

توصيات بلغت حوالى ٧٠ توصية، وبعد هذه التوصيات شكلوا لجانا وأوكلوا لكل لجنة بعض الموضوعات أو التوصيات تتولى متابعة تنفيذها ، وسوف نذكر هذه اللجان الست كالتالى :

١- اللجنة الأولى التى تحدث فيها الأستاذ محمد فريد خميس عن الانتاج وتكلفة الانتاج ، وأنه عبارة عن كم وجودة وتنافسية حقيقية ، وحماية رشيدة تحدد من الذى يتمتع بها ، ومتى يكون ذلك ، ولأى مدة . وكان محمد فريد خميس هو الشخص الوحيد الذى تحدث عن مشكلة الانتاج، وسماها طبيعة المنتج التصديرى ، وتولى رئاسة هذه اللجنة .

٢- لجنة الأعباء المالية الحكومية وشبه الحكومية ، وقد شاركت فى هذه اللجنة ، وتحدث الأعضاء عن الضرائب والعبء الضريبى ، ومقابل النوتيجيات والخدمات ، وتطرقوا إلى أكثر من ذلك . ما يدفع تحت التراخيص ٢٠ جنيها أو ١٠ جنيها إكراميات - كأن هذه هى التى تعوق التصدير . فقلنا اللجنة تتلقى الشكاوى وتصل لحلها .

٣- لجنة التغليف والنقل والشحن ، وطبعا كان التغليف يهمهم ولم يتحدثوا فيه ، ولكنهم تحدثوا عن النقل والشحن والفراغات الموجودة فى رحلات الطيران ، وكيف ترفع شركة مصر للطيران الفواتير ، ونقلوا المشكلة كلها على مصر للطيران ، وقد كلفت اللجنة بمتابعة الموضوع مع شركات الشحن .

٤- لجنة إجراءات تكلفة الرقابة محليا ودوليا ، وهذه رقابة على المنتج ، والتخزين ، والتلوث ، والبيئة .

٥- لجنة اكتشاف الأسواق والترويج والمعلومات ، وهو موضوع فنى جيد تناول الدخول للأسواق والتواجد ليس عن طريق الوكلاء ، ولكن الدخول المباشر للأسواق والمعارض ، فكان موضوعا جيدا جدا .

٦- لجنة التمويل وضمان الصادرات ، وتولاها البنك نفسه ، واختصاصها عملية تمويل التصدير بكافة أنواع التمويل من بداية الإنتاج والقروض ، وتمويل الضمانات ، حيث أننى إذا كنت سأستورد خامات وأقوم بصناعتها ، وأعيد تصديرها عن طريق السماح المؤقت فلا بد من تقديم ضمان للجمارك . البنك تعهد بأن يتحمل هذه الضمانات ، بحيث يعطى المنتج حرية السيولة ثم ينتج ويصدر ، وعندما يسترد ما دفعه يغطى القرض الذى منحه له البنك .

هذه هى اللجان الست ، لجان شكلت لكى تدرس هذه المشكلات ، منها ثلاث لجان فنية موضوعية ، وهى اللجنة الأولى الخاصة بقضية المنتج التصديرى واللجنة الخامسة الخاصة باكتشاف الأسواق واللجنة السادسة الخاصة بالتمويل وضمانات التصدير . وباقى اللجان عبارة عن شاعة تحميل على الضرائب والرسوم والروتين... الخ ، لكن . كما قال الدكتور جوىلى . أين المنتج الذى سنقوم بتصديره ؟ حتى - كما قال سيادته أيضا - إذا طلبت من الشخص حمل حاجياته والذهاب إلى الميناء ولن يمنعه أحد فلن يصدر أكثر مما يصدره الآن ، ولن يستطيع التحسين ولا زيادة الحصيلة التصديرية .

النقطة الثانية من الناحية الجمركية : لأن الجمارك جهاز حساس بالنسبة للنواحى الاقتصادية بصفة عامة ، وللتجارة الخارجية والتصدير بصفة خاصة . وكلما رفع شعار التصدير تتحرك الجمارك فى جميع الاتجاهات . تبسيط الإجراءات ، وقد بسطنا كل الإجراءات الجمركية ، وقسمنا الصادرات إلى صادرات عادية وصادرات سريعة التلف . الصادرات سريعة التلف مثل الخضر والفاكهة قلنا التريلا تفرغ على الطائرة مباشرة، وهناك لجنة ثلاثية من الجمارك والرقابة على الصادرات، والحجر الزراعى مهمتها عمل مراجعة على الطرود التى تنزلها الجهات المعنية ، وكل شخص يؤثر فى حدود اختصاصه على الشهادة الجمركية والتريلا تدخل على الطائرة مباشرة.

محمد سمير مصطفى

لى فقط سؤال أو استيضاح : هل مع تطبيق الجات ، الحصيلة الجمركية ورسوم الصادرات سوف تزيد أم تقل ؟

السيد حمدي الشملى

الجات بصراحة لم تؤثر علينا لأن آليات الإصلاح الاقتصادى عندنا أو أسلحتنا ذهبت إلى أكثر من متطلبات الجات ، وعندما ارتبطنا مع الجات ارتبطنا على معدلات رسوم جمركية أعلى من المعدل الذى وصلنا إليه فى الإصلاح الاقتصادى . الجات يظهر تأثيرها فى نواحى أخرى مثل الدعم والإغراق ، وقانون الغش التجارى الذى يجرى إعداده الآن وعمل آلياته ، لكن من الناحية الجمركية أو المالية نحن لن نتأثر بالجات فى المراحل الأولى حتى عشر سنوات قادمة .

نتحدث عن النواحى الإدارية فى الجمارك وكيف نستجيب لمطالب المصدرين والاجتماعات التى تتم . بسطنا الإجراءات إلى أقصى درجة بالنسبة للجمارك . بعد ذلك التصدير مرتبط

باحتجتين: السماح المؤقت ، وصناعات التكميل . وهما مؤثران فى الصادرات . بالنسبة للسماح المؤقت بسطت الجمارك الإجراءات ، السماح المؤقت هو رد الرسوم بعد التصدير ، بمعنى تستورد خامات من أجل التصنيع وإعادة التصدير فيتم دفع رسوم أو ضمانات ، وعندما تصدر السلعة تسترد الضمانات. جاءت الشكوى فبسطنا كل الإجراءات ورد المبالغ ووضعنا قواعد إجرائية بحيث يسترد المصدر ما دفعه فوراً ، وهناك إدارة لرد الرسوم اسمها الإدارة العامة للسماح المؤقت . يطلب من المصدر عند الإفراج أن يأخذ شهادة الإفراج إلى الإدارة لتسجل على شاشات الكمبيوتر ، وبعد اتمام عملية التصدير يحضر تقدير الرقابة الصناعية بنسبة الهالك ونسب المكونات الداخلة ، ثم بصورة معتمدة من شهادة الصادر تدخل البيانات وتحدد المبالغ الواجب ردها.

محمود عبدالحى

حتى يكون القارىء معنا فى الصورة ، أشير إلى أن نظام السماح المؤقت فهو نظام معمول به منذ فترة طويلة، ومضمونه أن من يستورد خامات أو سلعا نصف مصنعة بقصد تصنيعها وإعادة تصديرها - خلال فترة معينة على ما أذكر سنة - يكون له الحق فى الإفراج عنها معلنا رغبته فى الاستفادة من هذا النظام فتقدر الرسوم الجمركية المستحقة عليها ولكنه لا يدفعها وإنما يقدم إلى الجمارك ضمانات بقيمة هذه الرسوم ، وكانت هذه الضمانات حتى وقت قريب - من أربعة أو خمسة شهور - تتمثل أساسا فى خطابات ضمان مصرفية لها أعبائها على المصدر، ثم عمدت الحكومة تيسيرا على المصدرين إلى عدم تقييد نوع الضمانات بحيث أصبح يقبل فى ذلك أصول المنشأة أو أى ضمان لتسديد الرسوم الجمركية إذا لم تصدر الواردات طبقا لهذا لنظام . وبناء على هذه الترتيبات فإن المنتج عندما يقوم بتصدير السلع التى استوردت مدخلاتها طبقا لهذا النظام فإنه يسترد الضمان الذى قدمه بعد التأكد من أن كل هذه المدخلات استخدمت فى المنتجات المصدرة ، ويطالب بالرسوم الجمركية على تلك المدخلات المستوردة التى لم تستخدم فى المنتجات المصدرة أخذاً فى الاعتبار نسبا للتالف والهالك . ويختلف السماح المؤقت عن نظام الدروبك المعمول به أيضا منذ فترة طويلة فى مصر ، فوفقا لهذا الأخير لا يشترط أن يقوم المنتج بإعلان الجمارك - عند الإفراج عن الخامات أو السلع نصف المصنعة أو الأجزاء المستوردة - أنها للتصنيع بغرض التصدير ، ومن ثم تقدر الرسوم الجمركية عليها ويدفعها المستورد ، وعندما يقوم بتصنيعها وإعادة تصديرها ، أو جزء منها ، فإنه يطلب استرداد ما دفعه من رسوم جمركية على المدخلات المستوردة بنسبة المستخدم من هذه المدخلات

فى المنتجات المصدرة أخذنا فى الاعتبار نسبا للتالف والهالك .

واضح أن هذين النظامين أخذ بهما - منذ زمن طويل - لتشجيع التصدير ، وواضح أيضا أن التيسيرات التى يتحدث عنها الأستاذ السيد الشملى هامة ومطلوبة ، ولكن هناك شكوى عامة للمصدرين - بل وللقطاع الخاص كله - تتمثل فى أن كثيرا من القرارات الميسرة تتخذها الحكومة لكن التنفيذ لا يأخذ مجراه بسرعة كافية ، بل إن التنفيذ قد تعرقله المستويات التنفيذية الصغيرة التى تتعامل مباشرة مع المنتجين أو المصدرين . والحقيقة أننى فى غاية الدهشة من أن سيادتكم تقول السماح المؤقت يقدم الضمانات ثم يسترد ما دفعه رغم ما أشرت أنا إليه حالا من أنه من أكثر من أربعة أو خمسة شهور يسرت الحكومة بقرار أن يقبل الضمان بعقد ، أو أصول ، الشركة نفسها .

هذه نقطة ، والنقطة الثانية تتمثل فيما يثيره تقدير نسب المدخلات المستوردة فى المنتج المصدر ، وهل هذه النسب تغطى كل ما استورده المنتج بغرض التصنيع والتصدير ، من الواضح أن هذه النقطة الفنية من اختصاص الرقابة الصناعية ، ولكن الكثير من المصدرين يشكون من طول إجراءاتها ، ومن الخلاف المستمر حول نسب التالف والهالك من المدخلات المستوردة التى لا ذنب للمنتج فى ضياعها إما لأنها تالفة أصلا أو لأن طبيعة العمليات الصناعية ومواصفاتها تفرض وجود هالك أو عادم من هذه المدخلات وهو ما قد يتفاوت من مصنع لآخر حسب عوامل التنظيم والكفاءة .

