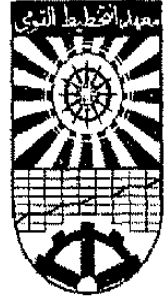


جمهورية مصر العربية
معهد التخطيط القومى



سلسلة قضايا التخطيط والتنمية
رقم (١٤٦)

أثر البعد المؤسسى والمعوقات الإدارية والتسويقية
على تنمية الصادرات الصناعية المصرية

مارس ٢٠٠٢

اثر البعد المؤسسى والمعوقات الإدارية
والتسويقية على تنمية الصادرات الصناعية

المصرية

المحتويات

الصفحة	مقدمة
	الباب الأول : واقع القطاع التصديري المصرى
٢	١٠١ تقديم
٤	٢٠١ تطور الصادرات المصرية
١١	٣٠١ تحليل للصادرات السلعية فى السنوات الخمس السابقة
١٥	٤٠١ التوزيع الجغرافى للصادرات السلعية غير البترولية
١٧	٥٠١ الخلاصة
	الباب الثانى : المؤسسات الإدارية المتعلقة بتصدير المنتجات الصناعية
١٩	١٠٢ تقديم
	٢٠٢ أهمية دور الأجهزة الإدارية العاملة فى مجال تنمية
٢٠	الصادرات
	٣٠٢ توصيف وتحليل دور المؤسسات الإدارية المتعلقة
٢٤	بتصدير المنتجات الصناعية
٧٣	٤٠٢ التوصيات
	الباب الثالث : أهم المستندات والإجراءات المتعلقة بتصدير المنتجات
	الصناعية
٧٩	١٠٣ تقديم
٧٩	٢٠٣ خطوات تمهيدية للعملية التصديرية والمستندات الخاصة بها
٨١	٣٠٣ مستندات التصدير
٨٨	٤٠٣ إجراءات التصدير
١٠٣	٥٠٣ السماح المؤقت
١١١	٦٠٣ التوصيات

تابع المحتويات

الصفحة

الباب الرابع : المؤسسات التسويقية المتعلقة بتصدير المنتجات الصناعية

١١٦	١٠٤	تقديم
١١٧	٢٠٤	مكاتب التمثيل التجارى
١٢١	٣٠٤	نقطة التجارة الدولية
١٢٥	٤٠٤	الهيئة العامة لشئون المعارض والأسواق الدولية
١٣٠	٥٠٤	مركز تنمية الصادرات المصرية
١٤٧	٦٠٤	جمعية المصدرين المصريين
	٧٠٤	نظرة تحليلية لدور المؤسسات التسويقية فى تنمية الصادرات
١٥٥		الصناعية
١٦١	٨٠٤	التوصيات
١٦٧	- ٥	التوصيات العامة لمجمل الدراسة
١٦٩	- ٦	المراجع

أ- هدف الدراسة:

يشكل عجز الميزان التجارى مشكلة مزمنة للإقتصاد المصرى على مر السنوات الطويلة السابقة . ويرجع السبب فى ذلك إلى أن الواردات تنمو بمعدلات سنوية تفوق بكثير نمو الصادرات . ولإصلاح هذا العجز فإن الأمر يقتضى زيادة الصادرات بمعدلات مرتفعة تفوق بكثير معدل نمو الواردات .

ومما لا شك فيه أن الدولة تعول الكثير على الدور الذى يمكن أن تقوم به الصادرات الصناعية تجاه إصلاح العجز فى الميزان التجارى .

وإن تعظيم الصادرات الصناعية يتطلب العمل بفعالية فى العديد من الإتجاهات من بينها إيجاد إطار إدارى ومؤسسى للتصدير قادر على العمل بفعالية .

ومن ثم فإن الدراسة الحالية تهدف إلى تناول الدور الذى تقوم به المؤسسات الإدارية والتسويقية المحلية فى دعم الصادرات الصناعية . وفى سبيل الوصول إلى تحقيق الهدف فإن الدراسة إعتمدت على

التحليل الوصفى من خلال:

- عمل مسح مكتبى للدراسات والمعلومات المنشورة وغير المنشورة.
- إجراء مقابلات مع بعض المسئولين ذات الإختصاص بموضوع الدراسة للحصول على أكبر قدر من المعلومات التى يمكن أن تفيد فى إنجاز هدف الدراسة.

تتكون الدراسة من أربعة أبواب ، هي كما يلي :-

الباب الأول : واقع القطاع التصديري المصرى

وقد قام بإعداده أ.د. حسام محمد مندور

الباب الثانى : المؤسسات الإدارية المتعلقة بتصدير المنتجات الصناعية

وقد قام بإعداده د . محمد حسن توفيق

الباب الثالث : أهم المستندات والإجراءات المتعلقة بتصدير المنتجات الصناعية

وقد قام بإعداده د . إيمان الشربيني (ماعداء الجزء الخاص

بالسماح المؤقت فقد قام بإعداده أ.د. ممدوح فهمى الشرقاوى .

الباب الرابع : المؤسسات التسويقية المتعلقة بتصدير المنتجات الصناعية

وقد قام بإعداده أ.د. ممدوح فهمى الشرقاوى

هذا وقد عاون أ.د. محمد يحيى عبد الرحمن فى المرحلة الخاصة بإعداد

البيانات والمعلومات اللازمة للدراسة .

ويتوجه الباحث الرئيسى بخالص الشكر والتقدير لأعضاء الفريق البحثى

الذى بذل كل الجهد فى إعداد هذه الدراسة والتي نرجو أن تكون بداية متواضعة

تفيد المهتمين بهذا الموضوع الحيوى .

كما يتوجه بالشكر الوفير إلى السادة :

أ.د. محمد حمدى سالم

أ.د. أحمد حسن صبحى

أستاذ/ جمال الدين أحمد عبد اللطيف

أستاذ/ محمد عطية على

استاذ/ عمرو على عبد اللطيف

أستاذ/ على حسن حامد

أستاذ/ محمد العادل راغب العربى
فى توفير جانب من المعلومات اللازمة للباب الرابع والجزء الخاص
بالسماح المؤقت .
وأخيرا يجدر التنويه إلى الصعوبات التى واجهت تنفيذ الدراسة بسبب
القصور فى المعلومات الخاصة ببعض الأجزاء .

الباحث الرئيسى

أ.د. ممدوح فهمى الشرقاوى

الباب الأول
واقع القطاع التصديري المصرى

الباب الأول

واقع القطاع التصديري المصرى

١٠١ تقديم

إن تحقيق زيادات مضطردة ومحسوسة عبر الزمن فى مجال الصادرات أصبح - بإجماع الخبراء - أحد أهم ركائز عملية التنمية فى عالم تزداد فيه حركة التجارة العالمية وتفتح فيه الأسواق فى إطار اتفاقات دولية واجبة النفاذ حتى ولو كانت تدريجيا . وأصبح بالتالى للتصدير أهمية هائلة فى إصلاح العجز فى ميزان المدفوعات وتحقيق فرص تنموية وفى جذب الإستثمار الخاص المحلى والأجنبى . كما أن نجاح برنامج الإصلاح الإقتصادى سوف يعتمد فى المستقبل على تحقيق تنمية واسعة للصادرات ليصبح هذا القطاع هو المصدر الأول لتحقيق معدلات نمو مرتفعة ولتحقيق نمو أعداد المشتغلين .

إن مشكلة تنمية الصادرات هى مشكلة متداخلة ومعقدة لها جوانب اقتصادية عامة مرتبطة بالسياسات العامة للدولة مثل السياسات التجارية والمالية والنقدية كما أن لها جوانب إنتاجية وتكنولوجية واضحة تتمثل فى وجود إنتاج كاف يصلح للتصدير أى إنتاج يتم بكميات وتكلفة ومن ثم أسعار ملائمة فى إطار مواصفات ونوعيات تناسب الطلب فى الأسواق الخارجية مع قدرة مستمرة لمقابلة الطلبات الخارجية وهى باختصار عناصر القدرة التنافسية فى المجتمع الحديث . كما تتأثر تنمية الصادرات بعد ذلك بمدى الدعم الذى تقدمه السلطات فى المجتمع لتشجيع هذا القطاع وذلك بتخفيض الأعباء على المنتج (الضرائب والرسوم) أى بترشيد الأعباء الضريبية وتحقيق وتوفير خدمات مناسبة

لسرعة إنجاز صفقات التصدير من مجموعة كبيرة من المؤسسات الداعمة و
"الخدمة" لهذا القطاع .

وهذا الباب سوف يعالج ويعرض باختصار واقع النشاط التصديري
المصرى فى السنوات العشر الأخيرة باعتباره الصورة التى تلخص الجهد
المصرى فى هذا العقد . وإذا كنا ندرك أن تحقيق نمو الصادرات - كما أشرنا
فى عجالة - سوف يتطلب الهجوم على جبهة واسعة من الإصلاحات فى
مجالات:

- وضع إستراتيجية عامة للصادرات تتبناها الحكومة والقطاع الخاص (١) .
- وضع خطة لتنمية الحوافز لدى المصدرين .
- إزالة عوائق التصدير وخفض تكلفة التصدير .
- جذب الاستثمار ذات التوجه التصديري .
- دعم البنية الأساسية لقطاع التصدير (المعلومات ، خدمات النقل ،
المواصفات ، النوعية ... التمويل ...) .
- تطوير عمليات التسويق للصادرات الصناعية بالخارج .
- تطوير الإطار الإدارى والمؤسسى القادر على التحرك بفاعلية
وديناميكية .
- تأهيل المؤسسات الحكومية ذات العلاقة لتنفيذ إستراتيجية
التصدير .

^١ - أصدرت وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية ، مسودة وثيقة حول " إستراتيجية تنمية الصادرات المصرية " فى مارس ٢٠٠١ .
وهى معروضة للنقاش العام وهى بداية جيدة وفى الاتجاه المطلوب .

يعتبر تزايد الفجوة بين الصادرات والواردات هي السبب الرئيسي لتزايد العجز في الميزان الجارى . فارتفاع العجز عاما بعد آخر مثل ضغطا على إمكانيات الاقتصاد القومى خاصة مع الزيادة المفرطة فى العجز الذى بلغ ذروته فى عام ١٩٩٩/٩٨ مسجلا نحو ١٢,٦ مليار دولار انخفض قليلا فى عام ٢٠٠٠/٩٩ بنسبة ٨,٧% ليبلغ ١١,٥ مليار دولار بسبب زيادة قيمة الصادرات المصرية من البترول ومنتجاته . ويشير الجدول التالى رقم (١) إلى تطورات الميزان التجارى فى السنوات عقد التسعينات وهو ما يهمنى فى مجال دراسة الصادرات السلعية .

جدول رقم (١)

الميزان التجارى المصرى خلال عقد التسعينات

مليون دولار

الميزان التجارى الفائض (العجز)	العام
(٧٥٣٧,٧)	١٩٩١/٩٠
(٦٤٢٠,٦)	٩٢/٩١
(٧٣١١,٥)	٩٣/٩٢
(٧٣٠٩,٨)	٩٤/٩٣
(٧٨٥٣,٥)	٩٥/٩٤
(٩٤٩٨,١)	٩٦/٩٥
(١٠٢١٩,٤)	٩٧/٩٦
(١١٧٧٠,٦)	٩٨/٩٧
(١٢٥٦٢,٥)	٩٩/٩٨
(١١٤٧٣,٧)	٢٠٠٠/٩٩

المصدر :

البنك المركزى المصرى - التقارير السنوية .

ومن الجدول السابق يتضح تفاقم الفجوة بين الصادرات والواردات هو السبب الرئيسى لتزايد العجز فى الميزان التجارى . فارتفاع العجز فى الميزان التجارى عاما بعد آخر مثل ضغطا واضحا على إمكانيات الاقتصاد القومى وعلى الميزان الكلى للمدفوعات والذي كان قد شهد فى بداية عقد التسعينات تكوين فائض كبير بلغ نحو ٦,٤ مليار دولار عام ١٩٩١/٩٠ ثم اتجه هذا الفائض إلى التراجع بمعدلات تدريجية حتى تحول إلى عجز فى عام ١٩٩٨/٩٧ بلغ نحو

١٣٥ مليون دولار ارتفع فى نهاية عام ١٠٠٠/٩٩ إلى نحو ٣ مليار دولار أى أن ميزان المدفوعات شهد تراجعاً متواصلاً جدول رقم (٢).

وقد اختلفت نتائج ميزان المدفوعات خلال السبع سنوات الأولى من عقد التسعينات (١٩٩١/٩٠ - ١٩٩٧/٩٦) عن نتائج الأعوام الثلاثة الأخيرة (١٩٩٨/٩٧ - ٢٠٠٠/٩٩) حيث شهدت السنوات السبع الأولى تكوين فائض يقدر بنحو ٢٠,٩ مليار دولار ، الأمر الذى ساعد على تكوين رصيد من الاحتياطات الدولية بلغ ٢٠,٣ مليار دولار فى عام ١٩٩٧/١٩٩٦. فى حين بلغ مجموع العجز فى ميزان المدفوعات خلال السنوات الأخيرة نحو ٥,٣ مليار دولار مما أدى إلى انخفاض صافى الاحتياطات الدولية إلى نحو ١٥,١ مليار دولار فى نهاية يونيو ٢٠٠٠ .

جدول رقم (٢)

ميزان المدفوعات الكلى

مليون دولار

الميزان الكلى	العام
الفائض والعجز	
٦٤١٧,١	١٩٩١/٩٠
٥٠٧٠,٠	٩٢/٩١
٤٠٢١,٧	٩٣/٩٢
٢١٠٦,٢	٩٤/٩٣
٧٥٤,٢	٩٥/٩٤
٥٧٠,٦	٩٦/٩٥
١٩١٢,٣	٩٧/٩٦
(١٣٥)	٩٨/٩٧
(٢١١٦,٧)	٩٩/٩٨
(٣٠٢٥,٧	٢٠٠٠/٩٩

المصدر :

البنك المركزى المصرى - التقارير السنوية .

إن أحد الأسباب الرئيسية - وهو ما يهمنى فى هذا البحث - للتراجع الكبير فى ميزان المدفوعات المصرى كان النمو الكبير فى الواردات مع نمو بطئ للصادرات بحيث لم يستطع الفائض المحقق فى ميزان الخدمات والتحويلات أن يعوض التزايد فى عجز الميزان التجارى . لقد زادت الأرقام المطلقة لقيمة الواردات العقد محل الدراسة وخاصة بعد الأزمنة التى تعرضت لها دول جنوب شرق آسيا فى أواخر عام ١٩٩٧ وتراجع الأسعار بهذه الدول مما شجع على زيادة الواردات منها والتى لم تغطى بصادرات متنامية .

وإذا نظرنا للواقع القائم للاحظنا أن السلع الأولية تمثل الجانب الأكبر من الصادرات المصرية . ويأتى على رأسها البترول الخام ومنتجاته ثم يأت القطن الخام ومجموعة من صناعات الغزل والنسيج والملابس الجاهزة وذلك بجانب مجموعة المنتجات الزراعية كالبصل والبرتقال والبطاطس .

وإذا قصرنا تحليلنا على السنتين الأخيرتين وهما عامى ٩٩/٩٨ ، ٢٠٠٠/٩٩ باعتبارهما مؤشرا للتطورات فى هذا القطاع فسوف نجد أن الصادرات المصرية قد شهدت نموا كبيرا فى القيمة فى عام ٢٠٠٠/٩٩ حيث بلغت ٦,٤ مليار دولار بمعدل نمو قدره ٤٣.٧% بالمقارن بعام ١٩٩٩/٩٨ وقد جاءت القفزة بشكل أساسى نتيجة ارتفاع قيمة صادرات البترول ومنتجاته بشكل كبير وليس نتيجة زيادة كمية فى الصادرات حيث بلغت قيمة هذه الصادرات ٢,٣ مليار دولار مقارنة بنحو مليار واحد من الدولارات فى عام ١٩٩٩/٩٨ وذلك بمعدل نمو قدره ١٢٤.٤% . فى حين انخفضت صادرات القطن فى عام ٢٠٠٠/٩٩ لتقتصر على نحو ١٦٦,٧ مليون دولار مقابل ٢٠٧,٧ مليون فى العام السابق بنسبة انخفاض بلغت ١٩,٧% وذلك لأسباب متعددة منها زيادة الاستهلاك المحلى وانخفاض إنتاجية الفدان وارتفاع تكاليفه وغيرها من الأسباب التى تقع خارج نطاق هذه الدراسة .

وإلى جانب اعتماد الصادرات المصرية على السلع الأولية وبخاصة الزراعية ، نجد أن السلع نصف المصنعة أو صادرات السلع تامة الصنع لا تخرج عن كونها سلع استهلاكية بسيطة . وقد تمثلت صادرات السلع نصف المصنعة فى المقام الأول فى صادرات الغزل والزيوت المواد الراتنجية والألومنيوم الخام (السبائك) . أما فى عام ٢٠٠٠/٩٩ فقد تراجع قيمة الصادرات نصف المصنعة بمقدار ٢٨٢,٨ مليون دولار بمعدل انخفاض قدره ٣٢,٤% عن العام السابق ١٩٩٩/٩٨ ويرجع ذلك بصفة أساسية إلى انخفاض قيمة صادرات غزل القطن التى اقتصرت على ١٠١ مليون دولار بانخفاض

نسبة ٤٨,٢% عن العام السابق وقد بلغت قيمة السلع تامة الصنع فى عام ٢٠٠٠/٩٩ نحو ٢,٦ مليار دولار تمثل نحو ٤١% من جملة الصادرات وتشمل هذه المجموعة الأرز والبصل المجفف والأسمدة ومصنوعات من الحديد والألومنيوم وملابس جاهزة ومنسوجات قطنية (بلغت نسبة الملابس الجاهزة والمنسوجات القطنية فى صادرات هذه السلع نحو ٢٧% .

جدول رقم (٣)

التوزيع النسبى للصادرات فى عام ١٩٩٩/٩٨، ٢٠٠٠/٩٩

مليون دولار

٢٠٠٠/٩٩		١٩٩٩/٩٨		البيان
النسبة (%)	القيمة	النسبة (%)	القيمة	
١٠٠%	٦٣٨٧,٧	١٠٠%	٤٤٤٥,١	إجمالى الصادرات
٣٥,٨%	٢٢٨٣,٦	٢٢,٩%	١٠١٧,٥	مجموعة الوقود وزيوت معدنية ومنتجاتها
٢,٦%	١٦٦,٧	٤,٧%	٢٠٧,٧	القطن الخام
٢,٤%	١٣٧	٥,٧%	٢٥٤,٦	المواد الخام
٤,٤%	٢٨٢,٨	٩,٤%	٤١٨,٦	السلع نصف المصنعة
٤٠,٨%	٢٦٠٣,٧	٣٧,٧%	١٦٧٥,٩	السلع تامة الصنع
١٤%	٨٩٧,٢	١٩,٦%	٨٧٠,٨	صادرات غير موزعة

المصدر :

البنك المركزى المصرى - النشرة الإحصائية الشهرية - أكتوبر ٢٠٠٠ .

وتعطى الدراسة الخاصة بإستراتيجية تنمية الصادرات المصرية والتي أصدرت مسودتها وزارة الاقتصاد فى مارس ٢٠٠١ مؤشرات لتطور الصادرات

المصرية على مدى الخمسين سنة السابقة أى منذ عام ١٩٥٢ وذلك على أساس أسعار ١٩٩٦ حيث يتضح أن إجمالى حجم الصادرات السلعية والخدمية معا لم ينم نموا ملحوظا عبر هذه الفترة (١) وتشير الدراسة أيضا إلى أن الصادرات السلعية غير البترولية قد ثبتت تقريبا خلال الخمسون سنة منذ عام ١٩٥٢ .

جدول رقم (٤)

تطور الصادرات السلعية بالأسعار الثابتة

مليون دولار

الصادرات السلعية بالأسعار الثابتة	السنة
٢١٧٩	١٩٥٢
١٥٩٢	١٩٦٢
٢٥٨٤	١٩٧٢
٤٧٠٩	١٩٨٢
٣٣٩٥	١٩٩٩

المصدر :

الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء ، ورد بتصريف
فى دراسة إستراتيجية تنمية الصادرات المصرية ، وزارة
الإقتصاد - ص : ٧ من المسودة .

٣٠١ تحليل للصادرات السلعية في السنوات الخمس السابقة :

يلخص الجدول التالي رقم (٥) إجمالي الصادرات السلعية غير البترولية بشئ من التفصيل ويمكن مبدئيا ملاحظة أن معدل نمو الصادرات السلعية غير البترولية على مدى السنوات الخمس كان ٢% فقط أى زيادة لا تذكر وبالتالي يمكن القول أن الصادرات السلعية غير البترولية لم تحقق نمواً في السنوات الخمس السابقة .

جدول رقم (٥)

إجمالي قيمة الصادرات طبقا للقطاعات السلعية (١٩٩٥ - ٢٠٠٠)

مليون دولار

إسم المجموعة	السنة				
	١٩٩٥	١٩٩٦	١٩٩٧	١٩٩٨	١٩٩٩ - يناير - أكتوبر ٢٠٠٠
حيوانات حية ومنتجات المملكة الحيوانية	١٦	٢٢	٢٣	١٧	٢٥
منتجات المملكة لنباتية	٣٠٦	٣٤٥	٢٤٧	٣٥٦	٢٨٦
شحوم ودهون وزيوت (حيوانية ونباتية)	٥	٧	١٣	٧	٢٩
منتجات إذابتها ودهون غذائية محضرة					
منتجات صناعة الأغذية ، مشروبات ، سوائل كحولية وخل وتبغ	٥٠	٥٢	٤٧	٣٢	٣٥
منتجات معدنية	١٣٠٤	١٧٠٨	١٨١٥	٩٧٨	١٣٢٦
منتجات الصناعات الكيماوية والصناعات المرتبطة بها	١٩٠	١٦٤	١٩٢	٢٥٨	٢٢٩
رتنجات ولدائن إصطناعية ، استرات السيليوز	٣٤	٤٠	٦١	٤٦	١١٩
جلود ، جاود فراء ومصنوعات لهذه المواد	١٠	١١	٢٠	١٧	١٣
خشب ، فحم خشبي ، مصنوعات خشبية ، فلين ومصنوعاته	١٥	٨	٦	٥	٣
مواد مستعملة في صناعة الورق ، ورق مقوى ومصنوعاته	١٩	١٩	١٧	٢٦	٢٤
مواد نسيجية ومصنوعات هذه المواد	٩٩٢	٧٦٧	٩١١	٩٣٥	٨٨٠
أحذية وأغطية رأس ، مظلات ، شماسي ، وسياط وأجزاؤها	١١	١٢	٨	٦	٣

٣٧٩	١٠٣	٧٦	٨٦	٣٩	٣٨	مصنوعات من حجر أو جبس وأسمنت أو حرير صخري
١	١	١	١	٢	١	لؤلؤ أحجار كريمة وشبه كريمة ، معادن ثمينة ، معادن عادية مكسوة بقشرة
٢٧١	١٣١	٢٨٦	٣١٦	٣٠١	٤٠٩	معادن عادية ومصنوعاتها
٤٠	٢٧	٢٢	١٩	١٣	١٩	آلات وأجهزة ، معدات كهربائية ، وأجزاؤها
٤	٦	٤	٢٨	٢	٣	معدات النقل
٢	٢	٢	٢	٤	١	أدوات وأجهزة للبصريات ، والفوتوغرافيا ، والسينما
٠	٠	٠	٠	٠	٠	أسلحة وذخائر وأجزاؤها
١٩	٣٠	٢٢	٤٣	٢٠	٢١	أصناف مصنوعة غير مذكورة وغير مدخلة في مكان آخر
٧٤	١٨٦	١٥٧	٧٥	٨١	٨٠	تحف فنية ، قطع للمجموعات ، قطع أثرية
٤٠٠٦	٣٥٥٧	٣٢٥٤	٣٩٣١	٣٦١٨	٣٥٢٤	الإجمالي

المصدر :

نقطة التجارة الدولية ، تقرير التجارة الخارجية ١٩٩٥ - ١٩٩٩ ، الجهاز
المركزي للتعينة العامة والإحصاء ، ورد في الدراسة السابق الإشارة إليها .

جدول رقم (٦)

الصادرات المصرية للقطاعات ذات الأولوية التصديرية ١٩٩٥ - ٢٠٠٠

مليون دولار

يناير - أكتوبر ٢٠٠٠	١٩٩٩	١٩٩٨	١٩٩٧	١٩٩٦	١٩٩٥	بيان / عام
٧٨٨ (%٧-)	٨٤٦ (%٧-)	٩١٤ (%٣)	٨٨٩ (%٢٠)	٧٣٨ (%٢٣-)	٩٥٦	الغزل والمنسوجات والمفروشات والملابس الجاهزة
٢٣١ (%١٩-)	٢٨٦ - (%٢٠)	٣٥٦ (%٤٤)	٢٤٧ (%٢٨-)	٣٤٥ (%١٣)	٣٠٦	الحاصلات الزراعية
٢٤٢ (%٦)	٢٢٩ - (%١١)	٢٥٧ (%٣٨)	١٨٦ (%١٤)	١٦٣ (%١٤-)	١٨٩	الصناعات الكيماوية والدوائية والمستلزمات الطبية
٦٥٢ (%٩٦)	٣٣٣ (%٧-)	٣٥٨ (%٨-)	٣٨٨ (%١٩)	٣٢٥ (%٢٤-)	٤٢٦	مواد التشييد والبناء والحديد والصلب
٤٩ (%٤٨)	٣٣ (%٦)	٣١ (%٣٤-)	٤٧ (%٨-)	٥١ (%٤)	٤٩	المنتجات الغذائية
١٩٦١	١٧٢٨	١٩١٦	١٧٥٧	١٦٢٣	١٩٢٧	إجمالي الصادرات القطاعية ذات الأولوية التصديرية

المصدر :

تقارير نقطة التجارة الدولية والجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء .
الرقم بين القوسين () يمثل نسبة التغير بين العام المشار إليه والعام السابق .

توضح البيانات السابقة بالجدول رقم (٦) أنه على مدى السنوات الخمس السابقة استحوذت صادرات مصر من الغزل والنسيج والمفروشات والملابس الجاهزة على أعلى نصيب من الصادرات غير البترولية بنسبة ٤٠% يليها صادرات مواد التشييد والبناء والحديد والصلب بنسبة ٣٣% وصادرات المنتجات الكيماوية والدوائية والمستلزمات الطبية بنسبة ١٢,٣% ثم الحاصلات الزراعية بنسبة ١١,٨% ثم المنتجات الغذائية بنسبة ٢% .

٤٠١ التوزيع الجغرافي للصادرات السلعية غير البترولية

يوضح الجدول التالي رقم () التوزيع الجغرافي للصادرات السلعية غير البترولية للفترة من ١٩٩٥ إلى ١٩٩٩ ومتوسط السنوات الخمس حيث يتضح أن الاتحاد الأوروبي استحوذ كمتوسط على أعلى نسبة وهي ٤١% ويليه آسيا بدون الدول العربية حيث بلغ متوسط الصادرات غير البترولية إليها ٢٠% وتليها الدول العربية بمتوسط نسبة ١٤% ثم أمريكا الشمالية بنسبة ١٣% ثم يتبقى نسبة ١٢% تمثل الصادرات غير البترولية إلى باقى دول العالم .

جدول رقم (٧)

التوزيع الجغرافى للصادرات السلعية المصرية غير البترولية

للسنوات ١٩٩٥ - ١٩٩٩

مليون دولار

التكث	١٩٩٥	١٩٩٦	١٩٩٧	١٩٩٨	١٩٩٩	متوسط خمس سنوات
الإتحاد الأوروبى	١٥٧٩	١٦١٤	١٥٥٥	١١٩٩	١٢٤٢	١٤٣٨ (٤١)
آسيا بدون دول عربية	٥٩٩	٦٩٧	٨٩٤	٥٤٧	٦٩٨	٦٨٧ (٢٠)
دول عربية	٤٨٠	٤٩٧	٥٠٢	٥٨	٤٥٣	٤٩٨ (١٤)
أمريكا الشمالية	٥٣٠	٤٦٥	٤٥٤	٤٠٣	٤٤٨	٤٦٠ (١٣)
أخرى	٢٥٩	٢٦٤	٤٥٢	٤٩٨	٦٨٦	٤٣ (١٢)
الإجمالى	٣٤٤٤	٣٥٣٧	٣٨٥٦	٣٢٠٦	٣٥٢٧	٣٥١٥

المصدر :

الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء .

الرقم () يمثل نسبة الصادرات المصرية للدولة إلى إجمالى الصادرات فى السنة المعنية .

يبين التحليل السابق أن معدلات نمو الصادرات فى السنوات العشر الأخيرة لم تتعدى ١% (متوسط معدل النمو السنوى) فى حين كان متوسط معدل النمو السنوى للفترة للواردات هو ٥,٧% وكان متوسط نسبة الصادرات إلى الواردات حوالى ٣٣,١%. كما أن نسبة الصادرات إلى الناتج المحلى الإجمالى كانت فى المتوسط ٧,٤% بينما كانت نسبة الواردات إلى الناتج المحلى الإجمالى ٢٢,١% فى المتوسط. ويظهر هذا كله أن حجم الصادرات ومعدل نموها ونسبتها للناتج شديدة الانخفاض وأن عملية تنمية الصادرات سوف تحتاج إلى جهد مجمع وموجه من كافة أجهزة الدولة والقطاع الخاص وذلك للعمل على جبهة السياسات الكلية وسياسات التنمية القطاعية ونظم دعم هذا القطاع وتطوير إطاره المؤسسى المباشر. والتخلص من المعوقات المرتبطة بنظم مالية ونقدية وضرائبية وجمركية وتمويلية ثم أخيرا تعميق الخبرة فى مجال التسويق الدولى وهو بعض مما سوف نتناوله فى هذا البحث.

الباب الثاني

المؤسسات الإدارية المتعلقة بتصدير المنتجات الصناعية

الباب الثانى

المؤسسات الإدارية المتعلقة بتصدير المنتجات الصناعية

١/٢ تقديم

يعتمد نجاح أى سياسة لتنمية الصادرات على مدى تعاون جميع المؤسسات المعنية بالتصدير لتطبيق تلك السياسات ، حيث تعتمد جمع السلع والمنتجات التصديرية على الجهود المبذولة والمقدمة من تلك المؤسسات سواء كانت مؤسسات تسويقية ، فنية ، رقابية ، تمويلية ، تخطيطية ، ولذلك لابد من تواجد تلك المؤسسات قوية وفعالة تستطيع أن تقوم بهذه الجهود لتنمية الصادرات بصفة عامة والصادرات الصناعية بصفة خاصة .

ورغم الجهود التى تبذلها تلك المؤسسات المعنية بالتصدير باعتبار أن قضية التصدير تمثل محورا أساسيا فى عملية التنمية ، فرغم تلك الجهود فإن الصادرات المصرية لا زالت محدودة فى مواجهة الواردات التى تدخل مصر سنويا .

ويتضح من ذلك وجود عجز فى الميزان التجارى الذى يعتبر مؤشرا لعدم كفاءة دور تلك المؤسسات القائمة على تنمية الصادرات ويتناول هذا الباب دراسة وتحليل دور المؤسسات الإدارية المتعلقة بتصدير المنتجات الصناعية ، وقد تم تصنيفها كما يلى :-

- أ - مؤسسات تمارس الدور التخطيطى .
- ١ - وزارة الإقتصاد والتجارة الخارجية (قطاع التجارة الخارجية) .
- ب - مؤسسات تمارس الدور الرقابى .

- ١ - الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات .
- ٢ - الهيئة العامة للتوحيد القياسى وجودة الإنتاج .
- ج - مؤسسات تمارس الدور التمويلى .
 - ١ - البنك المصرى لتنمية الصادرات .
 - ٢ - بنك التنمية الصناعية .
- د - مؤسسات ذات أنشطة متنوعة .
 - ١ - الاتحاد العام للغرف التجارية والغرف التابعة له .
 - ٢ - الاتحاد العام للصناعات والغرف التابعة له .

وسوف يعتمد الباحث فى دراسة هذه على المنهج الوصفى التحليلى من خلال التعرف على دور تلك المؤسسات وتحليل ذلك الدور اعتمادا على مقابلة القائمين على تلك المؤسسات والتعرف على مدى استفادة المصدرين من تلك الخدمات التى تقدمها تلك المؤسسات .

٢/٢ أهمية دور الأجهزة الإدارية العاملة فى مجال تنمية الصادرات

- تقوم المؤسسات الإدارية المتعلقة بتصدير المنتجات الصناعية بالكثير من الوظائف والأنشطة كما أن مهامها تختلف من بلد لآخر وذلك حسب طبيعة الظروف الاقتصادية والسياسية لتلك البلاد ، وبصفة عامة ترجع أهمية أدوار تلك المؤسسات فى تحقيق ما يلى :-
- ١ - تقديم المساعدات للمصدرين لتحسين جودة المنتجات المصدرة وتكييفها وفقا لاحتياجات الأسواق العالمية وذلك عن طريق تطوير الإنتاج للمنتجات والرقابة النوعية .
 - ٢ - متابعة القيود التى تفرضها الدول الأخرى على الإستيراد وذلك لمنع تأثيرها على التصدير للخارج .

- ٣- العمل على تشجيع القدرات التنافسية للشركات التى تقوم بالتصدير ، وتحثها على الانفتاح وذلك من خلال تقديم المعونات الفنية والدعم اللازم .
- ٤ - تقديم الاستشارات للشركات المصدرة والعمل على مساعدتها للتعرف على التوقعات التجارية .
- ٥ - نشر المعلومات التجارية التى تستخدمها الشركات المصدرة وذلك من خلال مراكز المعلومات ، محل جداول التعريفات الجمركية والإحصاءات التجارية وغير ذلك .
- ٦ - القيام بتدريب العاملين بالتصدير وذلك لخلق كوادر مؤهلة للقيام بالنشاط التصديرى وذلك من خلال تطوير وتنمية المهارات البشرية لهم ، تقديم الحلول للمشاكل التى تصادفهم ، ومدهم بالمعلومات الحديثة للنشاط التصديرى .
- ٧ - تمويل النشاط التصديرى للمصدرين ، حيث يمثل تمويل التصدير مركز القلب فى تنمية الصادرات ، وذلك من خلال تقديم شروط ائتمانية ميسرة والمعونة المالية ، ومنح قروض لتمويل الحملات الترويجية لإقتحام الأسواق الخارجية .

مدى الإحتياج إلى وجود مؤسسات إدارية للتصدير

١/٣/٢

بعد استعراض أهمية هذه المؤسسات الادارية بصفة عامة فإنه من الأهمية أن نتناول بالدراسة احتياج السوق المحلى لوجود أجهزة تعمل على تنمية الصادرات .

ويمكن إيجاز أهم المبررات التى تبرر وجود هذه المؤسسة :-

- ١ - تزايد المديونية الخارجية واستمرار العجز فى الميزان التجارى ، والزيادة الكبيرة فى نمو السكان وتخطى الاستهلاك لمستويات الناتج القومى ، أدى ذلك إلى الإهتمام بتنمية الصادرات لأن ذلك يعد الحل الأمثل للخروج من الظروف الصعبة التى يمر بها الاقتصاد المصرى ، ولذلك أصبحت الحاجة ماسة إلى تعظيم دور هذه المؤسسة الادارية .
- ٢ - نتيجة لكفاءة استخدام الموارد والإدارة للمؤسسات الإدارية ، أعطتها الحكومة قدرا من الإهتمام لتحقيق أهداف خطط التنمية الاقتصادية لمساعدة المصدرين .
- ٣ - تواجه الصادرات الصناعية منافسة عظيمة أمام المنتجات المماثلة فى الأسواق العالمية ، مما يتطلب وجود مؤسسات إدارية متخصصة لدعم الصادرات المصرية بالخارج للمساعدة على وجودها ، والعمل على تنمية المنافسة وتدفع إلى الاعتماد على اقتصاديات السوق الحرة وتمكن المصدرين المصريين من أن يجدوا مكانا فى السوق الخارجية .

أهداف المؤسسات الإدارية للصادرات

٢/٢/٢

- تعتمد المؤسسة الإدارية للصادرات على عدد من الطرق لتنفيذ أهدافها والكفاءة فى استخدام هذه الأساليب بالوضع الملائم ، ومن أهم تلك الأهداف ما يلى :
- ١ - مساعدة المصدرين على ابتكار وتنفيذ سياسات زيادة الصادرات .
 - ٢ - تقديم النصح للمصدرين فى المسائل التصديرية ، وكذلك تقديم المساعدة على تحسين نوعية منتجاتهم .
 - ٣ - الوقوف بجانب المشروعات التى تستطيع المنافسة فى الأسواق الخارجية .

