

جمهورية مصر العربية



معهد التخطيط القومى

سلسلة مذكرات خارجية

مذكرة خارجية رقم (١٦٣٧)

صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة

فى مصر فى ظل العولمة :

التحديات والمشكلات والتوجهات

الاستراتيجية لتحسين القدرات

إعداد

د. وفاء محمد مصيلحى

نوفمبر ٢٠٠٨

جمهورية مصر العربية - طريق صلاح سالم - مدينة نصر - القاهرة - مكتب بريد رقم ١١٧٦٥

A.R.E Salah Salem St. Nasr City , Cairo P.O.Box : 11765

صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة
فى مصر فى ظل العولمة:
التحديات والمشكلات، والتوجهات الاستراتيجية لتحسين القدرات

إعداد

د/ وفاء محمد مصيلحى

دخل الاقتصاد المصرى مع باقى دول العالم عصر العولمة خلال عقد التسعينات وبداية الألفية الثالثة ، ذلك المفهوم الذى لا يمكن استيعابه إلا فى ضوء التحولات الاقتصادية العالمية فى تلك الفترة، والتي حددت هذا المفهوم بكل آثاره وأبعاده فى إطار مبدأ الاعتماد المتبادل وفتح الأسواق لتكون أمام عالم بلا حدود وبلا قيود، تتوحد فيه قواعد السلوك عند التعامل وتتنافس أطرافه وتتبادل فيما بينها السلع ذات الميزة النسبية والتنافسية.

وكان من أهم التحولات الاقتصادية العالمية ، قيام منظمة التجارة العالمية فى عام ١٩٩٥ لتطبيق اتفاقية الجات لتحرير التجارة الدولية فى معظم المجالات ومنها الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة ، وتكوين التكتلات الاقتصادية العملاقة بتوجهاتها، والتحول نحو اقتصاديات المشاركة الدولية وتبنى استراتيجيات الإنتاج من أجل التصدير بدلاً من استراتيجية الإحلال محل الواردات ويتم كل ذلك فى ظل الثورة التكنولوجية والمعلوماتية بآثارها العميقة.

ويلاحظ أن الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة المصرية كانت ولا زالت تعتبر من أهم الصناعات المصرية بل أهمها على الإطلاق حيث تضم حوالي مليون عامل يمثلون حوالي ٣٠% من إجمالي العمالة وحجم إنتاج يصل إلى ٩ مليار جنيه ونصيب فى الصادرات المصرية يصل إلى ٢٥%، ووزن نسبي فى الإنتاج الصناعى الإجمالى يصل إلى أكثر من ٢٥% من هذا الإنتاج لما تتطوى عليه تلك الصناعات من ميزة نسبية يمكن أن تتحول إلى ميزة تنافسية. ومن ثم فإن كل التحولات الاقتصادية سواء العالمية أو المحلية يبدو أنها وضعت العديد من التحديات الاقتصادية من منظور أنها تصب وتنعكس بقوة على الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة المصرية، فاتفاقية الجات تنطوى على عمليات تحرير تنتهى فى ٢٠٠٤، بينما نجد اتفاقيات المشاركة الدولية مثل المشاركة المصرية - الأوروبية والمشاركة المصرية - الأمريكية تضع تلك الصناعات أمام تحديات كبيرة لأنها جزء أساسى من تلك الاتفاقيات، ناهيك عن التكتلات الاقتصادية وآلياتها. ومن جهة أخرى تبرز التحولات الاقتصادية الحادثة العديد من العوامل المؤثرة على تنمية الصادرات من الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة. تشير بيانات شبكة المنتجات الصناعية إلى أن عدد المنشآت التى تعمل فى صناعة الملابس الجاهزة يقدر بـ ٤٥٧ منشأة يعمل بها ٧٤ ألف عامل. وتعتبر صناعة الملابس الجاهزة من الصناعات المهاجرة من الدول المتقدمة إلى الدول النامية فى أفريقيا وآسيا وأمريكا اللاتينية. وتعانى هذه الصناعة كثيفة

التشغيل في مصر من مشاكل جوهرية، لعل من أهمها عدم توافر عمالة ماهرة ومدربة فضلاً عن صعوبة الحصول على المواد الخام والمنتجات الوسيطة. كما أن المنشآت الصغيرة والمتوسطة في مصر لم تتمكن من الالتزام بمعايير الجودة وبالمواصفات القياسية وبمعايير العمل والسلامة التي تفرضها الشركات العالمية. وقد أوصت الدراسات بأن ربط المنشآت الصغيرة والمتوسطة بعلاقات توريد من الباطن مع المنشآت الكبيرة، المحلية والعالمية، وانضمام هذه المنشآت لسلاسل الإنتاج والتوريد العالمية، فضلاً عن إقامة التجمعات الصناعية الخاصة بهذه الصناعة، وتشجيع الاستثمارات الأجنبية على المساهمة في تأسيس هذه التجمعات، من شأنه أن يرفع من تنافسية هذه المنشآت، ويزيد من قدرتها على توفير فرص العمل، وذلك من خلال ما تقدمه المنشآت الكبيرة المحلية والعالمية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة من مواد خام، وتدريب وآلات ومعدات حديثة، وهنا تجدر الإشارة إلى أن عدداً من الشركات العالمية التي أقامت تعاقدات للتوريد من الباطن مع بعض منشآت الملابس الجاهزة في مصر، قد انسحبت من السوق المصرية نظراً لانخفاض جودة المنتجات التي تنتجها هذه المنشآت، فضلاً عن ارتفاع تكلفة الإنتاج في مصر مقارنة ببعض الدول الآسيوية كاليابان وبنجلاديش (STEM-VCR2006).

ومن أهم مجالات الترابط مع المنشآت الكبيرة من خلال التعاقد من الباطن وإقامة التجمعات الصناعية تطوير أنشطة التبييض والصباغة وإنتاج الألياف الصناعية في مصر، والتي لا تتواءم مع متطلبات التصدير فضلاً عن تطوير بعض الصناعات الغذائية والإكسسوارات. وفي ضوء ذلك يتحدد الهدف من هذه الورقة البحثية التي تحاول أن تكشف النقاب عن التحديات والآثار المحتملة والعوامل المؤثرة على تنمية الصادرات من الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة المصرية والمشكلات التي تعاني منها تلك الصناعات وكيفية علاجها وبالتالي البحث في التوجهات الاستراتيجية لتحسين القدرات التنافسية للصناعات النسيجية والملابس الجاهزة في ظل العولمة، بحيث تعمل تلك الصناعات على الإنتاج بأقل وقت ممكن لتكون على مستوى التنافسية والمنافسة مع الدول النامية الأخرى حيث تحولت تقريباً تلك الصناعات من الدول المتقدمة إلى الدول النامية في ظل تقسيم العمل الدولي الجديد وأصبحت مجالاً هاماً تتنافس فيه الدول الأخيرة بقوة شديدة.

ولتحقيق الهدف من البحث فإن الورقة المقدمة تعالج الموضوعات التالية:

أولاً: التعريف بالعولمة وخصائصها.

ثانياً: التحولات الاقتصادية العالمية المكونة للعولمة.

ثالثا : التحديات التي تواجهها الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة المصرية في ظل العولمة.

رابعا : العوامل المؤثرة على تنمية الصادرات من الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة المصرية.

خامسا : مؤشرات أداء الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة المصرية.

سادسا: المشكلات التي تعاني منها الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة المصرية.

سابعا: التوجهات الاستراتيجية لتحسين القدرة التنافسية للصناعات النسيجية والملابس

الجاهزة في ظل العولمة.

أولاً التعريف بالعولمة وخصائصها:

١ - التعريف بالعولمة:

كثرت تعريفات العولمة ولم تتفق على تعريف واحد شامل وجامع لها نظراً لتشعب المحتوى الفكري للمفهوم وامتداده من ناحية مجالات التطبيق إلى العديد من الجوانب الاقتصادية والسياسية والثقافية والاجتماعية والتكنولوجية والمعلوماتية، ومن ناحية المستويات فإن هذا المفهوم وبخاصة في جانبه الاقتصادي أخذ ينتشر على كافة المستويات الإنتاجية والمالية والتسويقية والتكنولوجية والإدارية.

ويمكن القول أن العولمة الاقتصادية هي الأداة التحليلية لوصف عملية التغيير الحادثة في المجالات المختلفة، مع الأخذ في الاعتبار أن العولمة هي عملية مستمرة يمكن ملاحظتها باستخدام مؤشرات كمية وكيفية في مجالات التطبيق على اختلاف أنواعها ومن خلال العمليات الأساسية التي تدور في فلكها العولمة وهي المنافسة والابتكارات التكنولوجية والتحديات وانتشار عولمة الإنتاج والعولمة المالية والمبنية جميعها على أساس مبدأ الاعتماد المتبادل.

وبالتالي فإن تعريفنا للعولمة يتمحور في أنها لا تخرج عن كونها السمة الرئيسية للنظام الاقتصادي العالمي الجديد الذي بدأ يتشكل في العقد الأخير من القرن العشرين وبداية الألفية الثالثة، والقائم على تزايد درجة الاعتماد المتبادل ليكون لنا عالم بلا حدود وبلا قيود بفعل اتفاقيات تحرير التجارة العالمية والتحول لآليات السوق وتعميق الثورة التكنولوجية والمعلوماتية التي حولت هذا العالم إلى قرية عالمية متنافسة الأطراف تختفي فيها الحدود السياسية للدول القومية وينفق في إطارها الفاعلون الرئيسيون من دول وتكتلات اقتصادية ومنظمات دولية وشركات متعددة الجنسيات على قواعد للسلوك لخلق أنماط جديدة من تقسيم العمل الدولي وتكوين أشكالاً

جديدة للعلاقات الاقتصادية العالمية بين الأطراف الرئيسية المكونة له والذي يعتبر في هذه الحالة الوحدة الاقتصادية الأساسية بكل ما فيها من متناقضات وتعميق التنافسية بين تلك الأطراف. ويكشف هذا التعريف بوضوح عن أن العولمة قائمة على مبدأ الاعتماد المتبادل الذي يحول العالم إلى قرية صغيرة محدودة الأبعاد متنافسة الأطراف ويؤدي إلى نهوض إطار أعمال منظم عابر للقوميات ومن ثم يؤدي إلى عولمة الاقتصاد وبالتالي عولمة المشروع الذي يعمل في أي اقتصاد، ومن ثم يؤدي إلى انتشار العولمة على كافة المستويات الإنتاجية والمالية والتسويقية والتكنولوجية والإدارية .

ومن ناحية أخرى يلاحظ على التعريف السابق أن العولمة تتسم بعدد من الخصائص الهامة لعل من الضروري تحديد أهمها من خلال التحليل التالي:

٢ - خصائص العولمة:

لعل التأمل في المحتوى الفكري بل والتاريخي للعولمة يكشف النقاب عن عدد من الخصائص الرئيسية التي تميز العولمة عن غيرها من المفاهيم بما تتطوى عليه من تحولات جذرية، ومن أهم هذه الخصائص ما يلي:

١/٢ - تزايد الاتجاه نحو الاعتماد المتبادل:

ويعمق هذا الاتجاه نحو الاعتماد المتبادل ما أسفرت عنه تحولات عقد التسعينات من القرن العشرين من اتفاقات تحرير التجارة العالمية وتزايد حرية انتقال رؤوس الأموال الدولية مع وجود الثورة التكنولوجية والمعلوماتية، حيث يتم في ظل العولمة إسقاط حاجز المسافات بين الدول والقارات، مع ما يعنيه ذلك من تزايد احتمالات وإمكانات التأثير والتأثر المتبادلين وإيجاد نوع جديد من تقسيم العمل الدولي الذي يتم بمقتضاه توزيع العملية الإنتاجية وبخاصة الصناعية بين أكثر من دولة بحيث يتم تصنيع مكونات أي منتج نهائي في أكثر من مكان واحد. وبالتالي لم تعد الركيزة الأساسية للقوة الاقتصادية هي الموارد الطبيعية وبالتالي الميزة النسبية بل أصبحت الميزة أو القدرة التنافسية هي الأهم في مجال التجارة الدولية والتي تدور حول التكلفة والجودة والإنتاجية والسعر وهو ما عمق الاتجاه نحو الاعتماد المتبادل.

٢/٢ سيادة آليات السوق لاكتساب القدرات التنافسية:

حيث يلاحظ أن أهم ما يميز العولمة هو اتخاذ القرارات في إطار من التنافسية والإقليمية والجودة الشاملة واكتساب القدرات التنافسية من خلال الاستفادة بالثورة التكنولوجية وثورة

الاتصالات والمواصلات والمعلومات وتعميق القدرات التنافسية الممثلة في الانتاج بأقل تكلفة ممكنة وبأعلى انتاجية والبيع بسعر تنافسي على أن يتم كل ذلك بأقل وقت ممكن حيث أصبح الزمن أحد القدرات التنافسية الهامة التي يجب اكتسابها هند التعامل في ظل العولمة.

٣/٢ - ديناميكية مفهوم العولمة:

وهذه الديناميكية تتأكد يوماً بعد يوم بدليل احتمالات تبدل موازين القوى الاقتصادية القائمة حالياً وفي المستقبل ، وأن التنافسية تواجه الجميع ليس فقط الدول اخرى غير الولايات المتحدة الأمريكية بل الأخيرة نفسها تسعى بكل قوة لامتلاك القدرات التنافسية في السلع التي لها ميزة تنافسية لكي تستطيع المنافسة مع باقى الأطراف الأخرى وخاصة الصين والاتحاد الأوروبي.

بل تتعمق ديناميكية العولمة إذا تأملت أنها تسعى إلى الغاء الحدود السياسية والتأثير بقوة على دور الدولة فى النشاط الاقتصادي، بل أن ديناميكية العولمة يمكن أن نراها أيضاً فيما أسفرت عنه نتائج مؤتمرات منظمة التجارة العالمية على المستوى الوزارى وخاصة منذ مؤتمر سيانل عام ١٩٩٩ من قضايا نزاع وردود أفعال الكاسيين من الأوضاع الحالية وردود أفعال الخاسرون فى ظل التطبيقات التي أسفرت عنها العولمة حتى الان .

كما تهتم جولة الدوحة بخدمة القضايا الاساسية للدول النامية فى مجالات الزراعة والقطن والملكية الفكرية للدوية والمعاملة التفضيلية للبلاد النامية والاقبل نموا ، والتعاون التقنى ، و (المعونة من اجل التجارة)

٤/٢ - وجود أنماط جديدة من تقسيم العمل الدولى:

حيث تنسم العولمة بوجود أنماط جديدة من تقسيم العمل الدولى وقد ظهر ذلك واضحا فى طبيعة المنتج الصناعى حيث لم يعد فى إمكان دولة واحدة مهما كانت قدرتها الذاتية أن تستقل بمفردها بهذا المنتج، وإنما أصبح من الشائع اليوم أن نجد العديد من المنتجات الصناعية مثل السيارات والأجهزة الكهربائية والحاسبات الآلية وغيرها يتم تجميع مكوناتها فى أكثر من دولة بحيث تقوم كل واحدة منها بالتخصص فى صنع أحد المكونات فقط.

بل من الملاحظ أن هناك صناعات أخذت تتوطن بالكامل فى مناطق ودول معينة مثل الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة التي تكاد تكون قد حولت إلى بعض الدول النامية بدلاً من الدول المتقدمة.

٥/٢ تقليص درجة سيادة الدولة القومية وأضعاف السيادة الوطنية فى مجال السياسة النقدية والمالية

فقد اتسمت العولمة بانخفاض في درجة سيادة الدولة القومية بالتحديد أدت إلى إضعاف السيادة الوطنيّة في مجال السياسة النقدية والمالية حيث أطرت الحكومات في مختلف دول العالم إلي إلغاء قوانين التحكم في السوق وتطبيق قوانين تحرير الأسواق حتى قبل أن تتمكن من إيجاد وسائل رقابية جديدة .

٦/٢ تعاضم دور الشركات متعدية الجنسيات

فالشركات متعدية الجنسيات **transnational corporation** هي أيضا الشركات عابرة القوميات وأخيرا هي شركات عالمية النشاط التي تعتبر في كل معانيها هي احد السمات الأساسية للعولمة فهي تؤثر بقوة على الاقتصاد العالمي من خلال ما يصاحب نشاطها في شكل استثمارات مباشرة من نقل التكنولوجيا والخبرات التسويقية والإدارية وتأكيد العولمة في كافة المستويات الإنتاجية والمالية والتسويقية والتكنولوجية والإدارية .

