

مصر وتحديات المستقبل

٢٩- دعم الصادرات

أ.د. فادية عبد السلام*

عقدت دائرة الحوار بقاعة أ.د. أحمد حسنى بمعهد التخطيط القومى بمدينة نصر- القاهرة فى العشرين من ذى الحجة عام ١٤٣٢ هـ، الموافق للسادس عشر من نوفمبر عام ٢٠١١، وقد شارك فيها بحسب الترتيب الهجائى كل من السادة:

أ. جميل جورج	مدير تحرير الأخبار
أ.د. سهير أبو العينين	مستشار بمعهد التخطيط القومى
أ. صبحى محمد أحمد	محاسب ومسئول عن دعم الصادرات بشركة B.T.M
أ. عادل العزبى	نائب أول الشعبة العامة للمستثمرين - الاتحاد العام للغرف التجارية
م. عبد الحميد عامر	رئيس مجلس إدارة مركز عامر الدولى - مطار القاهرة
أ.د. عيد القادر دياب	مستشار بمعهد التخطيط القومى
أ.د. علا سليمان الحكيم	مستشار بمعهد التخطيط القومى
أ. عمر أحمد عبد العلى	نائب رئيس تحرير جريدة الأسبوع
أ.د. فادية عبد السلام	مدير معهد التخطيط القومى
أ.د. محمد عبد الشفيق	مستشار بمعهد التخطيط القومى
أ.د. محمود عبد الحى	مستشار بالمعهد ورئيس تحرير المجلة
أ.د. ممدوح الشرقاوى	مستشار بمعهد التخطيط القومى
أ. هشام أحمد عبد الهادى	مدير إدارة التصدير بشركة B.T.M
أ. يحيى زنانيرى	رئيس جمعية منتجى الملابس والمنسوجات

* أ.د. فادية محمد أحمد عبد السلام - أستاذ الاقتصاد ومدير معهد التخطيط القومى.

" وقائع دائرة الحوار "

محمود عبد الحى

بسم الله الرحمن الرحيم - هذه أول دائرة حوار تعقد بعد أن فقدنا أ.د. عبد الفتاح ناصف أستاذنا وأستاذ أجيال كثيرة فى العلم وفى الخلق كما كان رئيس تحرير المجلة المصرية للتنمية والتخطيط التى تعقد دائرة الحوار هذه فى رحابها... ومع بداية الجلسة أقترح أن نقف دقيقه حدادا نقرأ فيها فاتحة الكتاب الكريم على روحه الطاهرة مع الدعاء أن يشمل الله بواسع رحمته وغفرانه ... الحقيقة أ.د. عبد الفتاح يستحق الثناء والتقدير والدعاء له بالرحمة فى مثواه الأخير جزاء ما قدمه للعاملين بالمعهد وما قدمه للأعمال العلمية وما قدمه للمجلة من أعمال بدأت بتأسيسها وانتهت بما وصلت إليه الآن على مشارف عامها العشرين لتصبح فى مجالها من أفضل المجالات العلمية على مستوى العالم العربى إن لم تتجاوز هذا المستوى إلى آفاق إقليمية وربما عالمية.

على امتداد أكثر من ٤٥ عاما كانت للأستاذ الدكتور عبدالفتاح ناصف أيادى بيضاء كثيرة على كل مجالات العمل بالمعهد وأيضا على كثير منا من زملائه وأبنائه من العاملين داخل المعهد وخارجه ... وأتمنى بإذن الله أن نكون والأجيال التالية لنا قادرين على حمل الرسالة والاستمرار فى الطريق الذى شقه للعمل فى هذه المجلة وفى كافة المواقع التى شغلها بالمعهد وترك عليها بصمات أهم ما فيها عمق العلم والمعرفة ودماثة الخلق وأمانة الكلمة وطيب المعشر ... رحمه الله رحمة واسعة..

أتوجه بموفور الشكر والامتنان لأستاذنا العزيز أ. جميل جورج على كلمة التابين العظيمة التى كتبها له فى الأخبار. ولعله مشكورا أراد بهذه الكلمة أن يعوض ما بدا أنه تقصير من جانبنا فى المعهد بعدم نشر نعى للراحل الكريم ... وحقيقة الأمر أنه ليس كذلك لأسباب من أهمها التزام المعهد منذ أكثر من عشر سنوات بعدم استخدام أيه موارد عامة فى أى مسألة خاصة، لا تهنئة ولا تعزية. والسبب الهام الثانى أننا نفضل كلما أمكن توفير بعض الموارد المالية - من موارد خاصة- لمثل هذه المناسبات أن توجه للأعمال والمشروعات الخيرية الاجتماعية التى تتولاها العديد من المؤسسات الأهلية الموثوق بها فى مصر ذلك أجدى وأنفع لأغراض مساعدة الفقراء والمحتاجين وتنمية المجتمعات المحلية فى وطننا الغالى ...

ولعلنا ننتهز هذه الفرصة لتكون هذه دعوة عامة إلى الجميع في مصر، وهي دعوة إذا ما استجيب لها ولو بنسبة ٥٠% مما يحدث من إنفاق سنوى على إعلانات التهانى والتعازى لأمكن تدبير موارد مالىة هائلة وتوجيهها لبرامج فعالة لمكافحة الفقر ومساعدة الكثير من المحتاجين. ويحضرنى فى هذا المثال الذى ضربته "هيلارى كلينتون" عندما توفيت والدتها مؤخراً فطلبت من كل من يريد أن يقدم زهوراً أو غيرها فى هذه المناسبة أن يوجه ما كان سيتكلفه ذلك إلى إحدى الجمعيات الخيرية.

ولنبداً الآن وقائع دائرة الحوار بتوجيه الشكر لحضراتكم على تشريفكم والمشاركة فى هذه الدائرة والاستجابة لهذه الدعوة ونأمل أن يتوالى وصول باقى المشاركين الذين لم يعتذروا لأن فى مشاركتهم إثراء لأعمال المجلة، وطرح الكثير من الآراء البناءة ومن خبرات وتعليقات حضراتكم كمتخصصين وكممارسين للأعمال فى المجالات التى يتم مناقشتها ووضعها تحت نظر المسؤولين ومتخذى القرارات سواء كانوا فى الحكومة أو قطاع الأعمال بشقيه العام والخاص.

كما تعودنا فى هذا المجال هناك ورقة خلفية تعطى فكرة عن الموضوع. وهى فكرة مصاغة بطريقة أكاديمية وفيها توثيق وهذا شيء طبيعى لأننا فى محفل أكاديمى أساساً - معهد التخطيط- فضلاً عن أن هذه الورقة تطرح مجموعة تساؤلات فى محاور أساسية نسعى فى هذه المناقشة للإجابة عليها على النحو الذى يعكس خبراتنا، يعكس علمنا، يعكس تقييمنا للموضوع محل البحث لعلنا نخرج من ذلك بمجموعة من التوصيات ستسلط الدكتوراة فادية الضوء عليها عند قيامها بمهمة التحرير النهائى لوقائع هذا الحوار.

المعتاد أن نبدأ بتقديم الورقة الخلفية التى أعدتها أ.د. فادية عبد السلام ليس بصفتها مديرة للمعهد. وهى صفة تستحق عليها كل التقدير والشكر لجهودها المتميزة فى إدارة حكيمة وناجحة لهذه المؤسسة العلمية. وإنما بصفتها أيضاً تمارس نشاطها ومساهماتها العلمية كأستاذة متميزة على امتداد حياتها الوظيفية بالمعهد وعضو فى هيئة تحرير المجلة.

ومعهد التخطيط فى الحقيقة مؤسسة علمية قائمة على روح الأسرة التى تتعاون لإخراج أعمالنا على النحو الأفضل قدر استطاعتنا ونحن نجتهد لتكون أعمالنا على أفضل صورة ممكنة طبقاً لتقديرنا، قد يرى البعض أنه عمل جيد، وقد يرى البعض أنه عمل سيء، أو عمل ناقص. إنما على الأقل نحن

نطرح ما لدينا وعلى استعداد لتقبل ما لدى الآخرين والاستفادة منه فى تطوير العمل وكذلك وضعه تحت نظر المسئولين فى كل المواقع والباحثين لعلمهم يستفيدون من ذلك... ولتفضل أ.د. فادية بتقديم الورقة فى حدود ١٠-١٥ دقيقة.

فادية عبد السلام

أسعد الله صباحكم بكل خير وكل عام وحضراتكم بخير، بداية نشكر مشاركتكم بما لديكم من خبرات ونحن لدينا آذان صاغية للاستفادة من هذه الخبرات، وأشكر زملائى أعضاء هيئه تحرير المجلة، ورئيس تحرير المجلة أ.د. محمود، ونهنئ أنفسنا برئاسته الجديدة لتحرير المجلة وإن شاء الله يكون خير خلف لخير سلف - أستاذنا الفاضل أ.د. عبد الفتاح ناصف.

الحقيقة موضوع دعم الصادرات من الموضوعات التى أثارت العديد من التساؤلات والأقويل والمناقشات واحتدمت الآراء وحدثت الاختلافات على المستويين الأكاديمى والتنفيذى حولها. وفى إطار الورقة المطروحة حالياً هناك ثلاثة محاور أساسية، كان يتعين أن نشير لها بداية، بعضها يعكس خلفية أكاديمية، والبعض الآخر يطرح بعض التساؤلات على مستوى المحاور الثلاثة وبالطبع نحن نوافق للإجابة على غالبية هذه التساؤلات.

أولاً: خلفية حول الوضع الحالى لبنية التصدير

تعد تنمية الصادرات من أهم أهداف السياسة الاقتصادية فى السنوات الأخيرة حيث تشدد المنافسة بين الدول فى مختلف الأسواق العالمية. كما تزداد أهمية تنمية الصادرات فى ضوء الدور الذى تلعبه فى زيادة الإنتاج والتشغيل وتوفير النقد الأجنبى وتحسين صورة ميزان المدفوعات. ولذلك كان التوجه التصديرى أحد دعائم التنمية الاقتصادية فى معظم الدول الناشئة خلال العقود الماضية وفى مقدمتها دول جنوب وشرق آسيا.

وتؤكد القراءة المتأنية والمتابعة المستمرة لجهود الحكومات المصرية المتعاقبة أن قضية الارتقاء بالتصدير تحتل مكانه واضحة فى برامج الإصلاح الاقتصادى وليس أدل على ذلك من الاستخدام المتكرر لتعبير "التصدير قضية حياه أو موت بالنسبة للاقتصاد المصرى". فضلاً عما اتخذته الحكومة من إصلاحات

وإجراءات طوال السنوات الماضية للحد من التحيز ضد التصدير ومن أهمها التحرير النسبي للتجارة ،
 تبنى نظامى السماح المؤقت والاسترداد الجمركى ومحاولة تبسيط الإجراءات الحكومية ومؤخراً منح دعم
 نقدى مباشر للصادرات من خلال صندوق تنمية الصادرات ... وعلى الرغم من ذلك فإن الأداء التصديرى
 لم يحقق الأهداف المرجوة حتى الآن. وستحاول المحاور الأساسية للورقة إثارة تساؤلات عديدة حول
 التحديات التى تواجه بعض السياسات الاقتصادية المؤثرة على تنافسية الصادرات المصرية فضلاً عن
 مراجعة أسس ومعايير دعم الصادرات فى محاولة لإعادة هيكلة منظومة الدعم.

لقد شهدت الصادرات المصرية غير البترولية زيادة ملموسة فى نصف العقد الأخير. حيث زادت من ٨,٣
 مليار دولار فى عام ٢٠٠٦/٢٠٠٥ إلى ١٤,٦ مليار دولار فى عام ٢٠٠٨/٢٠٠٧ ثم هبطت إلى ١٣,٨ مليار
 دولار فى عام ٢٠٠٩/٢٠٠٨ تحت تأثير تداعيات الأزمة المالية العالمية، ثم واصلت التراجع بشكل
 طفيف فى عام ٢٠١٠/٢٠٠٩ لتعود إلى قيمة ١٣,٢ مليار دولار (النشرة الإحصائية الشهرية للبنك
 المركزى المصرى، يوليه ٢٠١١).

