نحن عادة نعمل ندوة كبيرة جدا قبل اى معرض من المعارض، يشارك فيها سفير الدولة أو المستشار الاقتصادى لها والتمثيل التجارى المصرى وكافة الجهات ذات الصلة بالموضوع ونتناقش فى الموضوع ، فاذا كان المعرض مثلا فى اليابان نتكلم عن السوق اليابانى ، كيفية الدخول فيه ، ماهى اسعاره وأذواقه ، موسوعه كبيرة جدا تعملها هيئة المعارض والأسواق الدولية .

والمعارض عندما نقول فيها دعم ، المنتج يأتى ببضاعته لدينا وفى هيئة المعارض نتولى التعبئة والشحن والنقل الى دولة المعرض، والتأمين على هذه المنتجات ونعمل له الديكورات وننقلها من الكونتر الى مكان الديكور ، ونعمل عملية التخليص الجمركى ثم نوفر له خدمة الالتقاء مع رجال الاعمال المصريين والاجانب.

نحن اختصينا المشروعات الصغيرة والمتوسطة بالمعارض ، نحن عملنا حتى الآن معرضين بمبادرة من هيئة المعارض والاسواق الدولية عملنا معرض تكنولوجيا المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتم عمله فى شهر فبراير وشارك فيه ١٢ دولة علاوة على مشاركة كافة الوزارات فى جزء منه، ومن هنا أوجه شكرا كبيرا للصندوق الاجتماعى لأنه مشارك رئيسى معنا فى المعارض الداخلية والمعارض الخارجية ، وهذا العام نحن نحضر لعمل معرض تكنولوجيا الصناعات الصغيرة والمتوسطة الذى سيكون فى يونيو القادم ، ومن خلال هذا المعرض نحاول نقل التكنولوجيا من الخارج إلى ج.م.ع ، وقعنا اتفاقيات مع رومانيا وايطاليا والمانيا لكى نأخذ بمقتضاها نحن والاتحاد التعاونى الانتاجى وهيئة المعارض واتحاد الغرف التجارية بعض الصناعات الصغيرة التى يمكن ان تدخل الى ج.م.ع لكى نبدأ تصنيعها محليا من خلال وزارة الانتاج الحربى والهيئة العربية للتصنيع وبعض الجهات فى القطاع الخاص.

المعرض أتى بنتائج جيدة جدا ، وقد ضم المعرض كل الوحدات الانتاجية ، الشباب ، الوحدات التمويلية وايضا بعض الصناعات التى احضرناها من الخارج وذلك لان المعرض عباره عن شاب محتاج اموال ، ويحتاج منتجا يصنعه ، وجهة تصفها له ، وواحد يعمل التقاء ، وهذا ما وفره المعرض له ، المعرض اتى بنتائج جيده وعملنا على غراره أكثر من ٣ ندوات خرجت بتوصيات كثيرة سأضعها تحت تصرفكم لأنها نتيجة وعمل وخلاصة عمل لمدة عامين كاملين.

فى المحور الثانى سؤال هل يعتبر الدعم الذى تقدمه الهيئة العامة للمعارض فى مجال تسويق

منتجات الصناعات الصغيرة كافيا؟ أم أن الامر يقتضى وجود مؤسسات تسويقية متخصصة ؟ وان كان الأمر يقتضى وجود هذه المؤسسات فما هى الاسباب التى تحول دون اقامتها ، وكيف يمكن التغلب عليها ؟

الحقيقة المعارض وحدها أداه رئيسية وليست هى كل الأدوات المعارض تفتح اسواقا جديدة ، تنقل تكنولوجيا ، نفتح فرصا للشباب وكافة المنتجات ، لكنى أعتقد أن المعارض وحدها ليست كافية ، يجب ان يكون هناك بعض التوصيات السريعة لتوسيع رقعة المشاركة فى التسويق ، لابد من عمل شعبه فى اتحاد الغرف التجارية للصناعات الصغيرة والمتوسطة ، ايضا انشاء غرفة للصناعات الصغيرة والمتوسطة فى اتحاد الصناعات لتساعد فى عمليات التسويق والامداد بالمعلومات ومناقشة مشاكلهم .

ايضا هناك اتفاقات كثيرة جدا موقعه بين ج.م.ع وبين الدول العربية يجب ان نفعل هذه الاتفاقات لكى تساعد فى فتح اسواق جديدة ، نؤيد بشده اقامة شركات متخصصه فى تسويق المنتجات الصغيرة والمتوسطة ومعروف من خلال التعامل مع العالم الخارجى ان المنتج الصغير يكون عادة متفرغا للانتاج وليس له قدره على التسويق وبالتالى نحن نؤيد بشدة اقامة شركات متخصصه لتسويق المنتجات بصفة اساسية ومن ضمنها المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

نحن نقترح ايضا كهيئة معارض لكى يزيد تسويق الشباب بأن تخصص مساحات مجانية فى المحافظات ليقام بها سوق اليوم الواحد ، هناك منتجات كثيرة جدا ونحن عندما نسافر للخارج نرى ماذا تصنع الدول ، نأتى يوم أحد ، أو يوم اثنين أو يوم اربعاء يكون فيها عرض لكافة المنتجات فى المحافظات على مستوى الجمهورية وهذه مهمة الى اقصى درجة ممكنه .

ايضا نرى لزيادة هذه المشاركة التسويقية ، لابد ان المناقصات الحكومية والاشياء التى تطلب من القطاع العام ، يجب أن يكون منتج الصناعات الصغيرة والمتوسطة له حضور فى هذا المجال بمعنى ان نلزم الجهات الحكومية بشراء بعض المنتجات من الصناعات الصغيرة والمتوسطة .

من هذا المنطلق اعددنا عدة دراسات خاصة بالاسواق موجودة لدينا فى هيئة المعارض والاسواق الدولية وفى التمثيل التجارى وفى وزارة التجارة الخارجية عن الاسواق وكيفية الدخول اليها والتعامل معها.

أخيرا انيط بهيئة المعارض والاسواق الدولية موضوع فى غاية الأهمية نبت من خلال الخبرة المكتسبة ، فقد اكتشفنا أنه فى افريقيا والدول العربية على وجه التحديد يلزم ان تكون البضاعة حاضره وسوق سعرى ، فنحن بدأنا نأخذ مناطق كملاحق جمركية أو مناطق حره فى بعض الدول درسناها ، بدأنا فى افريقيا بالسنغال ثم بعدها سيكون بنين ، ثم كينيا ثم فى دول أخرى ، ثم بدأنا ايضا بالسودان أخذنا فى وادى حلفا وفى بورسودان لأنه بدأ الآن محور رئيسى يربط الاسكندرية حتى جنوب افريقيا موازى للبحر الاحمر وهذا الطريق متصل ، فنحن نستغل ميناء بورسودان لاعادة شحن المنتجات المصرية .

كنا نصدر للسوق العراقى مايقرب من ٨٠٠ مليون دولار ، والآن بعد حرب العراق ومايسمى تحرير العراق فقدنا هذا السوق مرة واحدة ، ففكرنا فى هذا الاطار وأخذنا فى مدينة الزرقا والتى تبعد ٣٥ كم عن الحدود العراقية كمنطقة تجاره حرة وخزنا فيها البضاعة المصرية لأن التجار العراقيين يحضرون الى هذه المنطقة لشراء المنتجات الموجودة ويعودوا بها مرة اخرى للعراق وحتى هذه اللحظة بدون جمارك.

ايضا خلال معرض القاهرة الدولى الماضى وصل وكيل وزارة التجارة الخارجية العراقى ونحن كنا على اتصال بالسيد وزير التجارة الخارجية العراقى الذى اصبح اليوم وزيرا للدفاع ، وكان وكيل الوزارة المسئول عن هذه العمليات ضيفا لدينا فى معرض القاهرة الدولى ونجحنا فى عمل عدة اتفاقيات معه ، كان آخرها حضور الكوادر العراقية لتدريبها فى مصر وخاصة الكوادر المسئولة عن التعاقدات والصفقات وهذا سيساعدنا بشدة ، طلبنا منه ايضا اقامة منطقة حرة فى قلب بغداد نرسل اليها بضاعتنا المصرية ونعمل show room وستكون الصناعات الصغيرة والمتوسطة اهمها لأن هيئة المعارض تشغل الصناعات الصغيرة والمتوسطة وايضا الانتاج من كافة القطاعات ، كل هذا الجهد تبذله هيئة المعارض والاسواق الدولية .

أكرر شكرى وامتنانى لحضورى هذه الندوة وهى بالفعل ندوة مهمة واساسية ، نحن لدينا فى هيئة المعارض مركز المعلومات ، يسعدنا استقبال اى فرد من شباب الخريجين وشباب المصدرين ومن المشروعات الصغيرة والمتوسطة وسنعطى له كل الدراسات بالمجان وأشكركم مرة اخرى والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته.

عبد الفتاح ناصف

شكرا للاستاذ محمد السعيد صالح ، والحقيقة بسبب ظروف سيادته وعدم استمراره لنهاية الجلسة ، فأنا أرجو لمن لديه تعليق على موضوع التسويق بصفة عامة والمعارض بصفة خاصة ان يتفضل بالتعليق أو السؤال قبل انصراف سيادته.

محمد عبد الحليم عمر

بسم الله الرحمن الرحيم .. الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله ، الحقيقه بعد أن وضح أ. محمد السعيد صالح دور المعارض ، أرى أنه دور جيد جدا ، فقد كان لدى ملاحظات حضرتها على التساؤل الذى وضعه د. ممدوح فى ورقته حول دور المعارض فى تنشيط التسويق لمنتجات المشروعات الصغيرة وقد أجاب على ذلك الاستاذ محمد السعيد صالح رئيس هيئة المعارض، انما ما استعرضه سيادته ينقصه الاعلام فقط عن هذا الدور ، والحقيقه اننى أكاد أكون متصلا بالمشروعات الصغيرة فى دراسات عديدة ، انما هذا الدور لهيئة المعارض أسمعه لأول مرة وهو يحتاج لعملية اعلام بهذا الدور لأنه كما قال سيادته إن أصحاب الصناعات الصغيرة والمشروعات الصغيرة لايجدون فرصة للتسويق.

ثانيا التنسيق بين هيئة المعارض وبين الجهات المهتمه بهذه المشروعات ، هناك حوالى ٤٠ برنامجا لرعاية الصناعات الصغيرة والمشروعات الصغيرة فى مصر ، فلقد عقدنا بالمركز منذ فترة مؤتمر عن هذا الموضوع وحضره كافة المهتمين بهذه المشروعات وتكلمنا عن مشاكل المشروعات الصغيرة ومنها مشكلة التسويق، لكن لم يذكر هذا الدور المتميز لهيئة المعارض الذى سمعناه الآن ، لذلك لابد من الاعلام عن هذا الدور لأن الذى لايعلم لايشارك .

أمر آخر الكلام عن المشروعات الصغيرة كثير جدا جدا ، تكاد تشغل يوميا الصحف والمؤتمرات والندوات ويغيب عنها أصحاب الصناعات الصغيرة ، لا أحد يسمع لهم ، كل من يتحدث هم اصحاب الصناعات الكبيرة أو الباحثين الكبار ، لذلك فان هذا الدور سمعت عنه لأول مرة وسعدت به. لابد من عملية توعية لأصحاب المصلحة وهم العاملون فى المشروعات الصغيرة، والشىء الثانى أخشى ان يكون من يستفيد من هذا النشاط التسويقى لهيئة المعارض محدود دون الفضاء العريض.

ايضا البرامج المسئولة عن المشروعات الصغيرة فى مصر لابد من التنسيق بينهم لكى يعرف

كل منهم الآخر ، ويتعرف على تجربته والاستفاده منهاوأنا أعرف جهات وبالذات فى المنظمات غير الحكومية وهناك مشروعات رائده فى السيدة زينب لمشروعات متناهية الصغر وهى أكبر المشروعات , وكما نعلم أن عدد المشروعات الصغيرة والمتوسطة فى مصر ٩٧٪ من عدد المشروعات، منها ٩٢٪ مشروعات متناهية الصغر ، هذه لايعلم عنها أحد، نحن نتكلم عن المليون جنيه المشروعات ذات المليون جنيه ، واصحابها يمكنهم الوصول الى مصادر التمويل الرسمى اما المشروعات التى تحتاج الى اقل من ١٠٠٠ الى ٥٠٠٠ جنيه فلا يهتم بها أحد والمنظمات غير الحكومية التى تعمل فى مجال تمويل ورعاية المشروعات متناهية الصغر لا تعلم شيئا عن جهود هيئة المعارض التى سمعناها الآن.

على جمال احمد

الحقيقة سوف أتكلم فقط فى جزئية المعارض التى يشرفنا وجوده حاليا سيادة اللواء محمد السعيد صالح ، فموضوع المعارض موضوع هام جدا وقد أثار سيادته نقطة ان هناك فائض ماليا كبير، والحقيقة مجهود سيادته واضح ومعروف لكن اتمنى ان يتحرك فى اتجاه الصناعات الصغيرة بشكل فعال وان يكون قدوة للناس والجهات الحكومية التى تتحرك فى دعم الصناعات الصغيرة فى مجاله، وأعتقد ان استخدام جزء من الفائض الذى بلغ ٧ مليون جنيه للصناعات الصغيرة بتخفيض اشتراكها فى المعارض سيكون له دور فعال ومهم ، ايضا اشتراك التجمعات للصناعات الصغيرة على شكل جمعيات أو غيرها، وأن يتم عمل تجمع لتنشيط الصناعات الصغيرة فى المعارض، بمعنى ان هناك عضوا ليس له المقدرة فى المشاركة ويمكنه ان يدخل من خلال التجمع او من خلال جمعية وسيكون تواجده موجودا وفعالا. النقطة الثانية التى اطلبها من سيادة اللواء ان نعمل معارض متخصصة لتنشيط الصناعات الصغيرة بمسميات مختلفه، مثلا ليكن معرض التكامل ويوجه بنمط معين مدروس فى فترة معينه بسعر منخفض، معرض خاص بالصناعات المغذية أو معرض خاص بالاحتياجات فيها يتلاقى الشخص المحتاج لسلعة معينه والمنتج لها ، وندعو من خلال هذا التجمع جهات علمية وبحثية فى مصر لتطوير المنتجات ونقل مفهوم ربط الصناعة بالبحث العلمى لتشجيع الطرفين على انتاج منتج اعلى جودة واقل تكلفة .

اعتقد ان هناك دورا كبيرا جدا لهيئة المعارض اذا قامت به بالتعاون مع الصناعات الصغيرة ستستطيع عمل الكثير واذا قل الفائض المالى لديها بتشجيع الصناعات الصغيرة سيكون مردوده كبيرا جدا على مستوى الدولة بدلا من ان يكون فائضا فقط وشكرا.

أحمد عبد السلام

الحقيقة هناك كلام كثير يمكن ان يقال فى هذه الندوة الهامة جدا والحوار الهام جدا حول المشروعات الصغيرة والمتوسطة ، لكن سأعلق الآن سريعا على الكلام الذى قاله سيادة اللواء.

طبعا الجهد المبذول واضح ، لكن هناك استفسار بخصوص Expo link الخاص بناجى الفيومى هل هناك تعاون معه أم أن كل واحد يعمل فى جزيرة منفصله مثل حالنا فى مصر ؟ لابد من عمل نوع من التعاون والتنسيق بين الجهات المصدرة .

الشىء الآخر ان سيادته قال انهم يدعون الناس الذين يمكن ان يقدموا التمويل اللازم ، نحن شركة ضمان مخاطر الائتمان ونحن من ال pioneers بمشروعات الصناعات الصغيرة والمتوسطة فى مصر من عام ١٩٨٩ نحن لم ندع لاى معرض أو مؤتمر لكى نقول ماهى الامكانيات التى يمكن ان نقدمها لأصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة من تمويل.

لدينا أكثر من برنامج ، لدينا برنامج المشروعات الصغيرة والمتوسطة ، لدينا برنامج ميكروز الذى تكلم عنه سيادة الدكتور ، لدينا مشروع كبير جدا بالنسبة للميكروز ، وبالنسبة لموضوع التسويق فان رأيى الشخص انه من الصعوبة أن أى شركة فى مصر يمكن ان تعمل دراسات تسويق فالعملية مكلفة جدا ، ولايستطيع احد عليها حتى الشركات الضخمة فى مصر فيكون التسويق لديها طبقا للعلاقات الشخصية بينهم وانما اقترح ودائما اقترح فى المؤتمرات وأدعو اصحاب المشروعات الصغيرة أن يؤسسوا شركة للتسويق ، كل واحد يساهم طبقا لاستطاعته ، سهم اثنان ثلاثة بحيث يكونوا هم أصحاب الشركة ، هذه يمكن ان تعمل دراسات تسويق ونصبح مثل اليابان.

بالنسبة لليابان لايوجد مصنع يقوم بالتصدير، شركات التجارة تطلب من كل مصنع عمل منتج بمواصفات معينه وليس عليه دور فى التسويق، شركة التجارة هى المسئولة عن التسويق، هم يعرفون العادات والأذواق والموضحات فى كل بلاد العالم وهذه الشركات تقوم بالتصدير لهذه المنتجات واختيار الاماكن المناسبة وفى نفس الوقت اقترح ان يكون هناك شركات التجارة.

لا أقصد شركات التجارة الحكومية لأنها فشلت لأنه للاسف الشديد معظمهم كان يبحث عن مصالح شخصية له، وهذه الشركات لاتبيع لهم المنتج فقط ، بل يمكن أن تشترى لهم المادة الخام الرئيسية التى يعملون بها وستكون افضل وسيحصل على اسعار جيدة ، فاذا كان لدى ٣٠-٤٠ الف

مصنع خشب ، عندما أحضر لهم خشبا سأستورد كميات كبيرة ومن ثم سأحصل على اسعار جيدة ، اما اذا كانت ورشة صغيرة وتحتاج الى متر أو متر ونصف مكعب فى الشهر أو ثلاثة أشهر فلن يحصل على أسعار جيدة.