ثانيا: التحولات الاقتصادية العالمية المكونة للعولمة

إذا كانت قد اشرنا من قبل إلى أن العولمة الاقتصادية هي الأداة التحليلية لوصف عمليات التغيير الحادثة فمن الملاحظ أن العولمة من منظورها الديناميكي وبصفتها عملية مستمرة فقد صحبتها بل وكوناتها مجموعة من التحولات الاقتصادية العالمية وأخذت تؤثر بقوة على طبيعة العلاقات الاقتصادية الدولية بل وتعمق الاتجاه نحو العولمة ولعل من أهم هذه التحولات الاقتصادية ما يلي :

١- التحول نحو تحرير التجارة الدولية من خلال منظمة التجارة العالمية

فمع بداية عمل في منظمة التجارة العالمية **WTO** في أول يناير ١٩٩٥ وما أسفرت عنها جولة أورجواي من نتائج والمؤتمرات التي عقدتها المنظمة بعد ذلك والمجالات التي شملتها جدولة الالتزامات المتبادلة بين الدول الأعضاء التي وصل عددها حوالي ١٥٧ عضو حتى ٢٠٠٧ فإن كل ذلك يشير إلى أن الاقتصاد العالمي متجه نحو نظام الحرية التجارية من خلال تحرير التجارة الدولية ليس فقط في مجال السلع بل في مجال الخدمات والملكية الفكرية والأدبية والفنية والصناعية وقوانين الاستثمار ذات الأثر على التجارة الدولية خلال مهلة تتراوح ما بين سنتين و٦ سنوات و١٠ سنوات حسب المجال محل التحرير والدول المعنية بالتحرير من حيث ما إذا كانت دولة نامية أم دولة متقدمة .

وتجدر الإشارة إلى أن تحرير التجارة الدولية في الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة استغرق أربع مراحل وانتهت المرحلة الرابعة مع نهاية ٢٠٠٤ وفي ٢٠٠٥/١/١ فالمرحلة الأولى بدأت

فى ١/١/١٩٩٥ حىث تقوم كل دولة بتحرير ١٦% من اجمالى قيمة واردتها فى عام ١٩٩٠ بمعنى إلغاء نظام الحصص وتطبيق نظام حرية التجارة عليها أما المرحلة الثانية فبدأت فى ١/١/١٩٩٨ حىث تقوم كل دولة بتحرير نسبة ١٧% أخرى من اجمالى قيمة واردتها فى عام ١٩٩٠ وتشير المرحلة الثالثة إلى انه فى ١/١/٢٠٠٢ قامت كل دولة بتحرير ١٨% من اجمالى قيمة واردتها فى عام ١٩٩٠ واتت المرحلة الرابعة فى ١/١/٢٠٠٥ لتقوم كل دولة بتحرير النسبة الباقية وهى ٥٩% من قيمة واردتها فى عام ١٩٩٠ إذا اتفقا على إجراء مفاوضات قبل حدوث هذا التاريخ بشأن تحرير النسبة الباقية فى ضوء تطورات الأسواق العالمية لتجارة المنسوجات والملابس الجاهزة .

٢- التحول نحو التكتلات الاقتصادية والتجمعات الإقليمية

حىث لوحظ الاتجاه المتزايد نحو تكوين التكتلات الاقتصادية والتجمعات الإقليمية العملاقة لىكون نطاقا تضائل فيه أهمية الاقتصاد الذى يعمل بمفرده فى الدولة الواحدة عند رسم السياسات الاقتصادية التى تتعامل مع العالم الخارجى بل يحل محله فى هذا المجال الإقليم الاقتصادى فى مجموعته للحصول على اكبر مكاسب ممكنة من التجارة الدولية وتعكس هذه التكتلات الاقتصادية درجة عالية من كثافة الاعتماد المتبادل وتقسيم العمل الدولى فى نفس الوقت الذى تعمل فيه الشركات متعددة الجنسيات على إيجاد نوع من الترابط بين هذه التكتلات وإذا ما تذكرنا إن أنظمة التكامل الاقتصادى والتكتلات الاقتصادية بكل صورها تشمل حوالي ٧٥% من دول العالم وحوالى ٨٠% من سكان العالم وتسيطر على حوالى ٨٥% من التجارة العالمية لأدركنا مدى الآثار التى تحملها تلك التكتلات الاقتصادية على العالم فى عصر العولمة خاصة إذا ما علمنا أن منظمة التجارة العالمية تسمح بقيام التكتلات والتجمعات الاقتصادية .

وهكذا وجدنا اكتمال الاتحاد الأوروبى حىث ضم ٢٧ دولة وتكوين التكتل الاقتصادى لأمرىكا الشمالية المعروف باسم النفاثا عام ١٩٩٢ لىضم الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والمكسيك وتكونت رابطة جنوب شرق آسيا المعروفة باسم الآسيان وتضم ٦ دول وجماعة جنوب آسيا وشبه القارة الهندية والمعروفة باسم سارك وتضم ٧ دول وهم الأكثر فقرا ناهيك عن بعض التكتلات الأخرى مثل تكتل دول أمريكا اللاتينية والكوميسا فى أفريقيا عام ١٩٩٤ التى تضم ٢٢ دولة وانضمام مصر إليه عام ١٩٩٨ بالإضافة إلى بدء قيام منطقة التجارة العربية الكبرى عام ١٩٩٨ لتضم ١٨ دولة عربية ودخلت حيز النفاذ فى اول عام ٢٠٠٥ مع ملاحظة أن كل تلك التكتلات الاقتصادية تعمل على تحرير التجارة البينية بين الدول الأعضاء كحد أدنى وتتبادل المزايا

التفضيلية بالإضافة إلى أن هناك تجمعات اقتصادية عملاقة مثل تجمع الـ APEC يضم ثمان عشرة دولة في آسيا والمحيط الهادي والذي يضم اليابان والصين وأستراليا ونيوزلندا والولايات المتحدة الأمريكية وغيرها التي تصل إلى ١٢ دولة .

٣- التحول نحو اقتصاديات المشاركة الدولية

ويأتى التحول نحو اقتصاديات "المشاركة" الدولية من مسعى التكتلات الاقتصادية إلى إقامة علاقات اقتصادية دولية قائمة على المشاركة بين واحد من هذه التكتلات وبين الدول التي لم تكن أو التي لها معاملات اقتصادية تمثل وزنا كبيرا في التجارة الدولية وقد بادر بذلك الاتحاد الأوروبي حينما بدأ بنظر إلى إقامة علاقات مشاركة بين التكتل الاقتصادي الأوروبي والدول الواقعة جنوب البحر المتوسط في إطار التعاون الاقتصادي الأوروبي البحر المتوسطية ليشمل ١٢ دولة بحر المتوسطية على أن يكون الهدف تحرير التجارة والاستثمار من أجل صالح جميع الأطراف وتعتبر الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة من أهم الصناعات التي تشملها اقتصاديات المشاركة الدولية مثل المشاركة المصرية الأوروبية وبعد ذلك سياسة (الجوار الأوروبي) .

٤- التحول نحو التخصصية

ذلك التحول الذي بدأ في إنجلترا عام ١٩٧٩ وسرعان ما أصبح احد التحولات الاقتصادية التي شملت معظم دول العالم في عصر العولمة وبالتالي طبقت برامج التخصصية في الدول الاشتراكية والدول الرأسمالية وكذلك في الدول النامية والدول المتقدمة على حد سواء والهدف المعلن من هذا التحول نحو الخاص هو تحقيق الكفاءة الاقتصادية سواء على مستوى المشرع أو الصناعة أو على مستوى الاقتصاد القومي وخاصة إذا ما طبقت التخصصية في إطار إعادة توزيع الأدوار في النشاط الاقتصادي ويشمل التحول نحو التخصصية الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة في معظم دول العالم .

٥- التحول نحو تعميق الثورة التكنولوجية والمعلوماتية والاقتصاد الرقمي

ويحدث هذا التحول من خلال الثورة التكنولوجية والمعلوماتية حيث توجد علاقة تبادلية بين تلك الثورة والعولمة مما أحدث تطورا عميقا في قوى وعلاقات الإنتاج ومن ثم تحولا واضحا عن مفهوم المزايا التنافسية في التجارة الدولية وقد حدث ذلك بالفعل في مجال الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة بل أن هذا التحول نحو تعميق التكنولوجيا المعلوماتية ابرز أخيرا ما يسمى بالاقتصاد المعرفي الذي يعتبر الآن اكبر أنواع الاقتصاد وأكثرها تنوعا إلى جانب الاقتصاد

الرقمي **Digital Economy** الذي يعتمد على الخاسبات وشبكة المعلومات والذي ينمى بقوة التجارة الالكترونية **Electronic trade** وذلك بالزيادة الكبيرة فى سرعتها وتجمع أكثر من عملية فى مرحلة واحدة وتزايد الاعتماد على أجهزة التحكم الالكترونية والهوائية وعلى الاتوماتيكية فى انتقال الخامات المصنعة من عملية لأخرى وصاحب هذا التطور ارتفاع كبير فى مستوى جودة المنتجات وفى أسعار الآلات وانخفاض كبير فى درجة اعتماد الصناعة النسيجية الحديثة على العمالة وتحولت الصناعة الحديثة إلى صناعة تعتمد على كثافة رؤوس الأموال وتتسم التكنولوجيا العالمية فى الصناعة النسيجية بتنوع هائل فى الخامات والموارد والألوان والتجهيزات الخاصة وكلها تتطلب من الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة المصرية أن تسرع بالتوجه الاستراتيجي نحو التحديث وإعادة التأهيل .

٦- وأخيرا فيما يتعلق بانعكاس التحول نحو إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير

فلا زالت الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة المصرية تحتاج إلى المزيد من التحول نحو تبني استراتيجية واضحة للإنتاج من أجل التصدير فهي لازالت متأثرة بإتباع استراتيجية الإحلال محل الواردات ذات التوجه الداخلي وتميل بدرجة أكبر نحو تفضيل تصريف إنتاجها فى السوق المحلى وفى هذا المجال يلاحظ أن القطاع الخاص المصري يتجه بإنتاجه فى معظمه إلى الداخل متعللا بان صناعاته وليدة .

ثالثا : التحديات التي تواجهها الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة المصرية فى ظل العولمة هناك العديد من التحديات التي تواجهها هذه الصناعات فى ظل العولمة وتمثل هذه التحديات الأساس الضروري التي يجب تبني عليها التوجهات الاستراتيجية التي يجب أن تسير عليها تلك الصناعات فى المستقبل والاستفادة القصوى من المهلة الزمنية المعطاة سواء فى إطار اتفاقية الجات أو اتفاقيات المشاركة الدولية لإعادة التأهيل والتحديث وإعادة الهيكلة لتحسين القدرات التنافسية والتحول بقوة من الميزة النسبية إلى الميزة التنافسية وهو ما يتطلب تتضافر كل الجهود فى هذا المجال فهو منظومة متكاملة وبناء على ذلك فإننا يمكن تحديد أهم التحديات التي تمثل القاعدة الأساسية لبناء التوجهات الاستراتيجية للصناعات النسيجية والملابس الجاهزة على النحو التالي :-

١- التنافسية :

حيث ان كل الانعكاسات للتحولات الاقتصادية العالمية المكونة تشير إلى ان الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة المصرية عليها أن تواجه التنافسية والتي تستدعى العمل بكل الوسائل الممكنة

على اكتساب القدرات التنافسية التي تكفل السيطرة على أكبر مساحة عن السوق من خلال الإنتاج بأقل تكلفة ممكنة وبأحسن جودة وبأعلى إنتاجية ومن ثم البيع بسعر تنافسي وبأقل وقت ممكن.

والتنافسية تحدى يواجهه الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة المصرية سواء على مستوى السوق المحلى وبدرجة أكثر قوة على مستوى السوق العالمى حيث أن الأخير بالفعل يتحول إلى سوق مفتوح دون قيود أو حدود بفعل آليات العولمة وتحولاتها فالمنتجون والمصدرون يتنافسون فى الحصول على أكبر حصة فى السوق العالمية المفتوحة للمنتجات النسيجية والملابس الجاهزة بعد عام ٢٠٠٥م

٢- الامثلية :

وتعنى الامثلية Optimization الاستخدام الامثل لكل الموارد المتاحة والبحث فى الحلول المثلثية للمشكلات التي تواجه الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة وبالتالي لا مجال عند البحث فى الحلول المثلثية لاي ضياع أو تبديد فى الموارد أو زيادة العوادم أو وجود فاقد أو طاقات عاطلة وبالتالي محاولة خلق كيانا متكاملًا من كل ما يتاح من إمكانيات وطاقات وتوظيفه التوظيف الامثل لتحقيق أكبر تفوق ممكن على المنافسين ومن ثم الوصول إلى تحقيق الكفاءة الاقتصادية التي تتحقق من خلال الكفاءة الإنتاجية أى تحقيق أكبر إنتاج ممكن بأقل تكلفة ممكنة .

٣- الابتكارية :

وتعنى الابتكارية Creativity أن الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة فى كل مراحل الإنتاج والتشغيل المختلفة بل فى مراحل التسويق تحتاج دائما إلى الأداء بالابتكار الإدارى لتعميق وتحسين القدرة التنافسية ويحتاج الأمر فى هذا المجال إلى إعداد الكوادر البشرية المدربة على التفكير الابتكارى والاهتمام بشكل متزايد بأنشطة البحوث والتطوير R&D فى مجال تطوير أساليب وطرق وتحسين المنتج واستحداث الأنسب وغيرها .

٤- التحديات التكنولوجية :

حيث تمثل التكنولوجيا وأنماطها ومستواها مجموعة من التحديات الهائلة أمام الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة المصرية فالتغيير والتطوير التكنولوجي وتوظيف المستحدثات التكنولوجية فى تطوير الإنتاج والمنتجات وأساليب السوق لتلك الصناعات هي مفتاح البقاء والاستمرار فى ظل العولمة نظرا لان التطورات التكنولوجية فى الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة كان سريعا ومتلاحقا وكانت التكنولوجيا العالمية فى الصناعات النسيجية تتميز لتنوع هائل فى الخامات والمواد والألوان والتجهيزات ففي مجال ماكينات الغزل حظيت بكثير من الابتكارات وتتميز أنواع

النسيج الحديثة بزيادة فى السرعة والإنتاجية والسهولة والتشغيل والإيقاف وإصلاح القطوع والبساطة فى التجهيز وحظيت صناعة التريكو والملابس بزيادة السرعات الإنتاجية لجميع الآلات وإدخال المراقبة الالكترونية والبرمجة للعمليات المتاحة فى جميع المراحل بما فى ذلك قطاع المعامل ومراقبة الجودة والأداء لتحقيق التوازن فى هذه الصناعة المتطورة والمتغيرة دائما لتتناسب مع الذوق العام للمستهلك الذي أصبح ملكا متوجا الكل يسعى إلى نيل رضاه .

ومواجهة هذه التحديات يودى إلى تخفيض الوقت للأداء وتخفيض تكلفة الخامات وإحلال العمالة الأكثر مهارة وإتاحة فرصة لا متناهية لتطوير المنتجات وابتكار استخدامات جديدة لها وإضافة مرونة هائلة فى إمكانيات التصميم للإنتاج بما يحقق التنوع المستمر مع خفض الوقت والتكلفة وكل ذلك يحسن من القدرة التنافسية للصناعات النسيجية والملابس الجاهزة المصرية وبالتالي تحقيق النمو والاستمرار والربحية المتزايد والصمود أمام المنافسة المحلية والخارجية .

٥- الجودة الشاملة T Q M

فأمام الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة تحدى تحقيق رضا المستهلك أى إن كان هذا المستهلك ورضا المجتمع ولا سبيل للوصول إلى ذلك إلا بتبنى فلسفة الإدارة بالجودة الشاملة T Q M لضمان تحسين الأداء المستمر وقد أصبحت إدارة الجودة الشاملة T Q M احد المداخل الادارية التي تلقى اهتماما متزايدا بعد اتفاقية الجات وصدور معايير الجودة العالمية المعروفة باسم المواصفات والمعايير القياسية للايزو ISO 9001 , 9002 , 9003 , 9004 وطبقا لهذه المعايير لم يعد مفهوم الجودة قاصرا على مجرد التأكد من مطابقة المنتجات لـ مواصفات بل يمتد ليشمل جودة الشركة ككل من خلال منظومة متكاملة تؤدي فى النهاية إلى جودة المنتج وبالتالي تنطوي على عملية تطوير وتحسين مستمر تساهم فيها كافة أنشطة ووظائف الشركة أو المنظمة بهدف إرضاء المستهلك وإشباع حاجاته والاهم إن دول الاتحاد الأوروبي بدأت تطبيق معايير الايزو من أواخر عام ١٩٩٢ وهو ما يعنى فى الواقع حق هذا يكمن التحدي الكبير أمام الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة المصري فى ضرورة تبني وتطبيق إدارة الجودة الشاملة حتى لا تقع فى مخاطر وخيمة قد تؤدي إلى فقدان ليس فقط الأسواق المحلية بل أيضا الأسواق الخارجة علما بان منظمة الأيزو تعطى كل دولة الحق فى أن تصدر محليا المواصفة الخاصة بها والتي تقابل ايزو 9000 ويشترط إلا تقل عنها فى المتطلبات ويجب أن تمر بالإجراءات التي تحددها المنظمة لذلك .

