

الحمل كله على الاستثمارات الحكومية. وهذه الاستثمارات لا تكفى لتطوير مراكز واحضار معدات ذات تكنولوجيا عالية وإعداد مدربين أو إعداد برامج على اساس تكامل المهارات وهى الاستراتيجية التى احتاجها الآن، أن أدرّب على تكامل المهارات، على العائلات المهنية لأننا سوف ندخل فى مرحلة تحولات اقتصادية، مرحلة عمالة زائدة، هذه العمالة الزائدة عندما أكون قد دربتها على تكامل المهارات يكون من السهل نقلها من مهنة الى أخرى داخل هذه العائلة المهنية، بجرعة بسيطة من التدريب، لكن المشكلة انه ليس لدى هذا الفكر فى التدريب، فأنا محتاج الى تطوير كبير، محتاج الى وحدات تدريبية متكاملة وهى مكلفه جداً، من أين أموالها؟ حقيقة بعض الدول الأجنبية تقدم معونات لكن ليس لها صفة الاستمرارية بعد انتهاء المنحة.

بالنسبة لهدف التدريب لدى تنمية مهارات، تطوير معرفة وتنمية سلوك لكن البعد الجمالى فى عملية التدريب غير موجود، العامل الذى يعمل فى المصنع عند انتهاء ورديته لا يفكر فى تنظيف مكانه أو تنظيف المخرطة التى يعمل عليها وبالتالي ينطبع هذا على كل أذانه.

استراتيجية التدريب الآن اما متسرين من مراحل التعليم يتم تدريبهم كبعد اجتماعى لإبعادهم عن التطرف والإرهاب وخلافه. وأغلبية مراكز التدريب تعمل فى هذا البعد ويكون التدريب مجانياً ويعطى للمتدرب بدل نقدى لكى ينتقل. النوع الآخر هو التدريب لفائض العمالة أو العمالة الزائدة التى تأتى نتيجة برامج إعادة الهيكلة، هذا التدريب ناجح الى حد ما لأن الصندوق الاجتماعى يتحمل جزءاً من التكلفة فندرّب بالتكلفة الفعلية للتدريب وهذا النوع يكون تدريباً على مهنة جديدة، مثل عامل عادى أدرّبه على مهنة مطلوبة فى المصنع مثل الصيانة أو أدرّبه فى مهنة لإلحاقه بمصنع آخر أو أننى أعده لكى يكون صاحب مصنع صغير والدكتور محمود معنا وهو أفضل من يتحدث فى هذه النقطة.

النقطة الثالثة هى التدريب التحويلى، فائض الخريجين، مشكلة الخريجين الآن مشكلة كبيرة حيث بدأت الدولة ووزارة القوى العاملة تنفض يدها من التعيينات بدليل أن وزارة التربية والتعليم بدأت تعين مدرسيها، فعندنا فائض كبير جداً، دفعة ١٩٨٤ فى بعض الكليات النظرية والمعاهد العليا لم يعين منها أحد حتى الآن، نحاول حالياً التوجه لهم لتعليمهم مهنة، نعمل لهم تدريباً تحويلياً نقيس مهاراته أولاً ثم نوجهه الى المهنة التى تتناسب مع قدراته وميوله وندرّبه لمدة من ٤-١٠ شهور ونساعده فى إيجاد فرصة عمل عن طريق مكاتب القوى العاملة المنتشرة فى الأحياء،

لكن هذا الأسلوب ناتجه قليل لأن لدينا أعدادا كبيرة جداً، دبلوم التجارة من عام ١٩٨٤ حتى الآن بمفرده ٧٨٠ ألف خريج وخريجة وهذا يقودنا لمشكلة التعليم.

ان التعليم يخرج نوعيات ومهارات ومعرفة غير مطلوبة فى سوق العمل، دبلوم التجارة لا أحد يطلبه الآن لأنه تعلم بالطريقة العادية ومدرّب على الآلة الكاتبة التى لم يعد أحد يستخدمها، المطلوب لغة أجنبية وكومبيوتر. فى بعض المحافظات كانت هناك بعض المحاولات لتعيين دبلوماسى التجارة حيث تم إعادة توصيف مهنة معينه مثل مهنة الممرضة التى عليها طلب كبير وهناك عجز فيهم فتنحاول إعادة توصيف الممرضة بحيث تتفرغ لعمليات التمريض والأعمال الادارية والمالية ترفع عنها وتصبح كوظيفة جديدة يعمل بها حاملو دبلوم التجارة. نحن نحاول اصلاح مشاكل التعليم. ايضا كان هناك سؤال بشأن عدم الطلب على خريجى التعليم الصناعى، والسبب أن المهارات والمعرفة لخريجى التعليم الصناعى غير مطلوبة حالياً فى سوق العمل وهذا بسبب عدم وجود تنسيق بين متطلبات سوق العمل والعرض الموجود فى سوق العمل واحتياجاته من التعليم الصناعى فهو يعد طالبا غمطيا ويبعد عن الناحية العملية ويحضر الخريج لوزارة القوى العاملة لكى يعين فى وظيفة مكتبية، بالرغم من أنه يجب أن يتخرج عاملاً ماهراً أو مساعد مهندس فى أى مصنع لكنه لا يستطيع أن يمارس هذه الأعمال لأنه لم يتمرن عليها أو لأن مهاراته لا تؤهله لهذه العملية.

هذا يوصلنا الى أنه لا توجد معايير قومية وأن العمالة الموجودة فى سوق العمل عمالة غير مدربة وغير مقننه ويحدث منها الجشع الذى نراه. وحالياً نحن ننظم العملية بحيث إنه لن يمارس أى فرد أو عامل مهنة الا بعد أخذ ترخيص، مايقرب من ٤٤٠ مهنة فى مصر لا يمارس العامل عمله الا بعد أخذ ترخيص وهذا معناه أنه يمتحن أمام لجنة لمعرفة قدراته ومهاراته وهل تتناسب مع هذه المهنة فيحصل على الترخيص لمدة معينة وإذا لم يكن يرقى لذلك يذهب للتدريب وهنا تربط بين التدريب والتشغيل وترفع من قيمة التدريب التى هى متدنية ويبعد عنها الشباب.

نحن نحاول تغيير النظرة المتدنية للتدريب، ويمكن القول إن أحد مشاكل التدريب أنها مرحلة منتهية عند حد معين، العامل يظل عاملاً طول حياته، المدرّب فى مركز التدريب ليس لديه فرصة ليرقى ليصبح مدير مركز التدريب، فنحن نفكر مع وزارة التربية والتعليم وعرضنا المشروع عليهم لكن لم يلق القبول لأنها الجهة التى تعطى الشهادات بأن نفتح قناة ثالثة للتعليم المهنى أو التدريب المهنى بحيث تتاح لخريج هذه المراكز فرصة لتصعيده بشكل ما وهذه الفكرة معمولة فى مشروع

مبارك/كول أنه يتخرج ويأخذ سنتين تكميلي ويكمل فى سلم التعليم الصناعى اذا أراد وهذه يمكن أن تقلل من الأخطاء أو المشاكل الموجودة حالياً فى التدريب.

النقطة الرابعة هى بعد الخريج عن متطلبات السوق، مازال خريج التدريب المهنى مثل خريج المدارس الثانوية الصناعية بعيدا عن المهارات الموجودة فى سوق العمل، لأن رجال القطاع الخاص وأصحاب الأعمال لا يشتركون معنا فى التدريب، مازال هناك تباعد من رجال الأعمال، ماهى المهارات والاحتياجات التدريبية المطلوبة والبرامج التى ننفذها؟ هذه الفجوة مازالت موجودة. اذن بُعد رجال الأعمال عن الاشتراك أو التخطيط للعملية التدريبية جعل خريج مركز التدريب بعيدا أو غير مطلوب فى سوق العمل. والنقطة التالية هى التقادم فى المهارات، لابد من تنمية المهارات، المهارات تختلف فمن كان يكتب على الآلة الكاتبة اصبح يكتب على الكمبيوتر خاصة فى مجال الالكترونيات، التطور تطور سريع، لا يوجد مركز أو جهة محددة قومية أو مركز تدريب ريادة يخطط ويبحث فى هذه المجالات ويساعد مراكز التدريب الأخرى المنتشرة فى جميع أنحاء الجمهورية.

النقطة الأخيرة هى أن الموارد المالية تقصر عن تطوير أو تحديث الماكينات والمعدات وأساليب التدريب، المعدات قديمة، وأنا ضد هذا المبدأ، مفروض أن يكون هناك اساسيات فى المهنة، عندما دخلنا كلية الهندسة فى الستينات وجدنا مخرطة بسير مثل ماكينة الطحين، وعندما سألنا الأستاذ وهو الدكتور حسن فهمى الله يرحمه قال لكى تعرف المخرطة الحديثة لابد أن تعرف طلعت منين، أنا موافق على وجود القديم لكن الى جانب التطور الحديث فى المعدات والتكنولوجيات.

إن التدريب فى مصر حالياً كما قلت يتبع ٢٠ جهة وهيئة، عدد المراكز ٧٧٤ مركزا تدريبيا مختلف الأحجام، ليس هناك نمط لمركز التدريب، وزارة القوى العاملة تملك منهم ٢٠ مركزا + ١١ مركز تدريب متنقل يصبح لدى وزارة القوى العاملة ٣١ مركزا وليس هذا هدفنا، فهدفنا اصلا رسم السياسات التدريبية والتنسيق بين الجهات العشرين هذه ووضع برامج مركزية، هذه المراكز منتشرة وموزعة توزيعا جغرافيا، هناك بعض المراكز لاجتهد متدربين، وزارة الاسكان لها ٦٤ مركزا موزعين فى أنحاء الجمهورية يقابلها مشكلة كبيرة جداً حيث لاجتهد متدربين وهنا تبرز أهمية عملية التنسيق.

تحتاج متطلبات أو مدخلات مراكز التدريب الى الحاصلين على الاعدادية، أو راسبى الثانوية العامة أو من العمالة الزائدة من برامج التخصصية أيا كان، نجد أن هذه النوعية الحاصلة على

الاعدادية ووزارة التربية والتعليم فتحت مدارس مهنية بمجموع ٥٠٪ فيذهب الطالب لها ويأخذ شهادة الدبلوم بعد ٣ سنوات، وكلنا نبحث عن الشهادة. بالنسبة لمركز التدريب يقضى ١٠ شهور، ٨ شهور، ٦ شهور لن يأخذ شهادة سوى شهادة اتمام التدريب وهو يريد أن يحصل على شهادة يعلقها على الحائط، يريد رخصة وهذه مشكلة. مراكز التدريب فهى خاوية لأن هناك شبه منافسة بين التعليم والتدريب، وهناك اتهام للتعليم أنه يأخذ الأولاد يعلمهم ويبعدهم عن التدريب.

النقطة الأخرى نقص المديرين فى مراكز التدريب، المدرب هو الحلقة الأساسية فى عملية التوصيل ومع ذلك فالاهتمام به قليل، المراكز معظمها حكومية ومن ثم يأخذ المدرب مرتب المدرس الحكومى بينما لو ذهب الى السعودية أو عمل فى مصنع خاص يأخذ أضعاف ما يأخذه فيضطر لترك المركز فيتعطل المركز، وليس هناك كوادرات تاتى فالإقبال ضعيف لأن العملية التدريبية عملية منتهية.

هذه المراكز ٧٧٤ مركز، الحكومة تملك ٤٤,٨٪، والقطاع العام ٨,٨٪ والقطاع الخاص ٤٦,٤٪ وأقصد بهم مراكز تحت اشراف وزارات مثل معهد الاتصالات، والأسر المنتجة فى وزارة الشؤون الاجتماعية التى تعلم ربات البيوت الحياكة والخياطة وبعض الأعمال المنزلية، هذه تكون جمعيات أهلية منفصلة لكن تشرف عليها وزارة الشؤون الاجتماعية. وتصل السعة التدريبية لهذه المراكز الى ١٠٦ ألف متدرب فى الوردية الواحدة، لو عملت وريدتين أصل الى ربع مليون، ونسبة الإشغال ٧٠٪ بمعنى وجود ٣٠٪ سعة يمكن استغلالها إذا انصلح حال التدريب. معظم هذه المراكز بالقاهرة التى تستحوذ على ١٧٪، والاسكندرية على ١٨٪ والباقى بمناطق التنمية الصناعية الجديدة على سبيل المثال منطقة شلاتين تم انشاء مركز على مساحة ١٥ فدانا وبه بيت اعاشة ومغسله على اساس نظرتنا للمستقبل وقد تكلف كثيراً ونفكر فى اداراته بالاشتراك مع جهات أخرى كالقوات المسلحة، أو مراكز بحثية نستطيع أن ننظم بها ندوات أو ما الى ذلك.

بالنسبة لمراكز التدريب، الأنظمة التدريبية التى يتم التدريب عليها هناك تدريب سريع ٤ شهور، وهناك تنشئة مهنية للأولاد المتسرين من مراحل التعليم من ٧-١٠ شهور، وهناك تلمذة صناعية لمدة ٣ سنوات يحصل المتدرب على شهادة موازية للتعليم الصناعى تطبقه وزارة الصناعة، مصلحة الكفاية الانتاجية، وهيئة كهرباء مصر وأظن المقاولون العرب. ايضا هناك تدريب تحويلى لفائض الخريجين أو للعمالة المستغنى عنها وهناك نظم أخرى، وهناك أيضا تدريب لاعداد اصحاب

المشروعات الصغيرة ادخلناه حديثاً بالتعاون مع الهيئة الفرنسية لتعليم الكبار والصندوق الاجتماعى ثم طورنا مراكز لتصبح جاهزة لاعداد اصحاب المشروعات الصغيرة بحيث تعطى له بعض المعلومات الخاصة بدراسة الجدوى ودراسة السوق وعمليات التسويق وعمليات حساب السعر، ونخطط حالياً لتخريج ١٠ آلاف فرد خلال العام.

المهنة التى ندرّب عليها هي المهنة المطلوبة لسوق العمل، في كافة الاتجاهات بدءاً من مهنة السيارات الى مهنة التشييد والبناء، والتي تمثل نسبة كبيرة جداً ومن مهنة صيانة الالكترونيات لمهنة التركيبات الصناعية لمهنة الصيانة المنزلية والجلود والطباعة كل هذه المهنة يتم التدريب عليها.

كيف يتم عمل حصر للاحتياجات التدريبية؟ نحن نرسل استمارات لأصحاب الأعمال نقسمها فئات للمنشآت التي بها عمالة من ٤-٩ أفراد، ثم من ١٠-١٥ فرداً، ثم من ١٥-٤٩ فرداً وهكذا، نرسلها لمعرفة احتياجاتهم، وتأتي الاستمارات وندرسها ونحدد الاحتياجات ونبدأ في إعداد البرامج التدريبية. مشكلة قابلتنا وهي ظهور القطاع غير المنظم الموجود حالياً، فحصر الاحتياجات التدريبية به صعبة جداً، نلجأ لعمليات المقابلات الشخصية، ومقابلة التجمعات في المساجد والكنائس أو الأندية نرسل المفتشين لمقابلة هؤلاء الشباب لمعرفة طلباتهم ويمكننا الى حد ما الحصول على بعض مؤشرات عن الاحتياج التدريبى في سوق العمل في القطاع غير المنظم.

هذا تقريباً باختصار الشكل وبعض المشاكل التي تقابل التدريب المهني في مصر. أما عن الشكل القانوني للتدريب، ليس هناك تشريع للتدريب وليس هناك قانون للتدريب في مصر مثل الدول الأخرى. تونس لديها قانون للتدريب ينص على: أن كل شخص يأخذ خدمة تدريبية في أي مصنع يدفع نسبة من الأجر للصندوق، وهذا الصندوق له مجلس ادارة من رجال الأعمال والحكومة ويمثلها العمال ويستفيد من الخدمة التدريبية وإذا درب أكثر يحصل على نسبة أكبر من هذه النسبة. هذا الصندوق تمنى أن يوجد هنا في مصر وبذلك نتلاشى مشكلة التمويل بحيث يصبح التمويل ذاتي. النقطة الهامة الأخرى انه ليس هناك تشريع وليس هناك جهة مسؤولة أكثر من اننا في القوى العاملة لنا قرارات جمهورية تنظم مسؤوليتنا عن التدريب والتنسيق بين الجهات المختلفة.