هذا ما اردت قوله بصفة عامة بشأن المعارض والتسويق ولازال لدينا الكثير من الكلام عن الصناعات الصغيرة والمتوسطة .

عزمى مصطفى

الحقيقة لا أحد يستطيع أن ينكر التحديث الذى تم فى هيئة المعارض بقيادة اللواء محمد السعيد صالح، لكنى أود التوقف امام اضافتين تحتاجان لدعم لأن شغل المعارض مثل اشياء كثيرة فى الخدمات غير المالية المطلوب توفيرها فى الصناعات الصغيرة يجب على كل المجتمع وكل منظمات الأعمال مساندته.

التحديتان اللذان يمكن الوقوف عندهما انه كما قال فى كلام سيادته ان المعرض الثالث لتكنولوجيا الصناعات الصغيرة سيقام فى يونيو القادم، الفكرة ان عرض المعدات والآلات أو عرض مستلزمات الانتاج المطلوبه للصناعات الصغيرة هو نوع من توفير التكنولوجيا اللازمة للصناعات الصغيرة لأنه عادة من ينتج التكنولوجيا إما صانع المعدات وإما صانع الخامات ومستلزمات الانتاج، فكانت خطوة ذكية جدا من المعارض ان تبدأ من عامين فى عرض المعدات والآلات وهذا هو المعرض الثالث فى عرض معدات جديدة للصناعات الصغيرة أو مستلزمات انتاج ويجب أن ندعم هذا الاتجاه.

التحديث الثانى الذى نود أن نقف خلفه ان يكون اللجوء للمعارض الدائمة بحيث لايكون المعرض مناسبة وتنفض، المعرض وظيفة ثابته وبالتالى اللجوء لمعارض ثابته لعرض منتجات فى افريقيا أو فى السودان أو فى الاردن شىء جيد لأن التسويق فيه جزء ملح ، تواجد السلعة، وتواجد منتجات الصناعات الصغيرة المصرية على مدار السنة تكون وسيلة جيدة جدا بحيث يتعود عليها الناس وتكون مجالا للاستفادة والتعرف.

أؤيد الاقتراحين اللذين قالهما أ. أحمد عبد السلام ، والذى قاله الزميل العزيز على جمال أحمد بأن نتوسع فى المعارض المتخصصه ، معارض للصناعات التكاملية، معارض للصناعات المغذية ستضيف للصناعات الصغيرة الكثير، إن هيئة المعارض تأخذ الامكانيات التى لدى القطاع

الخاص كمعارض مشتركة بحيث يكون هناك اشتراك فيها، اعتقد أن تدعيم جهود هيئة المعارض ولجوء منظمات الاعمال لتنمية الصناعات الصغيرة من خلال الافكار التى تقدمها هيئة المعارض سيضيف كثيرا للصناعات الصغيرة فى مصر وشكرا.

محمد السعيد صالح

شكرا على هذه المداخلات القيمة بالفعل ، سأضيف بعض النقاط السريعة ، فى الحقيقة كنت اتمنى ان يكون لدى قاعدة معلومات كامله عن كافة الجمعيات والأنشطة الاهلية لكى ادعوها للمشاركة فى المعارض الخارجية ، أعتقد أن هذه أحد المشاكل الرئيسية فى ج.م.ع اننا لا نعرف بعض، كل يعمل فى جزر مستقله منفصله ، وأنا اثنى على دور الصندوق الاجتماعى للتنمية .

ربما أننى قرأت الورقة التى اعدها د. ممدوح بسرعة لكنها ورقة متميزة بالفعل ، أقول إن الصندوق الاجتماعى للتنمية هو المؤهل الوحيد لقيادة المشروعات الصغيرة والمتوسطة ويجب ان نبنى عليه ، وعندما نكون فى افريقيا يسألون عن تجاربنا وعن الصندوق الاجتماعى للتتنمية وهذا ننقله للمهندس عزمى وللصندوق الاجتماعى للتنمية واتمنى ان يكون لدى الصندوق الاجتماعى للتنمية كافة هذه البيانات وأن يكون لديه قاعدة معلومات ويعطيها لنا ونحن نسعد بها لأنها عملية تسويقية لأنه يهمنا طالما الأرض موجودة والاتصالات موجودة والخارج موجود ، لو أن مثل هذه القاعدة موجودة لدى الصندوق الاجتماعى أرجو أن يمدونا بها وسأدعوهم مباشرة للمشاركة فى هذه المعارض.

بالنسبة للدعم ، تكلمت فى الدعم كثيرا ونحن نقول ان دعم شباب المصدرين يصل الى ٣ معارض بالمجان ، بالاضافة الى انه اذا كانت مشاركة فى معرض عام أو معرض متخصص يصل الدعم الى ٧٥٪ ربما فى المرحلة الاخيرة عملنا شيئا مهما مع الصندوق الاجتماعى للتنمية بأن خصصنا لهم مساحة على ٧ آلاف متر يقام معرض دائم للمشورعات الصغيرة والمتوسطة من أجل التوجه الذى ذكره المهندس عزمى ويدأوا بالفعل، وسيعمل باستثمارات ٢٠ مليون جنيه وسيكون بها سلسلة من الندوات والقاعات وهذا سيقرب المسافة ويحل مشاكل كثيرة.

فيما يتعلق بالمعارض المتخصصه، نحن لدينا سلسلة كبيرة من المعارض المتخصصة ، أنا أريد أن اربط الصناعات الصغيرة بالصناعات الاخرى، لا أريد أن أقدم معارض متخصصه للمشروعات الصغيرة انا لدى تكامل صناعى موجود فى أول معرض افتتحه السيد رئيس مجلس الوزراء اكتشفنا

ان كل المشاركين فى المعرض يستوردون بند مسامير بما قيمته ٧٠ مليون دولار، وجدنا هذا يستورد، وهذا يستورد مسامير، فظهرت الحاجة الى اقامة شركة وتم توقيعها فى وجود رئيس مجلس الوزراء بالعاشر من رمضان ، نحن نريد أن نربط الصناعات الصغيرة بالصناعات الكبيرة حيث إنها هى الصناعات المغذية للصناعات الكبيرة ونعمل تكاملا بينهم حيث إن الصناعات الصغيرة تغذى حوالى ٨٠٪ من الاقتصاد القومى وكل اقتصادات الدول الكبرى كبرت من المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

بالنسبة لتطوير المنتجات ، انا متفق تماما، أى سوق يحتاج جودة المنتج وسعره ، بالنسبة للجودة مطلوب دائما الاحتكاك ، مطلوب التطوير، مطلوب بحوث دائما ، وقد تقدمت مره وأنا فى الحزب الوطنى - وأنا اشغل امين الحزب الوطنى فى شبرا - بطلب ان تستنزل التكلفة المالية التى يتم صرفها على أعمال بحوث التطوير للمنتجات من الضريبة العامة للمنتج لكى يطور منتجاته ، لأن طبيعة عملى أن أرى منتجات ورجال أعمال ، نجد منتجات منذ الستينات لازالت موجودة كما هى التعبئة غير جيدة ولايوجد تطوير ، مطلوب ان نطور منتجاتنا.

من المعروف أن الدول تنافسنا بشدة بحيث ان أحد رجال الأعمال للاسف عندما ينتج منتجا جيدا، عندما يسير فى السوق يقول نطلع على أوروبا ، لماذا لايطلع على افريقيا، أفريقيا هى ملاذنا ونستثمر العلاقات السياسية والعلاقات التاريخية والجوار ومنتجنا يتمشى مع افريقيا بشدة ، ربما ان ج.م.ع هى أول دولة تطلع الى جنوب السودان.

السودان الآن بلد واعد جدا وبالتالى أخذت هيئة المعارض والاسواق الدولية مبادأه بالذهاب الى جنوب السودان وسنذهب هناك خلال اسبوع أو عشرة ايام لكى نعمل هناك معرضا ونخزن بضاعتنا هناك ونعرضها لأن من سيدخل أو لا ويتعود الأهالى على بضاعته سيستمر على استخدامها ، أخذت هذه المبادرة والمخاطرة وأخذت دعما من السيد وزير التجارة الخارجية وعملنا شبه اتفاق مع وزير تنمية الجنوب بالسودان أن نأخذ منتجات مصرية بما قيمته نصف مليون دولار كمرحلة اولى وهذا يظهر أننا نحاول فتح مجالات حتى فى الأماكن التى بها مخاطر كثيرة جدا.

مايتعلق بجمعية المصدرين المصريين طبعا هناك تعاون بيننا ، لكن تعاون محدود، فامكانياتى محدودة الى اقصى حد لذلك فالدعم الذى اقدمه عادة يكون دعما محدودا لحد كبير لكننى تحدثت مع السيد وزير الصناعة لكى يعطينا دعما من برنامج تحديث الصناعة فالمعارض هى صناعة حديثة فى

ج.م.ع تحتاج الى دعم ، وتحتاج التى تطوير وتحتاج الى دراسات وتحتاج الى كثير جدا.

تناقشت مع السيد وزير الصناعة وتناقشت من خلال السيد وزير التجارة الخارجية وطلبت ان يكون لدى دعم فى المعارض الخارجية ،لأن الحكومة لا تشارك ، وكل زبائنى من القطاع الخاص، وطلبت من برنامج تحديث الصناعة لكن للاسف رفض طلب هيئة المعارض فى وقت اخذت جمعية المصدرين المصريين خمسة مليون يورو أى ٣٥ مليون جنيه ، لو أن مثل هذا المبلغ متاح لدى لعملنا الكثير حيث إن أوجه الانفاق لدى محدودة.

اتمنى ان يأتى اليوم الذى لانكون فيه جزر متفرقة ولا تكون هناك تفرقه بين القطاع الخاص والقطاع الحكومى ، أنا أحترم القطاع الخاص ولا أخدم الحكومة فكل المشتركين معى كلهم من جمعيات المستثمرين والقطاعات الصغيرة ، لكن هناك تفرقه فى المعاملة ارجو ان يأتى اليوم الذى لاتحدث فيه هذه التفرقة بحيث ان القطاع الخاص كان فى الماضى يشكو من تعنت الحكومة اصبحت اليوم الحكومة هى التى تشكو من تعنت القطاع الخاص .

شركة ضمان مخاطر الائتمان ، الحقيقة تعرفت اليوم على أ. أحمد عبد السلام وسأدعو سيادته، وكنت أتعامل دائما مع بنك تنمية الصادرات وكنا دائما ندعوا شركة ضمان مخاطر الصادرات وكانت تقدم اشياء تؤمن على الصادرات والصفقات وكان لها دور كبير جدا وخاصة فيما يتعلق بأفريقيا بالذات .

هذه هى النقاط التى أثيرت وسيسعدنى ان اوسع قاعدة المشاركة ويسعدنا أن نتعاون مع الكافة لأن هذه بلدنا ، كلنا فى قارب واحد ، ان لم نتعاون سنغرق ، علينا أن نترك الجزر المنعزلة ونضع ايدينا فى يد بعض وعيننا على المستقبل مملوءة بالأمل أو التفاؤل بالمستقبل.

أحمد عبد السلام

بالنسبة لغياب المناخ ، وبدون الدخول فى التفاصيل والورقة مكتوبة تفصيلا على كل موضوع، هناك العديد من المشاكل التى تواجه المشاريع الصغيرة والمتوسطة هى عدم توافر التمويل المناسب ، التسويق ، عدم توافر التكنولوجيا البسيطة ، عدم توافر المساعدة الفنيه ، عدم توافر التدريب ، البيروقراطية ، الضرائب غياب المعلومات وهذه فى منتهى الاهمية ونحن فى عصر تكنولوجيا المعلومات ، واذا اتينا ببيان من ٤-٥ جهات حكومية كل رقم سيختلف عن الرقم التالى ، معظم

المشروعات ليس لديها رسميات نشاط لانه يهرب رسميات النشاط بسبب البيروقراطية .

محمد عبد الحليم عمر

مشاكل المشروعات معروفة وتم اعداد اكثر من دراسة عليها رسائل ماجستير ودراسات بحوث ومؤتمرات وهى تنحصر فى ٤ أشياء التمويل ، التسويق، الدعم الفنى، التنظيم وهذه ليست فى مصر فقط لكنها متفق عليها على مستوى العالم .

حاليا ونحن نناقش هذا الموضوع، كان فى ذهنى اننا نريد فى حياتنا اشياء ابتكارية , فالمتغيرات التى حولنا لاينفع فيها الفكر القديم ، بحيث اننى احس ان الفكر الذى تربينا عليه لاينفع فى المرحلة القادمة ، نحن نحتاج الى تغيير ، فاذا مسكنا مشكلة التمويل ، نحن فى حاجة الى اساليب ابتكارية، لماذا ظهرت مشكلة التمويل ؟ وهناك مشروعات تعمل، لماذا لم يصل التمويل حاليا الا الى ٥٪ من حجم هذه المشروعات ؟ لماذا فشل ؟

الدراسات التى عملها مجلس الشورى قالت إن ٥٪ من المشروعات الصغيرة لا تعمل وتأخذ التمويل لحاجة اخرى ، كذلك فان نظام الاقراض بفائدة ادى الى تعثر الكثير من هذه المشروعات ، وأنا لا أدعى اننى آتى بشىء جديد، نحن عملنا ندوة ومستعد أن أرسل لكم مجلد أبحاثها بالكامل حول أساليب تمويل ابتكارية جديدة فالقروض بفائدة لاتنفع، فالممول ليس مجرد شخص يعطى الفلوس ويضمن حقه من تأمين المخاطر أو الضمانات و...و...الخ ويمشى ، والا سيكون مثل التمويل الرسمى للبنوك ، وأول شىء يمكن اقتراحه نظام الائتمان الموجه من البنوك ، لأن حجم الائتمان للبنوك مجتمعه للمشروعات الصغيرة والمتوسطة حوالى ٦٪ وهذا رقم يمكن الا يكون صحيحا فهى من ٢-٦٪ فلابد من ان يكون هناك نظام ائتمان موجه فكما حدث من حوالى سنه الأخذ بالائتمان الموجه فى تمويل الموظفين لشراء سلع استهلاكية من اجل تنشيط السوق. فان المشروعات الصغيرة أولى بهذا التوجيه ، فإن البنوك كما هو معروف لاتدفع فوائد على الحسابات الجارية فيمكن تخصيص جزء منها لتمويل المشروعات الصغيرة بشروط ميسرة فاذا كان حجم الايداعات فى البنوك حوالى ٤٠٠ مليار جنيه فان ١٠٪ منها يوفر حوالى ٤٠ مليار جنيه لتمويل المشروعات الصغيرة التى لم يصل التمويل اليها من البرامج المتاحة سوى حوالى ٦ مليار جنيه.

الشىء الآخر فى الأساليب الابتكارية، وهذه شركات عالمية نجحت ولدى أمثلة فى بعض

البحوث ، موضوع حقوق الملكية الفكرية فى هذه المشروعات ضائعة، هناك شركة فى جنوب افريقيا تعمل سندوتشات فراخ معينه ، الفكرة اخذتها شركة رأس مال مخاطر وطورتها وأصبح لها فروع فى حوالى ٢٠٠ فرع على مستوى العالم ولها فروع فى مصرأصبحت شركة كبيرة ، شركة أدوية صغيره فى البرازيل عباره عن معمل ، ابتكر دواء مضاد حيوى أصبح من اكبر الشركات ووصلت مبيعاته الى ١,٤ مليار دولار على مستوى العالم ، حتى لو تحدثنا عن الفول والطعمية وهو ابتكارنا أخذوه وانتشر فى العالم واسرائيل استخدمته كأحد منتجاتها ، فالملكية الفكرية لبعض الصناعات الصغيرة التى لدينا لها ميزة نسبية كمنتجات خان الخليلى وخلافة لابد ان تستغل بواسطة شركات رأس المال المخاطر.

ايضا التمويل شبه الرسمى ، لقد تبين أنه لا يمكن على مستوى العالم لأصحاب المشروعات الصغيرة أن يصلوا الى التمويل الرسمى عن طريق البنوك لأن البنوك لاتلتفت اليهم ، فلماذا لانعمل التمويل شبه الرسمى وهذا ظهر وتقرير البنك الدولى اظهر صورا ونماذج من العالم كثيرة جدا ، والتمويل شبه الرسمى ببساطه جدا هو توسيط وكالة متخصصه أو شخص بين مجموعة اصحاب المشروعات الصغيرة وبين جهة التمويل الرسمية.

ايضا توجد اساليب التمويل الاسلامية لماذا تقتصر على الاقراض بفائدة وقد ثبت فشله ، لماذا لانستخدم اساليب المشاركة والاستصناع ، وهذه اساليب درسناها بل وطبقت فى برنامج الامم المتحدة لمكافحة الفقر فى اليمن وحضر وكيل وزير التخطيط هناك ومدير مشروع الامم المتحدة وعملنا دراسة حول التمويل الاسلامى وطبقت فعلا ، هذه الاساليب لاتجعل الممول يسلم المال ويجرى وانما يستمر ويتابع هذه المشروعات والصندوق الاجتماعى للتنمية بدأ فى هذا المشروع عن طريق عمليات مشاركة وان كانت على مستوى محدود.

من ناحية التشريع هناك قانون سيصدر ، الضمانات ومواجهة المخاطر لدينا شركات تأمين المخاطر موجودة .