السيد حمدي الشملى

سأتى إلى النقطة الخاصة بضمانات نظام السماح المؤقت ، فهذا نفذ ومعمول به ، لكن أنا أتحدث عن دوام شكواهم من الإجراءات . فقمنا بتبسيط الإجراءات ، ثم اشتكوا من الضمانات ، وأن الضمان يمثل عبئا ، والبنك يأخذ منى كذا ، ففكرنا فى تبسيط الضمانات . قلنا بدلا من خطاب الضمان نكتفى بضمان أصول المنشأة ، أو بوليصة تأمين . وضعنا نوعين من الضمانات :

- ضمان أصول المنشأة جاء من يشتكى بأنه ليس لديه منشأة ، ليس لديه مصنع ، لكن ماله عبارة عن مكتب استيراد وتصدير ويصنع لدى الغير ويريد التصدير . قلنا يعمل بوليصة تأمين أو إقرار ويقدم الميزانية ، يعنى يكتب إقرارا يقبل فى حدود حقوق الملكية الخاصة به فى الميزانية ، وأن يضمن رسوما فى حدود كذا من هذه الحقوق . بفرض أن حقوق الملكية فى الميزانية ١٠٠ ألف جنيه ، والنسبة المطلوبة ٨٠٪ يصبح مبلغ الضمان ٨٠ ألف يكتب فى ورقة تعهد ويسترد وتخضع كل

الرسوم المستحقة على الخامات على هذه الورقة ، كشف حساب يعنى ، وكلما صدر يزيد رصيده ، وكلما صدر ثانية يزيد رصيده مرة أخرى . أى أنه يصبح كشف حساب متحرك عبارة عن تعهد ولا يدفع سيولة ولا شئ .

- الشخص الذى ليس لديه مصنع ، ولديه مكتب ومجموعة كراسى ودواليب ومكاتب ، اتفقنا مع شركات تأمين لعمل بوالص تأمين لهذه المكاتب وتعاقدا معها على الصياغة وتأخذ قسط تأمين بسيط وتعطى له الضمان سنة واثنين وقد له حتى يصدر .

أيضا ما يسمى بالدروياك ، وهو من يستورد ثم يصدر أو لا يصدر ، قالوا أننا عملنا تسهيلا فى السماح المؤقت قلنا نعمل تسهيلا فى الرد الفورى . ماهو الرد الفورى ؟ سنعمل الدراسات وانت تصنع وجمعنا الجمارك مع الصناعة مع الرقابة الصناعية وتذهب إلى خطوط الإنتاج ، وتحدد اللجنة كمية الخامات الداخلة فى الوحدة المنتجة ، وما هو مقدار الرسوم عليها ؟ البدلة مثلا يسترد عليها ٣ جنيهات عن كل الخامات ، فإذا جاء فى جمرك الصادر وصدر ١٠٠٠ بدلة يبقى يستحق ٣٠٠٠ جنيه يأخذ شيكا ويصرفه مباشرة . بعد ذلك اشتكوا من الرد الفورى وقالوا من الممكن أن تصدر قبل انتهاء الدراسة ، قلنا نعطيك ٥٪ من الرسوم الجمركية بصفة مبدئية بدون أى شئ ، ونعيد ٥٠٪ من الرسوم التى دفعناها عندما تصل الحمولة جمرك الصادر والباقى بعد انتهاء الدراسة . إذن الشكاوى لاتنتهى .

حكاية المدة، نص عليها أنها مدة سنة ، هذه المدة لاتكفى المصدر لذلك نقوم بالمد ، كان المد يستلزم موافقة الوزير ولا بد من صدور قرار وزارى بالمد ، فأصبح هناك تفويض لرئيس المصلحة ثم للجنة تدرس كل حالة على حدة وتعطى له المد ، المهم أنه يصنع ويصدر ، لدرجة أن هناك حالات لناس استوردت ولكن ليس بنظام السماح المؤقت ، ووجدت فرصة للتصدير ، ووجدت أسواقا خارجية، قلنا له صدر وسوف نتجاوز لك عن المدة وندخلك فى نظام السماح المؤقت . ورغم ذلك لازالت الشكاوى من الإجراءات ومن الضمانات ومن الجمارك فماذا نفعل ؟ لكن كما قال سيادة الوزير لو طلبت منه أن يحمل حاجاته إلى الميناء ولن يعترضه أحد فلن يصدر بأكثر مما يصدر حاليا .

النقطة الثالثة التى أود الحديث فيها هى المادة ٦ وهى الخاصة بصناعات التجميع ، مثل السيارات ، نستورد المكونات ثم نجتمعها ونعيد التصدير . أخذنا بنسب وعملنا لها جدولا ووصلنا بنسبة المكون المحلى حتى ٨٠٪ ، أيضا نخفض له وقت الإفراج طالما صناعات تجميع بنخفض له حتى

٨٠٪ من الرسوم المستحقة على المكونات - قطع غيار أجنبية - ومجرد دخول خط الانتاج نخفض له ٤٠٪ ونجمع له المكونات التى صنعها محليا سواء بلاستيكية أو خلاقه فيصل إلى ٦٠٪ أو ٨٠٪ إعفاءات ، بمعنى أنه يدفع ٢٠٪ فقط من الفئة التى تدفع على قطع الغيار التى يجمعها ، وذلك لتشجيع التصدير. هذا فيما يتعلق بالنواحى الجمركية .

أيضا هناك موضوع فيما يتعلق بالاستثمار ، وقد كنت عضوا فى اللجنة المشتركة للاستثمار. هناك نقطة بسيطة لكن الدولة لاتتركها فى عملية تشجيع الصادرات لكى يجتهدوا ويشغلوا. كان هناك مطلب المادة ٦١ من لائحة الاستثمار ، طبقا للقانون القديم عند الإفراج من المناطق الحرة ، كان يتم دفع رسوم جمركية على المنتجات المصنعة فى المناطق الحرة إذا أراد إدخالها إلى البلاد . فى القانون ٢٣٠ ، عندما تم تعديل القانون القديم ، طالبوا بميزة للإنتاج داخل المناطق الحرة ، فإننى أشجعه بأن أعفيه من الرسوم على السيارة لكن آخذ فقط رسوما على المكونات الأجنبية التى دخلت فيها وقت إدخالها المنطقة الحرة.

معنى ذلك أننى لو أدخلت سيارة عليها ١٣٠٪ + ضريبة مبيعات ٢٥٪ ، نصل إلى ١٥٠ أو ٢٠٠٪ هذه هى السيارات متوسطة السعر ، المكونات معظمها رسومها ٣٠٪ ما عدا الشاسيهات والصاج مرتفعة قليلا إذ تصل إلى ٧٠٪ ، لكن تشجيعا للاستثمار فى المناطق الحرة وإقامة مصانع سواء للتصدير أو غيره ، عندما عدل القانون روعى فى هذه المادة أن تحسب الرسوم الجمركية على المنتجات فى المناطق الحرة عند الإفراج عنها على المواد الداخلة وقت إدخالها المنطقة الحرة بالتعريف السارية اليوم. عند تطبيق هذه القاعدة ظهرت بعض الحالات الشاذة ، هناك صناعة اليخوت التى تبيع للسياسة بفئة مخفضة ٥٪ ومكوناتها ٣٠٪ ، فطالبوا أن يعاملوا بفئة المنتج الكامل أو هذه النسبة أيهما أقل .

جمال بيومى

هناك شكوى من أن الجمارك تقوم بفرض جمارك على المكونات أكبر من المنتج النهائى.

السيد حمدى الشملى

الحقيقة ما يفرض من جمارك على المكونات بالفئة التى تفرض على المنتج النهائى أيهما أقل ، وحاليا يجرى تعديل على هذا النص لخدمة المنتج والمستثمر بصفة عامة . أيضا اشتكوا بأن

هيئة الاستثمار تحصل ١٪ من الميزانية ، هذه النسبة تغطى كافة مصروفات الهيئة والنواحى الرقابية والإشرافية . أما المصدر فلا يدفع شيئا ، التوكيلات الملاحية تحضر له جرارا أو ونشا يحمل بضاعته حتى الطائرة لكن الجمارك أعفته من كل شىء حتى الدمغة.

عبدالفتاح ناصف

لابد من تحريك الشركات التى تخدم هذه العملية .

السيد حمدى الشملى

أما الجزء المتعلق بالجمارك ، من الناحية المالية للتحرير ، فى ظل الشراكة . فمطلوب تحرير المنتجات الصناعية على مدى ١٢ سنة تحريراً تدريجياً . من الناحية الصناعية نبدأ بتحرير السلع الرأسمالية والخامات فى المراحل الأولى ، ويتزامن مع هذا الإجراء إعادة هيكلة الصناعة ، عمليات المناولة، انشاء خطوط انتاج جديدة ، ومراكز تكنولوجية جديدة ، وتدريب ، وفى نفس الوقت يقرر استيراد خطوط انتاج جديدة ، أى سلع رأسمالية.

فى المرحلة الأولى - وحدثت دراسات عليها هل تكون ٣ سنوات أم ٥ سنوات - أخذنا قاعدة عامة : سنبدأ بتحرير السلع الرأسمالية والخامات أولاً ، تليها المنتجات الوسيطة لأنها مؤثرة فى الجانبين فمنها انتاج محلى ومنها مستورد ، وفى المرحلة الأخيرة تحرر المنتجات الصناعية النهائية التى تعتبر منافسة .

فى المرحلة الأولى أقوم بمساعدة الصناعة ، أسهم فى خطة إعادة الهيكلة الخاصة بها ، يقوم بعمل خطوط انتاج جديدة ، يعمل سلعاً لها مواصفات جيدة ويحتاج خامات ، أنا أعفيه . وقد قررنا الإعفاء لمدة خمس سنوات فى اجتماع مع ممثلين عن الصناعة ، واتحاد الصناعات ، والقطاع الخاص ، وقطاع الأعمال ، ولكنهم وجدوا أن ٣ سنوات أفيد لهم فوافقنا على ٣ سنوات بدلا من ٥ سنوات .

المرحلة الثانية ، وهى السلع الوسيطة ، نصف المصنعة ، والتى تعتبر منتجا نهائيا لبعض الصناعات وتعتبر خامات لصناعات أخرى ، مثل المنتجات البلاستيكية ، والأصبغ ، والكيمياويات . وبعض الصناعات يعتمد على استيرادها ، والبعض الآخر يقوم بتصنيعها . هذه السلع لها مشاكل كثيرة ، فأحيانا يتوفر منها إنتاج محلى لكنه ليس على مستوى الجودة المطلوبة ، وأحيانا يكون غير متوفر . وقد عقدنا اجتماعات مع الغرف ، اجتماعات مطولة ، وتركناهم يحسبونها ، فوجد أن

السلع الوسيطة تتراوح فئة التعريفات الجمركية عليها من ١٥-٣٠٪ ، وهذه خصصنا لتحريرها فترة أطول لأن مساحتها أكبر والاستمرارية أكثر ، لأننى إذا استوردت سلعا رأسمالية هذا العام فلن أستورد فى العام التالى ، ومن ثم قررنا إعطاء السلع الوسيطة فترة زمنية أطول للتحرير لكى لا يتأثر المنتج بسرعة لأن النسب من ١٥-٣٠٪ معدلات التخفيض فيها تكون عالية لو قسمناها على ٣ سنوات مثل المرحلة الأولى ، وبالتالي فقد أعطيناها فترة ٦ سنوات ليصبح معدل التخفيض السنوى معقولا وينتفع المستورد من هذا التخفيض ويستطيع المنتج أن يكيف نفسه خلال فترة أطول مع المنافسة التى ستنجح عن التحرير.