انشىء عام ١٩٨٢مجلس أعلى لتنمية الموارد البشرية بقرار جمهورى يخطط لعمليات التنمية البشرية في مصر برئاسة السيد رئيس مجلس الوزراء الدكتور فؤاد محيى الدين فى ذلك الحين وكان

مقرره الدكتور عبد المجيد فراج، هذا المجلس لم يجتمع سوى مرة واحدة وانبثق عن هذا المجلس لجنة برئاسة وزير القوى العاملة، وبدأت اللجنة تجتمع، لكن مشكلة هذه اللجنة أن قراراتها ليست ذات فاعلية حيث إن الفاعلية فى تنفيذ قراراتها يجب أن تؤخذ من المجلس الأعلى الذى لا يجتمع فلم ترتبط أى جهة من الجهات بنتائج اجتماعاتها.

هذا العام شكلنا لجنة تنفيذية للتدريب المهنى برئاسة وزير القوى العاملة ونائب الرئيس الدكتور حسين الجمال أمين عام الصندوق الاجتماعى للتنمية وأعدنا تشكيلها بحيث يمثل فيها اتحاد الصناعات وأصحاب الأعمال بشكل كبير جداً الى جانب ممثلى الحكومة واتحاد العمال، تجتمع اللجنة كل ٣ شهور لكن قراراتها حتى الآن لم توضع موضع التنفيذ، فهناك أمل كبير أن نبدأ فى حل مشاكل التدريب من خلال هذه اللجنة التنفيذية التى تم تشكيلها فى بداية هذا العام.

كان يؤخذ على اللجنة القديمة انها كانت حكومية، لكن اللجنة التنفيذية الجديدة ٧٠٪ من تشكيلها قطاع خاص، تضم الدكتور عبد المنعم سعودى والدكتور أحمد عز وفيها اتحاد الغرف السياحية واتحاد التجارة بالإضافة الى القوى العاملة وممثل لوزارة الصناعة وممثل لوزارة التعليم (التعليم الفنى) ورئيس اتحاد نقابات عمال مصر ونائبه. هؤلاء هم الأعضاء، هذه اللجنة يتفرع منها مجموعات عمل تقوم بالدراسة وتتعشم أن نستطيع أخذ قرارات.

وتعمل الوزارة على زيادة مراكز التدريب المهنى فى المناطق الجديدة وتطوير وصيانة المراكز القائمة على النحو التالى:

تطوير مراكز تدريب مهنى قائمة وانشاء مراكز جديدة فى مناطق التنمية الجديدة لتنمية مهارات عمالة رديئة أو أخرى مستغنى عنها نتيجة برامج اعادة الهيكلة الاقتصادية.

فقد تضمنت الخطة الاستثمارية ١٩٩٨/٩٧ انشاء مراكز تدريب مهنى جديدة وتطوير مراكز تدريب مهنى قائمة بتكلفة اجمالية ٥,٢٤١,٠٠٠ جنيها وذلك لانشاء عدد (٦) مراكز تدريب مهنى جديدة فى المحافظات التالية:

القليوبية - مرسى مطروح - كفر الشيخ - الدقهلية - جنوب سيناء - الوادى الجديد.

والمراكز التى يتم تطويرها تتركز فى المحافظات التالية:

الجيزة - الاسكندرية - شمال سيناء - الشرقية - بنى سويف - سوهاج - البحر الأحمر.  
ويشمل هذا التطور التوسعات والاحلال والتجديد.

### عبد الفتاح ناصف

الحقيقة سيادتك أشرت إلى الكثير من المشاكل والتضارب والتنافس بين كثير من الجهات فى غياب وجود أهداف محددة أثارها الدكتور الرفاعى، على أى شىء نتدرب والى أى مستوى ؟ موضوع التنافس مطلوب لكن التنافس القادر حيث لا أستطيع فهم أن وزارة التربية والتعليم عاجزه على أن تخرج من المدارس الثانوية الصناعية خريجين مقبولين فى سوق العمل ثم تفتح مدارس ثانوية فنية مهنية، فمشكلة التنسيق مشكلة الدول النامية وبصفة خاصة فى مصر، أى نشاط أحد المشاكل الرئيسية فيه التنسيق، التنسيق الحقيقى الفعال، كل واحد يفكر أنه فى عزيه لا يريد للآخرين أن يتقدموا ويريد أن ينفرد بكل شىء، وكأنه منعزل عن العالم، مشكلة التمويل أيضاً واضحة جداً فى كثير من جوانب التدريب مع أن تكلفتها ضئيلة وهو استثمار عانده على مستوى المجتمع وللجهات المستفيدة من المتدربين أو الخريجين.

التنسيق بدأ كمشكلة من فترة طويلة حينما كان عدد الجهات التى تدرّب فى مجال الصناعات التحويلية محدود وكان يتمثل فى وزارة الصناعة ووزارة التعليم. الصناعة متحيزة لمراكز التدريب لديها تدريبهم وتخرجهم وتعينهم فى المصانع والشركات بعد تدريبهم عملياً فى هذه الشركات والمصانع. كان التعاون بين وزارة التعليم والشركات محدوداً للغاية، حاولت وزارة التعليم أن تحسن هذا الوضع لكن امكانياتها لم تساعد على تطوير امكانياتها بالمدارس الثانوية الصناعية. أنا كمصرى لست متحيزاً لجهة ما أن تتولى التدريب، لكن حين تتولى يجب أن تتولى بكفاءة إذا كان لديها القدرة للعمل بكفاءة، فالتنافس هنا تنافس شريف لكن ليس مجرد أن يكون تبعى مراكز واخرج متدربين. نترك مشكلة التجارة المتوسطة لأن هذه المشكلة تدخلنا فى متاهات كثيرة. حينما طلبنا فى الستينات أن يتم التركيز فى المرحلة الثانوية على الجانب الفنى وليس الجانب الاكاديمى فكان أسهل طريقة دون تكلفة تحويلهم الى تجاره وان كان التعليم الصناعى زاد فان التجارة تكلفتها قليلة ويمكن تستوعب اعدادا كبيرة، مثلاً يحضرون من السوق آلة كاتبة قديمة عفى عليها الزمن يستعملها الطلبة ويخرج خريج متواضع المستوى ثم بعد ذلك كيف يستعمل الخريج الكومبيوتر الذى

اصبح سمة العصر. اننا ونحن نتعامل مع البشر نتعامل بدون تنسيق، بدون تمويل كاف، بدون معرفة بالهدف من تدريبهم فالتمويل استثمار فى البشر.

مستويات المهارة أشار اليها الدكتور الحسينى لكن فى معظم مراكز التدريب التابعة لوزارة القوى العاملة فى المستوى الأول يخرج عامل متوسط المهارة، لابد أن يكون لدينا مستويات ولا أكتفى بمستوى واحد، يمكن أن يكون هناك مستوى أول ومستوى ثان... الخ، لابد أن يتطور ذلك بالتنسيق، عندما أضيف مستوى ثانيا وثالثا لابد أن يكون منسجما مع مستوى خريجى الثانوية الصناعية أو المدارس المهنية أو مراكز التدريب فى وزارة الصناعة.

لابد أن يكون لدى هيكل تدريبي محترم، يمكن أن اطلب من وزارة الصناعة أن تركز فى كذا، وزارة التربية والتعليم تركز على الأساسيات اضافة الى كذا، وزارة القوى العاملة تركز على كذا، الجهات الأخرى لأنها متخصصة فهي تركز فى مجالاتها وتعرف احتياجاتها لكن الجهات التى تتبعها بالذات أعداد ضخمة من الخريجين أو المتدربين - سواء من خلال الجهاز التعليمى أو الأجهزة المكتملة فى مجال التدريب - لابد أن يكون لدى نمط معين على الأقل ثم أضع أهدافى لهذا التدريب فى ضوء الأهداف القومية المتعارف عليها.

بالنسبة للتدريب لماذا أدريه وما الذى اعطيه له؟ لابد أن يتعرف، على الأشياء التاريخية لكى أوصله بحيث يكون جاهزا ولو بتدريب تكميلي داخل المصنع لمدة أسبوع للتعرف على نوعية الماكينات التى يعمل عليها، لا أحضر له موتور سيارة عفى عليها الزمن يتعلم عليه وأخرجه يكسر فى سيارات الناس وهذا ما يحدث فى المجتمع. فالتدريب مأساة فى وضعه الحالى، قد تكون هناك جهود وبعض الجهود مبشرة، لكن لابد أن نعتزف أن التدريب لازال يحتاج الى الكثير من الدعم سواء العام أو الخاص الذى يمكن أن يأتى من الجهات والشركات التى تعطى حوافز اضافية لمن يدربون لتشجيعهم.

من ضمن الأسئلة التى وضعها الدكتور ممدوح هل الحوافز تظل ثابتة؟ الحوافز دائما ترتبط بتحقيق أهداف فإذا كان أحد اهداف جهاز تعاونى ومن بينها هذه الشركات التى تنشأ باستثمارات سواء محلية أو عربية أو أجنبية يصبح عنصر التدريب أحد عوامل التفضيل فى الحوافز. وهكذا فقضايا التدريب متنوعة جداً، لا أستطيع القول إننا تطورنا بالقدر الكافى، هناك جهود لكن ليس



هناك استجابة لمتطلبات هذه الجهود لكى تثمر بشكل مناسب فهناك مشاكل التبعيات والتنسيق، وإدارة المراكز والدكتور الحسينى أشار بكلمات رقيقة لآتمس العمق إلى المديرين ومن يشرف عليهم وغيرهم. قالوا المهندسين يدرّبون رفض المهندسون وقالوا اذا ذهبت للعمل فى المكان الفلانى تأخذ عشرة أضعاف. نشجعهم لانتاج فعلى يحصلون منه على مكافآت، ومع ذلك ليس فى المستوى الذى يجعله أو يعتبره بديلاً مجزياً عن العمل فى مجالات أخرى. هناك مشاكل كثيرة تتفاقم فى التدريب وهو من أخطر المجالات التى تساعد على التطوير الصناعى لكنها لم تحل بالقدر الكافى والمرضى من وجهة نظرى.

### محمد عبد السلام الحسينى

معظم هذه المشاكل مازالت تتلخص فى الناحيتين المالية والادارية، هناك مثال بسيط على المشاكل المادية، طلاب مدارس السياحة والفنادق لكى ندرّبهم وامكاناتهم الحكومية ضعيفة جداً فلا أستطيع أن احضر لهم كذا كيلو لحم لكى أدرّبهم على طرق الطهى ولكنى احضر له قطعة خشب واطلب منه اعتبارها لحما وتصور طهيها على النار. العكس من هذا، الصندوق الاجتماعى مشترك معنا فى تجربة ممتازة جداً حيث إن لديه امكانات مادية، فهو يقوم بتمويل تدريب هؤلاء الشباب يوفر لهم اللحم أو الدجاج لكى يتدربوا عليها، هذا هو الفرق بين الاثنين، لو كان لدى امكانيات سأخرج النوعية المطلوبة فى السوق انما هنا اجعله يتصور الخشبه قطعة لحم.

النقطة الثانية ادارة مراكز التدريب الادارة الحكومية بمعنى مركز تدريب تابع جهة معينة فى محافظة من المحافظات ليس لديه المرونة لكى يتحرك لايد أن يعود للوزارة التابع لها وهذا يؤدى الى عوائق كبيرة جداً، ليس هناك استقلالية فى المراكز وهى هامة جداً، وهذا يدرب لسوق عمل متغير متحرك ديناميكى عرض وطلب يتغير من ساعة لأخرى، رجال الأعمال موجودون يطلبون مهارات متغيره من وقت لآخر، يريد مهارات تصدير، هذه الديناميكية غير موجودة ولايد أن يرجع للوزارة التابع لها ولايد أن يأخذ الأوامر. هذه من ضمن العوائق، لذلك نحن نطالب حالياً بادارة مراكز التدريب بعقلية القطاع الخاص، أى استقلالية مجلس ادارة تكون من أصحاب الأعمال والورش فى المنطقة هم الذين يديرون المركز مع الموظفين الحكوميين ويبعد عن الجهات المركزية ويحل مشاكلهم هذه إحدى الخطوات التى يمكن أن تحسن جودة المتدرب ومخرجات مراكز التدريب.

## محمود زايد

ان ما ينقصنا هو أن يجتمع أناس يحملون ويفكرون ويضعون استراتيجية طويلة المدى ثم تنشأ الآليات وتأخذ فى الاعتبار استشراف المستقبل. انهم يتحدثون عن تطوير التعليم واستراتيجية التعليم ماهو المطلوب من مخرجات العملية التعليمية؟ وماهى نوعية الطالب الذى سيتخرج من الثانوى أو الجامعة، اذا قلت اننى أريده أن يكون واعيا بالتطور التكنولوجى ويتعامل مع أدوات العصر ويكون صحيح البدن فيكون هناك بعد علمى وفنى وتكنولوجى ورياضى.. الخ، وعندما أقول إنه لابد أن يحافظ على القيم الدينية والاخلاقية للمجتمع، هذه عدة أبعاد أترجمها لبرامج ومناهج بعد ٢٠ سنة أعرف ماهى نوعية الطالب الذى سيتخرج.

## عبد الخالق منتصر

تدريب الكوادر - ونحن غير متفقين جدا مع الدكتور محمد عبد السلام - نرغب فى توسيع موضوع تدريب الكوادر الفنية، مشروع مبارك/كول تكاليفه عالية، هناك البديل وهو ٧٧٤ وحدة التى ذكرتهم، نحن اذا توسعنا فيهم سيكون مفيدا جداً مع الربط باحتياجات المصانع فلا يتخرج من عندى ١٠ آلاف خريج والمصانع لاحتياج سوى ٥ آلاف وهذا سببه يمكن أن تكون التخصصات غير مرغوبة أو بعيدة عن تخصصات بعض المصانع، أنا أطلب مكنجى، مكوجى، تفصيلجى، تشطيبجى كل هؤلاء الفنيين لابد للمعهد أن يخرجهم لى لكن لا أخرج فى تخصص معين وأقول هذا مشروع فاشل، فلابد من ربط التدريب بالاحتياجات وهذا سيستوعب كمية كبيرة من البطالة لأن مشكلتى أننى أدرب لى فى المصنع، عندما يتدرب العامل ويشم نفسه ويخرج منتجا جيدا يأتى مصنع آخر ويأخذه منى وأبدأ من جديد مع فرد آخر، فليس متوفرا فى السوق عمالة مدرية لكل التخصصات وشكراً.

## عبد الرحمن فوزى

شكراً دكتور عبد الفتاح، نحن أقمنا قضيتين للإغراق على الاتحاد الأوربى وهذا سيثير موضوع كفاءة الجهاز فى التعامل مع قضايا الإغراق أو الدعم وحماية الصناعة. لكننى أود أن أبدأ بموضوعين آخرين، صناعة النسيج فى مصر، أود أن أقول نقطتين فيها، صناعة النسيج فى مصر وصناعة الملابس الجاهزة هى صناعة متشابكة بدءاً من القطن فالغزل فالنسيج فالملابس الجاهزة. حتى

الثمانينات وبداية التسعينات كنا نلقى اعباء اجتماعية على هذه الصناعات المختلفة بحيث لم تكن قائمة على أسس اقتصادية.

نحن بدأنا مرحلة التحرير الاقتصادى وبرنامج الاصلاح الاقتصادى فى سنة ١٩٩١ ووضع تصور أنه خلال عشر سنوات سيتم تحول القطاع العام الى قطاع الأعمال وفى المرحلة الأخيرة لموضوع التخصص هنا بداية المشكلة. أننا جننا فى هذا الوقت وطلبنا من الشركات أن تتعامل على أساس قوى السوق وفى نفس الوقت منعناهم من الاستثمارات للتحديث والتطوير، قلنا قوى السوق ومنعنا هذه المصانع المكدسة بالعمال أن يكون لها الحق فى تخفيض العمالة، وضعنا سياسة قلنا إما أن تستمر هذه الصناعة كلها أو تندثر كلها، بمعنى اننا لم نفرق بين الصناعات القطاعية المختلفة. سياسة القطن وأسعار القطن استخدمت أسوأ استخدام فى غزول سميكة، وبالتالي أهدرت القيمة المضافة فى غزل ونسيج ليس له عائد اقتصادى، بالعكس، صناعة النسيج حملتها بأوزار وأعباء فشل صناعة الغزل، وحظرت كل مايتعلق بمواد انتاجية سواء فى الصناعة أو اكسسوار الملابس الجاهزة، أذن أنا لم اضع خطوطا فاصلة بين هذه الصناعات لتتقود الصناعة الاقتصادية القادرة على التنافس، انما وضعت سياسة أن تموت هذه الصناعة مجتمعة أو تعيش مجتمعة وهذا خطأ.

