 9% ؛ وبذلك تكون الإمارات قد حلت كثنائي أكبر مستورد للمنتجات المصرية بين الدول العربية بعد المملكة العربية السعودية.

ويرجع السبب في زيادة الصادرات المصرية إلى الإمارات إلى عدة عوامل، منها:

- نجاح الجهود الترويجية في تعريف المستهلكين بالإمارات بمختلف جنسياتهم بالمنتج المصري.
- قدرة المنتج المصري على المنافسة في السوق الإماراتي من حيث الجودة والسعر على الرغم من صعوبة المنافسة في هذا السوق وتنوع المنتجات والأذواق به.
- إدخال منتجات جديدة ضمن هيكل الصادرات المصرية للإمارات.
- فعالية المشاركة المصرية في العديد من المعارض الدولية التي تقام بالإمارات.
- نجاح جهود التمثيل التجاري المصري في مساعدة المصدرين المصريين على النفاذ بمنتجاتهم إلى السوق الإماراتي من خلال الدراسات التسويقية، والحرص على تحديث بيانات المستوردين الإماراتيين أولاً بأول، ومساعدة الشركات المصرية على ترتيب لقاءات العمل مع المستوردين الإماراتيين، وإطلاق الحملات الترويجية للمنتجات المصرية ومنها مهرجان المنتجات المصرية الذي يقام سنوياً بالتعاون بين المكتب التجاري بأبوظبي ومجموعة هايبرماركت اللولو في كافة مدن الإمارات.

وتأتى الإمارات العربية المتحدة كثاني أكبر اقتصاد عربي بعد المملكة العربية السعودية، كما تحتل المرتبة (30) ضمن قائمة أكبر الاقتصاديات على مستوى العالم. وقد نجحت الإمارات فى تنويع النشاط الاقتصادى بها، وتقليل الاعتماد على النفط. ويساهم قطاع النفط بحوالى 34% من الناتج المحلى الإجمالى، بينما يبلغ نصيب قطاعات الخدمات نحو 57%، والصناعات التحويلية نحو 9% منه.

وأدى انخفاض أسعار النفط منذ عام 2014 إلى تراجع الصادرات الإماراتية وكذا إيرادات الدولة؛ وعلى الرغم من ذلك، تمكنت الإمارات من مواجهة هذا التحدى والحفاظ على النمو والاستثمار وذلك بفضل اتباع استراتيجية التنويع، والتركيز على قطاعات التكنولوجيا المتقدمة، والقطاعات التى تحقق معدلات نمو مرتفعة مثل الاقتصاد الإسلامى.

وعلى الرغم من قلة عدد السكان فى الإمارات (9,4 مليون نسمة، منهم حوالى 85% أجانب من جنسيات مختلفة)، إلا أنها سوقاً هاماً بسبب كونها مركزاً تجارياً إقليمياً لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا. وينعكس ذلك فى أن جزءاً كبيراً من واردات الإمارات يعاد تصديرها إلى دول أخرى؛ وتلعب دبي - بما تتمتع به من ميزة فى مجالات الخدمات اللوجستية - دوراً هاماً فى تسهيل التجارة الإقليمية.

ويتناول دليل المصدر عرضاً للبيانات الأساسية لدولة الإمارات العربية المتحدة، وأهم مؤشرات الاقتصاد الإماراتي، والتجارة الخارجية لدولة الإمارات مع دول العالم، وأهم ملامح السياسة التجارية للإمارات متضمنة نبذة عن النظم الجمركية في الدولة والمعاملة الجمركية للمنتجات المصرية، ومتطلبات وضع العلامات والتعبئة والتغليف، واشتراطات الصحة والصحة النباتية، وغيرها، وكذا نبذة عن حجم ومناخ ونظم الاستثمار الأجنبي في الإمارات، وعرضاً لأنماط الاستهلاك وقنوات التوزيع في الدولة.

كما يلقي دليل المصدر المصري لدولة الإمارات الضوء على أهم ملامح العلاقات التجارية والاستثمارية بين جمهورية مصر العربية ودولة الإمارات، بما في ذلك الإطار التعاقدى بين البلدين، وحجم التبادل التجاري وأهم السلع المتبادلة، والاستثمارات الإماراتية في مصر.

ويبرز الدليل، من خلال عرض المعلومات السابق الإشارة لها، أهمية السوق الإماراتي للصادرات المصرية، كونها سوقاً مفتوحة لا يوجد بها قيوداً أو عوائق للحد من الواردات، وتتميز بتعدد الأذواق والشرائح الاستهلاكية مما يتيح مجالاً واسعاً أمام الصادرات المصرية والتي تتمتع بميزة الإعفاء الجمركي في إطار اتفاقية المنطقة الحرة العربية الكبرى التي تربط البلدين. كذلك، وبالإضافة إلى تعدد المعارض والمناسبات بدولة الإمارات والتي تمثل فرصة أمام المصدرين المصريين للاحتكاك المباشر بالسوق الإماراتي، فإن الإمارات تُعد، وبصفة خاصة دبي، مركزاً إقليمياً لإعادة التصدير لأسواق أخرى

ويوصي المكتب الشركات المصرية المصدرة للإمارات بضرورة الاهتمام بمستوى المنتجات المصرية المصدرة من حيث الجودة والتعبئة والتغليف، والالتزام بالموصفات القياسية الإماراتية، وتقديم عروض تصديرية منافسة من حيث الجودة والسعر والالتزام بشروط التوريد المتفق عليها مع المستوردين الإماراتيين، وأهمية خلق قنوات اتصال وتعاملات مستمرة ومستقرة مع المستوردين بعيداً عن الصفقات العارضة واتباع استراتيجيات طويلة المدى في التعامل مع السوق الإماراتي.

كما يؤكد المكتب على استعداده التام لتقديم المعاونة للشركات المصرية المصدرة في توفير المعلومات اللازمة عن السوق الإماراتي، وكذا في ترتيب الاجتماعات مع المستوردين وتوفير المعلومات حول مصداقية الشركات المستوردة. ويوصي المكتب في هذا الصدد بأهمية استمرار التنسيق والاتصالات مع مكاتب التمثيل التجاري المصري بأبوظبي ودبي والاستفادة من خدماتهما من حيث توفير المعلومات التسويقية والترويج للإنتاج المصري وفتح قنوات اتصال مع أهم الشركات المستوردة بالسوق الإماراتي وترتيب زيارات الأعمال بما يساهم في تحقيق النتائج المرجوة.



نبذة عن اقتصاد دولة الإمارات العربية  
المتحدة

دراسة عن تصدير البطاطس لدولة  
الامارات

# الجزء الثالث : الأسواق

## 1- دراسة الأسواق المستهدفة



ثانيا : دراسة السوق بانجلترا



\*دراسة عن الاقتصاد بانجلترا

\*دراسة عن سوق تصدير

الزيتون

\*دراسة عن سوق تصدير العنب

\*نظرة عامة على الصادرات المصرية المحتملة والأسواق المستهدفة

## الجزء الثالث : الأسواق 2- سعر الشركة منافس للأسعار فى الأسواق الدولية



التسعير كلما قل يعمل على فارق كبير بالسوق ويسمح  
بإتاحة حصة كبيره من سوق المنافس  
وعند التسعير يجب مراعاة

■ سعر الشراء والنقل

■ التخزين

■ التراخيص

■ الترويج

■ وغيرهم من تكاليف الانتاج

## الجزء الثالث : الأسواق

### 3- تسجيل اسم الشركة أو علامتها التجارية في الأسواق المستهدفة



خطوة تعزيز فوائد بروتوكول مدريد وديناميكيات تسجيل العلامة التجارية في الدول المصدر لها من هم الخطوات بعد إدارة عجلة التصدير ولتمكين توسع وانتشار العلامة التجارية ومعرفتها بالسوق

## الجزء الثالث : الأسواق

### 4- طريقة دخول الأسواق المستهدفة

كيف تكون البدايه في مشروع الاستيراد والتصدير؟



أمامك عدة طرق للبدء فى المشروع وسنعتبر أن خبرتك فى هذا المجال معدومة تبدأ أولاً بمجال واحد مهما كان رأس مالك إما إستيراد و إما تصدير ولنفترض بإنك قد إخترت التصدير ما أهم السلع التى سوف تصدرها ؟ وكيف تفتح الأسواق وأنت مازلت فى بلدك ؟ وكيف تضمن أن من سيتعامل معك سوف يلتزم بالسداد دون قلق ؟

ونبدأ فنقول أن لكل دولة سلع طبيعية وهبها الله لها بناء على الظروف المناخية والتضاريسية والبيئية و سلع صناعية حيث تتوفر بها الصناعات التكنولوجية الحديثة وتوجد بلدان أخرى تحتاج إلى ما تنتجه فى بلدك فتبدأ فى جمع كل المعلومات الممكنة عن هذا البلد سواء بالنت أو بوجود أحد أقاربك بها أو بزيارتها ... وترى هل توجد هذه السلع بها ومن أين تأتى وما سعرها ومدى إقبال المستهلكين هناك على هذه السلعة

أول شيء هو البحث عن كبار التجار الذين يتعاملون فى هذا المجال فى وكافة السبل والطرق الممكنة أفتح مجال لعرض ما لديك وبالمواصفات القياسية المطلوبة هناك وإذا ما وجدت الشخص المناسب واطمأنتت إليه أرسل له عينات مما لديك ومعها عروض الأسعار المناسبة وعلى الطرف الآخر إذا كان جاد فى تعامله أن يبدأ فى تسويق هذه الأصناف ولكى تضمن فتح سوق جيد لك تعامل مع أكثر من تاجر فى عدد من المدن وإرسل لهم جميعاً عينات .. فما الذى ستخسره الف دولار؟؟ ألفين؟؟ تجد المصدر يجهز مكتب إستيراد وتصدير ويكلف الديكور والفرش والأجهز ما لا يقل عن مائة ألف وعندما تقول له إرسل عينات وستكلفك ألف جنيه مثلاً يقول فوراً لا لا لا أنا مش عبيط علشان أخسر ثمن عيناتى ومعين سكرتيرة بألف وخمسائة جنيه وفى فمه سيجار ثمنه مئتين جنيه وهذا فكر فاشل وتفكير غير سوي ... فأين المغامرة والبحث عن النجاح فلكل شيء ثمنه فقد يفشل واحد فى فتح السوق وينجح الآخر أو يفشل الإثنين وينجح الرابع أو الخامس.