- ٤ - العمل على الحد من العقبات والمشاكل التي تقف أمام المصدرين أو التي تمنعهم من التوسع في صادراتهم .
ولتحقيق تل الأهداف تقوم المؤسسات الادارية بالأنشطة التالية :

أهم أنشطة المؤسسات الادارية لتنمية الصادرات

٣/٢/٢

يأخذ نشاط تلك المؤسسات الادارية تنمية الصادرات كل جديد فى الوقت الحالى . وذلك لى تتمكن الصادرات الصناعية من إيجاد موقع لها فى الأسواق الخارجية نتيجة وجود المنافسات الكبيرة والمتزايدة مع بداية الأخذ باتفاقية الجات ونهاية الفترة الانتقالية بالنسبة للدول النامية ومن ضمنها مصر .

ومن أهم الأنشطة لتلك المؤسسات الادارية ما يلى :

- ١ - المشاركة على حل المشكلات التى تصادف إنتاج المنتجات التصديرية ويتطلب ذلك درجة كبيرة من الكفاءة الإقتصادية .
- ٢ - العمل على التميز بين تخطيط الإنتاج للتصدير وفائض الإنتاج المحلى فالثانى ينتج للأسواق المحلّة ، ولا يكثر بالتصدير للخارج إلا فى حالة وجود زيادة لديه فى ذلك الإنتاج .
- ٣ - الاهتمام بضبط ورقابة أنظمة الجودة الشاملة التى تعد من الأساسيات فى النشاط التصديرى وذلك لضمان تطابق المواصفات للمصنّعات التصديرية مع المواصفات العالمية ، مع الاهتمام بذلك فى جميع مجالات الصناعات المختلفة .
- ٤ - المساعدة على النهوض بمراكز الأبحاث على مستوى الوحدات الإنتاجية وذلك لتحديث التكنولوجيا المستخدمة فى الإنتاج ، وكذلك محاولة التوصل إلى تكنولوجيا محلية لتعويض الفجوة بينها وبين الدول الصناعية المتقدمة والتى سوف تتزايد عند تطبيق اتفاقيات الجات .

- لا بد من توافر عدد من العوامل لإنجاح أى مؤسسة يعمل فى مجال الصادرات للوصول إلى الأهداف التى من أجلها أنشئ وهى :-
- ١ - التحديد الواضح للمسئوليات والوظائف الخاصة ، حيث أن يكون مستوى تلك المؤسسات بالوضع الذى يساعدها على تحقيق المسئوليات .
 - ٢ - الاستقلالية الكاملة لتحقيقها بمرامجها ، كذلك تجنب عدم التدخل فى عملها .
 - ٣ - مسئوليتها عن تخطيط وإدارة وتنفيذ ورقابة وتمويل الأنشطة الرئيسية .
 - ٤ - الحصول على المساندة او الثقة فى مهاراتها من المصدرين .
 - ٥ - تطوير وتنمية الصادرات ، إذا كانت ترغب لزيادة الصادرات .

توصيف وتحليل دور المؤسسات الادارية المتعلقة بتصدير الصناعية

قام الباحث بتصنيف دور تلك المؤسسات حسب طبيعة نشاطها كما

يلى :

- أولا - مؤسسة تخطيطية .
- ثانيا - مؤسسات رقابية .
- ثالثا - مؤسسات تمويلية .
- رابعا - مؤسسات ذات أنشطة متنوعة .

لا يحتاج التصدير فقط إلى بنية أساسية مادية ، وإنما يحتاج أيضا إلى مؤسسات مختلفة لتتولى مسئولية ممارسة الأنشطة والأعمال اللازمة لصياغة خططه وسياساته ووصفها موضع التنفيذ الفعال و متابعة هذا التنفيذ بما يكفل تحقيق ما تصبوا إليه عمليات التصدير من أهداف وغايات بالدرجة المحددة من الكفاءة والفعالية .

أولا - وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية

تعتبر وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية المؤسسة الحكومية المختصة التي تشرف على قطاع التصدير، وتتولى الإشراف على جميع مكونات هذا القطاع وتعمل على تحقيق وتنمية الصادرات وتعميق الصلات والروابط بين جميع المؤسسات المتصلة بالتصدير سواء في مصر أو خارجها ، حيث تقوم بتدعيم العلاقات الاقتصادية بين مصر والدول الأخرى والمنظمات الدولية منها صندوق النقد الدولي وصناديق النقد الإقليمية ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية .

وتحقق وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية أهدافها من خلال قطاعات متعددة ، وللتعرف على أكثر القطاعات اتصالا بعملية تخطيط الصادرات وتحقيق الأهداف التخطيطية الخاصة بتنمية الصادرات سوف يقوم الباحث بالتعرف على قطاع التجارة الخارجية الذي يعد أكثر القطاعات اتصالا بتنمية الصادرات ، وهو القطاع المسئول فعلا بالتخطيط لتنمية الصادرات ، وذلك من خلال

أسباب عدم قيامه بدوره فى التخطيط لتحقيق أهداف تنمية
الصادرات .

أ - الأهداف الرئيسية لقطاع التجارة الخارجية

قطاع التجارة الخارجية هو أحد القطاعات المعنية بالتجارة الخارجية وعلى
ضوء ذلك فهو مسئول عن مجموعة من الأهداف (*) .

- ١ - وضع التشريعات والسياسات الخاصة بالتجارة الخارجية .
- ٢ - مكافحة الدعم والإغراق والوقاية .
- ٣ - القيام ببحوث التجارة الخارجية .
- ٤ - الاهتمام بالتبادل التجارى .

ب - المهام والأنشطة التى تقوم بها قطاع التجارة الخارجية فى مجال تنمية الصادرات (**)

- ١ - إعداد الدراسات المتعلقة بتطوير التشريعات المنظمة للتجارة الخارجية
واقترح مشروعات القوانين والقرارات .
- ٢ - الإشراف على تنفيذ قوانين التجارة الخارجية والقرارات واللوائح التنفيذية
والعليمات الصادرة تطبيقا لها والنظر والبث فى كافة المشكلات المتعلقة
بإجراءات تنفيذها استيرادا وتصديرا واتخاذ الإجراءات القانونية عند
مخالفتها .

(*) وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية ، " مهام قطاع التجارة الخارجية " ، مارس ٢٠٠١ ، صفحات متعددة .

(**) راجع فى ذلك :

- الهيكل التنظيمي والاختصاصات العامة لقطاع التجارة الخارجية واختصاصات الإدارة المختلفة : الصادرة بالقرار الجمهوري

رقم (٤٠) لسنة ١٩٨٨

- وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية " مهام قطاع التجارة الخارجية " ، مرجع سبق ذكره ، ص ٥ - ٧ .

- ٣ - اقتراح السياسات التصديرية والإستيرادية ونظم تنفيذ عمليات الاستيراد السلعي وأساليب تصدير المنتجات الوطنية التي تستهدف تنشيط الصادرات وتنميتها بمعدلات تزيد عن معدلات الزيادة فى الواردات .
- ٤ - دراسة سلبية وإيجابية اتفاقية منظمة التجارة العالمية (الجات) وتأثيرها على كافة السلع المختلفة والعمل على تعظيم الإيجابيات وتجسيم السلبيات مع متابعة تطبيق هذه الاتفاقية بالنسبة للاتفاقات الملحقة بها والتزامات وحقوق مصر فى هذه الاتفاقات وإعداد دراسات تسويقية لمختلف السلع لفتح أسواق جديدة للمنتج المصرى والاستفادة من الفرص التصديرية المتاحة فى الأسواق الخارجية .
- ٥ - دراسة الأوضاع التجارية السائدة فى العالم وتطورها وبيان أثرها على التجارة الخارجية المصرية وعلى الإقتصاد الوطنى وكذا النظم والإجراءات الخاصة بالإستيراد فى دول العالم لتحديد العوائق التى تعوق الصادرات المصرية فى إطار حقوق مصر فى اتفاقات منظمة التجارة العالمية واتخاذ الإجراءات اللازمة حيالها .
- ٦ - المشاركة فى عقد اتفاقات التجارة وبروتوكولاتها والمشاركة فى إجراءات المباحثات والمفاوضات الخاصة بها ومتابعة تنفيذها .
- ٧ - متابعة تنفيذ الخطط والسياسات التى تتعلق بالعلاقات التجارية بين مصر ودول العالم .
- ٨ - إجراء الدراسات المتعلقة بنشاط المنظمات والهيئات والمجالس والوكالات الدولية التى تعمل فى مجال التجارة الخارجية .
- ٩ - المشاركة فى اعداد البحوث والدراسات الخاصة بعلاقة مصر التجارية مع الجات وتجميع البيانات والاحصاءات اللازمة للإستعانة بها عند اجراء المباحثات الاقتصادية والتجارية معها وتحديد المواقف التى يمكن اتخاذها فى المعاملات التجارية مع الجات .
- ١٠ - الرد على الاستعلامات المتعلقة بالتبادل التجارى مع الدول اعضاء اتفاقية الجات وكذلك فحص الشكاوى والمشكلات التى يمكن ان تثار فى هذا

المجال والعمل على تسويتها بما يصون مصلحة مصر وسمعتها التجارية

١١- إعداد الدراسات الخاصة بالميزان التجارى ومتابعة حركته على المستوى
السلعى والجغرافى .

١٢- إعداد الدراسات الخاصة بتشجيع الصادرات .

١٣- تجميع المعلومات والبيانات الخاصة بالتصدير والانتاج والاستهلاك
والاستيراد والمخزون ومتابعة مراكز السلع الأساسية الهامة .

١٤- إعداد الدراسات السلعية اللازمة للتعرف على الموارد المتاحة من السلع
والاحتياجات الفعلية من هذه السلع بهدف وضع الهيكل السلعى للصادرات
المصرية .

١٥- التقدم بالمقترحات التى تهدف إلى زيادة الإنتاج المحلى وتطوره فى ضوء
متطلبات الخطط لمواجهة المنافسة الخارجية وفتح أسواق جديدة لها
بهدف تنمية الصادرات المصرية .

١٦- إعداد الدراسات والبحوث المختلفة والتوصيات بتوجيه الجهود إلى السلع
التي تحقق أكبر عائد اقتصادى .

١٧- المشاركة فى إعداد واقتراح السياسات الجمركية بالتنسيق مع مصلحة
الجمارك بوزارة المالية .

١٨- دراسة اتجاهات الأسعار العالمية والمحلية من واقع النشرات الرسمية
والدورية وتقارير التمثيل التجارى واقتراح وسائل الاستفادة من هذه
الاتجاهات .

ويتبع قطاع التجارة الخارجية الإدارات المركزية التالية :

١ - الإدارة المركزية للتصدير والإستيراد .

٢ - الإدارة المركزية لبحوث التجارة الخارجية .

٣ - الإدارة المركزية للسياسات التجارية الدولية (جهاز مكافحة الدعم

والإغراق والوقاية) .

ويلحق برئاسة القطاع الإدارات الآتية :

- ١ - إدارة تحليل البيانات .
 - ٢ - إدارة بحوث شئون القطن .
- كما يوجد للقطاع مكاتب تجارة خارجية بالمنافذ الجمركية التالية (*):

- ميناء القاهرة الجوى .
- ميناء الاسكندرية .
- ميناء دمياط .
- ميناء بور سعيد .
- ميناء السويس .

وفى إطار تنظيى يجمع بين المصدرين والمنتجين من القطاع الخاص والإستثمارى وقطاع الأعمال للربط بين السياسات الإنتاجية والتصديرية بهدف تنمية الصادرات ، فقد قام قطاع التجارة الخارجية بتشكيل مجموعة من المجالس السلعية للقطاعات السلعية الواعده التى تتمتع بميزة تنافسية ، وذلك من خلال تعزيز مركزها التنافسى فى الأسواق الخارجية ، حيث يتولى قطاع الأعمال الأمانة الفنية لتلك المجالس ، كما يتولى نشر قرارات وتوصيات المجالس بعد التصديق عليها .

وتكون المجالس السلعية (***) من أربعة عشر مجلس وهى :

- ١ - المجلس السلعى للأدوية والأمصال واللقاحات والمستلزمات الطبية.
- ٢ - المجلس السلعى للصناعات الغذائية .
- ٣ - المجلس السلعى للمحاصلات الزراعية .
- ٤ - المجلس السلعى لمواد البناء والحراريات .
- ٥ - المجلس السلعى للصناعات الكيماوية والأسمدة .

(*) أنشأت بالقرار الوزارى رقم (٥٢١) لسنة ١٩٩٧ لوزير التجارة والتموين ، وأصبحت تتبع وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية منذ عام ١٩٩٩ .

(**) يقوم على إدارة كل مجال سلعى هيئة مكتب تشكل من رئيس ووكيلين وأمين للصندوق ، لدوره انعقاد تستمر ثلاث سنوات من تاريخ صدور قرار تشكيل كل مجلس ، وينتخب المجلس فى أول كل دوره انعقاد هيئة المكتب .

- ٦ - المجلس السلعي للكتب والمصنفات الفنية .
- ٧ - المجلس السلعي للملابس الجاهزة .
- ٨ - المجلس السلعي للمفروشات المنزلية .
- ٩ - المجلس السلعي للسلع المعدنية .
- ١٠ - المجلس السلعي للغزل والمنسوجات .
- ١١ - المجلس السلعي للبرمجيات وصناعة التكنولوجيا المتقدمة .
- ١٢ - المجلس السلعي للجلود والمنتجات الجلدية .
- ١٣ - المجلس السلعي للمنتجات الخشبية .
- ١٤ - المجلس السلعي للسلع الهندسية والإلكترونية .

ج- أهم الأعمال والأنشطة للمجالس السلعية

للمجالس السلعية فى سبيل تحقيق أهدافها ان تقوم فى نطاق عملها بإعداد الدراسات ، ووضع الخطط والبرامج التى تكفل تخفيض تكلفة الصادرات المصرية ، وبصفة خاصة فى المجالات الآتية :

- ١ - أساليب توفير مستلزمات الإنتاج وضمان تدفقها .
- ٢ - رفع مستوى الوحدات الإنتاجية ، ومستوى جودة الإنتاج والرقابة عليها .
- ٣ - رفع مستوى الكوادر الفنية والإدارية القائمة على الإنتاج وعلى أنشطة التسويق الداخلى والخارجى .
- ٤ - تنمية حجم الطلب الحالى على الصادرات المصرية فى الأسواق الخارجية والعمل على دخول أسواق جديدة .
- ٥ - إعداد قاعدة معلومات لخدمة المتعاملين فى مجال عمل المجالس .

د - تحليل دور قطاع التجارة الخارجية في مجال تنمية الصادرات

يتناول الباحث تحليل الأهداف لأحد المؤسسات الحكومية الخاصة في مجال تخطيط الصادرات والذي يقوم بوضع الخطط الخاصة بالصادرات ورسم السياسة التصديرية على مستوى الدولة من حيث :

- أ - مدى تحقيق الأهداف الخاصة بتوفير الفائض التصديري .
- ب - مدى تحقيق الأهداف الخاصة لتشجيع وتنمية نشاط التصدير .
- ج - مدى تحقيق الأهداف الخاصة التي أنشئت من أجلها المجالس السلعية .

أ - مدى تحقيق الأهداف الخاصة بتوفير الفائض التصديري

يعتمد توفير الفائض القابل للتصدير على مدى النجاح في تحقيق

ما يلي :

- ١ - اتجاه سياسة الإنتاج المصري نحو سلع تصديره تتمتع فيها مر بميزة نسبية وهذا لن يتأتى الا عن طريق توفير الحوافز للمنتجين .
- ٢ - العمل على تشجيع الاستثمار واجتذاب رؤوس الأموال سواء المحلية أو الأجنبية للاستثمار في المشروعات ذات المردود التصديري للدولة ، مما يتطلب تشجيع الإستثمار وتقرير الإعفاءات على الاستثمار في المشروعات الإنتاجية .
- ٣ - مراعاة ان تعمل سياسة الاستيراد على تسهيل نقل التكنولوجيا لمصر وتوفر مستلزمات الإنتاج اللازمة للصناعات التصديرية ، مما ينعكس على زيادة القدرات التصديرية .
- ٤ - ترشيد سياسة الاستهلاك في مصر بما يكفل توفير الفوائض من السلع والمنتجات القابلة للتصدير .

وقد اتضح للباحث عدم قدرة قطاع التجارة الخارجية على القيام بدوره فى تحقيق الأهداف السابقة نظرا لوجود مشاكل تواجه المصدرون فى توفير الإنتاج القابل للتصدير تتمثل فى عدم توفير التمويل اللازم لقيام المشروعات بالتوسع فى إنتاجها والقيام بالإحلال والتجديد لها مما قضى على قدرتها التصديرية ، كما أن البعض الآخر يواجه بعدم كفاية إنتاجه للاستهلاك المحلى وبالتالي عدم وجود فائض إنتاج للتصدير ، والبعض الآخر يواجه صعوبات خاصة بتوفير مستلزمات الإنتاج سواء المحلية أو الخارجية مما يؤثر على تكلفة الإنتاج للتصدير ، وبذلك يتضح للباحث عدم تحقيق الأهداف الخاصة بتوفير الفائض التصديرى بالصورة الملائمة .

ب- مدى تحقيق الأهداف الخاصة لتشجيع وتنمية نشاط التصدير

يرتبط نجاح تحقيق الأهداف الخاصة لتشجيع وتنمية نشاط التصدير بمدى قدرة المؤسسات التخطيطية فى تحقيق الأهداف الخاصة لتسهيل إجراءات وممارسة التصدير ، وكذلك حل مشاكل المصدرين ، وهذا يتأتى عن طريق ما يلى :-

- ١ - مرونة القوانين التصديرية ، وإزالة أى عوائق أمامها ، وتطويرها باستمرار مما يساعد على تشجيع نشاط التصدير .
- ٢ - تقديم التسهيلات اللازمة لنشاط التصدير ويتمثل فى تقديم المساعدات التسويقية من دراسات للأسواق الخارجية والترويج للمنتجات المصرية .
- ٣ - الإهتمام بتوفير حوافز التصدير ، وتشجيع إقامة مشروعات البنية الأساسية بالنسبة للنشاط التصديرى والتي تتمثل فى النقل والشحن وتسهيل الاتصال بالعالم الخارجى .

٤ - التنسيق بين المؤسسات الحكومية والخاصة التي تهدف إلى تنمية الصادرات حتى تضمن القيام بدورها بشكل تكاملى بدون أى تداخل فى اختصاصاتها .

وقد اتضح للباحث عدم تحقيق الأهداف الخاصة بتشجيع وتنمية النشاط التصديرى وذلك من خلال عدم رضاء المصدرين^(١) عن التسهيلات الخاصة بالمعاملة الجمركية لمستلزمات الإنتاج ، وعدم وجود خطة واضحة للصادرات تشجعها الدولة ، ووجود بعض المشاكل الخاصة بأسطول النقل .

ج- مدى تحقيق الأهداف الخاصة والتي أنشئت من أجلها المجالس السلعية

تعتبر المجالس السلعية أحد المؤسسات التي تهدف إلى تنمية الصادرات ، ونظرا لحدائة تشكيل تلك المجالس حيث لم يمر عليها أكثر من ثلاث سنوات ، إلا أن الباحث سوف يقوم بتقييم تلك التجربة للتعرف على مدى تحقيقها لأهدافها التي أنشئت من أجلها . وقد اتضح للباحث ما يلى :

افتقاد تلك المجالس التشكيل السليم من حيث شموله لكل الجهات المعنية^(*) بتنمية الصادرات ، ومن أهم المؤسسات ذات الصلة بتنمية الصادرات والتي يصبح من الضروري أن تقوم ضمن أعضاء اللجان الاستشارية للمجالس السلعية ، الهيئة العامة لشئون المعارض والأسواق الدولية ومركز تنمية الصادرات المصرية ، ممثلين عن شركات النقل والشحن والتفريغ والتأمين وممثلين عن شركات الإنتاج الصناعى ،

^١ - مقابلة مجموعة من المصدرين بقطاع التجارة الخارجية ، وزارة الاقتصاد ، خلال فترة شهر يونية ٢٠٠٠ .

^(*) وزارة التجارة والتموين ، قرار وزارى رقم (٥٢١) لسنة ١٩٩٧ بتشكيل المجالس السلعية ، الصادر بتاريخ ١٢/٢٣/١٩٩٧ ،

مادة (١٠) ص ٤ .

وترجع أهمية تمثيل تلك المؤسسات إلى أن لها دور أساسى فى تنمية الصادرات ويمكن الاستفادة بها عند وضع أى إستراتيجية لتنمية الصادرات ، وحتى يمكن لتلك المجالس أن تجمع وجهات نظر جميع المؤسسات التى تتصل اتصالا وثيقا بمجال تنمية الصادرات ، وبذلك تصبح توصيات تلك المجالس السلعية أكثر شمولا وأكثر واقعية ، وذلك يرى الباحث إعادة تشكيل اللجان الاستشارية للمجالس السلعية على إن تتضمن جميع الجهات المعنية بالتصدير والسابق توضيحها .

كما يتضح للباحث بخصوص تشكيل اللجان أو مجموعات العمل الفرعية والتى تختص بسلعة أو مجموعة من السلع (*) كان من الضرورى تحديد إطار عمل تلك اللجان .

ويرى الباحث فى هذا الشأن أن يكون عمل هذه اللجان فنيا ، يقوم بالتعرف على الصعوبات التى تقابل المصدرين ، والعمل على التنسيق بين المؤسسات الادارية المعنية بالتصدير ، ومن خلال اللقاءات التى قام بها الباحث (**) اتضح أن تلك المجالس السلعية لم تقم بأى نشاط وبالتالي فإن فاعليتها محدودة وليس لها أى تأثير فى مجال بحث ودراسة مشاكل الصادرات والتى تعترض حركة نموها ، أو فى مجال إعداد الدراسات السلعية أو حتى أعداد تقارير عن موقف تنفيذ الصادرات الصناعية .

ومن الاستعراض السابق يتضح أن المؤسسات التخطيطية للصادرات لم تقم بدورها على الوجه الأمثل سواء بالنسبة لتحقيق الأهداف الخاصة بتوفير الفائض التصديرى أو سواء بالنسبة للأهداف الخاصة بتشجيع وإزالة معوقات التصدير ، الأمر الذى يتطلب دراسة تلك

(*) وزارة التجارة والتمويل ، قرار وزارى رقم (٥٢١) لسنة ١٩٩٧ ، مرجع سبق ذكره ، مادة (٤) ، ص ٣ .

(**) مقابلة مدير شركة بور سعيد للملابس الجاهزة ، شركة الشرق الأوسط لصناعة السجاد بتاريخ يونيو ٢٠٠٠ .

المؤسسات بشكل أكثر تفصيلا للتعرف على الأسباب التي أدت إلى عدم قيامها بدورها التخطيطي .

ثانيا - المؤسسات الرقابية

نظرا لأهمية الجودة للسلع المصدرة لاستيراد حدة المنافسة بالأسواق الخارجية ولمساعدة المصدرين على اكتساب تلك الأسواق ، مما دعى الأمر إلى بروز دور وأهمية مؤسسات الرقابة باعتبارها مؤسسات محايدة ولها خبرات بالمواصفات القياسية سواء محليا أو عالميا وتحرص تلك المؤسسات على بناء سمعة طيبة لصادرات السلع المصرية بالأسواق العالمية ، ومن أهم هذه المؤسسات التي تمارس تلك الدور الرقابى ما يلي :

١ - الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات^(١)

تقوم الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات مثلها فى ذلك مثل الهيئات المماثلة فى كافة أنحاء العالم بدورها فى الرقابة ، فالهيئة إحدى المؤسسات العاملة فى مجال التجارة الخارجية فى مصر .

أ - الأهداف الرئيسية للهيئة

تتمثل الأهداف الرئيسية للهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات فيما يلى :

-
- ١ - القرار الجمهورى رقم (٧٧٠) لسنة ١٩٧١ بشأن الهيئة والذي نصت المادة الأولى منه على ما يلى :
- أن تكون هذه الهيئة هيئة عامة ذات شخصية اعتبارية مستقلة .
 - أن تكون هذه الهيئة تابعة من الناحية التنظيمية والإدارية لوزير الاقتصاد والتجارة الخارجية .

- ١ - فحص ورقابة جودة الصادرات .
- ٢ - حماية سمعة مصر التجارية فى الخارج .
- ٣ - دفع عجلة التصدير ، وتنمية الصادرات المصرية ووصولها بحالة جيدة فى الخارج .
- ٤ - فتح أسواق جديدة والوقوف أمام المنافسة العالمية .

ب - الأعمال والمهام الرئيسية التى تمارسها الهيئة

تقوم الهيئة بالأعمال والمهام التالية لتحقيق أهدافها من

خلال :

- ١ - العمل على توافر المواصفات القياسية التى وضعتها الهيئة العامة للتوحيد القياسى وجود الإنتاج والتى لا بد من أخذها فى الاعتبار عند إنتاج السلع المصدرة بواسطة كلا من شركات قطاع الأعمال العام ، والخاص ، والإستثمارى .
- ٢ - إصدار شهادات المنشأ الدولية لكافة أنواع السلع المصدرة ولكافة القطاعات ووفقا لاتفاقيات الدولية (السوق الأوربية المشتركة ، النظام المعمم للمزايا والاتفاقيات مع الدول المختلفة) .
- ٣ - إمساك بسجل للمصدرين (*) حيث اشترط عدم جواز مزاوله نشاط التصدير للمنتجات المصرية إلا لمن يكون اسمه مقيدا

(*) يحكم سجل المصدرين القانون رقم (١١٨) لسنة ١٩٧٥ فى شأن الاستيراد والتصدير ، والمادة (٤٤) من قرار وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية رقم (٢٧٥) لسنة ١٩٦١ بإصدار لائحة القواعد المنفذة لأحكام القانون رقم (١٨) لسنة ١٩٧٥ فى شأن الاستيراد والتصدير ، كما تقوم وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية بإعداد سجل المصدرين طبقا للمادة (٦٢) من القانون . كما احتصر عدد المستندات المطلوبة للقيد بالسجل لتصبح ثلاثة مستندات بالنسبة للأشخاص الطبيعيين ، وخمسة مستندات بالنسبة للاعتبار بين بدلا من ثلاثة عشر مستندا ، ويتم القيد خلال ٤٨ ساعة والتجديد خلال ٢٤ ساعة .

بتلك السجل ، وذلك للتحقق من حسن سمعة المصدرين
المصريين .

٤ - أنشأ فروع للهيئة (*) فى كافة الموانى البحرية والجوية
ومناطق الإنتاج والمحافظات وزودت تلك الفروع بالمعامل
والأجهزة اللازمة لتحليل الصادرات طبقا للشروط
والمواصفات التجارية المطلوبة فى السلعة المصدرة .

وتيسيرا على المصدرين فقد أصبحت الرقابة على الصادرات اختيارية
وتحت مسئولية المصدر منذ عام ١٩٨٧ (**). وذلك بالنسبة لصادرات القطاع
الخاص لبعض السلع ، وأصبحت اختيارية لشركات قطاع الأعمال العام اعتبارا
من ١٩٩١/٥/٣٠ .

ج - تحليل دور الهيئة

فى إطار تحليل دور الهيئة فى أدائها لدورها فى تنمية الصادرات فسوف
يقوم الباحث تحليل كلا من الأهداف والاختصاصات لها ، والتعرف على أهم
المعوقات التى تصادفها لتحقيق تلك الأهداف والأنشطة .

(*) يعمل بالهيئة وفروعها أكثر من ثلاثة ألف موظف موزعين على مكاتبها المنتشرة فى أنحاء مصر ، كما بدأت الهيئة بمحافظة
الإسكندرية فى إجراءات تشغيل فرع الهيئة الجديد الذى أقيم على مساحة ٨٠٠ متر مربع أمام ميناء الإسكندرية ويخصص لاستقبال
كلا من المصدرين والوكلاء التجاريين وبلغت تكلفته حوالى مليون جنيه ، حيث تم تجهيزه بأحدث المعدات المتطورة والخدمات الخاصة
بالمعاملين مع الصادرات والأنشطة الصناعية .

(**) قرار وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية رقم (٤) لسنة ١٩٨٧ بشأن فحص النوعية والجودة على صادرات القطاع الخاص .

تقوم الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات بفحص ورقابة جودة الصادرات وحماية سمعة مصر التجارية فى الخارج والمساعدة فى فتح أسواق جديدة ، وقد استطاعت الهيئة تحقيق تلك الأهداف بدرجة متوسطة نظرا لأن كثير من المصدرين ينظرون إلى الرقابة على أنها تعرقل العملية التصديرية ، وقد تودى إلى ضياع الفرص التصديرية عليهم نتيجة طول الإجراءات الرقابية وكثرة المستندات المطلوبة مما يحجم كثير من المصدرين على التعاون مع القائمين على عملية الرقابة .

ويرى الباحث فى حقيقة الأمر أن الرقابة لا تودى إلى عرقلة العملية التصديرية ولكن تساعد المصدرين على تطوير التصميمات وملائمة الأذواق ومواصفات القياسية فى الأسواق الخارجية حتى تساعدهم على عملية المنافسة فى تلك الأسواق ، كما تعمل على المحافظة على سمعة المنتج المصرى وخاصة من السلع التى تحرص مصر على بناء سمعة طيبة لها ، مثل المنتجات القطنية ، فالرقابة كأسلوب يودى إلى الحفاظ على تلك السمعة .

أما بخصوص فتح أسواق جديدة فيعتبر هذا الدور من المهام الحيوية اللازمة لوجود أى استراتيجية ناجحة لتنمية الصادرات ، وباستعراض دور الهيئة فى هذا المجال نجد أن هناك قصور فى هذا الدور ، ويرى الباحث فى هذا الشأن كان من الأولى للهيئة أن تتفرغ بصفة رئيسية لمهامها الرقابية والبحث لبناء سمعة طيبة للمنتجات المصرية فى الداخل والخارج أفضل بكثير من المساعدة على فتح أسواق جديدة ، ويرجع السبب فى ذلك أن هناك مؤسسة حكومية وخاصة تقوم بمثل هذا الدور والذى أنشئت من أجله مثل مركز تنمية الصادرات.

تواجه الهيئة مجموعة من المعوقات أهمها ما يلي :-

عدم التزام المصدرين بتنفيذ التعليمات الصادرة إليهم من قبل الهيئة وخاصة بالنسبة للسلع الصناعية الخاضعة للفحص اختياريًا ، فتكاد تكون نسبة الإلتزام معدومة وهذا يسئ لسمعة الصادرات المصرية بالخارج ، عكس الحال بالنسبة للسلع الخاضعة للفحص الإلجباري فتكون نسبة الإستجابة عالية .

- عدم وجود وعي لدى المصدرين بأهمية عنصر الرقابة بغرض مساعدتهم وتطوير منتجاتهم بحيث تكون الرقابة إيجابية ، فعادة الدخول في النشاط التصديري يحتاج إلى مجهودات كبيرة حتى يستطيع المصدر أن يكتسب مكانة في السوق الخارجي ، وبعد ذلك يمكن أن يؤتى بثماره ، وبدون ذلك الوعي نجد أن أغلب المصدرين تواجههم مشاكل قد تستطيع الرقابة أن تلافئها قبل تصدير منتجاتهم إلى الخارج .

- تعاني الهيئة من نقص الكوادر الفنية اللازمة لمزاولة النشاط الرقابي على السلع التصديرية وتدريبهم على الأعمال المنوطة بهم بحيث تتحول الرقابة إلى أن تصبح عونًا للمصدرين وتحقيق الهدف منها بحيث لا تصبح رقابة بوليسية ، ولكن ترفع من شأن المصدرين في مجال مواجهة المنافسة للمنتجات بالأسواق الخارجية .

ولذلك يرى الباحث زيادة دور وفعالية الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات ، وتبسيط إجراءات مستندات الرقابة وتوضيح الهدف من الدور الرقابي للهيئة للمصدرين ، مما يساعد على تعاون المصدرين والتزامهم تجاه الهيئة وزيادة الوعي لديهم

بأهمية عنصر الرقابة ، وهذا يمثل دور إعلامى بارز للهيئة لدى المصدرين عن طريق تعريفهم بالخدمات التى تقدمها الهيئة لهم والتركيز على الاختصاصات الرئيسية للهيئة والابتعاد عن الأدوار الأخرى ، والعمل على محاولة استقطاب عناصر بشرية فنية على درجة كبيرة فى الخبرة فى مجال الرقابة لمساعدة المصدرين على تحقيق أهدافها ، والعمل على وجود تنسيق بين الهيئة والمؤسسات الأخرى مثل الهيئة العامة للتوحيد القياسى وجودة الإنتاج مما ينعكس أثره فى إيجاد منظومة متكاملة لمساعدة تحقيق أهداف استراتيجية التصدير .

٢ - الهيئة المصرية العامة للتوحيد القياسى وجودة الإنتاج

مع فكرة التحول الصناعى ، والتأكيد على أن التنمية الصناعية هى الأساس للتنمية المتكاملة أنشئت فى الخمسينات الهيئة المصرية للتوحيد القياسى (*) لتطوير عملية ضمان الجودة والرقابة عليها ، وكذلك لتكون المرجع القومى لجميع شئون التوحيد القياسى فى مصر ، ويدير الهيئة مجلس إدارة مكون من ٢٣ عضوا يمثلون من شركات قطاع الأعمال العام ، والوزارات والمؤسسات المعنية بضمان الجودة والمواصفات ، وتتكون الهيئة من أربع إدارات رئيسية .

- ١ - الإدارة المركزية للتوحيد القياسى .
- ٢ - الإدارة العامة للعلاقات الفنية .
- ٣ - مركز ضبط الجودة .
- ٤ - الإدارة العامة للشئون المالية والإدارية (**).

(*) أنشئت الهيئة بمقتضى القرار الجمهورى رقم (٢٩) لعام ١٩٥٧ ، وتم إعادة تنظيمها وتعديل تسميتها إلى الهيئة المصرية العام للتوحيد القياسى وجودة الإنتاج وفقا للقرار الجمهورى رقم (٣٩٢) لسنة ١٩٧٩ وأصبحت هيئة مستقلة تابعة لوزارة الصناعة .

(**) يعمل بالهيئة ما لا يقل عن ٦٠٠ من الفنيين ، ويشغل معظمهم فى إدارة تأكيد الجودة وشهادات المطابقة .

كما تتعاون الهيئة مع المؤسسات الادارية الرقابية الأخرى (*) عن طريق إجراء أنشطة الفحوص والاختبارات على العينات الواردة إليها من تلك الجهات وتحديد مدى مطابقة السلع والمنتجات للمواصفات القياسية المعنية .

- الأهداف الرئيسية للهيئة

- ومن أهم الأهداف التي أنشأت من أجلها الهيئة ما يلي :
- ١ - معاونة القطاعات الإنتاجية المصدرة .
 - ٢ - تحديد معايير الجودة والدقة اللازمة للمنتجات .
 - ٣ - تخطيط برامج المواصفات القياسية .
 - ٤ - توجيه العناية الى جودة السلع المعده للتصدير .

ب- أهم الأنشطة التي تقوم بها الهيئة لتحقيق أهدافها

- تم تنظيم الأنشطة من خلال لجان فنية خاصة بمنتجات وقطاعات معينة ، ومن أهم هذه الأنشطة ما يلي (١) :-
- ١ - اختيار المنتجات المصدرة من حيث مطابقتها للمواصفات .
 - ٢ - اختيار مواد التعبئة والتغليف ومدى ملاءمتها لظروف التصدير .
 - ٣ - فحص البطاقات والبيانات المميزة على المنتجات المصدرة للتأكد من ملاءمتها لسوق التصدير .

(١) وزارة التموين والتجارة الداخلية - مصلحة الرقابة الصناعية - مصلحة الرقابة التجارية - وزارة الصحة - الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات .

(٢) وزارة الصناعة والتنمية التكنولوجية ، تقرير عن الهيئة المصرية العامة للتوحيد القياسي ، سنة ١٩٩٩ ، صفحات متعددة .

- ٤ - إصدار شهادات الصلاحية للتصدير ، وموضحا بها جميع البيانات الخاصة بالسلع المصدرة .
- ٥ - وضع العلامات الدالة على الصلاحية للتصدير على المنتجات المعدة للتصدير .
- ٦ - إجراء الدراسات والفحوص اللازمة لتطوير وتحسين جود السلع المصدرة.
- ٧ - تشكيل لجان فنية لدراسة موقف الصادرات فى كل قطاع من القطاعات .
- ٨ - تدريب المهندسين والإخصائيين الفنيين فى مجالات المواصفات وجودة الإنتاج .
- ٩ - المعاونة فى اتباع الأساليب العلمية الحديثة لضبط جودة الإنتاج .
- ١٠ - تمثيل مصر فى المنظمات الدولية (*) والإقليمية التى يدخل نشاطها فى مجال اختصاص الهيئة ، وتنسيق أعمال التوحيد القياسى وضبط الجودة والمعايرة بمصر مع نظائرها فى الخارج .

