جمهورية مصر العربية

معهد التخطيط القومي

سلسلة أوراق السياسات

في

التخطيط والتنمية المستدامة

2

« تعزيز وتنمية الصادرات المصرية إلي أفريقيا »

أ.د/ إجلال راتب

استاذ بمركز العلاقات الاقتصادية الدولية

أ/ ثريا محمد

مدرس مساعد بمركز العلاقات الاقتصادية الدولية

INP الإصدار رقم (٢) - سبتمبر ٢٠٢٠

جمهورية مصر العربية
معهد التخطيط القومي

رئيس المعهد
أ.د. علاء زهران

رقم الايداع : 2020/19161

ISBN: 978.977.6641.69.3

سلسلة أوراق السياسات
في
التخطيط والتنمية المستدامة رقم (2)

تعزيز وتنمية الصادرات المصرية إلى أفريقيا
تأليف/ إجلال راتب
ثريا محمد

الطبعه الأولى: معهد التخطيط القومي
2020

تقاطع ش صلاح سالم مع ش الطيران – مدينة نصر – جمهورية مصر العربية
– ص ب 11765

0222621151 – 0222634747

Salah Salem intersection with Al Tayran st, Nasr City, Cairo, Egypt

www.inp.edu.eg

الطباعة والتنفيذ

معهد التخطيط القومي

الآراء الواردة في هذه السلسلة تعبر عن رأي المؤلف ولا تعبر بالضرورة عن رأي المعهد.

حقوق الطبع والنشر محفوظة لمعهد التخطيط القومي، يحظر إعادة النشر أو النسخ أو الاقتباس بأي صورة إلا بإذن كتابي من معهد التخطيط القومي أو بالإشارة إلى المصدر.

سلسلة أوراق السياسات
في
التخطيط والتنمية المستدامة

تقديم

يتبنى معهد التخطيط القومي كبيت خبرة وطني، وكمركز فكر لجميع أجهزة ومؤسسات الدولة بصفة عامة ووزارة التخطيط والتنمية الاقتصادية بصفة خاصة، إصدار هذه السلسلة من أوراق السياسات في مجالات التخطيط والتنمية المستدامة، كمبادرة علمية وعملية تهدف إلى دراسة القضايا الآنية والملحة التي تطرأ على الساحة في شتى المناحي، وتقييم آثارها وتداعياتها على الاقتصاد المصري، وذلك من خلال تحليل الأبعاد المختلفة للقضية محل الدراسة، وطرح بدائل للسياسات المختلفة، من قبل الخبراء والمتخصصين بغرض دعم صانعي السياسات ومتخذي القرارات.

أدت التطورات السريعة والمتلاحقة التي يشهدها العالم في المجالات التنموية المختلفة، السياسية والاقتصادية والاجتماعية والتكنولوجية والبيئية والثقافية وغيرها، إلى مزيد من التشبيك والتعقيد في عملية التنمية وتحقيق أهدافها، لذا يتطلب الأمر متابعة مستمرة لكافة التطورات الحادثة، ودراسة المستجدات أو المتغيرات على كافة المستويات العالمية والإقليمية والمحلية، والذي يستدعي بالضرورة إعادة النظر في قضايا التنمية المستدامة المختلفة وأولوياتها، ومن ثم قد تأتي الحاجة لإعادة صياغة الاستراتيجيات والسياسات التنموية بما يتناسب مع ما يفرضه الواقع الجديد المتغير على الدوام. وهو ما يمكن أن تقدمه السلسلة الحالية من أوراق السياسات.

ولا يفوتني في هذا المقام أن أتوجه بخالص الشكر والتقدير للأستاذة الدكتورة/ هالة السعيد وزيرة التخطيط والتنمية الاقتصادية ورئيس مجلس إدارة المعهد وجميع أعضاء مجلس الإدارة، لدعمهم المستمر لكافة أنشطة ومنتجات المعهد العلمية، كما أتوجه بخالص الشكر والتقدير لجميع أعضاء الهيئة العلمية معدي أوراق هذه السلسلة، والتي تخضع للمراجعات والتدقيق من قبل المراكز العلمية المختصة بالمعهد، مع كل الأمل بغد مشرق يحمل كل الخير لمصرنا الغالية.

أ.د. علاء زهران

رئيس معهد التخطيط القومي

ملخص

تهتم هذه الورقة باستعراض وتناول النقاط التالية:

أولاً: الوضع الحالي للعلاقات التجارية بين مصر وأفريقيا (تطور حجم التبادل التجاري ومعدل نمو الصادرات والواردات – حصة القارة الأفريقية من إجمالي الصادرات والواردات المصرية – أهم الأسواق الأفريقية للصادرات المصرية.

ثانياً: الهيكل السلعي للصادرات المصرية لأفريقيا (في ضوء ما توفر من بيانات) وأهم المجموعات السلعية المقترح تعزيز وتنمية صادراتها لأفريقيا.

ثالثاً: أهم معوقات وتحديات نفاذ الصادرات المصرية لأفريقيا (معوقات لوجيستية– معوقات مالية –معوقات تسويقية وتجارية).

رابعاً: السياسات والحلول المقترحة لتعزيز وتنمية الصادرات المصرية لأفريقيا في ضوء ما استعرضته الورقة من واقع وتحديات حالية.

وضع مجموعة من السياسات والتوصيات المقترحة التي من شأنها تعزيز وتنمية الصادرات المصرية لأفريقيا لتصبح الأسواق الأفريقية من أولى وأهم الأسواق لنفاذ الصادرات المصرية وتعزيز تنافسيتها إقليمياً وعالمياً.

على الرغم من سعى مصر جاهدة لتعزيز وتوطيد العلاقات الاقتصادية والتجارية مع أفريقيا منذ سنوات وذلك من خلال الانضمام للعديد من التكتلات الاقتصادية ومن أهمها (الكوميسا) إلا أن تواجد مصر بمثل هذه التكتلات لم يؤت بثماره حتى الأن وما زال مردودها دون المأمول في التأثير على حجم الصادرات المصرية لأفريقيا، وكما أن مصر تواجه بالمنافسة الشرسة في الأسواق الأفريقية مؤخرا من الصين والهند والولايات المتحدة وغيرها من الدول التي عمدت مؤخرا إلى غزو الأسواق الأفريقية. ومن هنا أصبح من الضروري تحليل ودراسة وضع التبادل التجاري بين مصر وأفريقيا وما هو مستوى تطور حركة الواردات والصادرات المصرية من وإلى أفريقيا وأهم أسواق الصادرات المصرية في أفريقيا وما هي أهم المجموعات السلعية التي من الممكن أن تتميز بها مصر عن غيرها من الدول في صادراتها لأفريقيا؟ وهكذا نجد أن حجم الصادرات المصرية لأفريقيا في الفترة من 2010 وحتى 2019 لم يتعد 2.4% وهي نسبة ضئيلة إذا ما قورنت بأهمية ومكانة مصر وروابطها بالقارة الأفريقية.

وهذا ما أدى إلى ضرورة سرعة التوجه نحو تعزيز الصادرات المصرية إلى أفريقيا، فلا زال أمام مصر فرصاً تجارية للنفاذ إلى الأسواق الأفريقية تمكنها من تحقيق تنمية الصادرات المصرية بشرط وجود دعم حقيقي وتسهيلات وتسهيل لحركة التجارة والنقل ووسائل الدفع المختلفة. إلا أن ذلك قد واجهه تحديات ومعوقات لنفاذ الصادرات المصرية إلى أفريقيا أهمها:

- ارتفاع تكلفة الخدمات اللوجستية بالنسبة للخدمات المختلفة.
- عجز خدمات التمويل.
- عدم وجود أنظمة مناسبة لتسوية المدفوعات.
- ارتفاع تكلفة التأمين على البضائع والمنتجات المصدرة لتغطية مخاطر الصادرات

هذا بالإضافة إلى ضعف شبكات الاتصال والافتقار إلى تطوير نظم معلومات وتكنولوجيا الاتصالات لتخدم جميع الأنشطة التي تتعلق بالتجارة البينية بين مصر وأفريقيا، كما أن الموانئ الأفريقية تواجه كثيراً من التحديات التي تعيق أداءها مما يضعف قدرتها التنافسية، ولأن النقل البرى هو العنصر المهيمن في أفريقيا إلا أن شبكة الطرق بها تعانى من مشاكل عدة تتمثل في عدم الصيانة، إفراط في تحميل الشاحنات، قلة إنتاجية العمال، وقلة العربات، وتدهور مستوى الخدمة بصفة عامة مع الافتقار إلى الأمن والسلامة و الأمان.

واقترحت **الورقة** بعض الإجراءات والسياسات الضرورية لتنمية الصادرات المصرية إلى أفريقيا على الجانبين المصري والأفريقي مثل:

- التنسيق بين الموانئ البحرية المصرية في ظل المقومات الطبيعية واللوجستية والبنية الأساسية لكل ميناء لتحقيق التكامل فيما بينهم وتقليل حدة المنافسة الداخلية ودعم المركز التنافسي للنقل البحري المصري.
- الالتزام بتطبيق أحدث التطورات في المجالات التشغيلية والتقنية المطبقة في الموانئ العالمية من خلال تبادل الخبرات والزيارات والتدريب في هذه الموانئ.
- الالتزام بتطبيق المعايير البيئية العالمية على السفن بما يضمن تخفيض تلوث البيئة البحرية للوصول إلى مفهوم الموانئ الخضراء.
- رفع كفاءة وتطوير البنية التحتية للموانئ البحرية وزيارة أعماق الممرات الملاحية والأرصفة بجميع الموانئ.
- جسر فجوة تمويل التجارة في أفريقيا وذلك من خلال التعاون بين البنوك الأفريقية في مجال تمويل التجارة، وتمكين الشركات الجديدة والمتوسطة والصغيرة من النفاذ إلى تمويل الصادرات والمعاملة التفضيلية لها مثل تقديم القروض بفائدة مخفضة وتسهيل إجراءات الحصول على القروض.
- التوسع في إنشاء فروع للبنوك المتخصصة في الدول الأفريقية وتوسيع الانضمام لشبكات الربط الإلكتروني بين البنوك.
- تحتاج شركات التأمين لإيجاد طرق ابتكارية لزيادة النشاط وخدمة العملاء وذلك بمساعدة التكنولوجيا الرقمية وانتشار الهواتف والأجهزة الذكية والنظم المبتكرة لتحقيق دفعة قوية

لصناعة التأمين بالقارة، وضرورة تعميق مصار التعاون الإقليمي والدولي وتعزيزه، وزيادة قنوات التواصل بين الشركات التأمين الأفريقية والأسواق الخارجية.

- السماح لشركات التأمين المصرية بفتح أفرع لها في الدول الأفريقية التي تتميز بكثرة التعداد السكاني، وضعف الخدمات المقدمة خصوصا في منطقة الجنوب الأفريقي.
- تطوير وإنشاء وتعزيز البنية التحتية والبنية التحتية المعلوماتية والتكنولوجية والرقمية في دول أفريقيا وخلق بيئة مواتية وتعزيز قدرة دول الأعضاء للوصول الآمن والسريع للأنترنت.
- تشجيع أنشطة النقل واللوجستيات التي تخدم التجارة الإلكترونية والحكومة الإلكترونية على أساس إقليمي.
- بناء القدرات وتعزيز رأس المال البشري لتوفير فرص جديدة للشباب في أفريقيا للمساهمة في دعم المشاركة في الاقتصاد الرقمي وتنمية مهارات القراءة والكتابة الرقمية، لا سيما في مجال العلوم والتكنولوجيا والهندسة والرياضيات (STEM).

سبل تعزيز وتنمية الصادرات المصرية لأفريقيا

يعتبر السوق الأفريقي من الأسواق الواعدة التي تمثل أحد أهم الأولويات التي تستهدفها استراتيجيات تنمية الصادرات لمختلف الدول المصدرة في العالم، وذلك لما تتميز به من كبر حجم المستهلكين وتنوع الأذواق والفئات المستهلكة. وفى ظل هذا التوجه العالمي لتعزيز الصادرات للأسواق الأفريقية أصبح تعزيز وتنمية الصادرات المصرية لأفريقيا أحد أهم السياسات التي ينبغي الاهتمام بها وقد ظهر هذا واضحاً في توجهات الإدارة السياسية المصرية ممثلة في الحكومة خلال الفترة الماضية وذلك انطلاقاً من المكانة التي تحظى بها مصر عربيا وأفريقياً ولذا أصبح لزاماً على مصر أن تقوم بدور فعال في تعزيز العلاقات المصرية الأفريقية ولاسيما في المجال الاقتصادي من خلال تعزيز التبادل التجاري والاستثمار. فعلى الرغم من الروابط السياسية والاجتماعية والاقتصادية التي تربط مصر بالقارة الأفريقية إلا أن حجم الصادرات المصرية لأفريقيا ما زال منخفضاً جداً، وإنه وخلال الفترة من 2010 إلى 2018 لم يتعد 5,2% [1] وهي نسبة ضئيلة إذا ما قورنت بأهمية ومكانة مصر وروابطها بالقارة الأفريقية، وعليه وفى ظل التوجهات العالمية الجديدة أصبح من الضروري سرعة التوجه نحو تعزيز الصادرات المصرية للأسواق الأفريقية كونها فرصة حقيقة لتنمية وتنويع الصادرات المصرية. ولهذا سوف نستعرض خلال هذه الورقة الوضع الحالي لحجم الصادرات المصرية لأفريقيا والهيكل السلعى لصادرات مصر للأسواق الأفريقية وأهم السلع التي يمكن التركيز عليها وتعزيز صادراتها لأفريقيا ضمن خطط تنمية الصادرات هذا بالإضافة إلى اهتمام الورقة بإلقاء الضوء على أهم المعوقات والتحديات التي تحول دون نفاذ الصادرات المصرية للأسواق الأفريقية وأهم السياسات والحلول المقترحة لمواجهة هذه التحديات.