الحقيقة عملية التسويق بجانب ما قاله اللواء محمد السعيد صالح هناك اساليب طبعا الحكومة والقانون الجديد قال ان على الجهات الحكومية ان تعطى اولوية بحيث تكون ١٠٪ من مشترياتها من المشروعات الصغيرة وتعطى أولوية لها عند دخول المناقصات ، انما هناك اسلوب اسلامى موجود فى

الفقه ، يطبق الآن فى اماكن كثيرة ، وهو مايسمى الابضاع فى الفكر، الإبضاع أن اعطى البضاعة لشخص ليبيعها دون أن يأخذ شيئا ، لماذا لا تكون هناك فاترينات عرض فى المتاجر الكبيرة ، يكون هناك جزء لعرض منتجات المشروعات الصغيرة وبيعها بدون ان تأخذ المتاجر الكبيرة شيئا، كما نعمل فى مشروعات الاسر المنتجة .

احيانا تأخذ الاسر المنتجة مكانا فى محل كبير تعرض فيه هذه المنتجات مجانا بحيث تباع لحساب هذه الاسر ، لماذا لايتم احياء هذا النظام ، هذا الى جانب اتباع اسلوب الصناعات المغذية للمشروعات الكبيرة التى تأخذ جزءا من منتجات المشروعات الصغيرة ليدخل فى انتاجها ويمكن أن يتم التمويل عن طريق المواد الخام وهذه تجربة عملها بنك ناصر على مستوى ضيق ، مصنع للبلوفرات الشامواه كان يعمل الياقه والاسورة وجد أنها تأخذ منه وقتا كبيرا وتكلفة كبيره ، اتفق مع مجموعة فى قرية بالجيزة وكان بنك ناصر يتبنى هذه العملية لمشاغل بسيطة، يعطيهم الخامات وهم يعملون هذه الاشياء ليدخلها فى منتجه .

بالنسبة للنواحى التنظيمية كاجراءات التأسيس فى القانون الجديد جيدة جدا لأنه ستكون الرسوم من خلال جهة واحدة وبرسوم بسيطة ، ايضا الضرائب كما خرج من مجلس الشورى سيعيطهم ٥٠٪ لماذا لم يعطوهم ١٠٠ ٪ اعفاء للمشروعات ، وكالات تصنيف الائتمان ايضا مثل شركات تأمين المخاطر لابد أن يكون لدينا وكالات تعمل شيئا اسمه التصنيف الجماعى ، وايضا يمكن الأخذ بنظام تناوب الادخار لمجموعة مع بعض وهذا مشروع موجود فى السيدة زينب ، وعملته المعونة الامريكية فى أسيوط تحضر السيدات فى القرى من ٥٠٠-١٠٠٠ جنيه كتاكيت، وتحضر كل ٥ سيدات تضمن بعض وطبعا معروف ان اى ائتمان به مخاطر حتى لو اتخذنا تأمين المخاطر ، وأشكر حضراتكم على سعة الصدر والاستماع والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته.

احمد عبد السلام

فى رأيى ان هناك اساليب كثيرة للتمويل ، بالنسبة لمن قال ان بعض المصانع يمكن ان تفتح منافذ فى المحلات التجارية ، أنا أرى فى ريفولى كل يوم امر عليه اجد عدة مصانع واضعه انتاجها ، وحاليا بسبب حالة الكساد التى تعم البلد للاسف الشديد ، فان البعض يأخذ منفذا فى اى متجرا ويضع بضاعته ويتفقون على نسبة من الربح أو البيع.

بالنسبة الى ان بعض التمويل يكون من غير فوايد ، هذا اسلوب من الاساليب وان كان غير سائد فى مصر ، فأود القول انه لم يكن سعر الفائدة ابدا عائقا على الاستثمار ، الشىء الثانى الذى أود توضيحه انه اذا عملنا قائمة التكاليف لأى مصنع من المصانع سنجد أن الخامه وحدها تتراوح نسبتها الى التكلفة الاجمالية من ٥٠-٧٠ ٪ ونأخذ باقى العناصر ، والفائدة لن تزيد عن ٥,٠٪ من التكلفة الاجمالية.

علا الحكيم

بسم الله الرحمن الرحيم .. فيما يتعلق بمراكز التيسير فى الاعمال التى تعتبر احد الحلول العملية للمشروعات الصغيرة وتيسير الحصول على التراخيص من خلال الشباك الواحد وهذه المراكز فى الحقيقة منتشرة على مستوى جميع المحافظات وانها ليست قاصرة على بعض المحافظات والتساؤل الان هو من المسئول عن نشر هذه المراكز فى كل المحافظات ؟ وهل القانون الجديد اخذ فى اعتباره هذه النقطة؟

منذ فترة اعلن د. يوسف بطرس غالى عن بورصة جديدة للمشروعات الصغيرة واعتبرها احد الحلول لحل مشكلة تمويل هذه المشروعات ، فهل فعلا هذه البورصة سوف تحل مشكلة تمويل المشروعات؟ خاصة انه وضع حدا اقصى لرأس المال لكل منشأة مليون جنيه ؟ ثالثا : ايضا بالرغم من تعدد الجهات الراعية للصناعات الصغيرة لكن لا توجد جهة مسئولة عن حصر تلك المشروعات من حيث اسماء المنتجين وأماكنهم الجغرافية ونوعية المنتجات وطاقاتهم الانتاجية ومستوى الجودة لمنتجاتهم من اجل تحقيق عملية التكامل الرأسى بين هذه المشروعات .

حقيقة ان جهاز الاحصاء هو أحد الجهات الرئيسية المسئولة لكن البيانات التى لديه عن الصناعات الصغيرة بيانات أولية ولاتشمل النواحى الفنية التى سبق ذكرها فاذا كانت هناك منطقة معينه تنتج آلات ورش على سبيل المثال فلا يعرف عنها المنتجون لنفس النشاط فى مناطق اخرى .

كان المهندس مجدى قد اثار نقطة ان الحكومة لاتساوى بين الشمروعات المختلفة فيما يتعلق بالاعفاء الضريبى ، المشروعات التى تأخذ قروض الصندوق الاجتماعى تأخذ اعفاء ضريبيا ، اما التى يتم تمويلها تمويلا ذاتيا فلا تحصل على هذا الاعفاء ، فلماذا هذه التفرقة ؟ وهل أخذ القانون الجديد فى اعتباره هذه المسألة؟ وكذلك موضوع انشاء شركة لضمان مخاطر الضرائب وحالات التعثر

عن سداد الضرائب ، هل تم اخذ هذا الموضوع فى القانون الجديد؟

واخر تعقيب لدى يتعلق بما ذكره سيادة اللواء المسئول عن هيئة المعارض بأن مكاتب التمثيل التجارى بالخارج تقوم بحصر احتياجات الشركات الاجنبيه ، لكن هل هذا يتم فعلا من خلال مكاتب التمثيل التجارى وهل يتم حصر احتياجات الشركات الاجنبية سواء التى تعمل فى الداخل أو الخارج أو حتى هل هناك حصر من المكاتب المحلية لاحتياجات هذه الصناعات ؟ وهل توجد مكاتب متخصصه لهذا الحصر؟

هناك شيء اخير ، البنك الدولى مع المعهد المصرفى المصرى ، وضعوا نماذج لاقراض المشروعات الصغيرة وهو برنامج اسمه برنامج تنمية المشروعات الصغيرة ، هل فعلا الشركة الخاصة بالمعلومات التمويلية ، والتى طبقت فى المغرب، هل ستكون احد الحلول لتقديم التمويل اللازم للمشروعات الصغيرة وحل مشكلة الائتمان للبنوك التى تمتنع عن الاقراض بسبب المخاطر المرتفعه ؟

فادية عبد السلام

الحقيقة هذا الكلام يثير الشجن لدينا جميعا، فالقضية المثارة حاليا أن قانون المشروعات الصغيرة قد قارب على التصديق، وبمراجعة المعوقات الرئيسية التى تواجه المشروع الصغير اتضح ان هناك معوقات متعارفا عليها ولم يتم تداركها حتى الآن ويخيل لى أن مشروع القانون الحالى لم يعالجها وعلى سبيل المثال لا الحصر قوانين العقود والمناقصات الموجودة حاليا هل تأخذ فى اعتبارها منح المشروع الصغير نسبة معينه من المشتريات الحكومية؟ اذا لم يتم هذا فسوف يكون اول عثرة فى وضع المشروعات الصغيرة.

احد المعوقات الاخرى التى تظهر من واقع مطالعة الاحصاءات كما حصرها د. عبد الحليم فى البداية هو ان ٦٪ فقط من محفظة الائتمان المصرفى تحصل عليها المشروعات الصغيره وان الاحصاءات تقول ان ٩٦٪ من المشروعات الصغيرة تمول نفسها ذاتيا وهذه ظاهرة خطيرة فى حد ذاتها وتستحق الدراسة، وبمراجعة الاسباب من خلال الدراسات اتضح ان ضعف مشاركة بنك التنمية الصناعية الذى يمثل فقط ١٥,٧٪ من اجمالى مصادر تمويل المشروعات، والبنوك التجارية ٢٠٪ أما الصندوق الاجتماعى فيمول١٩,٧٪يرجع الى أن هناك مخاطر عالية لاقراض المنشآت الصغيرة والمتوسطة لارتفاع تسجيل الرهونات العقارية وهذا راجع لان قانون الرهن لايسمح برهن الملكية

المنقولة للشركات الا اذا كان المقرض بنكا ويشترط رهن جميع الأصول غير العقارية التى تشكل ١٠٥٪ من القيم المضمونه للرهن فهل ياترى قانون المشروعات الصغيرة تدارك هذه الجزئية الخاصة بالرهن العقارى ومشاكل الرهن العقارى التى تواجهها البنوك بالنسبة للمشروعات الصغيرة ؟ كذلك ارتفاع رسوم التسجيل هل تطرق لها مشروع القانون ؟ اذا كان تم تداركها سنكون قد تقدمنا للامام.

النقطة الثانية خاصة بمسألة التأجير التمويلى وأعتقد أن القانون اهتم بالصناعات الكبيرة بالنسبة للتأجير التمويلى، فهل هذه المشكلة محلولة بالنسبة للمشروعات الصغيرة ؟

النقطة الثالثة خاصة بمسألة الديون المتعثرة، حيث لوحظ أنه حتى قانون ٨ لسنة ١٩٩٧ قد راعى التعامل مع مشكلة الديون المتعثرة ولكن المسائل الخاصة بالافلاس والخروج من السوق لم تراع. والسؤال المطروح ما موقف القانون الواقعى للافلاس بالنسبة للمشروعات الصغيرة، هل تم تفعيل بعض بنود من هذا القانون بما يخدم ويراعى ظروف الخروج من السوق أم لا ؟ وهل نحن من خلال الصندوق الاجتماعى نرعى مصالح المشروعات المتعثرة ، نقدم لهم استشارات مالية أو نعطى لهم مؤشرات انذار مبكر بحدوث التعثر وماهو شكل هذا الموضوع.

النقطة الاخيرة ذكر سيادة اللواء محمد سعيد صالح ان المعرض يمول مايقارب من ٥٠-٧٠٪ من تكلفة المعرض أو يقدم دعما من تكلفة عرض منتجات المشروعات الصغيرة ، لماذا لانجعلها ١٠٠٪ ، الهند تقدم ١٨ مليار دعم للمشروعات الصغيرة، والاتحاد الاوروبى وكذلك دول جنوب وشرق اوروبا. فنحن من باب اولى ونحن نريد تبنى ورعاية الشمروعات الصغيرة ، لماذا لايكون الدعم ١٠٠٪ من تكلفة المعرض وهذه واحدة .

الشىء الاخر نحن دائما لدينا قناعة بفكرة تمثيل اصحاب المصالح الحقيقة فى كل شىء ، ولذلك فسؤالى هل البعثات الترويجية الخاصة بالاستثمار والتجارة الخارجية يمثل فيها اصحاب المصالح هؤلاء المشروعات الصغيرة من خلال تنظيم أو كيان لهم.

عزمى مصطفى

سأرد بسرعة على عدة ملاحظات غاية فى القيمة ذكرتها د. فادية ، أنا خبير صناعات صغيرة، الحقيقة لحسن الحظ ان هناك جهدا ، أعتقد لا بأس به من جميع الاطراف ونحن اخذنا ٤-٥ مواد كمنظمات اهليه للجمعيات الأهلية التى انا عضو مجلس ادارة معهم ، هناك مادة عن وضع

تكليف الصندوق ، الصندوق كجهة اختصاص ، وضع آليات ضمانات مخاطر الائتمان من ضمنها جمعيه التأمين التعاونى الموجوده ، الجمعية التى عملها أ. احمد عبد السلام وهى اول جمعيه فى مصر تتحمل مخاطر الائتمان وكل هذه الآليات .

الموضوع الثانى الخاص بالرهن العقارى والتأجير التمويلى الرهن العقارى تم حل جزء كبير منه بنزول اجراءات التسجيل العقارى من ١٢٪ الى ٨٪ الى ٤٪ الى ٣٪ وهذه جزئية خاصة بالضمانات والضرائب ونريد اقناع الجهات المسئولة اننا عندما نيسر فى تخفيض الرسوم والضرائب فالحصيلة تزيد ، الغريب عندما نزلت الرسوم من ١٢٪ الى ٤٪ زادت الحصيلة .

لكن ماذا عمل القانون فى هذه الجزئية لابد من وجود بدائل كثيرة مكثنا ١٠٠ سنة الحيازة بالايجار ، ثم استمرينا ٣٠ سنة كله تمليك ، التنمية البشرية لا تقول ذلك ، التنمية البشرية تقول توسيع الخيارات والبدائل امام الناس . بمعنى ان يكون هناك تمليك ، ايجار ، ايجار تمويلى ، مفروش، نصف مفروش وهكذا ، عندما نص على تخصيص اراضى للمشروعات الصغيرة قال بحد ادنى ١٠٪ فى كل المناطق المخصصة للاستثمار ، ثم قال انها تتاح بثمن المرافق بسعر المتر الاساسى أو بالتأجير بحق الانتفاع ، جميع البدائل موجودة اما بيع ، اما تقسيط ، اما حق انتفاع ، اما تأجير فهى ٤ بدائل .

اذا تكلمنا عن المزايا التفضيلية فى القانون الهندى الذى تفضلت به د. فادية وهناك أيضا القانون اليابانى للصناعات الصغيرة الحقيقة صعب جدا أن يصدر قانون لأول مره بعد انتظار ٤٠ سنة نضع فيه مزايا تفضيلية ، فالهند بها أكثر مما تفضلت به د. فادية ، حددت ٧٠٠٠ منتج لايعمل فيها سوى الصناعات الصغيرة ، الموضوع يحتاج وقت أ.د. عبد الفتاح ناصف يقول ان عدد المنشآت ليس عندى ، فكيف اعرف ماذا تنتج وهل استطيع عمل التصنيف؟ اعتقد أنها مرحلة قادمة .

المزايا الموجودة فى القانون مزايا وحوافز عامة وليست تفضيلية ، المزايا التفضيلية تأتى فى مرحلة تالية عندما تظهر الخريطة ، لكن هذا لايمنع ان اضع السياسات لكى يكون هناك مزايا تفضيلية .

النقطة الاخيرة الحقيقة كان د. عبد الحليم عمر اشار الى شىء وانتبه اليه فى قانون ضمانات وحوافز الاستثمار الذى وافق عليه بالامس مجلس الشعب وفى قانون المشروعات الصغيرة وهو عدم

ذكر كلمه اقراض نذكر كلمة تمويل حتى ننمى الفكر ، فالتمويل يعنى الاقراض والتمويل باساليب اخرى مختلفة، تمويل رأس المال المخاطر وكل أنواع التمويل هى المقصودة وليس الاجزاء فقط .

مجدى شرارة

سوف اتحدث فى نقطة ذكرها المهندس عزمى بخصوص تخصيص ١٠٪ من الاراضى للمشروعات الصغيرة وسأتحدث فى حدوته الأراضى وسأركز عليها وكيف نأخذ الارض فى العاشر من رمضان أو أى مدينة اخرى .

نحن أخذنا أرض كجمعيه وبنينا مجمعا للصناعات الصغيرة ٢٢٦ وحدة ، وأقمنا حولها سورا ونعتبرها مصنعا كبيرا ، حددوا البناء على ٥٠٪ من الارض فأصبح سعر المتر مصاعف علما بأننى أخذت المتر بسعر ٩٣ جنيه ، اعمل شوارع على حسابى ونحن نتكلم عن البنية الاساسية ، والشارع لايقل عن ١٢ مترا ، أعمل كهرباء بمواصفات معينه ، وهناك جهة اسمها هيئة النظم ، وهى فن وسائل الجباية ، أذهب فأدفع ٤٠ الف جنيه ، هناك مايسمى بالمجمعه العشرية هذه تجربة معى وقد أخذت الرخصة .

الأسوأ ، عندما أدخل لموظف الجهاز لتركيب عداد الكهرباء يطلب منى التأمين على العمال ، اخبره اننى لم ابدأ بعد ، فاذا ذهبت للتأمينات لأؤمن على عامل يسألنى هل ادخلت الكهرباء ، هذا ماحدث معى ، فاذا طلبت عداد ٢ ميجا ، يقول ، لماذا ؟ انت حقك نصف ميجا والميحا ونصف الاخرى تأخذهم بسعر ٨٠ جنيها ، هذا مايحدث مع الصانع الصغير.

الصانع الكبير يعمل سورا حول مصنعه ويستطيع ان يخزن فى ال٥٠٪ الفاضيه ، اما نحن فقد عملناها شوارع فاذا خزنت داخل السور لدى يقول اشغال طريق ، مخالفة بيئة ، الشىء الأكثر أسفا اننا صممنا ورسمنا وبعثنا وقلنا ٢٢٦ وحدة صناعية وعملنا لهم ٤٠ وحدة خدمية ، تخدم عليهم يبيعون اكسسوارات ، مطبعة ، مكتبه ، تصوير وارسلنا هذا التصميم ووافق عليه الجهاز ، عندما بدأنا العمل سألوا كيف تعمل خدمى ، انت صناعة ، الخدمى شغلة الجهاز وهو جهاز العاشر من رمضان ، لابد من تحويلهم لوحدات صناعية ، كيف احولهم فمساحتهم صغيره ، اذا لابد من دفع تميز .

