

سياسات مقترحة لتنمية الصادرات في مصر

تعد تنمية الصادرات من أهم أهداف السياسة الاقتصادية في الوقت الراهن حيث تستخدم المنافسة بين الدول في مختلف الأسواق العالمية. كما تزداد أهمية تنمية الصادرات في ضوء الدور الحيوي الذي تلعبه في زيادة الإنتاج المحلي، والتشغيل، وتوفير النقد الأجنبي، وتحسين رصيد ميزان المدفوعات مما يسهم في خفض الدين الخارجي. ولذا كان التصدير إحدى دعائم النهضة الاقتصادية لمعظم الدول الناشئة في العقود الماضية، وفي مقدمتها دول جنوب وشرق آسيا. وقد شهدت الصادرات المصرية زيادة ملموسة في السنوات الأخيرة، حيث ارتفعت صادرات السلع غير النفطية من ٤٤,١ مليار جنيه عام ٢٠٠٥ إلى ٩٧,٧ مليار جنيه عام ٢٠٠٨ (مستودع بيانات التجارة الخارجية ٢٠٠٩). ومع ذلك، فإن وضع مصر الراهن على خريطة التصدير العالمية يشير إلى ضرورة السعي لتحقيق طفرة في الصادرات مع الارتقاء بهيكلها وجودتها ومحتواها التقني.

وقد أبدت الحكومة المصرية في الآونة الأخيرة اهتماما كبيرا بتنمية الصادرات تمثل في طرح وزارة التجارة والصناعة خطة تستهدف زيادة الصادرات الصناعية غير النفطية من ٩٢ مليار جنيه عام ٢٠٠٩ إلى ٢٠٠ مليار جنيه عام ٢٠١٣، أي مضاعفتها بمقدار يتجاوز مرتين خلال ٤ سنوات. وفي هذا السياق، يطرح هذا العدد من آراء في السياسة الاقتصادية بعض المقترحات لتنمية الصادرات بوجه عام، والصادرات الصناعية بوجه خاص، بالاستفادة من التجارب الدولية في هذا المجال. وتشير هذه التجارب إلى أن تنمية الصادرات تستلزم في المقام الأول معالجة عدم الاستغلال الكامل للطاقة التصديرية الحالية إلى جانب العمل على زيادة وتنويع الصادرات. وعليه، يبدأ العدد ببيان أهم المعوقات التي تحول دون الاستغلال الأمثل للطاقة التصديرية الحالية، وتؤدي إلى الحد من الطاقة التصديرية كما ونوعا. بعدها يطرح مجموعة من المقترحات في مجال السياسات، والتي يؤمل أن تشكل نواة يمكن لمختلف الفاعلين الاقتصاديين البناء عليها لوضع استراتيجية شاملة لتنمية الصادرات في مصر.

١- معوقات التصدير في مصر

أولا: معوقات تحول دون الاستغلال الأمثل للطاقة التصديرية الحالية

وتتضمن نقص التسويق الفعال، وانخفاض مستوى خدمات الموانئ، وصعوبة وارتفاع تكلفة تمويل الصادرات، وارتفاع الرسوم على الصادرات والواردات، وتعقد الإجراءات الإدارية. ويرجع نقص التسويق الفعال إلى ضعف الخبرات والمهارات اللازمة للترويج بالخارج، إضافة إلى ارتفاع تكلفة التسويق والاشتراك في المعارض الدولية، مع صعوبة الإجراءات اللازمة للاشتراك في هذه المعارض. أما بالنسبة لانخفاض مستوى خدمات الموانئ، فنجد أن إجراءات الإفراج الجمركي في مصر تستغرق أسبوعين في المتوسط، بينما لا تزيد عن يومين في دول مجاورة مثل تركيا والإمارات (Ghoneim and Helmy 2007). ويعد أداء الرافعات في الموانئ

تعتبر سلسلة "آراء في السياسة الاقتصادية" عن وجهة نظر المركز المصري للدراسات الاقتصادية ومجلس إدارته إزاء القضايا الهامة التي تواجه الاقتصاد المصري. كما تستند هذه السلسلة إلى الأبحاث التي يقوم بها المركز حول هذه القضايا.