وأخيراً سوف تحاول الورقة وضع مجموعة من السياسات والتوصيات المقترحة التي من شأنها تعزيز وتنمية الصادرات المصرية لأفريقيا لتصبح الأسواق الأفريقية من أولى وأهم الأسواق لنفاذ الصادرات المصرية وتعزيز تنافسيتها إقليمياً وعالمياً.

[1] تم حسابها بالاعتماد على إحصاءات وبيانات الكتاب الإحصائي السنوي وكتيب مصر في أرقام 2020، إحصاءات التجارة الخارجية، الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، أعداد مختلفة. متاح على الموقع الإلكتروني .www.capmas.gov.eg

وسوف تهتم هذه الورقة باستعراض وتناول النقاط التالية:

أولاً: الوضع الحالي للعلاقات التجارية بين مصر وأفريقيا تطور حجم التبادل التجاري ومعدل نمو الصادرات والواردات – حصة القارة الأفريقية من إجمالي الصادرات والواردات المصرية –أهم الأسواق الأفريقية للصادرات المصرية.

ثانياً: الهيكل السلعي للصادرات المصرية لأفريقيا (في ضوء ما توفر من بيانات) وأهم المجموعات السلعية المقترح تعزيز وتنمية صادراتها لأفريقيا.

ثالثاً: أهم معوقات وتحديات نفاذ الصادرات المصرية لأفريقيا (معوقات لوجستية–معوقات مالية – معوقات تسويقية وتجارية).

رابعاً: السياسات والحلول المقترحة لتعزيز وتنمية الصادرات المصرية لأفريقيا في ضوء ما استعرضته الورقة من واقع وتحديات حالية.

أولاً: الوضع الحالي للعلاقات التجارية بين مصر وأفريقيا (تطور حجم التبادل التجاري ومعدل نمو الصادرات والواردات – حصة القارة الأفريقية من إجمالي الصادرات والواردات المصرية – أهم الأسواق الأفريقية للصادرات المصرية)

في ظل الظروف الراهنة[12] التي يمر بها العالم من اضطرابات سياسية واقتصادية كبيرة أدت بدورها إلى تباطؤ معدلات النمو الاقتصادي العالمي هذا فضلا عن نشوب الحروب والصراعات التجارية بين القوي الاقتصادية المختلفة والتي فرضت اتجاهاً جديدا من السياسات الحمائية انتهجته العديد من الدول المتقدمة والنامية والذى أثر بدوره على حركة التجارة الدولية بشكل عام هذا بالإضافة إلى الحد من قدرة العديد من دول العالم وبالأخص الدول النامية على النفاذ للأسواق المختلفة وتشجيع وتنمية الصادرات باعتبارها أحد أهم محاور التنمية الاقتصادية والتنافسية الدولية لدى مختلف دول العالم.

وعليه وفى ظل هذه المتغيرات جميعها أصبح الاندماج والتكامل الإقليمي أحد أهم الخيارات المطروحة على مستوى الحكومات المختلفة لتعزيز وتنمية التجارة والاستثمار بين الدول، ومن ثم يسهل تنمية وتعزيز التجارة البينية بينهما وتحقيق المنفعة المتبادلة وتحسين التنافسية الدولية من خلال زيادة وتنوع الصادرات. وعلى الرغم من سعى مصر جاهدة لتعزيز وتوطيد العلاقات الاقتصادية والتجارية مع أفريقيا منذ سنوات وذلك من خلال الانضمام للعديد من التكتلات الاقتصادية ومن أهمها (الكوميسا) إلا أن تواجد مصر بمثل هذه التكتلات لم يؤت بثماره حتى الأن وما زال مردودها دون المأمول في التأثير على حجم الصادرات المصرية لأفريقيا وكذلك التواجد المصري بقوة في ظل المنافسة الشرسة التي تواجه مصر في الأسواق الأفريقية مؤخرا من الصين والهند والولايات المتحدة وغيرها من الدول التي عمدت مؤخرا إلى غزو الأسواق الأفريقية. ومن هنا أصبح من الضروري تحليل ودراسة وضع التبادل التجاري بين مصر وأفريقيا وما هو مستوى تطور حركة الواردات والصادرات المصرية من وإلى أفريقيا وأهم أسواق الصادرات المصرية في أفريقيا وما هي أهم المجموعات السلعية التي من الممكن أن تتميز بها مصر عن غيرها من الدول في صادراتها لأفريقيا؟

[2]) جمهورية مصر العربية، وزارة التجارة والصناعة، استراتيجية وزارة التجارة والصناعة لتعزيز الصناعة والتجارة الخارجية 2016-2020، ص6.

تطور حجم التبادل التجاري (صادرات – واردات–معدل نمو كليهما) بين مصر وأفريقيا)

بلغ إجمالي حجم الصادرات المصرية لأفريقيا في عام 2010، 4068 مليون دولار، ثم شهدت قيمة الصادرات لأفريقيا انخفاضاً تدريجياً منذ عام 2011 وحتى عام 2015 لتصل إلى 3310 مليون دولار خلال عام 2015 وهي أقل قيمة شهدتها الصادرات المصرية لأفريقيا خلال فترة التحليل محل الدراسة. ثم عاودت الصادرات المصرية لأفريقيا في الارتفاع منذ عام 2016 لتصل إلى 4768 مليون دولار في 2018 وهي أعلى قيمة شهدتها الصادرات المصرية للقارة خلال الفترة محل الدراسة ثم وصلت إجمالي قيمة الصادرات المصرية لأفريقيا في 2019 إلى 4767 مليون دولار في 2019، لتحقق بذلك الصادرات المصرية لأفريقيا متوسط معدل نمو سنوي خلال الفترة (2010–2019) بلغ حوالي 2.4%.

أما فيما يتعلق بالواردات المصرية من أفريقيا، فقد شهدت أطواراً متفاوتة من الانخفاض والارتفاع خلال الفترة محل الدراسة حيث بلغت إجمالي قيمة الواردات المصرية من أفريقيا في عام 2010، 1712 مليون دولار ثم شهدت ارتفاعاً ملحوظاً في عام 2016 لتصل إلى 2011 مليون دولار، وفى 2018 شهدت أيضاً الواردات المصرية من أفريقيا أكبر قيمة لها خلال فترة التحليل كما هو الحال في حجم الصادرات، لتصل قيمة الواردات إلى 2217 مليون دولار وقد ترجع هذه الزيادة التي شهدتها كلاً من الصادرات والواردات من وإلى أفريقيا في عام 2018 إلى الاستقرار النسبي للأوضاع الأمنية والسياسية مقارنة بالسنوات السابقة هذا فضلا عن توجهات السياسة المصرية لتوطيد العلاقات مع القارة الأفريقية ولاسيما العلاقات الاقتصادية من خلال حركة التجارة الخارجية كما قد يفسره أيضا المحاولة الجادة والدؤوبة من الحكومة المصرية لمزيد من التوجه لأفريقيا في ظل تغير خريطة الاقتصاد العالمي وما يشهده العالم من حروب تجارية وأوضاع سياسية وأمنية غير مستقرة ومن ثم البحث عن فرص جديدة لتعظيم الاستفادة من التجارة الخارجية لمصر. ثم شهدت الواردات المصرية من أفريقيا انخفاضاً في 2019 لتصل إلى 2096 مليون دولار، لتحقق بذلك الواردات المصرية من أفريقيا متوسط معدل نمو سنوي بلغ حوالي 5.48% خلال الفترة (2010–2019)

كما تجدر الإشارة إلى أن الميزان التجاري المصري مع أفريقيا خلال الفترة من 2010 وحتى 2019 قد حقق فائضاً مستمراً طوال الفترة مع ملاحظة الانخفاض التدريجي لهذا الفائض ليصل إلى 1866

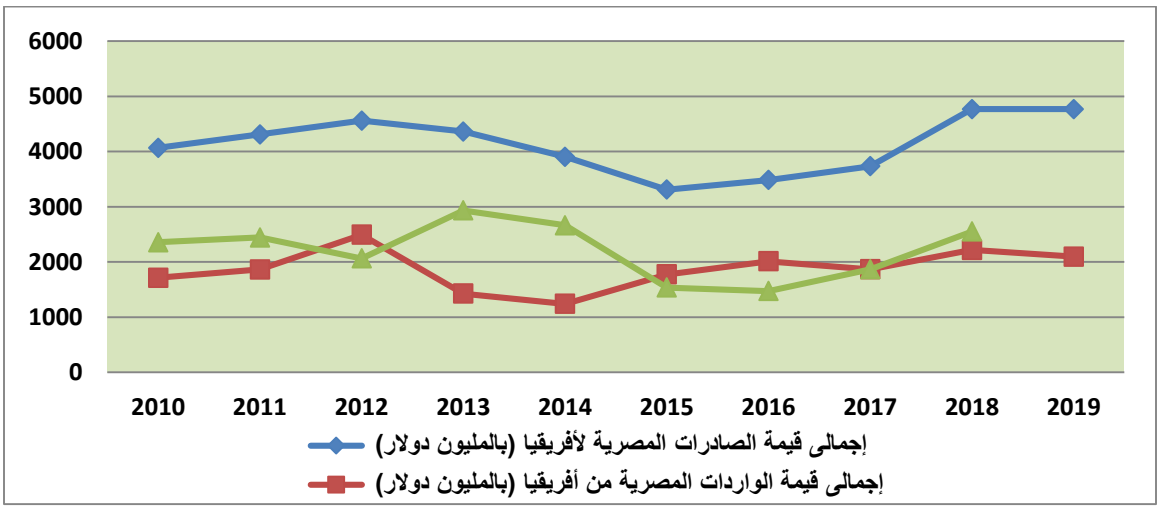
مليون دولار في 2017 مقارنة بـ 2356 مليون دولار في 2010، مما يعبر عن تزايد حجم الواردات المصرية من أفريقيا. ثم شهد الميزان التجاري بين مصر وأفريقيا زيادة ملحوظة وصلت إلى 2671 مليون دولار في 2019. (ويوضح الشكل رقم 1)، (وجدول رقم 1) تفصيلياً إجمالي حجم الصادرات والواردات المصرية مع القارة الأفريقية ومعدل النمو السنوي ورصيد الميزان التجاري خلال الفترة من 2010 وحتى 2019.

جدول رقم (1): تطور حجم الصادرات والواردات المصرية مع القارة الأفريقية

السنوات	إجمالي قيمة الصادرات المصرية لأفريقيا (بالمليون دولار)	معدل النمو السنوي	إجمالي قيمة الواردات المصرية من أفريقيا (بالمليون دولار)	معدل النمو السنوي	رصيد الميزان التجاري بين مصر وأفريقيا
2010	4068		1712		2356
2011	4309	5.9	1865	8.9	2444
2012	4559	5.8	2494	33.7	2065
2013	4361	-4.3	1427	-42.8	2934
2014	3904	-10.5	1240	-13.1	2664
2015	3310	-15.2	1773	43.0	1537
2016	3483	5.2	2011	13.4	1472
2017	3734	7.2	1868	-7.1	1866
2018	4768	27.7	2217	18.7	2551
2019	4767	-0.02	2096	-5.5	2671

المصدر: تم الاعتماد على قاعدة بيانات Trade map، بيانات السلاسل الزمنية خلال الفترة من (2010-2019)، متاحة على الموقع الإلكتروني www.trademap.org.

شكل رقم (1): تطور حجم التبادل التجاري بين مصر وأفريقيا (بالمليون دولار)



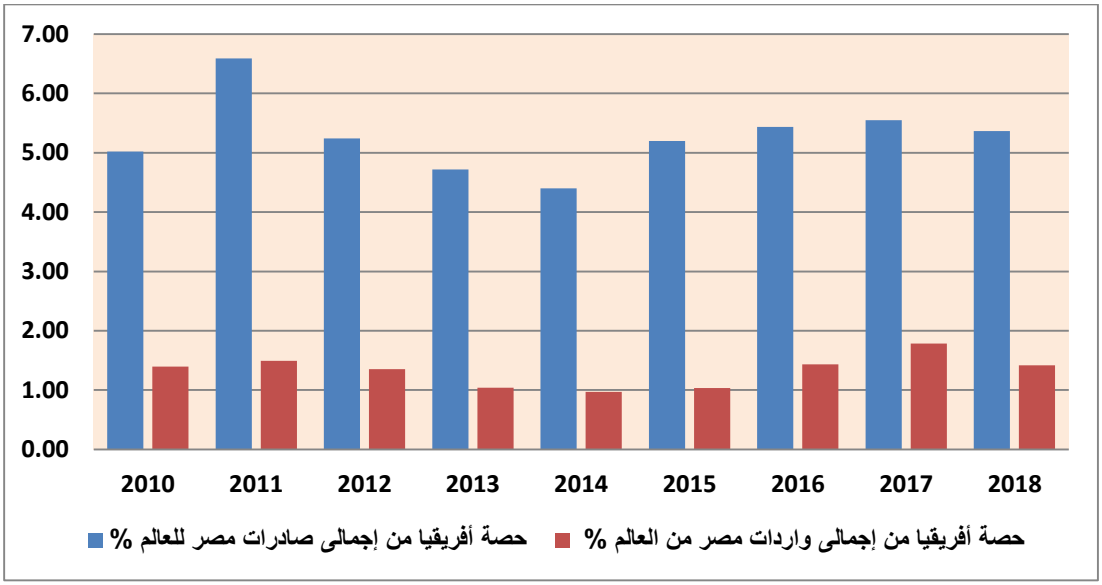
المصدر: بالاعتماد على بيانات الجدول السابق.