إذا أعطينا مثالا بسيطا، عندما نقول إن صناعة الملابس الجاهزة قائمة على صناعة النسيج، صناعة النسيج مرتبطة بصناعة الغزل الذى هو مرتبط بالقطن، نتج عن ذلك ثلاثة أشياء أساسية، اننى رفعت تكلفة انتاج مراحل التصنيع المختلفة من أجل البعد الاجتماعى لمزارعى القطن حيث وضعت سعرا مبالغا فيه للقطن الذى يقدم للمغازل التى اصبحت تنتج غزولا سميكة من قطن طويل التيلة بتكلفة عالية تحملتها مصانع الغزل، رفعت تكلفتها على حساب مصانع النسيج وبغض النظر عن الجودة حملت هذا الفشل أو هذه التكلفة العالية لصناعة النسيج وبالتالي تحملته صناعة الملابس الجاهزة.

نأتى الى الصناعات التكميلية لهذه الصناعات فى مراحلها المختلفة، الأصباغ هناك مصنع أو اثنان ينتجان الاصباغ، هذه المصانع كان من المصلحة الاقتصادية أن تغلق، ولا يتم حمايتها برسوم جمركية حاميه لقد اجبرنا مصانع النسيج أن تستخدم الأصباغ المصرية التى أثرت على جودة النسيج وبالتالي أثرت بالتبعية على جودة صناعة الملابس. كل هذه الآلية مع الأسف مستمرة حتى اليوم مازلت أقول بأهمية اكسسوار الملابس الجاهزة. فلا يعقل أن من أجل مصنع يعمل سست أو يعمل

زراير أفرض جمارك ٨٠٪ على هذه الاكسسوارات وهذان النوعان فى النهاية يؤثران على جودة منتج الملابس الجاهزة القابل للتصدير، الدكتور تحدث عن الدبوس ، لقد ظللنا نصنع دبوسا بسبب الصدا فى القميص أو القماش.

اذن نحن حملنا صناعة النسيج وصناعة الملابس والغزل بأعباء اجتماعية من البداية وعندما طلبنا منها أن تتعامل بقوى السوق منعنا عليها التطوير والتحديث، قلنا لها طبقى قوى السوق وفى نفس الوقت منعنا عليها استخدام العمالة المرشدة. اذن موضوع النسيج موضوع يطول شرحه وللأسف الحماية المطلقة التى تمت منذ بداية الستينات ومازالت حتى الآن هى السبب، حقيقة أعلننا انه تم تحرير المنسوجات وهذا غير حقيقى نحن وضعنا بعض الأصناف أو بعض القيود الفنية عوائق تجارية تمنع استيراد النسيج الذى اعلن عن فتح استيراده، هذا كله مازال يؤثر ونحن فى عام ١٩٩٨ على صناعة الملابس الجاهزة.

صناعة النسيج فى مصر صناعة كانت عريقة، ولاستطيع أن أصفها بذلك حالياً لأننا اذا نظرنا حولنا فى باكستان والهند سنجد صناعة الغزل فى الهند وباكستان تطورت تطورا شديدا سواء من حيث المفازل أو العمالة والتكلفة. النسيج المصرى يريد استيراد غزل يفاجأ بعائق ٣٠٪ + ١٠٪ ضرائب مبيعات + ٧٪ خدمات تصل تكلفة الغزل الى نحو ٥٠٪ مع أن الغزل هو المدخل الرئيسى ويمثل أكثر من ٥٠٪ من تكلفة صناعة النسيج، ولكى أحمى صناعة فاشلة نقلت عبء هذا الفشل الى صناعة النسيج. وهذا الكلام يتم فى الأصباغ، يتم على مراحل التشغيل وخلاته. موضوع النسيج موضوع كبير جداً ونحن نلقى عليهم اللوم ولكنى أقول إن السياسة بدءاً من الستينات سواء فى سياسة الحماية المطلقة أو فى سياسة حماية الصناعة كلها وعدم الفصل مابين القطاعات المختلفة هى التى أدت إلى ان صناعة الغزل والنسيج والملابس لم تستطيع ولن تستطيع أن تقوم بالدور المنوط بها.

لا أفهم اليوم اننى أقول اقتصاد سوق وامنع عن شركات قطاع الأعمال التى هى أولى القطاعات فى إحداث التطوير لأن ٨٠٪ من حجم هذه الصناعة مازال قطاعا عاما وامنع عنها التطوير والتحديث أو تمويل استثمارات جديدة، هذه مداخلة فى موضوع النسيج.

لكى لا أطيل على حضراتكم، أدخل على الموضوع الأساسى، هناك سؤال مطروح فى اطار

المجات هل للإغراق أو سياسات الإغراق تأثير على الكفاية الانتاجية للصناعة؟ بعد اذن الدكتور مدوح أود قلب هذا المعنى وأقول إن أحد مشاكل التصدير هي أن الصناعة الوطنية حتى عام ١٩٩١ اعتمدت على الحكومة التي كانت تحتكر بأجهزتها المختلفة أنشطة الاستيراد والتصدير، فقد تعودت المصانع أو الصناعة سواء القطاع العام منها أو القطاع الخاص أن الحكومة تنوب عنها فى عمليات التصدير أو عمليات الاستيراد، وبالتالي حتى عام ١٩٩١ لم تكن هناك أى كوادر فى أجهزة الصناعة للقيام بالدور التسويقي والقيام بالنشاط التصديرى ولازلنا نفتقر إلى هذه الكوادر ومازالت تأتى لنا فى الاتفاقيات اذا أبرمنا اتفاقية مع أى دولة نطلب وضع السلعة الخاصة بنا. لكن ربما بعد عام ١٩٩١ حررنا الاستيراد ووصلت النسبة الى ٩٩,٩٪ لم يعد الا الملابس الجاهزة وبعض اصناف المنسوجات وقد بدأ القطاع الخاص الذى انشىء من بداية الثمانينات ويعد ذلك فى مراعاة هذا البعد وبدأ يفكر فى عمل وحدات لديه لدراسة الرقابة على الجودة ووحدات للدراسات التسويقية فى الداخل والخارج، بدأ الاهتمام لكن القطاع الذى قام بهذه العملية، كان مثالا له، الأستاذ محمد فريد خميس وهذا مثال ضيق للغاية.

اذن المشكلة لازالت فى التسويق، لكن ميزة التحرير الاقتصادى وضعت المنتج المصرى تحت وطأة المنافسة، وهنا الذى استفاد القطاع الخاص وليس كل قطاع الأعمال العام لأنه لازال يعلم أنه فى طريقه للخصخصة أو أنه موظف وماشى لم يؤثر عليه ضغط المنافسة، الشركة تخسر والعمال تأخذ حوافز، الشركة تخسر يسحب على المكشوف ليس هناك مشكلة، يخزن المنتج ليس هناك مشكلة. لكن القطاع العام بدأ يتأثر ويتفاعل مع ضغط المنافسة فبدأ يحدث تطورا أو محاولة للتحديث والتطوير فى الجودة، وبالتالي وضعت الواردات من السلع الى مصر بعد تحرير التجارة الخارجية المنتجين تحت وطأة المنافسة ولكن لم تؤثر على الكفاءة الانتاجية بل العكس فهى تساعد وستساعد على زيادة الكفاءة الانتاجية.

بالنسبة لموضوعات الإغراق وموضوعات الدعم، نستطيع الكلام عن المجات، ومصر انضمت للجات منذ عام ١٩٧١، ولكن عطلت تطبيق نصوص المجات الى أن بدأ برنامج الاصلاح الاقتصادى. التحول المفاجىء من السياسة الحمائية المزدوجة بالأدوات الكمية والرسم الجمركية الى الانفتاح على المنافسة بنسبة ١٠٠٪ خلقا وضعاً لدى الصناعة. عندما بدأت مفاهيم الإغراق تدرك أو الدعم أو زيادة الواردات بدأت الصناعة غير القادرة على المنافسة أو التى لديها مشاكل فى هياكلها الانتاجية

والتمولية تدعى أن اجراءات الإغراق هى السبب فى خسائرها أو عدم تطورها وهو الطريق السهل.

أرد القول إننا بدأنا جهاز مكافحة الإغراق وتكوينه اعتباراً من عام ١٩٩٢، بدأنا بمنحة من صندوق النقد الدولى لإنشاء كوادر هذا الجهاز، وتم على مدى ٥ سنوات برنامج تدريب مكثف جداً فى الداخل والخارج شمل تدريباً عملياً وفعالياً فى الأجهزة القديمة أو الماثلة فى الاتحاد الأوروبى فى كندا ونيوزيلاندا، فضلاً عن كل الحلقات النقاشية والتدريبية التى عقدتها سكرتارية الجات الموجهة للدول النامية بالذات فى هذه الموضوعات.

يمكن القول إننا والحمد لله بعد ٤ سنوات وقد بدأنا العمل الفعلى اجراءات قضائية عام ١٩٩٧، اذا تخيلنا أننا خلال الأربع سنوات استطعنا أن نكون نواه وضعت نفسها على الطريق الصحيح ولا أدعى أنها على نفس مستوى الكفاءة للدول التى طبقت هذه النظم من ٤٠-٥٠ سنة. اتفاقيات الإغراق والدعم ليست جديدة فى جولة أورجواى، انما هى مطبقة اعتباراً من جولة كيندى فى الستينات وعدلت أو فسرت فى جولة طوكيو، وللأسف نقول إن مصر صدر فيها قرار جمهورى عام ١٩٨٣ بانضمام مصر الى اتفاقية تفسير تطبيق المادة ٦ الخاصة بمكافحة الإغراق أو الدعم ولم تتحرك الأجهزة المسئولة فى ذلك الوقت من عام ١٩٨٣ حتى عام ١٩٩٢ وننبه إلى أهمية انشاء الأجهزة التى تقوم بحماية الصناعة من هذه المخالفات.

لقد استعنا ببعض الخبراء الأجانب للعمل الفعلى مع الجهاز فى القضايا التى يتناولها ولدنيا ارتباطات ببعض مكاتب المحاماه المتخصصة فى بلجيكا لتقديم المعونة الفنية أو القانونية وبدأنا حالياً نعد اتفاقاً مع نيوزيلاندا وهى احدى الدول العريقة فى تطبيق هذه النظم، نبعث عمالة أو محققين من الجهاز ليعملوا فى القضايا التى يحققها الجهاز النيوزيلاندى وبالعكس يأتى لنا محققون من عندهم يعملون مع الجهاز المصرى فى اطار اتفاق للتعاون الفنى.

بدأنا العمل الفعلى عام ١٩٩٧، انتهينا من تحقيق واصدار ٣ قرارات للحماية فى موضوعات حديد التسليح وكانت ضد المانيا وأوكرانيا وروسيا الاتحادية وسوف أعلق على روسيا الاتحادية لأننى سأقول إن أحد الأشياء المرتبطة بالتصدير والانتاج والصناعات والإغراق موضوع البيانات والمعلومات وسوف أعود لروسيا مرة أخرى، كانت إحدى دول الاتحاد السوفيتى المنفصله وهى تركمانستان وقد أجرى التحقيق وصدر القرار النهائى ضد اوكرانيا واستبعدت روسيا وذلك للأسف أن بيانات الاجهزة

المصرية قد سجلت جميع الواردات من سائر دول الاتحاد السوفيتى باسم روسيا الاتحادية وهذا أدى الى أن كل البيانات لكافة الدول انصبت على دولة واحدة على غير الحقيقة وهذه احدى مشاكل المعلومات أو البيانات أو تسجيل البيانات فى مصر.

القضية الثانية كانت ضد الاتحاد الأوروبى وكانت خاصة بالأحواض الاستينليس ستيل وكانت ضد أسبانيا واليونان. القضية الثالثة خاصة بمصنع الحديد بحلوان وكان لديه شكوى من الصاج المجلفن على الساخن والبارد. وفى الشهرين الماضيين انتهينا من قضية أعواد الثقاب الواردة من الهند والسويد وتركيا وكانت اجراءاته قوية وطلبنا رسما مؤقتا ويجرى التحقيق حالياً.

حالياً لدينا لقاء مع المفوضية الأوروبية وعملنا ضدهم قضيتين دعم بالنسبة للسكر، وقضية اطارات السيارات بأنواعها المختلفة سواء الركوب أو الشاحنات أو النقل ونصف النقل، وطبقا لاجراءات التحقيق فمن حق الدولة أننا نتعامل مع الاتحاد الأوروبى المفوضية ١٥ دولة لأنه تأتى لى صادرات أحيانا تحت منشأ EC وأحيانا تحت منشأ دولة فردية وبالتالى اجراء التحقيق لا بد أن يستدعى ممثل المفوضية فى مصر ليحدد لى الدول التى تصدر تحت علامة EC لأننا نتعامل فى الإغراق مع شركات ونتعامل فى الدعم مع الحكومات بمعنى الجهاز قادر على حماية الصناعة لكن ما هى المشكلة؟

المشكلة فى التطبيق وتمثل فى ٣ عناصر، العنصر الأول وهذه مطالبه لى أننى لا أتصور كجهاز لاتوافر لى الامكانيات والمرونه للتعامل مع هذه القضايا بمراحلها المختلفة مثلى مثل أى جهاز آخر، بمعنى أننا عندما بدأنا فى اختيار نواة هذا الجهاز، عملنا إعلاتا وحددنا الجامعة الأمريكية ومعهد الاحصاء لاختبار المتقدمين فى عملهم الذى يشمل التحليل المالى، تحليل تكاليف، تحليل اقتصادى، مراجعة محاسبية بالاضافة الى اجادة احدى اللغات على الأقل الانجليزية، ولا بد أن يكون على مستوى الكفاءة فى التعامل مع الحاسبات الآلية ببرامجها المختلفة.

هذا هو ناتج العمل الخاص بى، لكى أعمل فى هذا المجال لا بد للمحقق أن تكون له هذه الرؤية لكل هذه المجالات عند التعيين ولا بد من اختيار أفراد على هذا المستوى. أجرينا الامتحان وقامت الجامعة الأمريكية بامتحانهم فى الحسابات والتكاليف واللغة، وقام معهد الاحصاء بامتحانهم فى الحاسبات الآلية. والامتحانان أفرزا لى مجموعة من الناجحين ثم كانت المقابلة الشخصية المرحلة

الأخيرة وتم ترتيب الناجحين على نتائج الاختبارات الثلاثة، الكمبيوتر والحسابات ونتاج المقابلة الشخصية. نفاجاً طبقاً للقانون أن مسئول شئون العاملين قلب النتيجة بنسبة ١٠٠٪ بمعنى أننى أخذت اكفاً شخص فى الامتحانات الثلاثة وكان خريج ١٩٩٤ وكان الامتحان عام ١٩٩٥ فقال المسئول لابد أن نأخذ آخر فرد فى الكشف الذى نجح عام ١٩٨٤ أو ١٩٨٥.

بعد ذلك طبيعة عمل الجهاز تقوم على توقيتات زمنية، يمكن أن تستمر التحقيقات فى قضية عام ونصف مثلما قالت الجبات ويمكن أن أخذ اجراء فى شهرين بعد اعلان القضية لأعطى حماية فعالة للصناعة لابد من توفير كافة الامكانيات من وسائل اتصالات واجهزة وتنقلات، هناك صعوبة تامة فى توفير هذه الآلية ونحن قد مر علينا ٣ سنوات وقد أنقذنا الله بمشروع مع المعونة الأمريكية فوفر لى مبالغ ساعدتني فى عملى لكنى أقول إنها وصلتنى متأخرة جداً. الآن لكى أجد مبنى مؤمنا - حيث اتعامل فى معلومات تهم الاقتصاد القومى وتأتى لى معلومات خارجية خاصة - اتعامل فيه لحفظ هذه المعلومة أو آلية للتعامل مع هذه القضايا واستقبال الأجانب وممثلى الدول، لا يوجد المكان المناسب نتيجة اننى فى النهاية خاضع للقواعد الحكومية.