أعضاء مجلس الإدارة

طاهر سمير حلمي – رئيس مجلس الإدارة
عمر مهنا – نائب رئيس مجلس الإدارة
حازم حسن – الأمين العام
منير عبد النور – أمين الصندوق
جلال الزربة
رائد هاشم يحيى
شفيق بغدادى
محمد فريد خميس
معتر الألفي

أعضاء المركز

إبراهيم المعلم
أحمد المغربي
أحمد بهجت
أحمد عز
أيمن لاظ
جمال مبارك
حسن الخطيب
حمزة الخولي
حسن عبد الله
خالد أبو بكر
رشيد محمد رشيد
عبد العزيز حجازي
عبد السلام الأنور
علاء الدين سبع
علاء عرفة
محمد العريان
محمد تيمور
محمد سمير عبد الرازق
محمد شفيق جبر
محمد لطفي منصور
ناصر ساويرس
هشام مكاوي
ياسر الملواني
ياسين منصور

الإدارة

هناء خير الدين – المدير التنفيذي ومدير البحوث
نجلاء الإهواني – نائب المدير التنفيذي وكبير الاقتصاديين

السعرية في الأسواق العالمية. ومن العوامل التي تؤثر بشدة على الصادرات ضعف الخبرات والعمالة، وذلك إما لنقص التدريب الفني والمهني الملائم أو لتدني مستواه، إلى جانب ضعف إنتاجية العمالة. حيث أشارت الشركات في الاستبيان سالف الذكر خلال العامين الأخيرين إلى أن عدم توافر العمالة المدربة يمثل أحد أهم معوقات الأداء. كما جاءت العمالة غير الحاصلة على التعليم الكافي كأحد أهم معوقات ممارسة الأعمال في مصر وفقا لتقرير التنافسية العالمية ٢٠٠٩-٢٠١٠، وذلك بعد البيروقراطية الحكومية. وأخيرا، يعد نقص البحوث والتطوير من أهم هذه المعوقات الأمر الذي ينعكس على القدرة التنافسية للصادرات.

٢- سياسات مقترحة لتنمية الصادرات الصناعية

تتضمن هذه المقترحات نوعين من السياسات: سياسات قصيرة الأجل تعمل على تعظيم الاستفادة من الإمكانيات المتاحة واستغلال مواطن القوة الحالية للوصول إلى تشغيل الطاقة التصديرية الحالية بالكامل؛ وسياسات طويلة الأجل تعمل على زيادة الطاقة التصديرية من السلع القائمة بالفعل، وتنويع هيكل السلع وزيادة جودتها. وتظهر آثار النوع الأول من السياسات خلال مدى قصير (١-٢ سنوات)، بينما يستغرق تحقيق أهداف النوع الثاني وقتا أطول (٣-٧ سنوات).

٢-١ السياسات قصيرة الأجل: تعظيم الاستفادة من الإمكانيات المتاحة

تركز هذه السياسات على السلع التي حققت مصر فيها ميزة نسبية، بحيث يتم تشجيعها بمزيد من المعاملة التفضيلية والحوافز، وذلك لاستغلال هذه الميزة النسبية على النحو الأكمل. ويبين الجدول (١) الميزة النسبية الظاهرة لمصر إزاء بقية دول العالم في أهم السلع التصديرية^١، وفقا لبيانات التصدير لعام ٢٠٠٨. وتشير علامة (+) إلى وجود ميزة نسبية وعلامة (-) إلى عدم وجود ميزة نسبية. ويشير الجدول إلى أن أهم الصادرات من حيث ارتفاع الميزة النسبية هي الأسمت، ومنتجات الخزف، والمنتجات الكيماوية، ومصنوعات النحاس، والمنتجات النسجية، والملابس الجاهزة، والحديد والصلب، وغيرها. ومن ثم ينبغي البدء بتعظيم الصادرات من هذه السلع قبل غيرها. ومن الملاحظ أن أهم السلع التي لا تتمتع فيها مصر بميزة نسبية هي سلع ذات قيمة مضافة مرتفعة كالأدوية، والأجهزة الكهربائية وأجزائها، والأجهزة الميكانيكية وأجزائها، والسيارات بأنواعها. فهذه