تتعدد الطرق والهدف واحد وهو فتح سوق لمنتجاتك فى البلد الذى تراه مناسباً للإستهلاك بضاعتك ولكن بشروط:

- 1- أن تكون هذه المنتجات مطابقة للمواصفات القياسية .
- 2- أن تكون الأسعار منافسة ومقبولة .
- 3- أن تكون التعبئة والتغليف على أعلى مستوى.
- 4- توافر كميات كبيرة منها بإستمرار.
- 5- توافر ثلاجات تبريد تحت يدك إذا كانت السلعة سريعة التلف .

سنفترض بأنك قد نجحت فى تقديم منتجك وتم قبول عيناتك ماهى خطوتك التالية ؟

أن تعرض شروط التعامل التى تناسبك فإما أن يقبلها الطرف الآخر وإما أن يرفضها وتأكد مائة فى المائة إذا رأى الطرف الآخر بأن ما تعرضه عليه مربح وناجح بالنسبة إليه وسوف يستفيد فسوف يرحب بالتعامل معك ...

## الجزء الثالث : الأسواق 5- قائمة بالمعارض الدولية

خضروات وفاكهة

مصر

[معرض صحارى](#)

خضروات وفاكهة

hongkong

asia fruit logistica

خضروات و فواكه و نباتات طبية  
و عطرية و بهارات

moscow

world food Moscow

خضروات وفاكهة

Berlin

fruit logistica berlin

## الجزء الرابع :التسويق التصديري 2- استراتيجية تسعير لمنتجات الشركة

---

اسعار الجملة بسوق العبور

[موقع سوق العبور](#)

-

ملف سعر الخضروات excel

## فندنى متوسط اسعار صنف (بصل) للاسبوع السابق.

متوسط السعر	التاريخ
6	2/15/2023
6.5	2/14/2023
6.5	2/13/2023
6.5	2/12/2023
6.25	2/11/2023
6	2/10/2023
6	2/9/2023

## فندنى متوسط اسعار صنف (بطاطس) للاسبوع السابق.

متوسط السعر	التاريخ
4	2/15/2023
3.75	2/14/2023
3.75	2/13/2023
3.75	2/12/2023
3.75	2/11/2023
4	2/10/2023
4	2/9/2023

## منحنى متوسط اسعار صنف (طماطم) للاسبوع السابق.

متوسط السعر	التاريخ
4	2/15/2023
4.5	2/14/2023
4.5	2/13/2023
4.5	2/12/2023
4.5	2/11/2023
4	2/10/2023
4	2/9/2023

## معدنى متوسط اسعار صنف (برتقال ابو سررة) للاسبوع السابق.

متوسط السعر	التاريخ
5.5	2/15/2023
5.5	2/14/2023
5.5	2/13/2023
5.5	2/12/2023
5.5	2/11/2023
5.5	2/10/2023
5.5	2/9/2023

## منحنى متوسط اسعار صنف (برتقال بلدى) للاسبوع السابق.

متوسط السعر	التاريخ
3.75	2/15/2023
4	2/14/2023
4	2/13/2023
4	2/12/2023
4	2/11/2023
4	2/10/2023
4	2/9/2023

## منحنى متوسط اسعار صنف (برتقال سكرى) للاسبوع السابق.

متوسط السعر	التاريخ
4.25	2/15/2023
4.5	2/14/2023
4.5	2/13/2023
4.5	2/12/2023
4.5	2/11/2023
4.5	2/10/2023
4.5	2/9/2023

## منحنى متوسط اسعار صنف (جوافقة) للاسبوع السابق.

متوسط السعر	التاريخ
7.5	2/15/2023
7	2/14/2023
7	2/13/2023
7	2/12/2023
7	2/11/2023
7.5	2/10/2023
6.5	2/9/2023

## منحنى متوسط اسعار صنف (رمان) للاسبوع السابق.

متوسط السعر	التاريخ
12	2/15/2023
11	2/14/2023
11	2/13/2023
11	2/12/2023
11	2/11/2023
11	2/10/2023
12	2/9/2023

## منحنى متوسط اسعار صنف (فراوله) للاسبوع السابق.

متوسط السعر	التاريخ
7.5	2/15/2023
10	2/14/2023
10	2/13/2023
10	2/12/2023
10	2/11/2023
11	2/10/2023
7.5	2/9/2023

## منحنى متوسط اسعار صنف (ليمون بلدى) للاسبوع السابق.

متوسط السعر	التاريخ
8	2/15/2023
8	2/14/2023
8	2/13/2023
8	2/12/2023
8	2/11/2023
8	2/10/2023
8	2/9/2023

## منحنى متوسط اسعار صنف (ليمون حلو) للاسبوع السابق.

متوسط السعر	التاريخ
7.5	2/15/2023
6	2/14/2023
6	2/13/2023
6	2/12/2023
6	2/11/2023
6.5	2/10/2023
7.5	2/9/2023

## مئحنى مئوسط اسعار صنف (يوسفى) للاسبوع السابق.

متوسط السعر	التاريخ
6.5	2/15/2023
7	2/14/2023
7	2/13/2023
7	2/12/2023
7	2/11/2023
7	2/10/2023
6.5	2/9/2023

## الجزء الرابع: التسويق التصديري 3- الاتفاقيات التجارية الدولية المبرمة مع مصر

- منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى
- اتفاقية أغادير
- اتفاقية الشراكة المصرية الأوروبية
- اتفاقية الكوميسا
- اتفاقية الميركسور



# منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى



سريان الاتفاقية

أقر المجلس الاقتصادي والإجتماعي بموجب قراره رقم 1317 د 59 بتاريخ 19/2/1997 البرنامج التنفيذي وجدوله الزمني لإقامة منطقة تجارة حرة عربية وفقاً لأحكام إتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية وتتماشي هذه المنطقة مع أحكام منظمة التجارة العالمية وقواعدها العامة المنظمة للتجارة العالمية.

بدء حيز التنفيذ

بدأت اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري في 1/1/1998 بنسبة تخفيض 10% سنوياً.

## السلع المعفاة

يتم تحرير كافة السلع العربية المتبادلة بين الدول الأطراف وفقاً لمبدأ التحرير التدريجي الذي يطبق بدأ من تاريخ 1/1/1998 على أن يتم إنجاز التحرير الكامل لكافة السلع العربية مع نهاية الفترة المحددة لإقامة منطقة التجارة الحرة العربية بتاريخ 1/1/2005 ويمكن بإتفاق الدول الأطراف أثناء تنفيذ البرنامج وضع أى سلعه تحت التحرير الفوري كما ينطلق التحرير المتدرج على قوائم السلع العربية التالية :

1. السلع الزراعية والحيوانية الفصول السلعية من 1 الى 24 سواء فى شكلها الأولي أو بعد إحداث تغييرات عليها يجعلها صالحة للاستهلاك  
2. تحدد مواسم الإنتاج (البرنامج الزراعي) لعدد من السلع الزراعية التي لا تتمتع فيها هذه السلع بالإعفاءات والتخفيضات على أن تحدد الدول الزراعية السلع الزراعية التي ترغب فى إدراجها ضمن البرنامج الزراعي ،وقد انتهت الرزنامة الزراعية بحلول عام 2005 مما يعني تحرير كافة السلع الزراعية واعفاءها من كافة الرسوم الجمركية والرسوم والضرائب ذات الاثر المماثل.

3. السلع الصناعية للفصول السلعية من 25 الى 96

4. لا تسرى احكام هذا البرنامج على المنتجات والمواد المحظور استيرادها وتداولها او استخدامها فى اى من الدول لأسباب دينية او صحية او أمنية أو بيئية او لقواعد الحجر الصحى وتلتزم الدول الأطراف بتقديم بيان بهذه المنتجات وكذلك اية تعديلات تطرأ عليها

5. لا تسرى احكام هذا البرنامج على المنتجات المقامة داخل المناطق الحرة حيث لم تحدد الاجراءات الخاصة بمعاملة المنتجات داخل المناطق الحرة

## الميزة التفضيلية

بدأ التخفيض بنسبة 10% سنويا بداية من عام 1998 على ان تصل فى عام 2005 الى 100% وأثناء انعقاد قمة عمان عام 2002 اتفق على زيادة نسبة التخفيض السنوي إلى 20% لتصل إلى 80% عام 2004 وإلى 100% عام 2005.