- **حصة القارة الأفريقية من إجمالي صادرات وواردات مصر خلال الفترة (2010-2018).**

وإذا تتبعنا تطور حصة القارة الأفريقية من إجمالي الصادرات والواردات المصرية كما يوضحه الشكل رقم (2)، نجد أن القارة الأفريقية خلال الفترة من 2010 وحتى 2018 استحوذت في المتوسط على حوالي 5% فقط من إجمالي الصادرات المصرية للعالم وهي نسبة ضئيلة جدا مقارنة بوضع ومكانة مصر بين دول القارة كما هو موضح بالشكل رقم (2). أما عن الواردات المصرية من القارة الأفريقية، فعلى الرغم من الزيادة الملحوظة التي شهدتها الواردات المصرية من القارة في عامي 2018 و2019، إلا أن حصة الدول الأفريقية من إجمالي الواردات المصرية من العالم خلال الفترة من 2010 وحتى 2019 في المتوسط بلغت حوالي 1,3% فعلى الرغم من القرب الجغرافي والروابط التي تجمع مصر بدول القارة إلا أن وضع الواردات المصرية يشير إلى اعتماد مصر على أسواق دولية أخري لتغطية احتياجاتها المختلفة من المنتجات والسلع.

شكل رقم (2)

تطور نصيب أفريقيا من إجمالي صادرات وواردات مصر خلال الفترة (2010-2018)

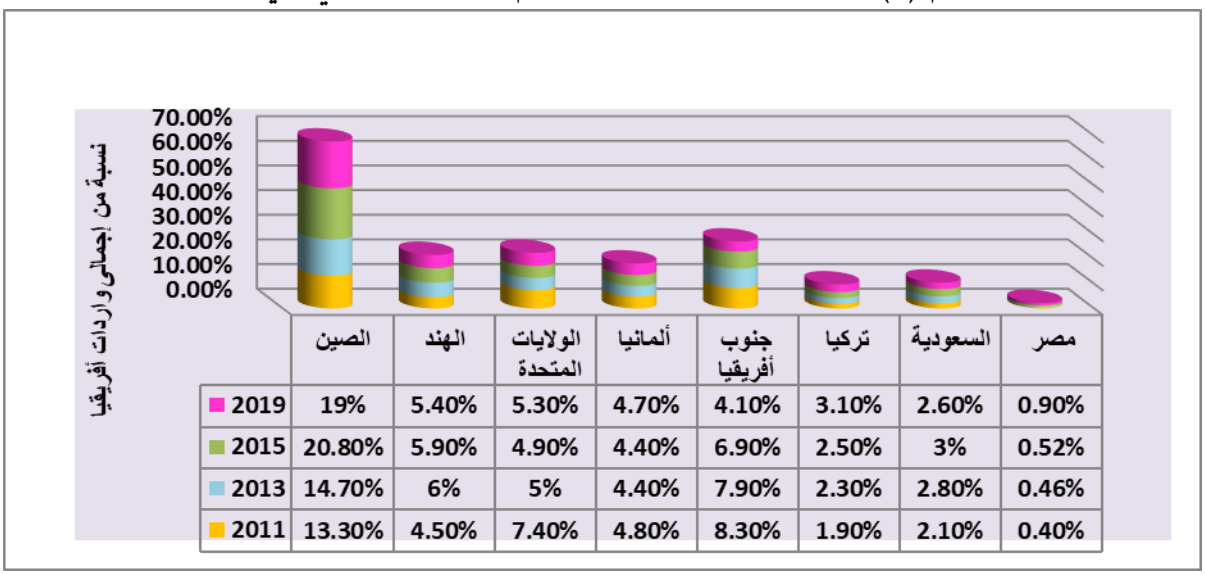


المصدر: تم الاعتماد على إحصاءات وبيانات الكتاب الإحصائي السنوي وكتيب مصر في أرقام 2020، إحصاءات التجارة الخارجية، الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، أعداد مختلفة. متاح على الموقع الإلكتروني .www.capmas.gov.eg

وتأكيداً منا على تتبع تطور حركة التبادل التجاري بين مصر وأفريقيا وموقف مصر مقارنة بأهم المنافسين لها في القارة الأفريقية، فيتضح من خلال الجدول الموضح أدناه في الشكل رقم(3) أن الحصة السوقية لمصر في الأسواق الأفريقية تكاد لم تحظى بأي تطور خلال التسع سنوات السابقة، حيث استحوذت مصر على ما نسبته فقط 0.4% من إجمالي الواردات الأفريقية في 2011 وقد وصلت هذه النسبة في 2019 إلى 0.9% لتحقق زيادة فالحصة السوقية بلغت حوالى 0.5% فقط خلال تسع سنوات الأمر الذى يعبر عن ضعف موقف الصادرات المصرية إلى أفريقيا وبشكل خاص في ظل تزايد المنافسة القوية من العديد من الدول في الاستحواذ على الأسواق الأفريقية في مقدمتها الصين التي بلغت حصتها السوقية في أفريقيا حوالى 19% من إجمالي واردات أفريقيا في 2019 مقارنة ب 13.3% في 2011، لتحقق زيادة في حصتها السوقية بحوالي 5.6% في خلال 9 سنوات مما يشير إلى أن السياسات الصينية تستهدف بشكل كبير النفاذ للأسواق الأفريقية والاستحواذ على النصيب الأكبر منها باعتبارها أسواق واعدة لكبر حجم مستهلكيها وتنوع الفئات الاستهلاكية بها.

تأتى الهند في المرتبة الثانية بعد الصين لتستحوذ حصة سوقية بلغت حوالي 5.4% في 2019 مقارنة ب 4.5% في 2011، يليها ألمانيا وجنوب أفريقيا ثم تركيا التي حققت تقدماً ملموساً في زيادة حصتها في السوق الأفريقية لتصل إلى 3.1% في 2019 مقارنة ب 1.9% في 2011 ثم السعودية وبعدها في المرتبة الأخيرة حصة مصر. وعلى صعيد أهم الأسواق المستوردة من القارة الأفريقية تأتى الصين في المقدمة في 2019 لتمثل حصتها حوالي 15.9% من إجمالي الصادرات الأفريقية يليها الهند ب 7% ثم الولايات المتحدة ب 5.4% في حيث يمثل نصيب مصر فقط حوالي 0.4% من إجمالي الصادرات الأفريقية في 2019. وعليه فإن هذا التحليل السابق والحصص الخاصة بالمنافسين المختلفين تشير إلى أن زيادة الصادرات المصرية للأسواق الأفريقية في ظل الاستراتيجية المصرية لتنمية الصادرات ليس بالأمر السهل وخاصة في ظل احتدام المنافسة من قبل الصين والهند وغيرها من الدول، الأمر الذي يتطلب مزيداً من دراسة الأسواق الأفريقية وأذواق المستهلكين والاهتمام بجودة السلع والمنتجات حتى تتمكن الصادرات المصرية من النفاذ للأسواق.

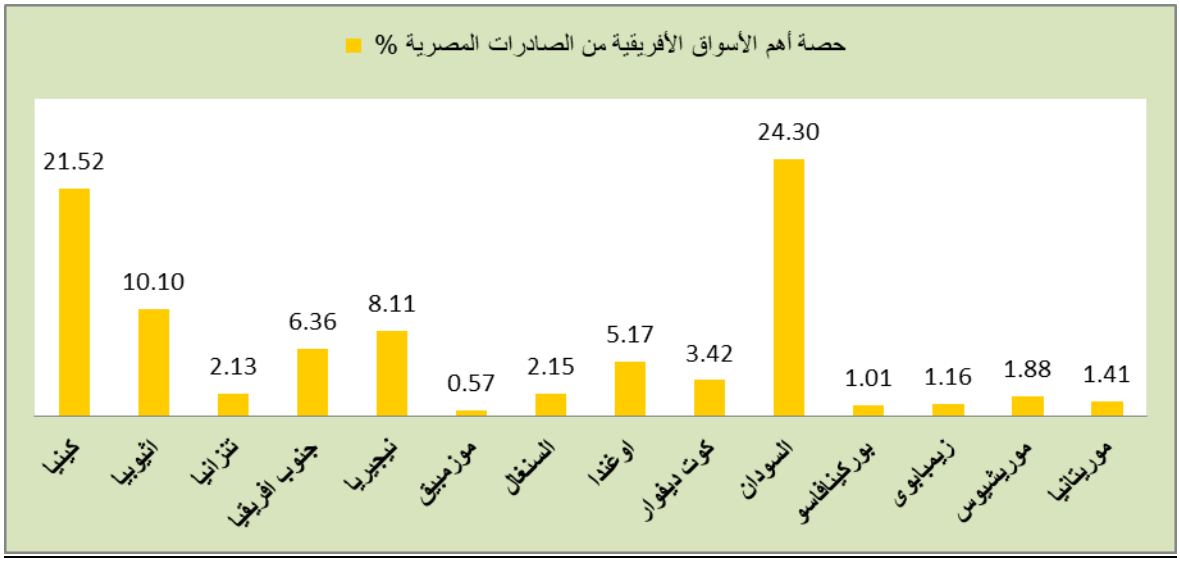
شكل رقم (3): تطور الحصة السوقية لمصر وأهم الدول المنافسة في أفريقيا



	الصين	الهند	الولايات المتحدة	ألمانيا	جنوب أفريقيا	تركيا	السعودية	مصر
2019	19%	5.40%	5.30%	4.70%	4.10%	3.10%	2.60%	0.90%
2015	20.80%	5.90%	4.90%	4.40%	6.90%	2.50%	3%	0.52%
2013	14.70%	6%	5%	4.40%	7.90%	2.30%	2.80%	0.46%
2011	13.30%	4.50%	7.40%	4.80%	8.30%	1.90%	2.10%	0.40%

المصدر: تم الاعتماد على إحصاءات قاعدة بيانات مركز التجارة الدولية Trade Map خلال السنوات المختارة للتحليل، متاح على الموقع الإلكتروني .www.trademap.org

شكل رقم (4): الأسواق الرئيسية للصادرات المصرية في أفريقيا عام 2018



المصدر: تم الاعتماد على بيانات مركز معلومات وزارة التجارة والصناعة، بيانات غير منشورة تم الحصول عليها بالمقابلة الشخصية لأحد المسئولين. وتم احتساب الأهمية النسبية للأسواق الأفريقية بالنسبة للصادرات المصرية من خلال نصيب كل سوق من إجمالي الصادرات المصرية الموجه لأفريقيا في 2018.

يشير الرسم البياني رقم (4) إلى أهم أسواق الصادرات المصرية في أفريقيا في 2018، حيث استحوذت السودان على ما نسبته حوالي 24.3% من إجمالي الصادرات المصرية لأفريقيا يليها كينيا بحوالي 21.5% ثم أثيوبيا ب 10.1% في المرتبة الرابعة جاءت نيجيريا ب 8.11% ثم جنوب أفريقيا ب 6.36% وبعد ذلك كانت أوغندا وما تلاها من الأسواق الأفريقية كما هو موضح بالرسم. وهنا لابد من الإشارة إلى ضرورة اهتمام خطط تنمية الصادرات المصرية ليس فقط بزيادة حجم الصادرات للأسواق ذات الأولوية فقط ولكن أيضاً لابد من بذل مزيداً من الجهد لتعميق العلاقات والنفاذ إلى أسواق جديدة وما يتطلبه هذا من دراسة جيدة لمختلف الأسواق وأذواق المستهلكين وتوفير التسهيلات اللازمة للمصدريين للنفاذ لهذه الأسواق وتحسين الخدمات اللوجستية التي من شأنها أن تدعم نفاذ وزيادة الصادرات للدول الأفريقية المختلفة.

ثانياً: الهيكل السلعي للصادرات المصرية لأفريقيا (في ضوء ما توفر من بيانات) وأهم المجموعات السلعية المقترح تعزيز وتنمية صادراتها لأفريقيا

كما ظهر سابقاً من خلال التحليل السابق أن التواجد المصري في أفريقيا مازال محدوداً حتى الأن وخاصة في ظل المنافسة الشرسة التي تواجه الصادرات المصرية داخل الأسواق الأفريقية من كلاً من الصين والهند والولايات المتحدة وتركيا وغيرها من الدول وخاصة في الآونة الأخيرة. وعلى الرغم من ذلك إلا أن مصر ما زال لديها فرصاً تجارية للنفاذ للأسواق الأفريقية تمكنها من تحقيق تنمية الصادرات المصرية بشرط وجود دعم حقيقي وتسهيلات وتسهيل حركة التجارة والنقل ووسائل الدفع المختلفة.

وقبل الإشارة إلى أهم الفرص المتاحة والمحتملة للمنتجات والسلع المصرية في أفريقيا كان هناك ضرورة لإلقاء الضوء على الهيكل الحالي للصادرات المصرية للأسواق الأفريقية وذلك للتعرف على أهم ملامح هذا الهيكل وأهم السلع والمنتجات التي تلقى قبول في الأسواق الأفريقية وذلك من خلال احتساب الأهمية النسبية لكل مجموعة سلعية نسبة لإجمالي المنتجات المصدرة للأسواق الأفريقية وذلك كما هو موضح بالجدول رقم (1) بالملحق. حيث تحتل صادرات الوقود المعدني المرتبة الأولى بما يمثل حوالي 17.5% من إجمالي المنتجات المصرة لأفريقيا في 2019 يليها منتجات اللدائن بحوالي 9.3% ثم الزيوت العطرية والعطور ومنتجات التجميل بحوالي 5.2% يليها الآلات والأجهزة والمعدات

الكهربائية ب 4% ثم منتجات المطاحن والشعير والأسمدة ومنتجات الخزف كلاها بنفس النسبة حوالي 2.6% ثم تتدرج الأهمية النسبية لباقي المنتجات والسلع كما هي موضحة بالجدول. وعليه ومن خلال ما أتضح من خلال هيكل الصادرات المصرية للأسواق الأفريقية يمكن الإشارة إلى أهم المنتجات المصرية الواعدة في الأسواق الأفريقية من خلال احتساب مؤشر التجارة المحتملة لهذه المنتجات مع الأسواق الأفريقية كما هو وارد طبقاً لخطة تنمية الصادرات المصرية لأفريقيا [3]، حيث حددت هذه الخطة أهم المنتجات الواعدة في الأسواق الأفريقية بناءً على مؤشر التجارة المحتملة في 2015 وكانت هذه المنتجات هي كالتالي بالترتيب:

- منتجات الصناعات الكيماوية.
- منتجات الصناعات الطبية ومستحضرات التجميل. منتجات الصناعات الهندسية.
- منتجات الصناعات الغذائية.
- منتجات ومواد البناء.