يلاحظ كذلك أن قيمة الصادرات من الوقود والزيوت المعدنية قد زادت من ١٠,٤٢٩ مليار دولار عام
 ٢٠٠٦/٢٠٠٥ إلى ١١,٣٦٥ مليار دولار عام ٢٠٠٩/٢٠٠٨ ثم هبطت إلى قيمة ١٠,٦٣٤ مليار دولار عام
 ٢٠١٠/٢٠٠٩ بنسبة انخفاض حوالى ٦,٥٪ ثم زادت من ٧,٣٤٨ مليار دولار خلال (الثلاث أرباع الأولى)
 لعام ٢٠١٠/٢٠٠٩ إلى ٨,٦٣١ مليار دولار فى الفترة المناظرة من عام ٢٠١١/٢٠١٠ بنسبة زيادة ١٧,٥٪.
 أما قيمة الصادرات غير النفطية فقد زادت من ٩,٦ مليار دولار فى الثلاث أرباع الأولى من عام
 ٢٠١٠/٢٠٠٩ إلى ١٠,٣ مليار دولار خلال الفترة المناظرة من عام ٢٠١١/٢٠١٠ أى بنسبة زيادة ٧٪.

وباستعراض التوزيع الجغرافى للصادرات السلعية (حسب النشرة الإحصائية الشهرية يوليه ٢٠١١ ،
 البنك المركزى المصرى) لوحظ انخفاض نصيب دول الاتحاد الأوروبى فى إجمالى الصادرات المصرية من
 ٣٧,٦٪ فى عام ٢٠٠٦/٢٠٠٥ إلى ٢٣,٩٪ عام الأزمة العالمية ثم تحسن إلى ٣٥,٥٪ فى عام
 ٢٠١٠/٢٠٠٩ ، ونفس الاتجاه ينطبق على الولايات المتحدة التى انخفض نصيبها من ٣٠,٦٪ إلى ٢٥,٥٪
 عام الأزمة ثم إلى ١٨,٥٪ عام ٢٠١٠/٢٠٠٩ ، بينما ارتفع نصيب الدول العربية من ١١,٥٪ عام

٢٠٠٦/٢٠٠٥ إلى ١٩,٩٪ عام ٢٠١٠/٢٠٠٩. كذلك تحسن نصيب مجموعة الدول الآسيوية (خلاف الدول العربية) من ١١,٣٪ عام ٢٠٠٦/٢٠٠٥ إلى ١٤,٢٪ عام ٢٠١٠/٢٠٠٩.

ويشهد عام الثورات العربية ٢٠١١/٢٠١٠ تحول الصادرات المصرية تدريجياً مرة أخرى نحو أسواق الاتحاد الأوروبى وأسواق الدول العربية والدول الآسيوية وبيتعد عن السوق الأمريكى. حيث أظهرت المقارنة بين الثلاث أرباع الأولى من العامين ٢٠١١/٢٠١٠ و٢٠١٠/٢٠٠٩ عودة أسواق الاتحاد الأوروبى لمركز الصدارة حيث ارتفع نصيبها إلى ٤٠,٩٪ من إجمالى الصادرات المصرية ورغم ربيع الثورات العربية إلا أن نصيب الأسواق العربية انخفض قليلاً من ٢٠٪ عام ٢٠١٠/٢٠٠٩ إلى ١٨,٤٪ عام ٢٠١١/٢٠١٠. ويبدو أن أزمة وظروف الاقتصاد الأمريكى قد انعكست على تراجع نصيب الولايات المتحدة إلى ١٨٪ من قيمة الصادرات المصرية. وفى المقابل تحسن نصيب الأسواق الآسيوية (غير العربية) لتحصل على ١٥٪ من إجمالى الصادرات المصرية. هذه التطورات فى نصيب الأسواق المختلفة فى الصادرات المصرية لا يمكن أن تترجم بصفة عامة إلى حصص متزايدة للصادرات المصرية فى الأسواق الإقليمية.

وبمقارنة الأداء التصديرى فى مصر بنظيره فى الدول الأخرى ومجموعة الدول ذات الدخل المنخفض والمتوسط فى شرق آسيا، والشرق الأوسط وشمال أفريقيا (وفقاً لمؤشرات التنمية العالمية التى أصدرها البنك الدولى عام ٢٠١٠). يتضح أن نسبة الصادرات الصناعية التحويلية من إجمالى الصادرات المصرية عام ٢٠٠٧ تصل إلى ١٩٪ بالمقارنة مع ٧٦٪ للأردن، ٣٧٪ لكوريا، ٦٥٪ للمغرب، ٧٠٪ لتونس، ١٩٪ لمجموعة الدول ذات الدخل المنخفض والمتوسط، ٦٠٪ لمجموعة الدول الآسيوية، ١٦٪ لمجموعة الدول التى تنتمى للشرق الأوسط وشمال أفريقيا .

وينطبق ما تقدم على نسبة الصادرات ذات المحتوى التكنولوجى من الصادرات الصناعية حيث كانت هذه النسبة صفر٪ لمصر عام ٢٠٠٧ مقابل ١٪ للأردن، ٥٪ لكوريا، ٩٪ للمغرب، ٥٪ لتونس، ٣٪ لمجموعة الدول ذات الدخل المنخفض والمتوسط، ٣١٪ لمجموعة الدول الآسيوية، ٤٪ لمجموعة دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وإجمالاً انعكس هذا الأداء التصديرى المتواضع فى شكل تناقص نصيب مصر فى الصادرات العالمية من ٠,٩٪ فى ١٩٩٩ لتسجل ٠,٢٪ عام ٢٠٠٩/٢٠٠٨ (صندوق النقد الدولى ٢٠٠٠، مؤشرات التنمية العالمية، البنك الدولى، ٢٠١٠).

أما بالنسبة لهيكل الصادرات (المحتوى - درجة التصنيع - كثافة العوامل - درجة التكنولوجيا) فتشير البيانات المتاحة إلى أن هيكل الصادرات خلال ٢٠٠٦/٢٠٠٥ وحتى ٢٠١٠/٢٠٠٩ كان متنوعاً إلى حد ما حيث يتضح أن حصة الصادرات من البترول الخام ومنتجاته المكررة قد تراجعت من ٥٧٪ تقريباً عام ٢٠٠٦/٢٠٠٥ إلى ٤٥٪ عام ٢٠١٠/٢٠٠٩. كذلك تزايدت حصة صادرات المواد الخام (وتشتمل على القطن الخام والبطاطس والمواالح والنباتات الطبية وغيرها) من ٣,٦٪ إلى ٥,٣٪ خلال العامين المشار إليهما على الترتيب. يضاف إلى ذلك ثبات حصة السلع نصف المصنعة (وتشتمل على الكربون، زيوت عطرية، ألومونيوم غير مخلوط، غزل القطن) خلال العامين المذكورين عند مستوى حوالى ٦٪. وإذا أضفنا ما تمثله صادرات السلع الغذائية والمواد الخام الزراعية إلى الصادرات من الخامات والمعادن (الصادرات نصف المصنعة) لوجدنا أن حصة الصادرات ذات المكون من الموارد الطبيعية سواء زراعية، معدنية أو وقود قد تقلصت من ٦٦,٥٪ عام ٢٠٠٦/٢٠٠٥ إلى ٥٦,٦٪ عام ٢٠١٠/٢٠٠٩.

وإذا أمكننا التعويل على درجة التصنيع للصادرات كمؤشر أولى يعكس التقدم الاقتصادى لوجدنا أن حصة الصادرات من السلع الصناعية تامة الصنع قد تحسنت من ٢٨٪ من إجمالى الصادرات عام ٢٠٠٦/٢٠٠٥ إلى ٤٢,٢٪ عام ٢٠١٠/٢٠٠٩. وتتركز صادرات السلع تامة الصنع فى المنتجات الصيدلانية والأسمدة، ألواح الحديد والصلب وأدوات مصنعة من الألومونيوم والملابس الجاهزة والمنسوجات القطنية. إن هيكل الصادرات المصرية يعكس المزايا العنصرية من توافر الموارد الطبيعية وعنصر العمل خاصة العمل الأقل مهارة. وتتيح إحدى الدراسات (معهد التخطيط القومى، أغسطس ٢٠٠٧) أساساً مقارنة للتصنيف التكنولوجى للمجموعات التصديرية حيث تؤكد مؤشرات الميزة النسبية الصريحة أن مصر تتخصص فى الصادرات من المواد الأولية، الصادرات المبنية على الموارد، والصادرات ذات المحتوى المنخفض من التكنولوجيا وفقاً لاعتبارات المزايا النسبية، مثل منتجات البترول المكررة، الحديد والصلب، اللغائف المعدنية الأساسية، الأسمنت، الزجاج، الصناعات المعدنية. وكل هذه الصناعات ملوثة للبيئة وتخضع للمواصفات القياسية الدولية فضلاً عن الاشتراطات البيئية وتحظى هذه المجموعة بمنافسة شرسة من دول عربية مثل الأردن والمغرب.

وأهم ما يلفت الانتباه أن مجموعة الصادرات ذات التكنولوجيا المنخفضة، والتي تضم الصناعات النسيجية والملابس، تخضع مصر في إطارها لمنافسة إقليمية شرسة خاصة من المغرب وتونس وتركيا وهي نفس الدول التي تتمتع بإمكانات تكاملية كبيرة مع سلاسل القيمة الأوروبية، فالأردن قد خطت خطوات واسعة في مجال صادراتها النسيجية إثر توقيع بروتوكول المناطق الصناعية المؤهلة QIZ مع الولايات المتحدة، الأمر الذي يدعو إلى الالتفات إلى كافة الوسائل لدعم الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة في مصر سواء من خلال إعادة هيكلتها وتحديثها وتطبيق مواصفات الجودة العالمية والامتثال للاشتراطات البيئية حتى يمكن الالتزام بتطبيق مقتضيات اتفاقية العوائق الفنية TBT على التجارة. وذلك لتسهيل نفاذ الصادرات الرئيسية منها للأسواق الخارجية في الاتحاد الأوربي والولايات المتحدة باعتبارهما يستوعبان حوالي ٧٥٪ من صادرات هذه المنتجات.

وفي مجال التكنولوجيا المتوسطة تبرز المجموعة التصديرية الخاصة بالألياف الصناعية، الكيماويات، مساحيق التجميل وبعض منتجات الحديد والصلب، وفي داخل هذه المجموعة تحقق مصر ميمزه نسبية تقترب من الواحد الصحيح وهذا نشاط تصديرى ينطوى على صناعات كثيفة الاستخدام للطاقة، أى ملوثة بيئيا، مما يتطلب الإنفاق على تقنيات تقليص نسب التلوث الصناعى والآثار السلبية المختلفة على البيئة. وتتنافس مصر فى هذه المجموعة من المنتجات مع بعض الدول العربية كالأردن وتونس وكذلك تركيا.

وفيما يخص مجموعات الصادرات عاليه التكنولوجيا، وتضم البصريات، أدوات القياس، تجهيزات المكاتب والاتصالات والأدوية وما شابه ذلك، فلا تتمتع مصر بأى ميزة نسبية أو تنافسية. ويبدو أن فئة الصادرات متوسطة التكنولوجيا هي من المجالات المرغوب أن تتخصص فيها مصر مستقبلاً وتشمل مواتير عربات الركاب، اللوارى، مكونات السيارات وكذلك هناك صادرات من بنود أخرى (مثل الموتورات، التجهيزات الهندسية، السفن والقوارب) تعتبر كثيفة المهارات والتكنولوجيا ويمكن أن يخضع إنتاجها فى المستقبل لمزيد من التعميق الصناعى من خلال الاستفادة من مبادرات التكامل الإقليمي (الشراكة مع أوروبا وكوريا) والتوسع فى النفاذ إلى الأسواق الإقليمية (السوق العربية، أسواق دول الكوميسا).

أما بالنسبة لمجموعة المنتجات الزراعية والمزرعية، والتي تضم منتجات الصناعات الغذائية، فتشير المؤشرات إلى تحقيق وضع تنافسى أفضل فى الأسواق الخارجية فى مجال الصناعات الغذائية بفضل الجهود المبذولة سواء فى الالتزام بالمواصفات القياسية للجودة العالمية وربما أيضا للامتثال للاشتراطات البيئية.