## الوضع الحالي للتنفيذ

1- بلغ عدد الدول العربية التي إنضمت حتى الآن 17 دولة عربية وهي :

(الأردن، الامارات، البحرين، تونس، السعودية، سورية، العراق، سلطنة عمان، قطر، الكويت، لبنان، ليبيا، مصر، المغرب، السودان، فلسطين، اليمن)

2- وهناك ثلاث دول أعضاء فى المنطقة لم تبدأ بعد فى تطبيق التخفيض التدريجي للرسوم الجمركية والرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل وهي (فلسطين، السودان، اليمن).

- تقوم اليمن بتخفيض نسبة 16% من الرسوم الجمركية علي وارداتها من الدول الاعضاء سنويا وذلك بدءا من عام 2005 وسوف يطبق الإعفاء الكامل بحلول عام 2010.

- تقوم السودان بتخفيض نسبة 20% من الرسوم الجمركية علي وارداتها من الدول الأعضاء سنويا وذلك بدءا من عام 2006 وسوف يطبق الإعفاء الكامل بحلول عام 2010.

- أما فلسطين فهي معفاة من تطبيق أي تخفيضات علي وارداتها من الدول الأعضاء بينما يتم إعفاء كافة الصادرات الفلسطينية إلى الدول العربية من كافة الرسوم الجمركية والضرائب ذات الأثر المماثل طبقا لقرار القمة العربية بتونس رقم 274 لسنة 2004.

3- بلغ التخفيض في عام 2005 الي 100%

إستثناءات :

4- انتهت كافة الاستثناءات الممنوحة للدول الأعضاء فى 16/9/2002

## قواعد المنشأ

- 1- جارى التعامل بقواعد المنشأ العربية لأغراض تطبيق اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية، نسبة القيمة المضافة لا تقل عن 40%.
- 2- جارى الان الأعداد لقواعد منشأ عربية تفصيلية مستقاة من قواعد منشأ الاتحاد الاوربي وذلك لحماية الإنتاج العربي من دخول منتجات لا تنتمي إلى الدول أعضاء الاتفاقية الى داخل الدول العربية كما تهدف إلى منح التخفيضات الجمركية على المنتجات العربية المستوفاة إلى نسبة القيمة المضافة المتفق عليها.
- 3- تم إلغاء كافة القيود غير الجمركية المتمثلة في ( قيود موسمية ، رخص الاستيراد والتصدير ، وكافة القيود الكمية والنقدية.
- آلية فض المنازعات: تم الانتهاء من وضع لائحة القواعد الإجرائية المتعلقة بالية بفض المنازعات بين الدول العربية.
- الغاء التصديق على شهادات المنشأ والمستندات والوثائق المصاحبة لها من قبل السفارات والقنصليات.
- اتفاقية الخدمات: جارى مناقشة جداول التزامات الدول في إطار اتفاقية الخدمات للتوصل إلى اتفاقية فيما يخص الخدمات مع مراعاة التزامات الدول العربية في إطار منظمة التجارة العالمية.
- جارى حاليا أعداد جدول تفصيلي برسوم مقابل الخدمات لتحديد ما إذا كانت تتضمن بعض الرسوم ذات الأثر المماثل.
- معاملة منتجات المناطق الحرة : لا تخضع السلع و المنتجات التي يتم إنتاجها داخل المناطق الحرة لأحكام اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري وبرنامجها التنفيذي لإقامة منطقة تجارة حرة، أي لا تخضع لأي تخفيضات أو إعفاءات جمركية

# اتفاقية أڠادير

## مدة الاتفاقية

تنص المادة الواحدة والثلاثون من الاتفاقية على سريانها لمدة غير محددة ويمكن لأي طرف من أطراف الاتفاقية الانسحاب منها بإشعار لجنة وزراء الخارجية بذلك وينتهي العمل بهذه الاتفاقية بالنسبة للدولة المنسحبة بعد مرور ثلاث شهور من تاريخ الإشعار.

## بدء حيز التنفيذ

وقعت إتفاقية أڠادير بين مصر والمغرب وتونس والأردن في 22/2/2004 وسوف تدخل الاتفاقية حيز النفاذ بمجرد تبادل الأعضاء وثائق التصديق، حيث تم التصديق عليها من مصر وتونس والأردن وجاري التصديق حاليا من قبل السلطات المغربية.



## السلع المعفاة

كافة السلع المتبادلة بين الدول الأعضاء بمجرد دخول الإتفاقية حيز التنفيذ

## مميزات الاتفاقية

1. تطبيق قواعد المنشأ التراكمي مما يساهم فى تعزيز التعاون الاقتصادي والتجاري ودعمه فيما بين الدول الأعضاء .
2. السعي الي تطبيق منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى و تطويرها والإسهام فى الجهود المبذولة لإقامة سوق عربية مشتركة .
3. يتيح إعلان أغادير استفادة اكبر من اتساع أسواق الاتحاد الاوروبى بعد انضمام عشرة دول جديدة الي عضويته .
4. إن إعلان أغادير من شأنه أن يعمل على تنمية التبادل التجاري بين مصر و الدول العربية الموقعة له خاصة إذا علمنا أن حجم التجارة البينية بين الدول العربية لا يزيد على 10% من اجمالى تجارتها الكلية .
5. تعالج الاتفاقية العديد من القضايا المهمة مثل الأنظمة الجمركية و قواعد المنشأ والمشتريات الحكومية والمعاملات المالية والإجراءات الوقائية والصناعات الوليدة والدعم والإغراق والملكية الفكرية والمواصفات القياسية وتأسيس آلية لفض المنازعات وتعد قواعد المنشأ من أهم البنود الواردة فى اتفاق أغادير حيث ستعمل على زيادة قدرة منتجات الدول الأعضاء فى النفاذ الي الأسواق الأوروبية و ستؤدى الي زيادة الاستثمارات وزيادة التعاون الإقليمي بين الدول الأعضاء.

## اتفاقية الشراكة المصرية الأوروبية

### مدة وسريان الاتفاقية



- وقعت مصر والاتحاد الأوروبي (15 دولة) في 25 يونيو 2001 ببروكسل اتفاقية لإقامة منطقة تجارة حرة بين الطرفين في مدة أقصاها 12 عاما من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ (تحرير تدريجي) بينما يمتد تحرير الواردات المصرية من السلع الصناعية ذات المنشأ الأوروبي الي 16 سنة .

- وبموجب الاتفاقية يدخل الاتفاق حيز النفاذ فى اليوم الأول من الشهر الثاني التالي للتاريخ الذي تخطر فيه الإطراق بعضها البعض باستكمال إجراءات التصديق .

- ويسرى الاتفاق لمدة غير محدودة (مفتوح) ولأى من الطرفين أن ينهى هذا الاتفاق بإخطار الطرف الآخر، وينتهي سريان هذا الاتفاق بعد ستة أشهر من تاريخ هذا الإخطار .

- وصدر قرار السيد رئيس الجمهورية رقم 335 لسنة 2002 بشأن الموافقة على الاتفاق الأوروبي المتوسطي لتأسيس مشاركة بين مصر والاتحاد الأوروبي .

### **السلع التي تتمتع بالإعفاءات المقررة**

- تغطي اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية التجارة فى السلع الصناعية والسلع الزراعية والسلع الزراعية المصنعة كالتالي :

**أولاً: السلع الصناعية :**

يتم بمقتضى الاتفاقية تحرير التجارة فى السلع الصناعية بين الطرفين من كل القيود الكمية والتعريفية الجمركية وفقاً لجدول سلعية وزمنية موضحة فى الاتفاقية وذلك على الوجه التالي :

**- بالنسبة للصادرات المصرية من السلع الصناعية :**

تتيح الاتفاقية لمصر أن تتمتع صادراتها الصناعية الى بلدان الاتحاد الاوروبى بالإعفاء من الرسوم الجمركية وأية رسوم أخرى ذات أثر مماثل وذلك فور دخول الاتفاق حيز النفاذ .

**-أما بالنسبة لصادرات الاتحاد الاوروبى لمصر من السلع الصناعية :**

فيتم إعفائها من الرسوم الجمركية وأية رسوم أخرى ذات أثر مماثل ودون أي قيود كمية أو قيود أخرى ذات أثر مماثل وذلك طبقاً للبرنامج الزمني التالي :

**1 -السلع المدرجة فى القائمة الأولى :**

ويتم إلغاء الرسوم الجمركية عليها تدريجياً خلال ثلاث سنوات من تاريخ دخول الاتفاقية حيز النفاذ وذلك بواقع تخفيض فى الرسوم الجمركية بنسب 25% عند دخول الاتفاقية حيز النفاذ ثم 25% سنوياً بعد ذلك .

وتتضمن هذه القائمة السلع الرأسمالية والآلات وبعض المكونات والخامات ومدخلات الإنتاج التي تتراوح الرسوم الجمركية عليها بين 1% و5% .

**2- السلع المدرجة فى القائمة الثانية :**

يتم تخفيض الرسوم الجمركية عليها بنسبة 10% بعد مرور 3 سنوات من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، و بنسبة 15% سنوياً لمدة 6 سنوات حتى يتم إلغاء الرسوم الجمركية بالكامل بعد مرور 10 سنوات على دخول الاتفاقية حيز النفاذ .

وتتضمن هذه القائمة سلعا وسيطة ومدخلات إنتاج وبعض السلع الاستثمارية التي لم تشملها القائمة الأولى وتتراوح الرسوم الجمركية عليها بين 3% و5% .