ج - تقييم دور الهيئة المصرية العامة للتوحيد القياسى

ترى الهيئة ان الإنتاج وضبط الجودة من أهم مقومات تأكيد الجودة حيث تزايدت فى العالم أهمية الجودة لاشتداد حدة المنافسة حيث لم تعد الجودة بدعة أو اختيار بل أصبحت إستراتيجية أساسية فى مجال الإدارة وضرورة لأى منظمة إنتاجية أو خدمية أو حكومية ترد أن تبقى وتستمر وتنافس وتعتبر الجودة من

(١) أولت الهيئة أهمية كبرى للفوائد التى تعد عليها من المشاركة فى النشاط الدولى حيث قامت بالإشتراك فى العديد من المنظمات الدولية ومن أهمها ما يلى :-

- المنظمة الدولية للتوحيد القياسى (ISO)
- الشعبة الدولية للكهربائية الفنية (IEC)
- المنظمة الدولية لبحوث القياس (IMECO)
- المنظمة الأفريقية الإقليمية للتوحيد القياسى (ARSO)
- خلاف ١٠٠ لجنة فنية دولية

أسباب بطء نمو الصادرات المصرية ، فعندما تضعف عملية ضبط المواصفات بسمعة بعض السلع الصناعية بالأسواق الدولية وبالذات عندما يتم رفضها لأسباب تتعلق بعدم مطابقتها لهذه المواصفات ، وسوف يقوم الباحث بالتركيز على دور الهيئة بالنسبة للمواصفات القياسية ثم جودة الإنتاج .

- المواصفات القياسية

بموجب المواصفات القياسية يتم تحديد معايير الجودة ، وهى الأسلوب العلمى الذى تحدد به الاشتراطات المطلوبة وتضع المواصفات الحد الأدنى لخصائص الجودة التى يلزم توافرها فى المنتج ويؤدى الغرض منه (١) .

ويرى الباحث أن هذا الدور هام جدا لتصدير السلع المصرية فى الخارج وهو دور يساعد المنتج المصدر بشكل غير مباشر وليس إلزامى وبذلك يحرص المنتجون المصدرون على مطابقة وتوافق المواصفات القياسية بشكل متكامل من حيث الرموز والمصطلحات والتعاريف الفنية لمواجهة المنافسة بالأسواق الخارجية ، كما يقترح الباحث عند وضع وتخطيط البرامج القياسية أن تكون الأولوية لمنتجات الصناعات الجديدة وخاصة المعدة للتصدير .

- جودة الإنتاج

تعتبر من العوامل الأساسية لتدعيم سمعة المنتجات المصرية بالأسواق الخارجية وتمكنها من اكتساب ثقة المستهلك الأجنبى والهيئة فى هذا الشأن تقوم بدور إيجابى وفعال من حيث جودة الإنتاج وخاصة

١ - مقابلة شخصية مع المهندس مدير عام الإدارة العامة لجودة الإنتاج ، خلال شهر مايو ٢٠٠٠ .

بالنسبة للسلع المصدرة والتأكد من المواصفات وإجراء الإختبارات والفحوص اللازمة عليها والحكم على مدى مطابقة المنتجات المصدرة للمواصفات وإصدار الشهادات اللازمة لذلك وهى شهادات الصلاحية للتصدير .

ويرى الباحث أن الهيئة ساعدت على النهوض بالصادرات المصرية فيما يتعلق بجودة الإنتاج والتأكيد على شعار صنع فى مصر .

إيماناً من الهيئة بضرورة التأكيد على الجودة ، وفى هذا الصدد فقد قامت بإنشاء مركز ضبط جودة الإنتاج الصناعى^(١) ، للقيام بعمليات البحوث والاختبارات .

ويرى الباحث لزيادة فاعلية دور الهيئة فى تنمية الصادرات الصناعة مراعاة ما يلى :

١ - الاهتمام والتركيز على أعمال الأبحاث والتطوير والمراجعة الشاملة وطرق الإنتاج وضبط الجودة فى المصانع والشركات .

٢ - مساعدة المصانع فى تخطيط أهداف الإنتاج حتى يمكن للمسئولين اتخاذ القرارات بالنسبة للأصناف والأنواع التى سوف يتم إنتاجها .

٣ - الاهتمام بالدراسات والبحوث المتعلقة بنظام الرقابة على جودة الصادرات .

^١ - محمد هلال ، دور التوحيد القياسى فى تطوير التصنيع للتصدير ، المؤتمر السابع للهندسة الميكانيكية ، تطوير التصنيع للتصدير ، الإسكندرية ، السنة غير مبينة ، ص ٢٢ .

- ٤ - الاهتمام بمزيد من تطوير أساليب ونظم برامج التدريب ف مجال جودة الإنتاج الصناعي .
- ٥ - تعميق الوعي بأهمية التوحيد القياسى كأحد المؤسسات التى تساهم بالارتقاء بمستوى جودة المنتجات الصناعية المصرية داخل المصانع .
- ٦ - التنسيق مع المراكز البحثية والجامعات والهيئة مما ينعكس على الصناعة المصرية بشكل إيجابى .

ثالثاً: المؤسسات التمويلية:

يعتبر الدور التمويلي والذي تقوم به المؤسسات التمويلية دوراً حيوياً في خدمة عمليات التبادل السلعي بصفة عامة وضعة عمليات والتصدير بصفة خاصة بالشكل الذي ينعكس إيجابياً على زيادة حجم وقيمة الصادرات وتعدد أنواعها وإدخال مجالات سلعية جديدة بالقوائم التصديرية، ومن ثم فالباحث سوف يستعرض توصيف وتحليل لدور تلك المؤسسة التمويلية باعتبارها ذات تأثير مباشر على تنمية الصادرات ومن أهم تلك المؤسسات التمويلية ما يلي:

- ١- البنك المصري لتنمية الصادرات.
- ٢- بنك التنمية الصناعية المصري.

١- البنك المصري لتنمية الصادرات:

يعتبر التمويل إحدى الركائز الأساسية لإنجاح العملية التصديرية، حيث يعد تقديم التمويل اللازم والتسهيلات الائتمانية للمصدرين بشروط مقبولة تساعد على تشجيع العملية التصديرية من خلال ضمان قدرة المصدرين على الوفاء بالتزاماتهم الناتجة عن القيام بالعملية التصديرية في الأسواق العالمية حتى تكون المنافسة لها شديدة. كذلك تشجع كثير من الدول تنمية الصادرات من خلال إقامة بنوك متخصصة للقيام بتوفير التمويل اللازم، وبالنسبة للموضع في مصر لم يوجد إلى عهد قريب بنك لتقديم التمويل للمصدرين حيث كانت البنوك لا تقوم بدور كاف في نشاط تمويل الصادرات، مما دفع الحكومة لإتخاذ القرار بإنشاء البنك المصري لتنمية الصادرات^(١) في نهاية ١٩٨٤، حيث بدأ نشاطه في فبراير ١٩٨٥ للقيام بتمويل العمليات التصديرية للمصدرين.

(١) أنشئ البنك المصري لتنمية الصادرات في ٣٠ يوليو ١٩٨٣ بالقانون رقم (٩٥) لسنة ١٩٨٣ ونخضع لأحكام القانون رقم (١٦٣) لسنة ١٩٧٥ بإصدار قانون البنوك والائتمان.

الأهداف الرئيسية لبنك المصرى لتنمية الصادرات:

- يقوم البنك بتشجيع الصادرات المصرية، كما أنه يساهم فى إنشاء كيانات تصديرية فى مجالات الزراعة والصناعة والخدمات، ومن أهم أهداف البنك التى أنشئ من أجلها مايلئ:
- ١ - تمويل عمليات التجارة الخارجية حيث يوفر للمصدرين التسهيلات الإئتمانية.
 - ٢ - الترويج للمشروعات التصديرية.
 - ٣ - ضمان وتأمين الصادرات.
 - ٤ - توفير المعلومات المطلوبة لأهداف التصدير من خلال مركز معلومات التصدير.

الأنشطة الرئيسية للبنك المصرى لتنمية الصادرات:

- ولتحقيق الأهداف التى أنشئ من أجلها البنك فإنه يقوم بالأنشطة التالية: (١)
- ١ - تقديم التسهيلات الإئتمانية والقروض قصيرة ومتوسطة الأجل والضمانات المصرفية اللازمة للقيام بعمليات التصدير.
 - ٢ - تقديم التسهيلات الإئتمانية والقروض قصيرة ومتوسطة الأجل إلى المنشآت الصناعية القائمة التى تنتج بغرض التصدير وذلك من أجل زيادة الطاقات الإنتاجية لها/ وتمويل المنشآت الصناعية الجديدة التى تقام من أجل التصدير.

راجع فى ذلك:

- النظام الأساسى للبنك المصرى لتنمية الصادرات، الصادر بالقانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٨٣، المادة (٢).
- بمن الحماقى، تمويل التجارة الخارجية إستيرادا وتصديرا، معهد الدراسات المصرفية، البنك المركزى، ٨٩، ١٩٩٠، ص ١١.
- أشرف أبو علم، تمويل وتأمين الصادرات ودورة فى تنمية الصادرات المصرية النشرة الإقتصادية، إدارة البحوث الإقتصادية، شركة النصر للتصدير والإستيراد، العدد ٥١، يناير ١٩٩٠، ص ٩.

- ٣- تقديم التسهيلات الائتمانية والقروض قصيرة ومتوسطة الأجل والضمانات المصرفية إلى البنوك والمستوردين من الخارج تيسيرا لعمليات تصدير المنتجات الوطنية.
- ٤- تمويل عمليات الواردات المتعلقة بالسلع الرأسمالية أو مستلزمات الإنتاج للمشروعات القائمة بالتصدير وذلك لزيادة طاقتها الإنتاجية، وكذلك تمويل المشروعات الإستثمارية الجديدة التي تنتج بدائل للواردات.
- ٥- عقد إتفاقيات تمويلية وتجارية وإتفاقيات ضمان مع المصارف والهيئات المحلية والخارجية.
- ٦- قبول الودائع الإيداعية.
- ٧- تقديم كافة العمليات والخدمات المصرفية، بما فى ذلك فتح الحسابات الجارية لعملائه.
- ٨- تكوين مركز للمعلومات المتعلقة بالصادرات المصرية والأسواق الأجنبية المختلفة بما يمكن البنك من تقديم البيانات والإحصاءات الدقيقة للمصدرين عن الأسواق الخارجية والمستوردين الأجانب.
- ٩- القيام بالدراسات التسويقية للمنتجات المصرية فى ضوء إحتياجات الأسواق الخارجية وتزويد مصدرى السلع الوطنية بنتائج تلك الدراسات والقيام بكل ما من شأنه الترويج للمنتجات المصرية فى الخارج وفتح أسواق جديدة لها.

ج- تحليل دور البنك المصرى لتنمية الصادرات:

يتناول الباحث تحليل دور البنك وأهدافه وأنشطته الرئيسية الخاصة بتنمية الصادرات والسابق الإشارة إليها.

- التسهيلات الائتمانية للمصدرين وتمويل المشروعات:

لقد زاد حجم التسهيلات الائتمانية الممنوحة لتمويل نشاط التصدير بينما كان في عام ١٩٩٨ حوالي ١٧٣٥ مليون جنيه، بلغت في عام ١٩٩٩ حوالي ٣١٠٧ مليون جنيه بمعدل ١٧٩% عن السنة السابقة^(١). ويتضح من ذلك أن البنك قد إتجه نحو التوسع في قاعدة العملاء من المصدرين بما يقدمه من خدمات مصرفية وتليه إحتياجاتهم التمويلية.

أما بخصوص تمويل المشروعات فقد ساهم البنك في شكل قروض قصيرة ومتوسطة الأجل في تمويل أنشطة التصدير والعمليات الإنتاجية بغرض التصدير، حيث قدم قروض تيسيرية للمشروعات الجديدة أو تلك التي تتوسع لزيادة الطاقة الإنتاجية، ويوضح الجدول التالي^(٢) قيمة القروض والسلفيات والخصم والعمليات التصديرية المنفذة عن طريق البنك خلال الفترة من عام ١٩٩٤ حتى ١٩٩٩.

القيمة بالمليون جنيه

السنوات	إجمالي قيمة القروض والسلفيات والخصم	نصيب التصدير من القروض والسلفيات	النسبة %	العمليات التصديرية المنفذة عن طريق البنك
١٩٩٤	١١٦٢	٩٢٤	٧٩.٥	٦٢٥
١٩٩٥	١٣٥٢	١٠٦١	٧٨.٥	٥٧٨
١٩٩٦	١٣٤٣	١٠٨٠	٨٠	٧٦٤
١٩٩٧	١٧٥٧	١٣٨٧	٧٩	٧١٩
١٩٩٨	٢٢٠١	١٧٨٥	٨١	٧٢٣
١٩٩٩	٣٦٦٨	٣٠١٢	٨١.٥	٨٠٠

يتضح من بيانات الجدول السابق ما يلي:

زيادة القروض والسلفيات الممنوحة لقطاع التصدير زيادة كبيرة جدا حتى بلغت ٣٦٦٨ مليون جنيه عام ١٩٩٩ بالمقارنة بعام ١٩٩٤ حيث بلغت ١١٦٢ مليون جنيه أي تضاعفت القروض والسلفيات أكثر من مرتين ونصف مما يدل على أن

^١ البنك المصري لتنمية الصادرات، التقرير السنوي عن عام ١٩٩٩، ص ٣٢.

^٢ البنك المصري لتنمية الصادرات، التقرير السنوي، أعداد مختلفة.

البنك توسع بشكل كبير فى منح القروض والسلفيات. وحتى تتضح الرؤية للتعرف عل نصيب التصدير من هذه القروض سنجد أن قيمة القروض والسلفيات لا تقل عن ٨٠% من هذه القيمة، وهذا يدل على أن البنك يتجه إتجاهها صحيحا ويتمشى مع الأهداف الرئيسية والتي أنشئ من أجلها وهى تقديم التسهيلات الإئتمانية والقروض لتمويل عمليات التصدير، بل وبالعكس أن النسبة المتبقية من القروض وقدرها ٢٠% نجد أن البنك قد منحها إلى المشروعات التى تهدف إلى زيادة فى طاقاتها الإنتاجية ويأمل فى المستقبل أن تزيد من حجم صادراتها إذا كانت تقوم بالتصدير فعلا أو يساعدها على خلق فرص تصديرية فى الأسواق الخارجية. وبالرغم من أهمية دور البنك ونجاحه فى تمويل الصادرات وأنشطة المشروعات التصديرية، إلا أن قرارات البنك التمويلية مازالت محدودة سواء بالنسبة لتوافر الموارد المالية أو بالنسبة لشروط الأقرض وأسعارها، حيث يطمع المصدرين فى مزيد من القروض بشروط أكثر تيسيرا مما جعل الحكومة تخصيص مبلغ وقدره ٣٠٠ مليون جنيه للبنك لتدعيم الصادرات المصرية، كما قام البنك بتخصيص مبلغ وقدره ٢٠ مليون جنيه من موازنة الدولة عن عام ١٩٩٩/٢٠٠٠ على أن يستخدم هذا المبلغ فى دعم أسعار الفائدة على التسهيلات والقروض للمصدرين حتى يتمكن البنك من منح تسهيلات بأقل من أسعار الفائدة السارية فى السوق.

- العمليات الخاصة بتقديم خدمات للمصدرين :

لا يقتصر دور البنك فى تدعيم المشروعات على التمويل المباشر سواء كان فى صورة مساهمات فى رأس المال أو فى صورة قروض وإنما يمتد ليشمل أشكالاً للتمويل غير المباشر كفتح الإعتمادات المستندية لتنفيذ التعاقدات فى عملية التبادل الدول بين المصدرين والمستوردين وقبول الكمبيالات برسم التحصيل والتأمين وإصدار خطابات الضمان لتسهيل حصول المشروعات على الآلات والمعدات، فقد قام البنك بتقديم تلك الخدمات حتى وصلت خطابات

الضمان والإعتمادات المستندية من خلال البنك إلى حوالى ٨١٣ مليون جنيه عام ١٩٩٩ بالمقارنة لعام ١٩٩٨ نجد أنها قد بلغت حوالى ٤٠٩ مليون جنيه.^(١)

ويتضح للباحث أن البنك ضاعف دوره لتقديم الخدمات للمصدرين بأشكال تمويل مختلفة تساعد على إتمام عمليات التبادل التجارى بين المصدرين والمستوردين.

وبذلك يتضح إن من أهم المشاكل التى تواجه البنك فى مجال التمويل اللازم للتصدير هو قصور قدرات البنك التمويلية، وقد تعددت التوصيات بضرورة تدعيم دور البنك بتوفير الموارد المالية اللازمة له حتى يقوم بدوره فى تنمية الصادرات بما يمكنه من تقديم القروض الميسرة للمصدرين.

كما يرى الباحث ضرورة تعزيز دور البنك وخاصة فى مجال الجانب الإعلامى عن الخدمات التى يقدمها للمصدرين، أى تكثيف جهوده وخلق قنوات إتصال بينه وبين المصدرين حتى يزيد من فاعلية البنك فى أدائه لدوره لدعم وتنمية الصادرات المصرية.

٢- بنك التنمية الصناعية المصرى:

أنشئ البنك الصناعى بغرض القيام بالأعمال المصرفية الخاصة بالصناعة المصرية وذلك للنهوض بها، وقد مر البنك بعدد من المراحل منذ إنشائه فى عام ١٩٤٩ وحتى إندماجه فى بنك الإسكندرية عام ١٩٧٣ بإسم جهاز تمويل الحرفيين والقطاع الخاص الصناعى.

^١ - البنك المصرى لتنمية الصادرات، مرجع سبق ذكره، ص ٢٧.

وبعد إتباع الحكومة سياسة الإنفتاح الإقتصادي وما أتبع بعد ذلك من تدعيم للنهوض بالقطاع الخاص الصناعي وتشجيع الصناعات الصغيرة، مما أدى ذلك إلى التفكير فى ضرورة إنفصال البنك الصناعى وبدأ نشاطه فى عام ١٩٧٦ ليكون إحدى البنوك المتخصصة* والتابعة للبنك المركزى المصرى لتقديم الخدمات الإئتمانية المتخصصة ويختلف فى ذلك عن البنوك التجارية حيث توجد به إدارات مستقلة لقروض الآلات وقروض الإنشاءات وإدارات هندسية متخصصة وإدارة دراسات الجدوى للمشروعات الصناعية والصناعات الصغيرة.

أ- الأهداف الرئيسية لبنك التنمية الصناعية المصرى:

تنحصر المصادر النقدية فيما تقدمه له الحكومة المصرية وما يمنح له من قروض أجنبية من الهيئات الدولية مثل:

- ١- البنك الدولى.
- ٢- بنك التنمية الأفريقى.
- ٣- صندوق منظمة الدول المصدرة للبترول(أوبك).
- ٤- بنك الإستثمار الأوروبى والحكومة السويسرية. (**)
- ٥- هيئة المعونة الأمريكية. (***)

(*) - قرار وزير الإقتصاد رقم(٦٥) لسنة ١٩٧٥، بشأن تأسيس بنك التنمية الصناعية

- قرار وزير الإقتصاد والتعاون الدولى رقم(١٤٤) لسنة ١٩٧٦، بشأن تعديل إسم البنك الصناعى إلى بنك التنمية الصناعية.

(**) - يمنح البنك للعملاء قروضا ميسرة فى إطار فرض بنك الإستثمار الأوروبى الثالث والذى يمنح للمشروعات الصغيرة والمتوسطة لتمويل آلات ومخامات ودوره التشغيل الأولى تحد أقصى خمسة ملايين يورو ويتم السداد بذات عملة الإقتراض ويشترط توافر مصدر سداد بالعملة الأجنبية (من عملاء أو نشاطات تصدير) ويحدد سعر العائد بواقع سعر اللابور لمدة ثلاثة شهور بالإضافة إلى ٢% كحد أدنى نظرا لطبيعة التمويل متوسط أو طويل الأجل، كما يتم السداد على سبع سنوات كحد أقصى منها سنتان سماحا على الأكثر.

(***) - من أهم القروض التى تتاح بالبنوك المصرية تلك القروض الميسرة من هيئة المعونة الأمريكية ومن البنوك التى يتم توزيع هذه القروض عليها بنك التنمية الصناعية المصرى وتميز هذا القرض بمرونته حيث ينصص لإرغى إستيراد السلع غير الرأسمالية من الولايات المتحدة الأمريكية ونحد أدنى للمشروع الواحد ٤ ملايين دولار مع منح فترة سماح(بدون فائدة) مدتها ١٢ شهرا للمشروعات المقامة فى الصعيد، و٩ شهور للمشروعات غير المقامة فى الصعيد مع وجود ميزة إضافية لعملاء التصدير و ١٨ شهرا للمشروعات غير المقامة فى الصعيد وفترة السداد ٨ سنوات، ويطبق سعر العائد الأساسى بالبنك على القروض المحلية بالإضافة إلى عامل المخاطرة لكل حالة على حدة.

ولذلك يهدف البنك إلى عدد من الأهداف والتي تتمثل أهمها فيمايلي:

- ١- العمل على تنمية الإستثمار فى قطاع الصناعة.
- ٢- مساعدة الحكومة فى تحقيق أهدافها فى التصنيع.
- ٣- توفير التسهيلات الإئتمانية^(١) للمنشآت الصناعية وبصفة خاصة منشآت الصناعات الصغيرة.

ب- الأنشطة الرئيسية لبنك التنمية الصناعية المصرى:

لتحقيق الأهداف التى أنشئ وأقيم من أجلها بنك التنمية الصناعية فيقوم

بالأنشطة التالية:

- ١- للقيام بإنشاء صناعات جديدة، أو إقامة توسعات جديدة، أو إحلال وتجديد للآلات يمنح البنك تسهيلات إئتمانية^(٢) للمشروعات الصناعية الجديدة أو القائمة تساعد على زيادة قدرتها الإنتاجية ولكى تتمكن من رفع جودتها الإنتاجية وتعمل على تشكل وتنوع السلع المنتجة مما يساعد ويعمل على وجود منتجات جديدة ذات مستوى عالى يسمح لها بالتصدير، مما يؤدي إلى خلق فرص قوية للمنتجات الصناعية المصرية فى الأسواق الخارجية.

١ من أهم المستندات المطلوبة للحصول على قرض من بنك التنمية الصناعية مايلي:

- السجل التجارى.
- البطاقة الضريبية.
- صور البطاقات الشخصية أو العائلية للشركاء المتضامين وأعضاء مجلس الإدارة فى الشركات المساهمة بغرض الحصول على البيان المجمع عن تعاملاتهم مع البنوك الأخرى.
- عقد الشركة وتعديلاته.
- عروض أسعار الآلات أو الخامات المطلوب تمويلها.
- الميزانيات والحسابات الختامية لأخر ثلاث سنوات للمشروع القائم.

٢ يتيح البنك قروضا ميسرة فى إطار القرض الميسر لأغراض المشروعات الصناعية الذى يمنح للمشروعات الصناعية بالتجمعات والمناطق الصناعية التى لا تزيد الأصول الثابتة لها بعد إستبعاد الأرض والمبايق على ١ ر ٤ مليون جنيه لتمويل شراء أصول رأسمالية ولا يتم تمويل سيارات ووسائل النقل من هذا القرض، ويتم السداد على أربع سنوات على أقساط نصف سنوية بسعر عائد ٨% سنويا بينما لا يزيد الحد الأقصى للعمل الواحد على خمسمائة ألف جنيه طوال مدة المشروع، وتشرط موافقة لجنة القرض الميسر وبنك الإستثمار القومى لإستخدام القرض.

٢- تلعب الصناعات الصغيرة دورا مهما في التنمية الإقتصادية بصفة عامة والتنمية الصناعية بصفة خاصة، ولذلك يقوم بنك التنمية الصناعية بتقديم وتوفير التمويل المالى المطلوب لصغار المنتجين الصناعيين، حتى يمكن لهم القيام بدور فى معالجة العجز الكبير والموجود فى الميزان التجارى المصرى من خلال تقديم سلع صناعية تصديرية تغزو الأسواق العالمية ومنافسة للسلع العالمية.

٣- يوفر بنك التنمية الصناعية العملات الأجنبية والتي يحصل عليها من الهيئات الدولية، ويقوم بإقراض أصحاب المشروعات الصناعية لإستيراد الآلات والمعدات والمواد الخام من الخارج، مما يساعد على تواجدها تكنولوجيا حديثة وجديدة لتلك المشروعات الصناعية تساعد على رفع مستوى الجودة والقدرة التنافسية للسلع الصناعية، مما يؤدي إلى زيادة الصادرات إلى الأسواق العالمية.

ج- دور بنك التنمية الصناعية فى مجال تنمية الصادرات:

من الإستعراض السابق يمكن تلخيص دور البنك فى دعم الصناعة المصرية بإعتباره أحد البنوك المتخصصة فيما يلى:

أ- تقديم التسهيلات الإئتمانية للمشروعات الصناعية بغرض إقامة الصناعات الجديدة أو التوسعات فى الصناعة المقامة أو للإحلال والتجديد لآلات المستهلكة وينعكس ذلك على تنوع السلع الصناعية ورفع درجة جودتها وزيادة القدرة الإنتاجية لتلك المشروعات الصناعية بما يساعد على وجود فائض للتصدير وإيجاد فرص جديدة للصادرات الصناعية المصرية فى الأسواق الخارجية.

ب- الإهتمام بإيجاد التمويل اللازم للمنتج الصغير، نظرا للدور الحيوى لما يمكن أن تلعبه كل من الصناعات الصغيرة فى التنمية الصناعية، حيث

يمكن للمنشآت الصغيرة أن تقوم بدور مؤثر فى معالجة عجز الميزان التجارى سواء بالإحلال محل الواردات أو من خلال توافر سلع صناعية تصديرية قادرة على مواجهة المنافسة نظرا لقدرة هذه المنشآت على متابعة تغيرات الأسواق حتى يمكنها من زيادة صادراتها. كما أن الصناعات الصغيرة غالبا تكون الركيزة الأساسية لنشاط التصدير فى أغلب الدول النامية. بل أن تجارب الدول المتقدمة تشير إلى أنها بدأت أساسا بالإهتمام بالصناعات الصغيرة لغزو الأسواق.

د- تحليل دور بنك التنمية الصناعية المصرى فى تحقيق أهدافه الخاصة تنمية

الصادرات الصناعية:

يتناول الباحث تحليل دور بنك التنمية الصناعية لتحقيق أهدافه الخاصة بتنمية الصادرات الصناعية والتي تتمثل فيما يلى:

- توفير التسهيلات الإئتمانية للمنشآت الصناعية:

تعتبر التسهيلات الإئتمانية من العناصر الهامة لتشجيع الصادرات الصناعية وذلك بتوفير موارد مالية مناسبة بأسعار متميزة للتصدير. ومن الأمور الهامة التى تعوق قدرة الإقتصاد المصرى على التصدير هو ضعف القطاع الإنتاجى التصديرى مما يتطلب إنشاء مشروعات تصديرية جديدة أو التوسع أو تعديل مشروعات قائمة لتطويرها للتصدير، وفى كل الأمور السابقة يتطلب الأمر توفير تسهيلات إئتمانية ويعتبر بنك التنمية الصناعية من أهم مصادر تمويل المنتج الصناعى للحصول على القروض.

وحتى يتضح مدى مساهمة البنك فى الأغراض المختلفة للإئتمان لإنشاء مشروع جديد، إحلال وتوسيع، تمويل

نشاط جارى للمشروع.

القروض الممنوحة من بنك التنمية الصناعية

موزعة حسب الإستخدام خلال الفترة ١٩٩٨ - ٢٠٠٠

(بالآلف جنيه)

السنة	قروض بنك التنمية الصناعية									
	الإجمالي		أخرى		تمويل رأس المال العامل		إحلال وتوسيع وتطوير		مشروع جديد	
	قيمة	عدد	قيمة	عدد	قيمة	عدد	قيمة	عدد	قيمة	عدد
١٩٩٨	٦٦٢٣٨٩	١٦٣٥	٣١٦١٨	٢٤	٤٢٩٧٢٢	٩٧٩	١٦١١٤٧	٥٤٤	٣٩٩٠٢	٨٨
١٩٩٩	٦٤٢٢٦٧	١٥٦٥	٩٢٣٢٦	٩٦	٤٢٠٢٦١	٩٤٨	٧٩٦٠٤	٣٥٥	٥٠٠٧٦	١٦٦
٢٠٠٠	٥١٠٢٣٦	١٣٢٩	٤٧٣٢٤	١٠٩	٣٥٢٦٤٨	٨١٢	٥١٢٢٥	٣٥٠	٥٩٠٣٩	٥٨

المصدر: الجدول من إعداد الباحث معتمدا على بيانات التقارير السنوية لبنك التنمية الصناعية، خلال الفترة

من عام ١٩٩٨ - ٢٠٠٠.

يتضح من بيانات الجدول مايلي:

- أن القروض والتسهيلات الممنوحة من البنك تأخذ إتجاها نحو الإنخفاض خلال الفترة من ١٩٩٨ - ٢٠٠٠.
- تتزايد الأهمية النسبية لقيمة القروض الممنوحة لتمويل رأس المال العامل وخاصة في السنتين الأخرتين، كما إحتل تمويل رأس المال العامل المرتبة الأولى من حيث عدد المشروعات المستفيدة من القروض الممنوحة من البنك، ثم يلي ذلك مشروعات الإحلال والتوسع، ويرى الباحث أن سبب ذلك يرجع إلى التوسع في إستخدام معدات مرتفعة التكلفة ذات مستوى تكنولوجى متقدم وذلك تأثرا بالتطورات الحديثة في أساليب الإنتاج التى تؤدى إلى الإستفادة من وفورات حجم الإنتاج الكبير مع تحسين الجودة وتخفيض تكلفة الوحدة. مما إنعكس ذلك على حجم القروض اللازمة لتغطية إحتياجات عملاء البنك من المشروعات الصناعية حيث العدد أو القيمة. وقد ساعدت هذه المشروعات على فتح آفاق جديدة أمام الصادرات الصناعية المصرية لمواجهة المنافسة الخارجية.

- الإهتمام بتوفير التمويل اللازم لقطاع الصناعات الصغيرة: (١)

تمثل الصناعات الصغيرة نسبة كبيرة من إجمالي حجم الإنتاج ، ويمكن أن تلعب الصناعات الصغيرة دورا هاما فى تقليل العجز فى الميزان التجارى. فقد جاء فى إحدى الدراسات أن صناعات الأحذية والأقمشة والجلود والمنتجات الجلدية وبدرجة أقل الأجهزة الكهربائية تعتبر بصفة أكبر الصناعات حساسية للزيادة فى الواردات من الدول النامية إلى الدول الصناعية، ولما كانت هذه الصناعات نفسها هى الصناعات التى يمكن أن تساهم فيها الصناعات الصغيرة بقدر كبير ودور فعال خاصة وأنها تملك مرونة وسرعة الحركة والقدرة على الإستجابة لتغيرات الأسواق، لذلك يمكن زيادة الصادرات منها وقد أولى بنك التنمية الصناعية بإعتباره بنك متخصص فى تمويل وإقراض الصناعات الصغيرة إهتماما خاصا بالصناعات الصغيرة وقطاع الحرفيين والجدول التالى يوضح تطور القروض الممنوحة لقطاع الصناعات الصغيرة خلال الفترة من عام ١٩٩٨ حتى ٢٠٠٠.

١- تعرف المنشآت الصناعية فى مصر بأنها المنشآت الصناعية التى يعمل بها من ١٠ عامل إلى أقل من ١٠٠ عامل ورأس المال المستثمر بها فى حدود ٥٠٠ ألف جنيه.

راجع فى ذلك:

- بنك فيصل الإسلامى المصرى، حول مساهمة فى تمويل الحرفيين والصناعات الصغيرة، بحوث ودراسات،

- مؤتمر دور بنك التنمية الصناعية فى تنمية الصناعة لمصر، الفترة من ١٠-١٢ يوليو ١٩٨٨، ص ٣.

٢- د/عبد الفتاح منجى، الصناعات الصغيرة ودورها فى التنمية فى جمهورية مصر العربية، بحث مقدم للمؤتمر الأول لدور بنك

التنمية الصناعية فى تنمية الصناعة لمصر، (القاهرة: بنك التنمية الصناعية ١٠-١٢ يوليو ١٩٨٨) ص ١٠-١١.

تطور القروض الممنوحة من بنك التنمية الصناعية
حسب حجم المشروع^(١) خلال الفترة ١٩٩٨ - ٢٠٠٠

بالألف جنيه

مشروعات								السنة
الإجمالي		متوسط وكبير		صغيرة		صغيرة جدا		
قيمة	عدد	قيمة	عدد	قيمة	عدد	قيمة	عدد	
٦٦٢٣٨٩	١٦٣٥	٣٩٧٩٨٩	٢٠٧	٦٠٤٤٠	١٣٥	٢٠٣٩٦٠	١٢٩٣	١٩٩٨
٦٤٢٢٦٧	١٥٦٥	٣٥٣٩١٤	٢٨٢	٦٤٠١٦	١٥٠	٢٢٤٣٧٣	١١٣٣	١٩٩٩
٥١٠٢٣٦	١٣٢٩	٢٩٢١٢٦	١٩١	٧١٧٦٧	٣٦٩	١٤٦٣٤٣	٧٦٩	٢٠٠٠

المصدر: الجدول من إعداد الباحث، معتمدا على تقارير بنك التنمية الصناعية، أعداد مختلفة.

يتضح من بيانات الجدول مايلي:

- إتجهت القروض الممنوحة من البنك للمشروعات الصغيرة جدا والصغيرة خلال السنوات من ١٩٩٨ إلى ٢٠٠٠.
- برغم زيادة قيمة القروض الممنوحة للصناعات الصغيرة فى كلا من عامى ١٩٩٨، ١٩٩٩ وزيادة عدد المشروعات المستفيدة منها إلا أنه فى السنة الأخيرة كان دور البنك محدود فى إقراض المشروعات الصغيرة، ويرى الباحث أن سبب ذلك يرجع إلى عدم قدرة تلك المشروعات على تقديم الضمانات الكافية التى يطلبها البنك، أو عدم وجود نظم حسابية دقيقة لتلك الصناعات مما يسبب مشاكل للبنك القائم بالتمويل بسبب إرتفاع درجة المخاطرة.

^١ - يعتمد البنك فى تصنيف المشروعات حسب الحجم على معيار الأصول الثابتة كما يلى:

- المشروعات الصغيرة جدا: هى المشروعات التى لا يزيد حجم أصولها الثابتة (بدون الأرض والمباني) عن ٧٠٠ ألف جنيه مصرى.

- المشروعات الصغيرة: هى المشروعات التى لا يزيد حجم أصولها الثابتة (بدون الأرض والمباني) عن مليون وأربعمائة ألف جنيه.

- المشروعات المتوسطة والكبيرة: هى المشروعات التى يزيد حجم أصولها الثابتة (بدون الأرض والمباني) عن مليون وأربعمائة ألف جنيه.

راجع فى ذلك:

- بنك التنمية الصناعية المصرى، التقرير السنوى، ١٩٩٨/٩٧، ص ٢٨.

ويقترح الباحث للتغلب على هذه المشكلة وهى توفير الدعم المالى المناسب للمشروعات الصغيرة ومشكلة عدم توافر الضمانات، هو الأخذ بنظام هيئات الضمان وهو النظام المتبع فى اليابان حيث تقوم هذه الهيئات بضمان المشروعات الصناعية الصغيرة لدى البنوك مقابل تقاضى عمولات، وبمقتضى هذا النظام فإن هذه الهيئات تقوم بالسداد نيابة عن المنشأة الصغيرة فى حالة توقفها عن السداد على أن تعود لتحصيل مادفعته من المنشأة عندما تسمح إمكانياتها بذلك.

رابعا: مؤسسات ذات أنشطة متنوعة:

تعتبر المؤسسات الخاصة من المؤسسات الهامة التى تقوم بفتح مجالات وآفاق أمام الصادرات الصناعية المصرية، وإن تلك المؤسسات تقوم بأنشطة متعددة ومتنوعة بعضها فى مجال الترويج والتدريب والبعض الآخر فى مساعدة المصدرين وتقديم الإستشارات لهم ومساندتهم أمام منافسة الأسواق العالمية، وسوف يركز الباحث فى هذا المجال على دور مايلى:

أ- إتحاد الصناعات المصرية والغرف الصناعية التابعة له.

ب- الإتحاد العام للغرف التجارية والغرف التجارية التابعة له.