منخفضا أيضا حيث يبلغ عدد النقلات التي تقوم بها الرافعات في ميناء الإسكندرية ما بين ١٠-١٢ نقلة في الساعة، مقارنة بمتوسط عالمي يصل إلى ٢٠-٢٥ نقلة في الساعة. كذلك هناك حاجة لتطوير كثير من الخدمات مثل نقل البضائع غير المعبأة أو خدمات السفن الناقلة للمركبات (Richter 2007). ويضاف إلى هذا ارتفاع نولون الشحن نتيجة عدة عوامل منها ارتفاع أسعار النقل والوقود البحري، وفرض رسم صادر أحيانا مثل ذلك الذي فرض على صناعة الرخام عام ٢٠٠٧، وعدم كفاية خطوط الشحن والذي يمثل عقبة أمام كثير من الصناعات. وتؤدي صعوبة وارتفاع تكلفة تمويل الصادرات إلى إجماع المؤسسات التمويلية عن الدخول في هذا النشاط. ويزداد الأمر صعوبة بالنسبة للشركات الصغيرة والمتوسطة والتي تمثل طاقة كامنة كبيرة للتصدير. ومن أمثلة ارتفاع الرسوم على الصادرات والواردات تلك المفروضة على شهادات المنشأ وشهادات الجمارك والتعريف الجمركية والتي بالرغم من التعديلات المتتالية ما زالت ترفع من أسعار مدخلات بعض الصناعات التصديرية الهامة. وفي هذا الصدد، تجدر الإشارة إلى أن تقرير التنافسية العالمية ٢٠٠٩-٢٠١٠ قد وضع مصر في المرتبة ١٣١ من بين ١٣٣ دولة من حيث شدة العوائق الجمركية. وأخيرا، تتضمن هذه المعوقات تعقد الإجراءات الإدارية للتصدير والاستيراد، بما في ذلك إجراءات نظام السماح المؤقت، والذي يستلزم من المصدر تقديم عدد كبير من المستندات، كنموذج السماح المؤقت وصورة من بوليصة الشحن والفواتير وشهادة المنشأ وغيرها من المستندات.

ثانيا: معوقات تحد من الطاقة التصديرية

ومن أهمها ارتفاع أسعار المنتجات المحلية غير المتداولة في التجارة، وارتفاع تكلفة الإنتاج والتصدير، وتشوه هيكل حوافز الاستثمار في السلع القابلة للتصدير، وضعف الخبرات والعمالة، وتدني الاهتمام بالبحوث والتطوير. حيث أدى ارتفاع أسعار المنتجات المحلية غير المتداولة في التجارة، كالعقارات والأراضي، إلى زيادة ربحية الاستثمار فيها على حساب الاستثمار في المنتجات القابلة للتجارة. أما بالنسبة لارتفاع تكلفة الإنتاج فيعود إلى زيادة أسعار العوامل مثل ارتفاع الأجور مقارنة بمستوى الإنتاجية، وإلى عدم كفاية رأس المال وصعوبة الحصول على الائتمان وارتفاع أسعار المدخلات، وذلك وفقا لنتائج الاستبيان نصف السنوي (بارومتر الأعمال) الذي أجراه المركز المصري للدراسات الاقتصادية مؤخرا حول أداء قطاع الأعمال. بينما يرجع ارتفاع تكلفة التصدير إلى انخفاض مستوى البنية التحتية لا سيما تلك التي تخدم النقل الداخلي والشحن. ويؤدي تشوه هيكل حوافز الاستثمار في السلع القابلة للتصدير، كارتفاع الضرائب غير المباشرة على كل من السلع المنتجة محليا والمستوردة، إلى زيادة أسعار المدخلات ومن ثم سعر المنتج النهائي، ويُفقد المنتج المحلي تنافسيته

^١ إذا تجاوزت الميزة النسبية الظاهرة لسلعة ما (١) يعني ذلك وجود ميزة نسبية في هذه السلعة، والعكس صحيح، وذلك طبقا للمعادلة $RCA_i = (x_i/X)/(y_i/Y)$ ، حيث تمثل RCA_i الميزة النسبية الظاهرة في السلعة i ، و x_i صادرات مصر من السلعة i و X إجمالي صادرات مصر و y_i صادرات العالم من السلعة i ، و Y إجمالي صادرات العالم.