المرحلة الثالثة وتخص المنتجات النهائية المنافسة التى جعلناها فى هذه المرحلة لكى تكون الصناعة المصرية قد استعدت لها . وقد وجدنا أن المرحلة الأولى عندما تأخذ ثلاث سنوات ، وتليها المرحلة الثانية ست سنوات ، يكون المتبقى للمرحلة الثالثة ثلاث سنوات فيصبح العبء كبيرا على الصناعة لارتفاع معدل التخفيض . لذلك قررنا أن يكون هناك تداخل بين المرحلة الثانية والثالثة، أى قوائم التخفيضات الثانية والثالثة، فقررنا أن تبدأ القائمة الثالثة من السنة السابعة وتستمر ست سنوات أيضا حتى السنة الثانية عشرة .

كان هناك اتجاه أن أبدأ بتحرير السلع المنافسة النهائية مبكرا لكى تتعود الصناعة على ذلك. فالبنك الدولى له نظرية تقول أبدأ مبكرا وينسب صغيرة لانهس بها الصناعة لكى تتعود على التحرير. لكننا عندما عملنا التداخل بين المرحلتين الثانية والثالثة راعينا أن نبدأ مبكرا نسبيا، والشئ الثانى أننى فرغته فى المرحلة الأولى لحل المشاكل الإدارية والتمويلية وإعادة الهيكلة وتحسين الإنتاج وعمل أنماط جديدة والاستفادة من التدريب ومراكز التكنولوجيا ، وأعفيت له الحامات ، أقوم بتشجيعه لكى يبدأ . اختلاف البنك الدولى معنا أنه يريد أن أبدأ أدريه على التخفيضات مبكرا، بمعنى بعد الثلاث سنوات أبدأ فى سلع المنتج النهائى المنافس لجعلها تسع سنوات ، أعد قائمة مدتها طويلة تصبح نسب التخفيضات بسيطة ولو ١٠٪ فى الأول، ثم ٢٪ كل سنة لكى يتعود . هذه نظرية وكل نظرية لها وجهتها.

جمال بيومى

أنا شخصا أعارض هذه النظرية، ولنحتكم إلى جهة فكر جديدة . مسألة أننى أعوده ليست فى باله ولكن لنتكلم فى الأرقام ، فى الخمس سنوات أو السبع سنوات الأولى سوف نخفض له

الجمارك على مدخلاته مادة خام و سلع وسيطة ، هذه نظرية جبائية فقط على أساس أن هذه وزارة الخزانة . والجباية ليست مطلب وزارة المالية فقط ولكنها أيضا مطلب ثابت لبعض المنتجين .

الوضع الراهن هو أن المنتج يرغب فى تخفيض الجمارك على مدخلات انتاجه ، مع إبقاء الجمارك المرتفعة الحالية ضد السلع النهائية التى ستنافسها . بمعنى أنه بدلا من تعريض الصناعة المصرية مبكرا لدرجة معينة من المنافسة فإننا نضعها فى وضع أكثر صعوبة بإسباغ مزيد من الحماية عليها ، فترك الجدار الجمركى الذى يحميها كما هو مع تخفيض تكلفة المدخلات بما يزيد من درجة الحماية الفعلية على تلك الصناعة - أى ارتفاع معدل الحماية الفعلى - وبدلا من الدخول تدريجيا لمنطقة التجارة الحرة نرفع درجة الحماية الفعلية. فكأنك ترفع المنتج معك إلى الدور العاشر ثم تلقيه فجأة إلى الدور الأرضى .

الفكرة القائمة هنا تعنى - وليس لى موقف شخصى هنا - أنك سوف تزيد أرباح المنتج فى السنوات السبع الأولى، من حيث أنك ستزيد الفارق بين تكلفته التى خفضتها والحماية التى تثبتها كما هى . ثم تهبط فجأة بتلك الحماية، وينسب أكبر ، خلال الثلاث أو الأربع سنوات الأخيرة . المنتج فعلا لا يطلب تخفيض الجمارك على المنتج النهائى لأن الصناعات المنافسة ، فيليبس أو سونى، سوف تدخل . وتجربتى بعد المقابلات العديدة مع قطاعات كثيرة تؤكد أن الناس تحتاج إلى المعرفة المبكرة بما هم مقدمون عليه . لذلك فإننى أخشى أننا إذا قررنا الانتظار لعدة سنوات قبل بدء الاستعداد للمنافسة أن يأتى منتج معين بعد تسع سنوات ويطلب التأجيل . والواقع أننا يجب أن نشعره ببعض حرارة المنافسة ، بمعنى فرض نسب تخفيض ولتكن ضئيلة على سبيل الإعلام والتهيئة النفسية ، لكى يعلم أنه مقبل على منافسة وتكنولوجيا جديدة ومنافسة جادة لكى يتنبه ويعمل حسابه .

ودليلى على ذلك ، هو أن الإعلام المصرى لم يبدأ فى إبراز اتفاق عام ١٩٧٧ إلا بعد عشر سنوات فى عام ١٩٨٧ . وأذكر أننى دعيت وقتها لكى أتحدث فى التلفزيون موضحا أن هناك اتفاقا يتيح للمنتج المصرى أن يصدر للسوق الأوروبية بدون جمارك ، هل هذا معقول ؟ بعد عشر سنوات والناس لاتعلم شيئا والتلفزيون يتحدث عن الاتفاق بعد عشر سنوات . الآن كيف توصل للمنتجين وللناس خبر أن هناك سوق حرة مفتوحة وأنتك بالمقابل ستفتح السوق المصرى ما لم يكن هناك على الأقل ١٪ زيادة فى درجة المنافسة بعد العام الثالث من عقد الاتفاق ؟ بمعنى خفض الجمارك على

الواردات من السلع النهائية بنسبة ١٪ أو ٣٪ اعتباراً من السنة الثالثة من سريان الاتفاق علماً بأننا سوف نستغرق عامين على الأقل من الآن مابين توقيع وتصديق . أى نتحدث عن تخفيض جماركنا بعد خمس سنوات من الآن بنسب ضئيلة وبالتدريج . ما أخشاه أن المفهوم الخاص بإعداد الجداول الثلاثة لتحرير الواردات الصناعية يقوم على نظرة جبنائية سواء للخزانة أو لبعض المنتجين. فهم يطلبون زيادة المدة على قدر الإمكان وعند السنة التى سيبدأ فيها التخفيض سيقول البعض أنا استرديت رأس مالى ولأريد منك شيئاً ، ويخرج من الانتاج أصلاً لأنه لم يرتب أوضاعه وربما لم يكن ينوى من الأصل .

هناك بعض الصناعات ، ومنها صناعات أجنبية ، فى مصر قائمة فقط للاستفادة من الحماية الجمركية . وفى هذا ضرر على الاقتصاد المصرى لأنه لا الخزانة استفادت من الحصيلة ولا المستهلك دفع أقل . إذن من المستفيد ؟ المستفيد هو هذا المنتج ، ونوعية هذا المنتج بالذات هو الذى يطالبك بتأخير خفض الجمركى على المنتج النهائى حتى أقصى ما يمكن حتى يسترد رأسماله ويكون مايريد.

عبدالفتاح ناصف

فى هذه الجزئية نحن نتكلم عن الجمارك ، لقد تحدثنا عن الصورة العامة ، وتحدثنا عن الشراكة أو الاتفاق مع الدول الأخرى ، وبعد ذلك تحدثنا عن الجمارك . وقد طلب الكلمة الدكتور محمود ، والدكتور أحمد حسن ، من فترة ، وقد تعمدت التأخير آسف لهم لأننى لاأستطيع دعوة الضيوف مرتين أو ثلاثة . طبعاً يسعدنا حضورهم لكن بنحاول أخذ رأى الضيوف، وقد طلبت من الدكتور حمدى مسعود بعد الانتهاء من الجمارك أن يتعرض لصورة الصادرات المصرية الحالية والتطورات التى انتهت إليها ، وتلك المتوقعة فى المستقبل ، لكى تكون الصورة واضحة أمام القارئ ، فالبعض يقول ليس هناك صادرات والبعض يقول زادت وأصبحت مليارات .

جمال بيومى

بالنسبة للصادرات المصرية ، يبدو أن الصادرات المصرية غير التقليدية - فى الأعوام ١٩٩٤-١٩٩٥ - حققت طفرة ناتجة عن سياسات التحرير، تحرير الزراعة والمنتج الزراعى، والمثال - ماشاء الله - البطاطس المصرية التى حققت أرقاماً تصديرية عالية . وفى المرحلة القادمة أنا أريد الدبلوماسى التاجر الذى يحمل فى حقيبته عينات للصادرات. وأود يوماً أن أرى بعثاتنا فى الخارج

تقوم بتصدير ما قيمته ٥٠٠ مليون دولار فى السنة ، عن طريق سمارضى دائمة داخل السفارات. كل سفارة يكون مطلوبا منها تصدير ما قيمته ٣ - ٤ مليون دولار فى السنة . وقد سبقت لى تجربة شخصية ناجحة مع شركة النصر عندما خدمت فى الكاميرور ، وأيضا مع مشروع الأسر المنتجة وبيع انتاجهم من السجاد الممتاز وغيره فى الكاميرور وقبلها فى ألمانيا بواسطة السفارة . يعنى دبلوماسى وسفير يسوق أو يبيع سجاد أو يدافع عن الصادرات من البطاطس .

تخيل لو أن كل سفارة باعت لنا ما قيمته ٣ - ٤ مليون دولار. معنى ذلك إمكان بيع ما قيمته ٦٠٠ مليون دولار . هذه أهداف جديدة وهذا ما نأمل أن يقوم به الدبلوماسيون فى المستقبل، رؤساء الدول يسافرون هنا وهناك لكى يسوقوا صفقات كبرى لبلادهم . ولا بد من تدعيم أجهزة مثل التمثيل التجارى ، ولا بد من تطويره . والتجارىون داخل وزارة الخارجية لابد وأن يتطوروا بشدة .

عبدالفتاح ناصف

مصادقا لكلام سيادة السفير على انتهاز الدول لكل فرصة للتصدير أن حرب الخليج كانت دائرة وهم يقتسمون الغنائم فى صورة توزيع مشروعات إعادة التعمير بين شركات ومؤسسات الدول الغربية .

جمال بيومى

صادراتنا الزراعية السنة الماضية طفرت طفرة كبيرة ، ودعمت موقفنا كمفاوضين ، فناقشنا الحصص التى كان الطرف الأوروبى يتيحها لصادراتنا الزراعية من مركز قوة ، حيث كان يوفر لنا حصصا لاتناسب إمكانياتنا الحالية والمستقبلية . مثلا ١١٠ ألف طن بطاطس بينما صدرنا العام الماضى ٤٨٠ ألف طن . ولهذا فموقفنا يبدأ الآن عند ٤٨٠ ألف طن . الصادرات الزراعية حققت نسبة زيادة فوق الـ ٧٠٪ فى العامين الماضيين، والصادرات غير التقليدية على العموم فى وضع أفضل .