**3-السلع المدرجة فى القائمة الثالثة :**

يتم تخفيض الرسوم الجمركية عليها بنسبة 5% بعد مرور خمس سنوات من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، وبنسبة 5% فى السنة التالية، ثم بنسبة 15% لمدة ست سنوات.

وتتضمن واردات مصر من الغالبية الساحقة من السلع الاستهلاكية الصناعية التي لم تشملها القائمتين الأولى والثانية .

#### 4-السلع المدرجة فى القائمة الرابعة :

يتم تخفيض الرسوم الجمركية عليها بنسبة 10% سنويا بعد مرور 6 سنوات ويتم تحريرها من الرسوم الجمركية بعد مضى 15 سنة من دخول الاتفاق حيز النفاذ . وتضم بصفة أساسية السيارات .

#### ثانيا: السلع الزراعية :

احتوى الملف الزراعي لاتفاقية المشاركة المصرية-الأوروبية على توسيع قائمة السلع الزراعية المصرية التي يمكن تصديرها للاتحاد الاوروبى الي أكثر من مائة سلعة مقابل 25 سلعة وفقا لاتفاق 1977 ،ويمكن تقسيم السلع الزراعية المصرية المصدرة الى الاتحاد الاوروبى الى أربعة مجموعات :

- سلع لها حصص كمية ومواسم تصدير محددة (إعفاء الحصص من التعريفات الجمركية) وأهمها: زهور القطف،البطاطس،البصل،الثوم،الكرنب والقرنبيط،الخبس،الجزر،الخيار،الفاصوليا الخضراء،الكتنلوب،الخوخ،البرقوق،الفراولة .
- سلع لها حصص كمية وليس لها مواسم تصدير(إعفاء جمركي داخل الحصص) وأهمها: البصلات والدرنات،الخضراوات المجمدة والمحفوظة،الخضراوات المجففة،البطاطا،البرتقال،الكمثرى،الفواكه،الأرز،زيت السمسم،العسل الأسود،القول السوداني .
- سلع لها مواسم تصدير وليس لها حصص كمية(إعفاء من الرسم الجمركي داخل مواسم التصدير) وأهمها: الخرشوف وعيش الغراب،الاسبرج،الفلفل الحلو،العنب الطازج،البطيخ .
- سلع ليس لها حصص كمية ولا مواسم تصدير وأهمها البلح،الجوافة والمانجو،اليوسفي،الجريب فروت،الفلفل الأسود،الينسون،الشمر،الكزبرة،الكراوية،البذور والنباتات المستخدمة فى صناعة العطور والأدوية،الليمون المالح والحلو .

## الواردات الزراعية:

فنصت الاتفاقية أيضا على قيام الجانب المصري بخفض أو إلغاء الرسوم الجمركية المفروضة على واردات بعض المنتجات الزراعية من الاتحاد الاوروبى مثل اللحوم ومنتجات الألبان بالإضافة الي بعض الخضر والفاكهة ،كما يتم بالنسبة لمنتجات معينة إلغاء الرسوم الجمركية أو خفضها فى حدود الحصص التعريفية المتفق عليها .

### ثالثا:السلع الزراعية المصنعة :

#### -بالنسبة للصادرات المصرية:

فقد نصت الاتفاقية على تحرير جزئي محدود للسلع الزراعية المصنعة المصدرة من مصر الي الاتحاد الاوروبى ،وفقا لثلاثة قوائم :

1-سلع لا تنتجها مصر ويتبادل الجانبان إلغاء الرسوم الجمركية عليها .

2-سلع يلغى الاتحاد الاوروبى الرسوم على المكون الصناعي فيها .

3- قائمة ثالثة تلغى الرسوم على المكون الصناعي وتلغى 30% من رسوم المكون الزراعي .

أما بالنسبة للواردات المصرية من السلع الزراعية المصنعة ،فنصت الاتفاقية على ترتيبات تطبق على صادرات الاتحاد الاوروبى لمصر من السلع الزراعية المصنعة تنقسم الي ثلاثة قوائم :

#### - القائمة الأولى :

وتحتوى على سلع يتم بعد عامين من دخول الاتفاقية حيز النفاذ إلغاء الرسوم الجمركية والرسوم الأخرى ذات الأثر المماثل المفروضة على الواردات منها من الاتحاد الاوروبى .

#### -القائمة الثانية :

سلع تخضع الرسوم الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل المفروضة على الواردات منها الي مصر الي التخفيضات التالية :

•5% من الرسوم الأساسية بعد عامين من دخول الاتفاقية حيز النفاذ .

•10% من الرسوم الأساسية بعد ثلاث سنوات من دخول الاتفاقية حيز النفاذ .

•15% من الرسوم الأساسية بعد أربعة سنوات من دخول الاتفاقية حيز النفاذ .

### -القائمة الثالثة :

سلع تخضع الرسوم الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل المفروضة على الواردات منها الي التخفيضات التالية :

• **5%** من الرسوم الأساسية بعد عامين من دخول الاتفاقية حيز النفاذ .

• **10%** من الرسوم الأساسية بعد ثلاثة أعوام من دخول الاتفاقية حيز النفاذ .

• **25%** من الرسوم الأساسية بعد أربعة أعوام من دخول الاتفاقية حيز النفاذ .

قامت مصر بالتصديق على اتفاقية المشاركة مع الاتحاد الاوروبى فى عام **2003** ،كما صدق البرلمان الاوروبى عليها أيضا ،بالإضافة إلى برلمانات الدول الأوروبية أعضاء لاتحاد الاوروبى.

- ورغبة من الطرفين فى الإسراع بتفعيل الاتفاقية والاستفادة من المزايا التي تتيحها ودون الانتظار لإجراءات التصديق والإخطار ،تم الاتفاق فى صورة تبادل للخطابات بين السيد الأستاذ الدكتور وزير التجارة الخارجية والسيد باسكال لامي المفوض التجاري الاوروبى فى ديسمبر **2003** على بدء تطبيق الشق التجاري لاتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية اعتبارا من **1/1/2004** ،وصدور قرار السيد رئيس الجمهورية رقم **11** لسنة **2004** بشأن الموافقة على التنفيذ المبكر لبعض أحكام الاتفاق الاوروبى المتوسطي .

- وبناءا على ذلك تم البدء فى تنفيذ اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية اعتبارا من **1/1/2004** وتخفيض **25%** على الواردات المصرية من الاتحاد الاوروبى من السلع الصناعية الواردة بالقائمة الأولى (الملحق 2 من اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية) .

- واعتبارا من **1/1/2005** تم تخفيض **25%** أخرى ليصبح اجمالى التخفيض الجمركي على الواردات المصرية المدرجة بالقائمة الأولى من دول الاتحاد الاوروبى **50%** .

- واعتبارا من **1/5/2004** تم انضمام عشرة أعضاء جدد إلى الاتحاد الاوروبى من أوروبا الشرقية وبالتالي انضمامهم إلى اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية وهم (بولندا- المجر- التشيك- سلوفاكيا- ايستونيا- لاتفيا- ليتوانيا- سلوفينيا- قبرص- مالطا) ، وبالتالي الاستفادة من اتساع السوق الاوروبى لاسيما بعد انضمام الأعضاء الجدد مما يترتب عليه إضافة قوة استهلاكية كبيرة تبلغ أكثر من **105** ملايين نسمة إلى أسواق الاتحاد الاوروبى التي تبلغ قوامها **375** مليون نسمة.

- وكنتيجة لانضمام أعضاء جدد إلى اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية، تم إبرام اتفاقية المواءمة بين مصر والاتحاد الاوروبى في ديسمبر **2004** والتي تقضى بتوسيع حصص الصادرات الزراعية المصرية إلى أسواق الاتحاد الاوروبى كما تقضى بذلك المادة **21** من اتفاقية المشاركة.

- إلغاء الرسوم الجمركية على الصادرات المصرية من السلع الصناعية وأية رسوم أخرى ذات أثر مماثل ودون أي قيود كمية أو قيود أخرى ذات أثر مماثل .

- إلغاء الحصص الكمية على الصادرات المصرية من منتجات الغزل والنسيج .

- زيادة الحصص الكمية لبعض السلع الزراعية ،ومد بعض مواسم التصدير لبعض السلع ،وإلغاء الرسوم الجمركية فى إطار حصص سنوية لسلع جديدة .

## مزايا الإتفاقية :

تتيح اتفاقية المشاركة المصرية-الأوروبية العديد من المزايا للاقتصاد المصري تتمثل فى الآتى :

### أولاً: فى المجال التجاري :

#### بالنسبة للسلع الصناعية

1-زيادة حجم الصادرات المصرية الصناعية الي الأسواق الأوروبية عن طريق ازالة الرسوم الجمركية وأية رسوم أخرى ذات أثر مماثل وإلغاء كافة القيود الكمية عليها اعتباراً من 1/1/2004 .

2- الاستفاداة من الإلغاء المبكر للقيود الكمية(الحصص) على الصادرات المصرية من منتجات صناعة الغزل والنسيج دون الانتظار لموعد إلغاء تلك القيود بموجب اتفاق المنسوجات والملابس فى إطار منظمة التجارة العالمية (أول يناير 2005) وقبل إلغاء الحصص على صادرات الدول الأخرى خاصة الآسيوية .