من المنتج المصري، كما أنها لا تحصر الدعم في صورة واحدة ولكنها تقدمه في صور متنوعة. حيث تقوم الصين على سبيل المثال بمنح المصدرين مدفوعات نقدية مباشرة، وقروض تفضيلية، بالإضافة إلى تمويل البحوث والابتكار لإيجاد منتجات جديدة للتصدير، ودعم التسويق، والحفاظ على تنافسية سعر الصرف^٢، إضافة إلى توفير الأراضي للمصدرين بأسعار مدعمة (Samuelson 2009). كذلك اتبعت تركيا عدة سياسات لمساندة الصادرات، وفي مقدمتها الدعم المباشر كنسبة من حجم الصادرات (وليس كنسبة من قيمتها، لتجنب الزيادات المصطنعة في فاتورة الصادرات)؛ وتوفير الواردات من مستلزمات الإنتاج بدون جمارك، حتى نسبة معينة من الصادرات قد تصل إلى ٦٠٪؛ وتوفير قروض للمصدرين تصل إلى ٢٥٪ من قيمة المشروع (Arslan and van Wijnbergen 1993). وفي مصر، حققت الصناعات التي استفادت من الدعم المباشر معدلات نمو مرتفعة في صادراتها خلال الفترة ٢٠٠٣-٢٠٠٨ (الجدول ٢).

الجدول (٢): صادرات الصناعات التي استفادت من الدعم المباشر خلال الفترة ٢٠٠٣-٢٠٠٨ (مليون دولار)

معدل النمو بين عام بدء الحصول على الدعم و عام ٢٠٠٨	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٣	
الملابس الجاهزة	٣٥٥	٤٢٣	٥٦٦	٧٣٤	٧٤٤	١١٥٥	٢٢٥٪
المفروشات المنزلية	١٩٥	٣٩٣	٣٣٦	٥٧٨	٤٠٢	٦٢٠	٢١٨٪
الصناعات الغذائية	١٠٦	١٩٣	٢٥٧	٤٤٠	٥٤١	٧١٩	٥٧٨٪
الحاصلات الزراعية	٢٣١	٣٠٢	٣٦٦	٣٩٥	٦٠	٥٨٢	١٥٢٪
الغزل والنسيج	١٢٤	١٣٢	٢٢٦	٢٣٥	١٩٠	٣١٧	١٥٦٪
السلع الهندسية	-	-	-	٥	٢١٩	٣٨٠	٧٥٠٪
الأثاث	-	-	-	٤	٦٧	١٤٨	٣٦٠٪

المصدر: صندوق تنمية الصادرات (٢٠٠٨) وحسابات الباحثين.

ولكن لا بد من التأكيد على أهمية توجيه الدعم للشركات التي تعمل على تحقيق أهداف التصدير من خلال رفع كفاءة العاملين بها عن طريق البرامج التدريبية المختلفة، وتحسين جودة المنتج من خلال دعم البحوث والتطوير والابتكار، وتوسيع القاعدة التصديرية لها بمزيد من الاستثمارات، وتصدير السلع مرتفعة القيمة المضافة، وزيادة الاعتماد على المكون المحلي في عملية الإنتاج. حيث تساعد هذه الإجراءات على تقليل المعوقات الهيكلية للتصدير، بحيث يكون الدعم مرتبطاً زمنياً بإصلاح هذه العوامل إلى أن تتمكن الشركات من الاستغناء عنه. ولا شك أن سوء استغلال البعض للمساندة التصديرية لا يجب

السلع هي التي نستهدف اكتساب ميزة تنافسية فيها على المدى الطويل. وتتمثل أهم السياسات قصيرة الأجل فيما يلي:

الجدول (١): الميزة النسبية الظاهرة لأهم الصادرات السلعية المصرية (٢٠٠٨)

كود السلعة	اسم السلعة	الميزة النسبية الظاهرة	
٢٥	أسمنت وكبريت وملح	٧,٨	+
٢٨	كيماويات غير عضوية	٢,٠	+
٣٠	أدوية	٠,٢	-
٣١	أسمدة	٠,٧	-
٣٤	صابون ومحضرات غسيل	٢,٥	+
٣٨	منتجات كيماوية متنوعة	٢,٩	+
٣٩	منتجات بلاستيكية	١,١	+
٧٢	حديد وصلب	١,٤	+
٤٨	ورق	١,٠	+
٥٧	سجاد وأغطية أرضيات	٠,٥	-
٦١	ملابس وتوابع ملابس من مصنرات	١,٨	+
٦٢	ملابس وتوابع ملابس من غير المصنرات	٠,٩	-
٦٣	أصناف نسجية أخرى	٣,٦	+
٦٩	منتجات الخبز	٤,٣	+
٧٣	مصنوعات من حديد وصلب	٠,٨	-
٧٤	نحاس ومصنوعاته	٢,٦	+
٧٦	ألومنيوم ومصنوعاته	١,٩	+
٨٤	مراجل وأجهزة ميكانيكية وأجزاؤها	٠,١	-
٨٥	أجهزة كهربائية وأجزاؤها	٠,٢	-
٨٧	مركبات (كسيارات وجرارات ودراجات)	٠,١	-
٩٤	أثاث وفرش أسرة وأدوات إضاءة	٠,٩	-

المصدر: حسابات الباحثين استناداً إلى قاعدة بيانات UN Comtrade.