هذه حكايات عما قابلته وقد كان حلما وعندما عملت هذا المشروع حضر ٧ وزراء لوضع حجر

الاساس وكان لدى حلم وامل ان اساهم واعمل شيئا لكن مايحدث ظلم بين واقول اننا اصحاب الصوت العالى وفشلنا فماذا يفعل الغلابة .

سأختم حديثى بالبنوك ، لقد ذهبت الى تونس تونس تعدادها ١٠ مليون نسمة منهم ٥ مليون بايطاليا ، ٥ مليون موجودون بتونس ماذا يفعلون فى الصناعات الصغيرة ؟

لديهم قاعة تسمى مركز التكوين المهنى مثلما لدينا مراكز تدريب مهنى ، يأتى اليه كل التخصصات هندسة ، تجارة طب ايا كان مؤهل عالى ولديه فكر لإقامة مشورع ، يجلسون سويا ٢٥ فردا ، كل فرد يطرح فكرة يخرج لنا ٢٥ مشروعا ان لم يكن أكثر ، يأتى مسئولوا البنوك للجلوس معهم ، يختارون المشاريع التى سوف يمولونها ، يبدأون العمل بعد اسبوع يحضر مسئولو البنوك للتعرف على المرحلة التى وصلت اليها المشاريع ، آخر ٤٥ يوما يأتى مسئولو البنوك لتوقيع العقد ، والأهم انه يحصل على اعفاء من التأمينات الاجتماعية ، الدولة تتحمل التأمينات الاجتماعية ونحن ندفع ٧٥٪ للتأمينات الاجتماعية ، ايضا يعطى لصاحب المشروع القرض بفائدة ٥٪ ويعمل له دعما فنيا بحيث فى السنة الاولى يمر عليه كل شهر اذا كان لديه مشاكل ، فى السنة الثانية يمر عليه كل ٣ أشهر ، فى السنة الثالثة مرتين فى السنة بعد ذلك يعتبر مشروعا ناجحا .

ايضا اتحاد الصناعات احضر الصانع الكبير ، قال له هذا الرجل سوف ينتج هذا الفنجان هل ستشتريه يقول نعم ، اذا ادفع له ودعمه ومن حقك التفتيش عليه .

ليس هذا فقط ، فتونس ذات الخمسة ملايين عملوا قانونا للشركات المتعسرة ، عندما فكرت فى قانون للشركات المتعسرة هنا فى مصر رفض الناس .

هذا نموذج ارجو ان نلتقى معه ونقتدى به ، وبرغم هذا السواد لازال هناك طاقة نور وأمل طالما كان هناك نفس وهناك مجالس علم مثل هذا المجلس .

على جمال احمد

الاعلانات ، جهة حكومية يدفع المعلن ايا كان الاعلان عن المنتج المحلى أو الاجنبى ٦٥٪ ضريبة دمغة ، كيف أساوى مابين المصنع المحلى فى اعلانه وبين المستورد الذى يطلع عملة صعبة ، لماذا لانزيد هذه الشريحة لصالح المصنع المصرى لكى اهىء مناخا كافيا وفرصة كافية له ليعلن عن

منتجه وبهذا لا أساعد المستورد ان يستورد على حساب قفل مصنع داخل السوق المصرى.

ليس هناك دولة فى العالم تأخذ ٤٠٪ من دخل العامل كتأمينات اجتماعية وتقول انها تريد تقليل البطالة .

اذا تكلمنا عن اتحاد الصناعات دون اى حساسية لماذا تكون القيادات وهوكيان اهلى معين من وزير الصناعة ؟ لماذا لايكونون منتخبين من الناس المشتركة فى هذا الكيان ، لكى يكون فعالا ، ولكى لايكون له ولاء للحكومة بل ولاء للصناعة .

نأتى للخامات التى تأتى للمصنع فهى مرتفعه السعر وبالتالى لايستطيع المصنع المنافسه حتى فى السوق المحلى. الأمثلة الصارخة والمؤلمة جدا للتعثر واستخدام هيئة المجتمعات لأسلوب تجارى بحت فى افساد الصناعات ، نحن نعانى حاليا انا فى مصنع من ١٥ سنه ، هيئة المجتمعات أرسلت الى خطاب تطلب دفع مقايسة الكهرباء والمياه والصرف ، المصنع من ١٥ سنة ، فهل الهيئة لم تأخذها منذ هذا التاريخ ، ثم تحاسبنى عليها بأسعار اليوم رغم اننى اشتريت الارض كامله المرافق وهذا وضع قائم حاليا وهذا يساعد على قفل المصانع الموجودة ، وبعض المصانع قفلت نتيجة للضغوط المفروضة عليها فى حين باع لى الأرض بسعر مرتفع ومرتفع جدا ، المهندس مجدى ذكر أنه اشترى المتر بسعر ٩٥ جنيه ، فى مدينة ٦ أكتوبر المتر سعره ١٦٥ جنيه والبناء على مساحة ٥٠٪ ثم يطلبون مجموعة طلبات يصل سعر المتر الى ٣٠٠ جنيه.

بنك التنمية الصناعية للاسف وهم ، فهو بنك تجارى بحت ، مسماه يختلف عن حقيقته ، لايختلف عن أى بنك آخر ، لايقدم اى خدمات للصناعة ، ولدى امثله من اعضاء معى فى الجمعية دفعوا فوايد على قرض اخذوه من بنك التنمية الصناعية اعلى من اصل الدين ومازال اصل الدين قائما ، هذا البنك وهم ، يجب اغلاقه وعمل كيان مصرفى يتبع وزير الصناعة يقرض الصناعات الصغيرة وينقذ المصانع التى تعرضت للافلاس نتيجة لاسباب معينه ، بسعر فائدة منخفض او معدوم لفترة معينه لانقاذ هذا المصنع ويرفع من دور الصناعة وهذه ليست بدعة نقولها .

هناك نموذجان موجودان ، بنك التنمية الزراعية يتبع وزير الزراعة يقرض الزراع بشكل معين بعيد عن الكيان المصرفى ، والبنك الثانى بنك الاسكان ويتبع وزير الاسكان ويوفر الاسكان بشكل معين يتمشى مع سياسة الدولة فى عملية الاسكان وتوفير احتياجات الناس من المساكن بأسلوب

معين ، لماذا لايكون هناك بنك دعم الصناعات الصغيرة ، كيان تصب فيه المنح والقروض الميسرة التى تأتى من الخارج ولانستفيد منها ، هذا مطلب اساسى لمشكلة التنمية يوجه توجيها معينا لإنقاذ الصناعة ودعم الصناعات الجديدة.

أنا أرى ان الموضوع ملح جدا وخطير ، واعتبر من الجرأة ومن الشجاعة ان نتصدى لهذه المشاكل ، كل مشكلة وماهو علاجها من وجهة نظرنا باعتبارنا متعايشين مع المشكلة ونطالب بكيان تحت اى مسمى سواء يتعارض مع القانون او لايتعارض لانقاذ الصناعة ، وهذه النقاط كلها تم ارسالها الى رئيس مجلس الوزراء منذ مدة لكن لا نيأس ونحاول ارسالها مرة اخرى .

موسى عبد المنعم احمد

هناك جهود بذلت فى الوزارات والجهات المعنية يجب الا تغفل وألا نبدأ من الصفر ، ففى وزارة التجارة الخارجية تم اعداد وثيقة بعنوان " تعزيز القدرة التنافسية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة - خلال القرن الواحد والعشرين" هذه الدراسة حددت سبعة مجالات رئيسية لتطوير القدرات التنافسية للمشروعات الصغيرة وهى تغيير اللوائح والقوانين ، خدمات تطوير الاعمال ، الخدمات المالية، الابتكار والتكنولوجيا ، الصادرات المباشرة ، المجموعات المتخصصة ، الاستثمار الاجنبى المباشر والروابط بين المشروعات الكبيرة والصغيرة وفى اطار هذه الدراسة تم تحديد مجموعة من الانشطة تقوم بها جهات محددة ومن الجهة المسئولة وكل ذلك تم من خلال التشاور مع هذه الجهات وذلك من اجل تفعيل المنافسة فى المنتجات التى يتزايد الطلب العالمى عليها ، حيث انه من الملاحظ فى الصادرات المصرية انها تتزايد فى المنتجات التى يقل عليها الطلب العالمى بينما المنتجات التى يتزايد عليها الطلب العالمى فنحن غائبون عن السوق ، وبالتالى لابد من ان يكون لدينا منظور وان نحاول ان نصل إلى هذه المنتجات وان يكون هذا هو هدف لاستراتيجيتنا وان تحاول الجهات المعنيه ان تنسق مع بعضها فى هذا الاطار.

اما فيما يخص دور وزارة التجارة الخارجية فى دعم المشروعات والصناعات الصغيرة فقد اخذت جهود الوزارة شقين من الاجراءات ، اجراءات غير مباشرة والتى تتمثل فى سياسات تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة لتحسين البيئة التى تعمل فيها هذه المشروعات ، واجراءات مباشرة تتمثل فى مجموعة الخدمات والانشطة التى تقدمها الوزارة من خلال قطاعاتها المختلفة لاصحاب

المشروعات . وفى اطار السياسات سعت الوزارة الى وضع اطار عام لسياسة قومية تحكم مجهودات الجهات المختلفة وهى تلك التى استعرضت فى وثيقة تعزيز القدرة التنافسية . اما فى مجال التمويل فلا بد من التفكير فى آليات تمويل جديدة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة وتفعيل الآليات التى لا تعمل بكفاءة مثل التأجير التمويلى والتعرف على المشاكل التى تواجهها سواء من جانب العرض أو الطلب حيث توجد شركة وحيدة هى التى تقوم بتقديم خدمة التأجير التمويلى لأصحاب المشروعات الصغيرة . كذلك اداة تمويلية مثل رأس المال المخاطر لاتخدم هذا القطاع حيث إن الحد الأدنى الذى تتعامل فيه مثل هذه الشركات فى السوق المصرى هو ٣٠ مليون جنيه وهذا ما توصلت اليه دراسة اعدتها الوزارة. وانه لتفعيل هذه الآلية لابد من العمل على التوازى بين اصحاب المشروعات لتنشيط الطلب وكذلك مع شركات رأس المال المخاطر لتنمية هذه الصناعة وتفعيل دورها فى خدمة هذا القطاع.

وفى مجالات التشريعات والقوانين التى تحكم عمل اصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة أعدت وزارة التجارة الخارجية دراستين عن نموذج الشباك الواحد فى المنصورة، الاطار التنظيمى والقانونى الذى يحكم انشاء وتشغيل المشروعات الصغيرة والمتوسطة واثبتت الدراستان انه على الرغم من مشاكل التشريعات وكثرة القوانين الا انها ليست المعوق الرئيسى وانه يمكن من خلال جمع الجهات المعنيه باصدار التراخيص والتأسيس خفض فترة اصدار التراخيص وهذه الفكرة المطبقة فى المنصورة استطاعت تخفيض متوسط فترة اصدار التراخيص لتصل الى نحو ١٤ يوما بعد ان كانت ٣٦٠ يوما وهناك خطة للتوسع فى افتتاح مثل هذه المراكز وقد افتتح د. يوسف بطرس مؤخرا مركز تيسير الاعمال فى مدينة بنى سويف وهناك مخطط لافتتاح مركز مماثل فى الاسكندرية وآخر فى اسيوط.

وفى مجال تنمية صادرات هذا القطاع هناك بعض المجهودات التى قامت بها الوزارة فاخيرا تم تخصيص مبلغ ١٠ مليون جنيه لدعم صادرات قطاع الاثاث وهذا التمويل يأتى من خلال صندوق تنمية الصادرات وبنك تنمية الصادرات . كما تم افتتاح الساحة المبردة بمطار القاهرة الدولى لحفظ المنتجات القابلة للتلف سريعا وتقدم الساحة حزمة من التسهيلات والتيسيرات لصغار المصدرين ، وكذلك عملت الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات ، وحدة لخدمة صغار المصدرين وتوفير الاستشارات والمعونة الفنيه فى مجال التصدير . ايضا هناك نقاط التجارة الدولية التى أنشأتها

الوزارة لخدمة المشروعات بصفة عامة والمشروعات الصغيرة بصفة خاصة وتتولى هذه النقاط الترويج لاصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال الانترنت وعمل كتالوجات اليكترونيه و CD وتمثل نقاط التجارة الدولية نموذج شباك واحد للمعلومات يمكن الحصول من خلالها على بيانات عن البنوك ، الشحن وشركات الشحن ، المواصفات الفنيه بالخارج ، الجمارك ...الخ ، ومثل هذه المعلومات تخفض من تكلفة العمليات الادارية ، وايضا نظرا لكون الوزارة من الوزارات المركزية وليس لها فروع منتشرة فى مختلف المحافظات فهناك خطة للتوسع فى إنشاء فروع نقاط التجارة الدولية فى المحافظات بحيث تكون نقاط متقدمة للوزارة . كما أنه قد تم مؤخرا التوسع فى تمثيل اصحاب المشروعات الصغيرة داخل المجالس السلعية النوعية والتى بلغ عددها ١٧ مجلسا سلعيا وذلك بهدف التعرف على مشكلاتها وحلها فى إطار وجود جميع الجهات المعنيه بالنشاط . كذلك هناك مركز التدريب الاقليمى للتجارة الخارجية الذى يقدم برامج تدريبية فى مجال دعم القدرات البشرية والادارية فى مجال ادارة التجارة الخارجية . بالاضافة الى دور الهيئة العامة لشئون المعارض الدولية والذى استعرضه بالتفصيل السيد الاستاذ / محمد السعيد صالح رئيس الهيئة.

واحد المشاكل التى واجهت الووزارة فى مجال تفعيل الخدمات التى تقدمها وزيادة قدره المشروعات على الاستفاد ة منها هو عدم وجود وعى بهذه الخدمات لدى أصحاب هذه المشروعات مما يحد من فاعلية هذه الخدمات ومن هنا كانت دعوة الدكتور / يوسف بطرس غالى بالنزول الى المحافظات بمختلف قطاعات الوزارة من اجل تعريف جمهور المستخدمين بالخدمات والانشطة التى تقدمها الوزارة وكذلك التعرف على المشكلات والحلول كما يراها اصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة انفسهم وحتى الآن تم عقد ٥ ورش عمل وجارى العمل لاعداد ٦ ورش أخرى.

هناك بعض القضايا التى اثيرت وبالفعل تم اتخاذ بعض الاجراءات يصددها مثل قضية شركات التجارة ودورها فى دعم وتنمية صادرات هذا القطاع والتى أثارها أ.أحمد عبد السلام فبالفعل المشروعات الصغيرة ليست لديها القدرة منفردة على النفاذ للأسواق الخارجية وهناك بالفعل دراسة تقوم بها الوزارة حاليا عن دور شركات التجارة فى تنمية صادرات المشروعات الصغيرة وماهى افضل الممارسات الدولية فى هذا المجال التى يمكن الاستفادة منها . كذلك قد اثيرت قضية دور بورصة الاوراق المالية فى تنمية هذا القطاع فى هذا الاطار ويتم حاليا دراسة تجربة جنوب افريقيا ومامدى امكانيه تطبيقها فى مصر حيث يمكن من خلال البورصة هناك تداول اسهم المشروعات

الصغيرة على اساس معايير محاسبية بسيطة.

هذا بشكل عام دور وزارة التجارة الخارجية فى دعم تنافسية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وشكرا.

عزمى مصطفى

الذى يجب عمله فى حل جزئية المشاكل والتيسيرات ، موضوع one stop shop موجود على اساس ان يعمل لكن هذه ثقافة مجتمع المغرب والاردن اخذت المعاملة التفضيلية مع امريكا وكذلك تونس واقتربت البحرين لكن مصر لم تأخذ هذه المعاملة لماذا ؟بسبب الاجراءات ، وتكلموا عن الضرائب والجمارك فهى ثقافة مهما تعمل ١٠٠ قانون واذا نظرنا من فوق ، وأقول ان ١٠٠ قانون لايساعد المناخ المصرى فى الفكر وفى الاستثمار ثقافة التعسير هى السائدة ، تكلمت من ٣ سنوات نحن فى حاجة الى عقد اجتماعى جديد قبل الاصلاح ، نحن نهرب من كلمة اصلاح ، وجامعة الدول العربية لم تفسر الفرق بين الاصلاح والتنمية وهى تناقش هوجة مبادرات الاصلاح المعروفة.

الاصلاح لابد أن يكون فيه تكسير ، هدم نتخلص من سياسات نتخلص من مؤسسات ، نتخلص من افكار قديمة ، التحديث اشمل من الاصلاح لكن لابد أن نعترف ما الذى اريد أن اتخلص منه وبالتالى نحن نقول one stop shop مهما عملت ١٠٠ one stop shop ومع احترامى لتجربة مراكز تيسير الاعمال ، هى ١٩ يوما للرخصه من تاريخ تسليم الاوراق كاملة ، وهو اجراء جيد ، بدلا من ان يلف المواطن والورق ، اجعل المواطن واقف والورق يلف ، لكن المفروض الورق بدلا من ان يلف ٢٠ مرحلة ، أود اختصارها الى عدد محدود.