ثانياً: سياسات دعم القدرة التنافسية للصادرات المصرية

إن هناك دوراً واضحاً للحكومة ينعكس على مصادر الميزة التنافسية ولكنه يتغير من مرحلة إلى أخرى. حيث يتدرج من التدخل المباشر إلى تدخل غير مباشر بأدوات جديدة، ففى المرحلة الأولى تقوم الحكومة بتوجيه رأس المال إلى صناعات معينة وتقدم الحماية المؤقتة لتشجيع دخول المنافسين الجدد إلى السوق وتقدم المساعدات للحصول على التكنولوجيا الأجنبية وتقوم بتشجيع التصدير. أما فى المراحل التالية فلا يكون التدخل الحكومى مباشراً من خلال تخصيص رأس المال والحماية أو الرقابة على التراخيص أو دعم التصدير وباقى الأشكال التدخلية المباشرة، بل تتدخل الحكومة بشكل غير مباشر بهدف تحفيز آلية خلق عناصر الإنتاج المتخصصة وتحسين الطلب المحلى وتشجيع دخول منتجين جدد وتقوية روح التنافس بين المنشآت. ولذلك فالحكومة تخلق المناخ الملائم لكى تستطيع وحدات الأعمال أن تحسن من أدائها وذلك من خلال:

- وجود بيئة اقتصادية كلية مستقرة تستند إلى معدلات تضخم منخفضة ومصادر تمويل متاحة وميسر اللجوء إليها ومعدلات ضريبية تنافسية.
- إزالة كافة الأعباء غير الضرورية على الأنشطة الاقتصادية وخاصة المنشآت المتوسطة والصغيرة الحجم.
- جعل الأسواق تعمل بكفاءة من خلال تقديم الحوافز عن طريق إصلاحات للضرائب المفروضة على الدخول والمنشآت.
- ضمان بيئة مواتية للاستثمار المحلى والأجنبى وتقديم خدمات محسنة من قبل الحكومة مثل التعليم والتدريب.
- زيادة كفاءة جانب العرض فى الاقتصاد (مرونة العرض) فى ظل خصائص معينة لأسواق المنتجات وأسواق رأس المال.

وقد أشار العديد من التقارير إلى أن أهم معوقات التصدير هو ارتفاع تكاليف المنتج المصرى مقارنة بمثيله فى الأسواق الخارجية، نتيجة ارتفاع تكاليف استيراد المواد الخام ومستلزمات الإنتاج المستوردة وارتفاع معدلات الضرائب والجمارك والأعباء المجمعمة عليه وانخفاض الكفاءة الإنتاجية وارتفاع التكاليف الإدارية والتسويقية بالإضافة إلى بعض الجوانب المؤسسية مثل الإدارة الضريبية والجمركية، الأمر الذى يؤثر على تكلفة المعاملات، ويضاف إلى ذلك عدم كفاءة إنتاج السلع والخدمات خاصة غير القابلة للتجارة مثل الخدمات المالية وخدمات الموانئ والبريد والنقل والاتصالات.

كذلك تتوقف تنافسية الصادرات المصرية على كل من تضخم الأسعار النسبية وتقلبات سعر الصرف الاسمى للجنه المصرى. وتعكس المقارنة بين معدل التضخم فى مصر ونظيره فى الشركاء التجاريين الرئيسيين وجود فجوة آخذة فى الاتساع الأمر الذى يشكل تهديدا مستمراً لتنافسية مصر. وفى الحقيقة بينما يعد سعر الصرف الفعال الاسمى فى مصر هو الأدنى مقارنة بالشركاء التجاريين. إلا أن أخذ تضخم الأسعار النسبية فى الاعتبار يجعل سعر الصرف الفعال الحقيقى فى مركز أعلى نسبياً. أى أن السلع المصرية تكون هى الأعلى تكلفة فى المقاصد التصديرية للمستثمرين مقارنة بسلع شركائها التجاريين (آراء فى السياسة الاقتصادية، المركز المصرى للدراسات الاقتصادية، ابريل ٢٠١١).

لذلك فى ظل تحرير الحساب الرأسمالى تتأثر تقلبات سعر الصرف بالتدفقات المالية الوافدة والخارجة علماً بأن أسعار الفائدة فى مصر أعلى كثيراً من نظيراتها لدى الشركاء التجاريين الأمر الذى يعكس ارتفاع كل من التضخم وعلاوة المخاطر كما أن هامش الربح فى سعر الفائدة فى مصر يعكس التشوهات الهيكلية فى وظيفة الوساطة المالية ويمكن البنوك من الحفاظ على معدل هامش الربح مرتفعاً برغم تكديس السيولة الفائضة وهو ما يزيد الضغوط لرفع سعر الصرف الاسمى كما أن زيادة السيولة المحلية تؤدى إلى ارتفاع التضخم. ومن ثم إلى زيادة سعر الصرف الحقيقى مما يهدد التنافسية والتساؤلات المطروح هنا:

(١) هل تخفيض سعر الصرف وحده قد يكون كافياً لرفع التنافسية ودعم النمو؟

(٢) ما مدى ملاءمة معدل الضريبة على أرباح الشركات؟

(٣) هل تكاليف الإجراءات الجمركية والبنكية والحصول على تراخيص الاستيراد تزيد من تكاليف

استيراد السلع الرأسمالية؟ وما هى نسبة الزيادة فى التكلفة؟

- (٤) هل التشريعات البيئية مطبقة بشكل كبير؟
- (٥) مدى تناسب التخفيضات فى الحد الأعلى للتعريفات على المنتجات النهائية المستوردة مع التعريفات المفروضة على مدخلات الإنتاج المستوردة؟
- (٦) هل يعانى المصدرون من المشاكل الإجرائية الخاصة بنظام الدروبك والسماح المؤقت والبطه فى تطبيق الاسترداد الضريبى؟
- (٧) مدى ملائمة أسعار الأراضى المخصصة للأغراض الصناعية وأسعار الطاقة للمصانع؟
- (٨) رغم أن قانون الضريبة على الدخل الصادر بالقانون ٩١ لسنة ٢٠٠٥ قد وحد معدلات الضريبة وألغى الإعفاءات الضريبية المنصوص عليها فى قانون ضمانات وحوافز الاستثمار (القانون ٨ لسنة ١٩٩٧) إلا أنه لا توجد تجربة دولية ناجحة إلا وقد اعتمدت على الحوافز الضريبية الموجهة إلى الشركات ذات التوجه التصديرى فى السلع ذات الميزة النسبية المختلفة فى تنمية صادراتها (والأمثلة كوريا الجنوبية - تركيا) فهل يمكن تعديل القانون المصرى ومنح إعفاءات ضريبية للصناعات كثيفة العمل وذات التوجه التصديرى وربط الاعفاءات الضريبية بحصول المصدر على شهادات الجودة؟ وما هى الصناعات التى يمكن ترشيحها لذلك؟ وهل هذا سيكون كاف لزيادة الكفاءة والنفاذ لأسواق جديدة؟
- (٩) هل الحماية الممنوحة للمنتجين فى السوق المحلية من خلال الرسوم الجمركية تفوق التعويضات الجزئية التى يحصل عليها المصدرون فى ظل نظام السماح المؤقت؟
- (١٠) وهل يوفر هيكل الضريبة الجمركية الحالى حماية أكبر وفعالية مرتفعه أم منخفضة للصناعات التحويلية؟ وهل أثر معدل التعريفات الجمركية والدعم المقدم ورسوم الدروبك إيجابيا على مؤشر التحيز ضد الصادرات؟
- (١١) وهل نتوقع أن يكون التحسن فى هيكل التعريفات الجمركية وتخفيض التحيز ضد الصادرات أكثر أهمية من متغيرات مثل خفض التكلفة للمنتج، الالتزام بالموصفات البيئية ومعايير الجودة، ورفع مستوى تكنولوجيا الإنتاج فى تحسين القدرة التنافسية للمنتجات المصدرة؟
- (١٢) هل يمكن محاكاة تجربتى هونج كونج وسنغافورا فى تحرير التجارة فى المدخلات التصديرية بما يقلص من التحيز ضد الصادرات المصرية؟

ثالثاً: أسس ومعايير دعم الصادرات والحاجة لإعادة هيكله المنظومة

رغم الاقتناع بأهمية زيادة الصادرات إلا أن التصدير في مصر يأتى فى مرتبه متواضعة من أولويات السياسة الاقتصادية حيث لم يمثل التصدير سوى ١٤٪ من الناتج المحلى عام ٢٠٠٨/٢٠٠٩، فما زالت المعوقات تواجه التصدير، وتشمل معوقات خاصة بالمنتجين الذين يفضلون التعامل مع السوق المحلى للاعتبارات السابق الإشارة إليها فى المحورين السابقين ومن هنا كان التفكير فى تقديم دعم للصادرات . لقد تباينت خبرات المجموعات الدولية المختلفة خاصة ذات الاقتصادات الموجهة للخارج والتي حققت مستويات عالية من الأداء التنامى فيما يخص مساندة الصادرات. حيث أخذ دعم الصادرات عدة أشكال منها منح ائتمان تصديرى أو تأمين على الصادرات أو منح دعم نقدى مباشر يخصص لاكتساب المعلومات والتسويق والتكنولوجيا والابتكار لتنشيط نمو الصادرات، وكذلك تقديم مساهمات نقدية تأخذ أشكال مدفوعات مباشرة على شكل منح أو قروض تفضيلية ودعم سعري أو دعم فى شكل إعفاء من الضرائب على أرباح الصادرات.

ويبرر استخدام الدعم فى صور الائتمان والتأمين التصديرى فى حالات فشل السوق فى ذات الأنشطة التى تحقق ربحية وذات إمكانات وقدرات كامنة ومخاطر عاليه. من ناحية أخرى يستند منح دعم نقدى على حاله تمتع الأنشطة باقتصاديات الحجم الخارجية . الأمر الذى يساهم تقديم المساندة على زيادة إنتاجية المنشآت.

وتختلف تقييمات أسباب نجاح تجرته النمر الآسيوية عن تلك الخاصة بدول أمريكا اللاتينية والهند فعلى سبيل المثال (Arvind Panagariya; Evaluation, the Case for Export Subsidies, 1999) تمكنت عدة دول من شرق آسيا مثل اليابان وهونج كونج وكوريا الجنوبية وسنغافورا وتايوان وأندونيسيا وماليزيا والصين من استخدام التوجه التصديرى فى توليد معدلات نمو مرتفعة وخلق فرص عمل جديدة. بالإضافة إلى النجاح فى جذب الاستثمار الأجنبى المباشر حيث قامت بتوفير أشكال متعددة للدعم التصديرى (ائتمان - قروض تفضيلية - إعانات تصديرية مباشرة)، اعتمد بعض منها على التقليل التدريجى للحماية (حماية انتقائية) وعدم فرض رسوم على المدخلات المستخدمة فى الصادرات.

ولذلك فالمتتبع لهذه التجارب يتبين له أن خبرات الدول الآسيوية تؤيد منح دعم للصادرات، ومع ذلك فإن خبرات البرازيل والمكسيك لم تشر إلى أنها تميل لصالح تقديم مساندة للصادرات. فقد اعتبرت الدعم أداة ذات تكلفة مرتفعة لتحقيق التوسع التصديري أكثر من السياسات الأخرى. وهذا قد ينطوي على طرح تساؤل رئيسي:

هل يمكن محاكاة هذه التجارب بالنسبة لمصر وضمان نجاحها في تنويع الصادرات والتوسع التصديري أكثر من السياسات الأخرى، وما هي الأسس والشروط الموضوعية لضمان نجاح التجربة المصرية؟ ويكشف تتبع البيانات المتاحة من التقارير الدولية (World Trade Report, 2006) نسبة الدعم إلى الناتج لمجموع الدول المتقدمة ١,٥٪، ٠,٦٪ لمجموع الدول النامية، بينما سجل دعم الصادرات في مصر ٠,٤٪ من الناتج المحلي في عام ٢٠٠٨/٢٠٠٩ يرتفع إلى ٠,٥٪ من الناتج المحلي في عام ٢٠١٠/٢٠٠٩ (صندوق تنمية الصادرات، تقرير متابعة الأداء، الاقتصادى والاجتماعى، وزارة التنمية الاقتصادية).

ومن الواضح أن الصناعات التي استفادت من الدعم المباشر قد حققت معدلات نمو في صادراتها. فقد قدم صندوق تنمية الصادرات الدعم المباشر من خلال المساندة التصديرية وزاد عدد برامج الصندوق التي تستفيد من المساندة من تسع برامج خلال عام ٢٠٠٢/٢٠٠٣ حتى وصلت إلى حوالى ٢٦ برنامجاً خلال يولييه - ديسمبر ٢٠٠٩/٢٠١٠. وقد زاد عدد الشركات المستفيدة من المساندة سنوياً من ١٠٧٤ شركة عام ٢٠٠٢/٢٠٠٣ إلى ١٨٢٨ شركة عام ٢٠٠٨/٢٠٠٩ بنسبة زيادة مئوية ٧٠,٢٪.