٦- اتخاذ القرارات فى عالم متغير :

اي ان اتخاذ القرارات يتم في ظل ديناميكي يحتاج إلى رؤية مستقبلية واضحة واستراتيجية ملائمة للتعامل من خلالها مع كل التحولات والتحديات وتضع من خلالها القرارات فالصناعات النسيجية والملابس الجاهزة تحتاج إلى تبني التخطيط الاستراتيجي الذي يقوم على تحليل البيئة الداخلية والبيئة الخارجية لاقتناص الفرص ومواجهة التهديدات والتحديات والتعرف على نقاط الضعف لعلاجها ونقاط القوة لتعظيمها ومن هنا تحتاج هذه الصناعات إلى مجموعة من التوجهات الاستراتيجية عليها أن تخطط لها من الان لمواجهة كل هذه التحديات .

رابعاً : العوامل المؤثرة على تنمية الصادرات من الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة المصرية

لعل التأمل في التحولات الاقتصادية العالمية ومدى تأثيرها على الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة والتحديات الناتجة عنها يتطلب ضرورة العمل على البحث في العوامل المؤثرة على تنمية الصادرات من تلك الصناعات والتي من أهمها :-

١- مدى قدرة الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة على التكيف مع العولمة

حيث سيتوقف تنمية الصادرات من الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة على مدى قدرتها على التكيف مع التحولات الاقتصادية العالمية المكونة للعولمة وما إذا كانت هذه الصناعات قادرة على امتلاك القدرات التنافسية التي تمكنها من الوقوف في وجه المنافسة الشديدة التي ستجدها تلك التحولات بتحديداتها من عدمه .

٢- مدى وجود قاعدة تصديرية من المنتجات تتميز بالتنوع:

ويحتاج إيجاد هذه القاعدة التصديرية دراسة واعية ومتعمقة للأسواق وبخاصة الخارجية في ضوء انعكاس التحولات الاقتصادية العالمية على الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة بحيث تتكون هذه القاعدة من مشروعات لإنتاج وخيوط وألياف البوليستر ومجموعات غزل ونسيج وصباغة وتجهيز القطن المخلوط وإنتاج السجاد والمفروشات الأرضية وغزل ونسيج لإنتاج غزل ومنسوجات من القطن المصري والقطن المخلوط والتوسع في إنتاج الملابس الجاهزة على اختلاف أنواعها وتدعيم الصناعات الصغيرة والمتوسطة والصناعات المغذية لهذه الصناعات.

٣- مدى توافر نظام كفاء للتمويل وحوافز التصدير وضمن الصادرات:

ويبدو أن المسألة لا زالت تحتاج إلى المزيد من بذل الجهد في هذا المجال ، حيث يعاني النظام القائم من قلة المؤسسات والتنظيمات لتمويل الصادرات ذلك على الرغم من إنشاء البنك المصري لتنمية الصادرات منذ عام ١٩٨٥ بهدف تمويل الأنشطة التصديرية وتأمينها إلا أن

محدودية موارده التمويلية إلى جانب عوامل أخرى لم تمكنه من القيام بالدور المنوط به بالدرجة المطلوبة، مع ملاحظة أن السياسات المصرفية عموماً تفتقد إلى الآلية المناسبة لتمويل الصادرات مما ينعكس في النهاية في شكل ارتفاع تكلفة تمويل هذه الصناعات وكل ذلك يزيد من تكلفة الإنتاج ويؤثر سلباً على الصادرات النسيجية والملابس الجاهزة.

٤- مدى توافر نظام كفاء للمعلومات التصديرية والخدمات المساعدة لهليات التصدير:

وفي هذا المجال لا زالت هذا العامل يؤثر سلباً على الصادرات من الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة، نظراً لعدم توافر نظام كفاء للمعلومات التصديرية والخدمات المساعدة لعمليات التصدير مثل خدمات النقل والشحن الجوي والبحري، ومعاهد التدريب على التصدير المتخصصة ذات الكفاءة العالية.

وهذا العامل يحتاج إلى تضافر كل الجهود وسواء الحكومية أو القطاع الخاص ليكون أحد العوامل المؤثرة إيجابياً على تنمية الصادرات النسيجية والملابس الجاهزة.

٥- مدى تحيز السياسات المالية والتجارية ضد الصادرات النسيجية والملابس الجاهزة

حيث تشير العديد من الدراسات إلى أنه رغم تطبيق برنامج للإصلاح الاقتصادي منذ عام ١٩٩١/٩٠ إلا أن الصادرات والملابس الجاهزة لازالت تعاني من تحيز السياسات المالية والتجارية ضدها وهو ما يؤدي إلى تحقيقها ربحية أعلى في السوق المحلية بما ينعكس سلباً على الصادرات ويضر بكفاءة تخصيص الموارد فيما يتعلق بتلك الصناعات فيلاحظ على سبيل المثال أن تكلفة الإنتاج في هذه الصناعات تأثرت بالسياسة المالية حيث ارتفعت الأعباء نتيجة للرسوم الجمركية على الآلات الرأسمالية ومستلزمات الإنتاج إلى جانب ما فرض من رسوم خدمات على واردات هذه السلع في حين انخفضت هذه الرسوم على المنتج النهائي بالإضافة إلى ضريبة المبيعات التي تقرررت على المنتج أما بالنسبة للضرائب المباشرة فيوجد منها حوالي عشرة أنواع تتحملها هذه الصناعة إلى جانب أربعة أنواع مختلفة من الرسوم وكل ذلك يؤدي إلى زيادة تكلفة الإنتاج وبالتالي ارتفاع أسعار المنتجات للخارج بما يقلل من الفرص التصديرية .

خامساً : مؤشرات أداء الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة المصرية:

لعل التعرف على المشكلات التي تعاني منها الصناعات والملابس الجاهزة، بل وتفهمها لن يتحقق إلا إذا تم تحليل مؤشرات أداء تلك الصناعات أولاً.

وتجدر الإشارة قبل تحليل مؤشرات أداء الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة المصرية أن هذا القطاع أصبح ينقسم إلى قطاع أعمال عام ممثل في ٢٦ شركة تابعة لثلاث شركات قابضة

هى الشركة القابضة للغزل والنسيج والملابس والشركة القابضة لتصنيع المنسوجات والشركة القابضة للقطن والتجارة الدولية وباقى الشركات هى شركات قطاع خاص واستثمارية وأهم هذه الشركات شركة العامرية وميرانكس، وسيتم الاعتماد فى التحليل على البيانات المتاحة فى ٢٠٠٥/١٢/٣١ على النحو التالى:

١- تطور نسبة الطاقة الإنتاجية المستغلة:

حيث يلاحظ من الجدول رقم (١) ، (٢)، (٣)، (٤) ، (٥)، فى الملحق الاحصائى ما

يلى :

١/١/ فيما يتعلق بالغزل كما يشير الجدول رقم (١) يلاحظ انخفاض الطاقة الإنتاجية المستغلة فى معظم الشركات بما فيها القطاع الخاص والاستثمارى ، فمثلا الشركة القابضة للغزل والنسيج والملابس الجاهزة كانت نسبة استغلال الطاقة عام ٧٠,٨% عام ٢٠٠١/٩٩ وانخفضت عام ٢٠٠٥/١٢/٠٤ إلى ٣٨,٩% أما الشركة القابضة لتصنيع المنسوجات والتجارة فقد انخفضت نسبة الطاقة المستغلة من ٦٢% عام ٢٠٠٠/١٩٩ إلى ٣٠% عام ٢٠٠٥/١٢/٠٤ أما الشركة القابضة للقطن والتجارة لدولية فقد كانت ٨٤,٥% عام ٢٠٠٠/١٩٩ وانخفضت عام ٢٠٠٥/١٢/٠٤ إلى ٦٧,٣%.

٢/١ - وفيما يتعلق بالنسيج ، يشير ايضا الجدول رقم (٢) إلى انخفاض الطاقة المستغلة فى معظم الشركات بما فيها القطاع لخاص والاستثمارى حيث انخفضت النسبة فى القابضة للغزل والنسيج والملابس من ٧٥,٣% إلى ٢٩%. بينم انخفضت فى القابضة لتصنيع المنسوجات والتجارة من ٧٤,٥% إلى ٢٣% ، أما القابضة للقطن والتجارة الدولية انخفضت من ٧٢% إلى ٤٥% .

٣/١- أما التريكو فيوضح الجدول رقم (٣) أن نسبة الطاقة المستغلة انخفضت فى معظم الشركان ايضا حيث كانت ٧٧,٣% وصلت إلى ١١,٦% فى القابضة للغزل والنسيج والملابس ، أما القابضة للقطن والتجارة الدولية فقد انخفضت من ٨٥,٧% إلى ٥٤,٤% بين عامى ٢٠٠٠ و ٢٠٠٥ على التوالى.

٤/١ - وبالنسبة للملابس الجاهزة، يشير الجدول رقم (٤) إلى انخفاض نسبة الطاقة الإنتاجية المستغلة فى معظم الشركات بما فيها القطاع الخاص والاستثمارى حيث انخفضت فى القابضة للغزل والنسيج والملابس من ٤٤% إلى ١٣% ، وفى القابضى لتصنيع المنسوجات والتجارة من ٦٦% إلى ٢٣% والعامرية من ٦٣,٦% إلى ٣٨,٦% بين عامى ٢٠٠٠ إلى ٢٠٠٥ على التوالى.

٥/١ - وأخيرا فيما يتعلق بالصباغة والتجهيز ، يشير الجدول رقم (٥) إلى انخفاض نسبة الطاقة المستغلة في معظم الشركات بما فيها القطاع الخاص والاستثمارى حيث انخفضت فى القابضة للغزل والنسيج والملابس من ٨٩,٥% إلى ٢٣,٩% وفى القابضة لتصنيع المنسوجات والتجارة انخفضت من ٣٥% إلى ١٥% وفى القابضة للقطن والتجارة الدولية من ٧٢% إلى ١٨% وفى العامرية انخفضت من ٧٩,٧% إلى ٦٠,٧% بين عامى ٢٠٠٠ و ٢٠٠٥ على التوالى.

وإذا كانت البيانات المذكورة تعطى صورة واضحة عن اوضاع الصناعات النسيجية والملابى الجاهزة فى مصر متمثلة فى أكبر قلعة صناعية هى قطاع الأعمال العام بشركاته القابضة الثلاثة بالإضافة إلى قلاع القطاع الخاص والاستثمارى مثل العامرية وميراتكس ، بينما الوضع فى معظم شركات القطاع الخاص والمنطقة الحرة والاستثمارى غير واضح المعالم لعدم توافر اية بيانات تفصيلية ، إلا أنه يمكن القول بأن البعض منها يعانى ذات المعاناة التى أوضحتها البيانات السابقة.

٢ - تطور قيمة الإنتاج بسعر البيع:

لتتبع قيمة الإنتاج بسعر البيع يمكن الاستعانة بالجدول رقم (٦) بالملحق الاحصائى حيث يشير الجدول إلى تدهور رقم الإنتاج فى قطاع الأعمال العام خلال الفترة من ٢٠٠٠ إلى ٢٠٠٥ حيث انخفض بنسبة ٢٤% بين عامى ٢٠٠٠ و ٢٠٠٥ على التوالى بينما اخفض الإنتاج لشركات القطاع الاستثمارى فى بعض سنوات المقارنة ، ولكن بنسب أقل من الانخفاض المحقق لشركات قطاع الأعمال العام كما هو موضح بالجدول

٣ - تطور قيمة المبيعات :

لإيضاح قيمة المبيعات فى كل من قطاع الأعمال والقطاع الاستثمارى ، يمكن الاستعانة بالجدول رقم (٧) حيث يتضح منه ما يلى :

١/٣ - أن قطاع الأعمال العام ، انخفضت فيه قيمة المبيعات حيث كانت عام ٢٠٠٠ حوالى ٤,١ مليار جنية تقريبا بينما انخفضت إلى ٢,٢ مليار جنية عام ٢٠٠٥ أى بانخفاض يصل ٥٠% تقريبا بين العامين المذكورين.

٢/٣- بينما انخفضت المبيعات فى القطاع الخاص الاستثمارى بدرجة أقل حيث انخفضت مبيعات كل من مصر العامرية وميراتكس عام ٢٠٠٥ إلى ٤٠٧,٧ مليون جنية تقريبا بعد أن كانت ٤٧٣,٣ مليون عام ٢٠٠٠.

٤ - تطور قيمة الصادرات:

ويمكن الاستعانة بالجدول رقم (٨) لتتبع قيمة الصادرات في كل من قطاع الأعمال العام والخاص الاستثماري ويتضح من الجدول ما يلي:

١/٤ أن قطاع الأعمال العام تذبذبت فيه الصادرات بين الزيادة والنقصان بسبب تأثيرها بالتحويلات والتغيرات الاقتصادية والمحلية بالإضافة إلى عوامل خاصة بالشركات نفسها (١٨) وتشير الأرقام إلى أن قيمة الصادرات بلغت عام ٢٠٠٠ حوالي ١,٣ مليار جنية عام ٢٠٠٢ وازدادت أيضا إلى ١,٨ مليار جنية عام ٢٠٠٣ بينما انخفضت إلى ١,١ مليار جنية عام ٢٠٠٤ ووصلت ١,٣ مليار جنية عام ٢٠٠٥ وهو بالكاد نفس المستوى الذي وصلت إليه عام ٢٠٠٠.

٢/٤- أما عن القطاع الاستثماري والخاص فإن حالة التذبذب موجودة في صادراته وإن اختلفت معدلات التسعير بسبب اختلاف الظروف .

٥ - تطور قيمة المخزون:

يشير الجدول رقم (٩) بالملحق الإحصائي إلى النتائج التالية:

١/٥ - تزايد المخزون لشركات قطاع الأعمال العام خلال الفترة محل الدراسة فقد كان ١١٨,٤ مليون جنية في عام ٢٠٠٠ بينما وصل إلى ١٣٩٦,٧ مليون جنية عام ٢٠٠٥.

٢/٥ - أما القطاع الاستثماري فقد زادت قيمة المخزون من ٩٥,٣ مليون جنية عام ٢٠٠٠ ووصل إلى ٢٢٥ مليون جنية تقريبا عام ٢٠٠٥

٦ - تطور قيمة أرصدة العملاء وأوراق القبض:

يشير الجدول رقم (١٠) بالملحق الإحصائي إلى النتائج التالية:

١/٦- تزايد أرصدة العملاء وأوراق القبض خلال الفترة محل الدراسة بشركات قطاع الأعمال العام وقد أدى ذلك إلى التأثير السلبى على موقف السيولة بهذه الشركات وتزايد السحب على المكشوف من القطاع المصرفي وتحملها أعباء فوائد متزايدة حيث تشير الأرقام إلى أن تلك الأرصدة كانت حوالي ١,٣ مليار جنية عام ٢٠٠٠ ووصلت إلى ١,٨ مليار جنية عام ٢٠٠٥.

٢/٦ - أما القطاع الاستثماري فقد انخفض رصيد العملاء وأوراق القبض من حوالي مليون جنية عام ٢٠٠٠ إلى ٢١٨ مليون جنية تقريبا عام ٢٠٠٥ وهذا مؤشر إيجابى بالنسبة للقطاع الاستثماري.

٧- تطور القروض طويلة الأجل:

يشير الجدول رقم (١١) بالملحق الاحصائي إلى النتائج التالية:

١/٧ - تزايد القروض طويلة الأجل في قطاع الأعمال العام خلال الفترة محل الدراسة حيث بلغت ١,١ مليار جنيه تقريبا عام ٢٠٠٠ بينما وصلت إلى ١,٥١ مليار جنيه تقريبا عام ٢٠٠٥ ولا شك أن ذلك أدى إلى زيادة الفوائد المدينة حيث زادت من ٤٠٨,٥ مليون جنيه عام ٢٠٠٠ إلى ٩٤٤ مليون جنيه عام ٢٠٠٥ بزيادة قدرها ١٣١%.

٢/٧ - أما القطاع الاستثماري فتشير الأرقام إلى أن أرصدة القروض طويلة الأجل زادت من ٤٠٤ مليون تقريبا إلى ٨٠٢ مليون جنيه بين عامي ٢٠٠٠ و٢٠٠٥ أى بنسبة زيادة حوالى ٩٨% ومن ناحية أخرى فقد زادت الفوائد المدينة أيضا في هذا القطاع حيث زادت من ٥٦ مليون جنيه تقريبا عام ٢٠٠٠ إلى ١٠٧,٥ مليون جنيه تقريبا عام ٢٠٠٥.

٨ - تطور قيمة السحب على المكشوف:

ويمكن تتبع قيمة السحب على المكشوف من خلال الجدول رقم (١٢) فى الملحق الاحصائي حيث يتضح النتائج التالية:

١/٨ - فى قطاع الأعمال العام زادت أرصدة السحب على المكشوف خلال الفترة محل الدراسة فقد كانت حوالى ١,٧ مليار جنيه عام ٢٠٠٠ نجدها بلغت حوالى ٥,١ مليار عام ٢٠٠٥ جنيهاً بنسبة زيادة حوالى ٢٠٧%.