#### بالنسبة للسلع الزراعية والزراعية المصنعة:

1-توسيع قائمة السلع الزراعية المصرية التي يمكن تصديرها للاتحاد الاوروبى الي أكثر من مائة سلعة مقابل 25 سلعة فى اتفاق 1977 .

2- الحصول على حصص لتصدير سلع زراعية جديدة لم تتمتع من قبل بأي حصص أو مزايا تجارية تفضيلية لدى تصديرها لبلدان الاتحاد الاوروبى مثل: المولاس والزهور والفراولة والمانجو والجوافة والبلح والبصل والثوم المجفف والباذلاء والباذنجان والعصائر والزيوت النباتية والبطاطا وال فول السوداني .

3- تخفيض مستوى أسعار الدخول لبعض المنتجات المصرية .

4- مد مواسم التصدير لبعض السلع الزراعية .

5-مضاعفة حصص التصدير للعديد من السلع الزراعية التصديرية الرئيسية التي تصدرها مصر لعدة مرات كالبطاطس 230% ،والبرتقال 769% والفاصوليا 166% .

6- خفض الرسوم الجمركية التي يفرضها الاتحاد الاوروبى على الكميات الزائدة عن الحصص المعفاة من الرسوم الجمركية "تخفيض الى 3% للبطاطس"

7- زيادة حصص التصدير من أغلب الصادرات الزراعية بنسبة 3% سنويا والتفاوض كل ثلاث سنوات لزيادتها .

8- تتيح الاتفاقية مزيداً من تحرير تجارة السلع الزراعية المصنعة عن طريق إلغاء رسم المكون الصناعي على بعض السلع ،و30% من المكون الزراعي على سلع أخرى بالإضافة الي الحصول على حصة معفاة تماماً من أي رسوم على ألف طن من المربى المصرية .

### ثانياً: برامج تحديث الاقتصاد المصري ودعم قدراته :

تتيح اتفاقية المشاركة المصرية-الأوروبية تقديم منح لمساعدة الاقتصاد المصري تبلغ 670 مليون يورو، منها منحة قيمتها 250 مليون يورو لتحديث قطاع الصناعة المصرية، إضافة الي تمويل برامج إصلاح قطاعي الصحة 110 مليون يورو، والتعليم 100 مليون يورو، والصندوق الاجتماعي من أجل التنمية 155 مليون يورو، وبرنامج تحديث القطاع الخاص 55 مليون يورو .

### ثالثاً: فى مجال الاستثمار :

تتيح الاتفاقية جذب مزيد من الاستثمارات المباشرة من الاتحاد الاوروبى الي مصر، حيث نصت الاتفاقية على اتخاذ الإجراءات اللازمة لتشجيع انتقال رؤوس الأموال بين الجانبين وذلك بهدف تشجيع الاستثمار.

# اتفاقية الكوميسا

## مدة الاتفاقية

بدأت اتفاقية الكوميسا كمنطقة تجارة تفضيلية تهدف للوصول لإقامة منطقة تجارة حرة بين الدول الأعضاء لتتطور لتصبح اتحادا جمركيا ثم سوقا مشتركة .

## بدء حيز التنفيذ

وقعت مصر على الانضمام إلى اتفاقية السوق المشتركة للشرق والجنوب الأفريقي (الكوميسا) في 29/6/1998 وتم البدء في تطبيق الإعفاءات الجمركية على الواردات من باقي الدول الأعضاء اعتبارا من 17/2/1999 على أساس مبدأ المعاملة بالمثل للسلع التي يصاحبها شهادة المنشأ معتمدة من الجهات المعنية بكل دولة.

وقعت 9 دول من الدول الأعضاء في الكوميسا بتاريخ 31/10/2000 على اتفاقية إنشاء منطقة التجارة الحرة بينها هي: ( مصر / وكينيا / السودان / موريشيوس / زامبيا / زيمبابوي / جيبوتي / ملاوي / مدغشقر ) ، وإنضمت إليهم رواندا و بوروندي في 1/1/2004 حيث تقوم تلك الدول بمنح إعفاء تام من الرسوم الجمركية المقررة على الواردات المتبادلة بينها شريطة أن تكون تلك المنتجات مصحوبة بشهادة منشأ الكوميسا.



### الموقف الحالي للتخفيضات الجمركية المطبقة في الكوميسا

1. مصر ، وكينيا ، والسودان ، و موريشيوس ، و زامبيا ، وزيمبابوي ، وجيبوتي ، وملاوي ، ومدغشقر ورواندا و بوروندي تقوم فيما بينها بمنح السلع والمنتجات ذات منشأ الكوميسا إعفاء تاماً من الرسوم الجمركية والرسوم و الضرائب الأخرى ذات الأثر المماثل.
2. أوغندا وإريتريا و جزر القمر : تطبق تخفيض بنسبة 80% على وارداتها من دول الكوميسا
3. أثيوبيا: تطبق تخفيضاً جمركياً بنسبة 10% من الرسوم الجمركية المقررة على وارداتها من دول الكوميسا.
4. سيشل وجمهورية الكونغو الديمقراطية: لا تقوم بمنح أية تخفيضات جمركية.
5. سوازيلاند: لا تقوم بتطبيق أية إعفاءات جمركية وهناك مهلة ممنوحة لها على أساس أن هناك دراسات تقوم بها حول آثار انضمامها لاتفاقية منطقة التجارة الحرة في ضوء ارتباطها مع الاتحاد الجمركي لدول الجنوب الأفريقي . SACU
6. قامت أنجولا مؤخراً بتعليق عضويتها في المنظمة.
7. وقعت ليبيا على الانضمام الى الكوميسا خلال أعمال القمة العاشرة لرؤساء دول الكوميسا في يونيو 2005 .

### الصادرات المصرية المتمتعة بالإعفاء

1. تتمتع كافة السلع المصرية المصدرة إلى الدول الأعضاء بإعفاء تام من كافة الرسوم الجمركية والرسوم والضرائب الأخرى ذات الأثر المماثل وفقاً لنسب التخفيضات التي تفرها كل دولة وعلى أساس مبدأ المعاملة بالمثل.
2. لا يوجد استثناءات الا لدولة السودان وكينيا، وموريشيوس حيث تقدمت السودان في 23/5/2001 بقائمة سلبية (تتضمن 58 سلعة لا يسمح باستيرادها من مصر إلا بعد سداد الرسوم كاملة ) . ثم قامت السودان في 20/7/2003 بناء على طلب الجانب المصري بمراجعة القائمة وتخفيض عدد السلع المدرجة في تلك القائمة وانتهى الموقف على :
3. قيام السودان بتخفيض الرسوم الجمركية بواقع 30% على بعض السلع وهي:
4. مراتب الإسفنج و شمع الإضاءة و المواسير و سيارات بكاسي وميني بص ومبردات الماء والتليفزيونات والتليفونات و مفاتيح الكهرباء والأبواب وشبابيك الحديدية و الأثاث المنزلي .

1. احتفاظ السودان ببعض السلع المستثناة من تطبيق الإعفاءات وتمثل تلك السلع في :

2. السكر والدقيق والسجائر والمياه الغازية والصلصة والمربات والعصائر والبسكويت والحلويات والطحينة والزيوت النباتية والصابون والغزول القطنية والمنسوجات القطنية والمنسوجات المخلوطة والقطن الطبي والملابس الجاهزة والتريكو والأحذية الجلدية وأحذية البلاستيك وأحذية القماش وأحذية السفنجات والدهانات (عدا دهانات السفن والسيارات) وأعواد الثقاب والاطارات (عدا إطارات الجرارات والمعدات الزراعية والعجلات والمواتير والرافعات الشوكية والآليات المنفصلة) والبطاريات السائلة والجافة والأكياس البلاستيك والعلب ومستحضرات التجميل وألواح الزنك وأسياخ التسليح والسيارات الصغيرة والخصب والصاج والزوي والثلاجات ومكيفات الماء وأسلاك الكهرباء والكوابل وعلب وصناديق الكرتون والأسمنت والأبواب والشبابيك الخشبية والألومنيوم والأثاث المكتبي.

3. قامت كينيا مؤخرا بفرض تدابير حمائية على وارداتها من السكر لفترة أربعة سنوات (الحصة المقررة التي يسمح باستيرادها معفاة هي 111 ألف طن للسكر المكرر و 89 ألف طن للسكر الخام ) تنتهي تلك الفترة في 31/12/2007 . كما مدت كينيا العمل بالتدابير الحمائية على دقيق القمح لمدة سنة اعتبارا من مايو 2005 على أن تكون هذه التدابير في شكل حصص تعريفية ( حصة معفاة وفيما زاد عنها يفرض عليه 60 % رسوما جمركية ) .

4. تقوم موريشيوس باستثناء بعض السلع من الإعفاء الجمركي التام ، تلك السلع هي المنظفات و الصابون و الدهانات و الفوط الصحية حيث يتم فرض رسوم عليها بواقع 40% في حين يتم فرض 20% على الحفاضات المستوردة من مصر.

## الواردات المصرية المستثناة من الإعفاء الجمركي

تسري الإعفاءات الجمركية على كافة السلع المستوردة من جميع الدول الأعضاء و التي تحقق قيمة مضافة تعادل 45% و لا تحتفظ مصر بأيّة قوائم سلبية سوى مع دولة السودان بحيث تتمثل السلع المستثناة في : الحمص والمنسوجات القطنية و المنسوجات المخلوطة والملابس الجاهزة و التريكو.