لدى وزارة تنمية ادارية لا بد أن تختصر الاجراءات فى خطوتين ثلاثة واذا كانت المشكلة هى الجباية يحدد الرسوم ١٠٠ جنيه أو ١٠٠٠ جنيه وتدفع مرة واحدة وبالتالى التشريع حاول أن يعمل شيئين one stop shop والصندوق الاجتماعى وكان هيئة الاستثمار فى السابق لكى يقف كل المجتمع فى هيئة الاستثمار ويجعلها جهة التيسير على المجتمع كبير وصغير ، قالوا ، لابد أن يكون الصندوق هو المسئول.

فى رأيى بأمانة الموضوع ليس هكذا طالما اخترنا فى كل القوانين الناس التى تريد business عموما تتخاطب كهيئة استثمار كل المجتمع يقف وراء الاستثمار ، هذه جهة التسجيل والترخيص فى المجتمع ، لكن اتفق أن الصندوق ينشر فى هيئة الاستثمار أو أى هيئات اخرى الـ one stop shop

لكن فلسفته تيسير مسئول الضرائب والتأمينات وغيرها ، ولذلك تطوير الفكر وأن هؤلاء سيأخذون معاملة تفصيلية لكى يكون هناك تيسير فى الاجراءات فموضوع الـ one stop shop فيه شغل كثير.

حامد الموصلى

زرت منطقة حرة فى تايوان فوجدت مفهوما غريبا جدا المفهوم اسمه one room service فسألت ماهو معنى هذا قالوا ان المستثمر عند دخوله هناك حجرة بها كل الممثلين المحتاجين للتقرير الصناعى فهو يأخذ questionnaire ويعبىء من واحد للثانى بحيث يخرج من الحجرة ومعه الترخيص لذلك فهم ينجحون بالمليارات ، أين نحن من هذا ؟ ولماذا لانطالب ان يكون لدينا مثل ذلك وليكن على مستوى المحافظات وربما يكون هذا دور الصندوق الاجتماعى لأنه هيئة يمكن ان يكون لها هذا الدور، أنها فعلا تعمل one room service بحيث اذا كنت فى محافظة، انا رجل لست لصا، وبياناتى كلها واضحة ومن خلال هذه الجولة اطلع بالترخيص.

فى النهاية اود القول اننا يمكن ان نتكلم كثيرا ، لكن لابد ان تكون هناك خطوط واضحة لبدايات العمل واشكركم على استضافتكم لهذه الندوة.

عبد القادر دياب

من الملاحظ أن السياسات الاقتصادية تمنح الكثير من الحوافز للمشروعات الكبيرة ، حيث قد تمنح هذه الحوافز فى صورة إعفاء من الرسوم الجموكية على وارداتها من السلع الاستثمارية أو فى صورة تسهيلات ائتمانية أو إعفاءات ضريبية للسنوات الأولى من التشغيل ، أما فى حالة المشروعات الصغيرة فقد لا تتمتع بنفس المزايا حيث اعتمادها فى الغالب على سلع استثمارية أو وسيطة محلية تشتمل اسعارها على هامش ضريبى ، كما أنها اذا كانت فى حاجة الى سلع استثمارية أو وسيطة مستوردة من الخارج فغالبا تقوم بشراءها من السوق المحلية باسعار متضمنه لهوامش جمركية وضريبية مختلفة.

ومن هنا يمكن الادعاء بوجود تحيز لصالح المشروعات الكبيرة بالنسبة لحوافز الاستثمار . فمنح حوافز على الاستثمار فى المشروعات الكبيرة من شأنه أن يخفض التكاليف الاستثمارية فى مثل هذه المشروعات وهو ماقد يؤدى الى تحويل الفشل الى نجاح . ومن هنا فإن معاملة المشروعات الصغيرة بمثل معاملة المشروعات الكبيرة تستلزم النظر فى منحها تسهيلات ائتمانية بشروط ميسرة،

ومنحها الاعفاءات الضريبية فى السنوات الأولى لتشغيلها.

المحور الثالث : تحديث الصناعات الصغيرة ومدى توافر منظومة التحديث

سلوى عبد الله الغريب

بسم الله الرحمن الرحيم .. الحقيقة سأتكلم باختصار ، وسوف اتكلم فى الجانب الفنى ، بمعنى المنتج نفسه الذى يصنعه المشروع الصغير.

فى كلمه سيادة اللواء قال إنه يرى كل سنة معروضات وعارضين المعروضات من عام ١٩٦٠ وماقبلها لايوجد فيها تطوير ليلاحق المنافسه العالمية التى نراها حاليا ، نحن نرى فى كل مكان وبشكل مباشر المنتجات الصينية وغيرها موجودة بكثرة فى المجتمع المصرى وغيرها من المجتمعات ، وفى الخارج وفى الداخل لدرجة اننا عندما نذهب الى اى بلد فى الخارج نجد نفس الشىء ، وسأقول حكاية غريبة شويه ، انك اذا ذهبت للسعودية سوف تحس انك فى الصين وليس فى السعودية ، الشارع كله منتجات صينية ، من أصغر منتج الى اكبر منتج الى اقصى مانحتاجه ، من يذهب لعمل عمره أو حج ، فى رمضان أو غير رمضان تجد الاشياء الخصوصية جدا ، نجد الصين دخلت هذه المجتمعات ودرستها دراسة دقيقة جدا وبدأت تعمل لها المنتجات التى تتناسب مع هذه الاحتفالات الدينية والشعبية والاعياد وغيرها بشكل كبير جدا وهذه المنتجات تباع بالاسواق بسعر رخيص جدا ، بشكل جذاب ، بخامات ممكن فى البداية لاتعيش مدة طويلة ، لكن تراكم المعرفة سوف تجعل المنتج موجودا بشكل جيد.

الحقيقة اشكر د. ممدوح الذى اعد هذه الورقة وأشكر المعهد والقائمين على المجلة اننى رأيت فى المحور الثالث ، وهذا شىء لايتكرر كثيرا توافر مراكز التصميم ، وقد سعدت برؤية هذه الكلمة ، وهل يمكن توفير المصممين ، وهل يمكن .. وهل يمكن ..؟ الحقيقة اسئلة جميلة جدا واسئلة لا اراها ، والحقيقة اننى ذهبت الى تجمعات كثيرة خاصة بالصناعات الصغيرة وتتناول موضوعات مهمة كما نتناولها الآن فى مختلف الجهات ، لكن لانتحدث ابدا عن دور التصميم ، فما هو دور التصميم؟

شاب ، منشأة ، مصنع صغير ، يعمل مشروعا ، الهدف النهائى منه تقديم سلعة أو خدمة أو منتج ، اذا لم يكن هذا المنتج جيدا ، ومصمما بطريقة جيدة وغطيا ويقابل احتياجات المستهلك فى المجتمع ، كيف سيتم تسويقه؟ ومن الذى سينافسه ؟وكيف يقف فى وجه المنافسه الشرسة الموجودة

فى العالم كله ؟

كل العناصر التى تقوم عليها أى منشأة مهمه والتى ذكرتموها من تمويل وادارة والمعوقات ، لكنى سأتحدث اليوم عن دور التصميم ، مامعنى أن أقول تصميم صناعى ، وأنا سعيده أن رأيت د.حامد الموصلى حيث تعاونا فى جوانب كثيرة ونحن نقول اننا جزر متباعده عن بعضها لا أحد يقترب، لكن اقول ليتنا نقترب من بعض ونحن ندعو كجامعة حلوان وكلية الفنون التطبيقية ومركز البحوث الخاص بجامعة حلوان الذى اشرف ان اكون فيه ، نقول لحضراتكم اننا مستعدون ان نساهم بشدة فى تصميم منتجات تقابل احتياجات المستهلك المصرى وتنافس المنتج الاجنبى .

التصميم الصناعى هو عبارة عن تصميم الشكل الجمالى الاستخدامى للمنتج ، مامعنى الشكل الجمالى؟ عندما انزل السوق ما الذى يشدنى للمنتج ؟ قبل أن المسه أو أشغله أن يكون شكله جماليا جذابا ويقابل رغبات المستهلك لونه وحجمه وشكله ، عندما أبدأ امساكه أبدأ أتعرف على كيفية تشغيله ، كيف يتم استخدامه ؟ هل يوفر الامان وهل استطيع صيانته بشكل جيد ؟ هل ينافس المنتج المستورد من الخارج ؟ بعد ذلك ابدأ فى اقتنائه.

الحقيقة نحن لدينا فى مصر صناعات قديمه وصناعات جيدة وممتازه لكن فى جزء كبير منها لايتم الاهتمام بالشكل الجمالى والاستخدامى للمنتج ، ممكن أعمل كرسى لكن لا أهتم بالشكل الجمالى ، اذا جلست عليه لا أستطيع ان اجلس عليه لمدة طويله ، زاوية الظهر غير مضبوطة ، وارتفاع الكرسى عن الارض ارتفاع غير مضبوط يحدث لى مشاكل بالرغم من أن الصناعة تكون جيدة.

هناك اشياء كثيرة فى دمياط صناعة جيدة جدا ، صناعة يدوية رائعة ، لكن عندما يأتى لاقتنائه من الخارج يجد المنتج جيدا جدا فى الخراطة والشكل اليدوى لكن فى المقاييس الانسانية والمعايير التى يجب ان تؤخذ فى الاعتبار وهى علاقة المنتج بالانسان واستخدامه تكون مفقودة ، كل هذه نريد نشرها فى المجتمع المصرى .

فنحن نتكلم ونقول انه فعلا البلاد التى استطاعت ان تصل بالشكل الحالى ، عملت تجمعات ومراكز تصميم وهذا الذى أدعو اليه اننا فعلا يجب أن يكون لدينا مراكز تصميم ، لدينا العاشر من رمضان ، لدينا ٦ أكتوبر ، لدينا مدينة السادات ، لدينا برج العرب ، لماذا لايكون فى كل مدينة من

هذه المدن مركز تصميم ، هناك ناس مؤهله تأهيل جيد جدا ، يمكن لهذه الناس التى تعمل فى هذه المنشآت ان تحضر اليه وتطلب منه تصميم مايريدون بحيث ياخذ التصميم فى مصنعه لينتج على أساس سليم وبهذا سأكون منتجا لمنتج سيباع ، لكن احضر خامات ، وأحضر عمال ، واحضر .. الخ ثم انتج منتجا لا أدرى هل سيباع أم لا ؟

ايضا لكى يباع المنتج فان مركز التصميم يقوم باعداد دراسات تسويق ، يدرس ماهو المنتج الذى يحتاجه السوق؟ اذا كنت سأصدر ماهو الذوق العالمى المطلوب ؟ واذا كنت سأصدر لأوروبا ، هل المنتج الذى سأصدره لأوروبا هو نفس المنتج الذى سأصدره لأفريقيا أو آسيا ؟ الحقيقة هذه عملية مهمة جدا ونحن نأخذها ببساطه ، فالمنتج لكى يغزو السوق ، لابد أن يخترق منتجى السوق ويغزوه لكى يباع ، لن يباع الا اذا قدمت فيه فكرا ، تصميما جيدا ، دراسات هندسية ، خاصة بالخامات والشكل وطريقة الانتاج تتناسب مع مجتمعنا .

اسمحوا لى أعرض على حضراتكم ٥ دقائق ، نحن فى مركز البحوث بجامعة حلوان عاملين تطوير لبعض المعدات الصغيرة لصناعة الجلود ، هذه بعض الصناعات الصغيرة وهذا بالتعاون مع الصندوق الاجتماعى ، والصندوق الاجتماعى يدعم حاليا فكرا جديدا وأنا أحييه تحيه كبيرة جدا أنه يدعم فكره ، يقدم للشباب نموذجا لكى يستطيعوا عندما يأخذون التمويل يأخذون النماذج.

من خلال المركز نعمل equipments ، tools وبعض معدات للشباب بحيث عندما يتقدمون للصندوق الاجتماعى يقدم لهم الفكر ويقدم لهم جزءا من النماذج لأن الشباب عندما يأخذ القرض ويبدأ فى تأسيس شركته ، ينفقه فى اشياء غير مدروسه جيدا فيخرج المنتج بعد أن يحضر الخامات والعمال ويكون تحت التجربة ، لكن فى حالة تقديم الصندوق الاجتماعى بالتعاون معنا التصميم الجيد ومعه الرسوم الهندسية فهى يقدم له جزءا كبيرا من نجاحه فى عمله لأن الشباب وقد درسنا المعوقات التى تقابلهم فى بدء المشروع ، يبدأ هناك فشل ، وخامات مفقودة ، منتجات كثيرة مكدسة لاتباع ، ليس مطلوبا منه عمل تصميم ، شاب خريج تجارة خريج زراعة أو غيرها ، صعب جدا أن نطلب منه كل شىء ، هو يريد العمل ، لكن لابد أن ننير له الطريق بمنتجات نحن صممناها ونعلم انها ستنجح فى مجتمعاتنا وأسواقنا ولها قدر كبير من الكفاءة كى تغزوا السوق.

المنتجات التى سنراها هى منتجات لصغار الصناع فى الصناعات الجلدية الذين يعملون

الاحذية والشنط والاحزمة وكل الصناعات الجلدية بدلا من اتباع الطريقة اليدوية البسيطة جدا والتى تشوه المنتج وتخرج منتجا خالى من الجودة والمواصفات وبالتالى يفقد الجلد قيمته وسنرى اننا صممنا لهم مجموعة من المنتجات تجعلهم يرتفعون بمستوى الجودة والكفاءة فى الصناعات الصغيرة.

هذا أحد المنتجات لصبغ حروف الاحزمة ، وهذه ماكينه طورناها ونحن نعمل تصغيرا للمعدة، لكى تكون رخيصة ، ولكى يستطيع العامل الفقير الذى يعمل على منضده صغيره وهؤلاء بالآلاف فى مصر والذى يستطيع شراء المعدات الكبيرة المصانع الكبيرة ، سنجد مصانع كبيرة جدا للصناعات الجلدية ، ونحن اخذنا الصناعات الجلدية كمثال ، نحن ندرس فى معظم الصناعات كيف نطور صناعاتنا من صناعة يدوية بحته تضر بالعمالة ونحن نعلم المشكلات الخاصة بالصبية الذين يعملون فى صناعة الجلود والمواد اللاصقة التى يستخدمونها ويشمونها هذا كله مضر جدا بالبيئة وبالعامل فى نفس الوقت.

نحن نصمم بعض المعدات ، هذه معدة ليدخل وش الحذاء لكى يأخذ طبقه غراء رفيعه جدا دون ان يشم العامل شيئا ، ودون أن يكون هناك فاقد ، وهذه ماكينه لكى يتم طلاء الحزام من الجانبين يدخل الحزام ليطلى ثم يخرج الى مكان التجفيف فيخرج جافا ، وهذا يمنع الامراض عن العامل الذى يقوم بهذه العملية يدويا ، اضافة الى خروج المنتج بحالة جيدة .

وهذه معدة خاصة بالبصمة لكتابة اسم الشركة على الجلد، باللون او بالضغط وهى مجرد مكوى حرارية ونضع فيها الاسطمبة وتضغط بلون ذهبى أو أحمر أو بدون لون يضغط بالبصمة يعطيك اسم الشركة المنتجة هذه منتجات بسيطة جدا ، لماذا لا نساعد الناس فى مصر ليكون لديهم هذه المنتجات ، والجميل اننى اقدم له النموذج والرسوم الهندسية الكاملة يمكن عند انتاجه يكون انتاجا نمطيا وليس كما نسمع كسمعة مصرية ان المنتج الأول يكون جيدا بعد ذلك يقل المستوى، علما بان هذه المنتجات كلها من خامات مصرية وتصنع فى ورش وأنا أدعو حضراتكم من خلال الصندوق الاجتماعى بعد إذن المهندس عزمى مصطفى ان لدينا مشروعا كبيرا جدا مع الصندوق الاجتماعى ، عاملين تطوير ٣٠ منتجا مصريا وهذا من خلال رئيس مجلس الوزراء وجامعة حلوان ، ٤ جهات مع بعض جامعة حلوان والصندوق الاجتماعى ووزارة الصناعة ووزارة الانتاج الحربى مشتركين جميعا فى تطوير ٣٠ منتجا مصريا ، رأت اللجنة ان هذه المنتجات تستورد بكميات كبيرة جدا وبعدد كبير وهى معدات استهلاكية منها اكسسوارات الاخشاب ولعب الاطفال والوسائل التعليمية ، الحقيقة ٣٠

منتجا مصريا نقول اذا استطعنا ان نعمل فيهم نقله نوعية سنستطيع مساعدة الشباب انهم ينتجون جيدا ، لكن لابد أن نعطيهم الدليل الذى يساعدهم ان ينتجوا صح .

الشاب ابنى وابنك يريد عمل مشروع ، لا أعطيه ١٠٠ ألف جنيه وأطلب منه عمل ومشروع ، طبعا سيفشل ، سيشترى ماكينات زيادة لايحتاجها ، سيوظف عماله اكثر ، وغير مدربه ، سنجده فى النهاية صنع منتجا غير جيد ولا يستطيع بيعه ، وبهذا يخسر وتتراكم عليه الديون ويغير نشاطه، فالحقيقة اذا بدأ بصورة جيدة سيستمر وهذه هى الخطوة التى اتحدث فيها وأنا أشكر جدا الصندوق الاجتماعى الذى يمول هذا المشروع بشكل جيد وبتعاون تام وشكرا.

عبد الفتاح ناصف

الحقيقه تعليقا على كلام د. سلوى الغريب فان التصميم وحده ليس السبب فى انتشار السلعة واقبال المستهلك عليها ، وهذا نراه فى انتشار المنتجات الصينية فى البلاد المختلفة ، فاذا نظرنا الى الجلابية المصنعه فى الصين سنجد أن سعرها سيقل عن تكلفة تفصيلها فى مصر وليس الخامة وكأن الخامة مجانا ، لذلك فان العبرة ليست بالتصنيع ، لكن التصنيع الجيد بتكلفة قابله للمنافسة .