٢/٨ - أما القطاع الاستثماري فقد انخفضت أرصدة السحب على المكشوف من حوالى ٣١٩,٢ مليون جنيه عام ٢٠٠٠ إلى ٢٨٤,٥ تقريبا عام ٢٠٠٥ وخاصة شركة العامرية وهذا مؤشر إيجابى.

٩ - تطور قيمة الفائض القابل للتوزيع :

ويمكن الاستعانة بالجدول رقم (١٣) فى الملحق الاحصائي للتعرف على تطور قيمة الفائض القابل للتوزيع ، حيث تتضح النتائج التالية:

١/٩ - فى قطاع الأعمال العام، تزايد العجز النهائى خلال الفترة محل الدراسة بعد خصم الفائض المحقق بالشركات الرابحة حيث بلغ ١٤٨,٣ مليون جنيه عام ٢٠٠٠ بينما وصل إلى ٣٤٤,٤ مليون جنيه عام ٢٠٠٥ ولعل تزايد قيمة العجز يأتى كنتيجة طبيعية لكل مؤشرات الأداء الضعيفة لشركات قطاع الأعمال، فالخلل المستمر فى الهياكل التمويلية لهذه الشركات يأتى نتيجة لزيادة القروض وزيادة السحب على المكشوف وارتفاع الفوائد البنكية وزيادة حجم المخزون وأرصدة

العملاء وانخفاض المبيعات نتيجة لانخفاض الجودة في بعض الشركات وعدم القدرة على التكيف مع التحولات العالمية والمحلية بالإضافة إلى الزيادة في نسبة الطاقات غير المستغلة و انخفاض الطاقات المستغلة نتيجة لانخفاض الإنتاج ، وكل ذلك وضح من تحليل تلك المؤشرات عبر الفترة محل الدراسة.

٢/٩ أما القطاع الاستثمارى، فيلاحظ انخفاض الفائض المحقق لشركة مصر العامرية أعوام ٢٠٠٠، ٢٠٠١، ٢٠٠٢ ثم تحولت الشركة إلى تحقيق عجز خلال عام ٢٠٠٣ بلغ ٨,٢ مليون جنيه وزاد بنسبة ١٦٨% عام ٢٠٠٥ ويرجع ذلك إلى أن مؤشرات الأداء الخاصة بالمخزون والسحب على المكشوف والقروض طويلة الأجل والإنتاج والمبيعات كانت ضعيفة ، أما شركة ميراتكس فقد انخفض الفائض في عام ٢٠٠٥ عن ما كان في السنوات السابقة حيث كان الفائض عام ٢٠٠٠ حوالى ١٣,٨ مليون جنيه ثم بلغ هذا الفائض حوالى ١٤,٤ مليون جنيه عام ٢٠٠٤ لنفس السبب تقريبا.

- أما عن اجمالى القطاع الاستثمارى خلال عام ٢٠٠٥ بلغ ١٥٨ مليون جنيه. مقارنة بعام ٢٠٠٤ حيث تحقق عجز بلغ ٤٣ مليون جنيه.

١٠- تطور الاستثمار فى عمليات الإحلال والتجديد:

ويمكن أن نلاحظ ذلك التطور من خلال الاستعانة بالجدول رقم (١٤) بالملحق الإحصائى الذى يشير إلى النتائج التالية:

١٠/١- بالنسبة لقطاع الأعمال العام فقد انخفضت قيمة تلك الاستثمارات انخفاضا كبيرا خلال الفترة محل الدراسة (٢٠٠٠-٢٠٠٥) حيث كانت ٤٥٤,٧ مليون جنيه عام ٢٠٠٠ نجدها وصلت إلى ٧٠,٥ مليون جنيه فقط عام ٢٠٠٥ ويرجع ذلك إلى عدم توافر التمويل اللازم للعجز فى السيولة وتغير هيكل التمويل وتخلي الحكومة عن مساندة هذه الشركات مما أدى إلى انخفاض المبيعات وتزايد المخزون وتراكم المشكلات.

١٠/٢- أما فى القطاع الاستثمارى ، فلم يتم إجراء أية استثمارات للإحلال والتجديد فى شركة مصر العامرية خلال الفترة محل الدراسة (١٩٩/٢٠٠٠-٢٠٠٤/٢٠٠٥) مما ساهم فى تدهور أداء الشركة وتراكم المخزون، أما شركة ميراتكس فقد كان الأداء أفضل وزادت المبيعات والصادرات.

وفي نهاية تحليل مؤشرات الأداء للصناعات النسيجية والملابس الجاهزة المصرية فإننا يمكن أن نستنتج بسهولة أن الأداء الضعيف لتلك الصناعات في ظل العولمة يكشف عن أن تلك الصناعات في أوضاع خطيرة وتعاني من مشكلات عديدة تحتاج إلى علاج.

سادسا : المشكلات التي تعاني منها الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة المصرية:

من الواضح عند تحليل مؤشرات أداء الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة المصرية، أن هذا التحليل يكشف ويشير إلى العديد من المشكلات، التي تعاني منها تلك الصناعات التي يمكن إلقاء الضوء عليها في إطار تجميع المشكلات الفرعية تحت المشكلات الرئيسية التي تنتمي إليها وذلك على النحو التالي:

١- المشكلات الرئيسية التي تعاني منها تلك الصناعات ، والتي يمكن إرجاعها إلى العديد من الأسباب لعل أهمها:

١/١- التراخي من قبل المنتجين ما قبل منتصف التسعينات نتيجة لنقص الإنتاج المحلي عن حاجة الاستهلاك وحتى أواخر اللبعينات كانت الأسواق المحلية تستوعب كل ما يقدم لها من منتجات.

١/٢- القيود المفروضة على واردات المنتجات النسيجية قبل التوقيع على اتفاقية الجات ١٩٩٤ وتمتع الصناعات بحماية كبيرة.

٣/١ اعتماد الصادرات بنسبة كبيرة على أسواق دول الكتلة الشرقية خاصة الاتحاد السوفيتي سابقا سرعان ما فقدتها بعد التحول لآليات السوق وانهار الاتحاد السوفيتي سابقا .

ومع تغير هذه الأسباب في الثمانينات والتسعينات إلى جانب سرعة تغير أنماط الاستهلاك في الأسواق المحلية وتزايد الاتجاه نحو محاكاة اتجاهات وخطوط الموضة كل ذلك أدى إلى تكشف الفجوة الواسعة بين مستوى تطوير المنتجات النسيجية ومستوى الجودة .

٢- الصعوبات الناتجة عن عدم القدرة على التكيف مع التحولات الاقتصادية العالمية

وتتلخص أهم تلك الصعوبات فيما يلي :-

١/٢- الارتفاع الكبير في أسعار لوازم الصناعة من آلات ومعدلات رأسمالية ومستلزمات الإنتاج من قطع غيار وإصباغ وكيمياويات .

٢/٢- زيادة الإنتاج العالمي من المنتجات النسيجية عن إمكانيات التصريف بنسبة قدرت بحوالي

٤٥% عام ٢٠٠٥ (١).

(١) عبد المطلب عبد الحميد ، النظام الاقتصادي العالمي الجديد ، مكتبة النهضة المصرية ، القاهرة ٢٠٠٥ ، ص ص ٢٥-٢٦

٣/٢- التحول نحو آليات السوق كأحد خصائص العولمة أدى إلى انخفاض كبير في الصادرات إلى دول أوروبا الشرقية والاتحاد السوفيتي السابق .

٤/٢- ظهور أسعار منخفضة لبيع القطن في الخارج منافسة لمصر من بعض الدول مثل الصين والهند وباكستان بالنسبة للقطن الشعير وغيره حيث تكون هذه الأسعار منخفضة عن أسعار مصر بنسبة ٣٠% .

٣- المشكلات المرتبطة بالمتغيرات في السياسات الاقتصادية

حيث أدت هذه المشكلات إلى خلق مناخ غير مناسب لاستقرار وتطور الصناعات النسيجية وزيادة كفاءتها الاقتصادية وكانت أهم المشكلات في هذا المجال هي :-

١/٣- التغيير في سياسات إدارة الاقتصاد القومي .

٢/٣- التغيير في القوانين واللوائح المنظمة للنشاط الصناعي .

٣/٣- عدم فاعلية الوظيفة الرقابية في تحقيق الكفاءة الاقتصادية .

٤/٣- التغيير الجذري السريع في هيكل الاقتصاد القومي .

٤- المشكلات الناتجة عن تطبيق برنامج الإصلاح الاقتصادي وتأثيراته على اقتصاديات تشغيل الوحدات الإنتاجية

أدى تطبيق برنامج الإصلاح الاقتصادي إلى العديد من الآثار على اقتصاديات تشغيل الوحدات الإنتاجية مما ابرز العديد من المشكلات للصناعات النسيجية لعل من أهمها :-

١/٤- ارتفاع أسعار القطن مما أدى إلى الإضرار بالوضع الاقتصادي والتسويقي مما جعل معظم مصانع التريكو والأقمشة التي تقوم بتصدير إنتاجها تتجه إلى استيراد غزل أجنبية ومن المعلوم أن القطن يمثل أكثر من ٦٠-٧٠% من تكلفة الغزل و ٦٠% من التكلفة الإجمالية على مستوى الخيوط والأقمشة وهي نسبة عالية إذا ما قورنت بما وصلت عليه في الخارج وهي حوالي ٤٠% .

٢/٤- أدى تحرير تجارة وتسويق القطن إلى إحداث مضاربات بين الشركات المشتريّة سواء أكانت قطاع أعمال أو قطاعا خاصا مما أدى إلى ارتفاع أسعار القطن الزهر والقيام ببعض عمليات التخزين والاحتكار لبعض النوعيات وهو ما أوجد حالة من الأزمات المغتلة وإضرار المغازل إلى الشراء بالأسعار المطروحة منعا لتعطيل العمل بالمصانع وبغض النظر عن زيادة التكلفة مما اضطر الدولة في عام ١٩٩٧ إلى إنشاء صندوق موازنة للقطن لتحمل الفروق بين سعر القطن مازال يؤثر سلبا على معدل أداء شركات الغزل .

٣/٤- في نفس الوقت الذي ارتفعت فيه أسعار القطن في السوق المحلية أخذت الأسعار العالمية في الانخفاض لصنف جيزة ٧٥ رتبة جود / فولى جود من ١٢٠ سنت أمريكي / رطل عام ٢٠٠٠ إلى ١٠٠ سنت أمريكي / رطل في عام ٢٠٠٤/٢٠٠٥ أى بمعدل انخفاض وصل إلى ١٧% وعلى ذلك واجهت الصناعة المصرية زيادة في أسعار القطن المحلى في ذات الوقت الذي واجهت انخفاضا في أسعار القطن العالمي وقد أدى ذلك إلى استئدانة شركات الغزل من البنوك لتمويل عمليات شراء الأقطان بفائدة نسبتها عالية ومن المعلوم في القوت الحالي أن نوعيات الأقطان الطويلة الممتازة اصبحت غير مطلوبة في الأسواق المحلية والعالمية نظرا لتغير اتجاهات الموضة وإنتاج خيوط سميقة ويزيد ذلك من عدم قيام الدولة بتصدير أقطانها والأضرار حاليا إلى النزول بأسعارها عن الأعوام السابقة .

٤/٤- ارتفاع تكاليف الإنتاج لتطبيق برنامج الإصلاح الاقتصادي حيث ارتفعت الأعباء نتيجة للرسوم الجمركية على الآلات الرأسمالية ومستلزمات الإنتاج إلى جانب ما فرض من رسوم خدمات على واردات هذه السلع في حين انخفضت هذه الرسوم على المنتج النهائي بالإضافة إلى ضريبة المبيعات التي تقرر على المنتج أما بالنسبة للضرائب المباشرة فيوجد منها حوالي عشرة أنواع تتحملها هذه الصناعة إلى جانب أربعة أنواع مختلفة من الرسوم .

ويضاف إلى ذلك ارتفاع تكلفة الطاقة المحركة ارتفاعا كبيرا حيث تضاعفت أسعار الكهرباء حوالي سبعة أمثال خلال التسعينات كما زادت أسعار المياه بنفس النسبة تقريبا .

٥/٤- أدى التوجه إلى الخصخصة إلى التأثير على اقتصاديات الوحدات الإنتاجية لهذه الصناعات وخاصة خلال المرحلة الانتقالية حيث أدى ذلك إلى توقف الاستثمارات الموجهة لتطوير أو إعادة تأهيل بعض الوحدات الانتقالية حيث أدى ذلك إلى توقف الاستثمارات الموجهة لتطوير أو إعادة تأهيل بعض الوحدات الإنتاجية التي من المزمع أن يشملها البرنامج بالإضافة إلى حالة عدم الاستقرار التي تشيعها وترقب الانتقال إلى نمط آخر من الأداء أما بالنسبة للوحدات التي تم انتقالها بالفعل فأنها في حاجة إلى فترة زمنية ليست بالقصيرة لإعادة التوازن في قراراتها وفي أسلوب أدائها .

٦/٤- أدى العمل على خفض معدلات التضخم لتطبيق سياسات نقدية انكماشية إلى انخفاض القوة الشرائية للمستهلكين مما أدى إلى تراجع حجم الاستهلاك المحلى من المبيعات النسيجية ليصل متوسط استهلاك الفرد إلى ٤,٥ كيلو جرام في مصر وهو ما يمثل اقل المتوسطات على المستوى العالمي إذا ما قورنت بالمقابل في دول الاتحاد الأوربي وهو ١٧/١٤ كيلو جرام للفرد وفي

أمريكا يصل حوالي إلى ٢٠ كيلو جرام للفرد وقد أدى ذلك إلى زيادة في المخزون وانخفاض الطاقة المستغلة .

٧/٤- هجرة أهل الخبرة والعمالة المدربة من الكفاءات الفنية والتجارية والعمالية والإدارية حيث اتجه معظمها إلى الحصول فرص عمل أفضل في القطاع الخاص والاستثماري .

٨/٤- أدى الاتجاه الأخير إلى ارتفاع الأجور لوقف هجرة أهل الخبرة والعمالة المدربة سواء بقرارات من الشركات أو قرارات سيادية مما أدى إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج .

٩/٤- تفاقم مشكلة نظام السماح المؤقت نتيجة لضعف الرقابة عليه فالأقمشة التي تدخل عن طريق السماح المؤقت لا تتناسب مع الصادرات وقد أدى ارتفاع أسعار الغزول والأقمشة المحلية نتيجة لارتفاع أسعار المواد الخام وتكلفة الإنتاج الأخرى إلى توسع القطاع الخاص والاستثماري في استيراد الغزول والأقمشة تحت نظام السماح المؤقت حتى وصلت قيمة المستورد طبقاً لهذا النظام ٣٤٥ مليون جنية عام ٢٠٠٥ بالمقارنة بحوالي ٢١٧ مليون جنية عام ٢٠٠٤ .

١٠/٤- تزايد نشاط التهريب لبعض المنتجات المحظور استيرادها من مختلف بنود المنتجات النسيجية من الأقمشة والملابس الجاهزة من المنافذ الجمركية مثل بورسعيد والسلوم ويقدر نشاط التهريب سنويا حوالي ٥٠ ألف طن(١)تقريباً بالإضافة إلى استيراد الملابس المستعملة بغض

(١)دا محمد عبد الغفار ، المشاركة المصرية وانعكاساتها على الصناعة المصرية ، المؤتمر الثالث كلية تجارة بنها ، نوفمبر ٢٠٠٥ .

النظر عن ما تحمله من أمراض وتأثر على صحة مستخدميها لمجرد أنها تلقى قبولا من بعض المستهلكين .

١١/٤- لجوء الاتحاد الأوروبي إلى قضايا الإغراق نظراً لان الشركات على ضوء ارتفاع التكاليف للمنتجات النسيجية من غزل ونسيج اضطرت إلى وضع أسعار أدنى للسوق المحلي والخارجي ومن هذا اتجهت دول الاتحاد الأوروبي إلى رفع قضايا الإغراق ضد المنتجات النسيجية المصرية بدأت بالمنسوجات والملابس وامتدت إلى الوبريات والغزول مما يكون له اثر سلبي على الصادرات لدول الاتحاد الأوروبي .

١٢/٤- ارتفاع نسبة الفاقد بسبب انقطاع التيار الكهربائي وتزايد الأعطال وتغيب العمالة الفنية وإهمال العمال وارتفاع نسبة الدرجة الثانية والثالثة من الإنتاج .

٥- المشكلات المسنولة عنها الصناعات ذاتها والأساليب الإدارية المطبقة بها

فعلى الرغم من أن الصناعة النسيجية هم المجال الأكثر ملاءمة التي يمكن لمصر أن تنافس مسن خلالها الآخرين في ظل العولمة إلا أن تلك الصناعة تعاني من داخلها من عدة مشكلات تحتاج إلى علاج ومواجهة حاسمة واهم هذه المعوقات هي :-

١/٥ - عدم قدرة العمالة على التعامل مع التكنولوجيا المتطورة مما يتطلب إعادة تأهيل وتدريب هذه العمالة حتى يمكن أن تتعامل مع الآلات الحديثة ويتطلب ذلك أيضا إرسال بعثات إلى الخارج للوقوف على ما وصل إليه الآخرين من تقدم تكنولوجي .