عبدالفتاح ناصف

لا بد أن نعرف طريقنا ونعرف ماذا ينقصنا ، وإلى من نذهب ؟ أنا لا أشعر أن هناك مستحيلا فالرؤيا لا تتحقق إلا بمثل هذه اللقاءات والجهد الذى يبذل فيها ، وما يطرح من علامة استفهام هنا أو هناك ، فى هذه الحالة يستطيع المفاوض المصرى الجالس على مائدة المفاوضات أن

يحصل على أقصى ما يستطيع . هل يمكن للدكتور حمدى مسعود أن يبين لنا صورة الصادرات واتجاهاتها وتطورها فى السنوات الأخيرة والقطاعات الواعدة ، وإذا كان هناك مؤشرات يكون شيئا عظيما .

حمدى مسعود عياد

بداية أود أن أوجه الشكر لأسرة المجلة على دعوتى للمساهمة فى هذا الحوار حول موضوع له أهميته الكبيرة بالنسبة للاقتصاد المصرى وأوضاعه المستقبلية ، "الجات وتنمية الصادرات المصرية" فالصادرات هى التى تقدم الحل لمشاكل مصر الاقتصادية المزمنة من خلال دورها كمحرك للنمو، فهى القادرة على توفير الطلب الفعال الكافى لتحفيز النشاط الاقتصادى . وهى القادرة على توفير النقد الأجنبى اللازم لتمويل عملية التنمية ، وعلى خلق فرص عمل جديدة لامتصاص البطالة فى المجتمع. بالإضافة إلى أن توزيع المكاسب الناجمة عن الزيادة المتوقعة فى حجم التجارة الدولية من السلع والخدمات نتيجة لاتفاقية الجات، وتحرير التجارة إنما سيكون لصالح الدول التى يقوم اقتصادها على التصدير.

وإذا كان ميزان المدفوعات المصرى قد حقق فى السنوات الأخيرة تغيرات إيجابية تمثلت فى تحقيق فائض فى معاملاته الجارية مع العالم الخارجى بعد أن كانت تحقق عجزا مستمرا ، إلا أن الجانب الأكبر من هذه التغيرات . رغم أهميتها - لاتعتبر تغيرات جوهرية تعكس تطورا فى قدرة الاقتصاد المصرى على الانتاج السلمى والتصدير ، حيث تعاني التجارة السلعية من عجز مزمن ومتزايد ، لكنها تغيرات ناتجة عن تدفق موارد ريعية حصلت عليها مصر من إيرادات الخدمات والتحويلات ، ويتعرض كثير منها لاحتمالات الانخفاض . ومن ثم فهى تفتقر إلى تحقيق اليقين لميزان المدفوعات . لذلك فإنه يصعب الاعتماد على هذه التغيرات فى استمرار تحسين أوضاع التعامل الخارجى إلى الأفضل ، الأمر الذى يتطلب بالضرورة البحث فى قضية التصدير انطلاقا من قناعتي أنه لا بد من العمل على خلق الصادرات وتنميتها فى كافة المجالات الممكنة كمطلب أساسى لاغنى عنه من أجل تحقيق التوازن الخارجى للاقتصاد القومى ووضع مصر فى مركز أقوى فيما يتعلق بالتنمية الشاملة .

والواقع أن قضية التصدير قضية متعددة الجوانب والأبعاد ، وربما لا يتسع المجال لتغطية كافة أبعادها ، لذلك سأكتفى حسبما يتسع الوقت بإبداء بعض الملاحظات فى هذا المجال .

والحقيقة أننى سعدت كثيرا بالاستماع إلى أستاذنا الدكتور أحمد جويلى وزير التجارة والتموين ، والرأى المنطقى والواقعى كعادته دائما والذي تناول به قضية الصادرات . وبصفة خاصة تركيز سيادته على أهمية البناء الداخلى سبيلا للانطلاق التصديرى . كما سعدت أيضا بسماع رأى الأستاذ الدكتور مصطفى أحمد مصطفى عن التحديات التى قد تواجه الاقتصاد المصرى فى ظل اتفاقية الجات، وأنا لأختلف معه فى هذا. ولكننى أقول إننا أمام أمر واقع لابد من التحرك لمواجهة. فاتفاقية الجات ، شأنها شأن أى اتفاقية أخرى ، تقوم على أساس من تبادل المصالح ، والمصالح بين الدول غالبا ما تكون متفاوتة ، وأحيانا ما تكون متضاربة، لذلك فهى تتضمن من الإيجابيات مثلما تتضمن من السلبيات ، وترجيح كفة أيهما تعتمد كثيرا على الخطوات الواجبة الاتباع فى المرحلة المقبلة . لكن انضمامنا إلى اتفاقية الجات فى ظل متغيرات العصر وتطوراتها كان اختيارا محسوما وتحديا كان لابد من قبوله للاستفادة من الفرص التى تتيحها تلك الاتفاقية بفتح الأسواق العالمية أمام الصادرات المصرية التى طالما طالبت مصر بضرورة فتحها بعيدا عن نظام الحصص والقيود النوعية التى تقيد التوسع فى الصادرات إلى تلك الأسواق . وإن ماتفرضه اتفاقية الجات من التزامات على مصر ليس فيه الكثير من الجديد فى ضوء ما حققه برنامج الإصلاح الاقتصادى من تخفيضات فى التعريفات الجمركية وتحرير التجارة ، ومن ثم فإن قدرتنا على استيعاب هذه الالتزامات ستكون عالية . يضاف إلى ذلك أن الالتزامات سيتم تنفيذها تدريجيا خلال فترة انتقالية تستغرق عشر سنوات وأعتقد أنها تتيح من الوقت ما يسمح بالمواصلة بين الاقتصاد المصرى وتلك الالتزامات بشكل يقلل من الأضرار ويعظم من المنافع . بل دعونا نذهب لأكثر من ذلك ونعمل بكل الجهد للاستفادة مما تتيحه الاتفاقية من مزايا من أجل حصول مصر على نصيب أكبر فى حركة التجارة العالمية يتناسب مع إمكانيات مصر الحقيقية ، ومكانتها الثقافية والسياسية إقليميا وعالميا.

فى ظل هذه المتغيرات والتحديات يكون السؤال ماهى المجالات الأساسية للحركة لتحقيق قفزة فى الصادرات ؟ وكيف السبيل إلى تحقيق ذلك ؟

بداية أعتقد أن المجال الذى يعطى قفزة فى الصادرات هو الصادرات الصناعية بتعددتها وتنوعها . فمهما قيل عن الصادرات الزراعية ، فإن الممكن تحقيقه منها . فى ظل قيود الإنتاج الزراعى . يظل محدودا بالمقارنة بالصادرات الصناعية التى ارتفعت فى السنة المالية ٩٤/٩٩٥ إلى نحو ٢١٥٧ مليون دولار مقابل نحو ١١٥٥ مليون دولار فى السنة المالية ٨٨/٩٨٩ وبمعدل نمو سنوى بلغ فى المتوسط ١١٪.

والآن ، ونحن بصدد الحديث عن تحقيق قفزة فى الصادرات فى ظل تحرير التجارة العالمية ، ودعونا نتساءل ما هو المدخل لتحقيق ذلك ؟ المعروف بداية أن تحرير التجارة العالمية يعنى المنافسة فى الأسواق العالمية على أساس الجودة والسعر ، ولكى ننجح فى ذلك ينبغى تحويل صناعاتنا التى تنتج للسوق المحلى إلى صناعات للتصدير متنافسة عالميا بما يعنيه ذلك من أن يكون انتاجنا من أفضل السلع وأحسن الأسعار وبأرقى تكنولوجيا . وهذا يتطلب ، بطبيعة الحال أعباء باهظة للبحث والابتكار والتطوير ، فالبحث والابتكار والتطوير هو السبيل الوحيد لتحويل الصناعات المحلية الأقل كفاءة إلى صناعات عالمية أكثر كفاءة . وهنا يكون السؤال هل من الممكن تحويل كل صناعاتنا إلى صناعات متنافسة عالميا ؟ أو يكون ذلك على مراحل ؟ بمعنى أن أحول بعض الصناعات مرحليا ، والتى تتمتع فيها بمزايا نسبية أو تنافسية محتملة ونستطيع أن نتحمل فيها العبء الباهظ للبحث والابتكار والتطوير .

الواقع أن تجارب الدول حديثة التصنيع فى شرق آسيا تدل على أن النمو الصناعى التصديرى يمر عادة بعدة مراحل تبدأ بالصناعات التى تتصف بانخفاض الكثافة الرأسمالية ثم التدرج إلى الصناعات ذات الكثافة الرأسمالية الأعلى ثم الصناعات كثيفة التكنولوجيا . وتعد هذه المراحل من التجارب العملية الناجحة فى الدول حديثة التصنيع والنمو والتى يمكن الاستفادة من خبرتها فى هذا المجال من خلال التحرك من مجموعة منتجات إلى مجموعة أخرى . أى التركيز على الصناعات التى تتناسب وكل مرحلة من مراحل التطوير بحيث يتم التعمق فيها رأسيا بدلا من سياسة التنوع العشوائى للمنتجات .

يضاف إلى ذلك أن هذا النموذج من مراحل التطوير - إلى جانب نجاحه عمليا - فإنه قد يكون أكثر ملاءمة لظروف الاقتصاد المصرى بسبب الصعوبات التى تكتنف عملية إقامة الصناعات التصديرية والتى تتطلب موارد مالية ضخمة وخبرة تكنولوجية متقدمة قد لا تكون متوفرة فى بعض الأحيان ، أو هى غير كافية فى كثير من الأحيان . وبسبب هذه الصعوبات وغيرها فإن الأخذ بنموذج مراحل التطوير يصبح هو المنهج الأكثر واقعية بالنسبة لظروف الاقتصاد المصرى .

وفى هذا السياق يجب ألا نغفل - ونحن بصدد السعى نحو تحقيق قفزة فى الصادرات - نقطة على جانب كبير من الأهمية تتمثل فى تصنيع وتصدير مستلزمات ومكونات الإنتاج . فتقسيم العمل بين دول منتجة للمواد الخام والدول الصناعية قد تغير الآن ، وأصبحت الدول التى تنتج

مستلزمات الإنتاج تلعب دورا رئيسيا فى النظام الاقتصادى العالمى الجديد الذى أصبح فيه التصدير الصناعى للسلع كاملة الصنع ، فى ظل التطور العالمى والتكنولوجى ، عملية صعبة . وتشخيص ظروفنا الاقتصادية ، فإن مصر تستطيع أن تلعب دورا رئيسيا فى صناعة وتصدير مكونات الإنتاج ، أى بالتركيز مرحليا على بعض الصناعات المنتجة لمكونات الإنتاج للاستفادة من ظروف مصر فى هذا السبيل لكون الكثير من هذه الصناعات كثيفة العمالة . وهذا ما عملته معظم بلاد جنوب شرق آسيا حيث ركزت على مكونات الصناعات الالكترونية . وفى هذا الشأن أقترح أن تتاح الفرصة لدراسة هذه النقطة بما تستحقه من اهتمام .