١- إتحاد الصناعات المصرية:

تأسس إتحاد الصناعات المصرية^(*) فى عام ١٩٢٢ تحت إسم جمعية الصناعات بالقطر المصرى، وفى سنة ١٩٧٤ صدر قانون الغرف الصناعية التابعة له رقم (٧٣) لسنة ١٩٤٧، ثم صدر القانون رقم (٢١) لسنة ١٩٥٨ فى شأن تنظيم الصناعة وتشجيعها، ونصت المادة (٢٨) منه على إنشاء إتحاد الصناعات المصرية بشكله الجديد وفقا للقرار الجمهورى رقم (٤٥٣) لسنة

^{*} يتكون مجلس الإدارة من ٢١ عضواً، وتتكون هيئة مكتب المجلس من ستة أعضاء (الرئيس - الوكيل - عضوين يتم إنتخابهما من بين أعضاء المجلس، بالإضافة إلى مدير عام الإتحاد) ومدته ثلاث سنوات. ويضم الإتحاد كافة المنشآت الصناعية التى يعمل بها أكثر من ٢٥ عامل ويزيد رأسمالها عن خمسة آلاف جنيه.

١٩٥٨ وما زالت التشريعات التي صدرت منذ عام ١٩٥٨ وما طرأ عليها من تعديلات هي التي تنظم إتحاد الصناعات والغرف الصناعية، حيث أنه قانون خاص ينظم إختصاصاته وعلاقاته بالحكومة ممثلة في وزارة الصناعة.

يعمل إتحاد الصناعات المصرية على مساعدة المشتغلين بالنشاط الصناعي في مواجهة المشاكل والمعوقات التي تقابلهم في مجال التصدير حيث يعد الإتحاد أحد مؤسسات الأعمال المصرية، ويتحدد دوره في خدمة أهداف تنمية الصادرات بالقواعد والقوانين التي تنظم نشاطه والتي تربطه بعملية التنمية وحل مشاكل القطاع الصناعي والإهتمام بالعلاقات الدولية، وكذلك تنظيم شئون الصناعة والإنتاج ورعاية القائمين بها وتأكيد دورهم في مجال التنمية الإقتصادية والإجتماعية في إطار السياسة العامة للدولة.^(١)

أ- الأهداف الرئيسية للإتحاد:

- العناية بالمصالح المشتركة للمشتغلين بالنشاط الصناعي.
- مشاركة الحكومة في وضع السياسات الصناعية للبلاد.
- تمثيل أصحاب الأعمال لدى السلطات العامة والمنظمات الدولية.
- المعاونة في حل المشاكل التي تعترض المنشآت الصناعية، وإعداد الدراسات النوعية للنهوض بالصناعة المصرية.
- وضع سياسة مستقبلية لتشجيع رأس المال الوطني والعربي والأجنبي، وإزالة معوقات الإستثمار والحث على الإنتاج التصديري.
- العمل على مواكبة التطورات الصناعية في العالم المتقدم من أجل تحقيق التقدم الفني للصناعة المصرية.
- تنمية العلاقات الخارجية مع المنظمات العربية والأجنبية المماثلة.
- تنسيق أعمال الغرف الصناعية والمجالس الإقليمية للصناعات.

- إتحاد الصناعات المصرية، إدارة البحوث، التقرير السنوي، ١٩٩٨.

ب- أهم الأنشطة التي يمارسها الإتحاد:

يقوم الإتحاد ببعض الأنشطة لتحقيق أهدافه من أجل تشجيع وتنمية الصادرات الصناعية المصرية، ومن أهمها مايلي:

١- التنسيق والمشاركة مع التكتلات الإقليمية ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية(اليونيدو).

٢- الإهتمام بالصادرات الصناعية المصرية من منطلق رفع مستوى الجودة للمنتجات المحلية لفتح مجالات جديدة لتسويقها من خلال إستراتيجية للتصدير.

٣- الإشتراك من خلال أعضاء الغرف الصناعية التابعة للإتحاد فى المعارض المحلية والدولية.

٤- الإهتمام بتنظيم الندوات المتخصصة بالتعاون مع المنظمات الدولية.

٥- إحاطة أعضاء الإتحاد ببيان المعارض الداخلية والخارجية وتنظيم مشاركتهم فيها.

٦- التعاون والتنسيق مع كافة المؤسسات الإدارية المعنية بالتصدير فى مصر مثل جهاز التمثيل التجارى، مركز تنمية الصادرات، والهيئة العامة لشئون المعارض.

٧- إصدار الأدلة والنشرات والكتيبات ومن أهمها الكتاب السنوى باللغة العربية والإنجليزية ويتضمن مجموعة من الإحصاءات الإقتصادية وإحصاءات الإنتاج الصناعى والتجارة الخارجية والدولية وأهم التشريعات فى هذا المجال، كذلك يصدر مجلة مصر الصناعية وهى نصف سنوية وتضم مجموعة من البحوث الصناعية والإقتصادية حيث تصدر باللغتين العربية والإنجليزية.

٨- توفير قاعدة للبيانات للإستفادة بها لتدعيم المنتجات المصرية وتحديثها بالمشاركة مع مراكز المعلومات الداخلية والخارجية.

٩- تبادل المعلومات والزيارات للوقوف على وضع المنتجات المصرية فى الأسواق العالمية وذلك لتدعيمها.

١٠- تقديم الإستشارات الصناعية بالتعاون مع دول المجموعة الأوربية، حيث بدأ الإتحاد بالتعاون مع دول المجموعة الأوربية، ممثلة فى الجمعية المصرية الأوربية للتنمية الإقتصادية والإجتماعية E.E.A. تنفيذ مشروع الإستشارات الصناعية لخدمة الصناعات الصغيرة والمتوسطة فى العديد من القطاعات الصناعية المختلفة للإرتقاء بمستوى وجودة المنتجات ونظم الإدارة حتى تتمكن تلك الصناعات من المنافسة بشكل مكثف فى الأسواق العالمية.

١١- الإشتراك فى البرامج التدريبية والأنشطة مع الدول الأجنبية حيث تم إشتراك الإتحاد فى البرامج والأنشطة التى تقوم بها منظمة رابطة المنح الدراسية الفنية اليابانية لما وراء البحار AOTS والتى تتركز أساسا على التدريب فى التطوير الفنى والصناعى.

١٢- نقل المعرفة والخبرة عن طريق المواطنين المصريين المغتربين بالخارج، حيث تم إنشاء مشروع (توك تن) Tok Ten بالإشتراك بين الإتحاد ووزارة البحث العلمى والبرنامج الإنمائى للأمم المتحدة حيث يقدم المشروع الدعوة الرسمية للمواطنين المغتربين من ذوى الخبرة والكفاءة فى بلاد المهجر لتقديم خدماتهم وخبراتهم لخدمة الأنشطة الإقتصادية القومية.

ويضم الإتحاد ثلاثة عشرة غرفة (*) صناعية إلى عضويته وهى:

١- غرفة صناعة الغزل والنسيج.

٢- غرفة صناعة الحبوب.

٣- غرفة الصناعة المصرية.

٤- غرفة البناء والتشييد.

(*) يتكون مجلس إدارة الغرف الصناعية من خمسة عشر عضواً، ومدة الدورة لمجلس الغرف ثلاث سنوات.

- ٥- غرفة الطباعة والتجليد ومنتجات الورق.
- ٦- غرفة السينما.
- ٧- غرفة صناعة الأخشاب.
- ٨- غرفة الصناعات الغذائية.
- ٩- غرفة الصناعات الكيماوية.
- ١٠- غرفة الصناعات الهندسية.
- ١١- غرفة صناعة الجلود.
- ١٢- غرفة البترول والتعدين.
- ١٣- غرفة دباغة الجلود.

ج الأهداف الرئيسية للغرف الصناعية التابعة للإتحاد:

تقوم الغرف الصناعية التابعة للإتحاد بدور حيوى لدعم الإتصالات الصناعية والتجارية بينها وبين نظائرها العربية والأجنبية، كما تتمثل الأهداف الرئيسية لها فى تنمية الصادرات الصناعية فيما يلى:

- ١- الإهتمام برعاية مصالح الأعضاء قبل الجهات المسئولة.
- ٢- بذل كل الجهد لخدمة مجتمع الغرف.
- ٣- الإلتحام بينها وبين أعضائها، وتمثيلهم أمام الجهات المعنية والسلطات العامة.
- ٤- رسم السياسة الصناعية مع وزارة الصناعة.
- ٥- التعاون مع المؤسسات المسئولة فى تنمية الصناعات المختلفة.

د- أهم الأعمال والأنشطة للغرف الصناعية:^(١)

- تقوم الغرف الصناعية التابعة لإتحاد الصناعات المصرية بكثير من الأعمال والأنشطة لتحقيق أهداف تنمية الصادرات المصرية وأهمها ما يلي:
- ١- المساعدة على حل المشاكل الصناعية مع الجهات الرسمية بالرغم من صعوبتها بسبب تشعب الصناعات بين عدد من الأجهزة المعنية بها.
 - ٢- مواجهة مشاكل الأعضاء لكي يتم حلها حفاظا على الإقتصاد القومى باعتبارها جزء منه.
 - ٣- إقامة المعارض الخارجية على نفقة أعضائها لغزو المنتجات المصرية للأسواق العربية والاجنبيه لكي تتمكن من المنافسة فى الأسواق المفتوحة.
 - ٤- المشاركة فى إعداد وتعديل بعض المواصفات القياسية للصناعات المصرية حتى تتواءم هذه المواصفات مع ظروف الإنتاج والمواصفات العالمية.
 - ٥- إعداد الدراسات لتطوير مستوى جودة المنتجات الصناعية.
 - ٦- الوقوف إلى جانب أعضائها فى أى مشاكل تتعلق بالرقابة المفروضة على المنتجات الصناعية المصرية.
 - ٧- دفع الأعضاء بالغرف على الإهتمام الشديد بالتسويق الخارجى.
 - ٨- إعداد قوائم بالسلع الصناعية التى يمكن إدراجها ضمن البروتكولات للتعاون الدولى.
 - ٩- إصدار أدلة المصانع ذات الإمكانيات التصديرية وطبعة بعدة لغات.
 - ١٠- الوقوف إلى جانب الأعضاء فى لجان التحكيم لفض المنازعات.
 - ١١- إصدار شهادات المزاولة والمنشأ وغيرها لإستصدار الشهادات والتراخيص من الجهات المعنية وعلى سبيل المثال: بطاقة التصدير والإستيراد.

^١ موسوعة الصادرات المصرية، السنة الثالثة، ١٩٩٤، ص ٣٠٣، ٢٦٩.

هـ - مركز المعلومات وقاعدة البيانات:

نظرا لأهمية المعلومات والبيانات مما تساعد على إتخاذ القرارات وإيماننا من الإتحاد بها، فقد قام الإتحاد بإنشاء مركز للمعلومات بالتعاون وبتمويل خاص من الإتحاد الأوربي وذلك لخدمة الصناعة المصرية بهدف تقديمها وتحسين وضعها فى الأسواق المحلية والخارجية.

و- تحليل دور إتحاد الصناعات المصرية والغرف التابعة له:

يعتمد نجاح إتحاد الصناعات المصرية فى القيام بدوره على مدى إستفادة الشركات المصدرة من الخدمات التى يقدمها ومدى رضائهم عن تلك الخدمات^(١) وقد إتضح للباحث إنخفاض عدد الشركات المصدرة المستفيدة من خدمات الإتحاد ويرجع السبب فى ذلك إلى ما يلى:

- ١- عدم معرفة أغلب الشركات المصدرة بالخدمات التى يقدمها الإتحاد.
- ٢- ضعف إمكانيات إتحاد الصناعات والغرف التابعة له، حيث لايمكنوا من تقديم خدماتهم بالصورة الملائمة.

ويرى الباحث لزيادة فاعلية دور الإتحاد للقيام بدوره ما يلى:

- ١- الإعلام عن دوره ونوعية الخدمات المقدمة للمصدرين.
- ٢- موافاة المصدرين المستفيدين من خدماته بالمعلومات والإحصاءات عن الأسواق الخارجية فى الأوقات المناسبة وإخطار المصدرين بها.
- ٣- زيادة عدد الندوات واللقاءات والمؤتمرات التى تهتم المصدرين وتساعدهم على تطوير منتجاتهم والإرتقاء بمستوى جودتها.

١- راجع فى ذلك:

- مقابلة شخصية مع السيد/مدير عام العلاقات الحكومية بالإتحاد.
- الجهاز المركزى للتنظيم والإدارة، دراسة عن المشاكل التنظيمية والإدارية التى تحد من كفاءة وفعالية عمليات التصدير فى جمهورية مصر العربية، يونيو ١٩٩٥، ص ١٤١ - ١٤٢.

٢- الإتحاد العام للغرف التجارية:

أنشئ الإتحاد العام للغرف التجارية المصرية عام ١٩٩٥، ويتكون مجلس إدارته من ثلاثة وثلاثين عضواً، من رؤساء الغرف التجارية فى المحافظات والسكرتير العام للغرف التجارية بالقاهرة والإسكندرية إلى جانب ما يختارهم وزير التجارة والتموين وعددهم ستة أعضاء.

ويقوم الإتحاد بدوره فى تنشيط وتنمية الصادرات، كما يقوم بتنسيق الجهود المشتركة للغرف التجارية والخدمات التى تقدمها لقطاع المصدريين.

أ- الأهداف الرئيسية للإتحاد:

تتمثل الأهداف الرئيسية للإتحاد العام للغرف التجارية فى المحاور الأساسية التالية: (١)

- ١- إبداء رأى بشأن مشروعات القوانين والتنظيمات المتعلقة بالتجارة والإقتصاد.
- ٢- إجراء الدراسة الإقتصادية عن الموضوعات ذات الأهمية للإقتصاد الوطنى والمشكلات الإقتصادية الدولية.
- ٣- تنمية وتنشيط العلاقات التجارية بين مصر والعالم الخارجى.
- ٤- التعاون مع إتحادات الغرف التجارية بالخارج.
- ٥- تمثيل الغرف التجارية لدى السلطات العامة والهيئات الأخرى فيما يتعلق بالشئون التجارية العامة.
- ٦- تقوية روابط التجارة والإستثمار بين مصر ومجتمعات الأعمال الدولية وتوثيق العلاقات الثنائية معها.
- ٧- تنظيم أعمال وخدمات التحكيم التجارى.

١- الإتحاد العام للغرف التجارية المصرية، قطاع الشئون الإقتصادية، الإدارة العامة للعلاقات الإقتصادية، مذكرات داخلية غير منشورة، السنة غير مبينة، ص ٥.

ب- الأعمال والمهام الرئيسية للإتحاد:

يمارس الإتحاد العام للغرف التجارية الكثير من الأعمال والمهام لتحقيق أهدافه من خلال مايلي:

١- القيام بالبحوث والدراسات الخاصة بالتجارة الداخلية والخارجية والتعاون مع الجهات والأجهزة المعنية لحل المشكلات والصعوبات التي تعترض الغرف التابعة لها.

٢- القيام بعمل دراسات إقتصادية دولية وقومية.

٣- جمع البيانات وإعداد الإحصاءات عن التجارة الخارجية والداخلية.

٤- تبادل الآراء والمعلومات والبيانات مع المنظمات والهيئات الدولية والأجنبية والعربية المعنية بالشئون الإقتصادية والتجارية.

٥- تنظيم وإيفاد البعثات التجارية المصرية لإستطلاع الأسواق العالمية، ودعوة وإستقبال الوفود التجارية الأجنبية، بغرض تعريف رجال الأعمال الأجانب بإمكانيات وإحتياجات السوق المصرية.

٦- الإنضمام إلى المنظمات والهيئات الإقتصادية والتجارية الإقليمية والدولية والإشتراك فى الإجتماعات والمؤتمرات التى تنظمها، حيث أن الإتحاد عضو مؤسس فى الإتحاد العام لغرف التجارة والصناعية وتبادل السلع، المنبثقة من منظمة المؤتمر الإسلامى، وعضو عامل فى غرف التجارة الدولية.

٧- القيام بأعمال التحكيم فى أى نزاع يقع بين الغرف أو بين التجار إذا طلبوا منه ذلك ويشترط ألا يكونوا فى دائرة إختصاص غرفة واحدة.

٨- التعاون مع جهاز التمثيل التجارى، والهيئة العامة لشئون المعارض والأسواق الدولية من خلال تلقى التقارير التى تعدها مكاتب التمثيل التجارى الملحقة بسفاراتنا بالخارج، ويقوم بتحليل ماتضمنتها من بيانات وتوصيات لينشرها على الغرف التجارية، ويتلقى كذلك التقارير التى تعدها الهيئة العامة لشئون المعارض والأسواق الدولية عن نتائج الإشتراك فى

المعارض الداخلية والدولية، ويتولى الإتحاد نشر ما بها من معلومات وتوصيات على الغرف التجارية.

٩- نشر وتنمية الوعي التجارى بين المشتغلين فى أنشطة التصدير من خلال إعداد وإصدار المطبوعات والدوريات.

١٠- إصدار الإتحاد نشرة إقتصادية بصفة دورية كل شهرين، كما يصدر مجلة الأحكام بامتياز خاص من وزارة العدل، ويتولى إعداد وإصدار نشرة دورية كل أسبوعين.

١١- يقوم الإتحاد بنشر ما يتلقاه من رغبات التعامل التجارى من رجال الأعمال والمنشآت الأجنبية على رجال الأعمال والشركات والمؤسسات الإدارية المصرية من خلال الغرف التجارية، كما تنشر هذه البيانات بالجريدة التى يصدرها الإتحاد، وتتضمن تلك البيانات إقتصاديات الدول وصادراتها ووارداتها، وأخبار المعارض والأسواق الدولية، والقوانين المنظمة للإستيراد والتصدير وغيرها من المعلومات.

١٢- إنشاء شعب تجارية لتنسيق العلاقات التجارية بين مصر وأى من الدول الأجنبية، ويعمل على تنمية التعاون مع الغرف وتلك الشعب، حيث يتبادل معها زيارات الوفود، وعقد الإجتماعات بانتظام لمتابعة الجهود التى تبذل فى هذا الصدد، ويوجد لدى الإتحاد الشعب والغرف المشتركة التالية:

- الغرفة الإقتصادية المصرية التونسية.

- الغرفة الإقتصادية المصرية الليبية.

- الشعبة المصرية اليونانية.

- الشعبة المصرية التركية.

- الشعبة المصرية السويدية.

- الشعبة المصرية الفرنسية.

- الشعبة المصرية الأسبانية.

- الشعبة المصرية الروسية.

- الشعبة المصرية الإسترايالية.

- الشعبة المصرية الرومانية.
- الشعبة المصرية الكورية.
- الشعبة المصرية الهولندية.
- الشعبة المصرية البولندية.
- الشعبة المصرية الهونجوكولجية.
- الشعبة المصرية الصومالية.
- الشعبة المصرية الأندونيسية.
- الشعبة المصرية اليوغسلافية.
- الشعبة المصرية السنغافورية.
- الشعبة المصرية المغربية.
- الشعبة المصرية المجرية.
- الشعبة المصرية البلجيكية.

وتهدف الشعب المشتركة إلى ما يلي:^(١)

- تعزيز وتنمية التعاون الإقتصادي فى جميع المجالات التجارية والصناعية.
- إبداء الآراء وتقديم الإقتراحات والتوصيات حول الأساليب والوسائل التى من شأنها أن تساعد على تكثيف الجهود وتوثيق العلاقات بين الشركات والمؤسسات فى كلا من القطرين.
- المساهمة فى تنمية وتبادل النشرات والمعلومات الإقتصادية.
- تنظيم الزيارات بين المهتمين بالتبادل التجارى والتعاون الإقتصادى والمشاركة فى الندوات والمؤتمرات والمعارض التى تقام فى كلا من القطرين.
- العمل على تسوية الخلافات التجارية ومحاولة التوفيق بين وجهات النظر من خلال لجنة التوفيق والتحكيم، تنشأ بموجب قرار من مجلس إدارة الغرفة المشتركة.

^(١) الإتحاد العام للغرف التجارية، الغرف الإقتصادية المصرية المشتركة واللوائح التنفيذية لها، بونة ١٩٩٢.

- العمل على تعريف المنتجات والإمكانات الإقتصادية المتاحة بين القطرين والمساعدة على إجراء البحوث التسويقية.
 - إصدار دليل إقتصادى موحد للتعريف بالمنتجات والشركات والمؤسسات الوطنية.
- وكذلك فى سبيل تحقيق الإتحاد العام للغرف التجارية أهدافه لتنمية الصادرات فقد تم إنشاء الشعبة العامة للمصدرين،^(١) حيث تسعى لتحقيق الأهداف التالية:
- ١- التعبير عن مواقف المصدرين والعمل على حل مشاكلهم والسعى لإقامة وتقوية العلاقات الدولية والتعريف بمنتجات ومميزات الصادرات المصرية.
 - ٢- تمثيل المصالح الإقتصادية والتجارية المشتركة لمصدرى مصر.
 - ٣- تشجيع وتنمية الصادرات المصرية بالتعاون مع كافة الأجهزة المعنية بالتصدير.
 - ٤- تشكيل الوفود والبعثات لمصدرى القطاعات المختلفة للتعرف على الأسواق والإشتراك فى المؤتمرات الرسمية.
 - ٥- نقل توصيات المصدرين وإقتراحاتهم للجهات المسؤولة.
 - ٦- إقتراح تشريعات وقواعد منظمة ومسيرة للأعمال والإجراءات التصديرية.
- كما تقوم الشعبة العامة للمصدرين بكثير من الأنشطة لتحقيق أهدافها فى مجال تنمية الصادرات ومن أهم أهدافها ما يلى:
- ١- الإشتراك فى اللجان المعنية بالتصدير فى جميع المؤسسات الإدارية المهمة بذلك.
 - ٢- المشاركة مع الوفود الرسمية المتعلقة بالتصدير.
 - ٣- نشر البيانات والإحصاءات المتعلقة بنشاط التصدير.

١- القرار رقم (٨) لسنة ١٩٨٠ والمعدل بالقرار رقم (١٥) لسنة ١٩٨٠ بإنشاء الشعبة العامة لمصدرى جمهورية مصر العربية بالإتحاد العام للغرف التجارية المصرية.

- ٤- تنظيم الندوات والدورات التدريبية والمشاركة فى المعارض المتعلقة بالتصدير.
- ٥- دراسة المشاكل المتعلقة بالنشاط التصديرى والتي تؤثر عليه.
- ٦- المشاركة مع القطاع الحكومى بتقديم النصيحة والمشورة لتحديث قطاع التجارة الخارجية من حصاد الخبرة والممارسة.
- ٧- المساعدة على إنشاء الصناعات الصغيرة التي تؤثر فى القطاع والنشاط التصديرى فى جميع المواقع المصرية والعمل على فتح الكثير من الأسواق العالمية.
- ٨- إمداد المصدرين بالنشرات والعينات الخاصة بالسلع للمنافسة فى الأسواق الخارجية مع أسعارها حتى يكونوا على علم بحالة تلك الأسواق والسلع.
- ٩- إعداد دليل تخصصى طبقا لتخصص المصدرين.
- ١٠- حث المصدرين على تطبيق وإتباع نظم الجودة الشاملة والمواصفات القياسية العالمية لمنتجاتهم.
- ١١- المشاركة والإعداد فى الخطة التصديرية للدولة، وكذلك الإشتراك فى وضع الخطط والسياسات التصديرية للمنتجات المختلفة.
- ١٢- العمل على تدعيم الإتصال والتنسيق مع الشعب الأخرى بالإتحاد، كذلك بشعبة المصدرين بالغرف التجارية المشتركة والغرف التجارية بالخارج، وكذلك بجميع المؤسسات الإدارية المهمة بتنشيط وتنمية الصادرات فى مصر.

ج- تحليل دور الإتحاد العام للغرف التجارية والغرف التابعة له فى تنمية الصادرات: يمثل نجاح الإتحاد لتحقيقه لأهدافه من خلال زيادة حجم الخدمات التى يقدمها للمصدرين وأوجه الإستفادة من تلك الخدمات.

ومن خلال مقابلة المسؤولين بالإتحاد وبعض المصدرين لدى تواجهم بالإتحاد إتضح إنخفاض نسبة إستفادة الشركات الصناعية المصدرة المتعاملة مع الإتحاد وأن أغلب الخدمات التي يحصلون عليها تنحصر فى الإشتراك فى الندوات التي ينظمها الإتحاد لدراسة المشاكل التصديرية والحصول على بعض النشرات الدورية، وحتى النشرات التي يحصلون عليها تكون بشكل غير منتظم وبسؤال القائمين على الإتحاد قد أفادوا بضآلة الموارد المالية للإتحاد حتى أنها لاتمكنهم من تحقيق مطالب أغلب المصدرين ولاتستطيع أن توافيهم بما لديها من إحصاءات وبيانات ومعلومات عن نشاط التجارة الخارجية، كما يمثل نقص الإعلام عن خدمات الإتحاد سبب من أهم أسباب عدم إستفادة الشركات المصدرة من خدماته.

ويرى الباحث لزيادة دور الإتحاد والغرف التابعة له فى تنمية الصادرات

مراعاة ما يلى:

- ١- زيادة الدور الإعلامى عن نوعية الخدمات المقدمة من قبل الإتحاد وهذا لا يتأتى عن طريق زيادة قنوات الإتصال بينه وبين الشركات.
- ٢- أن تحتوى النشرات التي يصدرها الإتحاد على بيانات حديثة تهتم المصدرين.
- ٣- العمل على دراسة إحتياجات الشركات المصدرة، والعمل على تلبية تلك الإحتياجات.
- ٤- توفير النشرات والدوريات بشكل منتظم يسهل على المصدرين متابعته.

التوصية الأساسية لهذا الفصل هو لا بد من الاهتمام بتنشيط وتنمية الصادرات الصناعية المصرية باعتبارها أحد المحددات الإستراتيجية لمعدل نمو الإنتاج القومى ، حيث أنها لم تعد زيادة الصادرات الصناعية مجرد اختيار من أجل الرخاء ولكن بل أصبح إجراء حتميا من أجل البقاء ، حيث أن التوسع فى الصادرات الصناعية غير محدود بعكس الحال بالنسبة للصادرات الزراعية ونصف المصنعة والتي تحكمها القدرة المحدودة لإنتاجها.

وللعمل على تحقيق تلك التوصية فيوجد العديد من التوصيات التي يجب تطبيقها أولا لتطوير دور المؤسسات الإدارية المتعلقة بتصدير المنتجات الصناعية حتى تستطيع القيام بدورها فى تنمية الصادرات الصناعية بالشكل المطلوب .

وفيما يلى يستعرض الباحث أهم التوصيات التى من الممكن أن تساعد فى رفع كفاءة تلك المؤسسات الإدارية بما يساهم على تحقيق الأهداف المطلوبة منها وأهمها تنمية الصادرات المصرية وبصفة خاصة الصادرات الصناعية المصرية .

أولا:- توصيات خاصة بتطوير المؤسسات الإدارية الرقابية

- العمل على تعظيم دور الهيئة العامة للتوحيد القياسى وجودة الإنتاج نحو المساهمة الفعالة فى تطوير التصنيع من أجل التصدير .
- تحديث وتطوير المواصفات القياسية التى سبق وأن أصدرتها الهيئة العامة للتوحيد القياسى والتي مضى على صدورها وقت طويل .
- الاهتمام بالدراسات والبحوث المتعلقة بنظام الرقابة على جودة الصادرات الصناعية .
- العمل على تطوير وتحديث جميع الخدمات التى تؤديها الهيئة العامة للتوحيد القياسى للمصدرين .

- تحقيق مزيد من التنسيق مع المؤسسات الإدارية الأخرى المعينة بشئون الصادرات .
- تدريب ورفع كفاءة العاملين بالهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات وبصفة خاصة القائمين بأعمال الرقابة على الصادرات (الكوادر الفنية) .
- إعلام المصدرين بأهمية عنصر الرقابة على الصادرات لكي تتمكن الصادرات الصناعية من المنافسة والمواجهة في الأسواق العالمية وحتى تتمكن من فتح تلك الأسواق .

ثانياً: - توصيات خاصة بتطوير المؤسسات الإدارية التخطيطية

- لا بد من تركيز قطاع التجارة الخارجية التابعة لوزارة الاقتصاد على ممارسة اختصاصاته التي تتفق مع الغرض الذي أنشئ من أجله ، حيث أن دخوله في ممارسة اختصاصات أخرى لا تدخل ضمن أهدافه يزيد من الأعباء الإضافية عليه وبالتالي يحد من مقدرته على القيام بأنشطته الرئيسية .
- يجب على قطاع التجارة الخارجية أن يراعى في وضع الخطة التصديرية النظرة المتكاملة التي تربط بين أنشطة تنمية الصادرات ، والقطاعات المختلفة ، والعمل على أسلوب متابعة تنفيذ الخطة التصديرية وتطويرها عند اللزوم .
- ان يتحدد دور قطاع التجارة الخارجية كمؤسسة إدارية تخطيطية للصادرات وبصفة خاصة الصادرات الصناعية على توجيه المؤسسات المعنية بلأجراء البحوث التسويقية والتي ممن الممكن ان تفيد قطاع المصدرين ، والتي يجب ان تتركز على دراسة معرفة الأسواق العالمية ، ونظرا لصعوبة قيامهم بتلك الدراسات وكذلك القيام بالبحوث المتعلقة بتطوير السلع الصناعية حيث انها تحتاج الى كبيرة للإنفاق عليها وقد لا تتوفر عند كثير من المصدرين .

- يجب إشراك قطاع التجارة الخارجية فى لجان تطوير التشريعات المتصلة بالتصدير ، وان يكون اشتراكه مجديا .

ثالثا :- توصيات خاصة بتطوير المؤسسات الإدارية التمويلية

- توسيع دائرة مجال استفادة المصدرين من الخدمات التى يقدمها البنك المصرى لتنمية الصادرات ، وذلك من خلال زيادة الاهتمام بالدور الاعلامى عن الخدمات التى يقدمها للمصدرين .
- الاهتمام بالأنشطة التى يتميز بها البنك المصرى لتنمية الصادرات كأحد بنوك التجارة الخارجية وليس تقديم الخدمات المصرفية العادية التى تقدمها كافة البنوك التجارية والاستشارية الأخرى مع زيادة عدد فروع البنك جغرافيا لحصول المصدرين على خدماته .
- بذل مزيد من الجهود لحصول بنك التنمية الصناعى على القروض الأجنبية من هيئات التمويل الأجنبية ، بما يساعد فى زيادة مقدرته التمويلية بأسعار فائدة ميسرة .
- العمل على زيادة دور بنك التنمية الصناعى فى منح الائتمان ، حتى يكون له دور ايجابى فى تمويل المشروعات الصناعية وخاصة مشروعات الصناعات الصغيرة التى قد لا تستطيع الحصول على التمويل اللازم لها من البنوك الأخرى ، حيث أن هذه المشروعات تمثل الحل المناسب لمصر لتوفير الفائض التصديرى .
- لا بد من عمل تعريف موحد للصناعات الصغيرة حتى لا يؤدي ذلك لحرمان كثير من المشروعات الصناعية الصغيرة من الحصول على قروض من بنك التنمية الصناعى .

رابعاً : توصيات خاصة بتطور المؤسسات الإدارية ذات الأنشطة المتنوعة

- يجب على الاتحاد العام للغرف التجارية التركيز على ممارسة اختصاصاته والتي تتفق مع الغرض من إنشائه ، حيث ان اشتراك الاتحاد في ممارسة اختصاصات لا تدخل ضمن أهدافه يزيد من الأعباء الإضافية عليه وبالتالي تقل قدراته على القيام بالمهام الرئيسية المسنودة إليه .
- العمل على توسيع نطاق المستفيدين من خدمات الاتحاد العام للغرف التجارية ، وذلك من خلال المبادرة بالإتصال بالمصدرين ، الأمر الذى يتطلب زيادة الاهتمام بالدور الإعلامى عنه ، مما يزيد من دائرة الاستفادة من خدماته .
- الاهتمام بزيادة فاعلية دور الاتحاد العام للغرف التجارية فى أدائه لخدماته للمصدرين ، وذلك من خلال توفير البيانات الحديثة واختصار الإجراءات ودراسة احتياجات المصدرين والعمل على تلبيتها وتوفير النشرات والدوريات بشكل منتظم .
- العمل على زيادة عدد المصدرين المستفيدين من الخدمات التى تقدمها ، وذلك عن طريق توفير المعلومات عن إحصاءات التجارة الخارجية والبيانات عن التطورات الاقتصادية والإجراءات الجمركية والمؤتمرات والندوات التى تتعلق بالمشاكل والإجراءات التى تقابلهم أثناء العملية التصديرية .
- رفع كفاءة الغرف التجارية التابعة للاتحاد العام للغرف التجارية بحيث يتمكن المصدرين من الحصول على أقصى استفادة منها ، حيث ينعكس ذلك على مقدرتهم التصديرية ، الأمر الذى يجعلهم يشعروا بأهمية دور تلك الغرف ويدفعهم إلى التعامل معها .
- العمل على المزيد من التعاون والحوار بين اتحاد الصناعات المصرية والأجهزة الحكومية وذلك للتوصل إلى حلول فورية للمشاكل والعقبات التى تواجه الصناعات التصديرية .

- التنسيق بين دور اتحاد الصناعات المصرية ودور الاتحاد العام للغرف التجارية مما يعمل على فض الاشتباكات والمنازعات بينهما على أداء الإختصاصات المتشابهة ، والعمل على تنشيط وتنمية الصادرات الصناعية بشكل تكاملى .
- تعزيز وسائل الاتصال بين الغرف الصناعية التابعة لاتحاد الصناعات المصرية والمصدرين بما يؤدي إلى زيادة فاعلية دور تلك الغرف فى متابعتهم ومعرفة مشاكلهم والعمل على حلها وحصولهم على البحوث والدراسات المتوافرة للاستفادة بها بأقصى قدر ممكن .
- يجب على اتحاد الصناعات المصرية والغرف الصناعية التابعة له على العمل لنشر الوعي لدى المنتجين الصناعيين وحل المشاكل المتعلقة بالصناعات التصديرية ، مع الاهتمام بمراعاة تطبيق نظم إدارة الجودة الشاملة على السلع التصديرية .

الباب الثالث

أهم المستندات والإجراءات المتعلقة بتصدير
المنتجات الصناعية

الباب الثالث

أهم المستندات والإجراءات المتعلقة بتصدير المنتجات الصناعية

١٠٣- تقديم:

إن عملية تصدير المنتجات الصناعية تعنى إنتقالها من دولة إلى دولة أخرى. وهذا ما يتطلب تقديم العديد من المستندات المتعلقة بالسلعة المصدرة، كما يتطلب عددا من الإجراءات اللازمة لعملية التصدير. ويرى البعض أن أحد المشاكل التي تعوق نمو الصادرات من المنتجات الصناعية يكمن في كثرة المستندات وتعدد الإجراءات التي تستلزمها عملية التصدير.

والباب الحالي من الدراسة يعتبر محاولة لتناول أهم المستندات والإجراءات المتعلقة بتصدير المنتجات الصناعية. ولما كان العديد من المنتجات الصناعية يتم تصديرها من خلال نظام السماح المؤقت، فقد تم تناول هذا النظام بقدر ما من التفصيل وعرض بعض المشاكل والتي ربما تكون أكثرها أهمية من وجهة نظر بعض المصدرين وإبداء الرأي بشأنها.

٢٠٣- خطوات تمهيدية للعملية التصديرية والمستندات الخاصة بها:

عندما تتخذ أي منشأة قرار لعملية التبادل التجاري فعليها أن تضع في إعتبارها إجراءات وخطط تتناسب مع حجم العمل الذي سيتم في المستقبل وأن تتسم هذه الإجراءات بالبساطة والمرونة والقدرة على تحقيق أهداف المنشأة بأقل جهد وتكلفة وفي الوقت المناسب.

هذا وهناك العديد من الخطوات التمهيدية عند إجراء العملية التصديرية يمكن تفصيلها في النقاط التالية:^(١)

^١ د. محمد إبراهيم عبيدات، الإستيراد والتصدير بين النظرية والتطبيق، كلية الإقتصاد والعلوم الإدارية، الجامعة الأردنية، مؤسسة

(١) إتخاذ القرار:

يتم إتخاذ قرار التصدير بناء على تحديد الأسواق المستهدفة
والمحتمل التعامل معها فى الدول الخارجية والتي تتمثل فيمايلي:

(أ) البدء فى التخطيط بمجلات ترويجية وإعلانية عن البضاعة فى
السوق المستهدف وذلك لبناء إدراك عنها لدى المستهلك وخاصة
إذا كانت هذه السلعة تتطرح فى هذه الأسواق لأول مرة.

(ب) إرسال عينات من السلع التصديرية إلى الأسواق الخارجية سواء
عن طريق فروع الشركات المصدرة أو عن طريق المكاتب
الخارجية أو عن طريق إرسال مندوب البيع للإتصال مباشرة
بالعملاء وعادة ماتكون هذه العينات مصحوبة بعروض كتابية مبينا
بها مدة سريان هذه العروض والشروط المطلوبة وكذلك الأسعار
التي سيتم الإتفاق عليها وعلى طريقة الدفع بها.

(ج) القيام بالإستفسار من البداية عن أية عوائق حكومية قد تفرض
على البضاعة المصدرة، كطريقة التغليف أو مواصفات الإنتاج أو
كمية الإنتاج أو أية تحفظات أخرى.