## أهم الصادرات المصرية إلى الدول الأعضاء في الكوميسا

أهم الصادرات المصرية لدول الكوميسا:

- مواد البناء مثل الحديد و الصلب، و الأسمنت
- المنتجات الكيماوية و الدوائية و أهمها الورق و الأدوية البشرية.
- الصناعات الغذائية و السكر و الزيوت و الشحوم
- الأرز و الفواكه و الخضراوات
- بعض المنتجات الهندسية.

## أهم الواردات المصرية من الكوميسا

أهم الواردات من دول الكوميسا :

- البن والشاي
- التبغ
- الثمار الزيتية السمس
- الحيوانات الحية
- النحاس

## المزايا التي تتيحها الاتفاقية

1. يبلغ تعداد سكان الدول الأعضاء في الكوميسا 380 مليون نسمة وبالتالي تمثل سوقاً رحبة ومتنفساً للعديد من المنتجات المصرية .
2. الاستفادة من الإعفاءات المتبادلة حيث أن هناك إحدى عشرة دولة قد انضمت إلى منطقة التجارة الحرة التابعة للكوميسا وتقوم تلك الدول بمنح وارداتها من الدول الأخرى إعفاء تاماً ، بالإضافة إلى قيام مصر بتطبيق مبدأ المعاملة بالمثل مع باقي الدول الأعضاء .
3. يمكن الاستفادة من هيكل واردات الدول الأعضاء حيث تُقبل تلك الدول على استيراد العديد من السلع التي تتمتع مصر بميزة عالية في إنتاجها يأتي على رأس تلك القائمة الأرز والمواد الغذائية و الأدوات المنزلية و البصل المجفف والسيراميك و الأدوات الصحية و الأدوية ثم إطارات السيارات و منتجات الألومنيوم والحديد والصلب و الغزل و المنسوجات و الأحذية .
4. يتضح من هيكل إنتاج الدول الأعضاء أنها دولاً تعتمد على تصدير خامات و مواد خام و سلع رئيسية مثل النحاس والبن والشاي والجلود الخام و الماشية اللحوم و السمسم و الذرة والتبغ وهي سلع هامة يؤثر منحها الإعفاء على رفاهية المستهلك المصري.
5. الاستفادة من المساعدات المالية التي يقدمها بنك التنمية الأفريقي وغيره من المؤسسات المالية الدولية في مجال تنمية الصادرات إلى دول إفريقيا .
6. تنص المادة 158 من اتفاقية الكوميسا على تشجيع التعاون في مجالات الاستثمار و كما تنص المادة 164 على تحرير التجارة في الخدمات مما يتيح الفرصة لمصر لتصدير الخبرات الفنية خاصة مع تفوق مصر في مجال التجارة في الخدمات وبالأخص أعمال المقاولات.
7. تنص الاتفاقية على إقامة نظام متقدم لتبادل المعلومات داخل الدول الأعضاء.
8. هناك مكاسب أخرى ناجمة عما تضمنه الاتفاق في مجال التعاون الصناعي والزراعي وكذا في مجال النقل والمواصلات.

## اتفاقية الميركسور



جمهورية الأرجنتين، وجمهورية البرازيل  
الفيدرالية، وجمهورية باراجواي، وجمهورية  
اوروجواي، وجمهورية مصر العربية:

- رغبة منهم في إرساء قواعد مستقبلية واضحة ودائمة  
لتعزيز تنمية التجارة والاستثمارات المتبادلة

- وتأكيدا على التزاماتهم بتعزيز نظم التجارة الدولية طبقا  
لقواعد منظمة التجارة العالمية .

- وإقرارا بان اتفاقيات التجارة الحرة تساهم في توسيع  
التجارة العالمية، وتعظيم الاستقرار العالمي وبشكل  
خاص في تنمية علاقات أوثق بين شعوبهم .

- أخذاً في الاعتبار أن عملية التكامل الاقتصادي لا تشمل فقط تحرير تدريجي ومتبادل للتجارة بل أيضا إنشاء تعاون اقتصادي أشمل. تتفق على ما يلي:

#### **مادة (1)**

لأغراض هذه الاتفاقية، "الأطراف المتعاقدة" هم كل من الميركسور وجمهورية مصر العربية. "الأطراف الموقعة" هي جمهورية الأرجنتين، وجمهورية البرازيل الفيدرالية، وجمهورية باراجواي، وجمهورية أوروغواي، وجمهورية مصر العربية.

#### **مادة (2)**

هدف هذا الاتفاق الاطاري هو تقوية العلاقات بين الأطراف المتعاقدة، لتعزيز التوسع في التجارة ولتوفير شروط وآليات التفاوض لإقامة منطقة تجارة حرة توافقا مع قواعد وضوابط منظمة التجارة العالمية.

#### **مادة (3)**

خطوة أولى نحو الهدف المشار إليه في المادة (2)، تتفق الأطراف المتعاقدة على إبرام اتفاق تفضيلي محدود، يهدف إلى زيادة تدفقات التجارة الثنائية من خلال منح النفاذ الفعال إلى أسواقهم بتقديم مزايا متبادلة.

تتفق الأطراف المتعاقدة على إجراء مفاوضات دورية بهدف توسيع نطاق الاتفاق التفضيلي المحدود.

#### **مادة (4)**

توافق الأطراف المتعاقدة على إنشاء لجنة تفاوض. يكون أعضاؤها عن الميركسور هم مجموعة السوق المشتركة أو ممثليها، وعن جمهورية مصر العربية وزارة التجارة الخارجية أو ممثليها. ولتحقيق الهدف المحدد في المادة (2)، تشكل لجنة المفاوضات برنامج عمل للمفاوضات.

وتجتمع لجنة التفاوض كلما اتفقت الأطراف المتعاقدة على ذلك.

#### **مادة (5)**

تعمل لجنة المفاوضات كأداة لتحقيق:

أ)- تبادل المعلومات عن التعريفات الجمركية التي يطبقها كل طرف على التجارة الثنائية والتجارة مع الأطراف الأخرى وكذلك عن سياساتهم التجارية.

ب)- تبادل المعلومات بشأن: النفاذ إلى الأسواق، الإجراءات الجمركية وغير الجمركية، إجراءات الصحة والصحة النباتية، المواصفات الفنية، قواعد المنشأ، الإجراءات الوقائية، مكافحة الإغراق والإجراءات التعويضية، والنظم الجمركية الخاصة وتسوية المنازعات ضمن مسائل أخرى.

ج)- تحديد واقتراح إجراءات تحقيق الأهداف المحددة في المادة (3)، بما في ذلك المتعلقة بتسهيل التجارة.

(د)-وضع معايير للتفاوض على منطقة تجارة حرة بين تجمع الميركسور و جمهورية مصر العربية.  
(هـ)-التفاوض بشأن اتفاق لإقامة منطقة تجارة حرة بين تجمع الميركسور وجمهورية مصر العربية طبقا للمعايير المتفق عليها.  
(و)-تنفيذ المهام الأخرى التي تحددها الأطراف المتعاقدة.

#### مادة (6)

ومن أجل توسيع المعرفة المتبادلة عن فرص التجارة والاستثمار لكلا الطرفين، تقوم الأطراف المتعاقدة بزيادة أنشطة تنمية التجارة مثل إقامة الحلقات النقاشية، البعثات التجارية، المعارض، الندوات، والأسواق.

#### مادة (7)

تعمل الأطراف المتعاقدة على تعزيز تنمية الأنشطة المشتركة والتي تهدف إلى تنفيذ مشروعات التعاون في المجالات الزراعية والصناعية ضمن مجالات أخرى من خلال تبادل المعلومات، برامج التدريب، والبعثات الفنية.

#### مادة (8)

تعمل الأطراف المتعاقدة على زيادة توسيع وتنويع تجارة الخدمات فيما بينهم بالطريقة التي تحددها لجنة التفاوض وطبقا للاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (جاتس).

#### مادة (9)

توافق الأطراف المتعاقدة على التعاون في تنمية علاقات أوثق بين مؤسساتها المعنية في مجالات صحة النبات والحيوان، المواصفات القياسية، سلامة الغذاء، الاعتراف المتبادل بإجراءات الصحة والصحة النباتية، من خلال الاتفاقات المتعلقة بهذه الموضوعات طبقا للمعايير الدولية ذات الصلة.

#### مادة (10)

1-يدخل هذا الاتفاق حيز النفاذ بعد مرور ثلاثين يوما من قيام الأطراف المتعاقدة رسميا بالإخطار، كتابة وعبر القنوات الدبلوماسية بإكمال الإجراءات الداخلية اللازمة.

2-يسرى هذا الاتفاق لمدة ثلاث سنوات، ويجدد تلقائيا ما لم يقرر احد الأطراف المتعاقدة التقدم بإخطار كتابي عبر القنوات الدبلوماسية عدم تجديده. ويجب أن يتخذ هذا القرار قبل ثلاثين يوما من انقضاء مدة الثلاث سنوات. وينتهي العمل بالاتفاقية بعد ستة أشهر من تاريخ الإخطار.

3-لأغراض المادة (10) فقرة 1، تكون حكومة باراجواي هي جهة إيداع هذه الاتفاقية من جانب الميركسور.

4-وللوفاء بوظائف الإيداع المقررة في المادة (10) فقرة 3، تقوم حكومة باراجواي بإخطار باقي الدول أعضاء الميركسور بتاريخ دخول هذا الاتفاق حيز النفاذ.