مساندة الصادرات: في ظل الاختلالات الهيكلية التي تعوق التصدير تصبح مساندة الصادرات وسيلة أساسية لدعم تنافسية المنتج المصري. وبينما بلغت نسبة الدعم إلى الناتج في مطلع الألفية ١,٥٪ لمجموع الدول المتقدمة و ٠,٦٪ لمجموع الدول النامية (World Trade Report 2006)، لم يتجاوز دعم الصادرات في مصر ٠,٤٪ من الناتج في عام ٢٠٠٨/٢٠٠٩. ويضاف إلى هذا أن جميع الدول المنافسة لمصر تدعم مصدريها بقوة مع العلم بأن منتجاتها في الأصل أكثر تنافسية

^٢ وكالة Xinhua الإخبارية news.xinhuanet.com/english/2008-12/23/content_10550085.htm

على الحوافز الضريبية المختلفة في تنمية صادراتها. ومن أهم ما قامت به الدول في هذا الصدد:

- إعفاء المصدرين الناجحين من الضريبة غير المباشرة، كما في حالة كوريا الجنوبية خلال السبعينيات من القرن الماضي (Todaro and Smith 2008).
- إعفاء الواردات الداخلة في تصنيع الصادرات من الضريبة غير المباشرة، كما في حالة تركيا وغيرها من الدول (Arslan and van Wijnbergen 1993).
- الإعفاءات الضريبية للمنتجين المحليين الذين يوردون المدخلات إلى المصدرين، مما يشجع على توفير المدخلات بأسعار أقل، مع زيادة المكون المحلي كما في حالة كوريا الجنوبية.
- الإعفاءات الضريبية للشركات ذات التوجه التصديري في السلع ذات الميزة النسبية، كما حدث في ماليزيا في أواخر الستينيات من القرن الماضي من خلال «خطة حفز الاستثمار»، حيث تم إعفاء الصناعات كثيفة العمل والصناعات ذات التوجه التصديري من الضريبة (Boston Consulting Group 2004).
- ربط الإعفاءات الضريبية بحصول المصدر على شهادات الجودة.

ومن المؤكد أن أكثر هذه الوسائل استجابة لحاجة مصر هو الإعفاء من الضريبة غير المباشرة على الواردات، لاسيما وأنها تشمل قيمة الواردات مضافا إليها التعريف الجمركية. ولا شك أن المناطق الحرة تلعب دورا كبيرا في مجال التحفيز الضريبي لما تمنحه من الإعفاءات المرتبطة بالتصدير، ولذلك يعد التوسع فيها آلية هامة ضمن سبل تنمية الصادرات.

التمويل: لابد من تيسير شروط الإقراض وخطابات الضمان للمصدرين لاسيما صغار المصدرين، إضافة إلى إنشاء المؤسسات التي تتولى التأمين المطلوب ضد مخاطر التصدير. ومن أجل ذلك ينبغي تحفيز المؤسسات التي تقوم بهذه الأنشطة. كما يمكن استحداث حوافز تمويلية مثل التمويل المجاني الجزئي للمصدرين الذين يدخلون سوقا جديدة، أو يحرزون مركزا عالميا.

تطوير نظام السماح المؤقت والدورباك: بحيث يشمل جميع الأجزاء المستوردة الداخلة في السلع المصدرة، وخاصة التي لا يوجد لها بديل محلي، وهو ما طبقته بنجاح ماليزيا ونيوزيلندا. وفي هذا الصدد لا بد من إزالة المعوقات البيروقراطية لهذه الإجراءات حتى لا تفرغ هذه الحوافز من مضمونها.