(د) الحصول على رخصة للتصدير من قبل الجهات المعنية، ورخصة
التصدير هذه شخصية وتصدر بإسم مقدم الطلب، ولايجوز تعديلها
بإسم شخص آخر أو تحويلها للغير.

(٢) الإستراتيجية:

تقوم المنشأة ببناء إستراتيجية تتضمن دراسة العروض التي تم
إستلامها والرد عليها من قبل المستوردين وذلك لعمل قائمة بأسماء
المستوردين والشروط المطلوبة والتسهيلات الممكنة بحيث يمكن أيضا

إجراء مفاوضات بناء على هذه المعلومات مع المستوردين الممكن التعامل معهم بما يتناسب مع مصلحة المنشأة وتحقيقاً لأهدافها. وفي هذه المرحلة يبدأ المصدر أيضا بإعداد وتجهيز البضاعة حسب شروط العروض التي تم إستلامها ومن الممكن تنفيذها، وهذا مؤداه البرمجة الفعلية لأهداف وإستراتيجيات المنشأة والشروط التي تم التوصل إليها لغايات تحقيق الإتفاق النهائي مع المستورد.

(٣) العقد:

بناء على إمكانيات المنشأة وأهدافها الموضوعية مسبقا وبعد الإنتهاء من المفاوضات "الشراء والبيع" يتم تثبيت بنود الإتفاق التي تم التوصل إليها في صورة عقد تجارى يلزم الطرفين فى تنفيذ بنوده.

٣٠٣- مستندات التصدير:

هذا ويتطلب إتمام العملية التصديرية إعداد مجموعة من المستندات المبدئية حيث تعتبر هذه المستندات من الأهمية بمكان لتحريك وإنسياب الشحنات التصديرية من المصدر إلى المستورد فيما بين الدول المختلفة حيث يتعامل مع هذه المستندات عدد من الجهات المختصة المحلية والأجنبية مثل البنوك وشركات التأمين، وشركات الشحن، والجمارك، وهيئة الميناء، وهيئات الفحص والرقابة، ورغم تعدد هذه الجهات فى تصدير الشحنة الواحدة، إلا أن مستندات التصدير ترتبط ببعضها إرتباطا تاما ولايعمل أى مستند بمعزل عن المستندات الأخرى.^(١) وتمثل هذه المستندات التصديرية فى العالم أكثر من ٥٠ مستندا إلا أن هناك مستندات أكثر شيوعا فى الإستخدام يفضلها المصدر ويقوم بإعدادها وتجهيزها وإستيفائها بمعرفته عند تنفيذ الصفقات التجارية.

^١ الدليل الإرشادى للمصدرين الجدد، مركز تنمية الصادرات المصرية، قطاع التجارة الخارجية، وزارة الإقتصاد والتجارة الخارجية، جمهورية مصر العربية، يناير، ٢٠٠١، ص ٣٣.

هذا وتوجد مجموعة من " المستندات المبدئية " لإتمام العملية التصديرية وتشتمل على إصدار الفاتورة الأولية "بعد إستلام أمر الشراء يقوم المصدر بإعداد الفاتورة المبدئية للبضاعة المطلوبة وفق الشروط المتفق عليها وتحتوى هذه الفاتورة على إسم العميل المرسل إليه البضاعة، البلد المصدر إليها، الكمية، الصنف، السعر، القيمة الإجمالية، نوع العملة، طريقة الشحن، طريقة الدفع، ثم ترسل هذه الفاتورة وصورا من شهادة المنشأة وقوائم التعبئة إلى المستورد وذلك لكي يقوم بمتابعة الإجراءات الرسمية والإئتمانية المتفق عليها"، قائمة التعبئة "وهى عبارة عن كشف تفصيلى عن أرقام الطرود وصفتها وكميات البضائع المعبأة فى كل طرد من الطرود والأوزان القائمة والمصادقية"، شهادة صحية "وتصدر عن الحجر الصحى بعد التحقق من أنها مطابقة بشروط التصدير فى دولة المصدر"، إذن الشحن " ويصدر عن التوكيل الملاهى لقبطان الباخرة بإستلام البضائع المطلوب شحنها على الباخرة".

أما "المستندات النهائية" فيتم إعدادها فور الإنتهاء من عملية الشحن التى يجب على المصدر تقديمها للبنك فاتح الإعتماد إذا كانت طريقة الدفع عن طريق الإعتمادات المستندية وأهم هذه المستندات بوليصة الشحن" وتعد بمثابة إيصال من قبطان الباخرة أو الوكيل الملاهى بصفته وكيلا عن ملاك الباخرة يفيد إستلامه للبضاعة وتعهد بتسليمها فى ميناء التفريغ بنفس الحالة التى تم إستلامها بها"، الفاتورة التجارية " ويقوم المصدر بإصدار الفاتورة التجارية وقائمة التعبئة التى تقدم نسخة منها إلى الشاحن لإصدار بوليصة الشحن إستنادا إلى المعلومات الواردة فيها أما النسخة الأصلية فتقدم إلى الهيئات القنصلية مرفقة مع شهادات المنشأ التى يتم المصادقة عليها أصوليا إلى أن يتم قبولها فى بلد المستورد"، وهناك مستندات ووثائق أخرى " تتمثل فى شهادة المنشأة

وشهادة معينة وقائمة التعبئة والتي تعد أهم هذه المستندات وثم أية مستندات أخرى يطلبها المستورد من المصدر لإجراء التخليص".

هذا ويمكن تحديد هذه المستندات والتي تعد أكثر شيوعا فى

الإستخدام فيما يلى:^(١)

Commercial Invoice	أ) الفاتورة التجارية
Packing List	ب) كشف العبوة (مشمولات العبوة)
Certificate of Origin	ج) شهادة المنشأ
Insurance Certificate	د) شهادة التأمين
	هـ) سند الشحن/ إخطار الشحن.
Letter of Credit	و) خطاب الإعتقاد
Bill of Exchange	ز) بوليصة الصرف (المبادلة)

وسيتم تفصيل ماسبق فى عجالة سريعة كما يلى:

أ) الفاتورة التجارية:

وهى أول المستندات التى يتم إعدادها لتنفيذ الصفقات التجارية وهى مستند محاسبى يبين قيمة البضاعة ونوعيتها وتكاليف نقلها، يطالب البائع بموجبه المشتري بدفع قيمة ومصاريف البضاعة المرسله إليه ويجب أن تكون مستوفاه وشاملة للبيانات وبلغة أجنبية واضحة، وتعتبر الوظيفة الأساسية للفاتورة التجارية هى إتاحة الفرصة أمام مراجعة البضاعة عن طريق الجمارك فى ميناء التصدير، ومراجعة البضاعة عن طريق الجمارك بميناء المستورد ومراجعة البضاعة بمعرفة المستورد وعند إستقبالها وإستلامها، وأيضا مراجعة قيمة البضاعة التى سوف يسدها للمصدر، وفى حالة غياب عملية التعاقد بين الطرفين فإن

الدليل الإرشادى للمصدرين، مرجع سبق ذكره، ص ٣٤ - ٣٥.

الفاتورة، في حد ذاتها لا تعتبر تعاقدا ولكنها تضيف جدية وتأكيدا على الترتيبات المتفق عليها بين الطرفين.

(ب) كشف العبوة أو قائمة المحتويات^(١)
Paching List
يظهر هذا الكشف تفاصيل كاملة عن كيفية تعبئة البضاعة ومحتويات العبوات المختلفة من الصناديق والكراتين أو البالات وتفاصيل عن الأوزان ومقاسات كل عبوة من الرسالة.

يتضمن هذا الكشف رقم الفاتورة وتاريخها، كمية وعدد كل صنف ومحتويات كل عبوة والمقاسات والوزن الإجمالي، طريقة التعبئة، الماركات والعلامات والأعداد، إجمالي عدد العبوات، الحجم الكلي للعبوات، إجمالي الوزن الصافي، إجمالي الوزن القائم. هذا ويعتبر هذا الكشف مستند ضروري للشاحن ولهيئة الجمارك وللعميل أيضا.

(ج) شهادة المنشأ^(٢)
Certificate of Origin

هي مستند إثبات منشأ يكون بصحبة المنتجات الوطنية وتستوفي بمعرفة المصدر أو من ينوب عنه، وتتضمن اسم المصدر وعنوانه، اسم المستورد وعنوانه، اسم بلد المنشأ مذكورة بالطباعة على الشهادة، طريقة الشحن (ميناء الشحن وميناء التفريغ وتاريخ الشحن، عدد الطرود والماركات ونوع العبوات، وصف البضاعة ورقم البند الجمركي، الأوزان، مكان وتاريخ إصدار الشهادة في المربع المخصص له في الشهادة، اسم السلطات المختصة وتوقيع المسئول والختم، المكون المحلي والأجنبي. هذا ويجب إستيفائها بعناية ودقة حيث يترتب على تحديد بلد منشأ

^١ - المرجع السابق ص ٤٠

^٢ - المرجع السابق، ص ٤٤ - ٤٧.

البضاعة تقدير قيمة الرسوم الجمركية التي تحصل عن طريق الدولة المستوردة أو الإعفاء النهائي من الرسوم الجمركية.

ولكى يتم استخراج شهادة المنشأة هناك مجموعة من الخطوات يمكن إتباعها منها أن يتقدم المصدر أو من ينوب عنه بطلب كتابي بخط واضح (نموذج ٨ مكرر) وذلك للهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات على أن تكتب على الآلة الكاتبة بمعرفة المصدر أو من ينوب عنه، يتقدم المصدر بصورة من بوليصة الشحن الأصلية معتمدة من التوكيل الملاحى سواء كانت بحرية أو جوية وعند الشحن البرى يكتب المصدر إقرار بإحضار البوليصة، يقدم المصدر صورة من الفاتورة الأصلية للبضاعة المصدرة معتمدة منه، يقدم المصدر صورة من شهادة الجهات النوعية مثل الشهادة الزراعية للسلع الزراعية والشهادة الصحية للسلع الغذائية الصنع والأدوية، الشهادة البيطرية للسلع الحيوانية سواء حية أو مذبوحة، يقدم المصدر إقرار بعدم قيامه باستخراج أى شهادة منشأ عن الشحنة من أى فرع من فروع الهيئة من قبل، يقدم المصدر إقرار بنسبة المكون المحلى للبضاعة المصدرة، يتقدم المصدر للموظف المختص بما يدل على صفته "سجل المصدرين"، يسدد المصدر الرسوم المطلوبة ويستوفى الدمغات.

د) شهادة التأمين (١) Insurance Certificate

وتعد هذه الشهادة إتفاق بين طرفين بمقتضاه يتعهد الطرف الأول "شركة التأمين" بأن يعوض الطرف الثانى "المؤمن له" عن الخسائر المادية التى تقع له نتيجة حدوث خطر معين مقابل أن يدفع الطرف الثانى للأول مبلغ ما أقل نسبيا من المبلغ الذى تعهد الطرف الأول

بسداده وتتضمن هذه الشهادة بيانات عن وصف البضاعة وخط سير البضاعة "الرحلة"، إسم السفينة، قيمة التأمين.

(هـ) سند الشحن / إخطار الشحن^(١): Carrier's Declaration
Consignment Note

يعد سند الشحن أداة لإثبات عملية الشحن، أداة لإثبات التعاقد وهو يمثل أيضا الإيصال الذي يوقع عليه ربان السفينة بتسلمه البضاعة على ظهر السفينة.

ويصدر هذا السند وفقا لنموذج تصدره الشركة الناقلة لإستيفائه عن طريق المصدر، ويتضمن هذا النموذج معلومات خاصة بشحن البضاعة وقيمتها ووزنها وحجمها والمستندات المطلوبة كما يتضمن تحديد إسم الطرف الذي يتحمل مصاريف الشحن. هذا ويتم النقل بوسائل مختلفة سواء بحريا أو جويا أو بريا أو بالسكك الحديدية.

(و) خطاب الإعتماد المستدى^(٢) Letter of Credit

وهو إخطار كتابي من بنك صادر بناء على طلب أحد العملاء وهو المستورد، يتضمن تعهدا لصالح المصدر ويسمى المستفيد يتعهد فيه البنك بدفع مبلغ معين خلال مدة معينة، وذلك عند تقديم المستفيد المستندات المحددة بالإخطار، التي تثبت قيامه بتصدير البضاعة المطلوبة، وكذلك إحترامه لكافة الشروط المنصوص عليها بالإعتماد.

هذا ويتضمن خطاب الإعتماد البيانات التالية بالإضافة إلى أية بيانات أخرى قد يرى فاتح الإعتماد أنها ضرورية وهى إسم البنك

^١ - المرجع السابق، ص ٥٣.

^٢ - المرجع السابق، ص ٥٨.

المصدر وعنوانه وتاريخ ومكان الإصدار، رقم الاعتماد ونوعه، تاريخ سريان الاعتماد وإنهاء سريانه، إسم طالب فاتح الاعتماد (المستورد) وعنوانه، إسم المستفيد من الاعتماد (المصدر) وعنوانه، إسم البنك المحلى وعنوانه (البلد المصدر) قيمة الاعتماد، طريقة السداد، طريقة الشحن واما إذا كان يسمح بالشحن الجزئى من عدمه Parrial Shipments ، تغيير وسيلة الشحن واما إذا كان يسمح بها من عدمه، مدة سريان الشحن، المستندات المطلوبة، شروط التسليم.

Bill of Exchange

(م) بوليصة الصرف أو التبادل: (١)

هى مستند يتم تجهيزه بمعرفة المصدر ويوقع عليه، ثم يرسله إلى المستورد طالبا منه الدفع عند الطلب أو فى تاريخ أجل مبلغ "قيمة البضاعة" للمصدر أو وكيله.

وربما تستخدم الكمبيالة بمعرفة البائع لمدفوعات مطلوبة من المشتري (قيمة الشحنة التصديرية) وعلى أى حال فإنها لا تعطى ضمانا للمصدر لإسترداد القيمة. لذلك فمن بين ما تتضمنه الأعراف التجارية الدولية أن الكمبيالة تستخدم عادة مع خطاب الاعتماد ويعطى خطاب الاعتماد الضمان بأن الكمبيالة سوف تعامل بجدية وإحترام.

(١) المتابعة والإتصال (٢)

إن مسئولية المصدر قد تنتهى فى إيصال البضاعة إلى البلد المستورد وربما إلى مخازنه فى هذه المرحلة يقوم المصدر بمتابعة سير الرحلة ويبقى

د. محمد إبراهيم عبيدات، مرجع سبق ذكره، ص ١٨٨.

على إتصال مع وكلاء الشحن ومع المستورد باعتباره طرفاً آخر فى تنفيذ العقد حتى إستلامه للبضاعة وفى مكان التسليم المتفق عليه.

(٦) الخطابات الختامية:

بعد إستلام المستورد لبضاعته ووفقاً للشروط المطلوبة بتبادل الخطابات الختامية مع المستورد إيذاناً بإبتداء مرحلة عمل جديدة.

٤٠٣- إجراءات التصدير:

- (١) إجراءات تصدير البضائع الوطنية (شباك ١).
- (٢) إجراءات تصدير البضائع لأغراض الإصلاح أو تكملة الصنع والإعادة (شباك ٢).
- (٣) إجراءات إعادة التصدير (شباك ٣).
- (٤) إجراءات تصدير البضائع المختصة بنظام السماح المؤقت والدورباك (شباك ٣).
- (٥) إجراءات الرد الفورى.
- (٦) المعاينة بلجان خارجية.
- (٧) الصور الضوئية.

هذا وسيتم تفصيل وتوضيح الخطوات السابقة كما يلى:

- (١) إجراءات تصدير البضائع الوطنية (شباك ١)^(١)

المستندات والنماذج المطلوبة:

دليل الإجراءات الجمركية، المعهد الثقافى الجمركى، مجلة شهرية، العدد ٢٦٣، ١٩٩٤.

(أ) شهادة الإجراءات الجمركية (نموذج ١٣ ك م) محررة بمعرفة صاحب الشأن أو من ينيبه بالألة الكاتبة أو بخط واضح يقرأ.

(ب) الفواتير وكشف العبوة ويتم إستخراجها بمعرفة المصدر وتوضح البيان الكامل عن البضائع المصدرة من حيث النوع و"عدد والوزن والقيمة والجهة المصدر إليها.

(ج) بطاقة القيد فى سجل المصدرين وترفق صورة منها بالشهادة أو موافقة الهيئة العامة للإستثمار بالنسبة لشركات الإستثمار.

(د) بطاقة التعامل مع الجمارك مع توضيح الرقم الضريبي.

المرحلة الأولى:

١- تقديم شهادة التصدير (نموذج رقم ١٣ ك.م) موضحا بها وصف البضائع المصدرة وجهة التصدير مرفقا بها المستندات المذكورة سابقا إلى رئيس المرحلة الأولى الذى يقوم بالموافقة المبدئية والتأكد من كتابة المستندات وتسديد الخانة المخصصة للرد الفورى إذا كان المصدر لا يتمتع بنظام الرد الفورى ويؤثر على الشهادة بالقيد.

٢- تمرر الشهادة إلى مأمور التعريفه الجالس بجوار رئيس المرحلة الأولى للتأشير على قيمة البضائع المصدرة (لا يتدخل فى تحديد القيمة) ويحدد البند الجمركى طبقا للتعريفه المتكاملة (للأغراض الإحصائية) ويحدد فئة الرسم إذا كانت الصادرات مدرجة بالجدول من جدول التعريفه .

- ٣- تمرر الشهادة إلى كاتب ٤٦ الجالس أمام مأمور التعريفة للقيـد بدفتـر ٤٦ بأرقام مسلسلة سنويا.
- ٤- تمرر الشهادة إلى كاتب التأشير لتحديد الإجراءات الواجب إتباعه وتحديد جهات العرض إن وجدت.
- ٥- تعاد الشهادة إلى رئيس المرحلة الأولى الذي يؤشر على الشهادة بالتحقيق والمعاينة ومراجعة التأشير بتحديد جهات العرض ثم يقوم بالتوقيع على إذن الإفراج من أصل وصورة.

ملحوظة:

- ١- إذا كانت البضائع المصدرة مما تخضع للجدول(ب)(أى يستحق عليها رسوم)تحال قبل توقيع رئيس المرحلة الأولى إذن الإفراج إلى مراجع الإجراءات لتحديد الرسوم واجبة الأداء ثم إلى الحسابات لسداد الرسوم وتعاد إلى رئيس المرحلة الأولى للتوقيع على الإفراج.
- ٢- إذا كانت الصادرات من الأصناف التى يرد عنها ضريبة مبيعات يراعى فى تأشيرة المرحلة الأولى التأكد من الكميات والأوزان حسب الأحوال فى أضيق الحدود.

المرحلة الثانية:

- ١- يتقدم المصدر إلى قسم الحركة الذى يقوم بمراجعة صلاحية مستندات التصدير فى تاريخ الشحن وإستيفاء تأشيرات جهات العرض وإثبات رقم إذن الشحن على الشهادة الجمركية وإسم الباخرة.

٢- يصرح مدير الحركة بدخول البضائع إلى الدائرة الجمركية بمراعاة الآتى:

- (أ) إحالة صورة إذن الإفراج إلى باب الدخول.
(ب) إحالة أصل إذن الإفراج إلى الرصيف المتراكية عليه الباخرة.

٣- يتم دخول البضائع بموجب بطاقات (كارتات) تحمل اسم المصدر وعدد الطرود ورقم شهادة الصادر وأصل الرسالة وتحرر البطاقة من أربعة صور يسلم الأصل فى الباب وصورة إلى ملاحظ الرصيف وصورة إلى مندوب التوكيل الملاحى بالرصيف مع الحصول على توقيعه على الصورة الأخيرة والتي تعاد للمصدر دليل على دخول البضائع إلى الباخرة.

٤- تنفيذ التأشيرات الخاصة بالتحقيق أو الكشف والمعاينة بالشحن بلجنة من الحركة والتعريف فى وقت واحد مع مراعاة المحافظة على سلامة البضائع المصدرة.

٥- تخصم كارتات الدخول على أصل صورة إذن الإفراج فى باب الدخول والرصيف التراكية عليه الباخرة بمعرفة رئيس الباب وملاحظ الرصيف.

٦- يجوز أن يقوم المصدر باستيفاء جهات العرض أثناء دخول البضائع ولا يتم الشحن إلا فى حدود الكميات التى يتم التصريح بتصديرها.

المرحلة الثالثة:

١- بعد إنتهاء التصدير يتقدم صاحب الشأن بما يفيد الإنتهاء من إدخال الرسالة إلى الدائرة الجمركية وتسدد الشهادة بقسيمة سايرة ويقوم مدير الحركة بتظهير الشهادة وعمل الحصر النهائي لما تم إدخاله من الرسائل مع إرفاق صورة إذن الإفراج وبطاقات الدخول وتحال الشهادة بمرفقاتها إلى قسم الإجراءات بجمرك الصادر بعد قيدها فى الدفتر الخاص بذلك.

٢- تحال إذون الإفراج عن الكميات التى تم شحنها من أقسام الأرصفة المختلفة إلى إجراءات جمرك الصادر مرفقا بها بطاقات الدخول.

٣- تقوم الإجراءات بالمطابقة بين الكميات التى أدخلت من الباب من واقع شهادات الإجراءات والكميات التى يتم شحنها من واقع إذن الإفراج الوارد من الرصيف.

٤- يسدد سجل ٤٨ ك.م برقم القسيمة السايرة وتاريخها والكمية المصدرة فعلا.

٥- تسدد الشهادة بالمنافستو وتراجع الاختلافات إن وجدت مع أصحاب الشأن والتوكيلات الملاحية وجمرك التصدير.

٦- ترسل الشهادات يوميا إلى الإحصاء التجارى مع متابعة هذا الجهاز لحين إرسالها إلى الدفتر خانة.

(٢) إجراءات تصدير البضائع لأغراض الإصلاح أو تكملة الصنع والإعادة (شباك ٢):

المستندات المطلوبة:

أ- شهادة الإجراءات الجمركية (نموذج ١٣ ك.م).

ب- الفواتير وبيان العبوة.

ج- الإستمارة ٢٦ ك.م والتي توضح بيانات البضائع المصدرة بصفة مؤقتة للإصلاح أو تكملة الصنع بهدف التحقيق من عينة البضائع عند إعادة الإستيراد.

د- موافقة مصلحة الرقابة الصناعية على إجراء العملية التكميلية أو الإصلاح بالخارج والشروط الواجب توافرها فى السلعة عند التصدير وإعادة الإستيراد.

المرحلة الأولى:

نفس خطوات تصدير المنتجات الوطنية مع التأشير بكشف الجميع وإثبات العلامات وحجز عينات قانونية وذلك طبقا لقرار وزير المالية رقم ٤ لسنة ١٩٩٥ والمذاع بمنشور التعريفات رقم ٢ لسنة ١٩٩٥.

المرحلة الثانية:

نفس خطوات تصدير المنتجات الوطنية مع مراعاة الآتى:

أ- بالنسبة للعينات تؤخذ عينات ثلاثية بلجنة من مأمور التعريفة ومأمور الحركة ومندوب صاحب الشأن ويتم ذلك بمحضر يوقع عليه كل منهم مع وضع الأختام الجمركية على العينة ويحتفظ بالجمرك بإثنتين من العينات ويستلم المصدر واحدة وإثبات أخذ العينات على شهادة الإجراءات وإن الإفرج وإرفاق صورة من المحضر بالشهادة.

ب- بالنسبة للعلامات فإنه يجوز وضع أختام الرصاص أو بطاقات مثبتة غير قابلة للنزع على الأصناف المصدرة للإصلاح أو مكملة الصنع مع مراعاة أنه أثناء المعاينة يتم إثبات كفاءة المواصفات والبيانات بكل دقة التى تمكن الجمرك من التأكد من العينة عند إعادة الإستيراد.

المرحلة الثالثة:

نفس خطوات تصدير المنتجات الوطنية.

(٣) إجراءات إعادة التصدير (شباك ٢):

يتم بالنسبة للبضائع الأجنبية السابق الإفراج عنها بصفة مؤقتة للعمل بالبلاد بضمن جهات معينة.

المستندات المطلوبة:

- (أ) شهادة الإجراءات الجمركية (نموذج ك.م).
- (ب) الفواتير وبيان العبوة.
- (ج) موافقة الجهة الضامنة للإفراج المؤقت بالتصدير.

المرحلة الأولى:

نفس خطوات تصدير المنتجات الوطنية مع التأشير بالآتي:

- ١- تطلب شهادة الوارد.
- ٢- تتم المطابقة المستندية على شهادة الوارد.
- ٣- كشف الجميع والمطابقة على شهادة الوارد.

المرحلة الثانية:

نفس خطوات تصدير المنتجات الوطنية مع ضرورة مراعاة بيانات ومواصفات وعلامات الأصناف الموضحة بشهادة الوارد على الأصناف المصدرة وأن تكون المعاينة بلجنة من مأمور ومدير تعريف.

المرحلة الثالثة:

نفس خطوات تصدير المنتجات الوطنية مع مراعاة:

- ١ - التخصيم على شهادة الوارد بما يتم تصديره فعلا.
- ٢ - لإتاحة شهادات رسمية وشهادات منشأ على الأصناف المصدرة.

(٤) إجراءات تصدير البضائع المختصة بنظام السماح المؤقت والدروباك (شباك ٣).

تصدير أصناف السماح المؤقت والدروباك يترتب عليها رد ضرائب جمركية سبق سدادها أو تخصيص لأرصدة أصناف أجنبية سبق الإفراج عنها بنظام السماح المؤقت وقد تكون تلك الأصناف موقوف إستيرادها وغير مطبق عليها القواعد الإستيرادية المعمول بها فى الوارد.

وبالتالى فإن تصدير هذه الأصناف بعد تسوية الضرائب الجمركية المستحقة عند الورود مما يتطلب معه الدقة فى إجراءات الكشف والمعاينة مما هو متبع فى إجراءات الوارد للتحقيق من الكميات المصدرة وبالتالى تسوية مستحقات الخزانة العامة بخصوصها.

المستندات المطلوبة:

- أ - شهادة الإجراءات الجمركية (نموذج ١٣ ك.م).
- ب - فاتورة وبيان عبوة.
- ج - بطاقة القيد فى سجل المتعاملين مع الجمارك.
- د - كتاب مصلحة الرقابة الصناعية.
- هـ - إذن إفراج الوارد (نموذج ٨١ ك.م).

المرحلة الأولى:

نفس خطوات المنتجات الوطنية مع مراعاة الآتى:

- ١ - أن يوضح المصدر معاملة البضائع المصدرة بنظام السماح المؤقت أو الدروباك مع توضيح أرقام الشهادات وأصناف الوارد.

٢- يقوم رئيس المرحلة الأولى بمراجعة بيانات إفراجات الوارد (النموذج ١٨١ ك.م) والتي تمثل الخامات السابق الإفراج عنها بنظام السماح المؤقت أو الدروبك على المنتج النهائى المزمع تصديره وكذلك الإطلاع على صورة كتاب مصلحة الرقابة الصناعية الموضح به نسب التصنيع ثم التأشير بمحضر العدد وتحديد نسبة الكشف مع تحديد نوع الإجراء إذا كان الإكتفاء بحصر العدد أو الكشف أو الوزن معاً طبقاً لكيفية إحتساب بنسب تصنيع الخامات كيفما ورد بكتاب مصلحة الرقابة الصناعية مع مراعاة أن تكون نسب الكشف مطابقة لنسب كشف البضائع الواردة.

المرحلة الثانية:

نفس خطوات تصدير المنتجات الوطنية مع مراعاة الآتى:

١- أن تتم إجراءات الكشف والمعينة بلجنة من الجمارك والهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات..الخ. مع مراعاة المحافظة على سلامة البضائع المصدرة وكذا المحافظة على سلامة التغليف وكذا المطابقة على بيانات أذونات إفراج الوارد (نموذج ١٨١ ك.م) والإطلاع على صورة كتاب مصلحة الرقابة والتأكد من أن البضائع المصدرة تحتوى على المكونات الواردة بخطاب مصلحة الرقابة الصناعية وإثبات المكونات الفعلية التى تحتوى عليها الأصناف المصدرة بكل دقة بإستمارة جرد.

٢- تقوم اللجنة بمطابقة الصادر الفعلى على عينات الوارد التى إستلمها المصدر عند الإفراج عن الوارد بنظام السماح المؤقت والدروبك محرزة أو الكتالوجات طبقاً (نموذج ١٨١ ك.م) ويؤثر على الإقرار السابق الصادر (١٣ جمارك) بما يفيد المطابقة

على أنه في حالة عدم إحضار المصدر لعينات الوارد للمطابقة يمكن الرجوع للعينة المحجوزة بمجمع الوارد إذا كان في دائرة جمرك الإسكندرية.

٣- يتم أخذ عينات قانونية ثلاثية ... ويجوز بقرار من مدير المجمع التجاوز عن أخذ عينات قانونية الإكتفاء بأخذ بيانات تفصيلية ودقيقة مع حجز كتالوجات إن وجدت أو شهادة محضر عن الأصناف المصدرة وذلك في حالات تعذر حجز العينة.

المرحلة الثالثة:

١- نفس خطوات تصدير المنتجات الوطنية مع مراعاة أن يتولى المراجع المختص بقسم الإجراءات إثبات بيانات التصدير من واقع إذن الإفراج والكرتات في الخانة المخصصة لذلك في إذن إفراج الوارد وفي الخانة المخصصة لهذا الغرض في إقرار الصادر (نموذج ٣ ك.م) بدقة وبخط واضح.

٢- يحال إقرار الصادر في اليوم التالي إلى الإدارة المركزية للسماح المؤقت والدروباك بعد إجراء المراجعة الدقيقة عليه مع العينات التي أخذت للبضاعة المصدرة.

(٥) الرد الفوري:

إذا كانت البضائع المصدرة تخضع لنظام الرد الفوري فلا بد أن يذكر المصدر صراحة في الخانة المخصصة لذلك شهادة الصادر (نموذج رقم ٣ ك.م) رغبته في تطبيق نظام الرد الفوري مع ذكر رقم المنشور الصادر بذلك وإرفاق صورة منه بالشهادة.

وتتبع الشهادة فى إجراءاتها نفس الإجراءات السابقة بيانها وقد تقدم لشباك (١) أو الشباك (٣) إذا كانت تتمتع بنظام السماح المؤقت أو الدروباك إلى جانب تمتعها بنظام الرد الفورى مع مراعاة:

- ١- يقوم كاتب ٤٦ بالتأشير مصادرة "رد فورى" أمام رقم الشهادة.
- ٢- يقوم رئيس المرحلة الأولى بتحديد نسبة الكشف للبضائع الخاضعة لنظام الرد الفورى وذلك فى حالة وجود بيان عبوة أو كشف الجميع فى حالة عدم وجود بيان مع مراعاة أن تتضمن التأشيرة الكشف فقط أو الكشف والوزن طبقاً لفئة الرد كما وردت بالمنشور وكذلك طلب تحديد مواصفات السلعة لتطبيق فئة الرد.

إجراءات الرد:

- ١- بعد تمام عملية التصدير يتقدم المصدر بطلب للرد الفورى ومعه أصل بوليصة الشحن أو صورة منها معتمدة من التوكيل الملاحى أو إستيفاء تأشيرة المنافستو.
- ٢- يحال الطلب إلى الإجراءات لإحضار شهادة الصادر فى التأشير على طلب الرد برقم منشور الإجراءات الخاصة بالرد ورقم وتاريخ وروده إلى جمرک الصادر وعدم الإعتماد فقط على الصورة الضوئية المقدمة من صاحب الشأن إذ يجب أن تحفظ هذه المنشورات بتسلسل أرقامها بملف خاص لذلك بقسم الإجراءات ثم تحديد الكمية المصدرة فعلاً من واقع المستندات وتأشيرة قسم الحركة ونتيجة الكشف والوزن وبوليصة الشحن أو تأشيرة

المنافستو ويؤشر على الطلب بما يفيد ذلك مع إعتقاد رئيسش
الإجراءات أو وكيله.

٣- تحال الشهادة بعد ذلك إلى لجنة من مأمور ومدير تعريفة التي
تقوم بالآتى:

(أ) الإطلاع على منشور الرد الفورى لجمرك الصادر بالبريد
والمحفوظ بالملف المعد لذلك بقسم الإجراءات ومراعاة كافة
ضوابط الرد كما وردت بالمنشور.

(ب) التأكد من أن المصدر قد أوضح على شهادة الصادر بأن
البضائع المصدرة تخضع لنظام الرد الفورى.

ج- التأكد من تنفيذ تأشيرة المرحلة الأولى بالكشف أو الكشف
والوزن طبقا لفئة الرد وكذلك التأكد من تحديد المواصفات
عند المعاينة.

د- التأكد من أن الصنف المصدر من الأصناف المدرجة
بمنشور الرد الفورى مع تحديد فئة الرد.

هـ- التأشير على الطلب بما يفيد ذلك مع تحديد المبلغ الواجب
رده (الكمية المصدرة) (فئة الرد).

٤- يتم إعتقاد ذلك من مدير المجمع أو من رئيسه.

٥- يحال إلى الحسابات التي تقوم بمراجعة سلامة المبلغ الواجب رده
طبقا لتوضيح كلا من الإجراءات والتعريفة ثم تتخذ إجراءاتها فى
عملية الرد طبقا للوائح المالية المعمول بها فى الشأن.

يجوز بناء على صاحب الشأن وموافقة الجمارك أن يتم المعاينة فى مواقع الإنتاج أو التخزين بعد سداد الفوائد المستحقة مع مراعاة الآتى:

١- تشكل اللجنة بمعرفة مدير المجمع من الحركة والتعريفه وملاحظ لوضع الأختام والتوصيل.

٢- تتم عملية تعبئة العبوات والحاويات فى حضور اللجنة.

٣- أن تتم مطابقة ماتم تعبئة على مستندات التصدير(الفاتورة وبيان العبوة) بعد دراسة خطاب الرقابة الصناعية وإفراجات الوارد لأصناف السماح المؤقت والدروبك.

٤- يتم ضرب الأختام على الكميات المصدرة وتوصيلها بمعرفة الملاحظ إلى جمرك التصدير.

٥- يراعى أن يتقدم صاحب الشأن إلى الجمرك بطلب اللجنة قبل ميعادها بـ ٢٤ ساعة.

٦- لايسمح بالمعاينة وإتمام الإجراءات فى الأماكن العامة كما هو متبع (ساحات الإنتظار على الطرق).

٧- فى حالة عدم تمكين اللجنة من أداء عملها كما يجب يتم إثبات ذلك فى تقرير من اللجنة ولايسمح للمصدر برد عوائد الإنتقال.

تمنح الصور الضوئية بناء على طلب صاحب الشأن وبعد سداد الرسوم المقررة وتكون من صورتين من شهادة الصادر أحدهما مخصصة للإدارة العامة المركزية للسماح المؤقت والدروبك والأخرى مخصصة للضرائب على المبيعات ويؤشر عليها بالخط الأحمر العريض بما يفيد ذلك... .. ويؤشر على أصل قرار الصادر (نموذج ٣ ك.م) بما يفيد تسليم الصورتين لصاحب الشأن مع توقيعه بالإستلام فى الدفتر المخصص لذلك ... ويراعى عند منح الصور الضوئية الآتى:

- ١ - أن يقوم صاحب الشأن بما يفيد إتمام الشحن بأى من:
 - (أ) بوليصة الشحن الأصلية.
 - (ب) تسديد المنافستو.
 - (ج) أصل إذن الإفراج معتمد من التوكيل الملاحي بإتمام الشحن والكمية.
- ٢ - أن تكون الصورة الضوئية بالكميات المشحونة فعلا بعد مراجعة شهادة الصادر وتوضيح الكميات المصدرة .
- ٣ - يؤشر فى دفتر ٤٦ بإستخراج صورة ضوئية للشهادة.
- ٤ - تعتمد الصور الضوئية من مدير التعريفة المختص.

يتم تنظيم السماح المؤقت وفقا للمواد التالية التي يتضمنها قانون الجمارك الصادر بالقانون رقم ٦٦ لسنة ١٩٦٣.

- مادة ٩٨ - تعفى بصفة مؤقتة من الضرائب الجمركية وغيرها من الضرائب والرسوم المواد الأولية المستوردة بقصد تصنيعها فى الجمهورية وكذا الأصناف المستوردة لأجل إصلاحها أو تكملة صنعها.

ويشترط للإعفاء أن يودع المستورد تأمينا أو ضمانا مصرفيا بقيمة الضرائب والرسوم المستحقة وأن يتم نقل المصنوعات والأصناف بمعرفته أو عن طريق الغير إلى منطقة حرة أو أن يتم تصديرها خلال سنة من تاريخ الإستيراد. فإذا انقضت المدة دون إتمام ذلك أصبحت تلك الضرائب والرسوم واجبة الأداء ويجوز إطالة هذه المدة بقرار من وزير الخزانة كما يجوز لوزير الخزانة أو من ينوب عنه الإعفاء من تقديم التأمين أو الضمان المنصوص عليه طبقا للشروط والأوضاع التى يصدر بها قرار منه.