والملاحظة التالية تتصل بتركيز بعض الدراسات على الاستثمار الأجنبى المباشر ، كأحد المقومات الأساسية للنجاح فى تحقيق نمو الصادرات ، وتستند حجته ومبرراتهم لذلك إلى بعض تجارب الدول حديثة التصنيع فى شرق آسيا التى أوضحت أهمية دور الاستثمار الأجنبى كمحرك للنمو التصديرى. فالاستثمار الأجنبى يصاحبه رأس المال والتكنولوجيا الحديثة والخبرة فى الإدارة، بالإضافة إلى الارتباط بالأسواق ، مما لا يتوافر للدول النامية . وقد ساعد الاستثمار الأجنبى المباشر فى إقامة صناعات جديدة وتطوير القدرة التنافسية للصناعات القائمة وربط السوق المحلى بالأسواق الدولية . ونحن لا نختلف معهم على أهمية الاستثمار الأجنبى والعمل على اجتذابه ، إلا أن احتمالات تدفق الاستثمار الأجنبى فى حالة مصر - فى ضوء المستجدات على الساحة الدولية - بالحجم الذى تدفق به فى تجربة دول النور الآسيوية ، أمر إما أنه ضعيف الحدوث أو أنه يحتاج لفترة أطول نسبيا . ويعنى ذلك أن اعتماد استراتيجية تنمية الصادرات اعتمادا كبيرا على الاستثمار الأجنبى المباشر كعنصر أساسى قد يضر بهذا الهدف ، لذلك أحسب أنه من الضروري أن تعتمد استراتيجية تنمية الصادرات على تعزيز القدرة الذاتية للاقتصاد المصرى ، وأن يكون الاستثمار الأجنبى عنصرا إضافيا ، بمعنى أن يظل تشجيع الاستثمار الأجنبى للصناعات ذات القيمة المضافة العالية ، وهى صناعات المراحل المتأخرة نسبيا فى مراحل النمو الصناعى التصديرى وفقا لنموذج مراحل تطوير الصادرات ولذلك أرى أن تأخر تدفق الاستثمار الأجنبى عن القدر الذى قد تنصوره أمر لا يجب أن يقلل ، أو يهبط ، من عزيمتنا فى تحقيق قفزه فى الصادرات.

وهناك نقطة أخرى أحسب أنها على جانب كبير من الأهمية . وهى مسألة حلقات الترابط والتكامل فى العملية التصديرية . فالنجاح التصديرى لا يركز فقط على الإنتاج والاستثمار ، فهو

وإن كان شرطاً ضرورياً ولكنه ليس شرطاً كافياً ، فالتسويق وفتح الأسواق مسألة فى غاية الأهمية لتنمية الصادرات . لذلك يجب أن تنال مسألة التسويق ماتستحقه من اهتمام . هذا إلى جانب العمل على تطوير الخدمات التصديرية من نقل منتظم ومخازن وموانئ ، وإلى إزالة كافة القيود والعقبات التى تحول دون تحقيق الانطلاقة التصديرية المرغوبة . فالنجاح التصديرى هو نتيجة تضافر العديد من العناصر التى لا بد وأن تعمل معا فى حلقات مترابطة ومتكاملة . وإن أى ضعف أو قصور فى أى حلقة من حلقات الترابط هذه يؤدى إلى الإضرار بالعملية التصديرية وأهدافها . وأضرب مثلاً لذلك : فقد أنتج سلعة جديدة وبأسعار تنافسية عالمياً ، لكن هذه السلعة لاتصل إلى العملاء نتيجة لعدم معرفتهم بها بسبب قصور البرامج التسويقية ، أو أن يتأخر تسليمها نتيجة لعدم توافر وسائل نقل البضائع أو نتيجة لقيود إدارية ، بل وأكثر من ذلك قد تصل السلعة إلى العملاء ولا تنال رضاهم بسبب عدم الاهتمام بوسائل التعبئة الجذابة ... الخ . فماذا تكون النتيجة ؟ ألا يضر ذلك بالعملية التصديرية؟ أعتقد أن ذلك ليس محل شك .

ولعل الملاحظة الأخيرة التى يجب أن أنهى إليها فى هذا السياق لنستوعبها جيداً ، هو أن الانطلاق التصديرى ليس عملية سهلة ، بل هى عملية صعبة تحتاج إلى الكثير من الجهد والعمق والمثابرة ، فالصراع على كسب الأسواق أصبح هو السمة الغالبة فى عالم اليوم ، والعالم لن يرحم الدول التى تتخلف أو تتخاذل عن العمل الدؤوب والسعى المتواصل لانتزاع نصيبها العادل فى حركة التجارة الدولية .

أما بخصوص الصادرات المصرية وتطوراتها فى السنوات الأخيرة فإن الأرقام توضح ما يلى :

- انخفضت قيمة الصادرات الزراعية من حوالى ٤٧٦ مليون دولار عام ١٩٨٩/٨٨ إلى ٣٢٦ مليون دولار عام ١٩٩٢/٩١ ثم ارتفعت إلى ٦١٥ مليون دولار عام ١٩٩٥/٩٤ . وداخل هذه المجموعة السلعية ، وخلال نفس السنوات ، انخفضت صادرات القطن من ٢٩٩ مليون دولار إلى ٣٥ مليون دولار ثم ارتفعت إلى ٣٠٦ مليون دولار خلال نفس السنوات ، وارتفعت صادرات البطاطس من ٣٢ مليون دولار إلى ٤٦ مليون دولار ثم إلى ١٠٤ مليون دولار .

- ارتفعت صادرات السلع الصناعية من ١١٥٥ مليون دولار عام ١٩٨٩/٨٨ إلى ١٦٥٦ مليون دولار عام ١٩٩٢/٩١ ثم إلى ٢١٥٧ مليون دولار عام ١٩٩٥/٩٤ وداخل هذه المجموعة ، وخلال نفس السنوات ، زادت صادرات الغزل والنسيج من ٤٤٧ مليون دولار إلى ٦٥٠ مليون دولار

ثم إلى ١٠٩٤ مليون دولار ، كما زادت صادرات الصناعات المعدنية من ٢٤٣ مليون دولار إلى ٣١٢ مليون دولار ثم إلى ٤٣٥ مليون دولار .

- ويلاحظ أن صادرات البترول الخام ومنتجاته ظلت تمثل نسبة مرتفعة من إجمالي قيمة الصادرات المصرية ، فقد ارتفعت هذه النسبة من حوالى ٤٠٪ عام ١٩٨٩/٨٨ إلى حوالى ٤٥٪ عام ١٩٩٢/٩١ ثم إلى ٥٣٪ عام ١٩٩٤/٩٣ ، وانخفضت إلى ٤٤٪ عام ١٩٩٥/٩٤

- ومن حيث توزيع الصادرات بين القطاعين العام والخاص نجد أن نسبة صادرات القطاع الخاص والاستثمارى ارتفعت من حوالى ١٣٪ عام ١٩٨٩/٨٨ إلى ٢٦٪ عام ١٩٩٢/٩١ ثم ٣٠٪ عام ١٩٩٤/٩٣ بينما استأثر القطاع العام بما يتبقى من النسبة الكلية للصادرات.

- وبمناسبة الحديث عن الشراكة المصرية الأوروبية ، والشراكة المصرية الأمريكية ، قد يكون من المفيد أن نذكر أنه فى عام ١٩٩٥/٩٤ بلغ نصيب دول السوق الأوروبية المشتركة وحدها ٣٩٪ من إجمالي حصيللة صادراتنا ، والولايات المتحدة الأمريكية ٣١٪ من هذا الإجمالى ، بينما تدنت نسبة صادراتنا إلى الدول العربية إلى حوالى ١٠٪ بعد أن كانت قد بلغت حوالى ١٥٪ عام ١٩٩٤/٩٣ .

محمد سمير مصطفى

فى رأى أن سلة الصادرات الزراعية المصرية تعاني من المحدودية ، لأننا لانعرف بدقة ماهى الأوقات والمساحات الزمنية المتاحة لنا للتصدير الى الدول الاجنبية من خلال بعض الاتفاقات مثل اتفاق ١٩٧٧ مع السوق الأوروبية. لو عرفناها بدقة خلال مواسم الشتاء الطويلة فإن هذا سوف يزيد من مستوى التنوع والحجم معاً. وكذلك فزيادة مستوى الخبرة والمعرفة التفضيلية بالأسواق الخارجية من منظور تفضيلات المستهلك وقدراته الشرائية والمواصفات الصحية سوف يساهم كذلك فى زيادة العائدات التصديرية الزراعية.

ويستلزم هذا تدريب العاملين فى مجال التصدير الزراعى على إعداد المنتج بالاتساق مع تفضيلات المستهلك وقدراته الشرائية والمواصفات الصحية فى الأسواق الأجنبية.

نقطة أخرى هى أنه مع تطبيق الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات الجمركية فإن الدول المستوردة فى أوروبا وأمريكا والمنطقة العربية تضع شروطاً صحية غاية فى التشدد ويترتب على ذلك ضرورة

طلب الخبرة من الدول الصناعية فى مراقبة المنتجات الزراعية من الوجهة الصحية ، لأن ذلك سوف يرفع من فرص التواجد التصديرى فى الأسواق الأجنبية.

تبقى نقطة أخيرة هى أنه لو فتح الباب لدول الاتحاد الأوروبى عند اتمام اتفاقية اقامة منطقة حرة مع هذه الدول ، فإن السلع الأوروبية المصنعة والزراعية سوف تحتاح الأسواق المصرية وتصفى شركاتها ، مالم توجد آلية لحماية وتشجيع الشركات المصرية الصناعية والزراعية خلال الفترة الانتقالية . ولابد لهذه الشركات ان تنتهز هذه الفترة حتى تتمكن من المنافسة أمام الشركات الأوروبية ، وعليه فلا بد من تطوير آليات تضمن صمود هذه الشركات واستمرارها فى وجه المنافسة . لأن مصر تصدر سلعاً زراعية تخضع للقيود والاجراءات الحمائية فى دول الاتحاد الأوروبى بينما صادراتها المصنعة لازالت محدودة نسبياً.

ولايفوتنا فى النهاية أن نذكر بضرورة انتهازنا للفرص المتاحة فى اسواق أوروبا للحصولات البستانية (الخضر والفاكهة) غير التقليدية مثل الهليون والاسبرجى والكاكى وغيرها ، بالإضافة الى الزهور فى زيادة الحصة التصديرية للسلع الزراعية.

عبدالفتاح ناصف

أرى أنه إذا كان حمدي بك الشملى لديه إضافات خاصة بالجمارك أن يتفضل ويطحها الآن .

السيد حمدي الشملى

هناك نقطتان أود إضافتهما . المنتجون الذين يصدرن انتاجهم يقولون أنهم لم يصلوا إلى مزايا المناطق الحرة ، حيث المستثمر سواء كان مصرياً أم أجنبياً يعفى من كل شيء ، فالمناطق الحرة كما لو كانت قطعة من الخارج ، والقانون ٢٣٠ عمل من أجله ، وأنا أنتج محلياً وأقوم بالتصدير وليس لى مزايا مثله . سهلنا دخول مشروعات الاستثمار الداخلى المناطق الحرة ، فما على المستثمر إلا أن يقدم طلب أن يكون منطقة حرة فنبعث المواصفات الخاصة بالمنطقة الحرة والأسواق ونعين له لجنة جمركية بالتعاون مع هيئة الاستثمار للدراسة . ونسهل دخول موجوداته وتدخل المنطقة الحرة ، وإلى أن يستكمل إجراءاته نعين له لجنة جمركية بحيث أنه عندما يقدم طلب كل وارداته من المكونات الأجنبية تدخل ويتم اثباتها فى قيودات دفترية ، ويطبق عليها نظام المناطق الحرة بمجرد ما يأخذ الموافقة الابتدائية ، وإلى أن يأخذ الترخيص النهائى يتمتع بمزايا المناطق الحرة، وهذا تيسير آخر لكى

يتساوى مع المنتج الذى يصدر برسم المناطق الحرة .