٢/٥ - عدم كفاءة الإدارة ، والممارسات الإدارية ، وعدم تمكنها من مواكبة التطور التكنولوجي .

٣/٥ - عدم استقرار السياسة الاقتصادية بقطاع الأعمال العام مما أدى في بعض الأحيان إلى بيع الشركات قبل إعادة هيكلتها ومن ثم بيعت وهي خاسرة .

٤/٥ - عدم تطبيق الإدارة بالجودة الشاملة ونظم الأيزو في معظم الشركات وعدم وضع النظم الإدارية التي تعمل على حماية البيئة وتطبيق الأيزو 14000 .

٥/٥ - تعاني معظم الشركات من عدم توافر الآلات الحديثة بالأعداد الكافية وعدم تصنيعها أو تصنيع قطع الغيار اللازمة لها محليا بالرغم من إن الهند مثلا تقدمت كثيرا في صناعات الآلات وقطع غيارها بدرجة كبيرة .

٦/٥ - عدم المشاركة الفعالة بين المؤسسات والأجهزة البحثية في متابعة التطورات الهائلة في الصناعة النسيجية وضعف الروابط بين هذه الأجهزة والشركات .

٧/٥ - ضعف أداء نشاط التسويق والاتجاه نحو الإنتاج قبل التعرف الجيد على متطلبات واحتياجات الأسواق على مستوى الأسواق المحلية أو الأسواق الخارجية .

٨/٥ - عدم تكامل الصناعة النسيجية ذاتيا بمعنى أن التعاون بين الشركات والمشروعات في هذه الصناعة يكاد يكون منعدما .

٦- المشكلات الخاصة بصناعة الملابس الجاهزة

تعاني صناعة الملابس الجاهزة في مصر بالإضافة إلى مشكلات الصناعات النسيجية السابق ذكرها من العديد من المشكلات التي رأينا أن نفردها مكانا خاصة في هذا البحث لأهميتها والتي

تتمثل فيما يلي :-

١/٦ - إنفاق استثمارات ضخمة على نشاط الملابس الجاهزة ولكن لم ينعكس ذلك على تحسين

جودة منتجات هذه الصناعات نظرا للأسباب التالية :-

١/٦ - تزايد عدد الشركات الخاسرة .

٢/١/٦ - ارتفاع تكاليف المنتجات من الملابس الجاهزة لأسباب خاصة بالبيئة المحلية والبيئية العالمية.

٣/١/٦ - ارتفاع سعر الضريبة على الملابس الجاهزة .

٤/١/٦ - ارتفاع أسعار الخدمات والاراضى .

٢/٦ - مشكلات التسويق في السوق المحلية وترجع تلك المشكلات إلى العوامل الآتية :-

١/٢/٦ - انخفاض أسعار المنتجات المنافسة بأقل من مثلها المصري بحوالى ٢٠% .

٢/٢/٦ - الثبات النسبي لأسعار المنتجات المنافسة على عكس المنتجات المصرية ذات معدلات التغيير الحادة فى الأسعار سنويا .

٣/٢/٦ - ارتفاع مستوى الجودة للمنتجات المنافسة فى مقابل جودة اقل للمنتجات المصرية .

٤/٢/٦ - ارتفاع مستوى الأذواق للمنتجات المنافسة فى مقابل اقل بالنسبة للمنتجات المصرية .

٣/٦ - مشكلات التسويق فى السوق العالمى وترجع إلى العوامل الآتية :-

١/٣/٦ - اشتراطات البيئية والمواصفات القياسية والمطالبة بعدم تشغيل الأطفال وعمال السجون ورجال القوات المسلحة .

٢/٣/٦ - ارتفاع تكلفة المنتجات المصرية بالمقارنة بالمنتجات الهندية والصينية وغيرها .

٣/٣/٦ - تمتع المناطق الحرة الحدودية فى إسرائيل والأردن وفلسطين بإعفاءات ضريبية وبمزايا

التجارة الحرة بين إسرائيل والولايات المتحدة الأمريكية وتجدر الإشارة إلى أن الصناعة النسيجية

وصناعة الملابس الجاهزة المصرية بدأت فى الاستفادة من هذه المزايا فى إطار ما يعرف

بالكويز . وقد انعكس بروتوكول الكويز على الصناعة المصرية بما يمكنها من ملاحقة تطورات

الصناعة العالمية من حيث الجودة بما يوفر لها عناصر مهمة للقدرة على المنافسة والاستتخلف

هذه الصناعة ويتصل بهذا تطوير المنشآت الصناعية بغرض الارتفاع بإنتاجيتها وتحسين نسبة

القيمة المضافة فى إنتاجها بتمكينها من زيادة الاستثمارات وفتح اسواق جديدة امام الصناعة

المصرية وفى مناطق مختلفة مثل السوق الاوربية التى تربطنا بها اتفاقية مشاركة والسوق

الافريقية ودول شرق اسيا والاستفادة من التكتلات الاقتصادية المنضمة اليها مصر فعلا سواء مع

الدول العربية - التى لا بد ان يكون خيار التكامل معها فى المقام الاول - او الكوميسا او اتفاقية

اغادير ٠٠٠ الخ .

مع ملاحظة أن هذه المشكلات جميعها تحدث رغم أن الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة لازالت محمية إلى حد كبير وأسفرت تلك المشكلات عن خسائر وصلت إلى ٦ مليار جنية مصري رغم أن كل الإنتاج من هذه الصناعات يصل ٩ مليار جنية مصري وهنا تثار علامات استفهام كبيرة وكثيرة حول مستقبل الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة المصرية وخاصة بعد ٢٠٠٥

سابعاً: وضع عدد من التوجهات الاستراتيجية لتحسين القدرات لهذه الصناعات .

١/٧- ضرورة النص في الاتفاقيات الدولية مثل اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية وتوجد منطقة تجارة حرة مع اوربا ثم الاتحاد المتوسطى القادم على أن تكون إدارة برنامج التحديث ونقل التكنولوجيا وغيرها للجانب المصري والاستفادة القصوى من المخصصات والمنح المالية ومراكز التدريب والمعاهد العلمية المتخصصة التي يتقرر إنشائها لرفع كفاءة الموارد البشرية على مستوى جميع التخصصات وإدخال نظم الادارة الحديثة بالمنشآت الصناعية بالإضافة إلى ضرورة تخصيص المساعدات المناسبة للإحلال والتجديد والتطوير التكنولوجي بحيث تؤدي كلها إلى تحسين وزيادة القدرة التنافسية للصناعات النسيجية والملابس الجاهزة المصرية .

٢/٧- التنسيق بين الجهات المعنية بتنفيذ برنامج تحديث الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة مثل وزارة الصناعة واتحاد الصناعات المصرية وهيئة التصنيع والتوحيد القياسي والمعايرة ووزارة البحث العلمي والتكنولوجيا ووزارة قطاع الأعمال العام ووزارة المالية ووزارة التخطيط والتعاون الدولي ووزارة الاقتصاد واتحادات المستثمرين وغيرها .

٣/٧- تشجيع وتحفيز الوحدات الصناعية فى إجراء تحديث بمعدلاتها بما يرفع الكفاءة الإنتاجية وتحقيق مستويات الجودة المقبولة عالمياً والتوجه إلى استخدام أساليب ووسائل الإدارة الحديثة وذلك من خلال إتاحة قدر معقول من التمويل وبشروط ميسرة بل انه يمكن إعطاء بعض المميزات والإعفاءات المالية الضريبية لمن يطبقون برامج التحديث من أصحاب المنشآت الصناعية على أن يراعى أيضا انتشار مراكز التدريب الحديثة على مستوى الجمهورية لأصحاب المصانع لتدريب مختلف المستويات الفنية والإدارية .

٤/٧- إحياء وتدعيم دور الهيئة المصرية للتصنيع وتزويدها بالكفاءات لتكون بيت خبرة مزود بكافة المعلومات التي تخدم برامج التحديث المنفذة .

٥/٧- من التوجهات الاستراتيجية الهامة للصناعات النسيجية والملابس الجاهزة فى قطاع الأعمال العام أن يتم الإسراع بتنفيذ برنامج إعادة هيكلة الشركات التابعة التي تبلغ حالياً ٢٥

شركة تابعة لثلاث شركات قابضة بمعنى إعادة الهيكلة المالية والإنتاجية والتسويقية والإدارية وإعادة هيكلة العمالة وهي تصب في إطار تحسين القدرة التنافسية لتلك الشركات بل والأهم تحسين مستوى الأداء وتحقيق المزيد من الربحية وتحول بعضها من شركات خاسرة إلى شركات رابحة وبالتالي تزداد قيمة هذه الشركات والأهم أن تكون قد حققت الكفاءة الاقتصادية المطلوبة وبالتالي القدرة على الاستمرار والنمو .

٦- ضرورة وضع استراتيجية تسويقية فعالة لصناعات النسيج والملابس الجاهزة تركز على دراسة الأسواق الخارجية في ظل العولمة والتحولت الاقتصادية العالمية المكونة لها وهنا تبرز الأسواق الأوروبية التي يجب تعميق التعامل معها بدرجة أكثر تركيزاً واستيعاباً في ظل اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية فمن الضروري التعرف على آليات التعامل معها وما تتطلبه تلك الأسواق من مستوى جودة معين ومواصفات جودة معين ومواصفات قياسية واشتراطات معروفة ومحددة بل والتعامل بكفاءة مع ما نثره تلك الأسواق من قضايا إغراق وغيرها حتى يتم اقتناص المزيد من الفرص ويتم مواجهة التحديات الناشئة .

ومن ناحية أخرى لابد من التركيز على دراسة السوق الأمريكية وخاصة الفرص التسويقية في مجال الملابس الجاهزة وتعظيم تلك الفرص من خلال اتفاقية المشاركة المصرية الأمريكية المزمع توقيعها ويحتاج الأمر أيضاً الاهتمام بدرجة أكثر بالأسواق العربية والأفريقية في ظل انضمام مصر لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى واتفاقيه (كوميسا) ويراعى عند وضع الاستراتيجية التسويقية الفعالة أن تكون واضحة المعالم والتفاصيل وبتوقيات عملية وتهدف في كل الأحوال إلى زيادة الصادرات وتأخذ في الاعتبار ما يحدث من تحولات اقتصادية عالمية. وتفصيلاً يجب أن تأخذ تلك الاستراتيجية في الاعتبار ما يلي :-

١- إعداد الكتالوجات والكتيبات المدعمة بالصور التي تضمن كافة المعلومات والبيانات عن الشركات وامكاناتها والبلاد والعملاء الذين تتعامل معهم وغيرها من المعلومات لتكون في متناول العملاء قبل اتخاذ قراراتهم .

٢- إعداد أفلام تسجيلية تعرض حجم الإنتاج والطاقت الإنتاجية ونشاطات الشركات وتتم ترجمتها إلى لغات الأسواق المستهدفة وإرسال نسخ منها إلى كافة مكاتب التمثيل التجاري المصري بالخارج .

٣- إقامة مواقع مصرية على الشبكة العالمية الانترنت خاصة بتجارة المنسوجات والملابس الجاهزة.

٤- الربط بين مكاتب التمثيل التجاري المصري ومراكز الموضة لسهولة تبادل المعلومات وسرعة استغلال الفرص التسويقية المتاحة .

٥- عمل دراسات تسويقية دورية للأسواق الخارجية للتعرف على هذه الأسواق ومتطلباتها وأنماط مستهلكيها وأسعارها ومنافذ توزيعها والخدمات المصاحبة لبيع .

٦- تأهيل الموارد البشرية التسويقية من خلال تنمية مهاراتها وذلك فى كافة المجالات الإدارية والفنية والابتكارية الخاصة بصناع الموضة وهى الغزل تصميم الاقشمة تصميم الأزياء تكنولوجيا وغيرها .

٧- تطوير المنتجات المصرية بالمصانع فى كافة المجالات المتعلقة بصناعة الموضة فى اطار المنظومة العالمية والتي تظهر قبل الموسم بحوالى ١٨ شهرا وهى كافية للتطوير .

٨- تطبيق إدارة الجودة الشاملة T Q M فى الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة المصرية لأنها المدخل الطبيعي للتحسين المستمر لأداء المنشآت الصناعية وأساس التفوق والتميز وتدعيم وتحسين القدرة التنافسية لان الجودة الشاملة هي جودة كل الوظائف وكل الأعمال فى المنشآت ويجب عليه ممارسة كل عناصرها بداية من تحديد الهدف Evaluate ووضع الخطط الأهداف plan وتنفيذ الخطط do ومراجعة مدى تحقيق الأهداف check وتعديل الخطط Amend .

٩- تطوير تكنولوجيا المعلومات فى الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة المصرية لما لها من تأثيرات ايجابية على أساليب الإنتاج والعلاقات التنظيمية ودورة حياة المنتجات بحيث تكون الفترة بين تطوير المنتج وبين تسويقية على نطاق واسع اقل مما يمكن ونقصير الوقت قدرة تنافسية فى هذه المجال كذلك يكون لتطوير تكنولوجيا المعومات اثر ايجابيا على زيادة القدرات الابتكارية ورفع كفاءة المورد والبشرية وكلها أمور تصب فى تحسين القدرة التنافسية للصناعات النسيجية والملابس الجاهزة المصرية .

١٠- تطوير التكنولوجيات المستخدمة فى العمليات الإنتاجية لمراحل الغزل والتجهيز والتريكو والملابس الجاهزة مع التركيز على إدخال التكنولوجيا النظيفة والموائمة بيئيا وإنتاج مواد التجهيز ومواد البوش والصبغات والمواد الوسيطة والمواد الأخرى ذات العلاقة بالصناعة النسيجية كبديل للمستورد أو ابتكار البديل عنها بالإضافة إلى المشاركة فى تقييم واختيار التكنولوجيا والمفاضلة بينها ونقلها وحيازتها والعمل على استيعابها وتطويرها وتطويرها بالمصانع المصرية وخلق المعرفة من خلال الهندسة العكسية لهذه التكنولوجيات التي على أساسها يمكن توليد تكنولوجيا محلية والمساهمة فى استيعاب الأنشطة والتطورات التكنولوجية .

حيث يتجه التطوير العالمى إلى تغيير الصناعة النسبجية من صناعة كثيفة العمل الى صناعة كثيفة راس المال .

١١- زيادة درجة الاهتمام بصناعة الملابس الجاهزة على وجه الخصوص نظرا لان أمامها فرصا تسويقية كبيرة وقيمة مضافة عالية وخاصة إذا ما قامت عملية تطوير هذه الصناعة على

الجوانب التالية :-

١- اعتماد صناعة الملابس الجاهزة على الخيوط والأقمشة المحلية حتى ترتفع القيمة المضافة من صناعة الغزل والنسيج .

٢- الاستفادة بالتقادم التكنولوجي واستخدام الحاسب الآلي وبرامجه فى صناعة الملابس الجاهزة مع تشجيع وتسهيل إجراءات شراء الخبرة وحق المعرفة أو المشاركة .

٣- تشجيع عمليات الإحلال والتجديد والتطوير لآلات المصانع بما يكفل اللحاق بالتطور الذي طرا على هذه الصناعة .

٤- العناية بوسائل إعداد الكوادر الفنية والعمال المهرة لهذه الصناعة .

٥- إجراء عمليات مراجعة لدراسات مقاييس (الجسم) التي سبق إعدادها وتطويرها فى ضوء نتائج التطبيق بحيث تكون ملائمة مع الواقع الفعلي الذي أفرزته تجربة التوسع فى هذه الصناعة مع جعل المقاييس استرشادية للمنتجين حفاظا على روح الابتكار المطلوب توافرها .

٦- العمل على إنتاج أقمشة مخصصة للتفصيل الآلي وذلك بالعروض والمواصفات والجودة والأطوال إلى تلزم لانتشار هذه الصناعة .

٧- وجوب حماية الإنتاج المحلى من الملابس الجاهزة من منافسة الإنتاج المهرب .

٨- إعفاء كافة مستلزمات الإنتاج والتعبئة والتغليف لهذه الصناعة من الرسوم الجمركية حتى تتمكن من المنافسة الخارجية ويتم التوسع فى التصدير .

٩- إنشاء جهاز يتولى حصر ومتابعة البيانات والمعلومات عن صناعة وتجارة الملابس الجاهزة محليا وعالميا لمعاونة المنتجين وتيسير مهم متابعتهم للتطورات أولا بأول ويتقدم بتقديم المشاورات الفنية والتجارية لمن يطلبها من المنتجين .

١٠- من الضروري أن تعمل الحكومة المصرية على المساندة والمساعدة فى تحسين القدرة التنافسية للصناعات النسيجية والملابس الجاهزة من جانب ، ومعالجة المشكلات الناتجة عن السياسات الاقتصادية والإصلاح الاقتصادي من جانب آخر ويمكن فى هذا المجال الإشارة إلى

التوجهات التالية :-

١- العمل بكل جدية وحزم من اجل التصدي لكل صور المنافسة غير المشروعة للإنتاج الوطني بالقضاء على كل صور التهريب التي لا يتم سداد أية رسوم جمركية أو ضرائب عليها وان يتأكد من تفعيل هذه العمليات لإضرارها بطاقات الإنتاج بالإضافة إلى رفع كفاءة أجهزة التعامل مع حالات الإغراق التي كثيرا ما تتم من بعض الدول للسوق المصرية .