ومن جهة أخري، يمكن التعرف على الفرص المحتملة لمصر في الأسواق الأفريقية من خلال قياس احتمالات خلق التجارة بين مصر والدول الأفريقية في ضوء منطقة التجارة الحرة الأفريقية الاقتصادية القارية الكبرى وذلك من خلال قياس درجة تماثل الصادرات بين مصر والدول الأفريقية، وكذلك حساب الميزة النسبية الظاهرة ومؤشر كثافة التجارة وما يتعلق بالتعريفة الجمركية واحتمال خلق التجارة، دون إغفال لاحتمال تحويل التجارة وذلك من خلال مؤشر التوافق التجاري (TCI) Trade Complementarity Index للتعرف على درجة التشابه بين هيكل صادرات الدولة وكذلك هيكل وارداتها [4].

1-مؤشر تماثل الصادرات

يستخدم مؤشر تماثل الصادرات لقياس مدى التشابه بين هيكل الصادرات بين دولتين، وتتراوح قيمة هذا المؤشر بين (0-100%)، بحيث كلما ازدادت النسبة يعبر هذا عن درجة تماثل عالية في هيكل

[3] خطة عمل لتنمية الصادرات المصرية لأفريقيا، هيئة تنمية الصادرات المصرية بالتعاون مع وزارة التجارة والصناعة المصرية، جمهورية مصر العربية، ص ص 1-29.

[4]) للمزيد يرجع إلى:
- سلسلة قضايا التخطيط والتنمية رقم (283)، معهد التخطيط القومي، 2017 حيث تم حساب جميع هذه المؤشرات للفترة من 2000 إلى 2015.

الصادرات بين الدولتين محل الدراسة مما يشجع على قيام التجارة داخل نفس الصناعة أو القطاع بين الدولتين والعكس صحيح وفى حالة كون قيمة المؤشر منخفضة يعبر هذا عن اختلاف هيكل الصادرات بين الدولتين مما يشجع على قيام التجارة في قطاعات وصناعات مختلفة.

ولقياس التشابه بين هيكل صادرات دولتين وذلك باستخدام المعادلة التالية:

$$ESI_{ij} = sum\ [min(X_{ci}, Xcj) * 100]$$

حيث:

ESI_{ij}: مؤشر تشابه الصادرات بين الدولتين (i, j)

i: تشير إلى مصر

J: تشير إلى الدولة المنضمة إلى منطقة التجارة الحرة الافريقية الثلاثية (26 دولة).

X_{ci}: نصيب صادرات السلعة (c) من إجمالى صادرات الدولة (i)

X_{cj}: نصيب صادرات السلعة (c) من إجمالى صادرات الدولة (j)

2-مؤشر الميزة النسبية الظاهرة واحتمالات خلق التجارة

يستخدم مؤشر الميزة النسبية الظاهرة Revealed comparative Advantage (RCA)، لقياس الوزن النسبي لصادرات دولة ما من سلعة معينة من إجمالي صادرات تلك الدولة مقارنة بنظيره على المستوى العالمي وذلك لقياس الميزة النسبية الظاهرة للدولة في إنتاج وتصدير سلعة ما بعينها.

$$RCA = (X_{ij}/X_{i.})/(X_{.j}/X_{..})$$

حيث أن:

RCA: مؤشر الميزة النسبية الظاهرة

X_{ij} : صادرات الدولة (i) من السلعة (j)

I : تشير إلى كل من مصر والدول المنضمة إلى منطقة التجارة الحرة الافريقية الثلاثية (26 دولة).

X_{it} : إجمالى الصادرات السلعية للدولة (i)

X_{nj} : صادرات العالم من السلعة (j)

X_{nt} : إجمالى الصادرات السلعية للعالم

وتوضح قيمة ذلك المؤشر درجة ظهور الميزة النسبية فى سلعة أو مجموعة سلع معينة على النحو التالى [3]:

- **إذا كانت قيمة المؤشر $RCA_{ij} > 2.5$ دل ذلك على ظهور الميزة النسبية بشكل أكثر قوة.**
- **إذا كانت قيمة المؤشر $2.5 > RCA_{ij} > 1.25$ دل ذلك على ظهور الميزة النسبية بقوة.**
- **إذا كانت قيمة المؤشر $1.25 > RCA_{ij} > 0.8$ دل ذلك على ظهور الميزة النسبية بشكل أقل قوة**
- **إذا كانت قيمة المؤشر $RCA_{ij} < 0.8$ دل ذلك على ضعف الميزة النسبية**

3-مؤشر كثافة التجارة الخارجية واحتمالات خلق التجارة

يستخدم هذا المؤشر للكشف عن حجم التجارة البينية بين دولتين، ويدل ارتفاع قيمة مؤشر كثافة التجارة إلى تزايد الروابط التجارية بين مصر والدول الأخرى محل الدراسة والاهتمام بالمنطقة.

$$TI_{ijt} = \frac{X_{ijt} + M_{ijt}}{(X_{it} + M_{it}) + (X_{jt} + M_{jt})}$$

حيث:

TI_{ijt} : يشير إلى كثافة التجارة الثنائية (الصادرات والواردات) بين الدولة (i) والدولة (j) خلال الفترة الزمنية.(t)

(i) : تشير إلي مصر، و(j) : تشير إلى الدولة المنضمة إلى منطقة التجارة الحرة الافريقية الثلاثية، و(t): تشير إلي الفترة الزمنية.

X_{ijt} : القيم الإسمية لصادرات الدولة (i) إلى الشريك التجارى (j) خلال الفترة الزمنية (t)

M_{ijt} : القيم الإسمية لواردات الدولة (i) من الشريك التجارى (j) خلال الفترة الزمنية (t)

$X_{it}+M_{it}$: إجمالى التجارة الخارجية (الصادرات + الواردات) للدولة (i) إلى دول العالم خلال الفترة الزمنية (t)

$X_{jt}+M_{jt}$: إجمالى التجارة الخارجية (الصادرات+ الواردات) للدولة (j) خلال الفترة الزمنية (t).

ويدل ارتفاع قيمة مؤشر كثافة التجارة الخارجية إلى تزايد الروابط التجارية بين مصر و الدولة المنضمة إلى منطقة التجارة الحرة الافريقية الثلاثية [2].

4-مؤشر التوافق التجاري واحتمالات تحويل التجارة

يستخدم مؤشر التوافق التجاري Trade complementarity index، للتعرف على درجة التشابه بين هيكل صادرات دولة ما وهيكل واردات دولة أخري، ليعبر عن إمكانية قيام التجارة بينهما من عدمه من خلال التكامل التجاري بينهما. وتتراوح قيمة هذا المؤشر بين (صفر – واحد صحيح). ليعبر الصفر عن الاختلاف التام بين هيكل الصادرات والواردات للدولتين محل الدراسة بينما الواحد الصحيح تدل على التطابق التام. وكلما زادت درجة التكامل أدى ذلك إلى تسهيل عملية التكامل التجاري بين الدول ومن ثم زيادة معدلات التبادل التجاري بينهما.

$$TCI_{ij} = 1 - \sum_{n} \left(\frac{|m_{ni} - a_{nj}|}{2} \right)$$

حيث:

TCI_{ij}: مؤشر التوافق التجارى للدولة (i) مع الدولة (j)

I : تشير إلى مصر

J : تشير إلى الدولة المنضمة إلى منطقة التجارة الحرة الافريقية الثلاثية

m_{ni}: نسبة واردات السلعة (n) إلى إجمالى الواردات السلعية للدولة(i).

a_{nj}: نسبة صادرات السلعة (n) إلى إجمالى الصادرات السلعية للدولة (j)

ثالثاً: أهم معوقات وتحديات نفاذ الصادرات المصرية لأفريقيا

1-معوقات نفاذ الصادرات المصرية إلى الأسواق الخارجية بصفة عامة

تعتبر قضية تنمية الصادرات من أهم القضايا التي تهتم بها الدولة دائما وزاد هذا الاهتمام في الوقت الحالي وذلك لأهمية عائد الصادرات في تمويل الواردات الضرورية للتنمية الاقتصادية من العملات الأجنبية اللازمة.

هذا وتحتاج هذه القضية إلى جهود كثيرة للقضاء على المعوقات التي تقف أمام تسويق الصادرات المصرية المختلفة ونفادها إلى الأسواق الخارجية بصفة عامة وإلى الأسواق الأفريقية بصفة خاصة حيث إنه في ظل التوجه المصري لزيادة حجم التعاون الصناعي والتجاري مع الدول الأفريقية لابد من سعى المصدرين إلى فتح مجالات تعاون عديدة مع نظرائهم بدول القارة الأفريقية.

إلا أن ذلك يقابل بالعديد من المعوقات التي تواجه نفاذ الصادرات المصرية إلى دول القارة ومنها المعوقات العامة والتي تقف أمام المنتجات المصرية إلى الأسواق الخارجية بصفة عامة، ومنها ما يتسم بخصوصية معينة بالنسبة لوضع التبادل التجاري مع القارة الأفريقية.

ومن أهم معوقات النشاط التسويقي للصادرات بصفة عامة نلاحظ أن هناك معوقات وهي:

- **معوقات داخلية**

(1) السياسات الاقتصادية المتبعة

أ-سياسة الإحلال محل الواردات والتي أدت إلى التوجه إلى الداخل: ميزت السلع من حيث أسعارها في السوق المحلى بحجة الحماية، وبالتالي حجبت كثيراً من هذه المنتجات عن الأسواق العالمية، ولا زال الاقتصاد المصري متأثراً بهذه السياسة رغم انتهاج سياسة الإنتاج من أجل التصدير منذ عام 2005، وكان من **الآثار السلبية لتلك السياسة:**

- عدم قدرة هذه الصناعات إلى التحول إلى التصدير نتيجة الحماية الجمركية والتي تؤدى إلى ضعف كفاءة هذه الصناعات بالإضافة إلى الاطمئنان إلى الحماية والقدرة على التصريف في السوق المحلى.
- تواجد طاقات عاطلة وذلك لعدم كفاية الطلب المحلى أحياناً وبالتالي عدم التمتع بمزايا الإنتاج الكبير.

ب-**سياسة الإنتاج من أجل التصدير** أدت سلبيات السياسة السابقة إلى التحول إلى الإنتاج للتصدير والذي واجه العديد من المشاكل التي تحول دون نجاح هذه السياسة النجاح المرغوب، ومنها

- عدم وجود التخطيط اللازم من حيث تحديد المنتجات للتصدير تحديداً مسبقاً والالتزام بها.
- عدم وجود خريطة وطنية تحدد قطاعات التصدير الرائدة التي تتوافق مع المتغيرات العالمية وحركة التجارة العالمية.

عدم بناء قواعد للتصدير الصناعي مبنية على أسس علمية قائمة على تحديد المنتجات التي تتمتع بميزة نسبية حالية ومحتملة.

ج-سياسة سعر الصرف

المعروف أن خفض قيمة العملة المحلية بالنسبة للعملات الأجنبية تؤدى إلى زيادة حجم الصادرات نظراً لانخفاض أسعار تلك المنتجات.

ولكن المتتبع لسياسة تخفيض سعر صرف الجنيه المصري بالنسبة للعملات الأجنبية يلاحظ أن هذا التخفيض في قيمة العملة المحلية لم يؤد إلى زيادة الصادرات وذلك لضعف مرونة الهيكل الإنتاجي المصري، وعدم ملاءمة المنتجات المصدرة لمتطلبات الأسواق الخارجية، ويرجع ذلك إلى عدم وجود خطط تسويقية محددة لأنواع الصادرات المختلفة، ويصاحب ذلك ارتفاع في أسعار الصادرات المصرية للسلع المختلفة مما يؤدى إلى انخفاض القدرة التنافسية لها مقابل منتجات الدول الأخرى في الأسواق العالمية، ويرجع ذلك إلى:

- انخفاض الإنتاجية وزيادة الفاقد وتدنى كفاءة العاملين.
- انخفاض المستوى التكنولوجي والفني المستخدم في العديد من الصناعات.
- المغالاة في تقدير هوامش الأرباح التي تحققها الشركات.

قلة الصناعات المغذية والمكملة للتصدير (صناعة التعبئة والتغليف مثلا) مع ارتفاع في أسعار مواد ومستلزمات التغليف وعدم جودتها.

(2) <u>معوقات مؤسسية</u>

- عدم فعالية وأدوار الهيئات والمؤسسات الخاصة بتنمية الصادرات مثل
- (البنك المصري لتنمية الصادرات، وهيئة تنمية الصادرات)

- البيروقراطية وغياب التنسيق وتبادل المعلومات بين الأجهزة المؤسسية المسئولة عن التصدير في مصر مما يؤدى إلى تداخل الاختصاصات فيما بينها والقصور في كفاءة أدائها.
- كثرة الإجراءات الإدارية داخل المناطق الجمركية (مطارات، موانئ) مع ضعف مستوى الخدمات المباشرة والغير مباشرة المقدمة.
- تعدد مصادر المعلومات واختلافها في كثير من الأحيان مما يعيق المصدر عن رسم سياسته الإنتاجية التصديرية بشكل دقيق.

(3) المشكلات الضريبية والجمركية

التي تشكل أعباءً كبيرة على المنتج المصري وبالتالي تؤدى إلى انعكاسات السلبية على قدرة الإنتاج على المنافسة عالمياً من حيث سعر السلعة المصدرة.

(4) قصور الخدمات اللوجستية وارتفاع تكلفتها

(النقل والشحن والتعبئة والتغليف والتخزين وما إلى ذلك).

(5) انخفاض مستوى خدمات الموانئ

وصعوبة وارتفاع تكلفة تمويل الصادرات وضمان مخاطر الصادرات.