ممدوح الشرقاوى

الدكتورة سلوى اثارت نقطة مهمة جدا ، وهى أن وجود مركز فى جامعة حلوان يقوم بعملية انتاج أو تطوير بعض المعدات ، تسأل لماذا العاشر من رمضان ، ٦ أكتوبر وغيرها لاتقوم بهذه العملية؟

الواقع فى كل دول العالم حاليا ونجاح هذه الافكار التى يعملها الصندوق مع وزارة الصناعة يرتبط بمفهومنا نحن للمناطق الصناعية ، المناطق الصناعية بالطريقة الموجودة لدينا ١٠ مصانع نسيج، ١٥ مصنع سيور ، ١٠٠ مصنع كاوتشوك ، كيماويات وغيرها ، هذه التوزيعه لاتمكن من عمليه استخدام التصميم ومراكز التصميم ، سنجد جزءا لديه تلوث ، جزءا ليس لديه تلوث وهكذا .

حاليا نجاح العالم كله نتيجة لإقامة المناطق الصناعية النوعية المتخصصه ، منطقة صناعية تنتج منتجات جلدية ، منطقة صناعية تنتج منتجات خشبية ، فى هذه المنطقة الصناعية نضع مركز التصميم الذى تحدثت عنه الدكتورة سلوى ، هذا المركز يمكن أن يلحق به مركز تدريب ، نشاط مالى التمويل، بنوك .. الخ ، ومن هذا المركز الخاص بالتمويل يخدم هذا التجمع الكبير بخلاف ذلك لا

أعتقد أن موضوع التصميم يمكن أن يحقق نتائج ايجابية فنجاح التصميم يرتبط بالمنطقة الصناعية النوعية .

وأنا أريد أن أعود قليلا لمصر ، فنحن نقول إن ايطاليا عملت منطقة صناعية، واليابان تعمل كذا ونسينا تاريخنا وأننا رواد فى هذه العملية وان كنا لم نطور الأمور، نحن لدينا حى النحاسين ، حى الطرابيش ، حى الدباغين ، حى السيوف .. الخ . كل حى من هذه الاحياء كان يضم أصحاب الحرفه أو المهنة الواحدة ، فنحن يمكن ان نأخذ هذا ونطوره فى مناطق صناعية بمفهوم جديد كما سبقنا كل العالم الذى نتكلم عليه الآن.

مجدى شرارة

تعليق بسيط على ماقاله د. ممدوح وهو موضوع هام جدا وهذا حدث فى دمياط ، كلية الفنون التطبيقية ارسلت طلبه البكالوريوس الى دمياط لصناعة الاثاث، يتفرج الطالب على الصانع كيف يعمل هذا الكرسى ، كيف يعمل رجل الكرسى ، ارتبط هنا التصميم بالواقع الفعلى فبدأ المصمم يفهم ان التصميم الذى يصممه يمكن تطبيقه فعليا أو لا اطبقه اطلاقا وهذا عمل فعلا طفره فى صناعه الاثاث فى دمياط هايله بالتجربة التى عملت مع كلية الفنون التطبيقية .

فادية عبد السلام

برنامج تحديث الصناعة الذى يرتكز على مكون محلى وآخر اوروبى، وأساسا البرنامج موجه لتطوير الصناعات الصغيرة والمتوسطة أود معرفة مدى توافر قاعدة بيانات ومعلومات حول نصيب هذه الشريحة من البرنامج واذا كان مطلوب من الصندوق الاجتماعى أن يقوم بدور وزارة أو بدور هيئة قومية لها صلاحيات بحيث تنمى وتطور الصناعات الصغيرة والمتوسطة فهل راعى برنامج تحديث الصناعة التنسيق مع الصندوق الاجتماعى؟

نضيف نقطة بسيطة أخرى، بالنسبة لـ ٣٠ منتج الذين تم تطويرهم والتى قامت باستعراضهم الدكتورة سلوى ، هل هذه المنتجات خضعت لمعايير وأولويات عند الاحتيار ؟ وشكرا.

سلوى عبد الله الغريب

بالنسبة لسؤال د. فادية حول المنتجات التى اخترناها وفى سبيل تطويرها والقيام بعمل نقله

نوعيه فى السوق المصرى ، نحن وضعنا اعتبارات كثيرة جدا ومعايير للاختيار لان المطروح كان ١٢٠ منتجا مصريا ونحن اخترنا ٣٠ منتجا على اساس اننا نستورد منهم كميات كبيرة من الخارج ليتنا نستطيع ان نعمل مثيلا فى السوق المحلى واخترنا ان تكون الخامات متوافره وان تكون هناك عمالة مدربة فى هذه المشروعات ، طرق الانتاج متاحة فى مصر وليست معقده بحيث تستطيع العمالة المصرية عملها .

هناك بعض معايير اخرى انه يمكن تصديرها للخارج ، يمكن ان نعمل فيها نقله نوعيه ونصدرها لبعض الدول العربية والافريقية وهذه كانت اختيارات هامة جدا لانها كما قلت منتجات استهلاكية بشكل واسع جدا سواء كانت لعب أطفال ، وسائل تعليمية بجانب منتجات اكسسوارات الاثاث أو... أو ... الخ، فكلها منتجات واسعه الانتشار وتستهلك بكميات لم نكن نتخيلها ابدا وهناك بعض منتجات خاصة بماكينات عصر الزيتون وماكينات اعداد الصلصلة فى المواقع فى الريف ، بدلا من المصانع نعمل معدات صغيره فى الحقل تساعد الشباب لكى يجدوا عملا ، فى القرى ، الوادى الجديد ، سيناء شباب يبحثون عن فرص عمل فكان هناك فرصة ان نختار بعض المشروعات التى تساعد الشباب فى الأماكن النائية البعيدة بدلا من أن يأتوا للقاهرة والمحافظات نستطيع نقل معدات لديهم تعمل نصف العملية الانتاجية ثم بعد ذلك يتم نقلها للقاهرة أو فى المصانع الكبيرة تستكمل باقى الخطوات وهذه فيها فكر جيد ، كل فرد فى مكانه اذا كان فى الوادى الجديد أو سيناء أو الجنوب أو الصعيد الشباب يقوم بجزء من العملية الانتاجية ويحضرون الباقى للقاهرة.

هذا فيما يختص باختيار ٣٠ منتجا ونحن نعمل فى هذا منذ سنة وقاربنا على الانتهاء منهم وفى معرض الشباب والرياضة القادم سوف نعرض هذه المنتجات بحيث نرى ما الذى يمكن ان نختاره منهم وعرض هذه المشاريع على الشباب وهى مشاريع مدروسة جيدا وهذا هو الاسهام الذى تقدمه المراكز الاكاديمية مع الصندوق الاجتماعى الذى يمول هذه المشروعات ويقدم جهدا كبيرا فى الفكر والعمل .

الجزء الثانى خاص بارتباط المراكز الجامعية والأماكن الاكاديمية بالصناعة ، الحقيقة هو ارتباط مهم جدا ، وأنا فى هذه الجلسة أؤكد عليه ، أن العلم لايمكن ان ينفصل عن الانتاج ونحن ندعو كل المراكز الانتاجية والمدن الجديدة فى العاشر من رمضان ، السادس من أكتوبر ، والعبور وغيرها أن يكون فيها مراكز تصميم ونحن ممكن نساعدهم فى انشاء مثل هذه المراكز .

لقد قمنا الاسبوع الماضى بزيارة مدينة العبور ، رئيس جامعة حلوان ومجموعة من اساتذة جامعة حلوان ، ذهبنا الى المواقع نفسها وجلسنا من ٩ صباحا حتى ٦ مساء ، يوم كامل مع جمعية مستثمرى العبور ، وسألنا ما الذى يمكن ان تقدمه الجامعة للمجتمع الصناعى ، وهم ذكروا احتياجاتهم والحقيقة هذه عملية مهمة جدا ومع رئيس الجامعة د. عمرو سلامة سنزور اماكن اخرى بحيث نعمل تلاحما حقيقيا بين الجامعة وبين متطلبات الصناعة فى مصر وشكرا .

ممدوح الشرقاوى

سوف أتكلم فى موضوع سعر المنتج وتحديث الصناعة ، كيف انتج منتجا ذا جودة عالية ورخيص السعر ، هذه معادلة صعبة ، ثانيا ليس كل شىء لكى اصدره يجب أن يكون عالى الجودة ، كيف ؟

الصين حاليا تصدر عدد ٣ فانله بسعر ١٠ جنيهات ، بينما الفانله فى مصر بـ ٨ جنيه تقريبا ، يبقى السؤال هل آخذ ٣ فانلات بسعر ١٠ جنيهات أم أقتنى فانله بسعر ٨ جنيها ثم نطلع ونقول ان المنتج الصينى لايخضع للمواصفات ، لا ، فهو يخضع للمواصفات ومنخفض الجودة ، ولكن هناك شريحة كبيرة من السوق نحن ننساها ، نتخيل انها سوف تطلب منتجا عالى الجوده ، لكن ذلك لم يحدث لسبب بسيط ان فى مصر ٢٣٪ طبقا لكلام منشور بالصحف من البنك الدولى تحت خط الفقر و٣٨٪ يلامسون خط الفقر ، بمعنى أن ٦١٪ ذوو دخول متواضعة كيف نعمل لهم منتجا عالى الجودة وبسعر مرتفع؟

فالصين تسوق هذا المنتج الرخيص هنا لان الدخل لدينا هنا منخفض ، هل يمكن أن اصنع فانله للبيع بسعر ٨ جنيه واصدرها لافريقيا؟ والصين تصدر ٣ فانلات بسعر ٨ جنيهات وانافس الصين ؟ من قال هذا ؟ اعتقد عندما نتكلم عن الجودة والسعر علينا ان نأخذ فى الاعتبار دخل الناس الذين نتكلم عنهم أو القوة الشرائية لهم.

السوق المصرى ليس سوقا واحدا ، السوق المصرى مجموعة أسواق طبقا لشرائح الدخل ، الذوق، العادات، التقاليد ، الـ...الخ ، ومع ايضاح بسيط ، لدينا مصر الجديدة والمطرية ، فى مصر الجديدة نجد كنتاكى ، هامبورجر ، بينما تجد فى المطرية الكشرى والطعميه لأن هذه الشريحة مختلفة عن تلك فى العديد من الاشياء وبصفة خاصة مستوى الدخل . وبالنسبة للخارج فالمسوق لأى دوله

هو فى حقيقة الامر مجموعة من الاسواق.

احمد عبد السلام

بالنسبة لتحديث الصناعات الصغيرة ومدى توافر منظومة التحديث فى رأيى الشخصى أن موضوع تحديث الصناعة يجب الا يتم فى غيبه الموضوعات التالية واعادة النظر فى الآتى، لكى نشجع الصناعات الصغيرة، هناك اشياء كثيرة : قوانين الضرائب وقوانين الجمارك، قوانين العمالة، قوانين التأمينات الاجتماعية وقوانين النقل حيث إن معظم وسائل النقل محتكرة من الحكومة والقطاع العام، قوانين التدريب المهنى وقوانين المناطق الحرة وقوانين حوافز الاستثمار .

بالنسبة لبرنامج تحديث الصناعة الخاص بالاخ سمير التلاتى، لا أفهم للاخ الذى وقع الاتفاقية مع الاتحاد الاوروبى لأنها كلها Technical assistance لم يترك منها جزءا من ٢٤٦ مليون يورو لشراء المعدات الحديثة وكان يمكن استخدام جزء من ال fund المتاح للاستيراد .

لاننى اذا ذهبت لاستيراد ماكينة سيطلب منى دولار أو يورو لايوجد من يرغبون فى مصر للاقتراض بالدولار أو اليورو ويدفعون دولار او يورو بعد ٥-٦ سنوات سيدفعون ٢٠ أو ٣٠ جنيه للدولار أو اليورو.

فى رأيى مفروض ان تحديث الصناعة، والاخ التونسى على عينا وراسنا من شمال افريقيا ، لكن لدينا جهابزة فى الصناعة لماذا لم يستعان بهم ؟ فالمفروض ان يعمل survey على المصانع التى يعتقد انها واعدة، أو لا يحدد القطاعات ثم يحدد المصانع داخل القطاعات التى فيها Potential واعد، ثم نتائج التشخيص ، يمكن ان تكون تمويل تسويق، مشاكل فنيه، مشاكل جودة، مشاكل احلال وتجديد مشاكل ازالة نقطة اختناق، مشاكل تسعير المنتج النهائى للبيع فى السوق المحلى أو التصدير مشاكل تخطيط المصنع lay out مشاكل عمالة غير مدربه.

حامد الموصلى

هناك كلمة فى صفحة ٥ بالورقة التى أعدها د. ممدوح الشرقاوى اختيار افضل فنون الانتاج للصناعات الصغيرة، انا اتكلم عن تطوير ذاتى مستمر واحس ان هناك غيابا لبعد الابداع التكنولوجى المستمر، طبعا د. سلوى ذكرت نموذج هايل وما حدث فى دمياط نموذج هايل ايضا، لكن

هذا مجرد بعد واحد للتطوير فكره ان احسن التصميم أو اعطى تصميما افضل، لكن هناك ابعاد كثيرة للابداع، أن انتج منتجا جديدا اصلا، وفى شغلنا عملنا الواح كونتر من جريد النخل، وعملنا كتل خشبية من جريد النخل بدلا من الموسكى وهكذا انا اتكلم عن فكرة ان يكون هناك ساحات للابداع التكنولوجى وهذا لا يمكن ان تتحمله الصناعات الصغيرة ، بمعنى ان اى صناعة ليس لها تطوير مستمر ستموت الصناعات الكبيرة ميزانياتها بالمليارات وتستطيع ان تنفق على البحوث والتطوير، لكن الصناعات الصغيرة غير قادرة على تطوير نفسها تكنولوجيا.فى الهند، يوجد عندهم مراكز تطوير تكنولوجى هايلة وعلاقتها قوية جدا بالمجتمع المحلى، الهند مقسمه اربع ولايات كل ولاية لها technical wing قوى جدا ويعمل شغل جيد.

هناك نقطة أود توضيحها هنا، العولمة كمصطلح تعنى وجود فاعل ومفعول به فالعولمة تختلف عن العالمية، انه فى اطار العولمة السادية حاليا وضعنا هو وضع المفعو ل به ، فى رايى ان مايحدث حاليا هو عملية طمس وتدمير لتراث تقنى فى منتهى الأهمية، المجتمعات المحلية فى مصر عندها تراث تقنى غنى جدا فى البناء، وفى الصناعات يقبل، ليس هناك كلمة واحدة وضعت عن تسجيل التراث التقنى والحفاظ عليه، أولا هذا فيه مكون مهارى، ثانيا هذه معلومات الناس كلها تعملها بالميلاد ، الألفه النفسية بالتقنيات، الألفة النفسية بالخامات انه يعرف ماذا يعمل وكيف، كل هذا يضيع، المفروض أن أحد بنود الاهتمام بالصناعات الصغيرة هى أن نسجل هذا التراث ويكون هذا بداية للتطوير لا أن احنطه وأضعه كمتحف.

نقطة اخرى نحن سمعنا ممثلين هايلين طبعا للصناعات الصغيرة ، ارجو الا يكون هذا الكلام صدفه، بمعنى كم عدد الصناع الصغار فى مصر . من يمثلهم تنظيميا ؟ لو تكلمت عن قضية الاستدامه، طبعا قضية الاستدامه لها بعد تكنولوجى كما اقترحت، لكن للاستدامة بعد تنظيمى ايضا، والضغط المستمر، نفهم ونساعد كيف ينظم هؤلاء الجماعة ليس بطرق الحرف مثل زمان، لكن بعمل نقابات، من السيدات، من الرجال، فى القرى فى كل مواقع الانتاج فى مصر، كيف يستطيع هؤلاء الناس الكلام والضغط ؟ لأنه لم يتم شىء الا بالضغط، والحكومة لن تعمل شيئا الا بالضغط، فلا بد لهؤلاء الناس أن ينظموا، ويكونوا قادرين على الدفاع عن حقوقهم والمطالبه بحقوقهم فى ظل التحيز الشديد للصناعات الكبيرة.

ممدوح الشرقاوى

نود من المهندس عزمى ان يحدثنا عن الحضانات، ماهى ، اهميتها، والى اى مدى يمكن توفيرها فى مصر؟

عزمى مصطفى

الحقيقة بالنسبة للخدمات التى تقدم للمشروعات والصناعات الصغيرة خدمات مالية وخدمات غير مالية ليس التمويل فقط ولكن تمويل وضمانات وتسهيلات ائتمانية .

موضوع الخدمات غير المالية وهى الاخطر هناك جزء منه نسميه المعونة الفنيه والدعم التكنولوجى وهى التى تقدم بثلاث أدوات فى كل الدول المتقدمة مثل امريكا والهند واليابان ، اما مراكز تنمية الاعمال فهى تمنح الصناعات الصغيرة على مستوى ال Macro بمعنى كيف يبدأ مشروع صغير ، book keeping ومبادىء marketing مبادىء الجودة ، مبادىء عامة، كذلك هناك مراكز التنمية التكنولوجية وهى التى تأخذ قطاعات الاثاث والموبليا ، الهندسية، كذا حاضنات الاعمال بال innovation وفى المجموعة الاوروبية يسموها ال . Business innovation Centers

هناك فرق بين هذه الخدمات الثلاث فى مخاطبة مستوى المشروع والصناعة الصغيرة اذا كانت على المستوى العام تكون مراكز تنمية الاعمال ، اذا كانت على مستوى قطاعى تكون مراكز تنمية تكنولوجية ، اذا كانت افكارا جديدة تكون حاضنات ، لماذا ؟

لان شرعية المشروعات التى فى الحاضنة تكون مشروعات جديدة بأفكار جديدة وبالتالى لابد للجهة الحاضنة أن تكون مؤهلة وان تحضن المشروع الجديد لو كانت فى I.T تكون لديها خبرة فى ال I.T اذا كان مشروعا جديدا فى زراعة الانسجة تكون ناس لديها فى نفس الموضوع وبالتالى المجتمع دائما ينمى قاعدة الصناعات الصغيرة وربما الحاضنات الصناعية هى التى تنقص مصر ، يمكن ان اعمل صناعات مغذية للصناعة لو كان هناك من لديه القدرة الصناعية للحاضنه مثل د. سلوى أو د. حامد يمكن يساعدهم فى التصميم ، تصميم الالات والمعدات .