لا أتخيل اننى أعين موظفا وامنحه مرتبا ٩٠ جنيها وبعد أن أدريه وانفق عليه يتركنى وينزل السوق لأن سعره ارتفع لأننى أعطيه ملاليم. اذن يجب فى اطار التحرر والتعامل مع آليات جديدة ومناخ جديد أن لا تكون هناك نمطية فى الامكانيات أو فى الرواتب أو فى التسهيلات. عندما أرسل موظفا الى بروكسل لمدة ٧-٨ أيام يحقق فى مصنع، يجمع معلومات نجد بدل السفر الخاص به ٦٠ دولار وأنا أعلم عن يقين أن أدنى مستوى فى البنسيون الليله ٨٠ دولارا، الموظف الذى يظل ٧-٨ أيام يحقق فى المصنع كيف اعطى له بدل السفر هذا؟

اذن المعوقات لابد من تلافيتها بأن يكون للجهاز صفة الخصوصية فى امكانياته المادية، وميزانياته ومشترياته، فى الاستثناء من القواعد الحكومية الخاصة بالنفقات العامة وسأضرب مثال على ذلك. ان المنحه التى حصلنا عليها لكى ندرّب الناس فى نيوزيلاندا أو بلجيكا هذه المنحه لابد من أخذ موافقة الجهاز المركزى للتنظيم والادارة عليها، وعندما احضر خبير ليعمل معى لابد من أخذ موافقة الجهاز أيضا، هذه العملية تؤدى الى التعطيل، فالمنحه التى بدأت عام ١٩٩٤ حصلت على أول موافقة عليها فى شهر يونيو عام ١٩٩٥ مع نهاية السنة المالية وسقطت وبدأ استخدامها فى السنة التالية بنفس الإجراءات، أعيد التخصص، أذهب للجهاز، اذهب للمالية لتضع المبلغ فى



الميزانية لا يمكن أن أضع جهدى أو ٧٠-٨٠٪ من وقتى فى اجراءات ادارية لكى أصل الى تحقيق شىء. وقد رأيت فى الاتحاد الأوربى وفى نيوزيلاندا أن المحقق يكفى جداً بقرار من رئيس الجهاز أن يخرج فى مأمورية خارجية، معه فيزة خارجية مكتوب عليها وزارة تجارة نيوزيلاندا، يصرف له كافة نفقاته الفعلية وبعد العودة تسوى بفاتورة. أنا محتاج لكى اصرف نفقاتى الفعلية أن استأذن رئيس مجلس الوزارة لتحقيق التكلفة الفعلية. اذا اكتفيت بقرار وزارى معناه اننى أقول للموظف الذى ارسله نام فى الشارع أو أضعه فى ظروف غير ملائمة تمنعه من العمل الجيد.

الأكثر من هذا هناك قرار التكلفة الفعلية، اذا أرسلت موظفاً للاسكندرية مثلما حدث فى قضية حديد التسليح لكى يذهب الى شركة الدخيله يحقق البيانات هناك سيجلس ٣ أيام، بدل السفر اليومى الخاص به ٥٠ جنياً كيف يتأتى هذا. هذه هى المعوقات وهذا الجهاز يجب أن تكون له صفة الخصوصية فى امكانياته المالية والمادية والبشرية. أحياناً أحتاج محققاً فى موضوع بسيط جداً القضية تفشل بسببه وهو ما يطلق عليه المنتج المثيل، وأنا أحقق فى سلع كيميائية لا بد أن اثبت أن السلع المنتجة المصرية مماثلة أو مشابهة للسلع الأجنبية، ليس من الممكن وأنا متخصص فى الحسابات أو خبير اقتصادى أن أفهم فى الكيمياء اذن طبيعة عمل الأجهزة فى العالم تعطى لى أحقية الاستعانة بخبره وطنية أو حتى أجنبية لكى تحل لى هذه المشكلة وتنصرف، لكى أنفذ ذلك، هناك قرار من الجهاز المركزى للتنظيم والادارة يمنع تعيين العمالة الاستشارية والعقود وخلافه. هذا يحول بينى وبين الاستفادة بالخبرات التى يتعين على الاستفادة بها.

الموظفون العاملون لدى يفهمون فى الحسابات الخاصة بى، لكن عندما أرسل موظفاً لمصنع بأوروبا يعمل على النظام الأوربى والآلية الأوربية فى الحسابات والتكاليف والدورة المستندية وهى مختلفة تماماً عما نقوم به، فأنا فى حاجة الى اصطحاب استاذ متخصص فى المحاسبة أو محاسب من مكتب محاسبة ليسافر معى يؤمن لى أن ما أعمله صواب لأننى يمكن أن أنقل الرقم خطأ أو يضلل بى وبالتالي أعود وأقول ليس هناك دعم، اذن هذا الموضوع موجود فى كل الأجهزة المثيلة وهى الاستعانة بخبرات مؤقتة لأداء عمل محدد فى فترة زمنية محددة. ليس من الممكن أن أعين لدى متخصصاً فى الكيمياء، فى النسيج.. الخ، يصبح موظفو الجهاز ١٠٠٠ موظف، هذا شىء غير عملى، هذه المرونة غير موجودة بالجهاز وهى أحد المشاكل التى تحد من فاعليته وشكراً.

## محمود زايد

ان العلاقات الحالية بين المشروعات الصغيرة والكبيرة فى مصر ضعيفة ولا يحكمها منهج محدد أو صيغ قانونية تراعى مصالح الطرفين وكافة المتطلبات الفنية والاقتصادية والقانونية.

وإذا كانت العلاقات التعاقدية بين المشروعات الصغيرة والكبيرة مطلوبة بشدة لمصلحة الطرفين فان المناخ المناسب لهذه العلاقات يجب توفيره وتشجيعه عن طريق:

- الطرف الثالث الذى يراعى العلاقة ما بين الطرفين ويشرف على تنفيذها.
- الصيغ القانونية المختلفة للتعاقد من الباطن مثل التشغيل للغير ( بالأمر) أو التشغيل بالقطعة.
- تنمية وعى المشروعات الكبيرة بمسئوليتها تجاه المشروعات الصغيرة وتعميق التصنيع والانتاج المحلى.
- تشجيع الصناعات الغذائية.

## مدوح الشرقاوى

فيما يتعلق بالتعاقد الجزئى كأحد أشكال التنظيم الصناعى لرفع الكفاءة الانتاجية لحجوم الإنتاج المختلفة فى الصناعات التحويلية ، اعتقد أنه من المفيد طرح سؤال هو لماذا علينا أن ندعم التعاقد الجزئى ؟ إن الاجابة على هذا السؤال ترجع الى المزايا الاقتصادية التى تحققها حجوم الانتاج المختلفة من تطبيق هذا النظام وهى:

- أن العديد من السلع نصف المصنعه والاجزاء يمكن انتاجها من الناحية الفنية بكميات محدوده. وهنا فان الصناعات الصغيرة أقدر من الصناعات الكبيرة من حيث خفض تكاليف الانتاج مما جعل الصناعات الكبيرة تتعاقد مع الصناعات الصغيرة لانتاجها.

ويرجع ذلك الى أنه بالمقارنة بالصناعات الكبيرة تتميز الصناعات الصغيرة بانخفاض تكلفة العمل، إن الآلات والمعدات المستخدمة غالباً ما تكون بسيطة ومن ثم فان تكلفة الاهلاك منخفضة، أن غالبيتها لا تنفق على البحوث الا القليل مما يخفف أيضاً من التكلفة، انها تتميز بالمرونة حيث يمكنها اتخاذ القرار بسرعة ويساندها فى ذلك سهولة تعديل برامج الانتاج بسرعة. علاوة على ذلك فانه مع نمو الصناعات يزداد التخصص الذى يصاحبه مهارة فائقة تمكنها من انتاج العديد من المنتجات

بفاعلية وبتكلفة اقل من الصناعة كبيرة الحجم.

- أن المنشآت الصناعية الكبيرة تحمل الصناعات الصغيرة جزءاً من تكلفة رأس المال العامل (العمل والتكاليف المتغيرة) خلال فترة الانتاج. ويرجع هذا الى أن الصناعة الكبيرة المتعاقدة تقوم بدفع أسعار المنتجات أو الاجزاء عند الاستلام ، بينما لو قامت بانتاجها فانها سوف تتحمل بهذه التكاليف.

- أن الصناعة الكبيرة المتعاقده توفر تكاليف تخزين المواد الخام أو السلع نصف المصنعه أو الاجزاء حيث تقوم بها الصناعة الصغيرة.

- فى أوقات الكساد فان الخسارة الناجمة عن الطاقة العاطلة بالصناعات الكبيرة تكون مرتفعه للغاية. وفى أوقات الانتعاش فان التوسع الأفقى أو الرأسى يستغرق وقتاً قد يكون طويلاً، كما أن الطاقة الانتاجية للخطوط الجديدة قد تفوق الاحتياجات مما يترتب عليه وجود طاقة عاطلة ومن ثم ارتفاع فى تكلفة الانتاج. مثل هذا الوضع حدا بالعديد من الصناعات الكبيرة للتعاقد مع الصناعات الصغيرة حيث تتميز بامكانية تعديل برامجها الانتاجية فى أوقات الكساد.

- أن الصناعات كبيرة الحجم وهى تتعاقد مع الصناعات الصغيرة غالباً ما تقوم بتحديد سعر شراء المنتجات أو الاجزاء. وبالرغم من ان هذا السعر يضمن هامش ربح للصناعات الصغيرة الا أن السعر المحدد يكون أقل من القيمة الحقيقية للسلع والاجزاء المنتجة، مما يترتب عليه زيادة فى القيمة المضافة للصناعات الكبيرة. ومعنى آخر فان سعر هذه المنتجات والاجزاء بعد أن تصبح سلعا تامة الصنع يفوق سعر شرائها من الصناعات الصغيرة، مما يعنى أن جزءاً من القيمة المضافة بالصناعة الكبيرة المتعاقده مرجعه جهود الصناعات الصغيرة.

وإذا ما أخذنا فى الاعتبار الوفورات الاقتصادية السابقة التى تحصل عليها الصناعات الكبيرة من خلال تعاقدها مع الصناعات الصغيرة يتضح المساهمة الكبيرة للصناعات الصغيرة فيما تحققه الصناعات الكبيرة من قيم مضافة وخفض فى تكاليف الانتاج أى رفع كفاءتها الإنتاجية.

وبالنسبة للمشروعات صغيرة الحجم فانها تحقق المزايا التالية:

- ضمان الانتاج لفترة طويلة دون الاكتراث بمشكلة التسويق.

- امكانية قيام المشروعات كبيرة الحجم بشراء مستلزمات الانتاج السلعية بكميات كبيرة والحصول على خصم فى السعر لكبير الكمية وبيعها للمنشآت صغيرة الحجم باسعار الشراء وهى أقل مما لو قام كل مشروع صغير بشرائها منفردا ، مما يترتب عليه خفض تكاليف الانتاج للمنتج المتعاقد عليه.

- امكانية حصول المشروعات الصغيرة على المعونة الفنية والادارية من المشروعات كبيرة الحجم مما يمكن من رفع جودة المنتج.

والواقع ان نظام التعاقد الجزئى لم يجد مكانه بطريقة فعالة فى الصناعة المصرية نظرا لأنها ظلت لسنوات طويلة تحت سيطرة القطاع العام.

وان نجاح وجود هذا النظام فى ظل قيام القطاع الخاص بدور جوهري إن لم يكن قياديا فى التنمية الصناعية فإن الأمر يقتضى وجود بعض المتطلبات والتى اشار اليها الدكتور محمود زايد ، إضافة الى ذلك فإنه من الضرورى اعادة النظر فى الحوافز المقدمة للصناعة بحيث تمكن من وجود وتعميق الأخذ بنظام التعاقد الجزئى بين المشروعات الكبيرة والمشروعات الصغيرة، مع التأكيد على ضرورة وجود هيئة ترعى المشروعات الصغيرة حيث إنه يمكنها القيام بدور جوهري فى إيجاد وتعميق العلاقة التعاقدية بين المشروعات الكبيرة والصغيرة.

### المحور الثالث: تعظيم الصادرات المنافسة العالمية

#### فوزى عبد القادر الرفاعى

لكى يدخل المنتج المصرى إلى السوق العالمى لاننسى عملية الجودة، والتنافس هو اساس التجويد، وأود القول إنه حتى بداية الثمانينات كانت الصناعات المصرية يتم التخطيط لها مركزيا وموجهة لخدمة السوق المحلى أساسا، وكانت عملية النظر الى التصدير والتجويد ودخول السوق العالمية ليست واردة، حيث إن كل انتاج يستهلك محليا فى اطار أسعار موجهه لخدمة الطبقات الاجتماعية المختلفة، وبالتالي فى اطار الصناعة نفسها لم يتولد ثراء لتجويد وتطوير تكنولوجيا لهذه الصناعة. ليس هذا فقط بل كان الشغل الشاغل للعامل هو انتاج الكم المطلوب منه بمواصفات مقبولة فى السوق المحلى دون وضع تحدى امامه لكى يطور او يوجد.

عندما بدأنا ننظر للتصدير وننظر للأسواق العالمية نجد أن العديد من الدول قد سبقتنا ودخلت

هذه الأسواق. الجلابية التايوانى والصينى فى السعودية، اذا نظرنا لعامل من عوامل التكلفة وهو النقل نجد أن تكلفة النقل تعطينا ميزة تنافسية، القطن المصرى وجودته ميزة تنافسية، لكنهم دخلوا السوق ودرسوه وسيطروا عليه، وبالتالي لكى ندخل نحن إلى هذا السوق يجب أن ننافسهم، ولكى ننافسهم فان التكنولوجيا الخاصة بالتجويد والجودة لديهم متقدمة عنا وهذه هى المشكلة الأساسية.

أحد خبراء التسويق اليابانيين وهو يتكلم عن الدخول الى السوق الأفريقى فى اطار المنسوجات قال إنهم أعطوا عدد ٢٠٠ منحه لفتيات لدراسة الدكتوراه فى اليابان، وكانوا يرصدون الزى القومى لهؤلاء الفتيات، ماهو شكله؟ ماهى الألوان المحبوبة؟ بالنسبة لنا كلها ألوان أفريقية، لكن هناك فروق. السيدة الانجوليه تحب اللون الأسمر مثلا، والسيدة النيجيرية تحب الأزرق مثلا، قاموا بدراسة كاملة للسوق كماً وكيفاً، وكان هذا هو أساس نجاح عملية التصدير.

فى هذا الأطار يجب أن يكون للدولة دور، ودور رئيسى فى احتضان الصناعة المصرية، فى احتضان الصناعات الصغيرة، فى احتضان المستثمر الصغير، رأس المال المخاطر هذا هو دور القطاع الخاص ويمكن أن تساعده الدولة بنسبه فيه. والسؤال الآن هل القطاع الخاص مستعد أن يساهم برأس مال مخاطر لكى يجنى ثماره بعد ١٥ سنة، أم يجب أن تتحمل الدولة هذا الموضوع؟ أساليب مواجهة القيود . فى تجربة "النساجون الشرقيون" نجاح يجب أن يحتذى به، عندما وجد أن السوق الأمريكى يضع قيودا على كمية السجاد المستوردة تم بناء مصنع فى أمريكا لإنتاج منتجات "النساجون الشرقيون"، بتكنولوجيات وقدرات وقيادات مصرية تعمل فى مصنع "النساجون الشرقيون" داخل السوق الأمريكى الذى ليس له حدود. أين نحن من هذا الفكر الاستثمارى؟ الصبر والاستمرارية، والتخطيط كل ذلك أساس النجاح.

ماليزيا ركزت فى مجال المواد المتراكبة وبجانبها تنتج صناعات وتكنولوجيات أخرى لكنهم ركزوا فى المواد المتراكبة وهى مواد حاکمة، هذا هو الطريق، أن يكون عندى صبر، عندى استمرارية، اعرف ماهو المطلوب وكيف أسير وأقيم الموقف كل فتره واصحح المسار، انما لا أبأس، الدولة تمد يدها للمستثمر الصغير، وفى نفس الوقت يكون المستثمر الصغير على استعداد أن يخاطر بنسبة معينة من رأس المال سيجنى ثمارها بعد ٢٠ سنة وهى مدة قصيرة جداً، نحن نرى فى ٢٠ سنة ماليزيا سبقتنا، فى ٢٠ سنة بدأنا مع الهند صناعة الطائرات وهم سبقونا، فى ٢٠ سنة يمكن أن تحدث قفزة لكن لا بد أن نعرف ماذا نريد وكيف نسير؟ وعلى المستثمر والحكومة أن يتعاونوا لتحقيق هذا الهدف

المستثمر يتنازل جزئياً عن نسبة من أرباحه والحكومة تمول بنصيب فى رأس المال المخاطر حتى يتحقق الهدف الاستراتيجى.