(6) المشكلات التمويلية وائتمان الصادرات

- قلة الأجهزة اللازمة لتمويل الصادرات رغم إنشاء البنك المصري لتنمية الصادرات إلا أن موارده لم تمكنه من القيام بالدور المنوط به بالدرجة المطلوبة.
- افتقار السياسة المصرفية للآلية المناسبة لتمويل الصادرات بأسعار فائدة تفضيلية منخفضة أي أقل بنسبة معقولة عن الفائدة السائدة (علماً بأن دول نامية كثيرة تقوم بذلك).
- ارتفاع تكلفة الخدمات المصرفية المؤداه للشركات المصدرة.
- إحجام البنوك التجارية عن تمويل الصادرات وخاصة غير التقليدية لارتفاع درجة المخاطر.

(7) مشاكل تأمين الصادرات

- قلة الموارد المالية للمؤسسات الخاصة بالتأمين على الصادرات.
- (البنك المصري لتنمية الصادرات، والشركة المصرية لضمان الصادرات).

- **معوقات خارجية للنشاط التسويقي**

1- عدم توافر مكاتب تسويقية خارجية في العديد من الدول الأوروبية والأفريقية.

2- عدم توافر القدر الكافي من الدراسات الخاصة بالمستهلك في الأسواق الخارجية من حيث (الدخل، الذوق، النمط الاستهلاكي).

3- عدم مطابقة المعايير الصحية والبيئة العالمية في كثير من المنتجات المصرية.
4- عدم الاهتمام بالدعاية والإعلان للسلع المصرية في الأسواق الخارجية.
5- ضعف دور مكاتب التمثيل التجاري في الخارج وعدم فاعليتها في اقتحام تلك الأسواق.
6- تحكم بعض الشركات متعدية الجنسيات في الأسواق العالمية.
7- تعرض العديد من الصادرات المصرية للقيود المتعددة التي تضعها بعض الدول على وارداتها وخاصة ما يتعلق بشهادة المنشأ وإجراءات الإغراق.

8-مشاكل مع التكتلات الاقتصادية الدولية:

- مشاكل خاصة بأسواق التكتل الأوروبي أو الاتحاد الأوروبي، وعدم مطابقة مواصفات السلع المصدرة وارتفاع أسعار المنتجات.
- مشاكل خاصة بالسوق الأمريكي من أجل المنافسة السعرية وارتفاع نولون الشحن وطول المسافة وافتقاد الدعاية في السوق الأمريكية.
- مشاكل مع السوق العربي: من حيث المنافسة السعرية، وعدم الالتزام بالمواصفات المطلوبة وارتفاع تكلفة الشحن.
- مشاكل خاصة بالسوق الآسيوي من حيث السعر وانخفاض الجودة، وعدم الملاءمة مع أذواق المستهلكين، وصعوبة الخطوط الملاحية.
- مشاكل خاصة بالسوق الأفريقية: نفرد لها الجزء التالي.

2-معوقات نفاذ الصادرات المصرية إلى أفريقيا

فمن الملاحظ أن كثيراً من هذه المعوقات العامة تعتبر أيضا من معوقات نفاذ الصادرات المصرية إلى الأسواق الأفريقية.

فعلى الرغم من دخول مصر في العديد من الاتفاقيات الدولية التجارية مع أفريقيا بهدف فتح أسواق جديدة للصادرات المصرية، والحصول على ما تحتاج إليه من سلع من هذه الدول بأسعار قد تقل عن نظيرتها في الأسواق العالمية، إلا أن المتتبع لحركة التجارة المصرية الأفريقية يلاحظ أنها دون المأمول[5]، ولما كان عام 2019 يحظى بأهمية بالغة فيما يخص العلاقات المصرية الأفريقية

[5]) وبينما تناول الجزء السابق تحليل ورصد وضع التبادل التجاري بين مصر وأفريقيا خلال الفترة من 2010 وحتى 2018 وهو آخر عام توافرت عنه بيانات عند البدء بإعداد هذه الورقة، وفى ضوء ما توافر من بيانات مؤخرا حول وضع الصادرات المصرية لأفريقيا خلال عام 2019 والربع الأول من 2020 وفقاً لآخر بيانات متاحة لدى هيئة تنمية الصادرات.

حيث شهد هذا العام فوز مصر برئاسة الاتحاد الأفريقي لمدة عام كامل انتهت في 2020. فهل كان لتولى مصر هذا المنصب تأثيراً إيجابياً على زيادة الصادرات المصرية لأفريقيا خلال عام 2019 والربع الأول من2020؟

وتلخيصاً لما سبق نجد أنه بالرغم من رئاسة مصر للاتحاد الأفريقي فما زالت الصادرات المصرية للأسواق الأفريقية في نفس معدلاتها السابقة، الأمر الذي يشير بصورة أو بأخرى إلى أن هناك العديد من التحديات والصعوبات التي تعرقل قدرة الصادرات المصرية على النفاذ للأسواق الأفريقية ولتعزيز نفاذ المنتجات والسلع المصرية لأفريقيا لابد من تحديد هذه الصعوبات والتحديات تحديداً دقيقاً والبدء على الفور في إيجاد حلول فعالة تحد من هذه المعوقات وتزيد من قدرة المنتجات المصرية على النفاذ لهذه الأسواق. أما عن أهم أسواق الصادرات المصرية في أفريقيا في 2019، فما زالت السودان تحتل الصدارة حيث تستحوذ وحدها على حوالي 29.3% من إجمالي الصادرات المصرية يليها كينيا ب 21.2% ثم أثيوبيا ب 8.6% ثم نيجيريا ب 6.8% وأوغندا ب 4.7%.

ورغم الدخول في العديد من الاتفاقيات مع التجمعات الأفريقية، ومع توقيع الاتفاقية التأسيسية لمنطقة التجارة الحرة الثلاثية الأفريقية في شرم الشيخ بجمهورية مصر العربية في 10 يونية 2015 بين كل من: السوق المشتركة لشرق وجنوب أفريقيا (الكوميسا)، وتجمع شرق أفريقيا (إياك)، ومجموعة تنمية الجنوب الأفريقية (ساداك).

والذى كان على مستوى القمة أي بين رؤساء 26 دولة هي الدول الأعضاء في التجمعات الثلاث والذى كان يهدف إلى إقامة منطقة للتجارة الحرة الثلاثية ليتم دمج هذه التجمعات الثلاث لخلق كيان اقتصادي إفريقي موحد في مواجهة العالم الخارجي، ومع رئاسة مصر للاتحاد الأفريقي وتوقيع الاتفاقية التأسيسية لمنطقة التجارة الاقتصادية الحرة القارية الكبرى في عام 2019 والتي تضم 55 دولة وذلك لكى يتم التقارب الاقتصادي والسياسي بين دول القارة الأفريقية، والعمل على تعزيز التكامل والاندماج القاري من خلال التعاون المشترك للنهوض بالقارة الأفريقية في جميع المجالات الاقتصادية والاجتماعية والأمنية.

إلا أن ذلك قد قابله العديد من التحديات التي تعرقل جهود التكامل بالقارة من حيث تدنى معدلات النمو وضعف مستوى التجارة البينية بين دول القارة، ومشاكل حرية انتقال عنصر العمل، ناهيك عن النزاعات التي تعرقل جهود التكامل والتنمية وتؤدى إلى تقليص الأنشطة الاقتصادية وتدمير البنية التحتية وعرقلة تدفق التجارة والاستثمارات عموماً.

وفى دراسة أجريت حديثاً بمعهد التخطيط القومي (تحت الطبع) عن دور الخدمات الدولية في تنمية الصادرات من وإلى أفريقيا[6]. أرجعت انخفاض نسبة التبادل التجاري بين مصر وأفريقيا إلى العديد من الأسباب والتي من أهمها ارتفاع تكلفة الخدمات اللوجيستية بالنسبة للخدمات المختلفة: النقل بأنواعه، عجز خدمات التمويل أو عدم وجود أنظمة مناسبة لتسوية المدفوعات أو ارتفاع تكلفة التأمين على البضائع والمنتجات المصدرة لتغطية مخاطر الصادرات المصرية للأسواق الأفريقية، هذا بالإضافة إلى ضعف شبكات الاتصال والافتقار إلى تطوير نظم معلومات وتكنولوجيا الاتصالات تخدم جميع الأنشطة المتعلقة بالتجارة البينية بين مصر ودول أفريقيا، وأن الموانئ الأفريقية تواجه العديد من التحديات التي تعيق أداءها مما يضعف قدرتها التنافسية، هذا مع التأكيد على أن الأسطول التجاري البحري المصري لا يستطيع الوفاء بنقل تجارة مصر الخارجية (صادرات وواردات) إلى القارة الأفريقية. وحيث إن الخدمات الدولية البحرية والبرية والجوية وتكاليفها تعتبر من العوامل التي من شأنها التأثير على مجهودات تنمية الصادرات السلعية وزيادتها عبر الزمن وزيادة قدرتها التنافسية لأن تكلفة

الخدمات اللوجيستية المتضمنة في خدمات النقل البرى والبحري والجوي تعتبر من العوامل الحاسمة في تحديد كفاءة وتنافسية الصادرات.

ويعتبر **النقل البري** هو العنصر المهيمن في أفريقيا إلا أن شبكة النقل والطرق في أفريقيا تعاني من مشاكل عدة تتمثل في: عدم الصيانة، الإفراط في تحميل الشاحنات، عدم الترابط في الشبكة، قلة إنتاجية العمال، قلة عدد العربات، تدهور مستوى الخدمة بصفة عامة وعدم كفاءة إجراءات تسيير النقل الداخلي، والافتقار إلى الأمن والسلامة والأمان. هذا من ناحية مشاكل النقل.

ومن أهم المعوقات التي تواجه المصدرين المصريين في التعاملات التجارية مع الدول الأفريقية ارتفاع تكلفة التأمين على المنتجات المصدرة لتغطية مخاطر الصادرات المصرية إلى الأسواق الأفريقية حيث تواجه **شركات التأمين الأفريقية والمصرية** تحديات كثيرة منها صعوبة الوصول للعملاء وزيادة معدلات المخاطر الطبيعية وبيئة الاستثمار الصعبة بالإضافة إلى انخفاض دخول المواطنين والمضاربات السعرية ونقص الوعى التأميني والنقص في المهارات في مجالات تكنولوجيا المعلومات وعدد الخبراء الاكتواريين ومديري المخاطر في أفريقيا، إلا أن مصر برغم كل ذلك تلعب دوراً هاماً وقيادياً في أعمال الشركة الأفريقية لإعادة التأمين حيث تستضيف مصر المكتب الإقليمي للشركة في القاهرة، كما تسعى **شركات التأمين المصرية** لبحث العديد من الآليات للاستفادة من توسع الاستثمارات

[6]) دور الخدمات الدولية في تنمية الصادرات المصرية من وإلى أفريقيا، سلسلة قضايا التخطيط والتنمية رقم (318)، معهد التخطيط القومي، يونية 2020.

المصرية في الأسواق الأفريقية وذلك لدعم التعاون مع أسواق القارة وذلك بتغطية المشروعات المصرية المقامة بتلك الأسواق مع تبادل الخبرات الفنية بين مصر وهذه الأسواق والتوسع في إنشاء مقرات لهذه الشركات في بعض الأسواق الفاعلة تأمينياً.

وبالرغم من أن كل **الدول الأفريقية** مؤمنة بأهمية التحول الرقمي والميكنة والاقتصاد الرقمي إلا أن العديد منها ليس لديه خطة أو استراتيجية لتعزيز ودعم التجارة الإلكترونية والاقتصاد الرقمي سواء بشكل مستقل أو حتى متضمن في استراتيجية قطاع الاتصالات، و**عدم وجود تعاون حقيقي في بعض الدول الأفريقية** ما بين الهيئات الحكومية والشركات الخاصة في القطاع في مجال تعزيز التجارة الإلكترونية.

وإذا لاحظنا التنافس الشديد بين القوى الدولية في أفريقيا وفى مقدمتها الولايات المتحدة الأمريكية والصين وروسيا إضافة إلى كثير من الدول الأخرى، مثل الصين وروسيا وإيران وتركيا والهند..الخ. وجميعها تسعى للنفاذ للثروات الأفريقية مما يؤكد أهمية العمل على تنمية الصادرات المصرية من وإلى أفريقيا مع الأخذ في الاعتبار الاهتمام بالأبعاد اللوجستية أي الأنشطة الداعمة سواء منها ما هو سابق على الإنتاج مثل شراء المواد الأولية أو استيرادها أو الأنشطة التي تتم أثناء عملية الإنتاج كعمليات المناولة الداخلية أو الأنشطة التي تتم بعد الانتهاء من عملية الإنتاج والتي تتمثل في التعبئة والتغليف والترويج والتخزين والنقل والتأمين والتمويل وتسوية المدفوعات.

كما أن هناك مشاكل تتعلق **بخدمات التمويل ودعم الصادرات** ومنها ما هو قبل عملية التصدير مثل تمويل المواد الخام ورأس المال العامل، ومنها ما هو أثناء عملية التصدير مثل فتح الاعتمادات، ومنها ما هو بعد التصدير مثل تأمين الحصول على قيمة البضائع المصدرة مما يؤكد على أهمية خدمات التمويل وتسوية المدفوعات وضمان الصادرات كواحدة من أهم وأبرز الخدمات المؤثرة على صادرات مصر إلى أفريقيا. وفى هذا الصدد فإن الأسواق الأفريقية تعانى من تدنى مستوى الأسواق المالية والنقص في التمويل المتاح على نطاق واسع للمصدرين والمستوردين مما يؤكد أهمية وجود نظام فعال لتمويل التبادل التجاري بين مصر والدول الأفريقية كأساس لتعزيز التبادل التجاري مع أفريقيا، ويقوم القطاع الخاص في الأغلب بالتمويل اللازم للتجارة، إلا أنه لا يجب إغفال دور الدول أيضا في توفير مختلف أشكال التمويل لتسهيل وزيادة الصادرات، وذلك لسد الفجوة التمويلية للتجارة إلى أفريقيا فلازالت حصة التمويل التجاري الوسيط من قبل البنوك المخصصة للتجارة البينية الأفريقية متواضعة، ومن هذه البنوك الوسيطة:

1- البنك المصري لتنمية الصادرات والذي أنشئ في عام 1983م وذلك بهدف تنمية الصادرات المصرية ودعم قطاعات التصدير (زراعية وصناعية وتجارية وخدمية)، ويقوم فعلاً بدور هام ومحوري في دعم المصدرين المصريين وتيسير المنتج المصري إلى الأسواق العالمية.