٢- الإلغاء التام لاستيراد الملابس المستعملة خاصة وانه يتوافر مخزون من مثيلاتها من المنتجات المحلية أفضل جودة و اقل سعرا .

٣- إحكام الرقابة على رسائل السماح المؤقت والدر وبالك والمناطق الحرة الخاصة .

٤- تنسيق المسئولية الوزارية لحماية الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة من خلال التأكيد على قيام كل من وزارة التموين والتجارة الداخلية ووزارة الزراعة ووزارة التعليم والبحث العلمي ووزارة الاقتصاد بالأدوار المطلوبة من كل منها .

٥- مراجعة النظم الضريبية والرسوم المفروضة على شركات الغزل والنسيج والملابس الجاهزة وذلك لتخفيف الأعباء التمويلية والادارية الواقعة على كاهل هذه الشركات والوصول بتكاليف الإنتاج إلى مستويات معقولة تمكنها من منافسة المنتجات والشركات المثيلة سواء تعلق الأمر بالأسواق الداخلية أو الخارجية .

٦- لا بد أن يراعى بالنسبة للاتفاقيات التجارية التي يتم توقيعها مع بعض الدول والتي غالبا تنص على إعفاءات كلية أو جزئية لبعض أنواع السلع والخدمات أن تتم مراجعة الوضع في الدول التي يتم توقيع الاتفاقية معها وذلك بالنسبة للوضع السائد لديها بالنسبة لقائمة السلع موضوع التحرير ويجب التأكد من أنها لا تعطى ميزات خاصة كان يتم صرف دعم لها سواء في شكل تخفيض على أسعار مدخلاها أو دعم لها كصادرات او مشاركة الدولة في بعض تكاليف المشروع أو أن تكون نسبة الفائدة على القروض اقل كثيرا مما هو عليه الحال في مصر إذ إن لكل هذه الصور تأثيرا كبيرا في خفض تكلفة الإنتاج في البلاد والتي يتم توقيع هذه الاتفاقيات معها عن الوضع المقابل في مصر وهذا يؤثر كثيرا على الوضع التنافسي للسلع المصرية في السوق المصرية في حالة إعفاء الوارد منها بموجب الاتفاقية من الرسوم الجمركية وآية رسوم أخرى .

٧- إعفاء الآلات والمعدات وقطع الغيار اللازمة للصناعات النسيجية والملابس الجاهزة والتي ليس لها مثل محلي من كافة أنواع الرسوم والضرائب وخاصة ضريبة المبيعات لان الهدف هو جعل الصناعة المحلية قادرة على منافسة المنتج الأجنبي سواء في السوق المحلية أو السوق الخارجية عند تصديرها .

٨- مراجعة موقف أسعار الخدمات للمصانع كالكهرباء والطاقة والمياه وغيرها بحيث لا تزيد عن مستويات ما هو مطبق في ذات الصناعات في البلاد المنافسة أى تحرير الصناعة النسيجية والملابس الجاهزة المصرية من الأعباء التي لا تتحملها الصناعات المنافسة في الدول الأخرى .

عناصر سياسة تنمية الصادرات

يمثل قطاع الغزل والمنسوجات والمفروشات والملابس الجاهزة أكبر قطاع مصدر فى الاقتصاد المصرى حيث تصل صادراته إلى ما يفوق ١,٥ مليار دولار إذا جمعت كافة مكونات تصديره . وذلك يمثل هذا القطاع ، القطاع الأول فى إمكانيات التصدير وسهولة التوسع وسرعة النتائج.

ترتكز استراتيجية السياسات القطاعية على خمسة محاور تطوير وهى زيادة القدرة التنافسية للقطن المصرى وتيسير النظم الضريبية والجمركية المرتبطة بهذه القطاعات وأساليب التسويق وهيكله وحدات الإنتاج وتأهيل الكوادر الفنية المدربة وتطوير صناعة الصباغة والتجهيز للارتقاء بمستوى الجودة ، وذلك كما يلى:

١- زيادة القدرة التنافسية للقطن المصرى: ليس ثمة شك فى أن مصر تنتج أفضل وأكثر أصناف القطن نعومة على المستوى العالمى. وإنه لجدير بالذكر أنه خلال المواسم الأربعة الماضية ورغم ما شهدته فترات سابقة من تذبذب ، إلا أن مصر قد نجحت فى استعادة نصيبها من السوق العالمى للقطن، فاحتاج مصر تصدير حوالى ٥٥ ألف طن فى موسم ٢٠٠٣/٢٠٠٤ وكمية مماثلة فى موسم ٢٠٠٤/٢٠٠٥ هو خير دليل على قدرة القطن المصرى على المنافسة فى السوق العالمى للأقطان فائقة الطول والنعومة. وبذلك نجد أنه فى موسم ٢٠٠٤/٢٠٠٥ - وبعد سنوات من اللايقين ورغم إيقاف التصدير لبعض الأصناف مؤقتا لتدبير احتياجات المغازل المحلية - حققت مصر تقدما ملموسا نحو تحقيق المصدقية كشريك فى التجارة العالمية للقطن ويظل التحدى امام شركات التجارة العامة والخاصة- بل وأمام صناعات السياسات المسؤولين عن سلسلة تسويق القطن - هو الحفاظ على هذه المصدقية وتعزيزها.

وكما هو الحال للقطن المصرى فإن الصادرات النسيجية حققت طفرة هائلة فى النمو حيث زادت بمقدار ١٨,٩% بالنسبة للكمية و ٤٢% بالنسبة للقيمة وذلك ما بين يناير ٢٠٠٤، ٢٠٠٥ وإذا تحدثنا عن صادرات المنتجات القطنية على وجه الخصوص والتي تشمل الغزول والأقمشة والملابس والمفصلات نجد أنها زادت بمعدل ٣٩,٤% فى الكمية و ٥٧,٩% فى القيمة بين يناير

٢٠٠٤ ويناير ٢٠٠٥ وقد شهدت صادرات المنتجات الصناعية والمنتجات المخلوطة زيادات مماثلة وان اختلفت الدرجة خلال نفس الفترة.

ومن النجاحات الأخرى التي تحققت خلال الموسمين الماضيين التصرف فى الفضلة- الضخمة التي تراكمت من مواسم سابقة نتيجة لسياسات تسعير غير مرنة وغير تنافسية فى بعض الأصناف. كما أن مبيعات جيزة -٧٠ خلال موسم ٢٠٠٤/٢٠٠٥ توفر دليلا على أن التسعير التنافسى يضمن وجود طلب فعال فى السوق - حيث قدرت مبيعات ٢٠٠٤/٢٠٠٥ من الاقطان الفائقة الطول - وخاصة جيزة -٧٠ بأكثر من ٤٠% مقارنة بحوالى ١٨% فى موسم ٢٠٠٣/٢٠٠٤. ويعزى ذلك بالأساس إلى تخفيض السعر من جانب مصر وارتفاع مستوى الأسعار فى السوق العالمى.

ولكننا لا يجب أن ننخدع بالأداء الجيد الذى شهدته صادرات القطن مؤخراً باعتباره دليل على القوة التنافسية للقطن المصرى فى السوق العالمى. صحيح ان استعادة مصر لنصيبها من السوق العالمى والتخلص من الفضلة مؤشران جيدان لكون مصر تسير بالاتجاه الصحيح ولكنهما لا يعزيان أننا وصلنا بالعائد من القطن إلى المستوى المثالى إنتاجا وتصديرا. ولقد اضطرت الحكومة إلى تحمل عبئ ثقيل فى السنوات القليلة الماضية من مساندة الأسعار - ناهيك عن تكاليف تخزين الفضلة الضخمة التي تراكمت من مواسم سابقة.

والسؤال الذى يتعين علينا الإجابة عليه مستقبلا هو ما إذا كانت سلسلة الإنتاج فى العقود القادمة ستصبح من الكفاءة بمكان يؤهل مصر للمنافسة مع الولايات المتحدة الأمريكية. وبالنسبة لصناعة القطن - بما فى ذلك الغزل و السجج تتمثل الخطوة الأولى فى تخفيض تكاليف التداول والتصنيع والتسويق والتحسين المستمر لمهارات الإدارة والتسويق . ومن الضرورى إدخال تكنولوجيات حديثة وتدريب وتأهيل للعاملين لاستيعاب التكنولوجيا الجديدة.

وعلى اساس ما تتمتع به مصر من ميزة نسبية طبيعية فى إنتاج القطن يصبح من الضرورى خلق ميزة تنافسية تتجاوز مجرد الاستخدام الكفاء لعوامل الإنتاج مثل المواد الخام والعمالة الرخيصة.

ويطلب الدخول بقوة فى السوق العالمى عمليات مهمة مثل التطوير المستمر لكل عوامل الانتاج ذات العلاقة أو زيادة الطلب على القطن المصرى من خلال استراتيجية ترويجية قوية مصحوبة بعلامة تجارية للقطن المصرى حتى ترتفع القدرة التنافسية لمصر مستقبلا. وفى الأمد البعيد يتعين علينا أن نفكر فى انشاء تحالفات مع كبرى مصانع الغزل لحماية اسواقنا وتنسيق

الجهود لزيادة الطلب على الاقطان الفائقة النعومة. السمعة الجيدة للقطن المصرى تؤهله لتطبيق استراتيجية تسويقية تستهدف المستهلك فى السوق الخارجى. وتشير بعض الدراسات فى السوق الأمريكى للملابس الجاهزة والمفروشات المنزلية إلى أن بطاقة " مصنوع من القطن المصرى " مستخدمة فعلاً بواسطة شركات أمريكية للترويج لبضائعها ومنتجاتها التامة الصنع . إن قيمة الإعلان وتأثيره جعلت جمعية سوبيما (SUPIMA) الأمريكية تنظم حملة اعلانية ضد القطن المصرى كرمز للجودة. انه لمن قبيل المفارقة ألا يودى النجاح فى سوق تصدير القطن إلى جعله منافسا عند اتخاذ المزارع لقرارات الزراعة لقد بذلت الحكومة جهدا لتحرير قطاعات الأرز والقمح والقطن - الأمر الذى هيا للمزارع حرية تحديد دورته المحصولية. ومن ثم فإن المزارعين احرار فى اختيار الدورة الأكثر ربحية والتي تضمن القوت للأسرة المزارعة والعلف لحيوانات المزرعة. فى عام ٢٠٠٥ سجلت مساحة القطن أقل رقم لها على مدى عدة عقود. ويبدو هذا الانخفاض للموسم الرابع على التوالى ممثلا لاتجاه مؤداه أن القطن يفقد باستمرار الأرضية التى تجعله محصولا نقديا فى نظر المزارع. وليس انخفاض أسعار المنتجين إلا أحد الجوانب على أحد وجهى العملة، والجانب الآخر على نفس الوجه هو الإنتاجية الفدانية. أما الوجه الآخر للعملة فهو أسعار وإنتاجية المحاصيل البديلة كالأرز والذرة فى السنوات الأخيرة.

ويجب أن نعلم أن العنصر الحاسم ليس القدرة التنافسية لمحصول ما وإنما الميزة النسبية للدورة ككل والتي تؤثر على قرارات المزارع. ومن ثم فإن زراعة القطن تعتمد على التطورات التى تشهدا الإنتاجية والأسعار بالنسبة للمحاصيل الشتوية كالبرسيم والقمح . وإذا نظرنا إلى نظام الزراعة المصرى المعقد الذى يجمع بين زراعة القوت وزراعة المحاصيل النقدية لأدركنا أنها مجتمعة تعمل ضد الدورة الزراعية القائمة على القطن.

ومن ثم فإن برامج مساندة الأسعار لمنتجى القطن قد تكون إجراء مناسباً لضمان حد أدنى من الدخل فى الأعوام التى تتخفف فيها الأسعار . ولكنها ليست بالتأكيد حلولا متوسطة الأمد لمشكلات إنتاج القطن. وإذا كنا نفكر فى ضمان السعر فإن فكرنا يجب أن يتجه نحو صياغة وتطبيق نظم التأمين الموجهة بالسوق فى مواجهة تذبذب الأسعار أو الإنتاج.

التحدى الحقيقى المائل أمامنا فى مصر هو زيادة الإنتاجية. وبدلاً من مناقشة دعم الأسعار للمنتجين- والتي لا تحقق إلا تأثيراً هامشياً على الدخل لمنتجى القطن وهم لا يزيدون عن عدة آلاف من مجتمع المزارعين الكبير- من الأفضل أن نخصص الأموال إما لاستثمارات مادية فى القطاع أو فى رأس المال البشرى لتحسين المدخلات والخدمات ورفع المستوى المهارى

للمزارعين. ومن ثم فإن الاستثمار فى البحوث والإرشاد هو الاستثمار الطويل الأمد. ويجب أن نكون مدفوعين فى ذلك بالافتناع بأن عدة عقود من توفير المستلزمات والخدمات للمزارعين قد أدت فى النهاية إلى ضعف مهاراتهم فى إدارة المحصول والاقتصار على المعرفة التقليدية الطويلة فى إنتاجه.

استطاع البرنامج المصرى الألمانى لتطوير قطاع القطن - من خلال مكونه الإرشادى أن يحدد عدة جوانب تنعكس إيجابيا على الإنتاجية دون تكاليف إضافية وتتضمن هذه الجوانب عمليات إدارة المحصول مثل الزراعة المبكرة فى الموعد المثالى، توسيع مسافات الزراعة والخف والتسميد ويجب أن يصاحب ذلك تحرير لسوق مستلزمات الإنتاج وخصخصة الخدمات للمزارعين.

فى الأمد القصير لابد من ابتكارات فنية وخاصة فى قطاع تقاوى القطن فقد أثبتت تجارب محلية أن التقاوى المنزوعة الزغب باستخدام الحامض والمعالجة بالمطهرات الفطرية والمبيدات الجهازية تزيد الإنتاجية بنسبة تتراوح ما بين ١٠-٤٠%. ولقد اتخذت وزارة الزراعة الخطوة الأولى بإنشاء وحدة نزع الزغب. ولكن تغطية الانتاج الكلى للتقاوى يتطلب إنشاء معملين أو ثلاثة معامل أخرى.

ومن المأمول أن تقوم مصر بتطبيق تقنية معالجة تقاوى القطن بالمطهرات الفطرية والمبيدات الجهازية الأمر الذى يمثل قيمة مضافة لعملية نزع الزغب. وباستخدام التقاوى المنزوعة الزغب بالحامض والمعاملة بهذه الطريقة تقل مخاطر الآفات الثاقبة الماصة ويتحسن تكشف المجموع الجذرى للقطن فيتحاشى الأثار الضارة للإجهاد المائى خلال فصل الصيف وبالإضافة إلى ذلك فسوف تقل تكاليف الإنتاج نتيجة لانخفاض الرش فى أوائل الموسم انخفاضاً معنوياً ولقد أظهرت دراسات التقييم الاقتصادى لآثار استخدام هذا النوع من التقاوى أن الدورة الزراعية القائمة على القطن تصبح منافسة الدورات القائمة على الأرز كمحصول صيفى.

وخلاصة القول أن القطن المصرى لا يمر بكارثة ولكن العلامات الظاهرة تؤكد الحاجة الماسة إلى اتخاذ خطوات عملية لتحسين إقبال المزارعين على زراعته. ولقد ثبت أن التحرير والخصخصة هما الطريقان القويان وأن أداء القطن المصرى فى السوق العالمى قد برهن على قدرته على المنافسة وإذا جمعنا بين التقنيات الجديدة وتحسين إدارة المحصول فسوف يظل القطن جذاباً للمزارع المصرى كمحصول نقدى.

٢ - تيسير نظم الجمارك والضرائب للقطاع

يعتبر نظامى الدروباك والسماح المؤقت نظامان حاسمان من حيث تكلفة السلع المصدرة فى هذا القطاع وبما أن المنافسة العالمية شديدة جدا فى هذه السلع فلا تحتمل تكلفة الانتاج أى زيادة مهما كانت طفيفة فيفرض ضيق هوامش الربح ضرورة تفعيل هذه الآليات إلى أقصى حد جارى الآن صياغة التطوير اللازم لهذه البرامج بالتعاون مع وزارة المالية (صاحبة الاختصاص الأول). كما يجرى التعاون مع وزارة المالية لدراسة الغاء الرسوم الجمركية على الاقطان المستوردة قصيرة ومتوسطة التيلة. بالإضافة إلى وقف تحصيل ١% من حصيلة الصادرات تحت دراسة حساب الضرائب وخفض الجمارك المفروضة على الغزول المستوردة من ٣٠% إلى ٥% بالتعاون مع وزارة المالية.