أن يؤدي إلى إلغائها، ولكنه يستدعي وضع قواعد وضوابط واضحة تتسم بالنزاهة والشفافية لتحديد المستفيد من الدعم، ومعايير منح الدعم، والإعلان عن هذه الضوابط وعن قوائم الشركات المستفيدة وعن مدى تحقيق هذه الشركات لأهداف المساندة. ويجب أن يغطي الدعم كافة الصناعات التصديرية، مع إيلاء مزيد من الاهتمام إلى الصناعات التي تتمتع مصر فيها بميزة نسبية أو توشك أن تحقق فيها هذه الميزة. كذلك ينبغي زيادة رأس مال صندوق دعم الصادرات لتوسيع قاعدة المستفيدين منه.

الارتقاء بالتسويق: وذلك عن طريق تنظيم تدريب موسع ومتميز للمصدرين لتنمية مهارات التسويق الدولي لديهم، بالإضافة إلى تأسيس ودعم الشركات التسويقية المتخصصة لكل نشاط، وجذب الشركات التسويقية العالمية وتهيئة مناخ العمل لها. ومن جانب آخر، لابد من تبسيط الإجراءات والمستندات والشروط المطلوبة لتمثيل مصر في المعارض الدولية، وكذلك تخفيض تكلفة المشاركة في هذه المعارض.

الشحن: بالإضافة إلى أهمية الاستثمار في البنية التحتية للشحن، ينبغي البدء بتخفيض رسوم الشحن والتخزين والنولون البحري. وفي هذا الصدد، يمكن استهداف الوصول بتكلفة التصدير والاستيراد إلى مستويات أفضل الدول إقليميا ثم أفضل الدول عالميا، أي تخفيض تكلفة التصدير من ٧٣٧ دولارا للحاوية (حاليا) إلى ٥٩٣ دولارا للحاوية (وهي التكلفة في الإمارات) ثم ٤٥٠ دولارا للحاوية (ماليزيا)، وتخفيض تكلفة الاستيراد من ٨٢٣ دولارا للحاوية (حاليا) إلى ٥٧٩ دولارا للحاوية (الإمارات) ثم ٤٣٩ دولارا للحاوية (سنغافورة).^٢

تبسيط إجراءات التصدير والاستيراد: وذلك للوصول إلى المستويات العالمية من حيث المدة التي تستغرقها هذه الإجراءات. وفي هذا الصدد، يمكن استهداف تخفيض عدد الأيام اللازمة للتصدير من ١٤ يوما (حاليا) إلى ٥ أيام (الدائمك)، وعدد الأيام اللازمة للاستيراد من ١٥ يوما (حاليا) إلى ٣ أيام (سنغافورة).

الحوافز الضريبية: رغم أن قانون الضريبة على الدخل الصادر بالقانون ٩١ لسنة ٢٠٠٥ قد وحد معدلات الضريبة وألغى الإعفاءات الضريبية المنصوص عليها في قانون ضمانات وحوافز الاستثمار (الصادر بالقانون ٨ لسنة ١٩٩٧)، إلا أنه لا توجد تجربة دولية ناجحة إلا وقد اعتمدت

^٢ تستند هذه البيانات إلى تقرير ممارسة أنشطة الأعمال في مصر ٢٠١٠ "Doing Business in Egypt 2010" الصادر عن البنك الدولي.

٢-٢ السياسات طويلة الأجل: زيادة وتنويع الطاقة التصديرية

وفيها ينصب الاهتمام على توسيع القاعدة التصديرية كما، وتطوير هيكلها بالدخول في الصناعات مرتفعة القيمة المضافة وكثيفة العمالة، ثم الصناعات مرتفعة القيمة المضافة وعالية التقنية. ومن أهم هذه السياسات ما يلي:

إدخال الشركات الصغيرة والمتوسطة في منظومة التصدير: فعلى الرغم من أن هذه الشركات تلعب دورا محوريا في الإنتاج وتساهم بنسبة ٨٠٪ من إجمالي القيمة المضافة، إلا أن مساهمتها في الصادرات لا تتجاوز ٤٪. ويمكن تشجيع هذه الشركات عن طريق منحها تسهيلات تمويلية وإجرائية، ثم مساعدتها في اختيار السلع التصديرية، مع ربطها بالمنشآت الكبيرة من خلال سلسلة القيمة؛ وتقديم التدريب الكافي لها حتى يصبح منتجها قادرا على المنافسة في الأسواق الخارجية، ومساعدتها في اختيار الأسواق مع التركيز على فتح أسواق جديدة لا سيما الأسواق الواعدة في آسيا، إلى جانب منحها الحوافز العامة للتصدير المذكورة آنفا.