2- البنك الأفريقي للصادرات والواردات: وقد تم تأسيسه في عام 1993 بمدينة القاهرة بهدف تنمية التجارة الأفريقية مع العالم الخارجي وتنمية التجارة الأفريقية البينية. وتعد مصر أحد أبرز مساهميه حيث تستحوذ على 30% من رأسماله البالغ 750 مليون دولار، بينما تتوزع المساهمات الأخرى على بعض الحكومات الأفريقية وأبرزها نيجيريا ومؤسسات ومستثمرين من القطاع الخاص من دول أفريقية وأوروبية وأمريكية، وللبنك فروع أخرى في هراري بزمبابوي وأبوجا بنيجيريا.

وتتمثل أهم أنشطته:

- – تقديم قروض قصيرة ومتوسطة الأجل للمصدرين والمستوردين الأفارقة.
- تقديم الائتمان مباشرة من المصدرين الأفارقة عن طريق التمويل قبل الشحن وبعده.
- تشجيع تصدير السلع غير التقليدية والخدمات.
- تعزيز وتوفير التأمين وخدمات ضمان تغطية المخاطر التجارية وغير التجارية المرتبطة بالصادرات الأفريقية.
- إعداد ودراسات أبحاث السوق.

3-المصرف العربي للتنمية الاقتصادية في أفريقيا

هو عبارة عن **مؤسسة مالية** تمولها حكومات الدول الأعضاء بجامعة الدول العربية الموقعة على اتفاقية إنشائه في 18 فبراير 1974. وهو مؤسسة دولية مستقلة، يتمتع بالشخصية القانونية الدولية الكاملة، وبالاستقلال التام في المجالين الإداري والمالي، ويخضع لأحكام اتفاقية إنشائه ولمبادئ القانون الدولي. وقد **تأسس المصرف العربي للتنمية الاقتصادية في أفريقيا** بمقتضى قرار من مؤتمر القمة العربي السادس المنعقد بالجزائر 28 نوفمبر 1973، وبدأ عملياته في مارس 1975 واتخذ من الخرطوم، عاصمة جمهورية السودان مقراً له.

وتعد **مصر** من الدول العربية التي تساهم في رأس مال البنك الذي جاء إنشائه استجابة لهدف دعم التعاون الاقتصادي والمالي والفني بين المنطقتين العربية والأفريقية، وتجسيداً للتضامن العربي الأفريقي، ويهدف إنشاء المصرف إلى ما يلي:

- الإسهام في تمويل التنمية في الدول الأفريقية غير العربية .
- تشجيع مشاركة رؤوس الأموال العربية في التنمية الأفريقية .
- الإسهام في توفير المعونة الفنية اللازمة للتنمية في أفريقيا وفي مجال تمويل التجارة العربية الأفريقية.

أما بالنسبة لمخاطر الصادرات وضمانها وهي من أهم معوقات التصدير إلى أفريقيا:

فإن هناك مجموعة متنوعة من المخاطر السياسية والتجارية والتي تواجه المصدرين في أسواق التصدير وفي المعاملات مع المستوردين الأجانب، الأمر الذي يجعل من الهام وجود شركات لضمان الصادرات وفيما يلي استعراض لأهم مخاطر الصادرات وأهم شركات ضمان مخاطر الصادرات بين مصر وأفريقيا.

1 -أخطار التصدير[7]

يقصد بأخطار التصدير تلك المخاطر التي يتعرض لها المصدر أثناء العملية التصديرية، وهذه المخاطر قد تكون ناتجة عن عوامل تجارية أو غير تجارية أو عوامل أخرى، وتتمثل المخاطر التجارية في المخاطر التي تكون مصدرها المستورد أو أوضاعه المالية والتي تؤدى إلى عدم استلام المصدر لكافة مستحقاته في الآجال المتفق عليها، ومن أهمها:

- إفلاس المستورد أو إعساره أو تصفيه نشاطه، ويعنى ذلك صدور حكماً قضائياً بإفلاس المستورد إذا تقرر تصفيته جبراً، مما يؤدى بالمستورد إلى عدم دفعه لديونه في المواعيد المتفق عليها.

[7] Anderson Evita, Bogdanova Olga," The Role of Export Credit Guarantees in the Improvement of Business Environment in the European Union, Economics and Business, 2013, p.7. doi: 10.7250/eb.2013.001

- امتناع المستورد عن سداد ما استحق عليه للمصدر رغم قيام الأخير بالوفاء بجميع الالتزامات قبل المستورد.
- رفض المستورد استلام البضاعة المشحونة إليه.

أما بالنسبة للأخطار غير التجارية فهي المخاطر التي تخرج عن إرادة المستورد والتي يكون مصدرها سلطات البلد المستورد أو سلطات بلد العبور، وأيضاً تلك الناتجة عن اضطرابات عامة أو وقائع معينة يشهدها البلد المستورد مثل المخاطر الناجمة عن العوامل السياسية، وهذه المخاطر تنقسم إلى مخاطر جزئية أو كلية وإلى مخاطر داخلية وأخرى خارجية ولموجهة تلك المخاطر تم إنشاء:

- الشركة المصرية لضمان الصادرات

ويهدف إنشاء الشركة بشكل أساسي إلى تمويل الواردات الأجنبية من أجل زيادة الصادرات المصرية، وكذلك حماية الشركات من مخاطر عدم السداد سواءً بسبب المخاطر التجارية أو السياسية. سوف تتحمل شركة ضمان الصادرات الجديدة المخاطر التي لن تتحملها البنوك التجارية. وتعزى تكاليف تمويل التجارة المرتفعة مع إفريقيا إلى ارتفاع أسعار فائدة القروض التي تمنحها البنوك للمستثمرين الذين يتاجرون مع البلدان النامية. وستجعل هذه الشركة من الأسهل والأرخص الحصول على أسعار فائدة منخفضة للمستثمرين الراغبين في إقامة مشاريع للتجارة مع إفريقيا.

وتغطي **الشركة المصرية** لضمان الصادرات كل من المخاطر التجارية والسياسية، ويبلغ رأس المال حوالي ٥٠ مليون جنيه والضمانات القائمة لمبلغ ٥١ مليون دولار.

وأعلن ممثل الشركة أن هناك نسبة ٢٥ %فقط من الطلبات يتم رفضها نظرا إلى المخاطرة التجارية على المستورد أو المخاطرة السياسية على بلده. يكلف المصدر البنك الذي يتعامل معه بالمطالبة في حقه من تعويض الشركة المصرية لضمان الصادرات في حالة عدم السداد من جانب المستورد الأجنبي.

ويستفيد البنك المصري لتنمية الصادرات / وبنك قناة السويس/ وبنك مصر الدولي من خدمات الشركة المصرية لضمان الصادرات. وتشير نتائج المقابلات الشخصية أنه لا يوجد أي بنك من البنوك المشاركة في الاستقصاء يتعامل مع الشركة المصرية لضمان الصادرات باستثناء البنك المصري لتنمية

الصادرات الذي يملك ٣٦ %من أسهم الشركة. وقد نسب ممثل البنك ضعف الاستفادة من خدمات الشركة المصرية لضمان الصادرات إلي عدم كفاية أعمال التصدير فضلاً عن نقص وعي العملاء.

مشكلة ارتفاع تكلفة التأمين على المنتجات المصدرة لتغطية مخاطر الصادرات المصرية للأسواق الأفريقية

وتعد **منظومة التأمين** منظومة عالمية هدفها مثل أي مشروع هو الربح لذلك لابد أن تعمل بمنظومة تحمي الشركة وفي نفس الوقت تحمي أموال العميل وتقلل من المخاطر التي يتعرض لها.

وهناك عقبات تؤدى إلى ارتفاع تكلفة التأمين على المنتجات المصدرة إلى أفريقيا ولتغطية مخاطر الصادرات المصرية لتلك الأسواق ومن هذه العقبات ما يتعلق بالسوق الأفريقية نفسه من حيث:

1- ارتفاع معدلات المخاطر التجارية وغير التجارية في الأسواق الأفريقية.
2- ارتفاع تكلفة التأمين على المنتجات المصدرة في الوقت الذي لم يمتد نشاط شركة ضمان الصادرات لتغطية المخاطر بأنواعها في العديد من الأسواق الأفريقية.
3- سيطرة الوسطاء والوكلاء التجاريين اللبنانيين والهنود على القنوات التجارية في دول أفريقيا عموما ودول غرب أفريقيا بشكل خاص، وهو ما يعنى صعوبة اختراق تلك الأسواق.
4- تفتقد معظم الدول الأفريقية لنظم مصرفية جيدة مع عدم وجود فروع للبنوك المصرية في تلك الدول بالإضافة إلى عدم وجود آليات لضمان وتمويل الصادرات وندرة العملات الأجنبية في بعض تلك الدول .
5- هذا بالإضافة إلى ارتفاع مخاطر عدم السداد مع عدم وجود تسهيلات ائتمانية قصيرة الأجل (أقل من 60 يوم).
6- الافتقار إلى وجود نظام اعتراف متبادل بالمواصفات على المستوى الإقليمي.
7- عدم توافر المعلومات والبيانات التجارية الأمر الذي يرجع إلى محدودية الموارد البشرية والتكنولوجيا الحديثة.

كما أن **شركات التأمين وصناعة التأمين في أفريقيا** تتعرض لكثير من العقبات فهناك تحديات رئيسية تقف حائلاً أمام تحول أفريقيا لمركز رئيسي لإعادة التأمين، كانخفاض معدلات النمو في أغلب دول

القارة بما لا يسمح بتغذية الأقساط المجمعة والتي لا يرتبط مجال عملها بالأسواق القائمة في النطاق الجغرافي بل يتسع إلى جميع أسواق العالم، فيما شكلت ضآلة العناصر البشرية المؤهلة لإدارة المجمعات القارية عنصرا ضاغطا لتحول أفريقيا لمركز تأمين رئيسي. وكذلك ضعف الملاءة المالية لشركات إعادة التأمين، مما أثر على طاقتها الاستيعابية وهو ما يحول دون تجميعها في كيان واحد لتشكيل قوة إقليمية أو قارية للإعادة، وظهر العنصر السياسي كتحد رئيسي أمام دعم القارة لتحويلها لمركز رئيسي للإعادة خاصة مع عدم استقرار الأنظمة السياسية في العديد من دول القارة، مما يعوق حركة انتقال الأموال ذهابا وعودة في دول القارة. وتمثل ندرة العنصر البشرى تحدياً رئيسياً أمام إنشاء الكيانات القارية المتخصصة في إعادة التأمين، حيث أن السوق الأفريقية يعمل بها 36 شركة أغلبها لا يملك تصنيفا ائتمانيا يساعده على منافسة الكيانات العالمية، إضافة إلى صعوبة تجميع تلك الشركات في كيان واحد يعمل على مستوى القارة لاختلاف سياسات كل منها وخططها الاستراتيجية[8].

ومن العقبات أيضا التنافس بين القوى الدولية في أفريقيا

تتسابق الدول نحو إفريقيا في تنافس محموم، في مقدَّمتها الولايات المتحدة الأمريكية وفرنسا والصين وروسيا إضافة إلى إيران وتركيا وماليزيا والهند وكوريا وتايوان والبرازيل، جميعها تسعى للنفاذ إلى ثروات القارة، وخاصة مصادر النفط فيها. وقد سارعت الولايات المتحدة في محاولتها لتعزيز السيطرة على النفط الإفريقي من خلال المجلس الاستشاري لإفريقيا، وهو تحالف يضم شركات أمريكية عملاقة، ويعد هذا المجلس شريكًا أصيلاً للحكومة الأمريكية في كل ما يخص إفريقيا، وهو وراء تضخم الاستثمارات الأمريكية في قطاع النفط في غرب إفريقيا حتى تجاوزت 7 مليار دولار بعد أن كانت مليارًا واحدًا في بداية التسعينيات.

كما دعا أفارقة إلى إعداد استراتيجية إقليمية وقارية للعلاقة مع الصين لتجنب الاختلال في علاقاتهما الثنائية مشيرين إلى أن "الاستثمارات الصينية مرتبطة بالاحتكارات الكبرى للدولة الصينية" وأنها تركز على قطاع المناجم والمسح الجيولوجي أو على البنية التحتية. **وعقبات تتعلق بالنقل والشحن وقد سبق الإشارة إليها**[9].

[8] Muguto, Victor: **African insurance industry poised for growth**,2018, at : https://www.pwc.co.za › south-african-insurance-2018

[9] ولمزيد من التفاصيل يرجى الرجوع للمرجع السابق:
دور الخدمات الدولية في تنمية الصادرات المصرية من وإلى أفريقيا، سلسلة قضايا التخطيط والتنمية رقم (318)
معهد التخطيط القومي، يونية 2020.

رابعاً: إجراءات وسياسات ضرورية لتنمية الصادرات المصرية إلى أفريقيا

- على الجانب المصري

1- إحداث تحول هيكلي جذري في بنية الناتج المحلى وإعطاء اهتمام متزايد للقطاعات السلعية (الزراعة، التصنيع الزراعي، الصناعي التحويلية) وتلك الصناعات القائمة على العلم والتكنولوجيا الحديثة وذات المحتوى التكنولوجي المتوسط والمرتفع عن طريق زيادة الاستثمارات في تلك القطاعات .

2- إحداث تحول هيكلي داخل القطاع الصناعي نفسه من خلال بناء قاعدة صناعية قوية للسلع التي تتمتع فيها مصر بميزة نسبية وميزة تنافسية حالية ومحتملة بحيث يتم تشجيعها بمزيد من المعاملة التفضيلية والحوافز للاستفادة من هذه الميزة على أكمل وجه.

3- إعطاء أهمية متزايدة لتنمية قطاعات إنتاج السلع الرأسمالية والوسيطة وخاصة الخاصة بالآلات والمعدات الإنتاجية، وكذلك الصناعات المغذية.