كما تعفى أيضا هذه المواد من الحصول على تراخيص الإستيراد وتراخيص التصدير المنصوص عليها فى القوانين الخاصة بالإستيراد والتصدير.

ويعتبر التصرف في المواد والأصناف المذكورة في غير الأغراض التي إستوردت من أجلها تهريباً يعاقب عليه بالعقوبات المقررة في هذا القانون.

- مادة ٩٩ - تعيين بقرار وزير الخزانة بالإتفاق مع وزير الصناعة المواد والأصناف التي يسرى عليها هذا النظام والعمليات الصناعية التي تتم عليها ونسبة السماح عن عوادم الصناعة والشروط اللازمة لذلك.

- مادة ١٠٠ - إذا كانت العمليات الصناعية التي تمت على الأصناف المشار إليها قد غيرت معالمها بحيث يصعب معها الإستدلال على عيناتها فيكتفى بأن تكون المنتجات المصدرة مما يدخل في صنعها عادة الأصناف المستوردة ذاتها وذلك وفقاً لقرار يصدره وزير الخزانة بالإتفاق مع وزير الصناعة.

٢٠٥٠٣ - الإجراءات المتعلقة بالسماح المؤقت:

حتى يتمكن المنتج المصدر من التمتع بمزايا السماح المؤقت. فإن ذلك يتطلب عدد من الإجراءات نتناول فيما يلي أهمها:

أ- تقديم الضمان المصرفي:

تطبيقاً لنص المادة ٩٨ من قانون الجمارك رقم ٦٦ لسنة ١٩٦٣، فإنه حتى يتمكن المنتج المصدر من الإفراج عن المواد الأولية المستوردة عليه أن يقدم لمصلحة الجمارك خطاب ضمان من البنك يساوي قيمة الرسوم الجمركية وضريبة المبيعات المستحقة على المواد الأولية المستوردة.

ولما كان خطاب الضمان لا يتم تسويته إلا بعد إستخدام المنتج المصدر للخامات المستوردة بالكامل، فإنه أصبح من الضروري على

المنتج المصدر أن يقدم لمصلحة الجمارك خطاب ضمان لكل شحنة من المواد الأولية التي يستوردها.

ولقد أدى ذلك إلى بروز مشكلة تمثلت فى أن المنتج المصدر لا يستطيع أن يقدم عددا من خطابات الضمان، نظرا لأن البنك الذى يصدر خطابات الضمان يحدد سقفا لقيمة هذه الخطابات حسب قدرة المنتج.

ولقد ظلت مشكلة خطابات الضمان تشكل أحد العقبات الرئيسية أمام المنتج المصدر طبقا لنظام السماح المؤقت.

وإنطلاقا من رغبة الدولة على حل المشاكل المتعلقة بالتصدير فقد صدر قرار رئيس مجلس الوزراء رقم ١٦٤ لسنة ٢٠٠١ بشأن قواعد التعامل مع بعض المصدرين والذى بمقتضاه يمكن القول بأن الدولة قدمت حلا فعالا لمشكلة تقديم الضمانات لبعض المنشآت حيث يتضمن هذا القرار مايلى:

• المادة الأولى: يعفى من تقديم التأمين أو الضمان المنشآت التى يوافق عليها وزير المالية من القائمة المتفق عليها بين وزيرى الإقتصاد والتجارة الخارجية والصناعة والتنمية التكنولوجية، والتى تبرز سجلات تصديرها مقدرتها على تحقيق الأهداف التصديرية إلنزامها الكامل بخطة الدولة والقواعد الجمركية المرتبطة بنظام السماح المؤقت.

• المادة الثانية: يشترط لتطبيق الإعفاء المنصوص عليه فى المادة الأولى من هذا القرار الإلتزام بالقواعد والضوابط التالية:

- أن تكون المنشأة حسنة السمعة لم يسبق إدانتها قضائيا ولم يسبق إرتكابها أو إرتكاب ممثلها القانونى إحدى جرائم التهرب

الجمركى المنصوص عليها فى قانون الجمارك خلال السنوات
الثلاث الماضية.

- أن تقدم المنشأة تعهدا من ممثلها القانونى وفقا للنموذج

المرفق المصدق عليه من البنك بصحة التوقيع.^(١)

- ألا تقل قيمة الضرائب والرسوم الجمركية عن المواد الأولية

والمستلزمات المستوردة المفرج عنها طبقا لهذا النظام عن

٥٠% من متوسط قيمة الضرائب والرسوم الجمركية التى تم

ردها عن الرسائل التى إستوردها المصدر بنظام السماح

المؤقت خلال السنوات الثلاث الأخيرة.

- أن يتم تصدير المنتجات تامة الصنع المفرج عن موادها

الأولية وفق نظام السماح المؤقت بموجب التعهدات المذكورة

خلال سنة من تاريخ الإفراج.

ويجوز لرئيس مصلحة الجمارك مد المدة المشار إليها لمدة

أخرى مماثلة بعد تقديم خطاب ضمان مصرفى نهائى غير مشروط

يغطى الضرائب والرسوم الجمركية وغيرها من الضرائب والرسوم

المستحقة عن تلك الرسائل.

المادة الثالثة: يطبق على هذا النظام كافة القواعد العامة لنظام السماح

المؤقت، وذلك بمراعاة ماياتى:

- أن يقتصر التمتع بهذا النظام على الوحدات الإنتاجية فقط

والمقيدة بالسجل الصناعى.

- أن تلتزم المنشأة بإمساك سجلات ودفاتر منتظمة توضح

الوارد والصادر ودورة التشغيل والأرصدة الفعلية المتبقية

للرجوع إليها عند متابعة اللجان المختصة بمصلحة الجمارك.^(٢)

^١ - تقدم المنشأة إقرار بعدم تغيير توقيعها فى البنك، وفى حالة حدوث ذلك لابد من إخطار مصلحة الجمارك.

^٢ - تقدم المنشأة إقرار بهذا الإلتزام.

ومن الواضح أن قرار مجلس الوزراء بإعفاء المنشأة من تقديم التأمين أو الضمان مع ما تتضمنه المادة ٩٨ من قانون الجمارك رقم ٦٦ لسنة ١٩٦٣.

ب- المعانة:

حتى يتم الإفراج عن المواد الأولية المستوردة طبقاً لنظام السماح المؤقت، يتطلب الأمر ضرورة التأكد من أن هذه المواد هي التي استخدمت في المنتج الذي ستصدره المنشأة، ويتم ذلك كمايلي:

• عمل إستمارة الوارد - نموذج ١٣ جمارك - تتضمن المواد الأولية المستوردة.

• أخذ عينة من جميع الأصناف المستوردة ويعمل منها أكثر من نسخة توضع في نظروف وتختم بالشمع الأحمر وتكون لدى الجمارك نسخة، نسخة للمصدر، ونسخة ثالثة للرقابة الصناعية.

ج- التشغيل:

بعد إستلام المنشأة - المصدر - للمواد الأولية التي ستقوم بتصنيعها وتنفيذاً لنص المادة ٩٨ من قانون الجمارك رقم ٦٦ لسنة ١٩٦٣، والمادة الثالثة من قرار رئيس مجلس الوزراء رقم ١٦٤ لسنة ٢٠٠١ بشأن قواعد التعامل مع بعض المصدرين - المشار إليه من قبل، فإن عملية تشغيل المواد الخام تتم كمايلي:

- تمسك المنشأة دفترًا بإسم السماح المؤقت وعلى أن توثق جميع صفاته من الشهر العقارى يتضمن الوارد والصادر للمواد الخام المستخدمة، والرصيد المتبقى.
- الإحتفاظ بكروت التشغيل الخاصة بالمنتج.

- تحديد نسبة الهالك والفاقد - نسبة السماح عن عوادم الصناعة - بواسطة الرقابة الصناعية المكونة من متخصصين ذوى خبرة واسعة فى كل صناعة، ويتم ذلك بأن يتوجه المتخصصين من الرقابة الصناعية للمنشأة بناء على طلبها للوقوف على حالة الآلات والمعدات المستخدمة وكل ما من شأنه يؤثر على عملية التشغيل وتحديد نسبة الهالك من واقع التطبيق العملى فى المنشأة.

- تتابع اللجان المختصة بمصلحة الجمارك المنشأة للتأكد من التزامها باستخدام المواد الأولية المستوردة فى الأغراض المخصصة لها وأن الأرصدة الفعلية المتبقية من المواد الأولية وقت متابعة اللجان للمنشأة صحيحة.

التسوية:

(د)

نرى من المهم أن نقسم إجراءات التسوية إلى مايلى:

- الحالة الأولى: وهى الحالة التى تكون المنشأة إستخدمت كل الخامات المستوردة وتم ذلك خلال مدة عام كما تنص المادة ٩٨ المتعلقة بالسماح المؤقت والمذكورة من قبل. ويتم الإجراءات فى هذه الحالة كما يلى:

- تتقدم المنشأة - المصدر - بطلب التسوية لإدارة السماح المؤقت.

- تقدم صورة من أصل الإستمارة التى إستوردت بها المنشأة المواد الأولية، التى تحتفظ الجمارك بالأصل فى جمرک الوارد - وتختتم بأنها صورة طبق الأصل بعد الإطلاع على النسخة التى تحتفظ بها المنشأة. وأحياناً تطلب إدارة السماح المؤقت ضرورة تقديم نسخة الوارد

التي تحتفظ بها المنشأة، او الإنتظار حتى ورود أصل
إستمارة الإستيراد من الجمرك الذى عن طريقه تم
الإستيراد.

- تتم التسوية إستنادا على شهادات الصادر - والتي قد
تستغرق وقتا طويلا لوصولها إلى إدارة السماح المؤقت
بالقاهرة إذا تم التصدير من منفذ جمركى آخر غير
القاهرة - وإستمارة إستيراد المواد الأولية، وسلامة
إستخدام المنشأة للمواد الأولية المستوردة.

- الحالة الثانية: وهى الحالة التى لاتكون المنشأة قد إستخدمت
كل المواد الأولية المستوردة، علما بأن هذه المواد صالحة
للإستخدام.

وفى هذه الحالة فإنه على المنشأة أن تتقدم بطلب لتسوية
ماتم إستخدامه من المواد الأولية طبقا للخطوات السابقة، وتقديم
طلب بتجديد فترة إستخدام المواد الأولية المتبقية لمدة عام آخر
مقابل رسم قدره ١٠٠ جنيه.

- الحالة الثالثة: وهى الحالة التى يكون فيه جزء من إنتاج
المنشأة الذى عليها أن تصدره معييا ومن ثم لايقبله المستورد
أو أن جزءا من المواد الأولية المستوردة بها عيوب تحول
دون إستخدامها، وفى هذه الحالة، فإنه لا يتم تسوية خطاب
الضمان بالكامل، إلا إذا قامت المنشأة بتصدير المنتج أو المواد
الأولية المعيبة إلى أى مكان بالخارج.

علما بأنه بعد إجراء التسوية بواسطة إدارة السماح المؤقت
فإن كافة المستندات المتعلقة بعملية التسوية ترسل إلى إدارة
الخبرة الحسابية ومقرها جمرك الإسكندرية للتأكد من أن إجراءات
التسوية تمت بطريقة صحيحة.

نتناول فيما يلي بعض المشاكل التي قد تمثل أهم المشاكل المتعلقة بالسماح المؤقت، على أن نبدي الرأي بشأنها عند عرض التوصيات.

أ- لا يزال خطاب الضمان المصرفي والإجراءات المتعلقة بتسويته تشكل مشكلة كبيرة للمنشآت التي لايسرى عليها قرار مجلس الوزراء رقم ١٦٤ لسنة ٢٠٠١ والمذكور من قبل.

ب- ربط عملية التسوية بوصول إستمارة الوارد من المنفذ الجمركي المتواجدة فيه والتي قد تستغرق وقتا طويلا، كما أنه ليس من المنطقي أن تسلم المنشأة نسخة إستمارة الوارد التي تحتفظ بها إلى مصلحة الجمارك. (ج) ربط عملية التسوية بوصول شهادة الصادر من المنفذ الجمركي التي تمت منه عملية التصدير إلى السماح المؤقت بالقاهرة والتي قد تستغرق وقتا طويلا، خاصة وأن الإدارة لاتقبل أن تقوم المنشأة بتسليم هذه الشهادة باليد.

د) تقوم مصلحة الجمارك بتنمين المواد الأولية المستوردة طبقا لنظام السماح المؤقت ولاتأخذ بقيمة الفواتير المتعلقة بالمواد الأولية المستوردة، وأن هذا يلقي عبئا على المصدرين نظرا لأن زيادة قيمة المواد الأولية المستوردة تتطلب بالتبعية زيادة قيمة خطابات الضمان المطلوبة.

هـ) أنه يتم إدراج مواد أولية زهيدة القيمة أو لاتستخدم محليا ضمن المواد التي ينطبق عليها نظام السماح المؤقت نظرا لإرتباطها بالمنتج النهائى الذى سوف يصدره، مثال ذلك التيكت القماش والورق ومواد التعبئة.

و) تقترح بعض المنشآت أن تسلم المنتجات التي يرفض المستورد إستلامها لوجود عيوب بها أو المواد الأولية التي بها عيوب إلى مصلحة الجمارك التي تقوم ببيعها وتحصيل ثمنها لحسابها الخاص مقابل عمل التسوية النهائية لخطاب الضمان.

- (ل) تلزم مصلحة الجمارك المنشآت بأن يتم تسوية المواد الأولية المستخدمة حسب تواريخ ورودها ولا تقبل استخدام مواد أولية لشحنه تالية محل مواد أولية لشحنه سابقة حتى وإن كانت من نوع واحد، وأن يؤخذ ذلك في الاعتبار عند متابعة اللجان للأرصدة الفعلية المتبقية للمواد الأولية.
- (م) يرى البعض أن الإفراج عن العينات الواردة إلى المنشآت المصدرة عن طريق البريد الدولي السريع تخضع لإجراءات مطولة تستدعي وقتاً طويلاً حتى يتم الإفراج عنها كما أن مصلحة الجمارك تفرض عليها وسوماً عالية.

٦٠٣- التوصيات:

أولاً: ماتعلق بالمستندات وإجراءات التصدير:

مما لاشك فيه أن السنوات الماضية شهدت خطوات إيجابية تجاه تبسيط المستندات والإجراءات المتعلقة بالتصدير. ويأتي في مقدمة ذلك إلغاء إستمارة التصدير ت.ص والتي كانت تتطلب ما بين ١٠ - ٥٠ جنيهاً لكل شحنة تصديرية.

وعلى الرغم من كثرة المستندات المتعلقة بالتصدير، إلا أن العملية التصديرية نفسها تتطلب العديد من المستندات والتي تبلغ في العالم أكثر من ٥٠ مستنداً.

ونرى أن المستندات وإنهاء الإجراءات المتعلقة بالتصدير قد لا تشكل مشكلة للشركات الكبيرة التي يتواجد لديها المتخصصين القادرين على تقديم المستندات وإنهاء الإجراءات التصديرية، أو من خلال إستخدامها لمخلصين، كما أن هذه الشركات يمكنها إنهاء إجراءات التصدير في مواقع الإنتاج.

غير أن المستندات والإجراءات المتعلقة بالتصدير تشكل مشكلة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة التي ترغب في التصدير، نظرا لحاجتها إلى الخبرة العملية وضآلة مواردها المالية، وهذا ما يستدعي بالضرورة تدريب العاملين بهذه المنشآت على كيفية إعداد المستندات وإنهاء الإجراءات المتعلقة بالتصدير.^(١)

علاوة على ماتقدم فإنه من خلال التطبيق العملي لإنهاء إجراءات التصدير فقد تفسر بعض الإجراءات من قبل المصدرين لاقبلها مصلحة الجمارك أو العكس، وفي هذا الصدد، نرى أنه بالإضافة إلى تفعيل دور مجلس تيسير إجراءات التصدير الصادر بقرار رئيس مجلس الوزراء رقم ١١٧٦ لسنة ٢٠٠٠، أهمية تكوين لجنة من الجمارك والمصدرين لتحديد المشاكل اليومية المتعلقة بإجراءات التصدير ووضع الحلول الملائمة لها.

ثانياً: ماتعلق بالسماح المؤقت:

نتناول فيما يلي التوصيات الخاصة بمشاكل السماح المؤقت حسب ترتيبها كما هو مذكور من قبل:

- لتفادي مشكلة تقديم خطاب الضمان المصرفي، فإنه على المنشآت التي صدر بشأنها قرار رئيس الوزراء رقم ١٦٤ لسنة ٢٠٠١ حتمية الإلتزام الكامل بتنفيذ الفقرة (٤) من المادة الثانية والتي تقضى بأن يتم تصدير المنتجات تامة الصنع عن موادها الأولية خلال سنة من تاريخ الإفراج عن المواد الأولية. وأنه في حالة عدم إلتزام المنشأة بذلك وإلتزامها بتقديم خطاب ضمان مصرفي نهائي غير مشروط يغطي الضرائب والرسوم الجمركية وغيرها من الضرائب والرسوم المستحقة عن تلك الرسائل، لا يجوز لها الشكوى من أن الدولة لا تقدم العون

^١ - أنظر التوصيات المتعلقة بالفصل الرابع.

والدعم للمصدرين. وعلى الجانب الآخر فإنه من الضروري حل المشاكل المتعلقة بتسوية خطابات الضمان.

- بخصوص المشكلة رقم(ب) فإنه من غير المقبول أن يقدم المصدر نسخة إستمارة الوارد الخاصة به لإجراء التسوية. ونرى ضرورة الإستفادة من الأجهزة والحواسب الآلية لحل هذه المشكلة. وإلى حين تحقيق ذلك وحتى بعد تحقيقه نرى أن تعطى مصلحة الجمارك المصدر عدة نسخ معتمدة من إستمارة الوارد تلتزم بها مصلحة الجمارك فى أى منفذ جمركى يتم منه تصدير المنتج.

- بخصوص المشكلة رقم(ج) فإنها فى طريقها إلى الحل بعد توفير جهاز - سكرن - حيث أنه بمجرد إتمام التصدير من أى منفذ جمركى ترسل فوارا شهادة التصدير عن طريق الجهاز إلى الإدارة العامة للسماح المؤقت بالقاهرة، ويمكن تطبيق ذلك على إستمارة الوارد متى كان ذلك ممكنا. غير أنه لتفادى حدوث مشاكل قد تنجم عن توقف الجهاز، نرى أن تعطى مصلحة الجمارك المصدر صورة طبق الأصل معتمدة لشهادة الصادر وعلى أن يؤخذ على المصدر إقرار بصحة الصورة ومحتواها وأنه فى حالة ثبوت عدم صحتها يقع تحت طائلة العقوبات المتعلقة بالتزوير وضياع حقوق المجتمع، خاصة وأن هذه الصورة سوف تراجع مرة أخرى مع الأصل عند إرسال كافة المستندات المتعلقة بالتسوية إلى إدارة الخبرة الحسابية.

- بخصوص المشكلة (د) نرى أنه لما كان بعض المصدرين قد يلجؤون إلى إستيراد مواد أولية بفواتير يمكن أن تقل قيمتها عن القيمة الحقيقية لها، بحيث يتمكن من إدخال المتبقى منها عند نهاية العام إلى السوق المحلى - إذا كان مسموحا بدخولها - بأسعار منخفضة لا تقوى على منافستها السلع الوطنية مما

يؤدى إلى الإضرار بها، وضياع حقوق المجتمع من الرسوم والضرائب، كما أن الأصل هو أن إدخال المواد الأولية لتصنيعها وتصديرها، فإن الاعتراض على تثمين المواد الأولية لا مبرر له، خاصة وأن المصدر الجاد لن يلجأ إلى إدخال مواد أولية بفواتير تقل عن قيمتها الحقيقية.

- بخصوص المشكلة رقم (هـ) نرى ضرورة الإلتزام بنص القانون وهو خضوع المواد الأولية بشروط السماح المؤقت مهما كانت قيمتها لتفادي المشاكل التي يمكن أن تقع. فعلى سبيل المثال إذا تم تسريب كمية من التيكت القماش المتعلق ببعض أنواع الملابس الجاهزة ووضعها على منتجات محلية وبيعها في السوق المحلي، فإنه يمكن أن يترتب على ذلك إحتمالين، أولها، إذا كانت السلعة المحلية مصرح بإستيراد مثلها من الخارج، في هذه الحالة سوف يساء إلى المستورد صاحب التيكت إذا كان المنتج المحلي منخفض الجودة، كما سيضار المستهلك بشرائه سلعة منتجة محليا بأسعار مرتفعة بإعتبار أنها مستوردة. ثانيهما، إذا وضع التيكت على سلعة منتجة محليا غير مصرح بإستيراد مثلها، وفي هذه الحالة يمكن الإساءة إلى مصلحة الجمارك بإعتبار أن هذه السلع مهربة، وهي في حقيقة الأمر سلع وطنية وأن المشكلة تكمن في تسريب التيكت الموضوع عليها والتي أضفى عليها طابع السلع المستوردة.

- بخصوص المشكلة رقم (و) نرى أن الأخذ بهذا الإقتراح لا يتفق ومواد القانون المتعلقة بالسماح المؤقت.

- بخصوص المشكلة (ل) نرى أنها مشكلة تتعلق بحسن وكفاءة تنظيم المنشأة لمخازنها، بمعنى أن التنظيم الجيد لتخزين المواد

الأولية يرفع من كفاءة إستخدامها ويسهل مهمة اللجان المختصة من قبل مصلحة الجمارك لآداء عملها.

بخصوص المشكلة رقم (م) نرى أنه فى ظل إحتمال وجود بعض المصدرين الذين لا يأخذون مصلحة المجتمع بإعتبار أنها فوق مصالحهم الشخصية، نرى أن تخضع العينات الواردة حتى ولو كانت مختومة بختم (عينة) إلى الإجراءات التى بمقتضاها يتم التأكد من صحة وسلامة محتوى العينة أو أن كمية العينة لا تدخل تحت نطاق عملية التهريب الجمركى، إلا إذا تم الإتفاق على نظام معين بين مصلحة الجمارك ومكاتب التمثيل التجارى فى الخارج يضمن عدم إستخدام العينات بصورة تضر بمصالح المجتمع.

الباب الرابع

المؤسسات التسويقية المتعلقة بتصدير المنتجات الصناعية

الباب الرابع

المؤسسات التسويقية المتعلقة بتصدير المنتجات الصناعية

١٠٤ - تقديم:

يرى البعض أن نمو الصادرات من المنتجات الصناعية بمعدل متواضع يرجع إلى عدم وجود منتجات صناعية تتفق وإحتياجات السوق الخارجى من حيث الجودة والسعر. بينما يرى البعض الآخر أن النمو المتواضع للصادرات من المنتجات الصناعية يرجع إلى عدم وجود المؤسسات التسويقية القادرة على تزويد الصناعات المحلية بكافة الدراسات المتعمقة عن الأسواق الخارجية من جهة والقيام بهمة التسويق الخارجى للمنتجات الصناعية، من جهة أخرى أو أنه توجد هذه المؤسسات غير أن دورها غير فعال.

ويسعى الباب الحالى إلى دراسة المؤسسات التسويقية المتعلقة بتصدير المنتجات الصناعية بهدف التعرف على المؤسسات القائمة من حيث أهدافها، وسائل تحقيق الأهداف، الإنجازات التى حققتها. يلى ذلك تحليل لما قامت له، ثم وضع التوصيات.

ونود أن نوجه النظر إلى أن معالجة هذا الباب تمت فى ظل البيانات والمعلومات المتاحة والتى فى بعض جوانبها تفتقر إلى النواحي الكمية أو القيمة، ومن ثم فإن الدراسة تستند إلى التحليل الوصفى للمؤسسات التسويقية القائمة.

تعتبر مكاتب التمثيل التجارى الأداة الرئيسية للدولة فى مجال تنمية الصادرات ويبلغ عدد العاملين فى مكاتب التمثيل التجارى بالخارج نحو ١٤٠ فرداً. وهذا العدد موزع على نحو ٦٩ دولة .

١٠٢٠٤ مهام التمثيل التجارى فى تنمية الصادرات^(١)

- ١ - تحديد الأسواق المستهدفة فى ضوء طاقاتها الاستيعابية والفرص المتاحة فيها أمام الصادرات المصرية ، مع التركيز على الأسواق الواعدة .
- ٢ - تحديد السلع والمنتجات التى تتطلبها الأسواق والتى يتوافر لها مثل فى الإنتاج المصرى بما يتضمنه ذلك من تعديل المواصفات .
- ٣ - توفير الفرص التجارية وموافاة الجهات المصرية المعنية بالتصدير بها إلى جانب توفير الدراسات والأبحاث التسويقية التى تقوم المكاتب بإعدادها من واقع خبراتها فى الأسواق العالمية .
- ٤ - توثيق العلاقات مع المصدرين وتجمعات رجال الأعمال بهدف وضع المصدر المصرى على الطريق الصحيح للنفوذ إلى الأسواق الخارجية وذلك عن طريق ضمان انسياب المعلومات والبيانات التى توفرها مكاتب التمثيل التجارى فى الخارج .

^١ - وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية ، إستراتيجية تنمية الصادرات المصرية ، السنة الأولى ٢٠٠١ ، مسودة للمناقشة ، مارس

٥ - مساعدة المصدرين المصريين فى الحصول على الفرص التصديرية المتاحة للسلع المصرية فى الخارج باعتبار أن هذه المكاتب مصدرًا للمعلومات عن الأسواق الخارجية وحلقة اتصال أساسية بين الجهات المصرية المختلفة المعنية بالتصدير والأسواق الخارجية .

٦ - التصدى لمشكلات الصادرات المصرية فى الخارج ودعاوى الإغراق ضد الصادرات المصرية من خلال الاتصال بالأجهزة المعنية بالخارج مثل الاتحادات والجمعيات التى تهتم بالاستيراد من مصر مثلما حدث بالنسبة لمشكلة الإغراق فى الاتحاد الأوروبى مع المنسوجات القطنية المصرية .

٧ - تمثيل مصر فى المنظمات الاقتصادية الدولية والإقليمية وخاصة منظمة التجارة العالمية من خلال المشاركة فى المفاوضات التجارية متعددة الأطراف والتنسيق مع مواقف الدول النامية الأخرى ذات الظروف المشابهة للظروف الاقتصادية فى مصر .

٩ - تعظيم الدول التفاوضى للتمثيل التجارى فى إطار اتفاقيات التجارة الحرة ، واتفاقيات التجارة الحرة والتفضيلية مع بعض الدول العربية والسوق المشتركة لدول الشرق والجنوب الأفرىقى (كوميسا) وغيرها من الدول بما يؤدى إلى تعزيز وتنمية الصادرات المصرية إلى أسواق هذه الدول .

١٠ - توثيق العلاقات مع التكتلات الاقتصادية والأسواق الرئيسية مثل الإتحاد الأوروبى من خلال إتفاق المشاركة الذى تم التوقيع عليه بالأحرف الأولى فى ٢٦ يناير ٢٠٠١ ويهدف إلى إقامة منطقة تجارة حرة بين الجانبين بحلول عام ٢٠١٢

، وبحث الموضوعات المرتبطة بهذا الإتفاق مثل قواعد المنشأ للسلع المتبادلة ، المواصفات القياسية الخاصة بهذه السلع ، حقوق الملكية الفكرية ، التعاون فى مجالات البحث العلمى والثقافة والعمالة ، تقييم الآثار الناجمة عن إعفاء الواردات المصرية من الاتحاد الأوروبى من الرسوم الجمركية على الإنتاج الصناعى المصرى ، فضلا عن مراقبة حركة الصادرات المصرية من السلع الزراعية إلى دول الاتحاد وخاصة السلع ذات الحساسية مثل البطاطس والبقول السودانى بالإضافة لى المنسوجات والأسماك والمنتجات البحرية .

٢٠٢٠٤ وسائل تنفيذ مهام التمثيل التجارى

بالنظر إلى مهام التمثيل التجارى ، يمكن تقسيمها إلى ثلاثة

مجموعات رئيسية هى :

- المجموعة الأولى : وتتعلق بدراسة الأسواق الخارجية وذلك من خلال تحديد الأسواق الواعدة وتوفير البيانات والمعلومات والدراسات عن هذه الأسواق ، وتغطى هذه المجموعة المهام من ١ إلى ٥ .

- المجموعة الثانية : تتعلق بالتصدى والمساعدة فى حل مشكلات التصدير والمصدرين ، وتغطى هذه المجموعة المهتمين ٦ ، ٧ .

- المجموعة الثالثة : وتشمل تمثيل مصر فى المنظمات الاقتصادية ، تعظيم الدور التفاوضى فى الاتفاقيات المختلفة

وتوثيق العلاقات مع التكتلات الاقتصادية ، وتشمل هذه المجموعة المهام من ٨ إلى ١٠ .

ولما كانت المجموعة الأولى من المهام تعتبر ذات أهمية قصوى لتعظيم الصادرات الصناعية من حيث كونها تتعلق بمساعدة المصدرين فى النفاذ إلى الأسواق الخارجية ، فإننا سنتناول وسائل تنفيذ هذه المهام والتي من أهمها ما يلى :

- المناقصات الخارجية : توفير البيانات عن المناقصات فى الدول الأجنبية .
- الترويج : القيام بمحملات ترويجية للمنتجات الصناعية .
- المعارض الخارجية : إعداد والتنظيم للمشاركة المصرية فى المعارض الخارجية .
- الدراسات والتقارير : تقوم مكاتب التمثيل التجارى بإجراء الدراسات والتقارير السلعية . ففى خلال الستة أشهر الأخيرة من عام ٢٠٠٠ أعدت هذه المكاتب إحدى عشر دراسة وتقريرا عن الغزل والمنسوجات والملابس الجاهزة فى أسواق المملكة العربية السعودية ، السويد ، المملكة المتحدة ، الولايات المتحدة الأمريكية ، رومانيا ، المجر ، اليابان ، وتونس (١) .
- زيارات الوفود : تقوم مكاتب التمثيل التجارى بإعداد الترتيبات اللازمة لاستقبال وفود المصدرين المصريين الراغبين لزيارة الدول الأجنبية ، وتسهيل عقد اللقاءات مع المستوردين الأجانب .

وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية ، التمثيل التجارى ، إدارة المعلومات الحاسب الآلى ، نشرة التمثيل التجارى الأسبوعية ، العدد الثامن عشر ، يناير ٢٠٠١ .

- إصدار نشرة التمثيل التجارى الأسبوعية : منذ فترة درجت إدارة المعلومات والحاسب الآلى وخدمات التصدير على إصدار نشرة أسبوعية بإسم نشرة التمثيل التجارى الأسبوعية التى تشمل عرضا موجزا لأهم الموضوعات التى تهتم المصدرين المصريين.

٣٠٢٠٤ وسائل الربط بين التمثيل التجارى والمصدرين

تقوم إدارة المعلومات بالتمثيل التجارى بتوصيل المعلومات والبيانات والدراسات المتوافرة لديها إلى جمعيات رجال الأعمال ، الغرف التجارية والصناعية ، التعاون الإنتاجى ، جمعية المصدرين المصريين ، وعلى أن تتولى هذه التجمعات توصيل البيانات والمعلومات إلى المصدرين التابعين لهذه التجمعات . هذا بالإضافة إلى مخاطبة أهم الشركات المصدرة .

٣٠٤ نقطة التجارة الدولية

١٠٣٠٤ ماهى نقطة التجارة الدولية ^(١)

فى سبتمبر ١٩٩٤ تم الافتتاح الرسمى لنقطة التجارة الدولية المصرية بالقاهرة حيث تعتبر بمثابة مركزا تكنولوجيا متقدما ما يخدم التجارة العالمية باستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الإلكترونية ^(٢).

(١) ، (٢) وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية ، نقطة التجارة الدولية ، قطاع نقطة التجارة الدولية .

وترتبط نقطة التجارة الدولية بالشبكة العالمية لنقاط التجارة فى العالم مع ١٦٠ نقطة تجارة فى ١٠٦ دولة من خلال شبكة GTPN ، شبكة معلومات التجارة العربية مع ١٤ دولة عربية من خلال شبكة LATIN ، العالم الخارجى من خلال شبكة مركز التجارة العالمى ITC وبعض المنظمات الدولية ، وشبكة مكاتب التمثيل التجارى فى الخارج .

٢٠٣٠٤ أهداف النقطة ^(١)

- تهدف النقطة إلى تحقيق ما يلى :
- توفير الفرص التجارية والاستثمارية من خلال شبكة الاتصالات العالمية والشبكة العالمية لنقاط التجارة العالمية .
 - الترويج للمنتجات المصرية المتميزة عبر الشبكات العالمية وبالمشاركة فى المعارض الدولية .
 - تخفيض تكلفة العمليات التجارية بتوفير قواعد معلومات عن كافة فروع التسهيلات التجارية .
 - دعم وتطبيق مفهوم التجارة الإلكترونية .
 - تقديم دراسات اقتصادية تحليلية تساعد رجال الأعمال فى اتخاذ القرار .

٣٠٣٠٤ وسائل تنفيذ أهداف النقطة ^(٢)

- تسعى نقطة التجارة الدولية إلى تحقيق أهدافها من خلال ما يلى :
- الترويج للإنتاج المصرى المتميز عبر الشبكات الإلكترونية (الإنترنت) .

(١) ، (٢) وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية ، المصدر السابق ذكره .

- عرض كتالوجات إلكترونية للمنتجات المصرية المتميزة باستخدام الاسطوانات المدمجة بالمعارض الدولية .
- الحصول على الفرص التجارية والاستثمارية من خلال الشبكات العالمية المختلفة وتوزيعها على رجال الأعمال وصغار المنتجين وفقا للأنشطة المحددة بالكود المنسق .H.S
- توفير قواعد المعلومات المتعلقة بنشاط ومهام النقطة والتي تخدم مجتمع رجال الأعمال محليا وعالميا مثل : معلومات الأسواق ، خدمات النقل ، المواصفات القياسية ، أسعار السلع ، الاتفاقيات الدولية ، التشريعات التجارية ، من خلال الشبكات العالمية .

٤٠٣٠٤ وسائل الربط بين نقطة التجارة الدولية والمصدرين

- تقوم نقطة التجارة الدولية بتوصيل البيانات والمعلومات التي تتحصل عليها إلى المصدرين من خلال ما يلي :
- نقاط التجارة الدولية الفرعية والتي بلغ عددها سبعة نقاط والمتواجدة في الهيئة العامة للمؤتمرات والأسواق الدولية بالقاهرة ، الإسكندرية ، كفر الشيخ ، العاشر من رمضان ، السادس من أكتوبر ، بور سعيد ، والإسماعيلية .
 - الاتصال بتجمعات الأعمال مثل غرفة التجارة ، اتحادات الصناعات ، مؤسسات رجال الأعمال ، الهيئات المتصلة بالمجتمعات العمرانية الجديدة ، والمصدرين والمستوردين .
- ومن أجل زيادة فاعلية وسائل الربط بين نقطة التجارة الدولية والمصدرين فإن النقطة تعمل على استكمال النقاط الفرعية

فى عدد آخر من الأماكن واللى تشمل العبور ، دمياط ، المنصورة ،
الفيوم ، وبنى سويف .

وتشير بعض البيانات إلى أن النقطة على اتصال بنحو ستة
آلاف مصدر ومستورد ونحو ١٢٠٠ مصنع (١) .

٥٠٣٠٤ الإنجاز الذى حققته نقطة التجارة الدولية

نظرا لتعدد المهام التى تقوم بها النقطة ، وضآلة البيانات
والمعلومات المتاحة ، فإننا سنلقى الضوء على الفرص التصديرية التى
وفرتها النقطة .

وفى هذا الصدد ، فإن عدد الفرص التصديرية التى حصلت عليها
النقطة خلال السنوات الخمسة الماضية بلغت نحو ١٣٤ ألف فرصة
تصديرية تم اختيار ٥٠ ألف فرصة من بينها باعتبارها أكثر ملاءمة
ومناسبة لمصر من بين جميع الفرص التى ترد إليها من جميع الجهات
العالمية المتصلة بنقطة التجارة فى مصر (٢) .

١ - مصطفى سعيد ، رئيس نقطة التجارة الدولية ، الأهرام ، ١٤ مارس ٢٠٠١ .

٢ - مصطفى سعيد ، المرجع السابق ذكره .

أنشئت الهيئة العامة لشؤون المعارض والأسواق الدولية بالقرار الجمهورى رقم ٣٢٣ لسنة ١٩٥٦ بهدف تنظيم المعارض والأسواق الدولية التى تقام داخل وخارج مصر وتقرير الاشتراك فيها .