٣ - التسويق

قامت وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية بالتعاون مع بعض الجهات المحلية والعالمية بتصميم شعار للقطن المصرى وتسجيله فى مصر وأهم أسواق تصدير للمنتجات النسيجية المصرية والذى من المتوقع أن يزيد الوعى بجودة القطن المصرى فى الأسواق العالمية ويأتى بمرود إيجابى واسع النطاق على التسويق الخارجى. نقوم حالياً بتسجيل الشعار فى مصر وأمريكا وأوروبا. بالإضافة إلى ذلك فإن الوزارة بالتعاون مع اتحاد مصدري الأقطان المصرى بصدد التفاوض مع عدد من الشركات العالمية للترخيص لها بوضع الشعار على منتجاتها لتقييم أثر الشعار ودرجة استجابة المستهلك له فى السوق الأمريكى.

٤ - هيكلة وحدات قطاع الإنتاج

لهيكلى وحدات قطاع الإنتاج يتم الآن :

- حديث هذا القطاع وإعادة هيكلة الإنتاج بما يتمشى مع النظم الميطورة وأساليب التسويق الحديثة. وفى هذا الصدد جارى التشاور مع إحدى المؤسسات المتخصصة فى هذا المجال مثل مؤسسة "ماكينزى" والتي قامت بوضع وتنفيذ خطة لإعاه هيكلة قطاع الغزل والمنسوجات فى تركيا مما أسفر عنه تغييرات أدت إلى تحسن ملحوظ فى الإنتاج والتصدير.
- التعاون مع اتحاد الصناعات لتشجيع إنتاج الإكسسوار ومستلزمات إنتاج الملابس محليا مع العمل على إعفاء المستورد منها من كافة الرسوم لتخفيض تكلفة التصدير.

- دراسة تخفيض المصروفات المضافة على قنطار القطن المستورد من ٢٠% إلى ٥%.
- توعية المصدرين بأهمية الحصول على علامة الأيكوتكس (Ecotex) التي ترفع من الميزة التنافسية لصادراتهم.
- العمل على خطة لتحديث وتطوير الشركات والتي ستتحمل الحكومة ٢٠% من تكلفتها.
- ٥ - تأهيل الكوادر الفنية المدربة
- الاهتمام بالتعليم المهني والجامعي لتخريج وتأهيل كوادر فنية ذات تدريب عال حتى تستطيع القيام بنهضة صناعية وتكنولوجية.
- التعهيد (out sourcing) التعاقد من الباطن
- التشبيك (Networking)
- البحث والتطوير، والتعميق الصناعي (الأت والاحلال والتجديد)
- تقييم أثر محاولات الخصخصة على المصانع الكبرى.
- تقييم محاولات الاحلال والتجديد من كوريا والصين.
- محاولة إيجاد حلول لمشكلات القطاع العام الصناعي (من اضطرابات عمالية كما حدث في المحلة الكبرى)
- مشكلات القطاع الخاص (انخفاض الانتاجية والكفاءة التنافسية)

والخلاصة :-

إن هذا البحث كان الهدف الأساسي منه هو وضع تصور للتوجهات الاستراتيجية لتحسين قدرات للصناعات النسيجية والملابس الجاهزة في ظل العولمة ولتحقيق هذا الهدف كان من الضروري إجراء محاولة للتعرف على العولمة وخصائصها والتحوللات الاقتصادية العالمية المكونة لها وبحث مدى تأثير التحولات على الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة المصرية والتحديات التي تواجهها تلك الصناعات في ظل العولمة المؤثرة على تنميه صادراتها ومؤثرات أداء تلك الصناعات خلال فترة التسعينات وقد أبرزت أهم نتائج البحث أن هناك تراجع في أداء تلك الصناعات وأنها تعاني من العديد من المشكلات التي تؤثر سلبا على تلك الصناعات بل تهدد كيانها بالكامل إذا لم يتم وضع مجموعه من التوجيهات الاستراتيجية التي تعمل على تحسين قدرات الصناعات مما يؤدي إلى نموها واستمرارها في ظل العولمة وتحدياتها وتحولاتها وكانت هذه التوجيهات التي طرحها البحث تتلخص هي ضرورة تبنى التخطيط الاستراتيجي لتلك الصناعات هو الإنتاج بأقل تكلفه ممكنه وبأحسن جوده وبأعلى إنتاجيه وبسعر تنافسي بأقل وقت ممكن وتبنى استراتيجيه الإنتاج اجل التصدير ، و من ثم تنفيذ برنامج للتحديث فمال الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة لتحسين القدرة التنافسية لها وعلى الحكومة أن تساند وتدعم هذا البرنامج للتحديث إلى جانب الإسراع بتنفيذ برنامج اعاده الهيكلة لشركات القطاع الهام .

ومن ناحية أخرى خلص البحث إلى ضرورة وضع استراتيجيه تسويقية فماله لهذه الصناعات تركز على أسواق الاتحاد الأوربي والولايات المتحدة الأمريكية والدول العربية والأفريقية ، ولضمان التحسين المستمر للأداء ركز البحث على ضرورة تطبيق اداره الجودة الشاملة وتطوير التكنولوجيا المستخدمة في عمليات الانتاجيه بل وتطوير التكنولوجيا المعلومات وزيادة درجه الاهتمام بصناعه الملابس الجاهزة على وجه الخصوص .

وانتهى البحث أيضا إلى ضرورة أن تعمل التوجيهات الإستراتيجية للحكومة المصرية على المساعدة في تحسين القدرات التنافسية للصناعات النسيجية والملابس الجاهزة وإزالة كل الأعباء والعقبات التي تقلل من القدرات التنافسية لهذه الصناعات ، حفاظا عليها وضمانا لاستمرارها ونموها لتزداد قدرتها على اقتناص الفرص وتقوى بدرجة اكبر في مواجهه تهديدات وتحديات العولمة لتكون أكثر تنافسيه وأكثر قدره على البقاء والنمو .

الملحق الإحصائي

جدول رقم (١)

تطور نسبة الطاقة الإنتاجية المستغلة لصناعة الغزل

خلال الفترة من ١٩٩٩/٢٠٠٠ - ٢٠٠٤/٢٠٠٥

٢٠٠٥/٢٠٠٤	٢٠٠٤/٢٠٠٣	٢٠٠٣/٢٠٠٢	٢٠٠٢/٢٠٠١	٢٠٠١/٢٠٠٠	٢٠٠٠/٩٩	اسم الشركة القابضة
أعلى / أدنى	أعلى / أدنى	أعلى / أدنى	أعلى / أدنى	أعلى / أدنى	أعلى / أدنى	
٣٨,٩/١٠٠	٢٦,٧/١٠٠	٧٢/١٠٠	٦٧/١٠٠	٤٨,٤/١٠٠	٧٠,٨/١٠٠	الغزل والنسيج والملابس
٣٠/١٠٠	٣٤,٥/١٠٠	٩٦/١٠٠	٦٣/١٠٠	٧٨/١٠٠	٦٢/١٠٠	تصنيع المنسوجات والتجارة
٨,٥/٨٩	١٠٠/٩٥,٢	٤٥,٥/٩١,٥	٤٤,٢/٩٩,٣	٧٦/٩٣,٥	٨٤,٥/٩٧,٥	القطن والتجارة الدولية
٦٧,٣/٩٦	٨٥/٩٦	٨٦/٩٦	٨٣/٩٧	٩١/٩٦,٦	٩٦,٧/٩٧,٦	ميراتكس والعامرية

المصدر: صندوق دعم الغزل والمنسوجات

جدول رقم (٢)

تطور نسبة الطاقة الإنتاجية المستغلة لصناعة الغزل

خلال الفترة من ١٩٩٩/٢٠٠٠ - ٢٠٠٤/٢٠٠٥

٢٠٠٥/٢٠٠٤	٢٠٠٤/٢٠٠٣	٢٠٠٣/٢٠٠٢	٢٠٠٢/٢٠٠١	٢٠٠١/٢٠٠٠	٢٠٠٠/٩٩	اسم الشركة القابضة
أعلى / أدنى	أعلى / أدنى	أعلى / أدنى	أعلى / أدنى	أعلى / أدنى	أعلى / أدنى	
٢٩,٥/١٠٠	٤٥,٦/١٠٠	٨١,٢/١٠٠	٨٦,٦/١٠٠	٦٧,٢/١٠٠	٧٥,٣/١٠٠	الغزل والنسيج والملابس
٢٣/٩٤,٨	٩٤/٩٤,٥	٥١/١٠٠	٦٤/١٠٠	٩٥/١٠٠	٧٤,٥/١٠٠	تصنيع المنسوجات والتجارة
٤٥/٧٢	٧,١٢/٩٤,١	١٧,٧/٩٦	٢٨/٩٧,٣	٦٩/٩٤,١	٧٢/٩٥,٣	القطن والتجارة الدولية
						العامرية

المصدر: صندوق دعم الغزل والمنسوجات

جدول رقم (٣)

تطور نسبة الطاقة الإنتاجية المستغلة لصناعة التريكو

خلال الفترة من ٢٠٠٠/٩٩ - ٢٠٠٥/٢٠٠٤

٢٠٠٥/٢٠٠٤	٢٠٠٤/٢٠٠٣	٢٠٠٣/٢٠٠٢	٢٠٠٢/٢٠٠١	٢٠٠١/٢٠٠٠	٢٠٠٠/٩٩	اسم الشركة القابضة
اعلى / ادنى	اعلى / ادنى	اعلى / ادنى	اعلى / ادنى	اعلى / ادنى	اعلى / ادنى	الغزل والنسيج والملابس
١١/٥٦	٥٩,٢٥/٧١,٨	٦٢,٥/٩٠,٥	٦٤,٥/٩٠,٥	٨٠/١٠	٧٧,٢٥/١٠٠	تصنيع المنسوجات والتجارة
—	—	—	—	—	—	القطن والتجارة الدولية
٥٤,٤	٥٠,٦	٤٧,٩	٤٧,٩	٧٨,٧	٨٥,٧	

جدول رقم (٤)

تطور نسبة الطاقة الإنتاجية المستغلة لصناعة الملابس الجاهزة

خلال الفترة من ٢٠٠٠/٩٩ - ٢٠٠٥/٢٠٠٤

٢٠٠٥/٢٠٠٤	٢٠٠٤/٢٠٠٣	٢٠٠٣/٢٠٠٢	٢٠٠٢/٢٠٠١	٢٠٠١/٢٠٠٠	٢٠٠٠/٩٩	اسم الشركة القابضة
اعلى / ادنى	اعلى / ادنى	اعلى / ادنى	اعلى / ادنى	اعلى / ادنى	اعلى / ادنى	الغزل والنسيج والملابس
١٣/٩٩,٣	٥٦/٩٩,٤	٦١/٩٩,٦	٥٥/١٠٠	٤٤/٩٩,٩	٤٤/١٠٠	تصنيع المنسوجات والتجارة
٢٤/٨٦,٦	٤٥/٨٧	٥٤/٩٣	٦٢/٩١,٣	٧٦/٩٨	٦٦/٩٨	القطن والتجارة الدولية
—	—	—	—	—	—	المامرية
٣٨,٦	٥٧,٢	٥٩	٦٣,٢	٦٢,٥	٦٣,٩	

المصدر: صندوق دعم الغزل والمنسوجات

جدول رقم (٥)

تطور نسبة الطاقة الإنتاجية المستغلة لصناعة الصباغة والتجهيز

خلال الفترة من ٢٠٠٠/٩٩ - ٢٠٠٥/٢٠٠٤ نسبة مئوية

٢٠٠٥/٢٠٠٤	٢٠٠٤/٢٠٠٣	٢٠٠٣/٢٠٠٢	٢٠٠٢/٢٠٠١	٢٠٠١/٢٠٠٠	٢٠٠٠/٩٩	اسم شركة القابضة
اعلى / ادنى	اعلى / ادنى	اعلى / ادنى	اعلى / ادنى	اعلى / ادنى	اعلى / ادنى	الغزل والنسيج والملابس
٢٣,٩/١٠٠	٢٨/١٠٠	٤٠/١٠٠	٦٠/٨٠	٩٦/٨٤	٨٩,٥/١٠٠	تصنيع المنسوجات والتجارة
١٥/٩١	١٩,٥/٨٧	١٦/٨٢	٢٢,٥/٨٧	٢٣/٨٧	٣٥/١٠٠	القطن والتجارة الدولية
١٨	٢١,٥	٣٠,٥	٤٥	٦١,٥	٧٢	المامرية
٦٠,٧	٨٣,٨	١٠٠	٨٨,٧	٧٨,٢	٧٩,٧	

المصدر: صندوق دعم الغزل والمنسوجات

جدول رقم (٦)

تطور قيمة الإنتاج بسعر البيع

خلال الفترة من ٢٠٠٠/٩٩ - ٢٠٠٥/٢٠٠٤ بالألف جنية

٢٠٠٥/٢٠٠٤	٢٠٠٤/٢٠٠٣	٢٠٠٣/٢٠٠٢	٢٠٠٢/٢٠٠١	٢٠٠١/٢٠٠٠	٢٠٠٠/٩٩	اسم الشركة القابضة
أعلى/ أدنى	أعلى/ أدنى	أعلى/ أدنى	أعلى/ أدنى	أعلى/ أدنى	أعلى/ أدنى	
١٥١١٤٥٨	١٩٤٥٠٧٦	٢٢٠١٢٦١	١٩٥٢١٨٨	١٨٤١٣٠٦	١٩٠٦٧٣	(١) قطاع الأعمال العام الغزل والنسيج والملابس
١٤٩٦٩٥٥	١٧٠٠٢٧٢	١٩٧٢٠٩٤	١٧١٩١٧٨	١٦٧٨٢١٠	١٨٢٦٥٨٥	تصنيع المنسوجات والتجارة
٢٦٤٠٥٤	٣١٤٤٧٦	٣٨٢٦٤٦	٣٥٨٠٢٠	٤٦٩٦٣٩	٥٤٨٨٦١	القطن والتجارة الدولية
٢٢٧٢٤١٧	٣٩٥٩٨٢٧	٤٥٥٦٠٠١	٤٠٢٠٣٨٦	٣٩٨٩١٥٥	٤٢٩٢١١٩	الإجمالي
٢٦٦٩٥٦	٤٦٥٨٣٤	٣٢٩٣٥٥	٢٩٨٧١٥	٣٢٨١٠٧	٣٣٠٠٨٢	(٢) القطاع الاستثمار مصر العامرية
١٦٦٠٥٢	١٧٤١٢٩	١٥٠٣٧٨	١٤١٨٩٥	١٥٦٤٨٩	١٥٧٨١٦	مير اتكس
٤٢٩٠٠٨	٥٣٩٩٦٣	٤٧٩٧٣٣	٤٤٠٦١٠	٤٨٤٥٩٦	٤٨٧٨٩٨	الإجمالي

المصدر: صندوق دعم الغزل والمنسوجات

جدول رقم (٧)

تطور قيمة المبيعات

خلال الفترة من ٢٠٠٠/٩٩ - ٢٠٠٥/٢٠٠٤ بالألف جنية

٢٠٠٥/٢٠٠٤	٢٠٠٤/٢٠٠٣	٢٠٠٣/٢٠٠٢	٢٠٠٢/٢٠٠١	٢٠٠١/٢٠٠٠	٢٠٠٠/٩٩	اسم الشركة القابضة
أعلى/ أدنى	أعلى/ أدنى	أعلى/ أدنى	أعلى/ أدنى	أعلى/ أدنى	أعلى/ أدنى	
١٦٢٣٣٩٠	١٧٤٨٥٦٩	٢١٦٥٠٩٧	١٩٥٦٢٩٣	١٧٨٨٢٥٩	١٧٨١٢٦٩	(١) قطاع الأعمال الغزل والنسيج والملابس
١٦٦١٢١٥	١٦٠٠٠٨٧	٢٠٣٢٦٧٣	١٨٠٤٠٦٧	١٧١٢٠٨٢	١٨٤١١٧٤	تصنيع المنسوجات والتجارة
٢٢٥٦٣٧	٢٥٧٨٤٤	٣٤١٤٢١	٣٩٦٠٠٢٣	٢٤٨٣٨٦	٤١٢٠٩٢	القطن والتجارة الدولية
٢٠٤٩٢٩١	٢٦٠٦٥٠٠	٤٥٣٩١٩١	٤١٥٦٣٨٣	٢٨٤٨٧٢٧	٤٠٣٤٥٣٥	الإجمالي
٢٤٨١١٢	٣٥٢٧٦١	٣٢٩٠٧٣	٢٧١١٢٥	٢٠٢٠٥١	٢١٨٢٢٠	(٢) القطاع الاستثمار مصر العامرية
١٥٩٥٣٧	١٦٨٩٧١	١٥٤٦٩٠	١٤٥١٠٣	١٥٦٢٨٤	١٥٥٠٨٨	مير اتكس
٤٠٧٦٦٩	٥٢١٧٣٥	٤٨٣٧٦٣	٤١٦٢٢٨	٤٥٨٣٣٥	٤٧٣٣٠٨	الإجمالي

المصدر: صندوق دعم الغزل والمنسوجات

جدول رقم (٨)