وعلى مستوى إجمالى صادرات البرامج التي استفادت من مساندة صندوق تنمية الصادرات لوحظ أن معدل العائد على كل جنيه مساندة قد خضع للانخفاض من ٤,٣ دولار فى عام ٢٠٠٢/٢٠٠٣ إلى ٢,١٧ دولار فى عام ٢٠٠٥/٢٠٠٦ ثم إلى ١,٥٥ دولار عام ٢٠٠٨/٢٠٠٩ وإلى ١,١ دولار عام ٢٠٠٩/٢٠١٠ (بيانات صندوق تنمية الصادرات، وزارة التجارة والصناعة).

وفى مصر حققت الصناعات التي استفادت من الدعم المباشر معدلات نمو مرتفعه فى صادراتها ٢٠٠٣-٢٠٠٨ (المركز المصرى للدراسات الاقتصادية، ابريل ٢٠١٠). حيث حققت معدلات للنمو على النحو التالى: الصناعات الغذائية ٥٧٨٪، الملابس الجاهزه ٢٢٥٪، المفروشات المنزلية ٢١٨٪، الحاصلات الزراعية ١٥٢٪. الغزل والنسيج ١٥٦٪، ومن ناحية أخرى واصلت نفس الصناعات المستفيدة من

برنامج المساندة خلال ٢٠١٠/٢٠٠٩ النمو في صادراتها بحيث شكلت قيمة صادرات الملابس الجاهزة أعلى نسبة مئوية فى إجمالى الصادرات، ٢٥٪ مقابل ٢٤٪ للحاصلات الزراعية، ١٤٪ للصناعات الغذائية، ١٣٪ للصناعات الهندسية، ٧٪ للمفروشات، ٣٪ للغزل والنسيج، ٢٪ للأثاث.

ومن الواضح وفقا لبيانات الصندوق أن هذه الصناعات جاء نصيبها النسبى فى برنامج المساندة متطابقا لحد كبير مع حصتها فى صادرات البرامج (باستثناء الحاصلات الزراعية والملابس الجاهزة) وهو ما يلفت الانتباه لأهمية المساندة التصديرية فى حفز النمو فى الصادرات حيث كان نصيب الحاصلات الزراعية من إجمالى الدعم المباشر (٢٠١٠/٢٠٠٩) ٢١٪ مقابل ١٤٪ للملابس الجاهزة، ١١٪ للصناعات الغذائية، ١٠٪ للصناعات الهندسية، ٤٪ للمفروشات، ٢٪ للغزل والنسيج، والأثاث ٢٪.

وتتركز أعداد الشركات التى استفادت من برنامج المساندة خلال عام ٢٠١٠/٢٠٠٩ فى ثلاث قطاعات هى الحاصلات الزراعية. الملابس الجاهزة، الصناعات الغذائية، بما يمثل ٧٠٪ من إجمالى عدد الشركات. ويتوزع باقى الشركات المستفيدة من المساندة بنسبة ١٧٪ من الإجمالى فى صناعات الأثاث والغزل والنسيج، الصناعات الهندسية والرخام والجرانيت. أما النسبة الباقية ١٣٪ فتنتشر بين صناعات عدة مثل المستلزمات الطبية ومواد التعبئة والتغليف والجلود ومستحضرات التجميل والصابون والمنظفات والعبوات الزجاجية.

وتمثل الشركات الصغيرة التى لا تتجاوز صادراتها ٥ مليون دولار حوالى ٨٨٪ من إجمالى عدد الشركات المستفيدة من برامج الصندوق، والشركات المتوسطة ١١٪ والشركات الكبيرة ١٪.

ولقد تقرر تخصيص ٤٠ مليون جنيه لدعم المعارض بالداخل و١٦٠ مليون جنيه لدعم المعارض بالخارج. كذلك يتمتع الشحن إلى أفريقيا بمساندة تتحدد بنسبة ٥٠٪ لمدة ثلاث سنوات. لقد تم التأكيد من خلال صندوق تنمية الصادرات على أن المساندة تمنح لجميع الصادرات وتتم طبقا للبرامج وحسب جدولها الزمنى المقرر وان منح المساندة وفقا لنظام الصندوق لا يتم لشركات بعينها بل لقطاعات صناعية بأكملها وان الذى يتقدم لطلب مساندة القطاعات الصناعية يكون من خلال المجالس التصديرية وليس الشركات. مع العلم بأن هناك مساندة إضافية لبعض المصدرين فكل مصدر يصدر منتجات من الصعيد يحصل على ٥٪ زيادة فى نسبة الدعم.

كذلك فإنه وفق نظام دعم الصادرات تم اختيار القطاعات التي تستفيد من الدعم المقدم لصادراتها خلال ٢٠٠٢-٢٠٠٧ على أساس أن لديها مزايا تنافسية عالية في الأسواق العالمية هذه القطاعات هي: قطاع الملابس الجاهزة، قطاع الغزل والنسيج، قطاع الفروشات، قطاع الصناعات الغذائية، قطاعات الصناعات الهندسية.

وهو ما يثير بدوره بعض التساؤلات:

(١) ما هي معايير اختيار هذه القطاعات؟

(٢) ما هي الأسس والضوابط والمستندات المطلوبة التي تم الاستناد عليها عند تقديم المساندة التصديرية أخذاً بعين الاعتبار تباين خصائص وظروف هذه القطاعات المصدرة؟

(٣) لأى مدى نجحت المساندة التصديرية فى تحقيق أهداف زيادة الصادرات (الملابس الجاهزة، الغزل والنسيج، الفروشات، الصناعات الغذائية، الصناعات الهندسية) وزيادة عدد فرص العمل داخل القطاعات المعنية؟

وقد تم إدخال أسس ومعايير جديدة خلال العام المالى ٢٠١٠/٢٠١١ تستهدف توسيع قاعدة المستفيدين من البرامج المساندة وإتاحتها لمختلف القطاعات التصديرية ورفع كفاءة استخدام مخصصات الصندوق بما ينعكس على زيادة معدلات التصدير (www.mfti.gov.eg). إن معيار المساندة خلال المرحلة المقبلة سوف يعتمد فى المقام الأول على تشغيل عماله جديدة ومدى ما تضيفه الصناعة من قيمة مضافة على عملية تعدين التصنيع المحلى).

وتتضمن الضوابط الجديدة ضرورة مراجعة الميزانيات مع وزارة المالية واشتراط المطابقة للإقرار الضريبي المقدم لمصلحة الضرائب مع التأكيد على الحصول على شهادة جودة معتمدة ومزاولة التصدير لمدة ثلاث سنوات على الأقل، وان يرفق بالفاتورة الملحقة بشهادة الصادر فاتورة المصنع المنتج لسلعه المصدرة على ألا يكون هذا المصنع موقوفا التعامل معه.

فى ضوء الخلفية الأساسية حول منظومة وأسس دعم الصادرات تثور العديد من التساؤلات والاستفسارات:

- (١) هل يتم منح الدعم المباشر فى حدود المسموح به فى اتفاقيات منظمة التجارة العالمية؟ وما هى الآثار المتوقعة من جراء وقوعه فى اطار الدعم المحظور؟
- (٢) هل روعى ربط منح الدعم بمعايير الميزة النسبية فى الصناعات التى تتمتع بها أو توشك أن تحقق فيها هذه الميزة؟
- (٣) تم التأكيد على أن المستفيد الأكبر من المساندة التصديرية (٨٨٪ من عدد المشروعات المستفيدة) هو المشروعات التصديرية الصغيرة والمعروف أن هذه المشروعات الصغيرة لا تلعب دوراً محورياً فى الإنتاج مع تواضع مساهمتها فى الصادرات حيث لا تتجاوز ٤٪، فكيف يمكن تشجيع هذه المشروعات عن طريق صندوق تنمية الصادرات بحيث ترفع كفاءة عمالتها وتدعم أنشطة البحوث والتطوير والابتكار؟ وهل يمكن ربطها بالمنشآت الكبيرة من خلال شروط منح المساندة؟ وهل فعلاً ربط منح المساندة التصديرية بالقيمة المضافة سيحقق هذا الغرض؟
- (٤) اتبعت تركيا (المركز المصرى للدراسات الاقتصادية، ابريل ٢٠١٠) عدة سياسات لمساندة الصادرات وفى مقدمتها الدعم المباشر كنسبة من حجم الصادرات (وليس كنسبة من قيمتها لتجنب الزيادات المصطنعة فى فواتير التصدير) وتوفير الواردات بدون جمارك حتى نسبة معينة من الصادرات وكذلك توفير قروض للمصدرين تصل إلى نسب معينة من قيمة المشروع. وفى ظل الضوابط الجديدة، كما أشرنا مستهدف الحد من ظاهرة التزوير وضمان وصول المساندة التصديرية إلى مستحقيها وذلك باشتراط مراجعة الميزانيات والمطابقة مع الإقرارات الضريبية، والتساؤل هل يمكن تطبيق ذلك على كافة الصادرات المصرية بمعنى أن نربط منح المساندة بحجم أو كميات الصادرات ؟
- (٥) احتدم النقاش مؤخراً فى اللقاءات التى عقدت بين المسئولين ورجال الأعمال حول الأروية التى يجب أن توجه لمساندة السلع غير القادرة على المنافسة خارجياً شريطة أن تستخدم نسبة مرتفعة من المكون المحلى (وليكن ٦٠٪ على الأقل) وتحقق قيمة مضافة وفى نفس الوقت غير قادرة على المنافسة السعرية فى الأسواق الخارجية (مثل الموالح، الرمان والبصل وكذلك العطوف) والتى تتعرض لمنافسة شرسة من السعودية واليمن ويعد المنتج المصرى أقل جودة مقارنة بالماركات العالمية عالية الجودة والسعر. هل يمكن أن نقصر الدعم على هذه السلع فقط؟

(٦) فى ضوء ربط الدعم بالمكون المحلى أليس من الأهمية مراجعة نسب التصنيع المحلى المطبقة حالياً بهدف إدخال عنصر المكون التكنولوجى لتشجيع المصانع على التطوير التكنولوجى ومواكبة التطورات العالمية الحديثة، إذا كان الأمر كذلك، أى الصناعات يمكن ترشيحها لهذا الغرض؟ وهل مطروح حالياً مبادرات تحفيز الابتكار داخل المشروعات الصناعية؟

(٧) فى ضوء برنامج مسانده المعارض ما هى الأسس التى يتم على أساسها تحديد نسب المساندة للشركات من برنامج المعارض؟ وما هو دور مركز تحديث الصناعة هنا؟

(٨) ترى بعض الآراء أنه يمكن استفادة قاعدة عريضة من الصناعة من خلال توجيه الدعم للطاقة وتثبيت أسعارها وتوفير الائتمان للصادرات بالإضافة لتفعيل البروتوكول الموقع بين وزارة التجارة والبنك الأهلى لتمويل الصادرات وتخفيض سعر الفائدة على قروض الصناعة؟ هل يتمشى ذلك مع قواعد منظمة التجارة العالمية؟

(٩) إن الاقتصاد المصرى يعانى من انكماش شديد مع تضخم يزيد تكلفة الإنتاج سنوياً مع الثبات النسبى لسعر الصرف مما يصعب معه المحافظة على دعم الصادرات النقدى وهو ليس بدعم حقيقى بقدر ما هو تعويض للمصدرين عن سعر الصرف المصطنع هل يمكن أخذ التغيرات فى سعر صرف الجنيه فى الاعتبار عند منح الدعم النقدى ولكافة الصادرات أم بشكل انتقائى وأى المعايير تستخدم فى الاختيار؟

(١٠) كذلك هل يمكن ربط دعم الصادرات باستقرار سعر صرف الدولار والعملات الرئيسية الأخرى؟ فى ضوء تعرض المنتجات المصرية من المنسوجات والكتان العام الماضى لخسائر نتيجة لانخفاض الجنيه الاسترلينى بما يقرب من ٣٠٪ مما أثر سلباً على قيمة الصادرات ثم لحقتها أزمة اليورو؟ وهل يمكن لقطاع البنوك الاقتداء بما هو مطبق فى البنك التجارى الدولى CIB والذى يحدد سعر صرف العملة بالتعاقد مع المصدر منذ بداية الموسم وحتى نهايته (باعتقاد تطبيق نظام المشتقات) بحيث يمكن تفادى أى اهتزاز أو انهيار لسعر صرف الدولار والعملات الرئيسية الأخرى؟