الصناعات الصغيرة فى الدول المتقدمة صناعات مغذية، هى صناعات تخدم صناعة كبرى، أما بالنسبة لنا فالصناعات الصغيرة المطلوبة صناعات صغيرة حرفية، ممكن يكون لنا تميز فيها، صناعات صغيرة مرتبطة بالبيئة ممكن يكون لنا تميز فيها، مطلوب صناعات صغيرة لمنتج استطيع انتاجه كمنتج نهائى يمكن أن يكون لنا ميزة فيه، مطلوب صناعات صغيرة مغذية، لكن أين أركز؟ أين الاستراتيجية وأين السياسة الخاصة بنا.

من هنا يأتى موضوع التصدير، والمرحلة الأولى الأساسية لزيادة القدرة التصديرية تكمن فى تحديد المجالات ذات الميزة النسبية ولنا فيها قدرات تنافسية، أتذكر كان معى خبير أمريكى فى زيارة لمصنع الالومنيوم بنجع حمادى ونحن فى مطار الاقصر وجدته واقفا وقد بهرته سجادة صغيرة صناعة يدوية ، وقام بشراء هذه السجادة وعندما سألته عن الجمال الذى وجدته فى هذه القطعة قال إن هذا المنتج لا يستطيع أن يجده فى أمريكا. هذا هو الاساس فى التصدير تلبية احتياجات السوق الأجنبى بمنتجات لنا فيها ميزة نسبيه فى إطار قدرة تنافسية.

### عبد الفتاح ناصف

الحقيقة يمكن الأمثلة التى قيلت اثنين السجاد والمنسوجات: مثال السجاد وكيف يهتم بالتسويق بدراسة الأذواق المختلفة ويحاول كسر القيود التى عليه باقامة مصنع فى أمريكا وفيما أذكر هناك مصنع آخر فى بلجيكا بلد السجاد المشهوره، هناك عنصر المخاطرة التى أشار اليه الدكتور الرفاعى بالنسبة "للساجون الشرقيون" أنهم خاطروا بشراء جهاز كمبيوتر لتصميم السجاد بمبلغ ٥ مليون دولار بشرط أن لا يحصل أى مصنع فى العالم على هذا الكمبيوتر الا بعد ٥ سنوات ويظل النساجون الشرقيون لمدة ٥ سنوات سابقين لمناسيهم، هذه مخاطرة، عنصر المخاطرة المحسوه استثمارياً، فى حين أن المنسوجات تخلفت لأنها لم تأخذ بأى اسلوب وجعلت الذين بدأوا من ١٠-١٥ سنة يسبقونهم فى عملية المنافسة الدولية.

### عبد الرحمن فوزى

اسمح لى سيادتك أن آخذ مفهوم الانتاجية ومفهوم الصادرات المصرية والعجز فى الميزان

التجارى والمنافسة بمفهوم مختلف. نحن نعرف أن التصدير هو سلعة جيدة، سعر تنافسى واسواق وبالتالي تسويق، قبل أن نصل الى كل هذا الكلام نحن من ٣٠ سنة نقول هذا الكلام، ما هو السبب أن يكون لدى منتج جيد ولكن غير قابل للتسويق أو غير قابل للتصدير؟

أنا أدعى أنه ربما البنية الأساسية للتصدير أو الكفاءة الأساسية للتصدير غير متواجدة وسوف أقولها فى مفهوم بسيط، أود أن أقارن الأعباء التى تلقى على الصناعة الوطنية والأعباء فى الدول المجاورة أو بالأعباء فى الدول التى اطلقنا عليها فى فترة من الفترات النور الآسيوية. أود أن أقارن بالسعودية فم منذ ٣ سنوات كان الميزان التجارى فى صالح مصر. الآن وصل العجز فى الميزان التجارى بين مصر والسعودية بنسبة ٣:١ لصالح السعودية، لماذا حدث ذلك؟ أقول إن الأعباء الملقاه على الصناعة نتيجة للسياسة المالية أدت الى زيادة تكلفة الصناعة حتى الجودة منها فلم تستطع المنافسة، وأدت الى عدم تطوير الصناعة، وأدت الى عدم ضخ استثمارات جديدة لتمويل الصناعة.

فى نفس الوقت اذا نظرنا الى السياسة المالية فهى سياسة جباية بهدف تجميع أموال لسد عجز الموازنة ولم ننظر الى البعد الاقتصادى الكلى لأثر السياسة المالية على الصناعة. سوف اعطى مثالين واضحين جداً، موضوع السياسة الضريبية وموضوع السياسة الجمركية وضريبة المبيعات. اذا نظرنا الى هيكل التعريفات الجمركية سنجد أن متوسط التعريفات الجمركية بصفة عامة رغم التخفيض من ١٠٠٪ بداية من عام ١٩٩١ الى أن وصلنا الى الحد الأقصى ٥٠٪ الا أننا نجد أن متوسط التعريفات الجمركية فى مصر يعد من أعلى المتوسطات العالمية. المشكلة التى حدثت أكثر نتيجة لبرنامج الاصلاح الاقتصادى مع الحفاظ على البعد المالى بقدر الامكان فى الجباية اننى خفضت المنتجات تامة الصنع، الهيكل الجمركى قائم على وضع الحد الأقصى للمنتج النهائى وادرج الى مكونات الانتاج وأصل الى ادنى درجة أو أقل فئات لمستلزمات الانتاج والخامات الوسيطة. بالنسبة للاصلاح الاقتصادى كان مؤداه اننى خفضت المنتجات تامة الصنع وابقيت الفئات الأخرى بـ ٣٠٪ التى تشمل الخامات والمنتجات الوسيطة وبالتالي اصبح حالياً مايقال بمسمى معدل الحماية الفعال قد تآكل واصبح صفراً. عندما أقول إن السياسة الجمركية حالياً غير رشيدة وضد الصناعة وترفع من تكلفة انتاج المكونات بالتالى نجد تكلفة الاستيراد للصناعة عالية بالمقارنة بالدول المثيلة.

عندما أتحدث عن ضريبة المبيعات، أجد أن السياسة المالية وضعت ضرائب المبيعات على المعدات والسلع الاستثمارية شأنها شأن السلع الاستهلاكية ولا توجد دولة فى العالم تضع على

الاستثمار ضرائب. إذا تصورنا مثلاً ١٠٪ على الآلات والمعدات يضاف اليهم ضريبة مبيعات ١٠٪/ إضافة الى الرسوم الأخرى تصل الى أن تكلفة استيراد المعدات الاستثمارية فى مصر تصل الى ٣٠٪، اذن حتى الصناعة الجديدة تبدأ بتكلفة عالية نتيجة ارتفاع تكلفة الاستثمار ناهيك عن البعد الآخر الذى هو تكلفة الاستثمار الذى يتم بالاقتراف من البنوك أو الائتمان من البنوك معدل الفوائد الدائنه فى مصر أعلى من الدول المثيلة أو المحيطه وبالتالي القى عبء ثانى على الصناعه فى الاستثمار، وهذا أحد الأسباب التى تجعل المستثمر حالياً يعتمد على استيراد المعدات ، والآلات القديمة أو المتخلفة تكنولوجيا لأن أسعارها أقل يستطيع بها أن يواجه قدراته على الاستثمار.

عندما أتحدث عن الضرائب والضرائب غير المباشرة، أجد أن الضرائب والضرائب غير المباشرة من أعلى المعدلات وتلقى بعبء على الصناعة يؤدي فى النهاية الى زيادة التكلفة . عندما اتكلم عن النفقات الصناعيه غير المباشرة ، نجد أن نفقات الطاقه سواء مياه أو كهرباء تصل خمسة أضعاف الدول المحيطه. اذن أنا ألقى عبئاً آخر على التكلفة فى الصناعة المصرية. اذن مشكلة الصناعة المصرية مع اعترافنا أن هناك سلعا غير جيدة، أو أن هناك تكلفة عالية، لكن البنية الأساسية لها ليدء الصناعة أو تطويرها أو تجويدها أنا أحمل عليها أعباء ما كان يجب أن تتحملها الصناعة وبالذات بعد عام ١٩٩١ عندما قلنا آليات السوق. لا أفهم أن أقول سعر الطاقة عالمى ثم تعامل بمنظور آخر واقول متوسط دخل الفرد غير عالمى. فى برنامج الاصلاح الاقتصادى تقول إن سعر الطاقة العالمى كذا لاتفرضه على لأن الوقود هناك مستورد وليس منتجا، لكن أنا منتج للوقود، اذن لدى ميزة نسبية ويجب أن أستفيد بهذه الميزة النسبية لمصادر الطاقة التى لدى ولا تحسبها على الصناعة بالأسعار العالمية رغم أن تكلفتى لها ليست عالمية.

بكم يباع البنزين فى السعودية وهى دولة منتجة، وبكم يباع فى الهند وهى دولة مستوردة؟ لايجب التعميم، نحن فى المفاوضات لسبب أو لآخر لم نتنبه لهذا العنصر، ان تكلفة الطاقة فى مصر كان يجب أن تكون بالتكلفة الطبيعية لانتاجها فى مصر وليس بأسعارها العالمية لأننا اذا أخذنا الأسعار العالمية كان يجب أن أوصل متوسط دخل الفرد للمتوسطات العالمية واعطيه الخدمات بالأسعار العالمية وانمى الميزه التنافسية، لكن بالعكس هل السعودية فى تحويلها للصناعة هل تحاسب الطاقة بالأسعار العالمية أم بالتكلفة، اذن فى الحد الأدنى نقول إن مشكلة الصناعة فى مصر هى الأعباء الملقاه عليها نتيجة السياسة المالية أو سياسات أخرى تجعل حتى الصناعة الجيدة منها



تكلفتها عالية لاستطيع المنافسة.

إذا نظرنا للبعد الثانى للتصدير، لدى سلع جيدة بتكلفة تنافسية لماذا لاتصدر؟ سأعطى مثال، الاتحاد الأوروبى منذ عام ١٩٨٧ لنا ميزة تفضيلية من جانب واحد ان كل السلع الصناعية المصرية تنفذ للأسواق الأوربية بدون رسوم جمركية ومع ذلك نجد أن صادراتنا الصناعية الى الاتحاد الأوروبى تكاد تصل إلى أرقام هزليه جداً، لماذا وبعض المنتجات جيدة؟

هنا انتقل الى المشكلة الثانية واربطها بالكفاءة أو البنية الأساسية للتصدير، وأخذها من منظور الخدمات. نحن حالياً نقول إننا تحولنا الى قوى السوق ومع ذلك نجد أن موضوعات النقل الجوى والبحرى وخدمات الشحن والتفريغ مازالت حكومية أو تتبع الحكومة أو شركات قطاع أعمال محتكرة. هذه الشركات تؤدى الخدمة بأسعار مضاعفة، وأحياناً فى الموانئ، بالذات لاتقوم بالخدمة ويعتمد المصدر على مقاولى الباطن فى الخدمات ويدفع تكلفة الخدمة مرتين ويصبح الموضوع مرة ثانية أن البنية الأساسية للتصدير ممثلة فى الخدمات تؤدى الى التكلفة العالية وازافة تكلفة تزيد عن - عملنا دراسة لقبرص - من ٣-٥ أضعاف التكلفة عن دول حوض البحر المتوسط، اذن حتى اذا كان لدى سلع جيدة قابلة للتصدير فانها تواجه بأعباء اضافية احتكارية تؤدى الى زيادة التكلفة فلاتستطيع التنافس السعري فى الأسواق الخارجية.

إذا تحدثنا عن بعد ثالث فى البنية الأساسية للتصدير، فأحياناً تكون الأسواق متاحة للمصدرين فى بعض الدول لكن هناك مخاطر السداد، الدول الأفريقية على سبيل المثال، البعد الاجتماعى والسياسى والاقتصادى يستطيع المصدر فيها أن ينفذ الى هذا السوق لكن ليس هناك ضمان لاسترداد القيمة، اين دور المصارف العاملة فى مصر وأين دور البنك المركزى فى التنسيق لوضع ضمانات لمخاطر عدم السداد فى الدول الأفريقية بالذات؟ وهو سوق كل الدراسات اثبتت أن المنتج المصرى يستطيع النفاذ له.

النقطة الثانية فى هذا الموضوع هى العلاقة بين السياسة التجارية والسياسة الصناعية، للأسف الشديد جداً، أن السياسة التجارية والتجارة عبارة عن منتج ونقله الى الخارج فى نطاق السوق الخارجى، هذا المنتج بسعر جيد أو بجودة تناسب الأسواق الخارجية أو حتى المحلية، نحن نجد فى مصر أن السياسة الصناعية فى جانب متعارض بنسبة ١٠٠٪ مع السياسة التجارية التى تهدف

للتصدير .المستول عن السياسة التجارية الذى يصدر أو يفتح الأسواق أو يعمل اتفاقيات تفضيلية لفتح أسواق للصناعة المصرية كيف يتأتى له أن يدير هذه السياسة أو ينفذها والصناعة فى واد آخر بمعنى أننى لا أفهم أن المسئولين عن الصناعة أو ممثلى وزارة الصناعة يتحدثون عن عمل اتفاق تفضيلى أريد اعطاء ميزة لسلع اذا ما اتيح لها تخفيض جمركى أقل، فيقول لن اعطيه ميزة لأنه يمكن أن يطلب مقابله وبالتالي ليس لدى صناعة الآن لكن طالما أنا واضع لها حماية ٥٠٪ أنا أشجع الاستثمار فى مصر أن ينشئ هذه الصناعة، كلام غريب جداً وهذه سياسة موجودة وبالتالي نحن نعانى من الانفصام بين سياسة التجارة وسياسة الصناعة وبالتالي من زاوية أخرى أنا تعرضت لها وهى السياسة المالية.

عندما أقول إننى سأعمل اتفاقا تفضيليا مثلا مع دولة كالسعودية ويكون البعد الممثل للسياسة المالية مصلحة الجمارك ينظر الى العائد المادى من التخفيض الذى يحصل عليه لكنه لاينظر للصورة الكلية من العائد الاقتصادى، أنا أشبه ميزانية الدولة بدخل لها من مصادر مختلفة، هذه ضريبة دمغة، ضريبة مباشرة، جمارك ، ضريبة مبيعات، لاينبغى أن تكون هذه الفروع الأربعة هى التى تدير الميزانية، لكن البعد الذى يأتى لى نتيجة التنمية وزيادة الانتاج وزيادة الصادرات وزيادة العمالة والنمو والاستهلاك، يتيح لى المصادر الأخرى المرتبطة بالضرائب المباشرة وغير المباشرة تصب فى نفس القناة وتكون بمعدلات أعلى، هذا الكلام غير موجود .

هناك نقطة لم أتاولها فى المقابلة، بيننا وبين الدول الأخرى، ان معظم الدول المحيطة ومعظم الدول التى اطلقنا عليها دول النمر، الجمارك فيها على مستلزمات الانتاج والحامات والمعدات الاستثمارية صفر. كيف يتأتى لنا أن نقول اننا نصل الى ٣٠-٤٠٪ على المواد الخام ومستلزمات الانتاج. اذن ليس هناك تنسيق أو سياسة واضحة أو هدف واضح بين سياسة الصناعة وسياسة التجارة والسياسة المالية كل يعمل فى جزر معزولة. اننى اطالب أن يكون المسئول عن التجارة مسئولاً بالتبعية فيما يرتبط بهذه العلاقات عن الصناعة وعن السياسات المالية وارتباطها بالانتاج أو التصدير .نحن نعلم أنه لا يوجد فى العالم الآن وزارة صناعة ووزارة تجارة أصبحت وزارة واحدة لأن هناك تكامل وهناك سياسة واحدة فيجب أن تكون هناك وزارة واحدة للتجارة والصناعة تضع الخيوط أو الخطط المشتركة التى تدفع بالتصدير فى النهاية.