١٠٤٠٤ المهام الرئيسية التى تقوم بها الهيئة^(١)

- ١ - تخطيط وتنظيم وعقد المعارض العامة والمتخصصة فى الأسواق الدولية والمحلية .
- ٢ - إصدار تراخيص للشركات المصرية وللأفراد لتنظيم أو الاشتراك فى معارض وأسواق خارج مصر .
- ٣ - إعداد حملات للإعلان عن المنتجات المصرية بالخارج .
- ٤ - الحفاظ على جودة وسمعة السلع المصرية فى الخارج والداخل عن طريق مراقبة المشتركين فى المعارض المحلية والدولية .

٢٠٤٠٤ وسائل تنفيذ مهام الهيئة

- تعتمد الهيئة فى تنفيذها لمهامها الرئيسية على ما يلى :-
- ١ - إعداد الإطار العام لمشروع الخطة السنوية : تقوم الهيئة بوضع إطار عام لمشروع خطة المعارض الخارجية . وبالنسبة

^(١) وزارة الإقتصاد والتجارة الخارجية ، إستراتيجية تنمية الصادرات المصرية ، مرجع سبق ذكره .

لخطة عام ٢٠٠١ / ٢٠٠٢ فقد استندت الخطة على المعالم

الرئيسية التالية (١) :

- الاعتبارات الاقتصادية والسياسية وتحقيق التوازن المطلوب في علاقاتنا الاقتصادية الخارجية ويمكن من خلالها أيضا تدعيم التبادل التجارى بين مصر ومختلف دول العالم .
- التركيز على المعارض المتخصصة الدولية التى يتجه إليها العالم وذلك لزيادة التعريف بالمنتجات المصرية ذات الميزة التنافسية .
- استمرار الاشتراك فى المعارض الدولية التى لها تأثير كبير على التجارة الدولية .
- الاهتمام بدول شرق آسيا كالعراق وإيران كأسواق واعدة .
- زيادة التركيز على الأسواق العربية التى تعتبر من الأسواق المستقرة وتجد المنتجات المصرية رواجاً مقبولاً بها .
- تعتبر إفريقيا الامتداد الطبيعى لمصر مع استغلال العلاقات السياسية المتميزة والاتفاقيات ، الكوميسا ، التى تربط بين مصر وهذه الدول إيجاد منفذ للسلع المصرية .
- التوازن فى عدد المعارض خلال شهور الخطة لإتاحة الفرصة للتمثيل المشرف الذى يليق بمكانة مصر فى المحافل الدولية .

تقوم الهيئة بطرح الإطار العام لمشروع الخطة والتي تتضمن أهم المعارض والأسواق والمناسبات التجارية المقترح الإشتراك فيها أو إقامتها في مناطق دول العالم على أجهزة الدولة والقطاعات المعنية بالتصدير والتي تشمل جمعية رجال الأعمال المصريين ، الإتحاد العام للغرف التجارية ، الإتحاد العام للصناعات المصرية ، جهاز التمثيل التجارى ، مركز تنمية الصادرات المصرية ، الإتحاد التعاونى الإنتاجى ، نقطة التجارة الدولية ، وزارة الصناعة والتنمية التكنولوجية ، وزارة قطاع الأعمال ، الشركات الصناعية القابضة ، المجالس السلعية ، جمعيات المستثمرين .

بعد تجميع ردود الجهات المذكورة بعاليه يتم عقد اجتماع بين الهيئة وهذه الجهات لمناقشة الخطة ووضعها فى شكلها النهائى .

٣ - تحسين مستوى الخدمات المقدمة للعارضين^(١)

تسعى الهيئة إلى إنجاح خطتها وذلك من خلال تحسين مستوى الخدمات المقدمة للعارضين والتي تتضمن ما يلى :

- تجميع شامل لكافة المعارض والإعلان عنها بالصحف القومية .
- دعوة العارضين قبل انعقاد المعرض بأسبوعين تقريبا للوقوف على كافة التفاصيل المتعلقة بالإشتراك فى المعرض .
- تحديد الأماكن والمساحات لكل عارض قبل السفر .

^١ - الهيئة العامة لشئون المعارض والأسواق الدولية ، مذكرة داخلية .

تعمل الهيئة على إنجاح خططها وذلك بجذب المصدرين للمشاركة فى المعارض الخارجية التى تشارك فيها . وفى سبيل تحقيق ذلك تقدم الهيئة للمصدرين الدعم التالى :

أ - الدعم المادى :

- تتحمل الهيئة فى حدود ٢٥% من قيمة التكاليف الإجمالية للمعارض العامة و ٥٠% من التكاليف الإجمالية للمعارض المتخصصة .
- إعفاء كل من شباب الخريجين (المصدرين) من قيمة تكاليف المساهمة عن ثلاثة معارض يشارك فيها الشباب على أن يتحمل قيمة الشحن فقط .
- إعفاء كامل لشركات البرمجيات عن ثلاث معارض تشارك فيها .
- خصم ٢٠% من قيمة المساهمة وذلك للجهات الإنتاجية التى تشارك لأول مرة : بالإضافة إلى الخصم الممنوح للمعرض للمشاركين به (٢٥% معارض عامة ، ٥٠% معارض متخصصة) .
- السماح بشحن ٣٠ كجم لكل م^١ وتزداد ٥٠ كجم لكل م^٢ للصناعات الثقيلة شحن جوى ، كما يسمح بشحن ٢ م^٢ لوحدة ٩ م^٢ تزداد إلى ٣ م^٢ للصناعات الثقيلة شحن بحرى .

ب - الدعم الفنى :

- استلام المعروضات وإعدادها للشحن بعد عرضها على لجنة شئون المعارض واختيار المعروضات المشكلة بالقرار الوزارى رقم ٥٠٥ لسنة ١٩٩٧ لانتهاه أفضلها .
- التأمين على المعروضات ضد التلف والسرقة .
- منح الجهات العارضة خطابات تسهيل لشركة مصر للطيران للحصول على تخفيض فى تذاكر السفر .

الهيئة العامة لشئون المعارض والأسواق الدولية ، مرجع سبق ذكره .

- منح الجهات العارضة خطابات للسفارات لحصول مندوبيها على تأشيرة الدخول للبلد المقام فيه المعرض .
- المساعدة فى الحجز بالفنادق والحصول على أفضل الأسعار .
- إعداد دليل بأسماء الشركات المشاركة فى كل معرض أو سوق .
- إخطار المكاتب التجارية والسفارات بكافة البيانات عن المشاركين لدعوة رجال الأعمال المناظرين فى البلد المقام بها المعرض لزيارة المعرض .
- تسهيل كافة الإجراءات الإدارية مع إدارة المعرض والسلطات الجمركية لتسهيل دخول وخروج المعروضات .
- تطوير أسلوب الدعوات التى توجه للجهات الإنتاجية والتصديرية لدعوتها للمشاركة فى المعارض الخارجية بحيث تشمل على بيانات ومعلومات شاملة عن الدولة المقام بها المعرض وتشمل نبذه عن المعرض ، نتائج المشاركة السابقة ، هيكل العرض المقترح ، الجهات التى طلبت المشاركة . إضافة إلى دراسة عن الدولة التى سيقام بها المعرض وتشمل العاصمة ، المساحة أهم المدن والموانى ، المناخ ، العمالة ، الديانة ، اللغة ، السكان ، السلع المحظور استيرادها ، الجمارك والضرائب ، الواردات ، الصادرات ، الاتفاقيات .

١٠٥٠٤ هدف إنشاء مركز تنمية الصادرات المصرية

أنشئ مركز تنمية الصادرات المصرية بموجب القرار الجمهوري رقم ٤٧٥ لسنة ١٩٧٩ كهيئة عامة قومية تتبع وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية . ولقد تم تعديل هذا القرار الجمهوري عام ١٩٨٦ . وفي ظل إنتهاج الدولة لسياسة التحرر الإقتصادي ، فقد كان من الضروري تطوير المركز إداريا وماليا وفنيا . لذا (١) فقد صدر القانون رقم ٢٢ لسنة ١٩٩٢ والذي تنص المادة الأولى منه على أن هدف المركز هو تنمية وتنشيط الصادرات المصرية من السلع والخدمات .

٢٠٥٠٤ وسائل تحقيق الهدف

تنص المادة الثانية من قانون إنشاء المركز على أنه فسي سبيل تحقيق المركز لهدفه له أن يباشر الاختصاصات التالية (٢) :

أ - إقامة نظام لتجميع وتبويب وتخزين ونشر المعلومات التجارية والتسويقية الدولية والوطنية لخدمة قطاع التصدير المصري في الداخل والخارج .

ب - إعداد البحوث والدراسات السلعية والسوقية ودراسة الطاقات الاستيعابية للأسواق الخارجية ، والخطط التسويقية المناسبة لتحقيق المنافسة في الأسواق العالمية للسلع والخدمات التي تحقق مصر فيها مميزات نسبية ، وذلك بالتنسيق مع الأجهزة المعنية .

(١) ، (٢) : القانون رقم ٢٢ لسنة ١٩٩٢ في شأن مركز تنمية الصادرات المصرية ، في الجريدة الرسمية ، العدد ٢٢ (مكرر) ، أول

يونيو ١٩٩٢ .

ج - تعريف قطاع التصدير المصرى بالفرص التصديرية والإمتيازات والتفضيلات الجمركية وغير الجمركية والخدمية فى الأسواق الخارجية ، وذلك بالتنسيق مع الأجهزة المعنية.

د - إقامة نظام تدريبي متكامل لتوفير وتنمية الكفاءات التدريبية الوطنية من أجل رفع مستوى الكفاءات الفنية والإدارية العاملة فى مجال التسويق الداخلى والخارجى .

هـ - المساهمة فى تعريف المستثمرين المصريين والأجانب بمجالات الاستثمار فى المشروعات الموجهة للتصدير والمساهمة فى إعداد الدراسات التسويقية المبدئية لهذه المشروعات ، وتقديم المعاونة فى مجال التمويل الإستثمارى بغرض التصدير .

و - المساهمة فى إعداد وإدارة نظام متكامل لحوافز التصدير فى ضوء تجارب الدول الأخرى ، بما يسمح بتخفيف أعباء النشاط التصديرى .

ل - متابعة دراسة معوقات التصدير الداخلية والخارجية بصورة دورية واقتراح سبل تفاديها .

م - القيام بأنشطة الدعاية والترويج فى الأسواق الخارجية للإنتاج التصديرى المصرى سواء فى مجال الصادرات السلعية أو الخدمية بالتنسيق مع الأجهزة المعنية ، وله فى سبيل تحقيق ذلك ما يلى :

- تنظيم البعثات الترويجية للأسواق الخارجية .

- تنظيم المعارض المتخصصة بالتنسيق مع الهيئة

للمعارض والأسواق الدولية ، وكذا تنظيم الأسابيع

التجارية والترويجية .

- تنظيم دعوات بعثات المستثمرين من كبار المستوردين ومسئولى محلات السلاسل الكبرى لزيارة مواقع الإنتاج والتسويق المصرية .
- تنظيم الندوات والمؤتمرات التسويقية والتصديرية فى الداخل والخارج .
- ن - تنمية التعاون مع المنظمات الدولية والإقليمية والثنائية والمحلية فى مجال تنشيط الصادرات المصرية بالتنسيق مع الأجهزة المعنية .
- ط - المساهمة فى إعداد الخطة التصديرية العامة للدولة ، وكذلك الخطط التصديرية للمؤسسات والشركات والمشروعات التصديرية بناء على طلبها أو بمبادرة من المركز .

ولما كان قد أسفر التطبيق العملى قبل صدور القانون رقم ٢٢ لسنة ١٩٩٢ - أن المركز مقيد بالعديد من القواعد واللوائح الحكومية التى تعوق قدراته ، فقد نصت المادة السادسة من هذا القانون على أن لمجلس إدارة المركز إصدار اللوائح والقرارات اللازمة لتنظيم الشؤون المالية والإدارية والفنية للمركز دون التقيد باللوائح الحكومية . ومن ثم يمكن القول بأن المركز لديه صلاحيات قوية لتنفيذ اختصاصاته .

١٠٣٠٥٠٤ في مجال تجميع وتبويب وتخزين ونشر المعلومات التجارية :

حرص المركز منذ البداية على تطوير نظام المعلومات التجارية إدراكا منه لأهميتها سواء على مستوى أنشطة المركز أو بما يخدم قطاع التصدير بوجه عام وفي هذا الخصوص تجدر الإشارة إلى إبراز الإنجازات التي تحققت خلال السنة موضوع هذا التقرير (١٩٩٩) فيما يلي :

- إعداد قواعد معلومات عن الأسواق الخارجية ووارداتها من دول العالم والتي لها مثيل في الإنتاج المصري وتضم قواعد المعلومات قوائم بأسماء وعناوين المستوردين الرئيسيين في تلك الأسواق للقطاعات السلعية المختلفة .
- توثيق الدراسات والبحوث والتقارير التي يقوم المركز بإعدادها وكذا التي ترد من الجهات الخارجية المختلفة المهتمة بالتسويق الدولي .
- إعداد قاعدة معلومات عن المنتجات المصرية الصناعية والزراعية القابلة للتصدير .
- الرد على استفسارات السادة المصدرين الراغبين في التعرف على أسماء وعناوين المستوردين في الخارج المتعاملين في المنتجات المختلفة فضلا عن الترويج لمنتجات ١٦ شركة مصرية في مختلف مجالات الإنتاج الصناعي .
- بناء قاعدة بيانات الشركات بمختلف أنشطتها في محافظات الجمهورية .
- تحديث قواعد معلومات المواصفات القياسية وخاصة للرخام والجرانيت والسيراميك والأسمنت والمواصفات القياسية

للأجهزة الكهربائية المنزلية لمختلف الأغراض
والاستخدامات المنزلية .

- تحديث قواعد بيانات تجارة التخدمات بصفة عامة وقواعد
البيانات عن قطاع المقاولات والتشييد والبناء والخدمات
الهندسية بصفة خاصة وذلك وفقا لتصنيفات المعتمدة
لاتحاد المصري أمقاروى التشييد والبناء .

- توزيع نشرة ألبام المصادر على المصدرين المشتركين في
النشرة وكذلك الجهات المسئولة التي تعمل في مجال التجارة
الخارجية مع التوسع في التعريف بهذه النشرة وزيادة عدد
المشاركين فيها وإن كان عدد المشتركين مازال متواضعا
حيث يبلغ ٣٥٠ مشاركا .

- التحديث المستمر لقاعدة بيانات المصدرين والمستوردين
المصريين والاستعانة في ذلك بالأدلة المتخصصة التي
تصدرها الجهات المعنية من القطاع الخاص واتحاد
الصناعات المصرية والغرف الصناعية التابعة .

- تحديث بيانات المستوردين الأجانب في الدول المختلفة
لمختلف القطاعات الساعية بالاستعانة بخدمات مكاتب
التمثيل التجاري في الخارج .

- تحديث قاعدة بيانات وإحصائيات التجارة الخارجية خلال
سنة التقرير حتى نهاية عام ١٩٩٩ وذلك وفقا لتصنيف
الدولى للتعريف المنسقة (11.9) .

- ربط شبكة المعلومات الداخلية بالمركز بالشبكة الدولية
للمعلومات واتخاذ الإجراءات التنفيذية لربط المركز بشبكة
معلومات برنامج تمويل التجارة العربية بأبو ظبي .

- إنشاء قواعد البيانات الآتية بالإضافة إلى ما سبق وإتاحتها
للقطاعات التصديرية وهي :

- قاعدة بيانات اتفاقيات التجارة الخارجية مع الدول العربية .
- قاعدة بيانات شركات الشحن والخطوط للملاحية .
- قاعدة بيانات مواصفات السلع بدول الاتحاد الأوروبى .
- قاعدة بيانات دول كوميسا .
- قاعدة بيانات الإتحادات والتكتلات الإقتصادية المعاصرة .
- قاعدة بيانات الشركات الصغيرة والمتوسطة فى محافظات مصر المختلفة .
- قاعدة بيانات عن الخضر والفاكهة الطازجة ومواسم التصدير وطرق تعبئتها .
- قاعدة بيانات عن النباتات الطبية ومواسم تصديرها .

٢٠٣٠٥٠٤ فى مجال البحوث والدراسات السلعية والتسويقية

أ- دراسات المنتجات الصناعية:

تشمل الدراسات التى يعدها المركز بصفة عامة على كافة المعلومات عن المنتج الذى يتم تناوله فى الدراسة (إنتاجا - تصديرا - استيرادا ومدى توافر المواد الخام اللازم لتصنيعه (فى حالة المنتجات الصناعية والصناعات الغذائية) بالإضافة إلى أهم الشركات المنتجة والمصدرة لهذا المنتج وإلقاء الضوء على المعوقات والمشاكل التى تواجه الإنتاج والتسويق وأهم الحلول المقترحة للقضاء على هذه المشاكل والمعوقات .

وفيما يلى بيان بأهم الدراسات التى تم إعدادها خلال سنة التقرير :

- دراسة عن قطاع الصناعات النسيجية المصرية وأفاق التعاون العربى لزيادة التجارة البينية العربية (باللغة الإنجليزية) .
- دراسة عن الصناعات المعدنية ومجالات التعاون العربى لزيادة حجم التجارة البينية فيها .
- دراسة عن صناعة قطع غيار السيارات فى مصر (باللغة الإنجليزية) .
- دراسة عن صناعة الأثاث فى مصر (باللغة الإنجليزية) بالتعاون مع مشروع إصلاح السياسات .
- دراسة عن صناعة وتسويق الدواء والمستلزمات الطبية والصيدلانية فى مصر وأفاقها المستقبلية بمناسبة عقد الملتقى العربى الرابع بعمان بالأردن عام ١٩٩٩ .

ب- دراسة المنتجات الزراعية:

- دراسة عن زهور القطف وإمكانيات زيادة صادراتها إلى السوق اليابانى .
- دراسة عن الصناعات الغذائية فى مصر ومجالات التعاون العربى لزيادة حجم التجارة البينية .
- إعداد دراسة عن موقف الصادرات المصرية من البطاطس.
- إعداد دراسة عن موقف الصادرات المصرية من الأرز المصرى .
- دراسة متخصصة عن النباتات الطبية والعطرية فى مصر والمشاكل التى تواجه صادراتها والحلول المقترحة لها .
- تقرير عن المؤشرات الرئيسية للصناعات الغذائية فى مصر ومشاكلها .

- تقرير عن المؤشرات الرئيسية لقطاع الجلود والمنتجات الجلدية والأحذية .

٣٠٣٠٥٠٤ في مجال الترويج التجاري

أ- البعثات الترويجية

بمناسبة انضمام جمهورية مصر العربية إلى منظمة السوق المشتركة لدول شرق وجنوب إفريقيا كوميسا خلال يونية ١٩٩٨ ، فقد تم تنظيم بعثتين بهدف التعرف على احتياجات هذه الأسواق .

- تم إيفاد البعثة الأولى إلى كينيا وأوغندا خلال الفترة من ٤/١٨ إلى ١٩٩٩/٥/٢ وضمت حوالي ٣٠ شركة مصرية متخصصة في العديد من السلع الصناعية والزراعية ، وكان من أهم النتائج التي حققتها هذه الزيارة إنشاء شركة لتسويق الإنتاج المصري في كينيا ، وقد بلغت التعاقدات الفعلية نحو ١ من ١٤ مليون دولار أمريكي في كلا البلدين (٤٩ مليون جنيه تقريبا) .

- وكانت البعثة الثانية إلى زامبيا وكينيا خلال الفترة من ٢٨ يونية إلى ٩ يوليو ١٩٩٩ وشارك فيها ٣١ شركة مصرية متخصصة في العديد من السلع الصناعية والزراعية وقد أسفرت هذه البعثة عن تعاقدات فعلية بلغت نحو ١٢,٢٥٧,٠٠٠ جنيه مصري .

- والبعثة الثالثة إلى الساحل الشرقي للولايات المتحدة الأمريكية في الفترة ١٥ - ٢٨ أكتوبر ١٩٩٩ . شملت ولايات نورث كارولينا - شيكاغو - واشنطن - نيويورك -

وشارك فيها ١٥ شركة من كبريات الشركات المصرية
المنتجة للأثاث .

أسفرت البعثة من النتائج الآتية :

- * وجود فرص كبيرة لمضاعفة الصادرات المصرية من الأثاث للسوق الأمريكى .
- * اتخاذ الإجراءات لاختيار صالة عرض ومخازن لتوفير البضاعة الحاضرة وتلافى هوامش الربح العالية لقنوات التوزيع .
- * الاتفاق على منح وكالة لبعض الشركات الأمريكية .
- * تعاقبات مبدئية وتجريبية تقدر بحوالى ٧ مليون جنيه .

ب- بعثات الإستثمار المشترك:

فى ضوء الاتفاقية التى تم توقيعها بين مركز تنمية الصادرات المصرية ومعهد التجارة الخارجية الإيطالى والتى تتضمن دعم فرص التعاون فى مجالات الإنتاج والاستثمار بغرض التصدير ونقل التكنولوجيا الإيطالية المتقدمة وإيجاد سبل التعاون بين المصانع المصرية ونظيرتها الإيطالية فى مجالات (الغزل والمنسوجات - قطع غيار السيارات - الصناعات الخشبية والأثاث - المنتجات الجلدية والصناعات الغذائية) وطبقا لهذا الاتفاق فقد تم خلال فترة التقرير تنظيم وفود لرجال الأعمال المصريين للاستثمار والتعاون المشترك فى مجالات الإنتاج والتسويق ونقل التكنولوجيا وذلك على النحو التالى :

- البعثة الأولى للتعاون المشترك مع الجانب الإيطالي فى مجال الصناعات النسيجية خلال شهر يونيو ١٩٩٩ وقد شارك فيها ٧ شركات تعمل فى مجال الصناعات النسيجية وقد أسفرت هذه البعثة عن رقم أعمال بلغ ٣٥ مليون جنيه تمثلت فى الإتفاق على إقامة مشروع مشترك للملابس الجاهزة ومصنع آخر للقطن الطبي ويجرى حاليا متابعة تنفيذ المشروعين بتمويل ميسر من اليونيدو .

- البعثة الثانية للتعاون المشترك مع الجانب الإيطالي فى مجال قطع غيار السيارات خلال شهر نوفمبر ١٩٩٩ وقد شارك فيها ٦ شركات تعمل فى مجال قطع غيار السيارات وأسفرت هذه البعثة عن الإتفاق على إنشاء مصنعين مشتركين أحدهما لتصنيع فوانيس سيارات المرسيديس والمصنع الآخر لقطع غيار فيات بالتنسيق مع الوكيل المصرى والشركة الأم فى إيطاليا .

ج- لقاء البائعين - المشترين :

* قام المركز بالتعاون مع برنامج تمويل التجارة العربية بإعداد وتنظيم عدد أربعة لقاءات للبائعين والمشترين وهذا من واقع الدور الرائد الذى يقوم به برنامج تمويل التجارة لتنشيط التبادل التجارى وزيادة حجم التجارة العربية البينية وذلك من منطلق تنفيذ مشروع التعاون الفنى بين البرنامج وبرنامج الأمم المتحدة للتنمية (UNDP) ومركز التجارة الدولية بجنيف (ITC) وقد عقد خلال عام ١٩٩٩ عدد ثلاثة لقاءات وهى :

* تنظيم الملتقى العربى الثانى للبائعين / المشترين فى قطاع الصناعات الغذائية وذلك خلال الفترة من ١٤ - ١٧ فبراير ١٩٩٩

فى أبو ظبى بدول الإمارات العربية وقد أسفر هذا الملتقى عن تعريف المستوردين العرب بمدى التقدم الذى وصلت إليه الصناعة المصرية وكذلك أهم منتجاتنا التصديرية مع تعريف المصدرين المصريين على الاحتياجات الحقيقية للأسواق العربية من المنتجات والصناعات الغذائية.

* تنظيم الملتقى العربى الثالث للبائعين / المشترين وذلك فى القاهرة خلال الفترة ٢٥ إلى ٢٨ مايو ١٩٩٩ وقد خصص هذا الملتقى للصناعات المعدنية تحت رعاية السيد الأستاذ الدكتور رئيس مجلس الوزراء .

* وقد أسفر عن تعاقدات للجانب المصرى بلغت ٣٠٠ مليون جنيهه بخلاف توفير تمويل ميسر من برنامج تمويل التجارة العربية لصفقة بين شركة سيماف واحدى الشركات السودانية بلغت قيمتها ٣٦ مليون دولار ، ونتائج غير مباشرة تمثلت فى الإتفاق على تبادل المعلومات فى مجالات معينة تمهيدا لعقد صفقات أخرى :

* تنظيم الملتقى العربى الرابع للبائعين / المشترين وذلك فى عمان بالأردن خلال الفترة ٨ - ١٠ نوفمبر ١٩٩٩ وقد خصص هذا الملتقى للصناعات الدوائية والمستلزمات الطبية والصيدلانية تحت رعاية دولة رئيس الوزراء الأردنى السيد / عبد الرؤوف الروابدة. وقد أسفر هذا الملتقى عن صفقات للجانب المصرى بلغت قيمتها حوالى مليون جنيه مصرى ، كما تم الإتفاق على تأسيس شركة تسويق دوائية مشتركة بين شركات من مصر والأردن واليمن والسودان بهدف تنسيق سياسات الإنتاج والتسويق فى المنطقة العربية وأفريقيا .

* تم تنظيم لقاء لوفد مشترين من المنطقة الحرة فى موريشيوس بمقر مركز تنمية الصادرات مع المنتجين المصريين فى مجالات :

الأثاث - أجهزة التكييف - المنتجات الجلدية - الكابلات - وذلك لمدة يومين في الفترة ٢٢ - ١٩٩٩/٩/٢٨ إلى جانب تنظيم زيارات ميدانية للمصانع المصرية المنتجة لهذه الأصناف .

* وقد أسفر هذا اللقاء عن الاتفاق على صفقات تجريبية بلغت قيمتها حوالي مليون جنيه أعقبها طلبات أخرى من نفس الشركة في مجال قطع غيار السيارات والسجاد والأدوات المنزلية . وقد توالى الطلبات من نفس الوفد بعد عودتهم لبلادهم بطلب الاتصال بمنتجين مصريين في تخصصات أخرى وتم الاتصال بين الطرفين عن طريق المركز وجرى متابعة التنفيذ .

في مجال الوعي التصديري

٤٠٣٠٥٠٤

شهدت التجارة الدولية خلال العقد الأخير من القرن العشرين تطورات متسارعة في كافة الجوانب المتعلقة بآلياتها ومحدداتها وقواعد الأنظمة الفنية ، فيما يلقي بظلاله على الاختصاصات المناطة بالمركز في مجال توعية القطاعات التصديرية المصرية بقواعد وأنظمة التجارة الدولية والتزامات مصر في الاتفاقيات الثنائية والإقليمية والجماعية . وقد اتخذ هذا النشاط في مجال التطبيق - خلال فترة التقرير - المعارض - الإنجازات الآتية :

- المشاركة في الندوة التي نظمتها غرفة الصناعات النسيجية للصباغة والتجهيز (شهر فبراير ١٩٩٩) .
- المشاركة في الندوات التي تنظمها محافظة البحيرة في مختلف مجالات تنمية الصادرات وأثر المتغيرات الدولية عليها وذلك خلال الفترة من يناير - ديسمبر ١٩٩٩ .

- إصدار نشرة شهرية بمسمى " أنباء الصادرات " لتوزيعها على رجال الأعمال والمصدرين وقطاعات التصدير المختلفة تتناول دراسات للأسواق الخارجية ومعلومات توثيقية عن الشروط الفنية للتجارة مع الأسواق الرئيسية علاوة على الطلبات التجارية والفرص التصديرية لمنتجاتنا فى الأسواق العالمية ، وما يستجد على المستوى المحلى من قوانين وتشريعات فى مجال الإنتاج والتصدير .

- إقامة الندوات فى مجالات التصدير المختلفة والتسويق الدولى فى ظل عولمة التجارة والتعبئة والتغليف وذلك بمقر مركز تنمية الصادرات المصرية وشارك فيها مجتمعه ما يتجاوز ١٥٠ شركة مصرية .

- نقل تكنولوجيا التصدير عن طريق إستقدام الخبراء وعن طريق توفير المعلومات التجارية وتنظيم ندوات لهذا الغرض بالتعاون مع الخبرة الأسبانية والمراكز المتخصصة فى النمسا .

- توفير المعلومات عن التعامل مع البنوك والمنتجات الزراعية القابلة للتصدير وعن الإنتاج فى مصر .

- إعداد بروتوكولات التعاون الفنى بين المركز والجهات الآتية :

- جمعية المصدرين المصريين .

- جمعية منتجى ومصنعى ومصدرى النباتات الطبية والعطرية .

- الجمعية المصرية لتطوير التعبئة والتغليف .

وتهدف هذه البروتوكولات إلى تبادل المعلومات وتقديم المركز للخدمات والأنشطة المختلفة لأعضاء هذه الجمعيات .

- المشاركة بأوراق بحثية فى الندوات التى تنظمها الجمعية المصرية لتطوير التعبئة والتغليف .

٥٠٣٠٥٠٤ فى مجال النشاط التدريبى :

أ- تدريب العاملين بالمركز :

- التدريب على استخدام الحاسب الآلى بالتعاون مع مشروع ديبرا بوزارة الإقتصاد والتجارة الخارجية (2 DEBRA) حيث تم تدريب عدد ٣٠ من العاملين بالمركز على برامج (المقدمة - ويندوز - وورد - أكسيل) .
- التدريب على اللغة الإنجليزية (مشروع إصلاح السياسات الزراعية APRP لتنمية مهارات العاملين وتهيئتهم للتعامل مع الخبراء الدوليين زائرى المركز وتم فى هذا الخصوص تدريب عدد (١٥) من العاملين بالمركز بمستويات B2,B1,A3,A2,A1 .
- تدريب خمسة من العاملين بوزارة التجارة والموين .
- تدريب عدد ١٨ متدرب فى مجال أساسيات بحوث التسويق.
- تدريب عدد ١٠ متدربين فى مجال التسويق الدولى .
- إيفاد عدد (٥) من العاملين بالمركز لحضور برنامج دعم المصدرين المصريين الذى عقد بأسبانيا فى مجال التجارة الدولية لتنمية مهاراتهم وتدريبهم على الاحتكاك بالمجتمعات الدولية .
- إيفاد (٩) من العاملين بالمركز للتدريب فى مجلس التجارة الخارجية اليونانى فى مجال التسويق الدولى .
- تدريب عدد من العاملين بالمركز تحت إشراف الغرفة التجارية النمساوية على التسويق الدولى وكيفية دخول

سوق جديد وكذا إدارة النظم الجديدة للاتصالات وذلك بفندق السلام بالقاهرة خلال شهر نوفمبر ١٩٩٩ .

ب - ندوات تعقد داخل مصر :

- المشاركة فى الندوة التى نظمتها غرفة الصناعات النسيجية للصباغة والتجهيز خلال شهر فبراير ١٩٩٩ .
- المشاركة فى الندوات التى تنظمها وزارة التجارة والتموين بمحافظة البحيرة عن تنمية الصادرات وأثر المتغيرات الدولية خلال شهر فبراير ١٩٩٩ .
- المشاركة فى تنظيم الندوات التى تعقدها الغرفة التجارية بالإسكندرية بالتعاون مع الأهرام الإقتصادى تحت مسمى " منتدى التصدير " وقد تم فى هذا الخصوص المشاركة فى الندوات التالية :

- ندوة الغزل والنسيج .
- ندوة المنتجات الزراعية .
- ندوة المنتجات الغذائية .
- ندوة الأدوية .

٦٠٣٠٥٠٤ فى مجال التعاون مع المنظمات المحلية والدولية:

- توقيع اتفاقية بين مركز تنمية الصادرات المصرية والمكتب البلجيكي للتجارة الخارجية خلال شهر فبراير ١٩٩٩ .
- تضمن تبادل المعلومات وتسهيل تبادل الوفود التجارية بين البلدين وتبادل الخبراء والتعاون فى مجال التدريب .

- استكمال الإجراءات اللازمة لإنشاء مركز لتدريب المصدرين المصريين بالتعاون مع الوكالة اليابانية للتعاون الدولي (JICA) .
- توقيع اتفاقية بين المركز ومجلس تنمية التجارة اليوناني لتبادل المعلومات وتنظيم البعثات والوفود التجارية وإقامة المعارض المتخصصة .
- توقيع اتفاقية بين المركز ومجلس تنمية الصادرات الأوغندية بهدف تنمية التجارة بين مصر وأوغندا .
- الاشتراك في مشروع تنمية التجارة لمنظمات الأعمال فى دول الكوميسا الذى يتم تنفيذه من خلال مركز التجارة الدولي (ITC) وسكرتارية منظمة الكوميسا .
- التعاون مع وزارة الاقتصاد والتكنولوجيا الفيدرالية فى ورشة العمل التى تم تنظيمها بألمانيا فى الفترة ١٠ - ١٦ / ١٠ / ١٩٩٩ .
- توقيع إتفاق تعاون ثنائى بين المركز ومركز تنمية الصادرات الشيلى .
- استقدام خبير يابانى مقيم لبحث الاحتياجات التدريبية للشركات والجهات التصديرية من القطاع الخاص والحكومى تمهيدا لوضع خطة تدريبية لمركز تدريب المصدرين فور تجهيز مقره .
- استقدام خبير إيطالى من معهد التجارة الخارجية الإيطالى ICE لبحث تنمية الكوادر البشرية فى إطار منحة إيطالية مقدارها ٣ مليون جنيه .
- استقدام وفد من رجال الأعمال فى موريشيوس وتنظيم لقاءات ثنائية لهم مع نظرائهم من رجال الأعمال والمصانع المصرية فى القاهرة والسادس من أكتوبر .

حرص المركز من خلال البعثات الترويجية التي جرى تنظيمها خلال فترة التقرير على دعوة الشركات لإنشاء شركات تسويق مشتركة في الأسواق المزارة وفي هذا الخصوص - وكأحد إنجازات تلك البعثات - فقد تم الآتى :

- تأسيس شركة الجدى للتجارة فى كمبالا بأوغندا .
- تأسيس شركة شرق أفريقيا للإستيراد والتصدير كينيا ليمتد / برأسمال قدره ١,٥٠٠,٠٠٠ دولار أمريكى وتتمثل أغراضها فيما يأتى :
- تسويق وتصدير المنتجات المصرية فى كينيا ودول الكوميسا .
- إقامة المراكز التجارية فى الدول الأفريقية لعرض المنتجات المصرية .
- التجارة العامة .
- المقاولات .
- التصنيع .
- إقامة المعارض المتخصصة للمنتجات المصرية .
- تم بحث خطوات تأسيس شركة تسويق فى الساحل الشرقى للولايات المتحدة الأمريكية بالتنسيق مع مكتب التمثيل التجارى بنيويورك والسيد الدكتور / طاهر شحاته - مدير شركة Markets Internayional إحدى الشركات الكبرى للتسويق فى الولايات المتحدة الأمريكية .

تتنمى جمعية المصدرين المصريين إلى القطاع الخاص . ففي عام ١٩٩٧ أدرك عدد من المصدرين المصريين حاجتهم إلى وجود مؤسسة أو جمعية تتحدث باسمهم أمام الجهات المسئولة وتقدم لهم المعونة اللازمة للتصدير ، وكان من نتيجة ذلك إنشاء جمعية المصدرين المصريين .

وفى نفس العام كانت المعونة الأمريكية تبحث عن شريك تستطيع أن تنفذ معه برامج لتنمية الصادرات المصرية غير التقليدية ، فوجدت أن هذه الجمعية الشريك المناسب للعمل معه وذلك بتوقيع إتفاقية تمول بمقتضاها الأعمال اللازمة لزيادة الصادرات المصرية غير التقليدية - القطن والبتروول .

وفى عام ١٩٩٧ ، وهو العام الأول لمزاولة الجمعية لنشاطها ، تلقت الجمعية من المعونة الأمريكية منحة مدتها أربع سنوات لتمويل احتياجات المصدرين المصريين لكي يتمكنوا من النفاذ إلى الأسواق الخارجية .

ولقد بلغ عدد أعضاء الجمعية فى ذلك العام ٧٠ عضوا يشكلون حوالى ٧٠% من الصادرات غير التقليدية .

١٠٦٠٤ هدف جمعية المصدرين المصريين والقطاعات التي تتعامل معها

يوجد للجمعية هدف واحد تسعى إلى تحقيقه وهو تنمية

الصادرات المصرية . وأن خدمات الجمعية تغطي خمسة قطاعات هي :-

- المواد الغذائية الطازجة والمصنعة .
- المنسوجات والملابس الجاهزة .
- الجلود والأحذية والمنتجات الجلدية .
- الأثاث .
- البرمجيات وتكنولوجيا المعلومات .

هذا بالإضافة إلى أن الجمعية تعمل على إضافة قطاعين آخرين

هما مواد البناء ، والمنتجات البلاستيكية حيث استطاعت الصناعة المحلية

أن تنتج هذه المنتجات بجودة عالية .