هناك اشياء اخرى لم تجد من ينظمها بخلاف sub - contracting مثل الوحدات التى تيسر للصناعات الصغيرة كيفية احضار الالات والمعدات ، فالاستاذ على جمال على الرغم من شطارته فى العمل الخاص به وعنده موردون فى اوروبا يستطيع أن يصدر ويستورد الا انه غير السمسار حتى لو

كان يأخذ مثلا قطع غيار من تويوتا ، السمسار الموجود فى هولندا يستطيع ان يحضر له احسن اسعار، فهذه وحدات الانتاج product units هى تنشيط الصناعات الصغيرة ، فهى رغم أنها غير رسمية تستطيع ان تعطيك جودة واسعارا جيدة .

هذا عن الحاضنات الصناعية وهى ناقصة جدا وتعتبر اداة مهمة جدا فى تنمية الصناعات الصغيرة .

على جمال احمد

العنصر البشرى سىء جدا ، نقول هناك بطالة ، ورغم ذلك نحن كمصانع نعانى من عدم وجود الايدى العاملة الكافية الملائمة مع احتياجاتى ، لا أجد تخصصات مناسبة ، التعليم الصناعى اصبح سيئا جدا ، نرى قديما ماذا كان شكله ، وهذه مسئوليتنا ان نظهر هذه العيوب ونقول ماهو العلاج ، العنصر البشرى سىء جدا فى مصر ، يأتى لى شاب معه دبلوم صنايع لايعلم عن تخصصه شيئا كيف أوقفه على ماكينه ؟ يقول انه خراط ومعه شهادة ، هل أوقفه على ماكينه ليعور نفسه ، هذا لاينفع.

اذن لدى عجز فى العناصر الفنيه التى تحتاجها الصناعة ، ولابد ان احدد ماتحتاجه الصناعة ثم أوجه التعليم الفنى بجدية واخلاص لهذا الموضوع فالعنصر البشرى اعتبره اهم عنصر فى العملية الانتاجية أهم من الاله ، الانسان نفسه الذى افقدت فيه عنصر الابتكار والتفكير بالتعليم النمطى الذى نحشى به ذاكرته لمجرد اخذ شهاده فقط ثم يأتى يسأل ماهو المرتب الذى ستعطيه لى؟

عبد الفتاح ناصف

يحضرنى المداخله التى تفضل بها المهندس على جمال فيما يتعلق بخريجى المدارس الفنيه المتوسطة ، وهذا مجال قبل التصميم لأن التصميم مرحلة فنيه متقدمه ، لكن على الاقل يعرفون مهنتهم ثم يأخذون الجهاز المطور فنيا .

فالمعروف أنه على المدى البعيد تطور المدارس الفنيه ، بدلا من ان يأخذ فى المدرسة موتور عفا عليه الزمن ثم يخرج لاصلاح سيارات احدث موديل ، نقول الى ان تطور المدارس الفنيه وهى تكلفتها عاليه جدا ، انها ستحتاج الى وقت طويل لكى تتطور فمراكز التدريب تكون العوض فى الفترات البينية مابين تطور شىء بشكل نهائى وهى المدارس الفنيه المتوسطة وتطور خريجيها من خلال التدريب اللاحق بعد التخرج.

والتدريب كان نوعين ، منذ كنت معيدا ، كنت اقرأ عن مراكز التدريب فى وزارة الصناعة التى لا أدرى اين ذهبت ، لكن مراكز التدريب التابعة لوزارة القوى العاملة فى الفترة الاخيرة منتشرة فى كل محافظات مصر ، مدى جودتها وامكانية تفعيلها لمستوى معين ، فالمركز لن يدربه فى المجال التفصيلى ، على الاقل يوصله للمرحلة التى تجعله عند التعيين قادرا على الاستفادة من التدريب العملى وبذلك نكون عملنا شيئا.

لانستطيع ان نقف ونقول ان من يحضر الى جاهل وأخاف الالة واخاف عليه ، هو ممكن يفقد حياته أو الماكينه تعطل ، اقول هذه هى الموارد المتاحة ، المدرسة تعطيه الاساسيات ، ومركز التدريب توصله إلى مستوى يمكنه من الاستفاده من التدريب اثناء العمل ، بهذه الصورة اذا نظمناها ، فإن التدريب سيؤدى دورا جوهريا فى تطوير الموارد البشرية.

عزمى مصطفى

موضوع التدريب شيئان ، التدريب فى جزئين ، هناك جديد نبنى عليه الذى تكلمنى عليه حضرتك ، هناك برنامجان لمدة شهرين اخذهم الصندوق من ال I.L.O نعمل لهم localization لنستطيع تطبيقهم كيف نبدأ مشروعا صغيرا وكيف تطور مشروعا صغيرا ، لكى ارفع المهارات فى جميع مجالات التسويق ، الحسابات ، الحاجات البسيطة لكن هذا غير كافى .

البرنامج الاخطر وتكلفته ١٠٠ مليون جنيه مساهمين فيه هو برنامج توصيف المهن . وأن الصندوق يحاول استخدام كل مبادرة يجرى فيها ، ليس هناك جهة لاتعمل مع الصندوق ، لاتوجد وزارة لاتعمل مع الصندوق ، ليس هناك جمعية مستثمرين لاتعمل مع الصندوق ، لذلك تعجبت حيث وجدت مركز الصناعات الصغيرة يتبع د. حامد الموصلى من الجهات التى لم نتعامل معهم ، وبالتالى أنا استخدم الامكانيات المتاحة فى المجتمع لكى أعمل اهدافا ، لأن طبيعة التنوع التى فى المشروعات الصغيرة غير عادية تحتاج جهودا متنوعة جدا.

هناك برنامج اسمه NSSP خطير جدا ، وهو برنامج National Scale Standard Program ليس لدى توصيف مهارات ، على أى شىء ادرب منذ ٥ سنوات لا أعمل مؤتمرا أو ندوة ، أعمل workshop ولا أعمل برنامج تدريب الا بشهادة معتمدة وبالتالى هذا البرنامج وصف المهن ، فلنأخذ أخطر مهنه وهى التمريض ، ماذا نعرف عن مهنة التمريض ، نعرف تومرجيه ، حكيمه ، مساعد دكتور ، هذه المهنة ١٢ مستوى على الأقل معنى ذلك أننى انقل مهنة التمريض الى ١٢

مستوى وكل مستوى له توصيف وبرنامج تدريبى وشهادة تفرق كثيرا ، ستتغير مهنة التمريض فى مصر وسنعود لتصدير المرضين ، سأجعل الناس تقبل على مهن تنظر الناس لها نظرة متدنية ، فهذا البرنامج يصف ١٠٠ مهنة ، يعمل لها مستويات المهارة ، بعمل برامج تدريبية معتمده مع المجموعة الاوروبية تعطى شهادات ، تبقى العمالة المصرية التى تحمل شهادة مثل الذى لديه شهادة من ميكروسوفت اشتغل فى اى مكان فى الدنيا فال NSSP يمكن ان يساعد مع برنامج كيف تبدأ مشروعا صغيرا فى المستويات الاقل.

فادية عبد السلام

نقطة خاصة تتصل بفكرة انشاء مركز قومى لتطوير التكنولوجيا للصناعات الصغيرة حيث ابرزت الدراسات ان الغالبية العظمى من العمالة الموجودة فى الصناعات الصغيرة تهيمن عليها مستويات تعليمية متدنية ، احدى الدراسات اظهرت ان ٤٦٪ من مجموع العمالة هى مجرد عماله تستطيع القراءة والكتابة ،٢٩٪ منها عمالة اميه اى ان ٧٥٪ من القاعدة العمالية فى المشروعات الصغيرة ذات مستوى تعليمى متدنى ومن ثم يجب التفكير فى حلول لهذه الاشكالية.

من ضمن الحلول أن نقتبس من بعض التجارب الدولية الاخرى ، بحيث نشكل مجلسا قوميا لتطوير التكنولوجيا الخاصة بالصناعات الصغيرة يناط به مسئولية تدريب وتعليم صغار الصناع ، وربما من خلال ندوة الخبراء التى عقدت بمعهد التخطيط القومى حول مشروع قانون حوافر الاستثمار قد يكون من الاهمية تفعيل التوصية الخاصة بتطبيق برنامج قومى لتنمية شباب المستثمرين لخلق فئة منظمين ، حيث تنطوى على محاكاة وتطبيق الفكرة على اعداد برنامج تعليمى وتدريبى يخصص لصغار المنظمين بحيث نعلم المشاركين وندربهم على وسائل ادارة الاعمال ووسائل البيع والتسويق ، وفى نفس الوقت تنسق مع ما قالته د. سلوى حيث يمكن من خلال المجلس القومى للتطوير التكنولوجى نحاول ان نوفر لهم أبحاثا عن انسب استخدام للمواد الاولية ونعطيهم بعض النماذج المتطورة للالات والمعدات ولكن يتضمن الا تكون الجهود بشكل مبعثر وانما بشكل تنسيقى، مع الصندوق الاجتماعى مثلا ، حيث تصبح هناك حاجة الى عمل برنامج من خلال الصندوق يدرب هؤلاء الناس ويعلمهم وسائل ادارة الاعمال والبيع والتسويق ونعلمهم انسب التكنيك لاستخدامات المواد الاولية فضلا عن القول كما قالت د. سلوى ان هناك نماذج متطورة لاستخدامات الالات والمعدات .

محسن أحمد الخضيرى

ان نجاح المشروعات صغيرة الحجم يتوقف على وضعها فى اطار برنامج التحديث القومى الذى يتم الآن ، وهو برنامج اكثر من جيد، بل اننى هنا اشيد بهذا البرنامج والقائمين عليه والعاملين فيه ، ،اعده فرصة جيدة لكافة المشروعات للاستفادة منه ، خاصة المشروعات صغيرة الحجم ، ومايتيحه هذا البرنامج من تطوير لقدرات المشروع الصغير ، سواء فى مجال تطوير القدرات الانتاجية والتكنولوجية ، أو فى مجال تطوير القدرات الادارية ايضا ، وهو مايحتاج الى مايلى:

(١) رؤية فاعله للتحديث تشتمل على برنامج زمنى قياسى للمشروعات صغيرة الحجم ، حتى يتم تحديثها بفاعليه مناسبة.

(٢) موارد مالية كافية موجهة إلى مساعدة المشروعات صغيرة الحجم لتساهم بفاعلية مناسبة فى سد احتياجات الاقتصاد الوطنى ، ثم التوجه للتصدير الى الخارج

(٣) ان يتم وضع برامج تعليم وتدريب ارتقائية ، وذلك من خلال تطوير مراكز التدريب والتعليم الحالية لتصبح اقدر على الوفاء باحتياجات تحديث المشروعات صغيرة الحجم.

(٤) تعظيم الاستفادة من مراكز الابداع والتطوير ومراكز الجودة والتصميم سواء المتواجدة فى الكليات والمعاهد العليا ، أو تلك التى تم انشائها لخدمة قطاعات بذاتها أو مشروعات كبيرة ومتوسطة الحجم بذاتها.

(٥) الاستفادة من حقوق المعرفة العالمية ، ومن استخدام الماركات العالمية ، ثم التطور نحو استخدام ماركات وعلامات تجارية مسجلة مصرية ، تتحول الى عالمية التوزيع والانتشار ، مما يجعل المنتجات المصرية تطلب لذاتها ، خاصة وان المشروعات صغيرة الحجم غالبا ماتستطيع توليد وابتكار تكنولوجيات انتاج ذات جودة مرتفعه (صناعة الجبن الدمياطى ، صناعة الحلويات الاسكندرانيه ، صناعة الاثاث الدمياطى ، صناعة الحرير فى اخميم بسوهاج ، صناعة البلح فى الواحات ...).

ان هذا كله يتوقف على مدى الاستفادة من مناهج التفعيل الاستثمارى بوضع المشروعات صغيرة الحجم فى اطار منظومة انتاجية وتسويقية اكبر ، وهو ماقد يتطلب التحول الى استخدام مناهج الصناعات المغذية كاحد اساليب تطوير وتنمية الصناعات صغيرة الحجم ، واكسابها اقتصادات

تنمية وتوليد القيمة المضافة وزيادة الربحية ، وضمان تدفق الدخل ، ومن ثم استمرارية المشروع.

ان هذا يدفعنى من جديد لاؤكد كامل تقديرى لرسالة معهد التخطيط القومى ولمنسق هذه الحلقة العلمية ، والله الموفق والهادى الى حسن السبيل.

عبد القادر دياب

بناء على ما سمعته من مدخلاتكم السابقة أود أن أتحدث عن الرقابة على الجودة التى تعد من مسئولية الأجهزة الحكومية المسئولة عن ذلك ، حيث يلاحظ غياب الجدية فى مراقبة جودة المنتج من قبل هذه الأجهزة وهذا يجعل من المنتج غير قادر على المنافسة - سواء داخل السوق المحلية أو الخارجية - حيث يتجنب المشترين شراء السلعة غير الجيدة حتى اذا كانت شروط الجودة لا تتوافر فى كمية صغيرة من المنتج ، حيث يؤدى ذلك إلى انهيار سمعة المنتج ، ومن ثم الصناعة المنتجة . ومن هنا فإن الرقابة على الجودة يجب أن تكون موجودة من قبل الاجهزة المعنية لكى نساعد المؤسسات على النجاح وتوفير المناخ للمنافسة الجادة بين الصناعات.

المحور الرابع : ندرة تطبيق التعاقد الجزئى

عزمى مصطفى

استأذن فى الحديث ان مشكلة الصناعات الصغيرة ليست كلها هذا ، لقد تعلمت فى هذا المعهد ، وقابلت د.ابراهيم حلمى وعمرى ٢٢ سنة فى فيينا ونصحنى لاذهب لمعهد التخطيط القومى لاتعلم اقتصاد وتنمية ، هل سنضع كل همنا فى الصناعات الصغيرة والمشاكل الصغيرة وننظر لها من أعلى ، أنا واحد أعمل بالصناعات الصغيرة منذ ٢٥ عاما ، لايخوفنى الا الصناعات الكبيرة ، مالم تكن فى مصر صناعات كبيرة لن يكون هناك صناعات صغيرة وبالتالى الصناعات الكبيرة هى مشكلتى لسببين قالهما المهندس مجدى ، الأول الصناعات الكبيرة هى اكبر منافس للصناعات الصغيرة المصرية ولا أريد أن أذكر اسماء ، تذكروا أحد اكبر المصانع ، نحن لدينا مشروع كبير رأس ماله مليار جنيه ، ماذا ينتج مفرش سرير ، قمصان ، لبس مدارس ، الجونله ، الفوطة . وهناك مصنع بمئات الملايين من الجنيهات وسوف تعرفوه ، ولدى مشروعات المجتمعات العمرانية الجديدة ٣٠-٥٠ مليون ينتج نفس المنتجات ، ولدى مشروعات الصندوق الاجتماعى ينتج نفس المنتجات وهو ٥٠-١٠٠ الف جنيه ولدى مشروعات الاسر المنتجة ٥ آلاف جنيه تنتج نفس المنتج ، فالصناعات الكبيرة

تعمل فى شغل الصغار وهذه مشكلة .

المشكلة الثانية ان الصناعات الكبيرة غير انها تعمل فى شغل الصغار ، لاتوجد الصيغة الخاصة بالتعاقد الجزئى بالظروف والقوانين الموجودة حاليا ، لابد من طرف ثالث يشغل الكبير قد يكون تشريعا وأنا احيبى د. فادية لكن صعب ان الزم القطاع ، لكن هناك قانون التصنيع المحلى يلزم بأن يكون ٤٠٪ انتاج محلى كمنشآت ، لكى يكون هناك سلع مصرية قابلة للتصدير بقانون المنشأ ، لكن لايوجد تشريع أو جهة تنظم العلاقة الخاصة بالتعاقد الجزئى بين المصنع الكبير والصغير.

سأتحدث فى جزئية بسيطة ، مثال بسيط ، نتذكر فى رمضان ونحن نشاهد الاعلانات فى التليفزيون ماهو آخر منتج كبير منذ ٧-٨ سنوات ؟ لايوجد وهذه كارثة ، هل آخر منتج علبه مسلى، منديل ، هذه هى المشكلة .

اذا كان تحديث الصناعة والصناعات الكبيرة هو المشكلة ، من أين تأتى تطويرالصناعات الصغيرة ؟ ونحن نتحدث فى الصناعات الصغيرة ، جهد كبير فى متناهية الصغر ، فى التسمين ، فى المزارع ، كلنا نعمل جهدا كبيرا فى هذه الجزئية ، لكن صناعة كبيرة واستطيع ان تكون منتجاتى لا أقول مثل الصين لكن تكون مثل الهند وماليزيا وتايلاند لابد ان تقوم الصناعات الكبيرة بدورها لكى تكون الصناعات الصغيرة بجوارها وشكرا .

مجدى شرارة

المشكلة والمعضلة موضوع التكاملية التى تحدث فيها أ. احمد عبد السلام ، أ. على جمال ، د. حامد الموصلى والتى هى مشكلتنا الاساسية ، كيف نتكامل ؟ هذه هى قضيتنا الاصلية ، كيف نتكامل نحن الصغار مع الكبار ؟ هل هذا ينفع ، اقول لا ، ولا اقول لا من فراغ.