4- العمل على إبرام الاتفاقيات التجارية والصفقات المتكافئة لتجنب الاحتياج إلى العملة الصعبة.

5- سياسات دعم الصادرات لزيادة تنافسية المنتج المصري وخاصة أن جميع أو معظم الدول المنافسة لمصر تدعم المصدرين رغم أن منتجاتها تعتبر أكثر تنافسية من المنتج المصري. هذا وقد يكون الدعم بصورة نقدية مباشرة أو قروض تفضيلية.

6- العمل على تمويل البحوث والابتكار لإيجاد منتجات جديدة للتصدير .

7- توفير الأراضي للمصدرين بأسعار مدعمة.

8- توفير الواردات من مستلزمات الإنتاج بدون جمارك بنسب معقولة قدر تزيد عن 50%.

9- التأكد من أن الشركات والمنتجين الذين يستفيدون من ميزة الدعم تحقق أهداف التصدير وذلك بتحسين جودة المنتج ورفع كفاءة العاملين، كما تعمل على توسيع القاعدة التصديرية بمزيد من الاستثمارات، وتصدير السلع ذات القيمة المضافة المرتفعة مع الحرص على زيادة الاعتماد على المكون المحلى في عملية الإنتاج.

10- العمل على تنمية مهارات المصدرين عن طريق وتنظيم تدريب متميز .

11- العمل على تأسيس ودعم الشركات التسويقية المتخصصة لكل نشاط ومحاولة جذب الشركات التسويقية والعالمية.

12- تبسيط إجراءات التصدير والاستيراد وذلك للوصول إلى المستويات العالمية من حيث المدة التي تستغرقها هذه الإجراءات.

13- العمل على تخطى عقبة ضعف البنية التحتية وتغطية الأنترنت والنطاق الترددي المناسب رغم زيادة الاستثمارات في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في عديد من الدول الأفريقية بحيث أن تغطية النطاق العريض المتنقل (3G & 4G) محدود وغير كاف ومكلف بشكل عام.

14- الاعتماد على الحوافز الضريبية مثل:

- إعفاء المصدرين الناجحين والمتميزين من الضريبة غير المباشرة بالإضافة إلى إعفاء الواردات الداخلة في تصنيع الصادرات من الضريبة غير المباشرة.
- إعطاء المنتجين المحليين الذين يوردون المدخلات إلى المصدرين لبعض الإعفاءات الضريبية حتى يمكن توفير المدخلات بأسعار أقل وزيادة المكون المحلى.
- ربط الإعفاءات الضريبية بحصول المصدر على شهادات الجودة.

ويتطلب هذا تفعيل دور المؤسسات التسويقية في النشاط التسويقي، فإن زيادة فعالية القدرة التنافسية للصادرات المصرية لا تحتاج فقط إلى الجودة والكفاءة والتكنولوجيا والتسعير المناسب وقدرة الجذب والتسهيلات الإدارية البنكية وغيرها من الإجراءات الأخرى، وإنما تحتاج أيضا إلى مؤسسات تسويقية متطورة قادرة على ترويج هذه الصادرات وتزويد المصدر المصري بكافة الدراسات عن طبيعة وظروف الأسواق الخارجية.

- **وفيما يخص إجراءات من الجانبين المصري والأفريقي**

أ. ما يتعلق بالنقل البحري.

- التنسيق بين الموانئ البحرية المصرية في ظل المقومات الطبيعية واللوجستية والبنية الأساسية لكل ميناء لتحقيق التكامل فيما بينهم وتقليل حدة المنافسة الداخلية ودعم المركز التنافسي للنقل البحري المصري.

- الالتزام بتطبيق أحدث التطورات في المجالات التشغيلية والتقنية المطبقة في الموانئ العالمية من خلال تبادل الخبرات والزيارات والتدريب في هذه الموانئ.
- الالتزام بتطبيق المعايير البيئية العالمية على السفن بما يضمن تخفيض تلوث البيئة البحرية للوصول إلى مفهوم الموانئ الخضراء.
- رفع كفاءة وتطوير البنية التحتية للموانئ البحرية وزيارة أعماق الممرات الملاحية والأرصفة بجميع الموانئ.
- تنمية وتحديث الأسطول التجاري البحري المصري من خلال تقديم حوافز وتسهيلات للسفن المصرية، وكذلك رفع كفاءة الترسانات البحرية الحالية وإنشاء ترسانات متطورة لتكون أداة دعم لإحلال وتجديد الأسطول التجاري البحري بالإضافة إلى إجراء تعديلات عاجلة لبعض التشريعات البحرية لتشجيع الاستثمار في مجال تملك السفن.

هذا بالإضافة إلى أن تحقيق التكامل بين الموانئ كافةً يأتي من خلال وضع مخطط متكامل يتضمن خريطة استثمارية واستكمال التغطية الجغرافية لمصر بخدمات النقل البحري وذلك لدعم التنمية الشاملة وإنشاء وتطوير البنية التحتية وفقاً لاقتصاديات السوق والمعايير الدولية وربطها بمناطق الاستثمار من خلال الشركة القومية للطرق ووسائل النقل في رؤية متكاملة بهدف تحويل مصر إلى مركز عالمي للطاقة والتجارة واللوجستيات على المستوى الإقليمي والأفريقي والعالمي إلى جانب تأهيل وتنمية قدرات الموارد البشرية وتطوير البنية التشريعية بما يتلاءم مع التطورات المحلية والعالمية ومواكبة المعاهدات والالتزامات الدولية.

ب. ما يتعلق بالنقل البري والجوي

- التحرير الكامل لقطاع النقل البري والجوي وتقوية الآليات التنظيمية لخلق وإتاحة الاستثمار في البنية التحتية للنقل.
- العمل على خفض تكاليف النقل البري والجوي والذي سيؤدى بدوره إلى خفض التكاليف الكلية للصادرات وتعزيز القدرة التنافسية لها.
- العمل على إزالة قصور وضعف البنية الأساسية لكل من النقل البري والسكك الحديدية في مصر وأفريقيا.

- رفع كفاءة نفقات التشغيل والعمل على زيادة رأس المال المادي والبشرى اللازم لتشغيل نظم اتصال حديثة في بمتطلبات قطاع الأعمال.

العمل على زيادة الموارد المالية لتطوير قطاع النقل في مصر وأفريقيا، وذلك من خلال زيادة مشاركة القطاع الخاص والاستثمار الخارجي وزيادة النسبة المخصصة للنقل والصيانة في الناتج المحلى مع تشجيع الشراكة بين القطاع العام والخاص.

2-في مجال تمويل وضمان الصادرات

- **جسر فجوة تمويل التجارة في أفريقيا** وذلك من خلال التعاون بين البنوك الأفريقية في مجال تمويل التجارة، وتمكين الشركات الجديدة والمتوسطة والصغيرة من النفاذ إلى تمويل الصادرات والمعاملة التفضيلية لها مثل تقديم القروض بفائدة مخفضة وتسهيل إجراءات الحصول على القروض.
- **التوسع في إنشاء فروع للبنوك المتخصصة في الدول الأفريقية** وتوسيع الانضمام لشبكات الربط الإلكتروني بين البنوك.
- **توسيع عملية الإقراض** وعدم تركزها في مجموعة قليلة من العملاء حيث يحصل على حوالي 10 % من أكبر العملاء على ما يقرب من 60% من محفظة القروض المخصصة لتمويل التجارة بين الدول الأفريقية.
- توسع الشركة المصرية لضمان ائتمان الصادرات لتشمل أهم أنواع المخاطر المختلفة التي تواجه الصادرات.
- الإسراع في تفعيل دور شركة ضمان الصادرات لأفريقيا وتوسيع دائرة تغطية المخاطر التي تقدمها.

3-في صناعة التأمين المصرية والأفريقية

- تحتاج شركات التأمين لإيجاد طرق ابتكارية لزيادة النشاط وخدمة العملاء وذلك بمساعدة التكنولوجيا الرقمية وانتشار الهواتف والأجهزة الذكية والنظم المبتكرة لتحقيق دفعة قوية لصناعة التأمين بالقارة، وضرورة تعميق مصار التعاون الإقليمي والدولي وتعزيزه، وزيادة قنوات التواصل بين الشركات التأمين الأفريقية والأسواق الخارجية.
- السماح لشركات التأمين المصرية بفتح أفرع لها في الدول الأفريقية التي تتميز بكثرة التعداد السكاني، وضعف الخدمات المقدمة خصوصا في منطقة الجنوب الأفريقي.

4-في مجال التحول الرقمي

- تطوير وإنشاء وتعزيز البنية التحتية والبنية التحتية المعلوماتية والتكنولوجية والرقمية في دول أفريقيا وخلق بيئة مواتية وتعزيز قدرة دول الأعضاء للوصول الآمن والسريع للأنترنت.
- تشجيع أنشطة النقل واللوجستيات التي تخدم التجارة الإلكترونية والحكومة الإلكترونية على أساس إقليمي.
- بناء القدرات وتعزيز رأس المال البشري لتوفير فرص جديدة للشباب في أفريقيا للمساهمة في دعم المشاركة في الاقتصاد الرقمي وتنمية مهارات القراءة والكتابة الرقمية، لاسيما في مجال العلوم والتكنولوجيا والهندسة والرياضيات (STEM).
- تعزيز التحول الرقمي لتحقيق النمو، وريادة الأعمال، وخلق فرص العمل، وتمكين القطاع الخاص، ولا سيما الشركات الناشئة الرقمية والشركات الصغيرة والمتوسطة والمبادرات المجتمعية "مبتكرة، وذلك باستخدام التقنيات الرقمية لتوفير الدعم.
- الاعتماد على الحلول الرقمية الذكية في مختلف القطاعات والعمل مع البنوك المحلية وشركات الاتصالات وشركاء العمل لتوفير الخدمات المالية من خلال الهواتف الذكية أو حتى هواتف المحمول التقليدية. فرغم أن بعض الأفراد لا يتمتعون بخدمات الإنترنت إلا أن التقدم الكبير الذي طرأ على تكنولوجيا الموبايل قد وفر مجموعة رائعة ومدهشة بل وبسيطة من خدمات الموبايل التي سهلت حياة الكثيرين.
- إنشاء أطر تشريعية وتنظيمية، لا سيما فيما يتعلق بحماية البيانات ومعالجة أمن الاتصالات السلكية واللاسلكية –بما في ذلك أمن الشبكات G5.
- إنشاء سوق أفريقية رقمية واحدة 2030.
- بناء المهارات الرقمية الشاملة والقدرات البشرية في العلوم الرقمية والاهتمام بالتقنيات الحديثة للتحول الرقمي والبرمجة والتحليل وأمن البيانات وسلسلة الكتل والتعلم الآلي **والذكاء** الاصطناعي والروبوتات والهندسة والابتكار وريادة الأعمال.

المراجـــع

1. "أثر النفقات اللوجستية على نفاذ الصادرات المصرية إلى دول حوض النيل"، مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية، معهد العربي للتخطيط، مجلد (19)، عدد (2)، يوليه 2017.
2. بناء قواعد تصديرية صناعية للاقتصاد المصري، سلسلة قضايا التخطيط والتنمية رقم (248)، معهد التخطيط القومي، نوفمبر 2013.
3. البنك المركزي المصري، المجلة الاقتصادية، أعداد مختلفة من عامي 2017 و2018.
4. البنك المصري لتنمية الصادرات، عن البنك وأهدافه وأنشطته، موقع البنك على الأنترنت: **https://www.ebebank.com/ar**
5. "تعزيز التجارة الأفريقية البينية، المسائل المؤثرة على التجارة الأفريقية البينية، الإجراء المفتوح لتعزيز التجارة الأفريقية البينية، وإطار التعجيل بإنشاء منطقة تجارة قارية حرة. **https://af.reuters.com/article/egyptNews/idAFL4N27U40Q**
6. دراسة الأسواق الخارجية وسبل النفاذ إليها، سلسلة قضايا التخطيط والتنمية رقم (170) معهد التخطيط القومي، يوليه 2003.
7. "الرؤية المستقبلية للعلاقات الخارجية ودوائر التعاون الاقتصادي المصري في ضوء المستجدات العالمية والإقليمية والمحلية"، سلسلة قضايا التخطيط والتنمية رقم (240)، معهد التخطيط القومي، يناير 2013.
8. سالي محمد فريد: "**التكتلات الاقتصادية وآفاق إنشاء منطقة التجارة الحرة الأفريقية**" التقرير الاستراتيجي الأفريقي 2017-2018، جامعة القاهرة، معهد البحوث والدراسات الأفريقية، 2018.
9. محمد حامد محمود عبد الرازق، "اقتصاديات النقل الدولي البري والبحري والجوي" الدار الجامعية، الإسكندرية، 2013.
10. محمد عاشور: "التكامل الأفريقي في أفريقيا، الضرورات والمعوقات"، جامعة القاهرة، معهد البحوث والدراسات الأفريقية، مشروع دعم التكامل الاقتصادي، 2007.
11. نحو استراتيجية للاستفادة من التجارة الإلكترونية في مصر، سلسلة قضايا التخطيط والتنمية رقم (153)، معهد التخطيط القومي، يوليو 2002.