عندما أتكلم عن السياسة المالية، يجب أن يكون لوضع السياسة التجارية تأثير على اتخاذ

القرار فى السياسة المالية، عندما تفاوضنا مع صندوق النقد عام ١٩٩١ وضعوا الجمارك ضمن السياسة التجارية وليس ضمن السياسة المالية وذلك لأن للسياسة الجمركية تأثير بالتعبية على تكلفة الاستيراد وتكلفة التصدير. فى النهاية يجب أن تكون الرسوم الجمركية أحد أدوات السياسة التجارية وليست أحد أدوات السياسة المالية.

### عبد الخالق منتصر

من ضمن الأشياء التى أثارها الأستاذ عبد الرحمن الغاء الضرائب على التصدير. هذه ضرورة حتمية، لكى نطرح الملعب لأى منتج بدلا من أن يوجه كل نشاطه للسوق المحلى، يخرج ملعبه كله للتصدير، فى هذه الحالة سيصل حتما للجداراة الانتاجية، وعندما يجد الطريق مفتوحاً وأمامه المنتج يريد تسويقه سيخرجه بنفس المواصفات ويأخذ فلوسه نقداً بدلاً من نزوله السوق المحلى، لكن أهم شىء فى هذا الموضوع الغاء أى ضرائب خاصة بالتصدير لكى يكون الملعب امامه مفتوحاً ينزل ويسوق ويصدر ويلقى موضوع السوق المحلى ويكون هامشياً بالنسبة للبضاعة، رفض تصدير، أو البضاعة التى مر عليها موسم. الخ، وهكذا تصبح له سوق محلى لأن أى منتج لا يمكن يصدر ١٠٠٪، لا بد أن يكون له نسبة سواب ولو ٣-٥٪.

طبعاً إلغاء الضرائب الخاصة بالتصدير يجب أن تلتفى بالكامل، أيضا بالنسبة للضرائب على السلع الاستثمارية، المعدات الآلات، وقد أثارها الاستاذ عبد الرحمن. المستثمر يجهز بالعافيه لكى يفتح اعتماد الآلات والمعدات ٢٥٪ التى سيحضر بها، يفاجأ بدفع ١٠٪ ضرائب مبيعات رغم أن المنتج الذى سينتجه سيدفع عليه ضريبة مبيعات ستسد خزينة الدولة، أحضرت الآلات والمعدات جمعت ال ٢٥٪ بالعافيه لكى احضر الآلات وتعاملت مع البنك وعصرت نفسى أفاجأ بالمجمل كله لن يقل عن ٣٠٪، ضريبة المبيعات على الماكينات ماهو سببها؟ هذه الآلات سوف تخرج منتجا يدفع عليه ضريبة مبيعات تسدد لخزينة الدولة. هذا من ضمن المعوقات الخاصة بعملية جذب المستثمرين سواء مصريين أو أجنب.

نتحدث عن المصنوعات الجلدية فى مصر التى لاتقل أهمية عن صناعة النسيج، أود تحليل صناعة الجلود تحليلا بسيطا. صناعة الجلود فى مصر صناعة مهملة بنسبة ١٠٠٪، المادة الخام بالنسبة لصناعة الجلود فى مصر تعتبر من أكفأ الجلود على مستوى العالم من ناحية اللمس، من

ناحية المواصفات، مشكلة السلخ وهى من أكبر المشاكل التى تواجهنا اذا أحضرت ١٠ آلاف جلد ضانى من المجرز لكى ادبغهم فالذى يخرج ويصلح للتصدير فقط من ١٠-١٥٪ هى الكمية التى ستصدر لايطاليا مثلا، السبب الرئيسى هى عيوب السلخ، كل السلخ حتى الآن يدوى، نحن نهتم باللحم واللبن بالنسبة للذبيحه واهتمامنا بالجلد يعتبر صفرا، بمعنى أن السلخ حتى اليوم يدوى ويعتمد على المزاج الشخصى للذى يذبح وعلى نفسيته وعلى جدارته وهذا موضوع يعتبر غير موجود فى أفريقيا حالياً. ليس جنوب أفريقيا فقط لأنها دولة متقدمة، أثيوبيا ايضا دخلت بورصة الجلود فى العالم نحن لم ندخلها حتى الآن نحن فى مصر ليس لنا أى سعر بالنسبة للجلد كبورصة جلود، اجتهادات شخصية منى ومن بعض المنتجين اذن السلخ اليدوى هو المشكلة وهو المنتشر فى مصر ولايوجد سوى مسلخ البساتين ولضعف الرقابة يعمل ايضا يدويا.

طبعاً تبدأ مشاكل الجلد، المشاكل تحت الصوف ليس لنا تدخل فيها، لكن المشاكل الأخرى خروم فى الجلد غير مرغوبة للتصدير، سكاكين فى الجلد غير مرغوبة للتصدير، مشاكل لاحصر لها تمثل لايقبل عن ٨٠٪ من مشكلة صناعة الجلود فى مصر، ليتنا نطالب بتعميم السلخ الآلى فى مصر كلها لأن الذى يذبح فى الصعيد يريد وقتها أن ينشف الجلد ويملحه ويحفظه فى مخزنه لصعوبة نقله.

الشق الثانى بالنسبة لنقل المدايغ المصرية الذى نتكلم عنه منذ عشرات السنين، مشاكل كثيرة تواجهنا لكى أدخل خبيرا ايطاليا - وعملنا كله مع ايطاليا التى تأخذ منا وتصدر للصين الشعبية، لكى أدخل ماكينه حديثة داخل مدايغ مصر، هذا موضوع يطول شرحه، لابد أن تفكك وتنقل وكيف تدخل الى هذه الأماكن والمساحة متر x متر والأرض مطبله ومليشة بالمياه، صعب جداً ناهيك عن الشكل الردىء، عندما يأتى خبير أجنبى لأدخله فى المدايغ المصرية ليرى هذه الصورة والروائح الكريهه. لذلك لابد من نقل المدايغ الذى سيربح نفسية المستثمر وسيدخل اسلوب عمل عالى، سيحضر خبير ليقف على مراحل الانتاج، حتى الآن لم تنقل المدايغ ولم ترصد لها المبالغ المطلوبة، أنا كمستثمر أود عمل مدبغة فى مصر، لكن أين اقيمها؟ لا يوجد جهاز واحد فى مصر من أجهزة المدن الجديدة يعطينى موافقة لانشاء مدبغة فى أى مدينة جديدة.

أصحاب المدايغ اللبية يصدرون بمنتهى الجدارة الانتاجية لأن لديهم سلخاً آلياً، ليبيا تصدر وتعمل مع ايطاليا عشرة على عشرة، أنا هنا اذا أحضرت ١٠ آلاف جلد، ماهى الكمية التى سأخرجها منها؟ لكى اخرج كونتر به ١٥ ألف جلد، كم جلد احضره لكى اكون هذه الكمية اضرب

فى ٦ أو ٧ لكى اخرج ٦/١ أو ٧/١ هذه الكمية للتصدير والباقى أدبغه للسوق المحلى لأصنعه ملابس وأنزله فى السوق. وهذه المشاكل تعوقنى لأن الموجود لكى اصنعه جاكت منافسا صعب، لدى مصنعى بالعاشر من رمضان خاص بالتصدير فقط.

عندما زرنا تركيا من ٤ سنوات وهى تعتبر بعد ايطاليا على مستوى العالم أخبرونا فى وزارة الصناعة هناك أن تصدير الجلود لديهم يمثل دخلا قوميا قدره ٧ مليار دولار سنوياً وهو رقم كبير، ماهو دخل قناة السويس؟ أعتقد الثلث، ٧ مليار دولار من تصدير الجلود ونحن دولة اسلامية عندنا طول السنة أكل لحوم واستهلاك لحوم وجلود وعندنا موسم الذبح فى عيد الأضحى والذى يوجد وارد جلود كبير جداً وهو وارد موسمى. باكستان وياقى الدول الاسلامية تعتبر المتحكمة والمهيمنة على مستوى العالم على الجلود الضانى، باكستان سبقتنا بمراحل وأصبحت تلى تركيا، ايران تصدر لإيطاليا وأصبحت عشره على عشره، سوريا التى يشتكون من جمود قراراتها شغالين عشرة على عشرة، ليبيا شغاله كويس جداً، ومصر تأتى فى المؤخرة.

من الأشياء المهمة جداً موضوع السلع، وقضية انشاء مجازر آلية وصرف آلى.

### محمود عبد الحى

طرحنا فكرة على أحد المستثمرين فى لقاء من اللقاءات هنا بشأن قضية الطلب المحلى. لماذا نتجاهل قضية الطلب المحلى ونتحدث عن التصدير على نحو قد يذكرنى بهتلر عندما قال التصدير أو الموت، ممكن تقول التصدير أو الموت بعد أن تشبع حاجة السوق المحلى ويصبح لديك فائض انتاج. الإنتاج للتصدير كما أفهمه أن يكون انتاجا صالحا للمنافسة فى الأسواق الخارجية والأسواق الداخلية لذلك أنا لا أقر على الإطلاق الإهانه للإنسان المصرى بالقول إن الأشياء التى تبقى فوائض أتركها للسوق المحلى، أريد انتاجا يتمتع بالجودة العالية اذا وجد نسبة من التالف كما يحدث فى أكفأ الصناعات أطرحها فى السوق مع معلومة كافية وصريحة أن هذا الانتاج معيب فى كذا لذلك اخفض السعر من ١٠٠ الى ٣٠ جنيها مثلا. لكن أن أتعمد أخذ أجود المنتجات وأصدرها والنقاضة أتركها للسوق المصرى سيأتى الوقت الذى ينسحب السوق المصرى من تحت أرجلى كمنتج وهذه مسألة بالغة الخطورة.

عندما نتكلم عن تصور لمستقبل الصادرات المصرية أقول إننا جعلنا قضية التصدير تحتل

أولوية أولى دون أن نفعل لها شيئا يذكر على المستوى الحقيقى، أى مستوى تنوع وجودة المنتجات، والدخول الى صناعات غير تقليدية يتصاعد الطلب على منتجاتها ، نحن نتكلم عن التصدير، ليس هناك تصدير للسوق الداخلى خاصة أنه مع تحرير التجارة سوف يصبح سوقنا الداخلى مجالاً لمنافسة شديدة بين المصدرين الأجانب فبدلاً من أن تأتى لى سيارة من الخارج، مصنع السيارات المصرى يعمل حسابه لإشباع حاجة السوق الداخلى. نحن دائماً نضع العربيه أمام الحصان جرياً وراء المؤسسات الدولية. فالمؤسسات الدولية تقول التصدير، التصدير، التصدير. حقيقة التصدير قضية بالغة الأهمية لكن فى نفس الوقت هل الفرص المتاحة للتصدير على مستوى الأسواق العالمية جيدة؟

للإجابة على هذا السؤال أشير إلى بعض الحقائق المعروفة: هناك أكثر من خمسين دولة نامية طبقت وتطبق برامج الإصلاح والتكيف الهيكلى ( أيضاً بالتعاون مع المؤسسات الدولية وبمشورتها ) ومطلوب منها جميعاً أن تصدر وتصدر .. تصدر ماذا؟ منتجات شبيهة بكل ما نستطيع تصديره حالياً ولسنوات قادمة ، هذه نقطة. والنقطة الثانية أن مصر على وجه التحديد من أكثر الدول التى تختلق وتفتعل العوائق والعراقيل أمام صادراتها فى أسواق الكثير من الدول الغربية المتقدمة لأسباب سياسية تحركها الصهيونية العالمية، وتلقى هوى لدى الدول الغربية لرغبتها الكامنة فى الإبقاء على مصر دون مستوى قيادة التقدم الحضارى فى المنطقة، إن لم يكن ضمان تبعيتها الدائمة. والنقطة الثالثة أن عجزنا حتى الآن عن صناعة التقدم التكنولوجى قلص فرصنا فى التصدير لتنحصر فى منتجات وخدمات سبقتنا إليها عديد من الدول، لا أقول المتقدمة فقط ، وإنما أيضاً النامية.

ومع ذلك أقول إن منجزاتنا التصديرية فى حدود الواقع الراهن محلياً وعالمياً، أقل بكثير مما هو ممكن، وربما يكون السبب الرئيسى فى ذلك ضعف دراسات الأسواق الأجنبية، وربما غيابها ، لكثير من المنتجات التى تصدرها أو يمكن أن تصدرها ، ودراسات الأسواق ليست فقط كميات معروضة وكميات مطلوبة، وإنما هى دراسات اقتصادية واجتماعية وسلوكية تغوص الى عادات وتقاليد وقيم المجتمعات التى نريد أن تصدر إليها ، وتتشعب أيضاً إلى قياس ومتابعة المخاطر فى هذه الأسواق وكيفية التأمين ضدها وليس الانسحاب من السوق.

عبد الخالق منتصر

هناك نقطة بسيطة بالنسبة لغزو السوق المحلى .لكى يصل الانسان للجدارة الانتاجية مثل

لاعب الكرة تقول تعمل له احتكاكا دوليا، لكى أصل الى الجدارة الانتاجية وأقدر انافس عالميا لا بد أن أنافس فى الأسواق العالمية.

النقطة الثانية بالنسبة للتعقيب حينما قلت إن نسبة قليلة جداً من المنتج تكون قابلة للتصدير كجلود، يطع بكفاءة عالية، كيف يوجه الفائض؟ العامل بالخارج عندما يسك الجلد محدود الحجم، طلبه جلد طلبه لكى يكون جذابا، التفصيلجى سريع وقيمتة بالساعة عندما يطلب صاحب المصنع جلودا يطلبها بمواصفات ليس بها أى عيوب، فمن هنا ظهرت نسبة الـ ١٥٪ الباقى بكفاءة عالية يوجه للتصنيع، العامل هنا أجره ليس مثل أوروبا يعمل بالشهر، يسك الجلد ويحاوره للكفاءة الانتاجية.

### عبد الفتاح ناصف

مامعنى "رفض" أنا لا آخذ الشىء، نفس المنتج وبنفس الجودة، هو يصمم بأن يأخذ القطعة كلها لأن الرجل يعمل بالساعة، الباقى الذى لدى هو نفس الجلد، لكن بدلا من أن يأخذه لتفصيل بدله يعمله حذاء ولكن يكون بنفس الجودة.

### عبد القادر دياب

إن السعى إلى زيادة الصادرات الصناعية يتطلب بالضرورة، من ناحية تحديد نوعية المنتج الصناعى المستهدف تصديره، والطاقة الانتاجية السنوية منه إلى جانب تكلفة إنتاجه وأسعاره المحلية ونوعية ومعدلات الضرائب والرسوم التى تفرض محليا على هذا المنتج سواء فى مرحلة الانتاج أو التسويق ثم السياسات والضرائب أو الرسوم التى تفرض على الصادرات أو الواردات من هذه المنتج. ومن ناحية أخرى وفى المقابل أيضا هناك الحاجة إلى معرفة الكثير من المعلومات حول الأسواق الخارجية المستوردة لمثل هذه المنتجات والتى تبدأ بتحديد ماهية الأسواق المستوردة أو ذات الحاجة الى استيراد هذا المنتج الصناعى، وحجم الطلب على هذا المنتج فى هذه الأسواق، والطاقة الانتاجية للبلد المستورد من نفس المنتج (إذا كانت تنتجه بالطبع)، وأسعار هذا المنتج فى الأسواق المحلية للبلد المستورد، ونوعية ومعدلات الضرائب والرسوم المحلية التى تفرض على انتاج وتسويق هذا المنتج فى البلد المستورد، وأسعار صادراته، أو وارداته منها، والتعريفات الجمركية على هذا المنتج فى البلد المستورد الى جانب تعريفات النقل الجوى والبحرى فيما بين السوق المصرية، والأسواق الأجنبية

المستوردة، وذلك فضلا عن الحاجة إلى معرفة أذواق المستهلك وقدرته الشرائية فى هذه الأسواق. كذلك هناك الحاجة إلى معرفة مثل هذه المعلومات عن السلع البديلة للمنتج الصناعى المستهدف تصديره إلى هذه الأسواق، بالإضافة إلى معرفة نفس المعلومات حول هذا المنتج فى الأسواق الخارجية الأخرى المنافسة للصادرات المصرية فى البلدان المستوردة.. الخ.