انا فى العاشر من رمضان من ٢٥ سنة ، عملت دراسة على ٤٠٠ شركة من اجمالى ١٤٠٠ شركة فى العاشر ، بهدف معرفة احتياجات ال ٤٠٠ شركة من الصناعات الصغيرة التى تغذيها ، الذى رد ١٥ شركة رغم أنه تربطنى بهم جميعا صلات . هذه الدراسة عملت فيها مع ٥٠ فرد لمدة سنة ونصف ، طلعت مخرجاتها وعملنا مجمعا للصناعات الصغيرة فى العاشر.

انا حزين ، أنا واحد من الناس لى وحدتان كلفتنى كل وحدة ١٠٠ الف جنيه فى عام ١٩٩٤ ، اشتغلت فى أكثر من مشروع وفشلت وانا مهندس ، لماذا ؟ لان الصانع الكبير هو الذى ينافسنى والذى يجب ان اتكامل معه ، سأذكر امثله دون ذكر اسماء ، مصنع ينتج مسلى ، طلبت منه أن

أعمل له علبه مسلى الكرتون ، زجاجة الزيت ، كل فكرة اذكرها له يعمل لها خطا فى مصنعه وأصبح يعمل من A to Z بحيث اغلق لنا ٤ ورش .

نحن لسنا فى جزر منعزله ، وأنا فى قطاع غير رسمى، الذى لاتفهمه الدوله ودائما اقول مقوله جميله انا فأر وتريد الحكومة ادخالى المصيده ، اذا لم تضع لى طعما جيدا لكى ادخل فلن ادخل ، فعندما يقول وزير المالية لن اعطى اعفاء للمشروعات الصغيرة وسأعطى الاعفاء للمشروعات التى تقترض من الصندوق الاجتماعى ، أنا الذى عملت المشروع من جيبى الشخصى لايعطينى دعما والذى اخذ التمويل من الحكومة تعطى له اعفاء ١٠ سنوات ، كيف؟ فى أى منظومة ؟ فى اى فكر ؟ لذلك فاننى اقول انا كقطاع غير رسمى لن ادخل المصيدة والشىء الوحيد الذى يدخلنى المصيدة ان يمنحنى دعما . اتمنى ونحن فى ندوة علمية ان نصل الى نتائج .

فادية عبد السلام

نقطة اساسية أخرى من واقع الاحصاءات تبين ان نسبة الانشاءات الكبيرة التى تتعاقد من الباطن مع المنشآت الاخرى لاتتعدى ٢٥ ٪ فهل يمكن من خلال القوانين الموجودة على الساحة حاليا أن نلزم المشروعات الكبيرة ان تحدد نسبا معينه فى كل مجال من مجالاتها ، وسأذكر تجربة الهند . فى اطار تجربة الهند يطلب من الشركات الكبيرة الحكومية ان تلتزم بأن تصنع لها المشروعات الصغيرة ٣٠٪ من الاجزاء فى نطاق معدات هندسية ثقيلة ، وفى بعض المجالات الاخرى تصل النسبة الى ٤٥٪ فى المعدات الهندسية المتوسطة والخفيفة ، وبالنسبة لوسائل النقل ٢٥٪ وبالنسبة لبعض المنتجات الاستهلاكية ٤٠٪ وبعض المنتجات الالكترونية ٣٨٪ ، هل يمكن ان نضع مثل هذه البنود الالزامية فى مواد القانون ؟

احمد عبد السلام

بالنسبة لندرة تطبيق التعاقد الجزئى بين المشروعات الصغيرة والكبيرة هذه مسألة تكلمنا فيها كثيرا ، وتعبنا فيها كثيرا فى ندوات اخرى ، مثلا انا مصنع والدكتور لديه مصنع وبيننا شارعان او ثلاثة ، انا استخدم خامة واستوردها ، وهى منتج نهائى عنده ، لماذا لانعمل matching بينى وبينه، وهذا يمكن بنماذج معينه اصممها بان الناتج النهائى عنده يكون مادة خام عندى والمشكلة علينا ان نستخدم التصنيف الخاص باليونيدو بالنسبة للصناعة والتصنيف الاقتصادى الموحد الذى عمله الجهاز المركزى للاحصاء من ٤٠ سنة وهو الذى نعتمد عليه .

اذا عملنا هذا الموضوع ولو الصندوق الاجتماعى يساهم ويكلف مكتبا أو اثنين من الخبراء المعتمدين المحترمين فى مصر بالاستعانة بالجهاز المركزى للتعبئة العامة والاحصاء بحيث يعمل matching survey مع هؤلاء الناس ، وأود أن اقول ان شركة جنرال موتورز فى امريكا على سبيل المثال وهى اكبر شركة فى العالم وامكانياتها اكبر من ٤-٥ دول مجتمعين لايصنع مسمار داخل مصانعها تعتمد على ٣٠ الف feeder وهى شغلتها عملية تجميع ليس اكثر من ذلك ، تضع على خطوط الانتاج ، طلع نتاج ١٠٠٪ سليم لان هناك ناسا تفكر ، هناك شىء فى الاجارة يسمى make or buy اصنع ام اشترى ، اخد buy اسهل عندى ، من ان اضع استثمارات لكى تعمل لى مسمار ، بلف ، زجاج ، كاوتش ...

ايضا بالنسبة ل one stop shop لدى صفحة من جريدة الاخبار بتاريخ ٢٩ يناير ٢٠٠٤ منها مقاله بعنوان د. عبيد وحلمى وثلاثة وزراء بالشورى ، الدكتور عبيد يقول دمج ٧٢ جهة تتعامل مع المستثمرين فى جهة واحدة هى بنك الاستثمار ، ليس ١٦ أو ١٥ هذه الارقام التى سمعناها .

هناك حاجة اخيرة أود قولها حسن عامر محرر بجريدة صوت الامة قال terminology لطيف قال " ناتو " بمعنى no action taken نحن نتكلم كأننا فى الهايد بارك والحكومة تعمل ماتراه ونريح نفسنا وننفس عن نفسنا مثل الهايد بارك الناس تذهب تعمل اى شىء وتقول اى كلام الا العيب فى الذات الملكية .

على جمال أحمد

كما قلنا اننا نكتف الواحد من ايديه ورجليه ونقول له اجرى اذا شيلنا العقبات التى يقابلها الصانع الصغير سيصل بجوده وامكانيات تدفعه ان يتخذ اسلوب بحث علمى أو أسلوب تطوير منتجه لكى يكون متوافقا مع احتياجات المصنع الكبير ، القضية ستحل ، وشركة General Motors فى ٦ اكتوبر لديه ٣٠٠ مورد وهذا مصنع واحد ، مصانع الثلاجات ومصانع البوتاجاز فى ٦ اكتوبر يبحثون عن احد يورد لهم بنفس الجودة ونفس السعر او قريب من السعر الموجود.

اعتقد أن الصانع الصغير لديه مشاكل ، ارفع عنه هذه المشاكل لكى يصل ويتعاقد مع المصنع الكبير ، وسأقول مثالا صغيرا كلنا نعانى منه ، عند تجديد الرخصة مدى المعاناة التى تقابلنا ثم نتكلم عن المشروع الصناعى ومدى المعاناة التى يعانيها ، هناك ناس انسحبت من الصناعة نتيجة تعدد الاجراءات ، فكيف نشجع الصناعة .

حامد الموصلى

الحقيقة لدى بعض الاقتراحات ، نحن نتكلم فى معهد التخطيط ، المفروض انه ابوالاستراتيجية ، نحن فى حاجة الى استراتيجية لربط الصناعات الصغيرة بالصناعات الكبيرة ، وأن يكون هناك profiling للصناعة فى مصر ، لماذا لم تعمل مثل هذه الاستراتيجية حتى الآن ، يخيل لى أن هذه مهمة عاجلة ، لأننى فى ظل هذه الاستراتيجية استطيع ان اقول لصاحب القرار ان Z,X سياسات معينه لتنفيذ هذه الاستراتيجية ، هذا شىء اساسى والمفروض ان معهد التخطيط القومى يكون له دور اساسى فى هذا الموضوع.

عزمى مصطفى

الصناعات المغذية للسيارات ، يجب الناس تدرس ثم تقول ، عملنا دراسة للصناعات المغذية للسيارات ، ماذا وجدنا ؟ وجدنا ان السيارة بها ٢٠٠٠ مكون رئيسى أو ١٣ الف جزء جمعنا وعملنا data base الموردون محليون وخارجيون وجدنا مشكلة بعيدة جدا عن التصور ان كل انتاجى من السيارات ١٠٠ الف سيارة ، لايمكن اقامة صناعة مغذية ل ١٠٠ الف سيارة ، امريكا ١٢ مليون سيارة، اليابان ١٠ مليون سيارة سنويا ، نحن نستغل ، قلنا لا ننتج مكونات للسيارة ، يمكن أن أنتج قطع غيار spare parts للسيارة وهذا ماعملته تونس .

الدولاب اذا وضعت فيه موتور اصبح ثلاجة . اى شىء ساكن ، لو نلاحظ نحن بارعون فى صناعة الشاسية لأى صناعة ، لكن اذا وضعت لها موتور ستتحول من صناعة تقليدية الى صناعات هندسية أو كهربية، لا أعرف اعمل الموتور وهل احد تحدث عن الموتور او اننا نستطيع تصنيعه .

ارجع لما قاله د. حامد عن حديثنا عن الاستراتيجية نأخذ بعض الامثله ونبنى عليها وعندما اذهب الى شىء يؤثر على المجتمع كما تحدث اللواء محمد سعيد صالح عن المسامير ، أنا خبير لمؤسسة اجنبية ، اردنا مساعدة دمياط ، قلنا نحضر المسامير الالمانى هنا اعطوا لنا كتالوج به ٥٥ نوع مسمار المانى غير الذى نطلبه ، من التكنولوجيا لصناعة مسامير.

ممدوح الشرقاوى

ان ما قاله المهندس عزمى مصطفى بخصوص الصناعات المغذية للسيارات من حيث القول بأنه لاتنتج مكونات للسيارة حيث ان كل انتاجنا من السيارات ١٠٠ ألف سيارة ولايمكن اقامة صناعة مغذية تعمل لـ ١٠٠ الف سيارة . وانما يمكن ان ننتج spare parts للسيارة وهذا ماعملته تونس، هو

قول يحتاج الى اعادة النظر فيه ذلك لأنه اذا كنا كما يقول يمكن ان ننتج قطع غيار للسيارة فما الذى يحول دون استخدام هذه القطع كمكون للسيارة التى تصنع اذا افترضنا ان العدد لقطعة غيار واحدة هو مليون قطعة مثلا ما الذى يمنع ان تكون مليون ومائة الف بحيث تغطى احتياجات صناعة السيارات والتى تبلغ ١٠٠ ألف سيارة . هذا بالاضافة الى ما أود التأكيد عليه ان صناعة السيارات فى اليابان وغيرها يعتمد على عشرات الالاف من المصانع الصغيرة ذات الطاقات الانتاجية الصغيرة لانتاج العديد من مكونات السيارة التى تقوم بانتاجها المنشآت الصناعية الكبيرة .

عبد الفتاح ناصف

تعليقا على ماقاله د. حامد الموصلى، سيادتك طرحت جوانب متعلقه بالاستراتيجية ، أنا سأطرح جوانب معاكسه وقد اشرت لها ، وسأعيدها ، المفروض أن أعمل استراتيجية لأغير الواقع الى مستقبل ماهو الواقع ؟ لا أعرفه، وماهو المستقبل ؟ فى علم الله لأننى لا أفكر، انا أريد ان انمى الصناعة، اريد أن انمى جزءا من الصناعة لكى اطلع استراتيجية سأتكلم فى مبادىء صماء، اذا لم اعرف الواقع، التخطيط هو واقع نغيره، والتخطيط يطلع من الاستراتيجية .

لكى أعمل استراتيجية، الاستراتيجية ليست كلاما صما ، مطلقا ، نحن نتكلم عن استراتيجية معينه لدولة معينه فى ظروف معينه، أعرف من واقع الحال، لابد ان يكون لدى على الاقل فكرة عن الواقع ، عندى فكرة الى اى اتجاه اتجه، أعمل مبادىء ثم تترجم المبادىء الى استراتيجية الى خطط لجعل الواقع مستقبلا فى فترة او فترات معينه، فأنا اقول ينقصنا الكثير، أن نعرف الواقع ونفكر الى اين نريد الوصول ؟أنا أريد ان اصل فى الصناعات الصغيرة الى اقصى مدى ، اذن اين تذهب الصناعات الكبيرة ؟ فالصناعات الكبيرة والمتوسطة والصغيرة ما الذى يوجد عندى ؟ وما الذى اريد أن اصل اليه كمبادىء ثم احوله الى خطط فهذا هو الذى نعمله.

عبد القادر دياب

أود التأكيد على أهمية وجود استراتيجية عامة للتنمية الصناعية ذات أهداف عامة واضحة. فبدون هذه الاستراتيجية يصعب تحديد مسارات التنمية ، ومن ثم تحديد المشروعات الصغيرة المفترض الترويج لها وتشجيعها. فمع وجود استراتيجية للتنمية الصناعية يمكن - وعلى سبيل المثال - تحديد صناعة رئيسية أو أكثر تكون هى محورالتنمية ، ومن ثم يسهل تحديد الصناعات المغذية لها وبالتالى تحديد المشروعات الصغيرة التى يمكن الترويج لها وتشجيعها. ويرتبط بهذه النقطة ايضا

ضرورة الاهتمام بتخطيط ودراسة جدوى المشروعات الكبيرة فى اطار هدف عام لكل مشروع منها مع عدم التصريح لهذه المشروعات (بعد الموافقة عليها وتنفيذها) لتنويع نشاطها حتى تترك المجال لإنشاء صناعات صغيرة مغذية لها . ولكى أوضح هذه النقطة بدرجة اكثر وضوحا أعطى المثال التالى : اذا كان هناك مستثمر يرغب فى إنشاء مصنع لإنتاج المسلى الصناعى مثلا ثم منح الموافقة على ذلك فيجب فى مثل هذه الحالة عدم الموافقة له على إنشاء خط انتاج لانتاج عبوات التعبئة والتغليف حتى تتاح الفرصة لإنشاء صناعة صغيرة تقوم على انتاج احتياجاته من عبوات التعبئة والتغليف.

عزمى مصطفى

يوجد تجربتان تؤيدان التفكير الاستراتيجى ، هناك تجربة قديمة عندما وصل الروس وداروا حول القمر قبل الامريكان ، الرئيس كينيدى قال سنه كذا سأصل إلى القمر ، وحدث مااعلنه ، حاجة ثانية حدثت من اسبوع ولم تنشر بعد هناك رئيس جديد فى السعودية عمره ٤٢ عام مسك هيئة الموانى السعودية اعطى وعدا للامير عبد الله ولى العهد أنه خلال ٤ سنوات ، السعودية ستكون مثل دبى.

هناك ٤ أشياء فى الاستراتيجية يفرقوا عن التخطيط التقليدى الذى يعتبر المعهد احسن ناس فيه ، اولها لايهمه كثيرا الوضع القائم بينما التخطيط التقليدى يأخذ الوضع القائم ويعمل له exirapolation ويشتغل ، الشىء الثانى لايتكلم عن الارقام ويهتم بها ، هو يحتاج صورة والصورة يرسمها ناس كثيرة علماء وفنانون واقتصاديون ، عاوز صورة وليس ارقام ، الشىء الثالث ان التخطيط التقليدى down stream planning هو ليس كذلك فى التخطيط الاستراتيجى بل يقوم به للمجتمع ال intelligentsia الذين لديهم افكار ابداعية.

هذه الثلاث أربع حاجات تفرق فى عملية التخطيط الاستراتيجى. وهناك مثال ، هناك من ٢٠ سنة اعتبروا السياحة رجسا من عمل الشيطان ، لاتعمل added value وانها ..وانها .. ونركز على الصناعة ، لأننى افكر تفكير الارقام ، اما تفكير الصورة الذهنية يعطى نتيجة مختلفة ويظهر ان السياحة يمكن أن تكون قاطرة للتنمية .

اتكلم فى نقطة اخيرة خاصة بالنظرة الاستراتيجية والصناعات الصغيرة ، ان اى مشروع لدى ودراسة الجدوى سالبة بالنسبة له فى القاهرة أو الاسكندرية اقول للشباب الذى احضر الدراسة أعمل نفس الدراسة فى اسيوط او قنا وهى ذات جدوى ما الذى لايوجد فى القاهرة والاسكندرية حتى اعمل مشروع سوبر ماركت او مصنع تقليدى، مستحيل ، هذا التكدس كلنا نعيش على ٦٠ الف كيلو متر

مربع وتركنا ٩٤٠ الف كيلو متر مربع ، ماذا نفعل ؟ كيف نعمل مشروعات صغيرة وتنتشر فى مثل هذه الرقعه الصغيرة ، علمنا بأن الصناعات الصغيرة هى أكثر حاجة تعمل مجتمعات عمرانية جديدة. لدينا فى ٦ اكتوبر كان اقل مساحة امتار لارض الاستثمار ٥ آلاف متر ، ماهو المشروع الصغيرة الذى يحتاج ٥ آلاف متر ومن يستطيع شرائها فأرجو ان تكون النظرة الاستراتيجية للامور هى السائدة والفرق بين ماهو Macro وماهو ال Micro وماهى الاولويات .

عبد الفتاح ناصف

فى النهاية اشكر الاساتذة الافاضل لتشريفهم دائرة الحوار ونتمنى ان نراهم فى دوائر حوار مقبلة ان شاء الله .