٢٠٦٠٤ شروط الحصول على الخدمات التي تقدمها الجمعية

تضع الجمعية الشروط التالية لكي يحصل المصدر على خدماتها :

أن يكون المصدر هو المنتج للسلعة التي يقوم بتصديرها ، ومن ثم

فإنه مع حصول المصدر على خدمات الجمعية يمكن ضمان

استمرار وزيادة الصادرات من السلعة التي يقوم بإنتاجها .

- أن تكون المنشأة جادة وقادرة على التصدير . وللتحقق من

ذلك ، فإن الجمعية تطلب من المنشأة التي ترغب في

الحصول على خدماتها تعبئة نموذج يتضمن بيانات خاصة

بها وتشمل الاسم ، النشاط ، الكيان القانوني ، رأس المال

المستثمر ، الطاقة الإنتاجية التصميمية والفعلية ، أسلوب

شراء المواد الخام ، العمالة ، المواصفات التي يستخدمها لإنتاج السلعة ، ... الخ . يلي ذلك ، توجه مندوب الجمعية المعنى بالصناعة التي تتبعها المنشأة للتأكد من صحة البيانات وبعد التأكد من جدية وقدرة المنشأة على التصدير تحدد الجمعية طبيعة المشاكل التي تواجهها ونوع المساعدة التي يمكن أن تقدمها الجمعية .

- لا تشترط الجمعية أن يكون المصدر عضواً في الجمعية للحصول على خدماتها ، أي أن الجمعية تقدم خدماتها للمنشآت الجادة والقادرة على التصدير - غير أنها تواجه مشاكل - سواء كانت أعضاء في الجمعية أولاً . وهذا شرط من شروط المعونة الأمريكية .

٣٠٦٠٤ الوسائل التي تتبعها جمعية المصدرين المصريين لتحقيق أهدافها

- تقوم الجمعية بتنفيذ خمسة برامج أساسية ، وذلك لتحقيق هدفها والمتمثل في تعظيم الصادرات ، تشمل ما يلي :
- أ - الاشتراك في المعارض الدولية المتخصصة .
 - ب - تقديم المعونة الفنية .
 - ج - تقديم المساعدات الترويجية .
 - د - عقد مقابلات بين المصدرين المصريين والمستوردين .
 - هـ - تمثيل المصدرين المصريين في اللقاءات التي تتم مع الجهات المسؤولة وفيما يلي نتناول بإيجاز هذه البرامج .

أ- الإشتراك في المعارض الدولية المتخصصة :

- نوعية المعارض التي تشترك فيها الجمعية : تستند جمعية المصدرين المصريين على فكر خاص بها وهو قصر اشتراكها في المعارض الدولية على المعارض المتخصصة حيث أن ذلك يعد مدخلا أساسيا لنفاذ الصادرات المصرية للخارج لما يلي :

- بالنسبة للمنتجات الصناعية يوجد معرض دولي يعقد مرة أو مرتين في العام . فبالنسبة للملابس الجاهزة ، على سبيل المثال ، يعتبر المعرض الذي يعقد سنويا في كولون بألمانيا الحدث الرئيسي العالمي ويستمر هذا المعرض لمدة خمسة أيام . ونظرا لضخامة المشاركين في هذا المعرض ، فإن الشركات المستوردة في دول الاتحاد الأوروبي ترسل مندوبيها إلى هذا المعرض لأخذ قرارات الشراء ، وأن هؤلاء المندوبين عبارة عن فريق من المتخصصين يغطون النوعيات المختلفة للملابس الجاهزة - ملابس رجالي ، نسائي ، أطفال ، ... الخ .

ومن ثم فإن المشاركة في هذا المعرض سنويا يشكل أحد الوسائل التي تعتمد عليها جمعية المصدرين المصريين لمساعدة المصدرين على النفاذ إلى أسواق دول الاتحاد الأوروبي .

- حجوم المنشآت التي تشارك في المعارض

يتراوح حجم المنشآت التي تشارك في المعارض من ٢٥ عاملا إلى ١٥٠٠ عامل فأكثر . وتحرص جمعية

المصدرين المصريين على أن يكون حوالى ٣٠% من المنشآت المشاركة فى المعارض منشآت جديدة ، أى لم تشارك فى المعرض من قبل .

- تكلفة المشاركة فى المعارض

تتحمل جمعية المصدرين المصريين ٧٥% من إجمالى تكاليف المعرض مقابل ٢٥% يتحملها المصدر . ويتحمل المصدر بمصاريف السفر والإقامة . وتشمل إجمالى تكاليف المعرض الأرض والديكورات ، والحملات الترويجية قبل وأثناء وبعد إنتهاء المعرض .

ب- المعونة الفنية :

تمثل المعونة الفنية التى تقدمها جمعية المصدرين المصريين إلى المصدرين أهمية كبرى للتحضير للمشاركة فى الأسواق . وتعطى هذه المعونة ما يلى :

- اختيار المنتج : يتم اختيار المنتج الذى سوف يعرض فى المعارض طبقا للمواصفات العالمية أو الأوروبية من حيث الجودة . وبخصوص المصدرين الذين ينطبق على منتجاتهم هذا الشرط يتم إشراكهم فى المعارض . أما المنتجون غير القادرين فتقوم جمعية المصدرين المصريين بالعمل على حل مشاكلهم وتجهيزهم للمشاركة فى المعارض المستقبلية .

- تكلفة المعونة الفنية : نفرق جمعية المصدرين المصريين بين المعونة الفنية التي تقدم لحل مشكلة تواجه منشأة بذاتها ، وبين مشكلة تواجه قطاعا صناعيا .

ففى الحالة الأولى تتحمل جمعية المصدرين المصريين ٥٠% من تكلفة المعونة الفنية المقدمة للمنشأة ، التي تشمل ما يتعلق بنقل وتطوير التكنولوجيا ، التدريب ، .. الخ . مقابل ٥٠% تتحملها المنشأة .

أما فى الحالة الثانية ، أى وجود مشكلة تخص قطاع صناعى بأكمله فإن تكلفة المعونة الفنية المقدمة للقطاع الصناعى تتحملها الجمعية . مثال ذلك وجود مشكلة عدم جودة الصباغة فى قطاع الملابس الجاهزة . فى هذه الحالة تقوم الجمعية بعقد دورات تدريبية للعاملين فى مجال الصباغة واستقدام خبراء فى هذا المجال لبيان كيفية حل هذه المشكلة على مستوى القطاع .

ج- المساعدات الترويجية:

تغطى هذه المساعدات اختيار تشكيلة المنتجات التي تتفق واحتياجات المعرض ، الخطوات المتبعة لشحن المعروضات واعداد المطبوعات والكتالوجات المتعلقة بالمنتجات والتي يتم ارسالها إلى المستوردين قبل فترة كافية من انعقاد المعرض . وكذلك الكتالوجات المتعلقة بالمكان والجناح الذى سوف تعرض فيه المنتجات .

وتتحمل جمعية المصدرين المصريين ٥٠% من تكلفة المساعدات الترويجية مقابل ٥٠% يتحملها المصدر .

د - عقد مقابلات بين المصدرين المصريين والمستوردين

تسعى جمعية المصدرين المصريين للحصول على الفرص التصديرية التي يتم إرسالها إلى المنشآت التي تقوم بالإتصال مباشرة مع المستوردين للتفاوض معهم وإبرام العقود .
وتقوم الجمعية بعمل حملات لإستقدام كبار المستوردين إلى مصر وتعد لهم برامج مفصلة خلال فترة تواجدهم تتضمن التعريف بالمنتجات وزيارة المصانع التي تقوم بإنتاجها .وتقدم هذه المساعدة بدون مقابل للطرفين .

٤٠٦٠٤ الإنجاز الذي حققته جمعية المصدرين المصريين

بلغ عدد المنشآت التي حصلت على مساعدات من الجمعية بكافة أنواعها ٤٦١ منشأة ، وذلك خلال الفترة من ١٩٩٧ وحتى مايو ٢٠٠١ -
تقريبا . واستطاعت هذه المنشآت أن تحقق صادرات قيمتها ١٤٥ مليون دولار نتيجة للمساعدات التي تلقتها من الجمعية .

٥٠٦٠٤ التوجهات المستقبلية لجمعية المصدرين المصريين

- الأهداف

تهدف جمعية المصدرين المصريين أن تحقق خلال السنوات العشرة القادمة من مايو ٢٠٠١ إلى ٢٠١١ ما يلي :

- زيادة قيمة الصادرات المصرية بمبلغ مليار دولار أى بمتوسط زيادة سنوية قدرها ١٠٠ مليون دولار .
- زيادة عدد المنشآت المستفيدة من المساعدات التي تقدمها الجمعية إلى ٥٠٠٠ منشأة .

وسائل التنفيذ

تسعى الجمعية إلى تحقيق أهدافها المستقبلية من خلال ما

يلى :

- زيادة القدرة التنافسية للمنتج المصرى من خلال المعونات التى تقدمها للمصدرين .
- تكوين شبكة من المراسلين المتخصصين فى الأسواق الخارجية تقوم بدراسات تفصيلية عن هذه الأسواق بما يمكن المصدرين المصريين من معرفة كل ما يتعلق بهذه الأسواق والدخول إليها بفاعلية .
- إيجاد نظام فعال يمكن من نقل المعلومات للمصدرين فى الوقت المناسب حيث تعتمد الجمعية حالياً فى توصيل المعلومات عن طريق الفاكسات .

١٠٧٠٤ ما يتعلق بالتمثيل التجاري

على الرغم من تعدد المهام التي يقوم بها التمثيل التجاري من أجل تنمية الصادرات الصناعية والإنجازات العديدة التي حققها ، إلا أن دوره لا يزال محدودا ، وذلك لما يلي :

- أن الدراسات التي تقوم بها مكاتب التمثيل التجاري في الخارج تتصف في غالبية محتوياتها بالعمومية ، ويمكن لأي مصدر الحصول على جزء كبير مما تتضمنه من بيانات من المصادر الإحصائية التي تصدرها الهيئات الدولية ، وأنها من الناحية العددية تعتبر ضئيلة في ظل وجود نحو ٦٩ مكتبا للتمثيل التجاري في الخارج . إضافة إلى ذلك فإن هذه الدراسات لا تتم وفق منظومة متكاملة متعلقة بالتصدير يمكن على أساسها قياس مدى إسهامها في زيادة معدل نمو الصادرات الصناعية وإنما تتم من واقع خبرة العاملين في مكاتب التمثيل التجاري .
- أن المناقشات العالمية المتعلقة بالمنتجات الصناعية تعتبر محدودة إلى حد ما ، وأنه يمكن الحصول عليها بسهولة حيث أنه يتم النشر عنها في الصحف والمجلات المحلية في الدول الخارجية .
- أن دور التمثيل التجاري في إعداد الترتيبات المتعلقة بإقامة المعارض وزيارات الوفود وإن كان هاما ، إلا أنه يأتي متداخلا مع المؤسسات الأخرى التي تعمل في مجال تنمية الصادرات الصناعية .

على الرغم من تنوع وتعدد المهام التي تقوم بها نقطة التجارة الدولية ، فإنه من الواضح تداخل مهام النقطة مع المهام التي تقوم بها المؤسسات التسويقية الأخرى والمتمثلة في جمع البيانات والمعلومات ، الترويج ، المشاركة في المعارض ، ... الخ . كما أنه قد لا تتوافر لها الإمكانيات لإجراء الدراسات الاقتصادية التحليلية.

علاوة على ذلك ، فإن النقطة تختار الفرص التصديرية المناسبة بناء على خبرة العاملين ، كما أنه لا توجد وسيلة يمكن من خلالها تقييم أثر الفرص التصديرية على زيادة قيمة الصادرات الصناعية .

على الرغم من الجهود التي تبذلها الهيئة العامة لشئون المعارض والأسواق الدولية تجاه تنمية الصادرات الصناعية من خلال المشاركة في المعارض الخارجية ، إلا أن دورها يعتبر محدودا لعدة أسباب نتناولها فيما يلي :-

- ان الدعم المادي الذي تقدمه الهيئة للمنتج المصري - المصدر - نظير اشتراكه في المعارض المتخصصة يعتبر منخفضا بدرجة كبيرة إذا ما قورن بمثيله المقدم من جمعية المصدرين المصريين .
- كما أن الدعم الذي تقدمه الهيئة للمصدر المصري الذي يريد المشاركة في المعارض العامة يعتبر متواضعا .
- نظرا لأن القدرة المادية لغالبية المنتجين المصريين . بصفة خاصة صغار المنتجين - محدودة ، فإن ارتفاع تكاليف المشاركة في المعارض وتحمل هؤلاء المنتجين بتكاليف

السفر والإقامة طول فترة المعرض دون وجود عائد مباشر نتيجة للمشاركة في المعرض حيث أن تحقيق الصفقات التصديرية لا تتم غالبا أثناء انعقاد المعرض ، فقد أحجم كثير من المنتجين عن المشاركة في المعارض .

- أن عدم معرفة المنتج المصرى بوسائل الاتصال بالمستورد الأجنبى وكيفية التعامل معه وإمامه بلغة التخاطب اللازمة وإبرام العقود تشكل فى مجملها معوقات رئيسية للمشاركة فى المعارض الخارجية .

- على الرغم من مخاطبة الهيئة العامة لشئون المعارض الأسواق الدولية الجهات المعنية بالإنتاج والتصدير لإبداء الرأى بشأن خطة الهيئة للمشاركة فى المعارض الخارجية ، ألا أن إستجابة هذه الجهات تعتبر محدودة للغاية .

ما يتعلق بمركز تنمية الصادرات المصرية

٤٠٧٠٤

من الواضح أن الدولة تدرك الحاجة الماسة لتعظيم الصادرات المصرية ، وأنه لتحقيق ذلك فقد أنشأت مركز تنمية الصادرات المصرية والذي تحدد هدفه تحديدا واضحا ، كما أنه أعطيت له صلاحيات واسعة متمثلة فى اصدار اللوائح والقرارات اللازمة لتنظيم الشئون المالية والإدارية والفنية للمركز دون التقيد باللوائح الحكومية ، وذلك لتحقيق الهدف الذى أنشئ من أجله .

ويتضح من التقرير السنوى لعام ١٩٩٩ (١) ، أن المركز قد حقق العديد من الإنجازات فى مجال تجميع وتبويب وتخزين المعلومات التجارية ، دراسة المنتجات الصناعية ، البعثات

١ - هذا التقرير هو التقرير المتاح عن نشاط المركز .

الترويجية ، الإستثمار المشترك ، النشاط التدريبي ، وتنمية التعاون مع المنظمات المحلية والدولية .

وعلى الرغم من هذه الإنجازات التي تحققت فإننا نرى ما

يلى :-

- محدودية عدد الدراسات المتعلقة بالمنتجات الصناعية . كما أن نشر هذه الدراسات باللغة الإنجليزية يحد من مجال الاستفادة منها إلى درجة كبيرة ، خاصة وأنه لم يتم توضيح عدد المستفيدين من هذه الدراسات واثرها على تنمية الصادرات .
- على الرغم من قيام المركز بعدد من البعثات الترويجية ونجاح هذه البعثات في عقد صفقات فعلية لتنمية الصادرات المصرية ، إلا أن قيمة هذه التعاقدات تعد متواضعة حيث بلغت حوالي ١٧.٥ مليون دولار ، ولم يوضح نصيب الصادرات الصناعية منها .
- على الرغم من نجاح المركز في تنظيم بعثات الاستثمار المشترك والتي نجحت في الاتفاق على تنفيذ أربعة مشروعات صناعية ، إلا أنه ليس من الواضح مدى التزام هذه المشروعات بأن يكون نشاطها الإنتاجي موجه للتصدير ، وذلك كما هو محدد في اختصاصات المركز .
- خلو نشاط المركز من متابعة ودراسة معوقات التصدير الداخلية والخارجية بصورة دورية واقتراح سبل تفاديها وذلك على الرغم من الأهمية القصوى لهذه الدراسات من أجل تنمية وتنشيط الصادرات - ما لم يكن قد قام بها المركز من قبل .

- خلو نشاط المركز من بيان مدى مساهمته فى إعداد وإدارة نظام متكامل لحوافز التصدير فى ضوء تجارب الدول الأخرى ، بما يسمح بتخفيف أعباء النشاط التصديرى وذلك على الرغم من الأهمية القصوى لهذه الدراسات .
- على الرغم من نجاح المركز فى مجال البنية التسويقية بتأسيس شركة شرق أفريقيا فى كينيا ، إلا أن نشاط هذه الشركة موجه للاستيراد والتصدير . ويخشى أن يتحول نشاط هذه الشركة إلى الاستيراد ، وبذلك تخرج عن الهدف الذى تحدد لنشاط المركز هو تنشيط وتنمية الصادرات المصرية .

من الواضح أن الجمعية حددت لنشاطها هدفا محددًا وسعت إلى تحقيقه بالوسائل التي وضعتها ، وأن الإنجاز الذي حققته تم ترجمته إلى إنجاز رقمي معبرا عنه بقيمة الصادرات التي تحققت نتيجة للمساعدات التي تقدمها للمنتجين المصدرين ، وهذا ما لم تستطع الهيئة العامة لشئون المعارض والأسواق الدولية تحقيقه . وعلى الرغم من ذلك فإننا نرى ما يلي :-

- أن نشاط الجمعية المتعلق بالمشاركة في المعارض يتركز على ما يمكن أن نسميه بقدامى المشاركين حيث تبلغ نسبتهم ٧٠% من إجمالي المشاركين ، أي أن ٧٠% من المشاركين في المعارض الجديدة سبق لهم المشاركة في معارض سابقة .
- أن نشاط الجمعية يبدأ اعتمادا على الطلبات التي تتقدم بها المنشآت إلى الجمعية وتبدى رغبتها في الاستفادة من نشاط الجمعية ، أي أن نشاط الجمعية يعتبر محصورا في المنشآت التي تسعى للحصول على مساعداتها .
- تعطي جمعية المصدرين المصريين اهتماما بالغا بجودة النشرات والمطبوعات والكتالوجان المتعلقة بعملية الترويج مما قد يترتب عليه ارتفاع تكلفة المساعدات الترويجية ، ومن ثم ارتفاع التكلفة التي يتحملها المصدرين المشاركين في المعارض .

يتضح لنا مما ذكر بخصوص المؤسسات التسويقية أنها تعمل كجزر منعزلة وتتداخل مع بعضها في العديد من المهام، ومن ثم فإنه من الضروري أن تعمل هذه المؤسسات وفق منظومة متكاملة هدفها تعظيم الاستفادة من جهود هذه المؤسسات من أجل تعظيم الصادرات الصناعية.

وحتى يمكن تحقيق ذلك فإن من الضروري تواجد جهاز يتولى توجيه وتكامل أدوار المؤسسات التسويقية.

وفي هذا الصدد ومن دراسة الأهداف والإختصاصات التي أنشئت من أجلها المؤسسات التسويقية نقترح أن يكون مركز تنمية الصادرات المصرية هو الجهاز الذى يتولى توجيه وتكامل الأدوار التى تقوم بها باقى المؤسسات التسويقية. وفيما يلى نضع تصورا عاما لدور هذا المركز مع باقى المؤسسات التسويقية.

- تحديد الصناعات التصديرية: ونعنى بذلك أن يقوم المركز بالتعاون مع الأجهزة الحكومية وغير الحكومية المعنية بالصناعات التحويلية ومراكز البحوث بتحديد تفصيلى دقيق للمنتجات التى يمكن أن يكون لها ميزة تنافسية موزعة على المنشآت من حيث إحتلالها لكافة القدرات الإنتاجية التى تمكن من المنافسة فى الأسواق الخارجية.
- إجراء البحوث التسويقية المتعلقة بالصناعات المختارة: ويتم ذلك بأن يرسل المركز قائمة تفصيلية بمنتجات الصناعات المختارة إلى مكاتب التمثيل التجارى فى الخارج لجمع كافة البيانات التفصيلية المتعمقة عن هذه المنتجات والتي منها على سبيل المثال ما يلى:

- عدد المستهلكين حسب فئة العمر ومعدلات النمو المتوقعة لكل فئة، فئات دخل المستهلكين، موقف الصناعات المحلية من هذه المنتجات، والأنشطة الاقتصادية ذات العلاقة بهذه المنتجات ومعدلات النمو المتوقعة.
- المصدرين الحاليين للمنتجات المنافسة للمنتجات المصرية المختارة حسب جنسياتهم ونسبة مساهمتهم فى واردات الدولة من حيث الكمية والقيمة، وتطور ذلك عبر السنوات السابقة، وبيان العوامل التى أثرت على تغير المراكز التنافسية للدول المصدرة.
- المنافذ التى تعتمد عليها كل دولة من الدول المصدرة والتى تعتبر منافسة للمنتجات المصرية فى تسويق منتجاتها داخل الدولة أى مثلا هل تعتمد على وكيل، تاجر جملة، تاجر تجزئة،... الخ، وكيفية تعامل الدول المصدرة مع هذه المنافذ من حيث العمولات التى تحصل عليها هذه المنافذ وطريقة السداد.
- مدى إمكانية توافق المنتجات المصرية لمتطلبات السوق الخارجى لكل دول من حيث المواصفات، الجودة، السعر، الذوق،... الخ.
- هل توجد قوانين بيئية تؤثر على قدرة نفاذ المنتجات الصناعية المختارة فى الدولة المعنية.
- هل توجد إتفاقية ثنائية فى مجال التجارة بين مصر والدولة المعنية، وما أثر ذلك على المنتجات الصناعية المختارة.
- إرسال عينة من المنتجات المنافسة، متى كان ذلك ممكنا، إلى مركز تنمية الصادرات لدراستها مع مراكز البحوث والأجهزة المعنية بالمواصفات والجودة بالمقارنة مع المنتجات المصرية المختارة، وعلى أن يتم الإتفاق مع مصلحة الجمارك على آلية تمكن من الإراج الفورى عنها إذا أرسلت عن طريقها.

وبذلك يمكن توجيه نشاط مكاتب التمثيل التجارى وفق منتجات محددة وليس بناء على خبراتهم.

- الترويج للمنتجات المختارة: بناء على المعلومات والبيانات والدراسات التى تقوم مكاتب التمثيل التجارى عن المنتجات الصناعية المختارة، يقوم مركز تنمية الصادرات باختيار المنتجات التى يمكنها المنافسة فى أسواق الدول - بعد أخذ نوعية السلع المنافسة فى الاعتبار على ضوء العينات المرسله - يلى ذلك الترويج لهذه المنتجات من خلال وسائل الترويج المختلفة كما يلى:

- تتولى نقطة التجارة الدولية الترويج للمنتجات الصناعية المختارة والتى ترسل إليها من مركز تنمية الصادرات عبر الشبكات الإلكترونية. كما تقوم بجمع الفرص التصديرية المتعلقة بالمنتجات الصناعية المختارة إلى كل من مركز تنمية الصادرات والصناعات التى تنتج المنتجات المعنية.

- المشاركة فى المعارض الدولية العامة والمتخصصة وعلى أن تؤخذ فى الإعتبار ما يلى:

• تقوم الهيئة العامة لشئون المعارض بالتعاون مع مركز تنمية الصادرات بعمل كتيبات تفصيلية عن كل منتج يتضمن إبراز مزاياه، وكافة البيانات التفصيلية عن المنشأة التى تقوم بإنتاجه. إضافة إلى ذلك إعداد كتيبات تتضمن دعوة رجال الأعمال والمسؤولين عن منافذ التسويق فى الدولة التى يقام على أرضها المعرض وكذلك زوار المعرض.

• ترسل الكتيبات والدعوات إلى مكاتب التمثيل التجارى لتقوم بالإعداد الفعال لجذب رجال الأعمال والمسؤولين عن منافذ التسويق والزائرين إلى التوجه للمكان المخصص لعرض المنتجات المصرية.

• يقوم مكتب التمثيل التجارى فى الدولة التى على أرضها يقام المعرض بإختيار عدد من مواطنى الدولة ليتولى تقديم المنتجات إلى كل من يهमे الأمر، وذلك بحضور ممثل من مكتب التمثيل التجارى.

وبذلك يمكن حل مشكلة سفر المعارضين المصريين إلى الدولة التى يقام على أرضها المعرض وما يترتب عليه من أعباء مالية يصعب تحملها، والتى تشكل أحد أسباب عدم الرغبة فى المشاركة فى المعارض.

• متابعة مكتب التمثيل التجارى لمدى إقبال المدعويين للمشاركة فى المعرض، وفى حالة عدم حضور أى منهم، يقوم المكتب بمعرفة الأسباب وكيفية التغلب عليها.

• يقوم مكتب التمثيل التجارى بمعرفة وجهة نظر رجال الأعمال والمسئولين عن منافذ التسويق الذين يرغبون فى شراء المنتجات المعروضة.

• يرسل مكتب التمثيل التجارى تقريراً تفصيلياً عن نتائج المعرض إلى مركز تنمية الصادرات المصرية.

إستناداً إلى تقارير مكتب التمثيل التجارى المتعلقة بالبحوث التسويقية والمتعلقة بالمعارض، وكذلك البيانات المتحصل عليها من نقطة التجارة الدولية يشكل مركز تنمية الصادرات المصرية بعثات ترويجية تضم ممثلين عن رجال الأعمال، الإتحاد العام للصناعات، الإتحاد العام للغرف التجارية،... الخ، وذلك للترويج للمنتجات الصناعية المختارة فى الأسواق الخارجية. وتقوم هذه البعثات بمقابلة رجال الأعمال والمسئولين عن منافذ التسويق بالأسواق الخارجية بغية التعرف على أفضل منافذ التسويق وعقد الصفقات. ومن أجل توثيق العلاقات مع رجال الأعمال والمسئولين عن منافذ التسويق نرى دعوة الراغبين منهم فى عقد صفقات إلى

الحضور إلى مصر للتعرف على الصناعات وإبرام العقود. وفي هذا الصدد نرى أن تشمل جميعة المصدرين المصريين بكافة تكاليف إقامة هؤلاء المسئولين خلال فترة تواجدهم في مصر.

التقييم والمتابعة: يتولى مركز تنمية الصادرات المصرية مع المسئولين عن مكاتب التمثيل التجارى ونقطة التجارة الدولية ورجال الأعمال وممثلى الصناعات المختارة بتقييم النتائج التى تحققت خلال فترة زمنية معينة من أجل تعميق الإيجابيات ووضع الحلول المناسبة للسلبيات خلال الفترة الزمنية التالية.

تدريب صغار المصدرين على المهام ذات الصلة بالتسويق: إتضح لنا من قبل أن عملية التصدير تتطلب استخدام العديد من المستندات وإنهاء العديد من الإجراءات، كما أنه من الضرورى أن يكون صغار المصدرين على علم كامل ودراية كافية بأسلوب التفاوض مع المستوردين وكيفية إبرام العقود ولا سيما النقاط التى يجب التركيز عليها.

ولما كان مركز تنمية الصادرات المصرية فى طريقة لإقامة مركز تدريب ذات إمكانيته كبيرة، فنرى أهمية التركيز على البرامج التى تغطى الموضوعات المذكورة بعاليه ، وعلى أن تتم بصورة تطبيقية بالتعاون مع مصلحة الجمارك فيما يتعلق بتعبئة المستندات وإنهاء إجراءات التصدير.

إضافة إلى ما تقدم فإننا نرى أهمية قيام مركز تنمية الصادرات المصرية - بناء على النتائج المحققة - بإيجاد نوع من التكامل بين نشاط الهيئة العامة لشئون المعارض والأسواق الدولية، وجمعية المصدرين المصريين من حيث التكاليف التى يتحملها المصدر المشترك فى المعارض، المنتجات التى يتم إختيارها للمشاركة فى المعرض، حجوم الإنتاج التى تقوم

بإنتاج المنتجات. وفي كافة الحالات نرى أن تعطي أولوية المشاركة في المعرض لمنشآت جديدة تعمل في نطاق المنتجات الصناعية التي تم إختيارها، وليس العكس كما تتبعه جميعة المصدرين المصريين من حيث أن غالبية المصدرين ٧٠% - سبق لهم المشاركة في معارض سابقة.

تشمل التوصيات العامة ما يلي :

- ١ - أن يتولى قطاع التجارة الخارجية مسئولية إعداد الخطط المتعلقة بتنمية الصادرات بناء على الأهداف المحددة والمقترح أن يقوم بها مركز تنمية الصادرات المصرية .
- ٢ - أهمية إعادة النظر فى الأهداف المحددة للمؤسسات الإدارية بحيث يتم استبعاد مسئوليتها عن إجراء الدراسات الخاصة بتشجيع الصادرات ، تنمية حجم الطلب الحالى على الصادرات والعمل على دخول أسواق جديدة ، فتح أسواق جديدة والوقوف أمام المنافسة العالمية ، رفع مستوى الكوادر الفنية والإدارية القائمة على التسويق الخارجى ، وتجميع المعلومات والبيانات الخاصة بالتصدير ، حيث أن هذه الأجهزة غالبا لا يتوافر لها القدرة على إنجاز هذه الأعمال أو أن طبيعة عملها لا يتفق وهذه الأعمال .
- ٣ - أهمية أن تعمل المؤسسات الإدارية والتسويقية وفق منظومة متكاملة هدفها تعظيم الاستفادة من جهود هذه المؤسسات من أجل تعظيم الصادرات . وتقتراح الدراسة أن يتولى مركز تنمية الصادرات المصرية هذه المسئولية وفق المنهجية المذكورة فى توصيات الباب الرابع .
- ٤ - أوضحت الدراسة أن البيانات والمعلومات المتعلقة بالأسواق الخارجية يتم توصيلها إلى المصدرين من خلال تجمعات رجال الأعمال والاتحادات المختلفة ، كما أوضحت الدراسة ضعف وسائل الاتصال بين هذه التجمعات والاتحادات مع الصناعات المعنية بالتصدير ، وهذا ما يشكل أحد معوقات تنمية الصادرات الصناعية ، وبالتالي ما يستلزم بالضرورة إيجاد نظام فعال من وسائل الإتصال بين هذه التجمعات والإتحادات من جهة والمصدرين من جهة أخرى .
- ٥ - أهمية تواجد نظام للربط بين جديّة المنشآت على التصدير والقروض والتسهيلات الإئتمانية وخطابات الضمان التى تقدمها المؤسسات التمويلية .
- ٦ - أهمية إعادة النظر فى الموارد المتاحة للمؤسسات الإدارية والتسويقية بما يمكن فى ظل إعادة صياغة أهداف هذه المؤسسات توفير الموارد المالية اللازمة للتمثيل التجارى ومركز تنمية الصادرات للقيام بمهامها وفقا للمنهجية المقترحة فى الباب الرابع من الدراسة .

٧ - أهمية قيام الدولة بتوفير الموارد المالية التي تمكن البنك المصري لتنمية الصادرات من زيادة فاعلية الدور التمويلي الذي يقوم به لتنمية الصادرات الصناعية .

٨ - أهمية تنفيذ المادة السادسة من قرار رئيس مجلس الوزراء رقم ١٦٤ لسنة ٢٠٠١ بشأن قواعد التعامل مع بعض المصدرين . فى موضوع السماح المؤقت - والتي تنص على أنه يجوز لوزير المالية الترخيص بتمتع المصدرين من المنشآت الإنتاجية للشباب وصغار المستثمرين ، بالنظام المنصوص عليه فى مواد هذا القرار على ضوء دراسة تجريها لجنة مشتركة مشكلة من مصلحة الجمارك ومصلحة الرقابة الصناعية وقطاع التجارة الخارجية بوزارة الإقتصاد والتجارة الخارجية .

٦ - المراجع

- ١- إتحاد الصناعات المصرية، إدارة البحوث، التقرير السنوي، ١٩٩٨.
- ٢- أشرف أبو علم، تحويل وتأمين الصادرات ودورة في تنمية الصادرات المصرية، النشرة الإقتصادية، إدارة البحوث الإقتصادية، شركة النصر للتصدير والإستيراد، العدد ٥١ يناير ١٩٩٠.
- ٣- الإتحاد العام للغرف التجارية المصرية، قطاع الشؤون الإقتصادية، الإدارة العامة للعلاقات الإقتصادية، مذكرات داخلية غير منشورة.
- ٤- البنك المركزي المصري، تقارير سنوية.
- ٥- البنك المركزي المصري، النشرة الإحصائية الشهرية، أكتوبر ٢٠٠٠.
- ٦- البنك المصري لتنمية الصادرات، التقرير السنوي، أعداد مختلفة.
- ٧- الجهاز المركزي للتنظيم والإدارة، دراسة عن المشاكل التنظيمية التي تحد من كفاءة وفعالية عمليات التصدير في جمهورية مصر العربية، يونيو ١٩٩٥.
- ٨- الجريدة الرسمية، والقانون رقم ٢٢ لسنة ١٩٢٢ في شأن مركز تنمية الصادرات المصرية، الجريدة الرسمية، العدد ٢٢ مكرر، أول يونيو ١٩٩٢.
- ٩- القرار الجمهوري رقم (٧٧٠) لسنة ١٩٧١ بشأن الهيئة العامة للرقابة على الصادرات.
- ١٠- النظام الأساسي للبنك المصري لتنمية الصادرات، الصادر بالقانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٨٣.
- ١١- الهيئة العامة لشئون المعارض والأسواق الدولية، مذكرات داخلية غير منشورة.
- ١٢- الهيكل التنظيمي والإختصاصات العامة لقطاع التجارة الخارجية وإختصاصات الإدارة المختلفة، الصادر بالقرار الجمهوري رقم (٤٠) لسنة ١٩٨٨.
- ١٣- بنك التنمية الصناعية المصري، التقرير السنوي ١٩٩٨/٩٧.
- ١٤- بنك فيصل الإسلامي المصري، حول مساهمة في تمويل الحرفيين والصناعات الصغيرة، بحوث ودراسات.
- ١٥- دليل الإجراءات الجمركية، المعهد الثقافى الجمركى، مجلة شهرية، العدد ٢٦٣، ١٩٩٤.
- ١٦- قرار وزير الإقتصاد رقم (٦٥) لسنة ١٩٧٥ بشأن تأسيس البنك الصناعى.
- ١٧- قرار وزير الإقتصاد والتجارة الخارجية رقم (٤) لسنة ١٩٨٧ بشأن فحص النوعية والجودة على صادرات القطاع الخاص.
- ١٨- قرار وزير الإقتصاد والتعاون الدولى رقم (١٤) لسنة ١٩٧٦، بشأن تعديل اسم البنك الصناعى الى بنك التنمية الصناعية.
- ١٩- محمد إبراهيم عبيدات، الإستيراد والتصدير، بين النظرية والتطبيق، كلية الإقتصاد والعلوم الإدارية، الجامعة الأردنية، مؤسسة زهران للخدمات، ١٩٨٩.
- ٢٠- محمد هلال، دور التوحيد القياسى فى تطوير التصنيع للتصدير، المؤتمر السابع للهيئة الميكانيكية، تطوير التصنيع للتصدير.
- ٢١- مصطفى السعيد، الأهرام ١٤ مارس ٢٠٠١.
- ٢٢- مراحل إجراءات التصدير بالجمرك - كتاب مصلحة الجمارك رقم ٧٩١٦ المؤرخ فى ١٩٩٦/٧/٢٥.
- ٢٣- موسوعة الصادرات المصرية، السنة الثالثة ١٩٩٤.

- ٢٤- وزارة الإقتصاد والتجارة الخارجية، مركز تنمية الصادرات المصرية وقطاع التجارة الخارجية، الدليل الإرشادى للمصدرين الجدد، يناير ٢٠٠١.
- ٢٥- وزارة الإقتصاد والتجارة الخارجية، استراتيجية تنمية الصادرات، مارس ٢٠٠١.
- ٢٦- وزارة الإقتصاد والتجارة الخارجية، نقطة التجارة الدولية، تقرير التجارة الخارجية ١٩٩٥-١٩٩٩.
- ٢٧- وزارة الإقتصاد والتجارة الخارجية، نقطة التجارة الدولية، قطاع نقطة التجارة الدولية.
- ٢٨- وزارة الإقتصاد والتجارة الخارجية، مهام قطاع التجارة الخارجية، ٢٠٠١.
- ٢٩- وزارة الإقتصاد والتجارة الخارجية، مركز تنمية الصادرات، التقرير السنوى ١٩٩٩.
- ٣٠- وزارة الإقتصاد والتجارة الخارجية، التمثيل التجارى، إدارة المعلومات والحاسب الألى، نشرة التمثيل التجارى الأسبوعية، العدد الثامن عشر، يناير ٢٠٠١.
- ٣١- وزارة التجارة والتموين، قرار وزارى رقم (٥٢١) لسنة ١٩٧٧، بتشكيل المجالس السلعية، بتاريخ ١٢/٢٣/١٩٩٧.
- ٣٢- وزارة الصناعة والتنمية (التكنولوجية)، تقرير عن الهيئة العامة للتوحيد القياسى، ١٩٩٩.