ولقد تساءلت الورقة المتضمنة لمحاوّر دائرة الحوار عن المؤسسات التى يمكن أن توفر هذه المعلومات للمنشآت الصناعية المحلية وفى التوقيت المناسب . وهنا أتصور أن وزارة التجارة ممثلة فى مركز تنمية الصادرات تعد هى المسئول الأول عن توفير هذه المعلومات، حيث إن توفير هذه المعلومات وإتاحتها للمنشآت الوطنية تعد من الواجبات الأساسية لمركز تنمية الصادرات بحكم قانون إنشائه - ومن المؤكد أن يعاونه فى ذلك المكاتب التجارية التى أنشأتها وزارة التجارة فى بعض البلدان الأجنبية.. وإذا كان هناك شعور بين المشتغلين فى مجال التصدير بنقص المتاح من هذه المعلومات فى الوقت الراهن ، فلأن ذلك قد يرجع إلى حداثة تكوين هذه المؤسسات من ناحية، وعدم تفعيل دورها من ناحية أخرى وهنا أتصور أن زيادة فعالية هذه المؤسسات فى القيام بدورها يستلزم من المسئولين عن هذه المؤسسات وضع نظام للمعلومات المطلوبة متضمنا تحديد نوعية المعلومات المطلوبة ودوريتها، وذلك بالنسبة للسلع الصناعية المستهدف تصديرها ، والأسواق المستهدفة بالتصدير ثم تكوين الإدارة المعنية بتشغيل مثل هذا النظام ، وتوفير التمويل والكوادر اللازمة لتشغيله ، ثم تحديد الاطار العام لمخرجات هذا النظام ودوريتها (سواء فى صورة نشرات أو تقارير دورية نصف سنوية أو سنوية) وتوزيعها على المجموعات المستهدفة من هذا النظام . إن وضع مثل هذا النظام وتكوين الإدارة المعنية بتشغيله لا يضمن فى نفس الوقت قيام هذه المؤسسات بدورها فى توفير المعلومات المطلوبة ما لم تكن هناك متابعة جديّة من القيادات المسئولة عن هذه المؤسسات لتشغيل النظام وتوفير مخرجاته بالشكل وفى التوقيت والدورية المطلوبة من قبل المجموعات المستهدفة.

### مدوح الشرقاوى

اعتقد أن تدنى صادرات الصناعات التحويلية يرجع فى أحد أسبابه إلى تمركز هذه الصادرات فى عدد محدود من الاسواق وهى دول أوروبا الغربية والولايات المتحدة الأمريكية. أما أسواق الدول العربية والدول الإفريقية، ودول جنوب شرق آسيا، ودول الكاريبي ، فإنها تكاد تخلو من صادرات مصر من الصناعات التحويلية.



وربما يرجع السبب فى ذلك إلى عدم توافر وسائل النقل الفعاله بين مصر ومجموعة الدول الأخيرة. علاوة على ذلك فإن تعظيم الصادرات الصناعية يقتضى دراسة متقنه للاسواق الخارجية من حيث الدول المنافسة ، الأسعار ، الأذواق ، مواعيد التسليم... الخ. وضرورة توصيل هذه المعلومات الى الصناعة المصرية بكافة حجوم انتاجها المختلفة.

وهنا اعتقدأنه من المفيد جداً البدء فى إنشاء شركة عملاقة أو أكثر مهمتها تسويق المنتجات الصناعية فى الاسواق الخارجية وذلك بتحديد السلع المطلوبة وتوصيل كافة المعلومات عنها من خلال فروعها المتواجدة فى اماكن تواجد المنشآت الصناعية بما فيها المنشآت الصغيرة. الى هذه المنشآت ثم تجميع المنتجات التى تحتاجها الاسواق الخارجية وبحث أفضل الوسائل لتوصيلها الى هذه الأسواق.

### المحور الرابع : البحث العلمى والتطوير التكنولوجى

#### فوزى عبد القادر الرفاعى

فى رأى أننا الى الآن لانعرف ماهو المطلوب من البحث العلمى بالتحديد. المفروض أن يكون هناك رؤية استراتيجية وهناك تحديد للأولويات، هناك استراتيجيات وسياسات تترجم الى برامج ومخططات تنفيذية ومشروعات. وقبل هذا كله رؤية على المستوى القومى ، الأستاذ يمكن أن يكون يعمل فى جزئية صغيرة جداً فى المعمل ويجيدها لخدمة هدف جزئى وهو لا يعلم أن هذه الجزئية تصب فى هذا النهر.

نحن نفتخر أن لدينا قاعدة علمية عريضة وهذا مجال افتخار لمصر، لدينا ٤٥٠٠٠ عالم، وعندنا ١٠٠ الف تكنولوجى. لكن أين تكمن المشكلة؟ مثلاً فى حالة دراستى للدكتوراه فى كندا كنت أعمل فى مجال تطوير سبائك قادرة على تحمل أجواء تحتوى على غازات كبريتية، وكان الهدف من البحث هو تحديد آلية التفاعل ومعدلات حدوثه وذلك لخدمة هدف أعم وهو استخدام رصيد الفحم الكندى الضخم ، المشكلة الأساسية لاستخدام هذا الفحم تكمن فى تطوير سبيكة قادره على تحمل الأجواء الغازية التى تحتوى على مركبات الكبريت.

كنت سعيدا بحصولى على الدكتوراه فى الآليات، لكن ايضا اخذ الجانب الكندى نتيجة عملية تخدم فى تحقيق الهدف الاستراتيجى الخاص به. عندما عدت لمصر بدأت أزاوّل أبحاثى فى تخصصى وهذا معناه اننى أخدم بطريقة غير مباشرة الهدف الاستراتيجى لكندا فى هذا المجال، لأننا ليس لدينا

فحم أو مخزون كبير من الفحم، زميل تعلم فى اليابان وعاد وزميل تعلم فى أمريكا وعاد فهل كلنا نعمل بحيث نخدم أهدافا وطنية محده؟

فى المرحلة الحالية عندما ننظر الى الرؤية المستقبلية - وقد أجيبت على السؤال الذى طرحه استاذنا الدكتور عبد الفتاح ناصف - ماهى رؤيتنا المستقبلية؟ هل لدينا رؤية مستقبلية محددة حالياً؟ أستطيع القول إن هناك ارادة سياسية قوية للتطوير التكنولوجى وتطالب القاعدة العلمية والتكنولوجية بالعطاء، وتطالب باستخدامها للربط بين الصناعة والبحث العلمى، هذا محور من المحاور وليس كل المحاور فى التطوير التكنولوجى.

الرصيد العلمى يعتمد أساساً على بحث أكاديمى قوى فى الجامعات. تحويل هذه المخزون العلمى الى بحوث تطبيقية فى المراكز والمعاهد البحثية. الخطوة المفقودة هى تحويل نتائج البحث التطبيقى الى منتج. البحث التكنولوجى الذى لا ينتهى الى منتج أو الى تكنولوجيا محددة تخدم الهدف الاستراتيجى لن يودى إلى نهر أو حضارة تكنولوجية. البحوث فى الجامعات حالياً تركز فى مجال البحث التطبيقى، وبالتالي أين الرصيد العلمى المصرى الذى يخدم قضية التنمية التكنولوجية بعد عشر سنوات؟

ولإحداث تنمية تكنولوجية هناك نموذجان أساسيان: النموذج الأول يعتمد أساساً على نقل التكنولوجيا من الخارج مثلما حدث فى كوريا واليابان والعديد من الدول التى اتبعت هذا النموذج، لكن يلزم أن يكون هناك عملية هضم واستيعاب لهذه التكنولوجيا، ثم تطوير تكنولوجيات محلية وهى عملية غير سهلة.

أحد الخبراء الأمريكيين وكان يعمل مستشاراً للرئيس الأمريكى فى مجال وضع السياسات والاستراتيجيات العلمية التكنولوجية تكلم عن نموذج آخر وهو أن التطوير التكنولوجى هو مشكلة اقتصاد سياسى بالدرجة الأولى. بمعنى أنه لإحداث تنمية تكنولوجية داخل مجتمع من المجتمعات لابد أن نمر بمراحل أربع فليس هناك سحر لإحداث قفزات تكنولوجية هائلة على المدى القصير.

لقد أشار المستشار الأمريكى إلى أنه لابد فى المرحلة الأولى أن يتم إقامة بنية أساسية قوية داخل البلد، وأظن نحن فى مصر نخطينا هذه المرحلة، الحمد لله حالياً لدينا بنية أساسية قادرة على أحدث التكنولوجيات العالمية ومازلنا مستمرين فى تحديث وتطوير هذه البنية الأساسية. فى المرحلة

الثانية لا بد أن نفتح الأسواق ونسمح باستثمارات عالمية، ويجب فى هذه المرحلة أن نعطي كل الحوافز التى تشجع الشركات العالمية لكى تعمل داخل البلد، هذه الشركات سوف تجلب تكنولوجيات متقدمة تؤدى إلى تنمية بشرية داخلية. فى نقل هذه التكنولوجيات لا بد أن يكون هناك عقود نقل تكنولوجيا ليس فقط بنقل الآلات والمعدات وإنما بنقل التكنولوجيا الى كوادر مصرية، المرحلة الثالثة يتم فيها هضم واستيعاب التكنولوجيات العالمية وتطوير هذه التكنولوجيات. عندما يكون لدينا ثراء قومى نستطيع أن نستثمر نسبة من هذا الثراء فى توليد تكنولوجيات قومية، والسؤال الآن: هل القطاع الخاص مستعد فى الوقت الحالى أن يخاطر برأس مال لتوليد تكنولوجيات محلية مع العلم بأنه لكى يتم تكنولوجيات قومية فذلك يستغرق فترة من ١٠-١٥ سنة، هل القطاع الخاص المصرى أو قطاع الأعمال مستعد أن يستثمر فى التطوير التكنولوجى على المدى الطويل؟ هذا السؤال مطروح وسؤال مهم وسؤال لا بد أن يساهم الجميع فى الاجابة عليه. اذا كنا حالياً نود تطوير تكنولوجياتنا لا بد أن نستثمر فى البحث العلمى والتنمية التكنولوجية- ورأس المال المستثمر فى ذلك هو رأس مال مخاطر- النتيجة ستأتى على المدى الطويل. وأنا لا أتحدث عن أستاذ يذهب ليؤدى خدمة استشارية لوحدة إنتاجية، أنا أتكلم عن تكوين مخزون علمى وصيد تكنولوجى. تحملت الدولة بناء البنية الأساسية، وأظن أن أسواقنا مفتوحة للاستثمار التكنولوجى، لا بد أن يكون هناك نوع من أنواع التحفيز للاستثمار داخل السوق المصرى خاصة فى مجالات التكنولوجيات المتقدمة وهى تكنولوجيات القرن القادم ولا بد أن تستثمر الدولة فى هذا الاتجاه ولناخذ ما يتم فى إسرائيل كمثال.

إذا نظرنا للنقاط التى أثارها الاستاذ الدكتور ممدوح: هل يمكن الاعتماد على التكنولوجيا المستوردة دون التعرض لمخاطر اقتصادية وسياسية طويلة الأجل؟ اذا كانت العملية تأتى فى اطار مخطط شامل طويل المدى، ونحن نعرف ماذا نريد، فليست هناك خطورة على الاطلاق لكن اذا كانت العملية فتح الأسواق وتركها هنا يكون ممكن الخطورة .

فى التنمية الزراعية نجحنا فى التنمية التكنولوجية، لأنه كان هناك مخطط مبنى على دراسة علمية وقد طبقت تحت اشراف نائب رئيس الوزراء وكانت مرنة وكان هناك متابعة وتقييم للنتائج. وبدل على نجاح هذه التجربة مؤشر واحد هو مقارنة الفجوة الغذائية حالياً بالفجوة الغذائية عام ١٩٨٢، انكشمت الفجوة الغذائية رغم أننا زدنا ١٨ مليون نسمة وذلك بفضل استخدام تكنولوجيات حديثة فى زراعة الأرض الصحراوية، فى زراعة الأرض المالحة وفى زيادة الانتاجية، فى انتقاء

التقاوى ، فى القيام بحملات قومية للإرشاد الزراعى.

أظن أن أكبر نجاح للتنمية التكنولوجية كان فى حرب ٦ أكتوبر عندما استخدم المهندس المصرى المياه وليس القنبلة الذرية لهدم خط بارليف، هذه فكرة تكنولوجية. ماهى التكنولوجيا؟ التكنولوجيا عبارة عن استخدام أدوات للوصول الى هدف، ليس شرطاً أن تكون هذه الأدوات متقدمة تكنولوجيا، فالمياه وليس القنبلة الذرية هى التى حطمت خط بارليف وكانت فكرة مهندس مصرى، التصميم الخاص بكل الأجهزة الخاصة بالمنظومة كلها يمثل منظومة تكنولوجية أدت بنا الى عبور قناة السويس وأدت الى النجاح والنصر فى حرب ٦ أكتوبر،

ما مدى الاستفادة من وجود مكتب براءات الاختراع فى التطوير التكنولوجى الصناعى؟ هذه قضية مهمة، وأنا بصفتى مسئولاً عن مكتب براءات الاختراع داخل الأكاديمية لأنه يقع فى اطار القطاع الذى أشرف عليه. سوف اعطى فيما بعد بعض الاحصائيات لكى تتضح الرؤية لنا، البراءة عندما تصدر لصاحب حق فان هذا لايعنى القدرة على انتاج منتج أو تطوير تكنولوجيا. البراءة تحفظ لصاحبها ملكيته لموضوع البراءة، لأنه أدخل عنصراً جديداً فى موضوع البراءة، هذا العنصر الجديد الداخلى فى البراءة قد يكون له حالياً جدوى أو قد تظهر جدواه بعد عدد من السنوات، ويتضح من هذا أن البراءة تحفظ حق ملكية لصاحبها وليس بالضرورة أن يكون موضوع البراءة ذا جدوى اقتصادية .

فى الأكاديمية بدأت عملية تطوير هذا المرفق، بتحويل مكتب البراءات إلى مكتب الكترونى وليس مكتب ورقى وذلك لزيادة الانتاجية.

فى المتوسط يتم تقديم نحو ٣٠٠ طلب براءة من مصريين وفى المتوسط يتم إصدار ٢٠ براءة سنوياً. بمعنى ٢٠ براءة من ٣٠٠ فكرة وغالبية هذه البراءات صادرة لأفراد . سوف أقارن هذا مع البراءات التى تقدم من أجنبى ، فى العام يتم تقديم نحو ٧٠٠ طلب من أجنبى ، ويتم إصدار نحو ٤٠٠ براءة ، أى ٤٠٠ من ٧٠٠ وغالبيتهم لشركات ويعنى هذا أنها براءات مرتبطة بتكنولوجيات تطبيقية.

من هنا يعتبر تسجيل براءات لأجنبى بوابه استثمار حقيقية داخل السوق المصرى، ليس فقط حقوق الملكية الفكرية وإنما بوابه استثمار تساعد على جذب الاستثمارات العالمية داخل السوق المصرى.

أهمية تحويل الأفكار التى صدرت لها براءات الى منتجات: النسب العالمية لذلك هى فى حدود ١-٢٪ وبالتالي فإننا يجب أن نعمل على تحقيق هذه النسبة.

وللإجابة على سؤال اعتماد التكنولوجيات الحديثة على تكنولوجيات سابقة- مامدى صحة هذه الرأى؟ بالتأكيد الخبرة المتراكمة تساعد على إحداث نمو تكنولوجى، نحن نتذكر عملية التحكم بالأجهزة الميكانيكية ثم بالأجهزة الكهربائية ثم باستخدام لوائح الكترونية ومستقبلا قد نصل إلى التحكم بالجزينات على مستوى الاجهزة النووية، فى مجال الهندسة الوراثية تحدث حاليا قفزات هائلة فمثلا بدلا من أن يصنع بروتين فى مصنع يمكن فى المستقبل إنتاج هذا البروتين فى منتجات غذائية، الانسان يأخذ أصعب الموز ويأخذ معه حبة مضاد حيوى داخله، الكائن الحى سيكون خط أو خطوط إنتاج، وفى دراسة أن حجم الكيماويات التى ينتجها الجسم البشرى طوال حياته تقدم بـ ٢٨ مليون دولار بمعنى أن كل جسم يفرز كيماويات كالبروتينات وغيرها قيمتها ٢٨ مليون دولار بالاضافة إلى كيماويات كالهormونات لا تقدر بثمن، وهذا يعنى أنه يمكن للهندسة الوراثية أن تحول الكائن الحى إلى مصنع لإنتاج كيماويات عالية القيمة.