#### مادة (11)

يمكن تعديل هذه الاتفاقية بموافقة الأطراف المتعاقدة عن طريق تبادل الإخطارات عبر القنوات الدبلوماسية.

## الجزء الرابع: التسويق التصديري

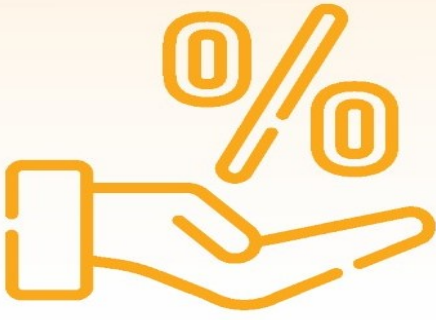
---

4

4- المميزات والحوافز التي تمنحها الحكومة المصرية للمصدرين



## دعم الصادرات



### الجهات المسئولة:

- « وزارة المالية
- « وزارة التجارة والصناعة
- « رئاسة مجلس الوزراء

الإنتاج / المستجبات	التوصيات	المشكلة
<p>- في يوليو ٢٠١٩، أعلن مجلس إدارة صندوق تنمية الصادرات، إقرار البرنامج الجديد لرد أعباء الصادرات للعام المالي ٢٠١٩-٢٠٢٠ بموازنة تبلغ ٦ مليارات جنيه. ويشمل تخصيص ٢,٤ مليار جنيه كمساندة نقدية أي بنسبة ٤٠٪ من إجمالي الموازنة و١,٨ مليار جنيه تخصيص من التزامات الشركات المصدرة لدى وزارة المالية وهو ما يمثل حوالي ٣٠٪ و١,٨ مليار جنيه لدعم البنية التحتية للتصدير أي بنسبة ٣٠٪.</p> <p>- آليات تنفيذ البرنامج تركز على تحديد قيمة رد الأعباء على المستوي القطاعي وتخصيص موازنة لكل قطاع على حدة، وتشمل قطاعات الصناعات الغذائية والغزل والنسيج والملابس الجاهزة والمفروشات المنزلية والصناعات الهندسية.</p> <p>- كما يشمل البرنامج، قطاعات الكيماوية والأسمدة ومواد البناء والحراريات والصناعات المعدنية والتشييد والبناء والحاصلات الزراعية والطباعة والتعبئة والتغليف والصناعات الطبية فضلاً عن قطاع الجلود والأثاث والصناعات الحرفية واليدوية، وسيتم مراجعة مخصصات كل قطاع كل ٦ أشهر وإعادة التخصيص عند الاحتياج.</p> <p>- ويتضمن استمرار برنامج شحن أفريقيا بمخصصات تبلغ ٤٠ مليون جنيه للصادرات غير المستفيدة من برنامج رد الأعباء واستمرار برنامج الشحن الجوي بمخصصات تبلغ ١٠٠ مليون جنيه لشركة مصر للطيران لدعم الشحن الجوي للصادرات المصرية، وتخصيص ١٠٠ مليون جنيه لهيئة تنمية الصادرات لاستمرار المعارض المجمعدة لفترة انتقالية حتى نهاية العام الجاري، بحسب البيان.</p> <p>- البرنامج الجديد قد اركز على عدد من المحددات والقواعد العامة المنظمة للبرنامج تتضمن تعميق التصنيع المحلي بنسبة ٤٠٪ كحد أدنى وتشجيع صادرات المشروعات المتوسطة والصغيرة بنسبة ١٪ للمشروعات المتوسطة و٢٪ للمشروعات الصغيرة إضافة إلى النسبة الأساسية.</p> <p>- كما يتضمن تشجيع زيادة الصادرات المصرية للأسواق الخارجية بنسبة تتراوح بين ١٠-١٥٪ إضافة من النسبة الأساسية للشركات الكبيرة والمتوسطة في حالة زيادة الصادرات بنسب تتراوح بين ٢٠-٣٠٪ فأكثر و٢٠-٣٠٪ إضافية للشركات الصغيرة في حالة زيادة الصادرات بنسب تتراوح بين ٢٠-٣٠٪ فأكثر على أن يحصل مصدري المناطق الحرة على نسبة مساندة تقل عن ٥٠٪ عن مصدري المناطق الداخلية.</p>	<p>- تعديل القواعد لتكون نسبة المساندة التصديرية لا تقل عن ٤٠٪ وفقاً لتعريف القانون رقم ٥ لسنة ٢٠١٥ للمنتج المحلي المستوفي لنسبة المكون الصناعي المصري في المنتج الصناعي.</p> <p>- تعديل جميع البرامج القطاعية الخاصة بنسب المساندة التصديرية المحددة لكل قطاع على حدة والتي تتضمن العديد من القطاعات الغير محدد بها أي نسبة قيمة مضافة في برامج رد الأعباء التصديرية وهي "برنامج الجلود والمصنوعات الجلدية والأحذية، برنامج الصناعات الحرفية واليدوية، برنامج الغزل والمنسوجات برنامج المفروشات المنزلية، برنامج الملابس الجاهزة، برنامج مستلزمات الملابس الجاهزة".</p> <p>- يجب إعادة النظر في القطاعات المستفيدة من المساندة التصديرية وأن تكون هذه المساندة موجهة الى القطاعات التي يمكنها بالفعل تحقيق طفرة في الصادرات الصناعية وبحيث يكون الدعم مقدم لسلع يعينها للتصدير لدول بعينها وليس بنظام واحد لكل القطاعات وكافة السلع في كافة الأسواق.</p> <p>- تعديل النسب الواردة في البرامج الأخرى التي تضمنت في جداولها نسب رد لصناعات تحقق نسبة قيمة مضافة أقل من ٢٥٪ وهي "برامج مساندة الأثاث، برنامج الصناعات الهندسية، برامج الصناعات الطبية والأدوية ومستحضرات التجميل، برنامج الصناعات الكيماوية، برنامج الرخام والجرانيت، برنامج المواد العازلة"</p> <p>- إجراء دراسات تفصيلية عن أثر تطبيق برنامج دعم الصادرات، منذ إنشائه في عام ٢٠٠١ وحتى الآن، على زيادة معدلات التصدير الصناعي في مصر. وتتضمن هذه الدراسة أكثر القطاعات التي استفادت من البرنامج، والقطاعات التي تراجعت، وأثر المساندة التصديرية على ربحية وتنافسية المنتج المصدر. وعلى أساس هذه الدراسة، يتم وضع استراتيجية شاملة لمستقبل تنمية الصادرات المصرية.</p> <p>- يجب عمل دراسات قطاعية للصناعات المغذية لكل قطاع صناعي تتضمن:</p> <p>« تحديد الفجوات الإنتاجية، وتحديد الأولويات في الصناعات المغذية التي يتم استيرادها.</p> <p>« دراسة اقتصاديات تصنيعها في مصر من عدمه، بناء على الطلب المحلي وآليات الطلب العالمي ومدى منافستها.</p>	<p>- لم يصدر حتى الآن أي قرار رسمي من السيد رئيس مجلس الوزراء أو من مجلس إدارة صندوق تنمية الصادرات باليات تطبيق النظام الجديد المقترح لدعم الصادرات.</p> <p>- يعد أحد المشاكل التي تعوق استيفاء المستندات الخاصة بالحصول على المساندة التصديرية في زمن قصير، الشرط الخاص بالزامية صدور شهادة المصدر من الجمارك حيث يستغرق هذا الإجراء فترة تصل إلى عام، وطالب الإتحاد مراجعة هذا الإجراء للتصحيح.</p>

- ينبغي أن تقوم فلسفة برنامج دعم الصادرات على:

- « رفع مستوى تنافسية المنتج المصري في الأسواق العالمية وليس على مجرد تقديم مساندة نقدية للمصدرين مقابل فواتير التصدير. وهذه التنافسية لا تقوم فقط على أساس السعر، ولكن على أساس جودة المنتج، وكفاءة العملية الإنتاجية ومكوناتها التقنية والبشرية والإدارية.
- « مفهوم «استبدال الواردات بالمنتج المحلي» والذي لا يقل أهمية عن قضية التصدير ويحقق نفس الغاية الاستراتيجية والتي تتمثل في تقليل العجز التجاري وتوفير العملة الصعبة.
- « ينبغي أن يرتبط دعم الصادرات أو استبدال الواردات بمجموعة من الحوافز الغير نقدية، مثل تخصيص الأراضي وترفيقها، وتدريب العمالة، وحوافز جمركية وضريبية، وتشجيع إدخال تقنيات إنتاج حديثة.
- « تعديل نظام المساندة التصديرية بما يضمن تعميق الصناعة ومنح الدعم لمن يستحق.
- « ألا يتحمل برنامج المساندة التصديرية فوق طاقته حيث أنه برنامج مرحلي لتفعيل منظومة تنمية الصادرات ومعالجة الخلل الذي كان في البرنامج السابق، لكنه لن يؤدي بالضرورة إلى زيادة الصادرات بالشكل المستهدف حيث يستلزم ذلك منظومة متكاملة بمعالجة شاملة لمناخ الاستثمار وسد الفجوات الصناعية من خلال تعميق الصناعة وتقليل الواردات وتحديد سلع بعينها لها قيمة مضافة ليتم تصديرها لدول محددة مستهدف التصدير إليها، فزيادة الصادرات تحتاج إلى منهجية لكافة أنظمة الدولة، ويخشى الاتحادان من أن يستمر برنامج المساندة التصديرية بدون هذا فيواجه إخفاقاً في تحقيق زيادة الصادرات يعلق على عاتق البرنامج.