محمود عبدالحى

هذا هو القرار رقم ٤ الشهير . إذا أذنت لى ببعض الملاحظات . ففى صياغة هذا القرار وطريقة صدوره نقطة سلبية هامة جدا . أولا لم يراعى فى ذلك التدرج الهرمى الخاص بالقوانين والقرارات ، فالقرار رقم ٤ هو قرار رئيسى مصلحة الجمارك ومصلحة الضريبة العامة على المبيعات ، وقد صدر عقب اجتماع مشترك بين ممثلى الجمارك والضرائب وممثلين لاتحاد الصناعات ورجال الأعمال ، ولم يكن بين المجتمعين من يمثل الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة ، وربما لم يدعى أصلا . وكان الأولى أن يكون هناك من يمثل الهيئة وأن يتم البحث عن طريقة مناسبة لتطبيق فكرة القرار فى ظل القانون ٢٣٠ الخاص بالاستثمار فى المناطق الحرة ، فليس من المقبول تشريعا وتنفيذا أن يصدر قرار من رئيس مصلحة أو أكثر وتكون له قوة إلزام تسرى على ما تنظمه أحكام قانون صدر عن السلطة التشريعية . وقد ترتب على هذا الخلط أنه عندما تقدمت مشروعات من القطاع الخاص بطلبات إليكم - ولدى المذكرات التى أعدها اتحاد الصناعات بهذا الخصوص - للتمتع بمزايا المناطق الحرة على النحو الوارد فى القرار ٤ طلبتم منهم توفير أوضاعهم كمناطق حرة خاصة . وعند ذهابهم إلى هيئة الاستثمار أخبرتهم أنها لاشأن لها بالقرار ٤ وأنها منوطة بتطبيق أحكام القانون ٢٣٠ التى تنص على ضرورة استيفاء شروط معينة للتحويل إلى منطقة حرة خاصة ، إذ لا بد من عمل سياج حول موقع المنشأة ولا يكون لها سوى منفذ واحد للدخول والخروج ، وأن تدفع للهيئة رسوما سنوية قدرها ١٪ من التكلفة الاستثمارية ، وأن يتحمل المشروع أعباء المفتش الجمركى الموجود على باب المنطقة و... و... فصرخ المستثمرون لأنهم وجدوا أن مثل هذه الالتزامات المالية ستفوق المزايا التى سيحصلون عليها من التحويل إلى مناطق حرة . إن ذلك يكشف عن ضرورة التنسيق بين الأجهزة الحكومية ، كما يدعو الأجهزة الحكومية إلى التزام حدود سلطاتها فيما تقدمه من تسهيلات أو حلول لمشاكل المنتجين والمصدرين حتى لا تثير لديهم آمالا تصطدم بعد ذلك بصعوبات ، أو متطلبات ، تفرضها تشريعات أو قوانين قائمة فتكثر الشكوى وتتقاعس الهمم.

جمال بيومى

موضوع الضرائب والرسوم محل شكوى ، والمعروف لنا جميعا أن النظام الضريبى يكون على مايرام كلما اعتمد على الضرائب المباشرة أكثر من اعتماده على الضرائب غير المباشرة . والواقع أن

الضرائب غير المباشرة حاليا تمثل نسبة أكبر ، فهي تمثل عصفور فى اليد . وعندما نحسب فى دراسة كمية آثار تحرير الواردات فإن أول شىء يتبادر إلى الذهن هو انخفاض دخل الجمارك . وما يجب أخذه فى الحسبان أنه يمكن تعويض ذلك ، ربما عن طريق زيادة ضريبة المبيعات . لكن أيضا يجب أن نحسب الأثر غير المباشر لقيام مناخ استثمارى جيد يجعل من مصر قاعدة انطلاق للإنتاج بهدف التصدير إلى منطقة التجارة الحرة الجارى الاتفاق عليها ، لأننا سوف نكون أرخص تكلفة من الدول المحيطة بنا كقاعدة إنتاج . خاصة وأن مصر - والحمد لله - لاتنقصها البنية الأساسية من حيث البشر، والتعليم ، والمناخ المناسب ، والمواصلات وطرق النقل السهلة ، والأبنية... الخ . وهذه العوامل كلها لابد من حسابها تقديريا لأنه يصعب حسابها كميا . ومن ثم فالتوقع أننا سوف ننتج أكثر ونحصل ضريبة إنتاج وضريبة مبيعات أو ضرائب أرباح ، بما يتخطى فكرة التوقف عند الضريبة الجمركية .

هناك إجماع - بين الأجانب والمصريين - على أهمية أن نشجع قيام مناخ مناسب للاستثمار. مثلا لانحرم المستثمر الذى يخسر من حقه فى تعديل نسبة العمالة لديه بالقدر الذى يتناسب مع خسائره بمعنى أنه إذا كان ينتج ١٠٠٠ سيارة ولم يستوعب السوق أكثر من ٦٠٠ سيارة ، وأصبح هذا هو حجم انتاجه الفعلى ، فمن المنطق أن يخفض مستوى العمالة للحد اللازم ولائزمه بإبقاء كل العمالة اللازمة لإنتاج الألف سيارة. وقد تحدثت منذ أسبوعين فى المؤسسة العمالية، وتساءلت هل من مصلحة العامل أن يظل داخل مؤسسة وهو يعلم أن تحميلها لمرتبته يجعلها خاسرة وتستمر خسائرها حتى تفلس والألف عامل يفقدون وظائفهم، وكان تفهمهم جيدا للمنطق الذى فيه صالح العمال فى المدى الأطول.

لا بد من إعادة النظر فى قوانين العمل، وقوانين الإسكان ، وقوانين تملك الأراضى . الأراضى الصحراوية (أجنبى يريد التملك والبناء) . والنظام التشريعى أيضا محل شكوى كبيرة ، هناك دراسات أظهرت أن متوسط المدة اللازمة للحصول على حكم قضائى فى مصر تصل إلى ٩ سنوات يعطل فيها رأس المال . شركة أجنبية انتهت من مشروع فى مصر فطلبت شركة مصرية استئجار معداتها ، وبعد شهور امتنعت عن السداد وقالت للشركة الأجنبية اذهبوا إلى القضاء . هل تترك معدات رأسمالية ثمنها ٧ مليون دولار ٩ سنوات حتى تكسب القضية ؟ وتكون المعدات تكهنت ، لابد لكل ذلك من حل .

هناك مسائل داخلية إذا لم نأخذها بجدية وجرأة ونصلح شأنها ستصبح المشاركة والانفتاح علامة استفهام . عندما بدأنا سياسة الانفتاح هل تصورنا أن الدولارات ستنهال علينا ؟ لا أحد يقول ذلك، الدولار سوف يدخل عندما يعلم أنه سيكسب دولارين فى مناخ يسمح بالانتاج دون معوقات غير تجارية أو اقتصادية لم تدخل فى الحساب.

أنا مع فكرة التوازن ، والسؤال مثلا هو هل أكسب من تفتيش كل سائح ، أم أكسب أكثر من تسهيل تدفق السياحة ؟ وفى كل قطاع فإن نسبة الخسارة التى ستحدث من أن بعض المؤسسات ستكتمش وترغب فى تقليل العمالة يقابلها الكسب الناشئ عن اطمئنان الآخرين فيوظفوا المزيد من العمالة . أيهما يأتى بنتيجة أفضل أنفذه لكن ليس لى موقف ضده أو معه .

السيد حمدى الشملى

أود إضافة نقطة، نتحدث عن مشاكل الشركات ، إننى أعطيه الحق فى أن يعمل منطقة حرة - هذه ميزة - على أساس أنه أصبح هناك تطوير فى اتجاهات متعددة وفتحت أبواب يمكن أن يدخل منها المستثمر، أو يستفيد بالنظام المناسب له . أصبح هناك عدة نظم بديلة ، فأصبحت مزايا التحول إلى منطقة حرة مزايا نسبية ، وذلك لأننا خففنا إجراءات السماح المؤقت ، وخففنا إجراءات الدروباك، والضمانات ، كما أن هناك مزايا للمدن العمرانية الجديدة . وهناك ناس تقارن بنفسها ، هل تستورد سلعا رأسمالية تتمتع بإعفاءات المدن الجديدة ؟ إذن المنطقة الحرة لن تضيف له شيئا ، إذن هذه مزايا وتلك مزايا ، وكل واحد يعمل دراسة جدوى بالطريقة التى تناسبه . لكن عندما أعطيناه الحق أن يعمل منطقة حرة وهو فى وضع يعطيه مزايا أفضل فله أن يرفض حيث أنه يتمتع بمزايا أكبر والمنطقة الحرة ستضيف عليه أعباء أكبر ، ولكن غيره سيستفيد من التحويل لنظام المناطق الحرة . مسألة إنشاء السور ، تلك من متطلبات المنطقة الحرة لأنه لابد من وجود هذا السور بمواصفات محددة، وبعد ذلك اللجنة الجمركية تحدد حسب العمل ، هناك وردية واحدة تعين شخصا واحدا ، ورديتان أو أربع ورديات تعين له حسب مطالبه وهو لابد وأن يتحمل مرتبات الموظفين المخصصين له. كونه يقارن هذه المزايا بمزايا فى نظام آخر يستفيد منه ليس معناه أنها ليست ميزة ويمكن أن تفيد شخصا آخر .

عبدالفتاح ناصف

الحقيقة أود القول إن كل الملاحظات التى قبلت والتعقيبات الأخيرة كانت متوقعة فى ضوء

التغيرات الضخمة التى حدثت فى الاقتصاد المصرى وتلك التى تحدث والمتوقع أن تحدث . لابد أن نتوقع الكثير من الأخذ والرد ما بين الدولة والقطاعات المختلفة ، ومن الضرورى التعاون وأن تكون ردود الفعل منطقية ومتزنة ، وذلك هو هدفنا فى النهاية لصالح أصحاب المنشآت والدولة والاقتصاد المصرى ككل .

أيا يجب أن ننظر للأمور النظرة الاقتصادية المعروفة فى أن أى شىء ، أى قرار اقتصادى ، له سلبياته وإيجابياته ويتم عمل التوازن المطلوب حتى يتحرك الاقتصاد نحو التحرير . فى هذه الحالة لابد من التعاون بين الحكومة ، والقطاع الخاص ، والمتخصصين ، الغرف التجارية ، والغرف الصناعية ، أيا كانسمى ، كل الأطراف المعنية تتعاون للوصول إلى ما هو أفضل فى المستقبل .

أحمد حسن إبراهيم

لى سؤال فيما يتعلق بقضية الشراكة ، أو المشاركة ، وفيما يتعلق بالمفاوضات الخاصة بالمشاركة . حقيقة دائرة الحوار التى نحن بصدها الآن تنصب على الصادرات السلعية والخدمات ، لكن هناك عنصر هام جدا ومكون هام جدا فى الصادرات المصرية ، وهو صادرات خدمة العمل ، فهل هناك موقع لصادرات خدمات العمالة المصرية فى مفاوضات الشراكة ؟ هذه نقطة .