الانسان بعد الوفاة وبعد أن يتحول إلى رماد تصبح قيمته ٣ دولار وهذا يقودنا الى تكنولوجيا المواد. وتكنولوجيا المواد تكنولوجيا حاكمة وننظر الى كل التجارب نجد انجلترا قبل أن تدخل إلى صناعة السفن طورت صناعة صلب ثقيلة، كوريا قبل أن تدخل إلى صناعة السيارات طورت صناعة صلب ثقيلة. اليابان قبل أن تدخل إلى صناعة الاكترونيات طورت صناعة أشباه الموصلات، أين نحن من تكنولوجيا المواد وأين الأهداف الخاصة بنا؟ هذه نقطة هامة.

يمكن أن تشكل المراكز البحثية فى المناطق الصناعية نقطة البداية فى التطوير التكنولوجى، فما هى الأسباب التى تحول دون ذلك؟ ... هى نفس الأسباب التى ذكرتها، لا بد من تحديد المطلوب من الأستاذ الباحث فى المعمل، حولوا الهدف الكلى الى أهداف جزئية ولا تشغلوا الأساتذة بمستوى التخطيط على المدى الدولى، هى مشكلة تخطيط على المستوى القومى، مشكلة ادارة، مشكلة تحديد رؤى استراتيجية، مشكلة تحديد أولويات.

هل يمكن القول إن نشر الحضانات التكنولوجية يعد مدخلا فعلا لتنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة؟ ... هذه النقطة لى تعليق عليها، دائما ننظر الى التجارب الاجنبية ونحاول تطبيقها فى

مصر، دعونى أشرح وجهة نظرى فى هذه النقطة. فى اطار التخطيط لإحداث تنمية تكنولوجية فإن وضع السياسات والاستراتيجيات يجب ألا يزيد الاستثمار فيها عن ١٥٪. والسؤال المهم هو أين نحن من التنفيذ؟ هذه نقطة هامة لا بد أن يتم تحديد أولويات ووضع مخططات تنفيذية لبرامج ومشروعات ويحتاج هذا إلى نحو ٨٥٪ من الاستثمارات. نحن فى وقت من الأوقات فى أوائل الستينات كنا عندما نذهب لشراء قطع غيار سيارة كنا نفضل شراء قطع الغيار الالمانى عن اليابانى ثم أصبح شراء القطع اليابانى وليس الكورى والآن يفضل الكورى عن المالىزى فالى اين سنصل بعد ذلك؟ أين نحن من التنفيذ؟ التنفيذ هو الخبرة التكنولوجية المتراكمة ماهى الأسس الأربعة التى قالها الخبير الأمريكى فى التطوير التكنولوجى؟ الحضانات التكنولوجية أحد النماذج، الحضانات التكنولوجية تعنى بمرحلة الانتاج للسوق ، يجب أن نتبع هذا النموذج فى اطار منظومة تطوير تكنولوجى شامل ، فالحضانات التكنولوجية أحد الانظمة للتنمية التكنولوجية خاصة فى الصناعات الصغيرة.

هل يمكن القول إن نقص الموارد المالية تشكل حائلاً دون تكوين قاعدة متكاملة للبحث العلمى والتطوير التكنولوجى فى المجال الصناعى؟ ...على الاطلاق المشكلة تكمن فى التخطيط، المشكلة هى الاستفادة المثلى بالموارد المتاحة، أين أوجه الموارد المتاحة، أين أركز؟

ماهى التصورات التى يمكن أن تتضمنها استراتيجية قصيرة وطويلة المدى للبحث العلمى والتطوير التكنولوجى لدعم التقدم الصناعى؟ أود القول إننا نضع هدفاً استراتيجياً حتى عام ٢٠٢٠ ونبحث عن مجالات التميز لنا؟ حتى اذا كان فى مجال أو مجالين، ثم نضع خطة على أساس علمى، ثم نجيبش القاعدة العلمية والتكنولوجية لتحقيق الهدف الاستراتيجى. نحن نجحنا فى حرب أكتوبر ، ونجحنا فى التنمية الزراعية بسبب ذلك.

فى النهاية أتقدم بالشكر لاستاذنا الدكتور عبد الفتاح ناصف على دعوته الكريمة وأشكركم جميعاً على حسن الاستماع.

عبد القادر دياب

بداية أود أن أشكر أ.د. فوزى الرفاعى على ما أثاره من قضايا هامة بالنسبة للبحث العلمى والتطور التكنولوجى فى الصناعة . ومن بين ما أشار اليه سيادته " أن مكتب براءة الاختراع يعد

بثابة البوابة التى من خلالها تقدم الفكرة ثم تخرج منها بالقبول أو الرفض". وهنا أود أن أشير إلى أن قبول أو رفض الفكرة من خلال مكتب براءة الاختراع من الطبيعى أن يستند على معايير علمية محددة فى المجال المعنى بالفكرة ، وهو مايعنى بالتالى أن لمكتب براءة الاختراع جهوده التى يبذلها فى سبيل بحث مدى صلاحية الفكرة، وهو مايعنى بالتالى تحمله لتكلفة مافى سبيل ذلك.

وهنا يمكن لنا أن نتساءل عن مصير الكثير من الأفكار التى يتم قبولها من قبل مكتب براءة الاختراع؟.. فكثير من الأفكار التى تقدم الى مكتب براءة الاختراع هى فى الغالب افكار نابغة ومقدمه من أفراد تتصف النسبة الغالبة منهم بعدم القدرة على تدبير التمويل اللازم لخروج الفكرة المقبولة الى حيز التطبيق والانتشار. فكثيرا مانقرأ فى الصحف عن أفراد تقدموا بأفكارهم الى مكتب براءة الاختراع، وحصلوا على براءة الاختراع عن أفكارهم، إلا أنهم فشلوا فى تدبير التمويل اللازم للدخول بالفكرة إلى مرحلة التجريب والتأكد من جدواها ومن النماذج على ذلك الشاب الذى تقدم بفكرة موتور يعمل بضغط الهواء ، وتحدثت عنها الصحافة وذكرت أن الفكرة جيدة، وحصل على براءة الاختراع، إلا أنه فشل فى تدبير التمويل اللازم للمرحلة التالية.. وهنا يمكن لنا أن نتساءل لماذا لاتتبنى الدولة - ممثلة فى أكاديمية البحث العلمى والتكنولوجيا- المرحلة التالية لقبول فكرة الاختراع" وهى مرحلة التجريب ثم دراسة جدواها" خاصة - وكما ذكر أ.د. فوزى الرفاعى- أن ثمار نجاح فكرة واحدة يغطى تكاليف مئات الأفكار الأخرى. إن تبنى الدولة للأفكار المقبولة وتمويلها لتكاليف مرحلة التجريب ،ودراسة جدوى هذه الأفكار يعد- من وجهة نظرى - ضرورة إذا ما أردنا تشجيع الابتكارات وتعميق التصنيع المحلى - خاصة فى هذه المرحلة من مراحل النمو الاقتصادى- وإذا ما افترضنا أن تبنى الدولة للأفكار المقبولة سيترتب عليه تحملها لبعض الأعباء المالية الاضافية، فإن اقتراح مشاركة الدولة فى عوائد حقوق الابتكار للأفكار المقبولة قد يكون اقتراحا مقبولا من قبل الكثيرين من الأفراد أصحاب هذه الأفكار .. وشكرا.

محمود زايد

تعقيباً على كلام الدكتور فوزى فالحضانات رغم أن الصندوق هو الذى بدأ بها وكانت البداية ليست سريعة، لكن الحضانات ليست وسيلة لحل مشكلة البطالة ولا التوظيف. الحضانات هى وعاء لكى يحتضن المشروعات ويقلل نسب الفشل فى بداية المشروع ويقدم خدمات مركزية لمن داخل الحضانة، لكنها كعدد مشروعات أو كافراز مشروعات محدودة. الى جانب الحضانة التكنولوجية.

نحن نحاول عمل مشروع مع جمعية ٦ أكتوبر ووزارة البحث العلمى وعملنا مع معهد حلوان بالتبين، هذه كلها ارهاصات يحاول الصندوق عملها لكى ينتشر والصندوق بعد ذلك اذا أكمل وأصبح مؤسسة لها صفة الاستمرارية يصبح بعد ٢٠-٥٠ سنة هناك مشروعات أو صناعات صغيرة مغذية ومكملة لصناعات قائمة.

### محمود عبد الحى

عندما أتكلم عن قضية التكنولوجيا وكيف يمكن لنا أن نظور التكنولوجيا، هنا القطاع الخاص مطالب أن يكون له الدور رقم واحد، واحد مكرر... الى رقم ألف وليس الدولة، لأن الدولة كثيراً ما تتأثر (كجهاز حكومى لها علاقات تعاون وعلاقات صراع وعلاقات تنافر وتوازنات دولية) حتى فى هذا الجانب بأوضاع سياسية. يمكن أن أذكر أن الرئيس مبارك حينما طرح شعار سيارة مصرية ١٠٠٪، منذ أكثر من ١٤ سنة قام مجموعة من الشباب فى مكتب استشارى يضم تخصصات مختلفة من الزراعة للصناعة للطب للهندسة للأقتصاد... الخ بوضع تصميم لسيارة مصرية ١٠٠٪، وقد كتبت عنها مجلة الأهرام الاقتصادى وأعدت دراسة جدوى أوضحت أن المصنع يمكن أن يبدأ بشاسيه متعدد الأغراض يستخدم فى سيارة ملاكى أو نصف نقل.. الخ وفى نفس الوقت يكون الانتاج اقتصاديا فى حالة انتاج ٣٠ ألف سيارة فى السنة وهذا مناسب جداً للسوق المصرى وإذا أردنا الزيادة فليس هناك مشكلة لزيادة الوحدات المنتجة.

هذا المشروع قدم للدراسة للشركة المسيطرة فى ذلك الوقت وكانت قطاعا عاما وركن فى الأدرج ثم بدأ الناس يتكلمون عن طريق الأهرام الاقتصادى وأثيرت القضية مرة ثانية وعلم الرئيس وأصدر قراره ببدء دراسة الموضوع. هنا البعد السياسى الذى لانستطيع أن نغفله، فوجئنا بعد ذلك رغم أن هذه الدراسة كانت تشير أنه خلال ٣ سنوات يستطيع المصنع اذا أقيم أن ينتج الموتور الذى يوصل لانتاج السبيكه، وهذه من أخطر عناصر التقدم الفنى فى كافة الصناعات، اذا صنعت سبيكة موتور السيارة استطيع صناعة موتور السيارة وصناعة موتور الطائرة وموتور السفينة. هذه قاعدة أساسية للتصنيع بكل أبعاده فى كثير من المجالات. فوجئنا بعد ذلك أن السيارة التى قيل إنها ستكون صغيرة وتناسب السوق المحلى وتكون مصرية ١٠٠٪ لم يعد لها ذكر واستبدلت بالسيارة أوريل فيكترا، نتيجة اتفاق معين ارتبط بمصالح معينة للدولة فى مصر وربما تكون لها أهمية استراتيجية. لذلك أقول إنه لا أمل فى أن يعتمد على الدولة لعمل اختراق تكنولوجى.



الذى يعمل اختراقا تكنولوجيا هو القطاع الخاص والدولة تقف مساندة للدفاع عنه. فى قضايا التكنولوجيا أتمنى أن نفهم أن قضية حقوق الملكية الفكرية لاتعنى مثلا أنه اذا طلع موتور بقوة ٣ حصان أو ٢, ٥ حصان لأستطيع أن أنتج مثيله، اليوم التكنولوجيا ممكن التحوير فيها كلها وتستطيع تعمل تكنولوجيا مصرية وتهرب من براءات الاختراع وحقوق الملكية الفكرية بمجرد احداث تغييرات طفيفة للامتة البيئة وهذه مسألة خطيرة جدا ويجب أن ننتبه إليها جيدا.

التكنولوجيا محتاجة للبحث العلمى وتطبيقاته، محتاجة لإدارة البحث العلمى ادارة واعيه سليمه، ادارة تدرك أن البحث العلمى مثل صيد السمك فى المياه، لايمكن أن ندفع الباحثين يلهشون وراء لقمة العيش بحيث قبل نهاية السنة المالية يخرج المخرجات صالحة أو غير صالحة لايهم .هنا القطاع الخاص يستطيع أن يلعب دورا هاما جداً فى دعم أجهزة البحث العلمى وهو إنفاق يؤمن القطاع الخاص فى المستقبل القريب والبعيد وهذه مسألة لا بد أن تحل.

فى قضية التطور التكنولوجى والارادة السياسية، الارادة السياسية معلنه لاشك فى ذلك، لكن كما قلت هناك قيود شديدة، كان لدينا مثلا تفكير فى برنامج نووى لتوليد الطاقة لكنه تجمد وربما يكون ألغى من أجندة الدولة. ولكن القطاع الخاص ربما يكون له فاعليه فى مجال التطوير التكنولوجى حتى فى بعض المجالات الإستراتيجية. وفى هذا الاطار نطرح عادة قضية نقل التكنولوجيا . هنا لا أود أن يكون اعتمادنا على نقل التكنولوجيا بالشروط التى قالها الدكتور الرفاعى وهى ممتازة جداً، لكن لايجب أن أهمل التكنولوجيا المحلية الموجودة وكيفية تطويرها لأنه قيلت ملاحظة هامة جداً، إن التكنولوجيا فيها استمرارية، كل الدول النامية كلما زاد استيرادها مايسمى بالتكنولوجيا كلما زادت فرص تخلفها، لذلك مع نقل التكنولوجيا يجب دراسة التكنولوجيات المحلية وهى موجودة ومحاولة البناء عليها مع الاستفادة من نقل التكنولوجيا حيث لا يوجد لدينا حلول بديلة ، وعلى أن يكون هذا النقل مؤقتا وضمن تخطيط سليم لاستيعاب وهضم ما يتم نقله، وتطويره للبيئة المحلية ثم إعادة انتاجه على نحو أكثر ارتقاء وتقدماً.

### ممدوح الشرقاوى

إن المثال الذى ذكره الدكتور فوزى الرفاعى بخصوص كوريا ومدى استعداد القطاع العام أو قطاع الأعمال أن يستثمر فى التطوير التكنولوجى على المدى الطويل والمثال الآخر الذى ذكره الدكتور

عبد القادر دياب بخصوص الفرد الذى اخترع موتوراً يعمل بضغط الهواء وفشل فى إيجاد التمويل اللازم لاجراء هذه الفكرة التى حصلت على براءة اختراع الى حيز الوجود ، يدعونى للقول بأن مخصص الإنفاق على البحث العلمى والتطوير التكنولوجى لا يزال متواضعا للغاية حيث إن نسبة الإنفاق على البحث العلمى فى مصر أقل من ١٪ من إجمالى الناتج المحلى بينما تتراوح هذه النسبة ما بين ٢٪ إلى ٤٪ فى الدول المتقدمة صناعيا. وإذا ما أخذنا فى الاعتبار الفارق الضخم بين مستوى إجمالى الناتج المحلى فى كل من مصر والدول الصناعية المتقدمة لأمكن القول بتواضع الإنفاق على البحث العلمى والتطوير التكنولوجى. ويرجع ذلك الى اعتماد البحث العلمى والتطوير التكنولوجى على الدولة. وأرى أنه من المهم لإعطاء دفعة للبحث العلمى والتطوير التكنولوجى فى المجال الصناعى ضرورة إنشاء صندوق للبحث العلمى والتطوير التكنولوجى يساهم فى تمويله الحكومة والقطاع الخاص الصناعى وشركات القطاع العام الصناعية، وعلى أن يخصص جزء من حصيله بيع شركات القطاع العام الصناعية لاستثماره فى الإنفاق على نشاط هذا الصندوق.

### عبد الفتاح ناصف

سأكتفى بأن أقول كلمة واحدة إن المناقشات كانت ثرية جدا، أوضحت كثيرا من المعوقات وأظهرت بعض النجاحات وكلنا أمل فى ازالة هذه المعوقات بخطة وتكون السرعة فيها مطلوبة حتى لانواجه لا قدر الله بأى انهيار فى الأنشطة الصناعية مع تطور الانفتاح الاقتصادى فى ظل الجات والتطورات العالمية.

وفى النهاية أشكركم جميعا، وأتمنى أن أراكم فى دوائر حوار أخرى.