(١١) فى ضوء الضوابط الجديدة، يتوقع أن يرفض الصندوق التعامل مع عدد كبير من الشركات إما بسبب أنها متهربة من الضرائب أو لا تمتلك فواتير أو ليس لديها ميزانيات من الأساس، كيف يمكن

للصندوق أن يتعامل ويساعد هذه الشركات علماً بأن ٨٠٪ من الصناعات تحت بير السلم؟

(١٢) على أثر قيام الحكومة المصرية بتقليص ميزانية الصندوق لتصل إلى ٢,٥ مليار جنيه بدلاً من ٤ مليار جنيه وقد أكد المصدرون أن خفض مخصصات المساندة للمصدرين سيؤدى إلى تقلص القدرة التصديرية (لاسيما للدول العربية والأفريقية) نظراً لارتفاع تكلفة الإنتاج بالشركات، هل يمكن تعويض تأثير هذا القرار من جانب الحكومة من خلال تحسين مستوى الخدمات مثل تحسين محطات التعبئة والطرق وخفض تكلفة النقل الداخلى؟ وهل سيشكل ذلك تكلفة أعلى من زيادة مخصصات الدعم؟

(١٣) هل من الأهمية تقديم مساندة تصديرية متميزة للمصدرين الذين يقومون بفتح أسواق جديدة للمنتج المصرى؟ على أن تتم دراسة حجم المساندة وفقاً لكل سوق على حده ويقترح أن تتراوح نسب هذه المساندة بين ٨٪ إلى ١٥٪ أخذاً فى الاعتبار الصعوبات التى تكتنف نقل الصادرات إلى أسواق دول غرب أفريقيا مثلاً؟ وما مدى توافر فروع للبنوك المصرى فى الأسواق الافريقية؟

(١٤) إن إعادة هيكلة منظومة دعم الصادرات أصبحت ضرورة حتمية فى الوقت الراهن ومن ثم هل يمكن قبول مقترح أن يتم تقسيم الدعم ومنح الفئات المستحقة دعماً أكبر مقارنه بالقطاعات التى تطورت صادراتها ونجحت فى فتح أسواق جديدة وفرض سيطرتها على المنتجات العالمية وذلك بغية منح الفرص لقطاعات جديدة لها إمكانات كامنة لتنطلق فى التصدير. إذا كان الأمر كذلك فأى القطاعات ترشح؟

(١٥) هل من الممكن أن يتم ربط منح المساندة التصديرية بالقيام بأنشطة البحوث والتطوير التكنولوجى لزيادة محتوى القيمة المضافة ورفع نسبة الصادرات عالية التكنولوجيا؟ وهل ذلك يمثل أولوية أولى؟

(١٦) صرح مدير صندوق مساندة الصادرات أن الصندوق يدرس منح المساندة التصديرية للصناعات الكيماوية، وهى البويات والورق وكربونات الكالسيوم واللدائن، مشيراً إلى أن هذه الأنشطة كانت أقل القطاعات استفادة من المساندة والتساؤل هل الصناعات الكيماوية من أكثر القطاعات الصناعية المرشحة

فى إطار الخلفية السابقة هل تعتقد أن دعم الصادرات يشكل أهم التحديات خاصة بعد أحداث ثورة ٢٥ يناير؟ وهل يتوقع أن ينجح الصندوق فى ظل التعاون مع المجالس التصديرية والشركات فى تحقيق إستراتيجية مضاعفه الصادرات إلى ٢٠٠ مليار جنيه بحلول عام ٢٠١٣؟

إن المناقشات التى دارت فى إطار المحاور الأساسية الثلاثة للورقة الخلفية للندوة حول الوضع الحالى لبنية التصدير، وأهم التحديات التى تواجه بعض السياسات الاقتصادية المؤثرة على تنافسية الصادرات المصرية، ومراجعة أسس ومعايير دعم الصادرات فى محاولة لإعادة هيكلة منظومة الدعم قد حظيت باهتمام لدى المشاركين وتم التأكيد والتوافق على عدة أمور فى إطار المحاور الثلاثة:

قيما يتعلق بتركيبة الصادرات وتوزيعها الجغرافى والسلمى ومدى ملاءمة التركيبة بالنسبة لاقتصاد يسعى لتحقيق النمو والتنمية المتواصلة: إن هيكل الصادرات القائم حاليا لا يشجع على بناء اقتصاد قوى متقدم حيث إن المحتوى التكنولوجى بالغ التدنى فى الصادرات المصرية وأن الآثار الإنمائية لهذه الصادرات تنصرف للخارج أكثر من انصرافها إلى تنمية الاقتصاد الوطنى فى الداخل.

ان التوزيع الجغرافى للصادرات غير متوازن وغير عادل خاصة فى مجال الملابس الجاهزة والغزل والنسيج ومرتبطة بظروف متصلة باتفاقيات تجارية أكثر منه توزيع سلمى أو جغرافى مناسب.

هذا وقد اقترح ابتداءً أن يتم التعامل بقدر كبير من التفصيل فى البيانات الخاصة بالصادرات الكمية والقيمية بحيث يتم الربط بالطلب العالمى لتحديد ماهية المجالات الصاعدة والواعدة وشكل الطلب العالمى من السلع التى يتم تصديرها. إن اختلال هيكل الصادرات هو انعكاس لاختلال هيكل الإنتاج بشكل أو بآخر وبالتالي إذا كنا نريد إحداث تغير حقيقى فى الصادرات المصرية فلا بد من البدء فى إجراء تغيير حقيقى فى الناتج. كذلك فإن تدنى نسبة الصادرات عاليه التكنولوجيا من إجمالى الصادرات يعكس حقيقة جوهرية وهى أن الصناعة المصرية لا تضم صناعات عالية التكنولوجيا وحتى الصناعات متوسطة التكنولوجيا ليست موجودة بالوزن الكافى فى التصدير نتيجة محدوديتها فى الهيكل الصناعى المصرى. ولقد شارك المعهد فى الثمانينات فى تقديم مقترحات لمشروع تصنيع الآلات والمعدات الإنتاجية ولكن سرعان ما وُثِد هذا المشروع.

أكد الحضور على أهمية قطاع التصدير ودوره فى خلق فرص عمل لإصلاح العجز فى ميزان المدفوعات وفى تحقيق معدلات نمو مرتفعة، فكل مليون دولار من الصادرات تخلق ٢٥٠ ألف فرصة عمل مباشرة وغير مباشرة. هذا وتجدر ملاحظة أن دور القطاع الخاص محدود فى مصر، من حيث مساهمته فى الناتج أو فى نصيب الفرد من الصادرات أو غيرها من المؤشرات. وذلك بالمقارنة بالدول النامية المماثلة لنا فى ظروفها الاقتصادية وذلك يرجع لأسباب كثيرة تم ذكرها بالإضافة إلى العوامل السياسية .

وبالنسبة لما يقال من خلل فى هيكل صادراتنا إلى الأسواق الخارجية فيمكن تفسيره بعدة عوامل من بينها العوامل السياسية. وخير دليل على ذلك أن الصين وإسرائيل من أكثر الدول المستفيدة فى الأسواق الأفريقية. وفى نيجيريا ذكر أن مصر كانت من أوائل الدول التى فتحت فرعا لشركة النصر للتصدير والاستيراد عام ١٩٦٠ وقد تم إغلاق هذه الشركة لأسباب سياسية أو لغياب الدراسات الميدانية عن الأسواق الخارجية واللازمة لمعرفة الاحتياجات الفعلية لهذه الأسواق، وهو ما يمكن إرجاعه إلى ضعف تواجد ممثليها التجاريين فى الكثير من الدول أو غياب هذه الدراسات من قبل مؤسساتنا الصناعية وهذه الأسواق لافريقية واسعة واحتياجاتها بسيطة ومتواضعة من الناحية التكنولوجية ويمكن للصناعات المصرية أن تنتج الكثير من المنتجات المتنوعة التى تلبى احتياجات هذه الأسواق اذا ما وجدت دراسات كافية عنها، إلا أننا نغفل هذه الأسواق ونركز اتجاهنا نحو الدول الأوروبية أو الآسيوية التى تزداد فيها المنافسة بين منتجات الدول المصدرة والتى تتميز ايضا باحتياجاتها إلى منتجات ذات تكنولوجيا متقدمة قد لا تتوافر فى الصناعات المصرية. وبالنسبة لما ذكر من ضعف وسائل الاتصال والمواصلات فيما بين السوق المصرية والأسواق الأفريقية كأسباب لضعف التجارة فيما بين مصر وهذه الأسواق فيمكن القول أن السبب فى ذلك يمكن أن يعزى إلى تكاسل السياسة المصرية فى هذا الشأن وليس ضعف الاتصال..

فالصين التى تبعد آلاف الأميال، تصدر منتجاتها إلى هذه الدول بينما نحن أقرب إليها سواء من خلال الحدود المشتركة مع بعضها أو من خلال امتداد الشواطئ، البحرية مع البعض الآخر منها مثل اريتريا ، جيبوتي، والصومال ثم كينيا والدول المجاورة لها والتى تعد كموانئ بحرية للدول الأفريقية الأخرى غير الشاطئية.

للقيام بدور فى مضاعفة خطة التصدير التى يستهدف أن تصل إلى ٢٠٠ مليار جنيه بحلول عام ٢٠١٣؟ وما مبررات هذه التوقعات؟

(١٧) فى إطار الخلفية السابقة هل تعتقد أن دعم الصادرات يشكل أهم التحديات خاصة بعد أحداث ثورة ٢٥ يناير؟ وهل يتوقع أن ينجح الصندوق فى ظل التعاون مع المجالس التصديرية والشركات فى تحقيق إستراتيجية مضاعفه الصادرات إلى ٢٠٠ مليار جنيه بحلول عام ٢٠١٣؟

مقترحات وتوصيات دائرة الحوار حول "دعم الصادرات"

إن المناقشات التى دارت فى إطار المحاور الأساسية الثلاثة للورقة الخلفية للندوة حول الوضع الحالى لبنية التصدير، وأهم التحديات التى تواجه بعض السياسات الاقتصادية المؤثرة على تنافسية الصادرات المصرية، ومراجعة أسس ومعايير دعم الصادرات فى محاولة لإعادة هيكلة منظومة الدعم قد حظيت باهتمام لدى المشاركين وتم التأكيد والتوافق على عدة أمور فى إطار المحاور الثلاثة:

أولاً: الوضع الحالى لبنية التصدير

- قيما يتعلق بتركيبة الصادرات وتوزيعها الجغرافى والسلمى ومدى ملاءمة التركيبة بالنسبة لاقتصاد يسمى لتحقيق النمو والتنمية المتواصلة:
- إن هيكل الصادرات القائم حالياً لا يشجع على بناء اقتصاد قوى متقدم حيث إن المحتوى التكنولوجى بالغ التدنى فى الصادرات المصرية وأن الآثار الإنمائية لهذه الصادرات تنصرف للخارج أكثر من انصرافها إلى تنمية الاقتصاد الوطنى فى الداخل.
- ان التوزيع الجغرافى للصادرات غير متوازن وغير عادل خاصة فى مجال الملابس الجاهزة والغزل والنسيج ومرتبطة بظروف متصلة باتفاقيات تجارية أكثر منه توزيع سلمى أو جغرافى مناسب.
- هذا وقد اقترح ابتداءً أن يتم التعامل بقدر كبير من التفصيل فى البيانات الخاصة بالصادرات الكمية والقيمية بحيث يتم الربط بالطلب العالمى لتحديد ماهية المجالات الصاعدة والواعدة وشكل الطلب العالمى من السلع التى يتم تصديرها.

● إن اختلال هيكل الصادرات هو انعكاس لاختلال هيكل الإنتاج بشكل أو بآخر وبالتالي إذا كنا نريد إحداث تغيير حقيقي في الصادرات المصرية فلا بد من البدء في إجراء تغيير حقيقي في الناتج. كذلك فإن تدنى نسبة الصادرات عاليه التكنولوجيا من إجمالي الصادرات يعكس حقيقة جوهرية وهى أن الصناعة المصرية لا تضم صناعات عالية التكنولوجيا وحتى الصناعات متوسطة التكنولوجيا ليست موجودة بالوزن الكافى فى التصدير نتيجة محدوديتها فى الهيكل الصناعى المصرى. ولقد شارك المعهد فى الثمانينات فى تقديم مقترحات لمشروع تصنيع الآلات والمعدات الإنتاجية ولكن سرعان ما وُثِد هذا المشروع.