النقطة الثانية مهم جدا دعم موقف المفاوض المصرى فى أى مجال وعلى أى مستوى ، ولعل من السبل الملائمة لتحقيق ذلك أن يتمسك المفاوض المصرى بحقه فى العودة إلى من يمثلون الشعب سواء كانوا من المؤيدين للحكومة أو المعارضين بحيث يتكاتف الجميع من أجل استخلاص أكبر منافع ممكنة من نتيجة المفاوضات . وأنا أتساءل عن موقف المفاوض المصرى ومدى هامش الحركة المتاحة له عندما يكون التفاوض مع حكومة صديقة للحكومة المصرية ، وما مدى التنسيق العربى فى مفاوضات الشراكة الأوروبية ؟

جمال بيومى

التنسيق العربى موجود والحمد لله . وهناك خبر أخبر به هذه الجلسة ، وهو أن الدول العربية المتوسطة التى تتفاوض على اتفاقات للمشاركة ، ستجتمع انشاء الله يومى ٥ و ٦ مايو بالقاهرة للتنسيق فيما بينها ، خصوصا فى موضوعين : شهادات المنشأ . وموضوع مدى الفائدة التى تعود علينا كدول عربية جنوب المتوسط من اتفاق المشاركة إذا نسقنا فيما بيننا أفقيا ، بمعنى قيام منطقة

تجارة حرة عربية متوسطة.

ومع ذلك نأخذ فى الاعتبار أن الاتحاد الأوروبى قدم عرضه لكل دولة متوسطة على حدة، ولم تنته كل الدول العربية المتوسطة من تحديد موقفها من مشروع الاتفاق . فالتنسيق مطلوب ، ولا ننسى قوة المساومة الجماعية إذا ما توفرت الظروف اللازمة. وعندما وجدنا مصالح يجدر بنا التنسيق حولها دعونا بالفعل للاجتماع . ولقد دعوت فى جامعة الإسكندرية إلى إنشاء منطقة تجارة حرة عربية متوسطة مفتوحة الدعوة لباقى الدول العربية ، وقلت للأوروبيين بصراحة أننا لن نتخلى عن فكرة انضمام ليبيا أو موريتانيا ، بل ربما السودان والعراق فى مراحل لاحقة عندما تتوفر الظروف المناسبة .

ويتساءل البعض عن كيف توقع مصر اتفاقا غمطيا ؟ أليست لنا شخصية ؟ والحقيقة ليس هناك عيب فى الاتفاق النمطى، والجامعة العربية عندما تفتح أبوابها للقادمين من العرب الجدد مثل جيبوتى أو جزر القمر هل دخلوا بنص أعدته الجامعة أم جاءوا بنصوصهم ؟ والدول الأوروبية التى انضمت للاتحاد الأوروبى دخلت فى تفاوض منفرد وبنصوص اتفاقات غمطية أعدتها اللجنة الأوروبية وعدلت حسب ظروف كل دولة ، كما يجرى الآن معنا . والسياسة الأوروبية المتوسطة هى فى النهاية عرض أوروبى وأنا أستجيب له وأعدله طبقا لظروف مصر ، ولنا إضافات هامة فى هذا الاتفاق .

مثلا من النقاط التى لم تكن موجودة فى مشروع الاتفاق المصرى الأوروبى مسألة العمالة . ولكى نعرف إلى أى مدى صار هذا النص مصريا ، فلقد أضفنا له ١٢ مادة بها ٣٩ فقرة . نحن نعلم أن هناك مشكلة أوروبية فى مسألة حرية انتقال العمل ، وطبعا فتح سوقه للعمالة غير وارد . ولكن لاتنسى أن لنا ٤٠٠ - ٥٠٠ ألف مصرى فى أوروبا وميزتهم أن أغلبهم من ذوى الإقامة القانونية وكذلك النوعية الجيدة ، فهم أطباء ومهندسون وذوو المهن . وهناك طبعا بعض الشباب الذى يبيع الصحف فى فيينا ، أو الذى يركب البحر فى اليونان ، أو يعمل فى صناعة المنسوجات فى اليونان . ونلاحظ أن ٢٠٪ من بحارة الأسطول التجارى اليونانى مصريون أغلبهم من عزبة البرج بدمياط ، وما شاء الله الأولاد نشيطون ويمدح اليونانيون فيهم لأنهم من أحسن البحارة ، والشباب خارج ليكون نفسه . المطلوب من الطرف الأوروبى تأمين وضع أولادنا بما يكفل معاملتهم معاملة المواطن فى البلد الأوروبى المضيف ، وهذا مقبول بصفة عامة من ناحيته .

الفئة الثانية هى فئة من له عمل لكن ليست له إقامة قانونية وقد طلبنا منهم إذا كانت

السوق فى أوروبا فى حاجة لهم تقن وضعهم ، ومن لايلزم منهم فيلده ترحب به . فنحن نتكلم من منطلق اقتصادى ، وأيضا من منطلق الكرامة الوطنية ، ومن ناحية ثالثة لأن هذا سيكون له أثر سبىء على عائلته فى الداخل . وهناك دول أوروبية - مثل ألمانيا - تمول برامج لتشجيع عودة الأجانب لبلدانهم والاستقرار فيها مع مساعدتهم على ذلك .

الفئة الثالثة التى أضفناها هى فئة العمالة الموسمية ، ففى بعض المواسم تحتاج دول أوروبا إلى عمالة من نوع معين أو نوعية خاصة ، مثل بناء الطرق وجنى الثمار ... الخ . وذلك على أساس أنه عندما يكون لأوروبا طلب على العمالة الأجنبية فى مواسم محددة ، فلدينا أفضل أنواع العمالة فى مصر ، قام على أكتافها إعمار منطقة الخليج ، وبناء الثقافة العربية والتعليمية بالمدرس المصرى من بغداد إلى الرباط . ولدينا من الضمانات أن يكون من أحسن الكفاءات وأن يعود إلى بلده بعد انتهاء العمل . هذه الفئة لازال التفاوض عليها جاريا ومستمر لأنهم خائفون أن يذهب العامل ولايعود لبلده بعد انتهاء العمل الذى طلب له.

فئة أخرى طلبنا لها معاملة تفضيلية، وهى فئة رجال الأعمال الذين ستنشأ لهم مصالح بناء على هذا الاتفاق ، مثل رجل الأعمال الذى يذهب لكى يروج لسلعته أو ليعقد اتفاقا. وقلنا لهم إن الطواوير التى تقف أمام سفاراتكم يجب أن تختفى . وأولادنا الذين يسافرون للتعليم أو للتسويق نود أن نثبت لهم أن هذا الاتفاق يجعل رجل الأعمال المصرى والمواطن المصرى يلقى معاملة مختلفة كشريك للطرف الأوروبى .

الفئة الخامسة والأخيرة هى فئة الرسميين الذين يتفاوضون ويسافرون فى مهمات رسمية، هذه الفئة أمكن لنا أن نثبت لهم أن نظامهم فى منح التأشيرات لها . كما لغيرها - يتسم بالتعقيد وعدم مراعاة طبيعة مهامهم ، وقد نجحنا بأسلوبنا فى التخفيف من هذ التعقيدات ، ودفعهم إلى قدر أكبر من المرونة .

بناء الموقف المصرى يقوم على رؤية كل جهة اختصاص ، من اتحاد البنوك إلى اتحاد الصناعات ، ومن المزارعين إلى البحث العلمى . ولايكفىنى أن وزارة العمل مثلا قالت رأيها ، أو أن البحث العلمى قال رأيه ، لأننى أرى أن من واجبنا أن يلتقى جهاز التفاوض كمستول مع قواعد الإنتاج فى الفئات التى يشملها الاتفاق . وفى كل مرة نزلنا للقاعدة أعطينا آراء زادت مركزنا قوة . لأننى سأفاوض مع الطرف الثانى بمنطق مصر وليس بمنطق أوروبا .

مثلا بالنسبة للزراعيين ، نحن أمام قضية زراعية كبرى ، وأقول للطرف الأوروبى أنه إذا خفض صادراتى من المنتجات الزراعية ستنخفض وارداتى منه تلقائيا ، علما بأننى أستورد أربعة أو خمسة أضعاف ما أصدره لأوروبا . هذه نقطة هامة . ومثلا إذا كنت أصدر ٤٠٠ ألف طن بطاطس فإننى أستورد من أوروبا تقاوى تكفى مليون ونصف طن بطاطس، فإذا كانت صادراتى ستنخفض إلى ٢٠٠ ألف طن بطاطس، فإننى لن أستورد سوى نصف كمية التقاوى. الأرقام هامة هنا ، ومن لديه أرقام لابد أن يظهرها ، بمعنى أنه لابد أن نساند ملفنا إحصائيا قدر الإمكان . نقول مثلا أن ٨٠٪ من مدخلات الصادرات الزراعية المصرية من أصل أوروبى فلا بد للأوروبيين من حسابها ، فإذا خفضت صادراتى فمعناه تخفيض الصادرات الأوروبية أيضا ، وحدث أزمى اللحوم والبطاطس يبين حجم مصر كمستورد ومصدر للسلع الزراعية .

وأخيرا فإننى أعتقد أنه لكى أطور صادراتى من ٤ مليار إلى ١١ مليار دولار فلا بد أن أركز أيضا على الصناعة لأن الزراعة لن توصلنى وحدها لهذا الرقم ، وطلباتنا فى الصادرات الزراعية مع كل التحولات توصلنى إلى مليار دولار . إذن تحقيق الهدف سيأتى من الصناعة . وخلال الثلاث أو أربع سنوات الأولى ، وحتى تبدأ الصناعة فى الانطلاق ، تكون الزراعة قد وصلت إلى ٨٠٠ مليون أو إلى مليار دولار . وشكرا.

محمد سمير مصطفى

تردد الحديث أكثر من مرة فى هذه الجلسة عن المعلومات وأهميتها سواء فى المفاوضات أو فى قضية تنمية الصادرات عموما ، ولعله من المناسب أن نتعرف على خدمات المعلومات المتاحة للمنتجين والمصدرين ، ومدى استفادة الأفراد منها فى أنشطتهم الانتاجية والتصديرية ، وأنا واثق أن وجود الأستاذ سيد فرج الله بيننا يمكننا من إلقاء الضوء على هذه الجزئية الهامة من خلال نشاط وخدمات نقطة التجارة الخارجية.

سيد فرج الله

تعليق بسيط جدا بخصوص نقطة التجارة الدولية ، الحقيقة الدور الإعلامى لنقطة التجارة غير ظاهر ، ولذلك عدد كبير جدا لم يسمع عن نقطة التجارة الدولية . وإننى لأرجو أن يكون منبر مجلتكم إضافة إلى ما نقوم به من جهود للإعلام بأنشطة وخدمات نقطة التجارة للمنتجين

والمصدرين ، بل وللباحثين أيضا ، وبالتالي أنتهز فرصة وجودى بينكم لإعطاء نبذة عن نقطة التجارة ، ولعل ذلك يغطى تساؤل الدكتور سمير عن المعلومه فى خدمة قضية تنمية الصادرات.

فقد بدأ العمل فى إنشاء نقاط التجارة بناء على توصية مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ، لزيادة كفاءة التجارة الدولية عن طريق تقديم مجموعة من التسهيلات والخدمات للمتعاملين فى مجال التجارة الخارجية ، وخاصة أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة لزيادة مساهماتهم فى هذا المجال . وقد تم اختيار مصر لتكون ضمن أول مجموعة دول (١٩ دولة) ، تنشأ بها نقاط تجارة نموذجية ، وتم ابلاغ الانكئاد بالافتتاح الرسمى فى ١٩٩٤/٩/٢٥ .