- أن تكون آلية الدعم مرتبطة بتغير سعر العملة بشكل ديناميكي خاصة أن زيادة سعر الجنيه المصري في الفترة السابقة وارتفاع معدلات التضخم أثرت سلباً على المزايا التنافسية للمنتج المصري.

- تبسيط الإجراءات وسرعة السداد للمصدر فإذا لم يتحقق هذا فلن ينجح البرنامج.

<p><b>تم الرد بما يلي:</b></p> <p>- سيتم السعي للانتهاء من وضع إطار قانوني للمجالس التصديرية من بداية العام القادم - ٢٠٢٠.</p> <p>- لا يشترط بأن يكون الدعم فقط لأعضاء المجالس التصديرية وإن كان هناك في واقع الأمر عدد من المجالس التي تشترط عضوية الشركات المصدرة فيها للحصول على المساندة التصديرية فيما يخص الموافقات والصحة والسلامة وغيرها من الإجراءات.</p> <p>- تم الإيضاح بأن الاستمارة بمقابل هو إجراء إداري وضعتة المجالس التصديرية ولا يحكمه نص قانوني وأن المعالجة القانونية ستأتي ضمن وضع إطار قانوني للمجالس التصديرية كما سبق ذكره.</p> <p>- تم الإيضاح بأن النظام الجديد لسداد المستحقات سيطبق اعتباراً من ٢٠١٩/٧/١ وما قبل ذلك سوف يطبق عليه النظام القديم، وهو ما يضيف أعباء إضافية على الصندوق عن الفترة السابقة والتي لم تحسم آليات سدادها بعد في حين أن ما جرى مناقشته في اجتماعات مجلس إدارة الصندوق كان متعلقاً بتسوية مستحقات الشركات حتى ٢٠١٧/١٢/٣١.</p> <p>- تمت الإفادة بأنه يمكن أن تحصل الشركات الكبيرة على دعم كامل للشحن وذلك على سبيل المثال، إلا أنه لم يتم الإفادة عن الموقف في حالة إذا زادت مستحقات الشركة عن نسبة الـ ٣٠٪ المقررة للدعم الفني.</p> <p>- تمت الإفادة بأنه سيتم ميكنة الصندوق بمساهمة مالية قيمتها ستة مليون جنيه تقدم كدعم من خمس مجالس تصديرية للمساهمة في تطوير الصندوق.</p> <p>- بالنسبة للتسويات السابقة، سيتم البدء باختيار عينات عشوائية من الشركات بحيث يتم عمل مقاصة مع تلك الشركات التي يوجد عليها استحقاقات لصالح الدولة، في حين سيتم النظر في باقي الشركات التي ليس عليها استحقاقات للنظر في كيفية عمل التسوية معها. <b>وقد كان رد الاتحادين بهذا الخصوص أن ذلك يعد بمثابة مكافأة للشركات المتخلفة عن سداد مستحقات الدولة، ومعاقبة للشركات المتلزمة بسداد كامل التزاماتها في الوقت المحدد.</b></p> <p>- تم الإيضاح بوجود مخصصات مالية محددة لكل قطاع بشكل منفصل، وأنه سيتم تقييم مخصصات القطاعات بشكل دوري لضمان كفاية تلك المخصصات من المساندة التصديرية لمستحقات منشآت القطاع عن صادراتها <b>(الأمر الذي يراه الاتحادان يضيف مزجاً من عدم الوضوح في آليات تنفيذ البرنامج).</b></p>	<p>- لا تزال المجالس - وهي كيانات استشارية حيث أنها ليست تنظيمات منتخبة أو جزءاً من السلطة التنفيذية - تعمل بناءً على القرار الوزاري الصادر بشأنها والساري حتى نهاية عام ٢٠١٩.</p> <p>- توجد استمارة بمقابل ويوجد عوار تشريعي في ذلك.</p> <p>- ما هو وضع التسويات الخاصة بمستحقات سابقة للمساندة التصديرية حتى ٢٠١٩/٧/١ لبعض الشركات والتي أعلن عن أنها ستحصل عليها في صورة مخالصات تتم مع وزارة المالية وفيما إذا كانت تلك الشركات ليس عليها متأخرات أو التزامات تجاه وزارة المالية؟</p> <p>- هل هناك ضمن المساندة التصديرية مخصصات مالية ثابتة ومقررة لكل قطاع؟ وما هو الموقف في حال كان حجم المادرات في قطاع ما يستوجب صرف مساندة تصديرية تفوق المخصص لهذا القطاع؟</p> <p>- هل المجالس التصديرية هي من تقرير من يحصل على المساندة التصديرية رغم أن تلك الكيانات استشارية وليست تنظيمات منتخبة أو جزء من السلطة التنفيذية؟</p> <p>- عدم وضوح موقف الشركات الموجودة في المناطق الحرة أو الشركات التي ليس عليها متأخرات لوزارة المالية في الضرائب.</p> <p>- عدم وضوح موقف الشركات التي تحصل على إعفاء، كيف سيتم التعامل معها في التحصيل مع مصلحة الضرائب وما هي الآلية التي سوف يتم الصرف بها؟</p>	<p>- أي مستند بأموال يجب أن يكون له سند تشريعي.</p> <p>- الرد على مذكرة اتحاد الصناعات المصرية واتحاد الغرف التجارية المصرية بشأن بيان مدى توافق هذه المخصصات مع نسب التصدير الفعلية حتى لا نضطدم بعدم وجود مخصصات أو زيادتها بعد انتهاء السنة المالية.</p>
	<p>من الممكن تحويل المديونية إلى رصيد موثق من دعم الصادرات يستخدمه أصحاب الأعمال في سداد المصاريف الحكومية والمتأخرات الأخرى.</p>	<p>الاستمرار في الدعم وتحفيز الصناعات يؤدي إلى التزامات مادية تتعدى الموازنة الحالية لصندوق دعم الصادرات مما يؤثر على سداد بعض الاستحقاقات للمصانع وأصحاب الشركات.</p>

## الجزء الرابع: التسويق التصديري 6- المصطلحات التجارية العالمية (Incoterms)

[قاموس المصطلحات](#)

اهم المصطلحات:

[mmgconsultant.com](http://mmgconsultant.com)

Bill of Lading بوليصة الشحن

Airway Bill بوليصة الشحن الجوي

Free On Board (FOB) تسليم على ظهر السفينة

Cost Insurance and Freight CIF كلفة تأمين وشحن

Ex-Works or EX-Factory (EXW) التسليم في موقع البائع

Deliver DutyPaid (DDP) التسليم والرسوم مدفوعة إلى مكان الوصول المعين

Quotas الحصص - الكوتا

Demurrage بدل أعتال حاويات

Storage Fees رسوم أرضية رسوم تخزين

Customs Duties رسوم جمركية

Certificate of Origin شهادة منشأ

Pro-Forma Invoice فاتورة أولية

Commercial Invoice فاتورة تجارية

Tariff Book كتاب التعرفة الجمركية

Customs Declaration Form (CDF) نموذج بيان جمركي

Label بطاقة البضاعة - بيان الصنف

الجزء الرابع: التسويق التصديري  
7- التسويق الإلكتروني

---

مراجع اهم المواقع الإلكترونية

مصر

[الفرص الاستثمارية والتصديرية بالعرفه التجارية](#)

[الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات](#)

[المجلس التصديري للحاصلات الزراعية](#)

[الهيئة القومية لسلامة الغذاء](#)

[الجمارك المصرية](#)

[التمثيل التجاري المصري](#)

[أكبر منصة دولية لمصادر معاملات الشركات](#)

[1 دليل شركات تصدير الحاصلات الزراعية بالتفصيل](#)

[دليل لشركات التصدير \(المنافسين في مصر\)](#)

[دليل شركات تصدير الحاصلات الزراعية 2023](#)

[قواعد تصدير الحاصلات الزراعية من مصر](#)

السعودية

[دليل لشركات الشحن والاستيراد والتصدير بالسعودية](#)

[الصادرات السعودية](#)

[هيئة الزكاة والضريبة والجمارك في السعودية](#)

[إحصائيات السعودية](#)

انجترا

[الباحث عن المستوردين والمصدرين - محرك بحث المستوردين](#)

[قاموس المصطلحات](#)

[الاستيراد والتصدير](#)

[mmgconsultant.com](http://mmgconsultant.com)

هذه الدراسة تمت بالبحث الإلكتروني والبحث الميداني و تحت اشراف نخبة من خبراء ادارة المشروعات و فريق أبحاث السوق وتمت اضافته ملفات من مصادر حكومية لتعزيز القوة (لفتح هذه الملفات يتم النقر عليها مرتين)

25/2/2023

### \* خدمات اخرى نقدمها

- خطط الادارة والتسويق
- تأسيس اوراق الشركة
- اختيار المقر الامثل
- تصميم الموقع الإلكتروني
- تصميم صفحات التواصل الاجتماعي
- ادارة الموقع الإلكتروني و صفحات التواصل الاجتماعي
- تصوير واخراج فيديوهات اعلانية داخل وخارج مصر
- استخراج شهادات الجودة
- الادارة والتوظيف وهيكله التوظيف
- البرمجة الادارية CRM