● أكد الحضور على أهمية قطاع التصدير ودوره فى خلق فرص عمل لإصلاح العجز فى ميزان المدفوعات وفى تحقيق معدلات نمو مرتفعة، فكل مليون دولار من الصادرات تخلق ٢٥٠ ألف فرصة عمل مباشرة وغير مباشرة. هذا وتجدر ملاحظة أن دور القطاع الخاص محدود فى مصر، من حيث مساهمته فى الناتج أو فى نصيب الفرد من الصادرات أو غيرها من المؤشرات وذلك بالمقارنة بالدول النامية الماثلة لنا فى ظروفها الاقتصادية وذلك يرجع لأسباب كثيرة تم ذكرها بالإضافة إلى العوامل السياسية .

● وبالنسبة لما يقال من خلل فى هيكل صادراتنا إلى الأسواق الخارجية فيمكن تفسيره بعدة عوامل من بينها العوامل السياسية. وخير دليل على ذلك أن الصين وإسرائيل من أكثر الدول المستفيدة فى الأسواق الأفريقية. وفى نيجيريا ذكر أن مصر كانت من أوائل الدول التى فتحت فرعا لشركة النصر للتصدير والاستيراد عام ١٩٦٠ وقد تم إغلاق هذه الشركة لأسباب سياسية أو لغياب الدراسات الميدانية عن الأسواق الخارجية واللازمة لمعرفة الاحتياجات الفعلية لهذه الأسواق، وهو ما يمكن إرجاعه إلى ضعف تواجد ممثليها التجاريين فى الكثير من الدول أو غياب هذه الدراسات من قبل مؤسساتنا الصناعية وهذه الأسواق لأفريقية واسعة واحتياجاتها بسيطة ومتواضعة من الناحية التكنولوجية ويمكن للصناعات المصرية أن تنتج الكثير من المنتجات المتنوعة التى تلبى احتياجات هذه الأسواق إذا ما وجدت دراسات كافية عنها، إلا أننا نغفل هذه الأسواق ونركز اتجاهنا نحو الدول

وبالنسبة لما يقال من خلل في هيكل صادراتنا إلى الأسواق الخارجية فيمكن تفسيره بعدة عوامل من بينها العوامل السياسية. وخير دليل على ذلك أن الصين وإسرائيل من أكثر الدول المستفيدة في الأسواق الأفريقية. وفي نيجيريا ذكر أن مصر كانت من أوائل الدول التي فتحت فرعا لشركة النصر للتصدير والاستيراد عام ١٩٦٠ وقد تم إغلاق هذه الشركة لأسباب سياسية أو لغياب الدراسات الميدانية عن الأسواق الخارجية واللازمة لمعرفة الاحتياجات الفعلية لهذه الأسواق، وهو ما يمكن إرجاعه إلى ضعف تواجد ممثليها التجاريين في الكثير من الدول أو غياب هذه الدراسات من قبل مؤسساتنا الصناعية وهذه الأسواق لأفريقية واسعة واحتياجاتها بسيطة ومتواضعة من الناحية التكنولوجية ويمكن للصناعات المصرية أن تنتج الكثير من المنتجات المتنوعة التي تلبي احتياجات هذه الأسواق إذا ما وجدت دراسات كافية عنها، إلا أننا نغفل هذه الأسواق ونركز اتجاهنا نحو الدول الأوروبية أو الآسيوية والتي تزداد فيها المنافسة بين منتجات الدول المصدرة والتي تتميز أيضا باحتياجاتها إلى منتجات ذات تكنولوجيا متقدمة قد لا تتوفر في الصناعات المصرية. وبالنسبة لما ذكر من ضعف وسائل الاتصال والمواصلات فيما بين السوق المصرية والأسواق الأفريقية كأسباب لضعف التجارة فيما بين مصر وهذه الأسواق فيمكن القول أن السبب في ذلك يمكن أن يعزى إلى تكاسل السياسة المصرية في هذا الشأن وليس ضعف الاتصال.. فالصين التي تبعد آلاف الأميال، تصدر منتجاتها إلى هذه الدول بينما نحن أقرب إليها سواء من خلال الحدود المشتركة مع بعضها أو من خلال امتداد الشواطئ البحرية مع البعض الآخر منها مثل اريتريا، جيبوتي، والصومال ثم كينيا والدول المجاورة لها والتي تعد كموانئ بحرية للدول الأفريقية الأخرى غير الشاطئية.

أكد الحضور على أهمية قطاع التصدير ودوره في خلق فرص عمل لإصلاح العجز في ميزان المدفوعات وفي تحقيق معدلات نمو مرتفعة، فكل مليون دولار من الصادرات تخلق ٢٥٠ ألف فرصة عمل مباشرة وغير مباشرة. هذا وتجدر ملاحظة أن دور القطاع الخاص محدود في مصر، من حيث مساهمته في الناتج أو في نصيب الفرد من الصادرات أو غيرها من المؤشرات وذلك بالمقارنة بالدول النامية المماثلة لنا في ظروفها الاقتصادية وذلك يرجع لأسباب كثيرة تم ذكرها بالإضافة إلى العوامل السياسية.

● في إطار المناقشات التي دارت حول تفضيل المنتجين التعامل مع السوق المحلي قد تم تفسير ذلك في ضوء الآتي:

- ١- محدودية الخبرة بالتعاملات الدولية والأسواق الخارجية.
- ٢- محدودية ثقافة متطلبات التصدير التي قد تختلف من سوق إلى سوق ومن سلعة إلى أخرى.
- ٣- محدودية ثقافة الالتزام بالموصفات ومتطلبات المستوردين.
- ٤- محدودية ثقافة احترام مواعيد التسليم خاصة للمنتجات سريعة التغيير من حيث المواءمة وصفة البيع من خلال منافذ توزيع متعددة وبصفة خاصة التي تعتمد على نظام الامتياز التجارى أو التعاقد على مساحة بيعية بمنافذ التوزيع الكبرى ذات الثقل البيعى.
- ٥- محدودية ثقافته التعامل مع " وكلاء المشترين".
- ٦- التعرض للجزاءات المالية والشحن على نفقة المصدر جوا للحاق بمواعيد التسليم التي يرتبط بها المستورد مع عملائه.
- ٧- محدودية ثقافة اعتماد نتيجة الفحص فى مخازن المستورد بعد وصول البضاعة فالمستورد الأمريكى لا يدفع مقابل ما استورده إلا بعد استلام البضاعة بمخازنه وفحصها.
- ٨- نسبة الربح الأعلى فى السوق المحلية.
- ٩- ارتفاع نسبة التجاوز عن المواصفات وقبول المستهلك المحلي لهذه التجاوزات مع خصم سعري.
- ١٠- سوق محلية كبيرة نسبياً.
- ١١- سوق ليست فى حاجة إلى تكنولوجيا متطورة.

● وحول إمكانية تكرار نجاح تجربته وكلاء المشترين لتنمية الصادرات فى قطاعات مختلفة أشارت المناقشات إلى الآتى:

- حققت صادرات الملابس الجاهزة والمفصلات خلال السنوات الأخيرة نسبة نمو متوالية ومطرده، وكمثال فإنها خلال عشر سنوات ما بين عامى ١٩٩٠ و ٢٠٠٠ حققت نسبة نمو تراكمية بلغت ٥٠٥,٤٥٪.

- إن هذا النجاح تحقق في معظمه لسببين:
 - أولهما أن مجموعة قليلة جداً من أصحاب الأعمال خصصت وقتها وجهوداتها لإنجاح العملية التصديرية في هذا القطاع.
 - والعامل الثاني هو اعتماد التصدير في هذه الصناعة بدرجة عالية قد تتعدى نسبة ٨٠٪ على من يطلق عليهم وكالات أو مكاتب الشراء *Buying Agencies or Offices*.
 - ويعتقد أنه يمكن لعديد من الصناعات أو المنتجات الأخرى أن تستفيد استفادة فائقة في نمو صادراتها من هذا النموذج ويمكن أن نشجع إنشاء مثل ذلك النشاط في مختلف القطاعات.
- فمن المعروف أن شركات التصدير نوعان:
 - النوع الأول يشتري البضاعة ويعيد تصديرها وهو ما يسمى في عرفنا التجاري المصرى مكاتب أو شركات الاستيراد والتصدير ومنها شركات التجارة الخارجية بالقطاع العام أو قطاع الأعمال مثل شركة النصر للاستيراد والتصدير وشركة مصر للتجارة الخارجية والشركة العربية للتجارة الخارجية وغيرها والتي اهتمت تاريخياً بالاستيراد أكثر من التصدير أو بتصدير المواد الخام.
 - والنوع الثاني ما يسمى *Export Management Companies* وهي شركات تدير العملية التصديرية لحساب الشركات والمصانع المنتجة للسلع أو الخدمات وقد تكلف بدراسة واختراق سوق معينة من مختلف جوانبها وقد يسند إليها مسئولية التسويق التصديرى لسلعة معينة أو لقطاع معين أو لشركة معينة.
- أما في تصدير الملابس والمفصلات فإن "وكالات أو مكاتب الشراء" تقوم بدور أكثر أهمية وفعالية حيث تقوم بعدد من الأعمال البالغة الأهمية:
 - فمن ناحية هي التي:
 - تتولى البحث عن أفضل الموردين المحليين.
 - وتتولى السفر إلى الخارج بصحبة عينات وأسعار.
 - وقبل ذلك تقوم بعمل دراسات وبحوث عن الأسواق الخارجية واختيار السوق الذى ستهتم به والصالح للتصدير إليه.

- وتكون قد عرفت مستوى أسعار تلك السوق المستهدفة وأسعار المصدرين المنافسين من الدول المصدرة الأخرى.

- وكذلك التعرف على رغبات المستوردين فى سوق معينة ولسلعة معينة وعند سعر معين مستهدف من المشتري.

ومن ناحية ثانية فإن هذه الوكالات والمكاتب تمثل المشتري الأجنبي "المستورد" فى البلد المصدر:

- حيث تدرس إمكانيات الموردين والمنتجين والمصنعين المحليين فى السوق المصرية.

- كما تناقش معهم الأسعار للوصول إلى السعر الذى يستهدفه المستورد المشتري.

- وتحدد للمستورد الموردين الملتزمين سعرا وجودةً ومواعيد تسليم وقدرةً على التنفيذ من النواحي الفنية والمالية والعملية.

- وتتابع وتناقش تنفيذ الاعتمادات المستندية والتأكد من التعاقد على الخامات اللازمة للتصنيع وشحنها ووصولها فى المواعيد المناسبة وتتابع تنفيذ العمل خطوة بخطوة وفحص المنتجات أولاً بأول ومتابعة العمليات التنفيذية والتصديرية بالكامل حتى تمام الفحص والتفتيش والتعبئة والشحن.

- وعادة يكون لهذه الوكالات أو المكاتب قوة تفاوضية فائقة. فعلى سبيل المثال تتناقش وتتفاوض مع أكثر من عشرة مصانع فى نفس الوقت حتى تصل إلى المصنع الذى يعطى العنصرين الأساسيين فى العمل وهما السعر المستهدف والمواصفات. ومن خلال هذا الأسلوب نجد أن المصانع تضمن انسياب الطلبات إليها إذا ما التزمت بما هو متفق عليه.

- وباختصار فإن هذه الوكالات والمكاتب تمثل للمصانع وسيلة الحصول على الطلبات، وتمثل للمشتري الرقابة والتفتيش على تنفيذ هذه الطلبات فى المواعيد والمواصفات وبالأسعار المتفق عليها. وتحصل هذه الوكالات والمكاتب على مقابل عملها من المشتري المستورد وإذا لجأ بعضها إلى محاولة تقاضى أى مقابل من المورد أو المنتج فإنه سريعا ما ينكشف ويستبعد من دائرة التعامل مع موردين أو منتجين يتمتعون بكامل المصداقية والالتزام كما يلفظهم المستوردون فى أغلب الأحيان.