رفع كفاءة العمالة: ويعد هذا من أهم عوامل الارتقاء بجودة المنتج المصري، والدخول في الصناعات عالية التقنية، ورفع الإنتاجية. ومن أهم وسائل ذلك:

- وضع خطة عمل شاملة بالتعاون مع القطاع الخاص للارتقاء بالتعليم الفني.
- مساندة الشركات التي تقدم التدريب الفني اللازم للعمالة، وزيادة هذه المساندة إذا سمحت بانضمام العمالة من الشركات الأخرى إلى هذا التدريب.
- التعاون مع حكومات الدول المتقدمة لإنشاء مراكز للتدريب الفني في مصر في مختلف القطاعات.
- تحسين نظم إدارة العمالة داخل الشركات بحيث تكون هناك رقابة قوية على الأداء، وتقوية نظم التقييم والإثابة والعقاب.
- تكثيف البحوث والتطوير والابتكار: ومن أهم آليات تحقيق ذلك ما يلي:
- منح حوافز متنوعة للشركات التي تنشئ وحدات للبحوث والتطوير والابتكار وتحسين الجودة.
- تشجيع الشركات على الدخول في شراكة مع الجامعات والمراكز البحثية، حيث تمول الشركات المشروعات البحثية وتستفيد من نتاجها الفكري مباشرة.

- منح امتيازات للشركات التي تحصل على شهادات الجودة والمطابقة للمواصفات العالمية.

توجيه الاستثمارات إلى الصناعات متوسطة التقنية وكثيفة العمالة مثل الإلكترونيات البسيطة، ثم منح مزيد من الحوافز للصناعات عالية التقنية مثل أجهزة الاتصال المتطورة والصناعات البيوتكنولوجية: أي تقديم حوافز ضريبية أولا للاستثمار في الصناعات متوسطة التقنية كثيفة العمالة، ثم إعفاءات وحوافز أكبر في وقت لاحق للصناعات عالية التقنية، بعد أن يتم رفع كفاءة العمالة بما يناسب هذه الصناعات، وإنشاء مناطق صناعية متكاملة للصناعات المتطورة تجمع كلا من المنتجين لهذه الصناعات المختلفة والمنتجين لمدخلاتها مع توفير البنية التحتية التي يحتاجونها. وقد اعتمدت على هذه المناطق الصناعية جميع دول النمر الآسيوية، لا سيما الفلبين وماليزيا وسنغافورة. ويوضح الجدول (٣) تطور هيكل الصادرات في هذه الدول خلال الفترة ١٩٨٥-١٩٩٨ نتيجة تبنيها سياسات تحفيز الاستثمار في الصناعات عالية التقنية.

الجدول (٣): تطور هيكل الصادرات الصناعية من حيث المستوى التقني في بعض الدول الآسيوية، ١٩٨٥-١٩٩٨ (٪)

الدولة	الفلبين	ماليزيا	سنغافورة
	١٩٨٥	١٩٩٨	١٩٨٥
اعتماد على الموارد	٥٦,٠	٧,٢	١٦,٧
تقنية بسيطة	٢٤,١	١٤,٥	٧,٠
تقنية متوسطة	٨,٩	١٠,٩	٢٣,٤
تقنية عالية	١١,٠	٦٧,٤	٢٤,٥

المصدر: (Weiss (2005).

تطوير البنية التحتية بما يتفق مع متطلبات التصدير: بما في ذلك النقل والشحن والاتصالات والكهرباء، وخاصة الاستثمار في تحسين خدمات الموانئ البحرية والجوية، وزيادة الطاقة الاستيعابية لها، إضافة إلى زيادة خطوط الشحن إلى جميع الأسواق العالمية، ومنها الأسواق ذات الفرص التصديرية العالية كالأسواق الإفريقية والآسيوية. ومن الجدير بالذكر أن مصر احتلت المرتبة ١١٩ من ١٥٠ دولة في مكون البنية التحتية في مؤشر الأداء اللوجستي الصادر عن البنك الدولي.