كود المنتج	توصيف المنتج	أهم صادرات مصر إلى أفريقيا وفقاً للمجموعات السلعية (بالألف دولار)			
		القيمة في 2017	الأهمية النسبية لكل منتج %	القيمة في 2019	الأهمية النسبية لكل منتج %
'TOTAL	إجمالي المنتجات	3,734,757		4,767,434	
'27	وقود معدني، زيوت معدنية ومنتجات تقطيرها؛ مواد قارية؛ شموع معدنية	555,480	14.9	834,184	17.5
'39	لدائن ومصنوعاتها	298,310	8.0	445,509	9.3
'33	زيوت عطرية ومنتجات عطرية (ريزينويد) محضرات عطور أو تطرية (كوزمتيك) أو تجميل (تواليت)	227,062	6.1	248,190	5.2
'85	آلات وأجهزة ومعدات كهربائية وأجزاؤها؛ أجهزة تسجيل وإذاعة الصوت، أجهزة تسجيل وإذاعة الصوت والصورة...	160,823	4.3	189,112	4.0
'72	حديد صب (زهر) وحديد وصلب (فولاذ)	130,680	3.5	152,050	3.2
'11	منتجات مطاحن؛ شعير ناشظ (مالت) نشاء حبوب أو جذور أو درنات؛ إينولين, دابوق القمح (غلوتين)	90,498	2.4	125,382	2.6
'31	أسمدة	42,315	1.1	123,402	2.6
'69	منتجات من خزف	81,170	2.2	121,858	2.6
'25	ملح؛ كبريت؛ أتربة وأحجار؛ جص، كلس وإسمنت	56,585	1.5	121,437	2.5
'70	زجاج ومصنوعاته	99,588	2.7	115,572	2.4
'96	مصنوعات متنوعة	111,320	3.0	115,552	2.4
'34	صابون، عوامل سطح عضوية، محضرات غسيل، محضرات تشحيم، شموع اصطناعية وشموع محضرة، محضرات صقل أو...	99,391	2.7	113,489	2.4
'48	ورق وكرتون (ورق مقوى)؛ مصنوعات من عجائن السليلوز أو من ورق أو كرتون	105,087	2.8	112,112	2.4
'17	سكر ومصنوعات سكرية	172,301	4.6	110,479	2.3
'32	خلاصات للدباغة والصباغة؛ مواد دابغة ومشتقاتها؛ أصباغ، ألوان سطحية (بيجمنت) ومواد ملونة أخر؛...	66,543	1.8	105,081	2.2

كود المنتج	توصيف المنتج	أهم صادرات مصر إلى أفريقيا وفقاً للمجموعات السلعية (بالألف دولار)			
		القيمة في 2017	الأهمية النسبية لكل منتج %	القيمة في 2019	الأهمية النسبية لكل منتج %
'TOTAL	إجمالي المنتجات	3,734,757		4,767,434	
'15	شحوم ودهون وزيوت حيوانية أو نباتية ومنتجات تفككها؛ دهون غذائية محضرة؛ شموع من أصل حيواني أو...	86,140	2.3	101,429	2.1
'20	محضرات خضر ومحضرات ثمار أو فواكه ومحضرات أجزاء نباتات أخرى	94,919	2.5	94,292	2.0
'74	نحاس ومصنوعاته	83,151	2.2	90,917	1.9
'73	مصنوعات من حديد صب (زهر) أو حديد أو صلب (فولاذ)	88,934	2.4	90,399	1.9
'68	مصنوعات من حجر أو جص أو أسمنت أو حرير صخري أو ميكا أو من مواد مماثلة	56,289	1.5	80,671	1.7
'19	محضرات أساسها الحبوب أو الدقيق أو النشاء أو الحليب؛ فطائر	66,282	1.8	79,489	1.7
'04	ألبان ومنتجات صناعة الألبان؛ بيض طيور، عسل طبيعي؛ منتجات صالحة للأكل من أصل حيواني، غير مذكورة...	45,057	1.2	76,283	1.6
'76	ألومينيوم ومصنوعاته	47,017	1.3	70,945	1.5
'07	خضر ونباتات وجذور ودرنات، غذائية	66,851	1.8	65,032	1.4
'30	منتجات الصيدلة	62,892	1.7	64,912	1.4
'56	حشو، لباد ولمنسوجات؛ خيوط خاصة، خيوط حزم وحبال وأمراس؛ أصناف صناعة الحبال	54,599	1.5	60,908	1.3
'21	محضرات غذائية متنوعة	60,987	1.6	57,863	1.2
'84	مفاعلات نووية ومراجل وآلات وأجهزة وأدوات آلية؛ أجزاؤها	42,873	1.1	57,721	1.2
'08	فواكه وثمار صالحة للأكل، قشور حمضيات وقشور بطيخ أو شمام	35,774	1.0	56,972	1.2
'52	قطن	38,933	1.0	53,183	1.1
'63	أصناف أخرى جاهزة من مواد نسجيه، مجموعات (أطقم) ألبسة مستعملة وأصناف نسجيه مستعملة؛ أسمال وخرق	29,907	0.8	51,335	1.1

كود المنتج	توصيف المنتج	أهم صادرات مصر إلى أفريقيا وفقاً للمجموعات السلعية (بالألف دولار)			
		القيمة في 2017	الأهمية النسبية لكل منتج %	القيمة في 2019	الأهمية النسبية لكل منتج %
'TOTAL	إجمالي المنتجات	3,734,757		4,767,434	
'28	منتجات كيماوية غير عضوية؛ مركبات عضوية أو غير عضوية من معادن ثمينة أو من معادن أتربة نادرة...	49,056	1.3	50,314	1.1
'23	بقايا ونفايات صناعات الأغذية؛ أغذية محضرة للحيوانات	22,790	0.6	48,676	1.0
'90	أدوات وأجهزة للبصريات أو للتصوير الفوتوغرافي أو السينمائي أو للقياس أو للمراقبة وأدوات وأجهزة...	28,921	0.8	41,394	0.9
'94	أثاث؛ أثاث للطب والجراحة؛ أصناف للأسرة وما يماثلها؛ أجهزة إنارة غير مذكورة ولا داخلة في مكان...	47,436	1.3	39,935	0.8
'40	مطاط ومصنوعاته	21,481	0.6	34,771	0.7
'57	سجاد وأغطية أرضيات أخرى من مواد نسجيه	22,711	0.6	31,176	0.7
'38	منتجات كيماوية متنوعة	23,910	0.6	31,175	0.7
'12	حبوب وثمار زيتية؛ حبوب وبزور وثمار منوعة؛ نباتات للصناعة أو الطب؛ قش وعلف	16,568	0.4	31,163	0.7
'22	مشروبات وسوائل كحولية وخل	34,613	0.9	28,493	0.6
'87	عربات سيارة، جرارات، دراجات وعربات أرضية أخر، أجزاؤها	35,180	0.9	28,240	0.6
'54	شعيرات تركيبية أو اصطناعية؛ قدد وأشكال مماثلة من مواد نسجيه تركيبية أو اصطناعية.	7,135	0.2	26,217	0.5
'18	كاكاو ومحضراته	15,391	0.4	25,151	0.5
'29	منتجات كيماوية عضوية	21,714	0.6	21,541	0.5
'24	تبغ وأبدال تبغ مصنعة	15,527	0.4	20,816	0.4
'35	مواد زلالية؛ منتجات أساسها النشاء المعدل؛ غراء؛ أنزيمات	12,465	0.3	20,782	0.4
'82	عدد وأدوات قاطعة وأدوات مائدة، من معادن عادية؛ أجزاء هذه الأصناف، من معادن عادية	21,577	0.6	20,646	0.4
'09	بن وشاي ومته وبهارات وأفاويه	7,286	0.2	14,276	0.3

كود المنتج	توصيف المنتج	أهم صادرات مصر إلى أفريقيا وفقاً للمجموعات السلعية (بالألف دولار)			
		القيمة في 2017	الأهمية النسبية لكل منتج %	القيمة في 2019	الأهمية النسبية لكل منتج %
'TOTAL	إجمالي المنتجات	3,734,757		4,767,434	
'62	ألبسة وتوابع ألبسة، من غير المصنرات	5,300	0.1	13,987	0.3
'44	خشب ومصنوعاته؛ فحم خشبي	7,796	0.2	10,757	0.2
'83	أصناف متنوعة من معادن عادية	7,090	0.2	10,516	0.2
'49	منتجات دور النشر والصحافة وغيرها من منتجات صناعة فن الرسم والخط؛ مخطوطات يدوية ومستنسخات وتصاميم	5,732	0.2	8,479	0.2
'55	ألياف تركيبية أو اصطناعية غير مستمرة	6,659	0.2	5,466	0.1

• Bridge the trade finance gap in Africa, through cooperation between African banks in the field of trade finance, and enabling new, medium and small companies to have access to export finance and preferential treatment for them, such as offering loans at low interest and facilitating loan obtaining procedures.

• Expanding the establishment of branches of specialized banks in African countries and expanding joining the electronic link networks between banks.

• Insurance companies need to find innovative ways to increase activity and customer service with the help of digital technology and the spread of smart phones, smart devices and innovative systems to achieve a strong impetus for the insurance industry in the continent, and the need to deepen and strengthen regional and international cooperation, and to increase communication channels between African insurance companies and foreign markets.

• Allowing Egyptian insurance companies to open branches for them in African countries that are characterized by large populations and weak services, especially in the southern African region.

• Developing, establishing and strengthening the informational, technological and digital infrastructure and infrastructure in African countries and creating an enabling environment and enhancing the ability of member states to have safe and rapid access to the Internet.

• Encouraging transport and logistics activities that serve e-commerce and e-government on a regional basis.

Capacity building and human capital enhancement to provide new opportunities for young people in Africa to contribute to supporting participation in the digital economy and developing digital literacy skills, particularly in the field of science, technology, engineering and mathematics (STEM).

This is what led to the necessity of moving quickly towards boosting Egyptian exports to Africa. Egypt still has commercial opportunities to access African markets that would enable it to achieve the development of Egyptian exports on the condition that there is real support, facilities and facilitation for the movement of trade, transport and various means of payment. However, this has faced challenges and obstacles to accessing Egyptian exports to Africa, the most important of which are:

- The high cost of logistics services for different services.
- The lack of adequate payment settlement systems.
- The high cost of insurance on exported goods and products to cover export risks
- This is in addition to the weakness of communication networks and the lack of development of information systems and communication technology to serve all activities related to intra-trade between Egypt and Africa.
- African ports face many challenges that hinder their performance, which weakens their competitiveness. Its road network suffers from several problems, including lack of maintenance, overloading of trucks, low productivity of workers, few vehicles, and deterioration in the level of service in general, with a lack of security and safety.

The paper suggested some measures and policies necessary to develop Egyptian exports to Africa on the Egyptian and African sides, such as:

• Coordination between the Egyptian seaports in light of the natural and logistical components and the infrastructure of each port to achieve integration between them, reduce internal competition and support the competitive center of Egyptian maritime transport.

• Commitment to applying the latest developments in the operational and technical fields applied in international ports through the exchange of experiences, visits and training in these ports.

• Commitment to applying global environmental standards on ships to ensure the reduction of pollution of the marine environment, in order to reach the concept of green ports.

• Raising the efficiency and developing the infrastructure of the sea ports and visiting the depths of the shipping lanes and berths in all the ports.

Summery

This paper is concerned with reviewing and addressing the following points:

First: The current state of trade relations between Egypt and Africa (the evolution of the volume of trade exchange and the growth rate of exports and imports - the African continent's share of total Egyptian exports and imports - the most important African market for Egyptian exports) .

Second: The commodity structure of Egyptian exports to Africa and the most important commodity groups proposed to enhance and develop their exports to Africa.

Third: The most important obstacles and challenges for Egyptian exports to Africa (logistical - financial - marketing and trade obstacles).

Fourth: Policies and proposed solutions to enhance and develop Egyptian exports to Africa in light of the current reality and challenges presented by the paper.

Establishing a set of proposed policies and recommendations that would enhance and develop Egyptian exports to Africa, making African markets among the first and most important markets for Egyptian exports to enter and enhance their competitiveness regionally and globally.

Although Egypt has strived to strengthen and consolidate economic and trade relations with Africa for years, by joining many economic blocs, the most important of which is (COMESA), Egypt's presence in such blocs has not yet borne fruit and its returns are still below the hopes of affecting the volume of exports. Egypt is facing fierce competition in African markets recently from China, India, the United States and other countries that have recently entered African markets. Hence, it became necessary to analyze and study the status of trade exchange between Egypt and Africa, what is the level of development of the movement of Egyptian imports and exports to and from Africa, the most important Egyptian export markets in Africa, and what are the most important commodity groups that Egypt can distinguish from other countries in its exports to Africa? Thus, we find that the volume of Egyptian exports to Africa in the period from 2010 to 2019 did not exceed 2.4%, which is a small percentage if compared to the importance and status of Egypt and its ties to the African continent.

Policy Paper Series
in
Planning and Sustainable Development

The Institute of National Planning adopts, as a national house of expertise, and as a think-tank for all state agencies and institutions in general and the Ministry of Planning and Economic Development in particular, issuing this series of policy papers in the fields of planning and sustainable development, as a scientific and practical initiative that aims to study the immediate and urgent issues that arise on the scene in various aspects, and assessing its effects and repercussions on the Egyptian economy, by analyzing the different dimensions of the issue under study, and proposing alternatives to different policies by INP experts and specialists in order to support policy and decision-makers.

The rapid and successive developments that the world is witnessing in the various developmental fields, political, economic, social, technological, environmental, cultural, and others, have led to more entanglement and complexity in the development process and the achievement of its goals, therefore, it requires continuous monitoring of all developments taking place, and to study the latest developments or variables at all global, regional and local levels, which necessitates a reconsideration of the various sustainable development issues and their priorities, and the need may arise to reformulate development strategies and policies in proportion to what is constantly imposed by the new, constantly changing reality. This could be provided by the current series of policy papers.

In this respect, I extend my sincere thanks and appreciation to H.E Prof. Dr. Hala El Said, Minister of Planning and Economic Development, Chairman of the Institute's Board of Directors and all members of the Board of Directors, for their continuous support to all the activities and products of the scientific institute. I also extend my sincere thanks and appreciation to all members of the scientific board for preparing the papers of this series, which are subject to review and audit by the institute's specialized scientific centers, with all hope for a bright tomorrow that carries all the best for our country.

Prof. Alaa Zahran
President of the Institute of National Planning

Arab Republic of Egypt

Institute of National Planning

Policy Paper Series

in

Planning and Sustainable Development

2

"Promoting and Developing Egyptian Exports to Africa"

Prof.Dr.Iqlal Rateb

International Economic Relation Center

Ms.Thoraya Mohamed

International Economic Relation Center

INP Issue no. (2), Sept.,2020