- ويجب أن يكون واضحا أيضا أن هذه الوكالات والمكاتب تفهم الأمور التي لا يفهمها العديد من المنتجين والمصدرين كما أنهم يعرفون وسائل تنفيذ الأعمال التي لا يعرفها كثير من المنتجين أو لا يستطيعون بمفردهم عملها.
- فى ضوء هذا السياق يمكن الاستفادة من نشاط مثل هذه الوكالات والمكاتب فى تنمية صادرات أخرى بجانب الملابس الجاهزة والمفصلات (المخيطات) وذلك باقتراح دراسة أحد أمرين:
 - إما السماح بإنشاء مثل هذا النشاط بنظام المناطق الحرة "داخل المناطق الحرة العامة" وبذلك يتمتع بنظم الإعفاء التي تتمتع بها مشروعات المناطق الحرة.
 - وإما الأخذ بمعاملة ضريبية متميزة لهذا النشاط.
- هذا النشاط يعتمد فى أرباحه على جلب مستوردين للسوق المصرية والنفاز إلى أسواق جديدة أو التوسع فى أسواق قائمة لصالح المنتجين المصريين. وإضافة إلى المساهمة فى تنمية الصادرات فإن هذا النشاط يحقق ثلاثة أمور:
 - تنقية الصورة الذهنية لدى المستوردين الجدد عن مصر وأنشطتها وصورتها السياحية والاقتصادية من خلال تواجدهم والعاملين لديهم بصفة متكررة لتابعة العمل من خلال المكاتب المذكورة.
 - وثانيها فرص التشغيل عالية الأجر التي يتيحها.
 - وثالثها توفير كفاءات بتولى عبء تدريبها خاصة فى مجالات ثلاثة هامة هي: رقابة الجودة خلال مختلف مراحل العملية الإنتاجية وحتى تمام التسليم - نشر الخبرة والمعرفة بأساليب صلاحية المصانع والوحدات الإنتاجية للتصدير - أداء دور الوسيط التجارى المنسق بين المصنع أو المصدر من ناحية والمشتري أو المستورد من ناحية أخرى على نحو يضمن نجاح تنفيذ الصفقات وفقا للشروط والمواصفات والتوقيتات والأسعار وطرق الدفع المتفق عليها.

ثانياً: سياسات دعم القدرة التنافسية للصادرات المصرية

هذا المحور ركز على العديد من التساؤلات التى تخص سعر الصرف، معدل الضريبة، الإجراءات الجمركية والبنكية، ولذلك جاءت المقترحات على النحو التالى:

١- أهمية أن يضاف للعناصر المؤثرة على القدرة التنافسية (سعر الصرف، الضريبة، الإجراءات، التسويق .. الخ) بعد آخر وهو الأزمات والمشكلات التى تؤثر فى البيئة الاقتصادية العالمية والعلاقات بين القوى الفاعلة الرئيسية فى الاقتصاد العالمى (الصين، الولايات المتحدة، الاتحاد الأوروبى، اليابان..).

٢- ضرورة أن تستند إجابة التساؤلات المطروحة على دراسات تفصيلية لتكلفة الإنتاج أو التسويق على مستوى كل من السلع التصديرية المختلفة، وليس كمجموعة سلعية، وليكن ذلك من السلع الرئيسية التصديرية التى نأمل التوسع فى تصديرها حتى يمكن أن تساعد هذه الدراسات فى تحديد ما إذا كان هناك ميزة نسبية للصناعة المصرية فى إنتاج هذه السلع أم لا، وتحديد ما هيه السياسات اللازمة لتمكينها من المنافسة فى الأسواق الخارجية وتشجيع الصادرات منها، كما يفترض فى مثل هذه الدراسات تحديثها من وقت إلى آخر لإدخال ما قد يحدث من تغييرات وأخذها فى الحسبان عند وضع السياسات ذات الصلة.

٣- إن الدعم ليس هو الحل السحرى للتصدير حيث إن القدرة التنافسية للدولة وللتصدير ضعيفة (متضمنة الصناعة والتجارة والضرائب والمواصلات...)، الأمر الذى انعكس على ارتفاع مستوى التكاليف بسبب ضعف القدرة الإنتاجية وتواضع أسلوب إدارة العمل، وضعف قاعدة البيانات والمعلومات وعدم الاستفادة الكاملة مما هو متاح منها.

٤- أهمية أن تقوم الحكومة بتدخل مباشر لحماية بعض الصناعات ثم تتجه فى المرحلة التالية للتدخل غير المباشر، فقد وقفت الحكومة المصرية مكتوفة الأيدى أمام انهيار صناعة الغزل والنسيج والملابس الجاهزة فى المحلة الكبرى وكفر الدوار وشبرا الخيمة والإسكندرية ... هذه الصناعة المصرية العريقة تركتها حكومات العقد السابق على ثورة ٢٥ يناير ليحاصرها الكوريون والصينيون ويحاولون الاستيلاء،

على بعضها، مع غزو السوق المصرية بمنتجاتهم من أصغر قرية لأصغر حى شعبي، ووقفت هذه الحكومات عاجزة أمام تهريب السلع الأجنبية حتى انهارت هذه الصناعة التي كان لنا فيها ميزه نسبية تاريخية... ميزة نسبية وطنيه حقيقية.

٥- أهمية إزالة كافة الأعباء غير الضرورية على الأنشطة الاقتصادية وخاصة المنشآت المتوسطة والصغيرة الحجم. وهناك تصريح لوزير الصناعة والتجارة يفيد بأن عدد المصانع المتعثرة في مصر يصل إلى ٩٠٠ مصنعاً والواقع أن العدد الحقيقي لهذه المصانع يصل إلى الآلاف. ولذلك لابد للحكومة من إعادة فتح هذه المصانع وتشغيلها بالطاقة الإنتاجية المتاحة (والأمثلة كثيرة لهذه المنشآت الصغيرة والمتوسطة وخاصة القائمة في المناطق الصناعية في سوهاج وأسيوط وطنطا وغيرها).

٦- وحول مدى ملائمة معدل الضريبة على أرباح الشركات؟ حيث يثار حالياً ضرورة رفع الضريبة على دخل الشركات من ٢٠٪-٢٥٪ إلى ٣٠٪ على بعض الشرائح. وهنا لابد من القيام بعملية تفاضلية بمعنى تشجيع المشروعات بأدوات الضريبة وسعر الفائدة ومنح الائتمان وسعر الصرف التفاضلي لقطاعات معينه تدخل في حيز الاستراتيجية التنموية المخططة. فلا بد من توافر دراسات وأولويات خاصة بإنتاج بعض السلع والمنتجات (أو خطوط إنتاج) لها طبيعة إستراتيجية ذات سيغة مقبولة أو يكون الطلب عليها متنامي في الأسواق العالمية (وهذه فكرة الصناعات البازغة) بدلا من الصناعات المضمحلة التي ما زالت محورا رئيسيا لسياساتنا التصديرية حتى الآن. كذلك فالعديد من أصحاب المشروعات مستعدون لتحمل الزيادات المقترحة في شرائح الضريبة بشرط حل المشكلات الجوهرية الأخرى التي تقف حجر عثرة أمام تطور النشاط التصنيعي الحقيقي.

٧- إن قضيه تصديرنا لمصادر الطاقة من البترول والغاز، وهما مصدران ناضبان تستحق منا الاهتمام بالعمل على أن يكون تصديرنا لهما إلى دول متقدمة اقتصادياً وتكنولوجياً مرهونا بأن تتعاون هذه الدول معنا، من خلال استثمارات مشتركة أو دعم فني، في تنمية مصادر الطاقات البديلة والمتجددة لدينا هنا في مصر وخاصة الطاقة الشمسية وطاقه الرياح بحيث نستطيع تأمين احتياجاتنا المستقبلية من هذه المصادر، أما البديل النووي فلا يجب اللجوء إليه إلا إذا كنا سننتج الوقود النووي بأنفسنا لتأمين استمرار تشغيل المحطات الخاصة بذلك.

٨- أهمية تبني إستراتيجية التنمية التي تعكس توازنا بين سياسة التوجه للتصدير وسياسة إحلال الواردات، وعليه إذا تم خفض الضريبة الجمركية على مستلزمات الإنتاج الوسيطة وعلى بعض السلع الرأسمالية لحماية الصناعة التي تستهلك هذه المستلزمات فإن هذا قد يترتب عليه إعاقة إقامة صناعة لإنتاج هذه المستلزمات ولذلك ليس ضروريا أن ننتج كل السلع التي نستوردها ولكن على الأقل نحصر على خلق نوع من تعميق التصنيع، ونتجه لتبني فكرة العناقيد الصناعية بحيث تخلق تكاملا رأسيا بين مجموعة من الصناعات وفي منطقة معينة، وننتج بعض من المستلزمات التي تلائم الإنتاج محليا ونخلق بالتالي نوعا من التوازن بين التوجه للتصدير والإحلال محل الواردات، حيث نفتقر إلى العناية بحقل الصناعات الغذائية الحقيقية والحاضنات الحقيقية. هذا مع ملاحظه أن المليارات المهذرة التي أنفقها الصندوق الإجتماعي لم تحقق أهدافها الأصلية وإنما اكتفى بتمويل مجموعة من المشروعات المحاكية لمشروعات كبيره قائمه، حيث تركز دول العالم، ومنها ألمانيا واليابان وماليزيا والهند والبرازيل والأرجنتين، على المشروعات الصغيرة والمتوسطة فى الأغلب فى مجال الصناعات الغذائية بأسلوب الحاضنات، وأهمية الاستفادة من هذه التجارب فى تعزيز الصناعات الغذائية اعتمادا على مفهوم الورشة الصغيرة والتخصيصية بـ zero defect وهو نفس أسلوب طلعت حرب بالمحلة الكبرى.

٩- إن خفض سعر الصرف للجنيه المصرى لن يخدم زيادة الصادرات بل سيعترب عليه زيادة تكاليف واردات الغذاء، مستلزمات الإنتاج، والآلات والمعدات.. الخ، ومن ثم عدم زيادة الصادرات وحدوث موجه من التضخم بما لها من آثار سلبية على الاقتصاد القومى. واتفقت الآراء على ان الأخطر من سعر الصرف فى التأثير على تكلفة المشروعات هو سعر الفائدة المحلى الذى يزيد بـ ١٠٪ أو ١٢٪ عن الأسعار العالمية وكذلك ارتفاع مصاريف إقامة المشروعات الصناعية وارتفاع أسعار الأراضي، الرخص...

١٠- إن موضوع السماح المؤقت وان كان يساعد على التصدير، إلا أن دوره محدود من حيث ما يضيفه للاقتصاد القومى، حيث غالبا ما يحدد التعاقد الخارجى للمنتج الداخلى مصادر حصوله على المدخلات من الخارج، كما أن المشاكل التى تتواجد مع الجمارك مرجعها عدم وجود الثقافة

التصديرية الكافية لدى عدد غير محدود من المنتجين فضلاً عن المنازعات التي تنشأ من صعوبة متابعة الشروط الخاصة بالمدخلات المستوردة بهذا النظام في المنتج النهائي الذي يتم تصديره.

١١- تم التأكيد على أن التحدى الأكبر للمصدر هو كيفية المحافظة على الميزة التنافسية؟ والتي تتلخص عناصرها في الآتى:

- أ - مواصلة البحث والتطوير للوصول إلى منتجات أفضل (لزيادة المكون المعلوماتى والمعرفى فى السلعة).
- ب - مواصلة البحث والتطوير للوصول إلى أساليب إنتاج أكفاً وإنتاجية أعلى.
- ج - الكشف عن سلع جديدة مكمله ومرافقة للسلعة الأصلية.
- د - تقديم خدمات جديدة مصاحبة للسلعة.
- هـ - البحث عن مصادر جديدة للتميز والاختلاف عن الآخرين (الابتكار والتجديد).
- و - مدى سيطرة المنشأة على عناصر التكاليف.

١٢- وبالنسبة لمصر يلاحظ أن اعتمادها فى التصدير كان اعتماداً شبه كامل على المزايا النسبية فى شكل أجر متدننى وسعر منخفض للأراضى والطاقة والانتقالات وقد بدأت هذه الميزة تتآكل خطوة خطوة. وهناك مقترحات لتحديد الحد الأدنى للأجر بمبلغ ٧٠٠ جنيهه وتزامن معها اقتراح بخفض نسبة التأمينات الاجتماعية لتكون فى حدود ١٥٪-١٦٪ لصاحب العمل بدلاً من ٢٦٪، و ٧٪-٨٪ للعامل بدلاً من ١٤٪ مع تعديل بعض نصوص قانون العمل التى تلزم صاحب العمل بدفع نسبة لوزارة القوى العاملة تحت مسمى التدريب.