العمل على زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر: والذي يزيد من الطاقة التصديرية عن طريق الاستثمارات، كما يعد عاملا رئيسيا في نقل التكنولوجيا. وفي هذا الصدد، ينبغي ربط حوافز الاستثمار الأجنبي بالأداء المحقق لأهداف التصدير، كالأستثمار في الصناعات عالية القيمة المضافة، وتقديم التدريب الجيد للعمالة، والحفاظ على نسبة

الخلاصة

تناولت هذه الورقة بالتحليل طبيعة المعوقات التي تواجه التصدير في مصر. وفي ضوء هذا التحليل، طرحت بعض السياسات المقترحة لزيادة الصادرات وتنويعها ورفع جودتها ومحتواها التقني. وقد تضمنت هذه المقترحات سياسات قصيرة الأجل تعمل على تعظيم الاستفادة من الطاقة التصديرية القائمة بالفعل مع استغلال مواطن القوة كزيادة السلع ذات الميزة النسبية، وأخرى طويلة الأجل تهدف إلى زيادة الطاقة التصديرية وتطوير هيكلها. كما أوضحت الورقة بعض متطلبات هذه السياسات، فضلا عن الأفق الزمني لتحقيق أهدافها. وختاما، ينبغي التأكيد على ضرورة تضافر الجهود بين الحكومة والقطاع الخاص والمؤسسات التعليمية والبحثية والمجتمع المدني للتغلب على المعوقات التي تحول دون تحقيق ففزة نوعية وكمية في الصادرات.

كتب هذا العدد من آراء في السياسة الاقتصادية أ. د. هناء خير الدين وطارق الغمراوي (المركز المصري للدراسات الاقتصادية). ويمكن الرجوع للباحثين للحصول على مزيد من المعلومات حول تفاصيل المراجع المستخدمة في هذه الدراسة.

معينة من التصدير، والقيام بالبحوث والتطوير. وهذا ما حدث في ماليزيا خلال الفترة ١٩٨٧-١٩٩٧ عندما دخلت الولايات المتحدة واليابان بثقليهما في الاستثمار في الصناعات المتطورة. والأكثر من ذلك أن هاتين الدولتين صارتا على إثر ذلك من أهم الأسواق المستوردة للمنتجات الماليزية.

وفيما يلي، يوضح الجدول (٤) الأفق الزمني الذي يتوقع خلاله ظهور آثار السياسات المقترحة.

الجدول (٤) : جدول زمني مجمل لتحقيق أهداف السياسات المقترحة

ظهور النتائج خلال	السياسات المقترحة	
السنة الأولى	<ul style="list-style-type: none"> تخفيض النولون البحري ورسوم الموانئ التسويق الفعال والموسع تبسيط الإجراءات المرتبطة بالتصدير والاستيراد تطوير وتبسيط نظام السماح المؤقت مساندة الصادرات وفق المعايير والشروط التي يتم تحديدها 	المرحلة الأولى من النتائج ١-٢ سنة منذ بدء الخطة
السنة الثانية	<ul style="list-style-type: none"> الإعفاء من الضريبة غير المباشرة على الواردات توفير التمويل بشروط ميسرة 	
السنة الثالثة	<ul style="list-style-type: none"> الاستثمار في البنية التحتية للنقل الداخلي والموانئ والمطارات وخطوط الشحن الاستثمار في الصناعات متوسطة التقنية كثيفة العمالة الاستثمار الأجنبي مع الحوافز المشروطة بتحقيق أهداف التصدير إدخال الشركات الصغيرة والمتوسطة في منظومة التصدير ومعاونتها تمويليا وتدريبيا وربطها بالشركات الكبرى 	المرحلة الثانية من النتائج ٣-٧ سنوات منذ بدء الخطة
السنة الرابعة	<ul style="list-style-type: none"> رفع كفاءة الشرائح المختلفة من العمالة إقامة المناطق الصناعية المتكاملة للصناعات متوسطة التقنية 	
السنة الخامسة	<ul style="list-style-type: none"> الاستثمار في الصناعات عالية التقنية تحقيق كثافة البحوث والتطوير والابتكار 	
السنة السابعة	<ul style="list-style-type: none"> إقامة المناطق الصناعية المتكاملة للصناعات عالية التقنية 	

لمزيد من المعلومات، يرجى الاتصال بالمركز المصري للدراسات الاقتصادية
أبراج نايل سيتي، البرج الشمالي، الدور الثامن - كورنيش النيل، رملة بولاق
القاهرة ١١٢٢١ - مصر

تليفون ٢٤٦١٩٠٣٧ (٢٠٢) فاكس: ٢٤٦١٩٠٤٥ (٢٠٢)

E-mail: ecses@ecses.org.eg <http://www.ecses.org.eg>