تطور قيمة الصادرات

بالآلاف جنية

خلال الفترة من ٢٠٠٠/٩٩ - ٢٠٠٥/٢٠٠٤

٢٠٠٥/٢٠٠٤	٢٠٠٤/٢٠٠٣	٢٠٠٣/٢٠٠٢	٢٠٠٢/٢٠٠١	٢٠٠١/٢٠٠٠	٢٠٠٠/٩٩	اسم الشركة القابضة
اعلى/ ادنى	اعلى/ ادنى	اعلى/ ادنى	اعلى/ ادنى	اعلى/ ادنى	اعلى/ ادنى	
٦٣٩٨١٧	٥٧١١٢	٨٤٨٦٦٩	٦٥٨.٤٧	٥٣٢٩٨١	٥٧٣٨٩٨	(١)قطاع الأعمال الغزل والنسيج والملايش
٥٩٧.٨٩	٤٩٧٣.٥	٩١٥١٦١	٦٨١٧٧٨	٤٩٣٨٤٢	٦٢٦٩١٢	تصنيع المنسوجات والتجارة
٣٦٣٣٦	٢٢٨.٥	٤٤.٩٥	٢١٧٩٩	١٣٤٩٥	٢٦٧٣٤	القطن والتجارة الدولية
١٢٧٧٢٤٢	١.٩١٢٣٢	١٨.٧٩٢٥	١٣٦٨٦٢٤	١.٤.٣١٨	١٢٢٧٥٤٤	الإجمالى
١.٤٤٤٤٧	٨٩١٣٤	١٤٦٦.٣	١.١٦٦.٠	٧٣٤٣٧	٨٨٨٨١	(٢)القطاع الاستثمار مصر العامرية
١.٤٦٢١	١.٨٨٣٤	١٣.٥.١	١.٤٧١٨	١١١٥.٦	١٢١٢.٤٠	مير اتكس
٢.٩.٦٨	١٩٧٩٥٨	٢٧٧١.٤	٢.٦٣٧٨	١٨٤٩٤٣	٢.٠.٩٢١	الإجمالى

المصدر: صندوق دعم الغزل والمنسوجات

جدول رقم (٩)

تطور قيمة المخزون

خلال الفترة من ٢٠٠٠/٩٩ - ٢٠٠٥/٢٠٠٤

٢٠٠٥/٢٠٠٤	٢٠٠٤/٢٠٠٣	٢٠٠٣/٢٠٠٢	٢٠٠٢/٢٠٠١	٢٠٠١/٢٠٠٠	٢٠٠٠/٩٩	اسم الشركة القابضة
اعلى/ ادنى	اعلى/ ادنى	اعلى/ ادنى	اعلى/ ادنى	اعلى/ ادنى	اعلى/ ادنى	
٦٥٥٦٤٤	٨٦٢٣٣٩	٥٨٣٧٣٢	٦.٠.٣٤١	٥٦٤٢٢.٠	٤٩٣٥٦٨	(١)قطاع الأعمال الغزل والنسيج والملايش
٤٧٣٨٤٩	٦١٦١٧.٠	٤٣١٧٤١	٤٢١٢.٥	٤٤٨٥.٥٤	٣٤٧.٠.٨	تصنيع المنسوجات والتجارة
٢١٨٢٣١	٣.٩٨٦٤	٢٨٧.٨٩	٣.١٧٧٣	٤١٧٣٦٦	٣٣٩٩.٦	القطن والتجارة الدولية
١٣٩٦٢٤٤	١٧٨٨٧٣	١٣.٢٥٦٢	١٣٢٣٣١٩	١٤٢٩٩٩.٠	١١٨.٤٨٢	الإجمالى
١.٨٧٦٤	٨٦٢٢٥	٧٨٦٥٢	٧٤.٢١	٥٣٣٦٦	٢٨٤٩٧	(٢)القطاع الاستثمار مصر العامرية
١١٧١٧٤	١١٦٧٥٣	٩٥٥٧٣	٨٢٨.٧	٩٨٦٨٤	٦٦٧٥٣	مير اتكس
٢٢٥٩٣٨	٢.٢٩٧٨	١٧٤٢٢٥	١٥٦٨٢٨	١٥٢.٥.٠	٩٥٢٥.٠	الإجمالى

المصدر: صندوق دعم الغزل والمنسوجات

جدول رقم (١٠)

تطور قيمة أرصدة العملاء وأوراق القبض

بالآلف جنية

خلال الفترة من ٢٠٠٠/٩٩ - ٢٠٠٥/٢٠٠٤

٢٠٠٥/٢٠٠٤	٢٠٠٤/٢٠٠٣	٢٠٠٣/٢٠٠٢	٢٠٠٢/٢٠٠١	٢٠٠١/٢٠٠٠	٢٠٠٠/٩٩	اسم الشركة القابضة
أعلى/أدنى	أعلى/أدنى	أعلى/أدنى	أعلى/أدنى	أعلى/أدنى	أعلى/أدنى	
٩٣٧٤٠٣	٩٠٥٣٢٥	٩٣٥٦٠٤	٩٨٦٤١٤	٧٦٨١٢٦	٥٧١٦٤٩	(١)قطاع الأعمال الغزل والنسيج والملابس
٧١٩٩٨٨	٦٩٦٨٦٦	٧٢٥١٧٨	٨٢٧٣٤١	٧٤٩٨٧٦	٦٣٣٥٨٢	تصنيع المنسوجات والتجارة
٢٢٣٧٠٤	٢٣١٨٧٤	٢٤٠٧٩٥	٢٦٩٠٧٠	١٦٢٨٧٤	١٤٢٥٣٠	القطن والتجارة الدولية
١٨٨١٠٩٥	١٨١٦٠٦٥	١٩٠١٥٧٧	٢٠٨٢٨٢٥	١٦٨٠٨٧٦	١٣٤٧٧٦١	الإجمالي
١٧٨٩٩٣	٢١٥٦٠٩	٢١٢٩٩٨	٢٢٠١٣٨	١٩٦٢٧٥	١٨٩١٤١	(٢)القطاع الاستثمار مصر العامرية
٢٩٩١٥	٢٥١٦٠	٣٩٥٠٠	٤٤٩٣٦	٣٧٥٢٩	٣٤٩٣٧	مير اتكس
٢١٨٩١٨	٢٤٠٧٦٩	٢٥٢٤٩٨	٢٦٥٠٧٤	٢٣٣٨٠٤	٢٢٤١٧٨	الإجمالي

المصدر: صندوق دعم الغزل والمنسوجات

جدول رقم (١١)

تطور القروض طويلة الأجل

بالآلف جنية

خلال الفترة من ٢٠٠٠/٩٩ - ٢٠٠٥/٢٠٠٤

٢٠٠٥/٢٠٠٤	٢٠٠٤/٢٠٠٣	٢٠٠٣/٢٠٠٢	٢٠٠٢/٢٠٠١	٢٠٠١/٢٠٠٠	٢٠٠٠/٩٩	اسم الشركة القابضة
أعلى/أدنى	أعلى/أدنى	أعلى/أدنى	أعلى/أدنى	أعلى/أدنى	أعلى/أدنى	
٤٣٦٢٨٢	٤١٢٣١٧	٤٣٢٤٢٠	٥١٨٩٢١	٤١٤٣٧١	٣٦١١٣٧	(١)قطاع الأعمال الغزل والنسيج والملابس
٨١١٩٨٩	٦٩٥٩٧٠	٤٣٩٧٩٦	٦٩٦٦٤٩	٦٠٦٣٠٧	٥٣٠٠١١٧	تصنيع المنسوجات والتجارة
٢٨٤٦٧٦	٢٠٨٠٣٨	٢٢٣٤٣٨	١٧٤٧٥٨	١٣٧٥٤١	١٤٣٢٢٢	القطن والتجارة الدولية
١٥٣٢٩٤٧	١٣٦٦٣٢٥	١٠٩٥٦٥٤	١٣٩٠٦٢٨	١١٥٨٢١٩	١٠٣٤٣٨٦	الإجمالي
٨٠٢٥١١	٧٥٤٤٥١	٦٦٦٤٣٩	٥٥٢٦٠	٤٢٠٤٧٣	٤٠٣٢٥١	(٢)القطاع الاستثمار مصر العامرية
—	—	—	١٠٤	٣٩٣	٨٦٨	مير اتكس
٨٦٢٥١١	٧٥٤٤٥١	٦٦٦٤٣٩	٥٥٢٧٠٤	٤٢٠٨٦٦	٤٠٤١١٩	الإجمالي

المصدر: صندوق دعم الغزل والمنسوجات

جدول رقم (١٢)

تطور قيمة السحب على المكشوف

بالآلاف جنية

خلال الفترة من ٢٠٠٠/٩٩ - ٢٠٠٥/٢٠٠٤

٢٠٠٥/٢٠٠٤	٢٠٠٤/٢٠٠٣	٢٠٠٣/٢٠٠٢	٢٠٠٢/٢٠٠١	٢٠٠١/٢٠٠٠	٢٠٠٠/٩٩	اسم الشركة القابضة
أعلى/أدنى	أعلى/أدنى	أعلى/أدنى	أعلى/أدنى	أعلى/أدنى	أعلى/أدنى	(١)قطاع الأعمال العام الغزل والنسيج والملايش
٢٣٦٧.٥١	٢٢٤٥٠.٢٣	١٥٤.٣٣٤	١٢٢٢٦٣٥	١١٢٦.٠١	٦٥٦٥١٢	
١٧.١٨٧١	١٥٢٢٦٣٩	١٣٤٥٦٣٤	٨٧٤٥٦١	٨٧٩١٣٨	٥٢٧.٨٠	تصنيع المنسوجات والتجارة
٥١٢.٤٦٠	٤٦٧٦٥.٩	٢٦٥٥٩٧.٦	٦٦٦١٧.٠	٦٠.٢١٨	٤٨.١١٨	القطن والتجارة الدولية
٥١٢.٤٦٠	٤٦٧٦٥.٩	٢٦٥٥٩٧.٦	٢٧٦٣٣٦٦	٢٦.٥٣٥٧	١٦٦٣٧١.٠	الإجمالي
٢٥٦.٤٤	٥٣١٤١٢	٣٥٧٣٢٦	٣١٦٥٢.٠	٣٩.٥٤٤	٣١٩٢٤٤	(٢)القطاع الاستثمار مصر العامرية
٢٨٤٢٦	—	—	٢٠.٨٩	٦٤٩٢	—	مير اتكس
٢٨٤٤٧.٠	٥٣١٤١٢	٣٥٧٣٢٦	٣٣٦٦.٩	٣٩٧.٣٦	٣١٩٢٤٤	الإجمالي

المصدر: صندوق دعم الغزل والمنسوجات

جدول رقم (١٣)

تطور قيمة الفائض القابل للتوزيع

بالآلاف جنية

خلال الفترة من ٢٠٠٠/٩٩ - ٢٠٠٥/٢٠٠٤

٢٠٠٥/٢٠٠٤	٢٠٠٤/٢٠٠٣	٢٠٠٣/٢٠٠٢	٢٠٠٢/٢٠٠١	٢٠٠١/٢٠٠٠	٢٠٠٠/٩٩	اسم الشركة القابضة
أعلى/أدنى	أعلى/أدنى	أعلى/أدنى	أعلى/أدنى	أعلى/أدنى	أعلى/أدنى	(١)قطاع الأعمال الغزل والنسيج والملايش
(٥٣٣٥٦١)	(٥٤٥٢٩٣)	(٢٣٢١٧٨١)	(١١٧٦٥٨)	(٨٦٨٣٠)	(٢٥٧٢٣)	
(٤٢٩٤٤٣)	(٣٨.٦٨٤)	(١٩٤٣٦٦)	(٢٠.٦٠٦٩)	(١٠.٤٢١٠)	(٥١٢٧٢٣)	تصنيع المنسوجات والتجارة
(٣٨١٤٥٢)	(٣٦٩٧١١)	(٣.٢٩.٠٦)	(٢١٨٩.٠٠)	(١٧٨٦٣٧)	(١٤٨٣٥٣)	القطن والتجارة الدولية
(٣٤٤٤٥٦)	١٢٩٥٧٨٨	(٧٢٩٤٤٣)	(٥٤٢٦٥٧)	(٣٦٩٦٧٧)	(١٤٨٣٥٣)	الإجمالي
(١٦٦١٥٥)	(٥٨٢١٧)	٦٨٦٧	١٢٢٤.٠	٢٩١٧٤	١٤٣٦٤	(٢)القطاع الاستثمار مصر العامرية
٨.٦٤	١٤٣٥٨	١٢٧٩٩	١٢٣٦٩.٠	١٤٢٦٤	١٣٨٢٨	مير اتكس
(١٥٨.٩١)	(٤٣٨٥٩)	١٩٦٦٦	٢٤٦.٠٩	٤٣٤٣٨	٤٨٥٤٤	الإجمالي

المصدر: صندوق دعم الغزل والمنسوجات

جدول رقم (١٤)

تطور الاستثمار في عمليات الإحلال والتجديد

بالألف جنية

خلال الفترة من ٢٠٠٠/٩٩ - ٢٠٠٥/٢٠٠٤

٢٠٠٥/٢٠٠٤	٢٠٠٤/٢٠٠٣	٢٠٠٣/٢٠٠٢	٢٠٠٢/٢٠٠١	٢٠٠١/٢٠٠٠	٢٠٠٠/٩٩	اسم الشركة القابضة
اطرى/لنى	اطرى/لنى	اطرى/لنى	اطرى/لنى	اطرى/لنى	اطرى/لنى	
٣١٣١٣	٦٩٩٣٦	٥٩٩٦٣	٥٠٣٢٨	١١٣٢٧٨	٢٢٣٨.٦	(١)قطاع الأعمال العام الغزل والنسيج والملايين
٣٥٩٠.٤	١٨٧٣٨	٤١٩٣١	٦٦٨٥٧	٢٢٦.٤٩	٢٢٢.٨٥	تصنيع المنسوجات والتجارة
٣٢٣٦	٣٥٧٧	١.٢٥١	٣١٨٣	١.٥١٨	٨٨٥٩	القطن والتجارة الدولية
٧.٤٥٣	٩٢٢٥١	١١٢١٤٥	١٢١٣٦٨	٣٤٩٨٤٥	٤٥٤٧٥٠	الإجمالى
-	-	-	-	-	-	(٢)القطاع الاستثمارى مصر العامرية
١١٩٤٦	٢٢٤	١١٢٤٥	٤٥٣١	١٥٨	٦.٤٥	ميراتكس
١١٩٤٦	٢٢٤	١١٢٤٥	٤٥٣١	١٥٨	٦.٤٥	الإجمالى

المصدر: صندوق دعم الغزل والمنسوجات

الهوامش والمراجع

١. انظر في ذلك:
د. عبد المطلب عبد الحميد ، العولمة واقتصاديات البنوك ، الدار الجامعية، الاسكندرية ٢٠٠١
ص ص ٢١-٢٢.
٢. أنظر في هذا المفهوم:
د. عبد المطلب عبد الحميد النظام الاقتصادي العالمي الجديد، مكتبة النهضة المصرية،
القاهرة، ١٩٩٩، ص ص ٢١-٢٢.
٣. يمكن الرجوع إلى:
د. إسماعيل صبرى عبد الله، الكوكبة، مجلة مصر المعاصرة، العدد ٤٤٧، الجمعية المصرية
للاقتصاد السياسى والإحصاء والتشريع ، القاهرة، يوليو ١٩٩٧، ص ٢٢.
٤. كلينتون شيلر ، التكتلات التجارية الإقليمية هل تخلق التجارة أم تحول اتجاهها، التمويل
والتنمية، نارس ١٩٩٥، ص ٢٨.
٥. د. محمد محمود الامام، المشاركة العربية - الأوروبية مع إشارة إلى تجربتى مصر وتونس،
مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد السادس عشر، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية،
١٩٩٩، ص ٢٣.
٦. د. إبراهيم العيسوى ، التنمية المنشودة لمصر فى ضوء المستجدات العالمية والإقليمية
والتحديات المستقبلية، مجلة مصر المعاصرة ، العدد ٤٤٣، الجمعية المصرية للاقتصاد
السياسى والإحصاء والتشريع، ١٩٩٦، ص ١١٨١١٩.
٧. أنظر فى ذلك
د. محسن أحمد الخضيرى ، اقتصاد المعرفة ، مجموعة النيل العربية ، القاهرة ٢٠٠١،
ص ٥.
٨. رأفت رضوان ، علم التجارة الالكترونية ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، القاهرة ،
١٩٩٩، ص ٤.
٩. د. عبد المطلب عبد الحميد ، اتجاهات الاستثمار من أجل التصدير فى المناطق الحرة المصرية
فى ظل التحولات الاقتصادية العالمية، مؤتمر أكاديمية السادات للعلوم الإدارية تحت عنوان
إدارة الاستثمار والتصدير أهم تحديات القرن القادم، ١٩٩٧، ص ٣١.
١٠. د. محمد عبد الغفار ، المشاركة المصرية وانعكاساتها على الصناعة المصرية ،
المؤتمر الثالث كلية تجارة بنها ، نوفمبر ١٩٩٨، ص ص ١١٤٨-١١٤٩.