١٣- وفى ضوء الخلل فى هيكل الأجور تم الاتفاق على ضرورة وجود خطة عامة ما بين الدولة والقطاع الخاص بحيث ترتبط زيادة الأجور بزيادة الإنتاج حتى لا يترتب على ذلك تضخم وتآكل للقوى الشرائية للأجور، مع ملاحظة أنه من الصعوبة بمكان أن يطلب من القطاع الخاص زيادة الأجور بنسبة أكبر من ربحه، مما ينعكس سلباً على قدرته التصديرية، وهناك حاجة ملحة للاستفادة من خبرات الدول الأخرى، ويمكن تكليف مكتب تسويقى وترويجى للذهاب إلى ماليزيا وكوريا الجنوبية وبنجلاديش والهند وموريشيوس للاستفسار عن أسعار العمالة بها، ومستوى إنتاجية العامل ثم تدرس الوسائل والآليات المناسبة للمحافظة على الميزة النسبية فى مصر.

ثالثاً: أسس ومعايير دعم الصادرات

- ١- إن القراءة المتفحصة لدعم الصادرات المصرية تشير بجلاء إلى أنه ليس هناك حديث عن صناعات أو قطاعات جديدة تدعم... ومن الأجدر بنا ربط سياسة دعم الصادرات بالسياسة الصناعية بحيث يتم اختيار صناعات جديدة ممكن تكون واعدة وتحتاج دعم وحماية مرتفعة.
- ٢- أشارت المناقشات إلى أن هناك دولا كثيرة تقدم دعماً وأنها استطاعت أن تتحايل بصور مختلفة للدعم، والأمثلة على ذلك الصين التي تقدم ٧٢ نوعاً من أنواع الدعم وأنه في إطار الأزمة المالية الأخيرة منحت نوعاً من الدعم على رد حصيدلة الصادرات Export rebate نسبته ١٥٪، وفي مجال الصناعات النسيجية تمنح دعماً على أساس جغرافي قدره ١٪ لكل دولار صادرات لما يتجاوز ٣ مليون دولار صادرات على المستوى الاقليمي.
- ٣- إن الحديث عن حجم الدعم المقرر بفرض زيادة الصادرات من أى من السلع المصدرة يجب أن يكون من منظور أو منطق الحدية وذلك بمعنى تحديد التوقعات أو الزيادات المنتظرة في الصادرات مع زيادة الدعم الموجه إليها بنسبة محددة.. كذلك فإن الحديث عن دعم الصادرات، ومن منظور ترشيد توجيه واستخدامات مواردها القومية يستلزم المقارنة فيما بين حجم الدعم الذي يمكن أن يخصص لهذا الغرض، والمكاسب الاقتصادية المحصلة من تخصيصه لهذا الغرض مقارنة بالمكاسب الاقتصادية التي يمكن أن تعود على المجتمع إذا ما تم تخصيص هذا الدعم بغرض التوسع في الصناعات أو الإنتاج البديل للواردات.
- ٤- إن من يحصل على دعم صندوق الصادرات ليست الصناعات الصغيرة حيث يحصل على النسبة الأكبر من الدعم الصناعات الكبيرة. كذلك فإن أسلوب الصرف من الصندوق ليس أسلوباً سليماً ولا تتم رقابة على الصرف منه وغير مرتبط بالمعايير المذكورة. ولذلك لا بد من وجود معايير في اختيار القطاعات التي تحصل على الدعم ومنها توفير فرص العمل والقيم المضافة المتولدة من هذه الصناعات وفتح أسواق جديدة. وعملياً لا يؤخذ بهذه المعايير عند منح الدعم، كذلك لا بد أن يكون مفهوم برامج

- المساندة أنها برامج وقتية وليست مستمرة. أيضا لا بد من إعادة النظر في قطاعات أخرى تفتح أسواق جديدة وتولد قيماً مضافة وتحقق طفرة جديدة في الصادرات.
- ٥- لتقييم موضوع الدعم لا بد من الإشارة إلى نصوص قانون ١٥٥ لسنة ٢٠٠٢ بشأن تنمية الصادرات حتى يمكن محاسبة المصدرين لكي نتحقق هل المساندة التصديرية خطأ أم صواباً؟ أو هل المساندة استطاعت تحقيق أهداف هذا القانون أم لا؟ حيث ينص القانون على ١٤ هدفاً منها خمسة بالمادة (١) والباقي في المادة (٢). حيث تشير المادتين إلى أن أهم هذه الأهداف هي زيادة حجم الصادرات، توسعة مجالاتها، فتح أسواق جديدة، رفع القدرة التنافسية في الأسواق العالمية للصادرات السلعية والخدمية. ففي إطار تشجيع تسويق المنتجات، ومعاونة المنتجين على زيادة قدراتهم على التصدير بإجراء البحوث الفنية، وعملياً لم تتوافر بحوث تسويقية ولم تنشأ معامل ومراكز إصدار شهادات المواصفات الفنية ومعاهد ومراكز البحوث التسويقية والمراكز التجارية بحيث تقدم خدمة حقيقية لسوق التصدير أو حتى للسوق المحلية. ولا بد من الاعتراف بأن هناك عدداً من المصدرين أساءوا استخدام هذه المساندة وكان هناك نوع من التحايل عند بعض المنتجين والمصدرين.
- ٦- آثار البعض تخوفاً من أن الصناعات المصرية التي استفادت من الدعم المباشر قد حققت فعلياً معدلات نمو في صادراتها في ضوء حقيقة أن يكون النمو في الصادرات راجعاً إلى ارتفاع قيمة الفواتير بشكل مصطنع. الأمر الذي يعلق أهمية على ضرورة ربط الدعم المباشر كنسبة من حجم الصادرات وليس في قيمتها. كذلك بالرغم من أن القطاعات المستفيدة من المساندة هي الحاصلات الزراعية والملابس الجاهزة والصناعات الغذائية إلا أن المزارعين الحقيقيين والفلاحين لا يحصلون على دعم، وإنما يحدث نزح لمواردهم حيث نلمس ارتفاع أسعار المبيدات والمستلزمات الزراعية والتسليم الإجباري للمحاصيل بأسعار منخفضة عن السوق العالمية وهو ما يدعو للنظر إلى الفئات الاجتماعية الفقيرة ونحاول مساعدتها في عهد الثورة.
- ٧- تم الاتفاق على أن الصادرات التي تستحق دعماً هي تلك التي تسهم في تنمية حقيقية للاقتصاد المصرى من خلال علاقات التشابك القطاعية، وليست تلك التي تستمد الجزء الأكبر من مدخلاتها من الاستيراد.. وتلك التي توفر فرصاً لتشغيل العمالة المصرية وليست تلك التي تضيق من فرص العمل

نتيجة استخدام - غير مبرر في كثير من الأحوال - لأساليب إنتاج كثيفة رأس المال بينما أغلبه مستورد من الخارج.. وتلك التي تضى خطوات على طريق التقدم التكنولوجى المصرى من خلال منتجات جديدة أو أساليب إنتاج جديدة تحدث وفراً فى استهلاك الموارد أو كليهما معاً.. أما أن يكون دعم الصادرات بلا معايير تنموية واضحة وسليمة فذلك ما يستوجب المراجعة والتصويب على نحو جاد.

٨- إن الصناعات كثيفة الاستخدام للطاقة لا تحتاج إلى دعم تديرى حيث إنها مدعمة بدرجة كبيرة فى أسعار الطاقة التي تستخدمها كما أن صناعة الاسمنت تحصل على المواد الخام بأسعار متدنية للغاية بما يمثل هدراً فى الخامات المتواجدة والتي تضر بحق الأجيال القادمة فيها وهذه الصناعات كثيفة الاستخدام للطاقة لا تستحق أن تأخذ دعماً حيث يستفيد منه المستورد الأجنبى ولا يفيد الاقتصاد الوطنى.

٩- أكد الحضور على ما يسمى بالمساندة الذكية التي ترتبط بعدد من العناصر منها موقع المصنع، حيث إن هناك مناطق مطلوب تعميمها، وتعانى من بطالة شديدة وبها عشوائيات ومن ثم فالموقع يتعين أن تكون له نسبة معينة من المساندة، كذلك كلما كان المصنع كثيف العمال يأخذ مسانده أكثر وهل استطاع أن يخلق أسواقاً تصديرية أم لا؟ كذلك هل استطاع المصنع ان يبرم اتفاقاً بترخيص صناعى مع شركة أجنبية، ينص على حق التصدير لما يضيفه فى مصنعه فى مصر إلى الدول ذات المزايا التنافسية مع مصر. أيضاً تطبيق قواعد المسؤولية المجتمعية فى محيط المصنع يمكن أن يختص بنسبة أخرى من المساندة. إن أعمال تلك القواعد يؤدي إلى نمو حقيقى للمجتمع، هذا بالإضافة إلى عدم إغفال مسؤوليات التدريب والتأهيل كعيار آخر للمساندة. وهنا تتجلى مسؤولية المجتمع المدنى فى الرقابة على مدى تحقق الشروط التي نصل إليها لاستحقاق المساندة. وبالإضافة إلى ما سبق فقد أشير إلى أن القواعد المعمول بها فى أحقيه المساندة يجب أن تختلف نسبتها فى حالة ما إذا كانت المكونات مستورده أو محلية وأيضاً ما إذا كان التصنيع يتم بنظام المناطق الحرة أو داخل البلاد. ويتمتع المكون المحلى والتصنيع داخل البلد بنسب أكبر من حالة المكونات المستوردة أو التصنيع فى المناطق الحرة.

١٠- اتفق الحاضرون على أن موضوع برامج البنية الأساسية للتصدير يمثل أهمية كبيرة وفي الغالب يتم اغفالها عند الحديث عن الصادرات، وعليه فقد وافقت بعض الآراء على مقترح ان تتحول المساندة التصديرية إلى دعم عيني يخصص لدعم البنية الأساسية للتصدير بدلاً من الدعم النقدي. فمثلاً من الأفضل دعم مصدرى المنتجات الزراعية الطازجة والمجمدة بثلاجات أو غرف تبريد، أو بسيارات جديدة لنقل البضائع.

١١- أهمية أن تنعكس المقترحات والتوصيات على تحديد أدوار للأطراف المشاركة في المجتمع، الأطراف الفاعلة، بمعنى ماذا تفعل الدولة؟ وماذا يعمل القطاع الخاص؟ وكيف يمكن نشر ثقافة سليمة للإنتاج ولاستهلاك والتصدير؟ ومن الذى يقوم بذلك؟ ومن الذى يعد بحوث السوق الميدانية؟ الدولة أم القطاع الخاص؟ لا بد أن يكون هناك تحديد للمسئوليات. وتتفق غالبية الآراء على أن موضوع التسويق والترويج والاتصال بالعملاء ومكاتب المشترين يتعين أن يقوم بها القطاع الخاص، وإذا قام بكل هذه الأشياء سيكسب أكثر مما يكسبه حالياً بأسلوب ما يسمى الهندسة العكسية.

١٢- كذلك ضرورة أن تضطلع الدولة بأدوارها الرئيسية فى إدارة الاقتصاد واتباع منهج التخطيط التنموى للمستقبل والتنسيق بين كافة الأدوار والمتابعة الحقيقية للأداء. وهناك حاجة ماسة إلى الأخذ بأسلوب متحضر منظم للتفاوض الجماعى القائم على أسس موضوعية والصراحة والشفافية بين جميع أطرافه، ويستطيع القطاع الخاص أن يلعب دوراً فى هذا المجال فمن مصلحة مستثمرى ورجال أعمال هذا القطاع المبادرة فى تبني هذا النهج بحيث يمكن الوصول إلى حلول عادلة وواقعية للمطالب الفئوية تأخذ باعتبارها ضرورة الالتزام بالعمل الجاد وارتفاع الإنتاجية حتى يمكن النظر فى مسألة رفع مستوى الأجور والمرتبات عامه مقارنة بالارتفاع المتواصل فى الأسعار وفى تكاليف المعيشة.

١٣- أهمية استنباط ميكانيزمات تصحيح السياسات والإجراءات والأدوات كمقومات للعملية التخطيطية لخلق ظروف مواتية لعمل آليات السوق بكفاءة وإحداث التغييرات فى السياسات أو حتى المؤسسات والأطر المنظمة لها وكذلك فى التشريعات بما يضمن فاعلية هذه الآليات.