وتقوم نقطة التجارة حاليا بتوفير الفرص التجارية والاستثمارية ، وكافة البيانات التى تهمل رجال الأعمال فى مجال التصدير والاستيراد ، وخاصة فيما يتعلق بالبنوك ، والجمارك ، والتأمين ، والنقل الجوى والبحرى والبرى والسكك الحديدية ، والمواصفات القياسية للسلع ، وشركات التعبئة والتغليف والمواد المستخدمة فى هذا المجال ، إلى جانب بيانات القوانين والقرارات التى تحكم مجال التجارة الخارجية.

بالإضافة إلى ماسبق ، تقوم نقطة التجارة بتوفير البيانات المختلفة عن الأسواق الخارجية اعتمادا على شبكة الاتصالات الدولية التى تربط بينها وبين مكاتب التمثيل التجارى (٤٣) ونقاط التجارة الدولية (٩٩) فى الدول الخارجية . كما توفر للعاملين فى هذا المجال بيانات كاملة عن تجارة مصر الخارجية مع دول العالم (كمية وقيمة) وبيانات عن الإنتاج المحلى الصناعى والزراعى ، والأسعار العالمية للخضر والفاكهة والزهور ، بالإضافة إلى سجلات المصدرين والمستوردين ، والمصانع المختلفة فى جمهورية مصر العربية .

محمود عبدالحى

بالنسبة لتجميع المشاكل والمقترحات والبيانات الخاصة بقطاع التصدير ، ما مدى تجاوب رجال الأعمال - وهذه نقطة مهمة - وخاصة القطاع الخاص فى إعطاء معلومات صحيحة ووافية لترويج صادراته وتوفير الفرص التصديرية ؟ وما مدى تجاوب رجال الأعمال فى إعطاء المعلومة الكاملة عن قدراتهم الانتاجية والتصديرية والأسعار التقريبية لمنتجاتهم ؟

سيد فرج الله

تعمل نقطة التجارة على إعداد سجل كامل بأسماء المصدرين والمستوردين ، يشتمل على بيانات كاملة ودقيقة عن كل منهم ، حيث أننا نجد بعض البيانات المذكورة فى الأدلة المطبوعة غير دقيقة أو ناقصة ، وهذا يساعد فى التعريف بالمتعاملين فى مجال التصدير والاستيراد ، ويتم تسجيل البيانات عن طريق استمارات خاصة تشمل البيانات الكاملة: الإسم ، والعنوان ، التليفون والفاكس ، ورقم السجل ، ونوع النشاط ، الكميات المتوفرة والمتاحة للتصدير ، وشروط التسليم والدفع ... وتأمل نقطة التجارة فى تعاون رجال الأعمال معها بموافاتها بما يتم من تعاملات حتى تتمكن من متابعتها محليا وخارجيا .

محمود عبدالحى

ما مدى التنسيق بين نقطة التجارة الدولية ومركز تنمية الصادرات وكذلك البنك المصرى لتنمية الصادرات ؟ فالأول لديه دراسات جادة وفنية عن أسواق الكثير من السلع التى تصدرها مصر، والبنك المصرى لتنمية الصادرات لديه قاعدة بيانات ، أو مركز معلومات قد يكون صغيرا ومحدودا ولكن به قدر لا بأس به من المعلومات الجيدة والهامة للتصدير ، كما أن مكتبة البنك بها الكثير من الدوريات المتخصصة فى إحصاءات ودراسات متعلقة بأنشطة التصدير . لقد بدأتم بعدهم ، وهم قد وصلوا مثلا إلى اقتناء أحدث الدوريات عن تحليل المخاطر وقياسها فى مختلف أسواق الدول ، وهذه معلومات مهمة جدا فى التعرف على الأسواق وربطها ببعضها ، وهى متوافرة لدى البنك ، ولا أدري إن كنتم قد استعنتم بها ووضعتموها فى الكمبيوتر أم لا . وهل هناك علاقات تعاون وتنسيق بين مراكز المعلومات - هناك أيضا شبكة معلومات التجارة - الموجودة فى مصر بحيث لا يحدث بينها تضارب قد يفقد المنتجين والمصدرين الثقة فى كل البيانات التى يحصلون عليها .

سيد فرج الله

تقوم هذه الجهات بتقديم خدمات خاصة لرجال الأعمال ، وتعمل نقطة التجارة جاهدة على التنسيق والتعاون مع الجهات المختلفة لتوفير الخدمات المناسبة التى يقدمها مندوبو الجهات المتعاونة مع نقطة التجارة: اتحاد البنوك المصرية ، هيئة الطيران المدنى ، وزارة النقل ، الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات ، قطاع التجارة الخارجية ... كما تقوم نقطة التجارة بالمشاركة فى، وعقد الندوات المختلفة للتعريف بالخدمات المختلفة التى تقدمها ، كما تعمل أيضا على تقديم الخدمات

الفنية والمساعدة اللازمة عن طريق مجموعة الفنيين العاملين بها لأية جهات أخرى للاستفادة من الخبرات المتوافرة فيها.

محمود عبدالحى

قضية المعلومات لها شقان : الشق الخارجى خاص بالأسواق الخارجية التى تكلمتم عنها . والشق الثانى داخلى لمسناه فى دراسات واستفسارات عن القطاع الخاص ويتعلق بإتاحة المعلومات لهم عن الأوضاع الداخلية من ناحية - على سبيل المثال - كيف يتعامل مع الجمارك ؟ هل لديهم مطبوعة ارشادية موجزة ومعتمدة من السلطات الجمركية توضح الخطوات والإجراءات التى يتعين على المصدر اتباعها والتكاليف التى يتحملها ولو بطريقة تقريبية . أعتقد أن هذه الخدمة المعلوماتية مطلوبة وتوفيرها قد يساعد على التخفيف من شكوى المصدرين من الإجراءات الجمركية وطول الوقت الذى تستغرقه ، فبعد الكثير من التيسيرات التى تقدمها الجمارك ربما يكون سبب هذه الشكوى هو عدم المعرفة الكاملة - أو التدريب الكافى - من جانب كثير من صغار المصدرين ومتوسطيهم بنوع الإجراءات المطلوبة وتسلسلها مع عدم قدرتهم - أو عدم رغبتهم - فى التعامل مع مخلص جمركى محترف .

سيد فرج الله

تقوم نقطة التجارة بالإجابة على أى استفسارات من رجال الأعمال سواء عن السوق المحلى أو الخارجى، ويتم ذلك إما بطريق مباشر بزيارة النقطة فى مقرها بـ ٩٦ شارع أحمد عرابى بالمهندسين ، والحصول مباشرة على البيانات المطلوب الحصول عليها ، أو يمكن إرسال البيانات المطلوبة بالتليفون أو الفاكس. ويجرى العمل على إنشاء ثلاث نقاط فرعية فى المدن الصناعية بالإسكندرية ، والسادس من أكتوبر، والعاشر من رمضان لتقديم الخدمات المختلفة التى توفرها النقطة الرئيسية للعاملين فى هذه التجمعات .

ونقطة التجارة الدولية المصرية على استعداد لأية لقاءات أو زيارات تساعد فى التعريف بأنشطتها المختلفة ، وتقديم أية مساعدات تهدف إلى توفير الخدمات لرجال الأعمال . ومن البيانات المفيدة للقيام ببحوث تحليلية عن تنمية الصادرات المصرية ما تتيحه نقطة التجارة من بيانات عن الصادرات المصرية مصنفة إلى ثلاث مجموعات : صادرات ذات ميزة نسبية عالية ويتم تصديرها

حاليا بمعدلات مناسبة - وصادرات ذات ميزة نسبية ويستهلك معظم انتاجها فى السوق المحلى - وصادرات لا تتوافر لها إمكانية الإنتاجية العالية.

تعقيب المحرر

فى ختام هذا الحوار لا يسعنا إلا أن نشكر كل السادة الذين ساهموا معنا فى مناقشة هذه القضية الهامة، وكما كان يسعدنا أن يستجيب ممثلو القطاع الخاص الذين دعوناهم لدائرة الحوار هذه حتى تستكمل كل وجهات النظر المتعلقة بتنمية الصادرات وكيفية مواجهة ما يعترضها من تحديات سواء على المستوى المحلى، أو الإقليمى، أو العالمى. ومع ذلك فإن قدرا لا بأس به من وجهات نظر القطاع الخاص بشأن المعوقات الداخلية لتنمية الصادرات قد انعكس فى كلمات المتحدثين خلال هذا الحوار، فضلا عن أننا - فى هذا التعقيب - نضع وجهات نظر القطاع الخاص فى اعتبارنا، ومع ذلك يظل باب مجلة التنمية والتخطيط مفتوحا لتلقى أى تعقيبات أو مقترحات إضافية، أو دراسات، بشأن القضية التى تناولناها هنا.

ونبرز تعقيبنا على هذا الحوار فيما يلى

أولا : أن مجلة التنمية والتخطيط عند طرحها لهذه القضية - كما فى غيرها من القضايا التى تناولتها الأعداد السابقة وتلك التى ستناولها الأعداد اللاحقة بمشينة الله - تنتهج أسلوب المصارحة، لا المواجهة، بين أطراف الحوار، الذين نحرس على أن يمثلوا اتجاهات ومصالح متباينة، للوصول إلى وضع علمهم وخبراتهم واجتهاداتهم فى خدمة قضايا الوطن المتعلقة بمختلف الجوانب التى تغطيها اهتمامات المجلة. ومن ثم فإن كل ما قيل فى هذا الحوار يقع داخل هذا الإطار.

ثانيا : فى سياق الاهتمام المتزايد بتنمية الصادرات المصرية يتردد بين حين وآخر حديث عن التصدير بالوكالة كآلية فاعلة ومؤثرة فى تنشيط وتنمية الصادرات المصرية. وثمة مجالات يجرى فيها بالفعل، منذ بضع سنوات، تصدير منتجات مصرية بالوكالة، مثل الموالح المصرية التى يوكل تصديرها إلى دولة أخرى بدعوى أن لها وجودا أو نفوذا فى السوق، أو أنها " صاحبة السوق " كما يقول البعض عندنا، ومثل بعض منتجات صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة التى تسلم شبه مكتملة إلى دولة أخرى تجرى عليها عمليات تكميلية محدودة جدا وتضع عليها علامات التجارية ثم تصدرها.

وهذا أمر محدود الفائدة للاقتصاد المصرى ، بصفة عامة، وفى المدى الطويل على وجه الخصوص . وتنحصر فائدته فى تصريف منتجات لم تستطع مصر بعد ، لسبب أو لآخر ، أن تجد قنوات مباشرة تصديرها عبرها ، مع ما قد يترتب على ذلك من امكانية تجنب ركود قسم من هذه المنتجات أو تعطيل قسم من الطاقات الانتاجية المستخدمة فى انتاجها . ومن ثم فإنها ، وإن تك آلية تصديره ناقصة ، تحقق لمنتجى تلك المنتجات فرصة يرونها مناسبة لتصريف منتجاتهم ، وتحقيق ارباح قد يعز عليهم أن يحققوها بدونها ، فى ظل الأوضاع السائدة محليا وإقليميا ودوليا . وهذه فى اعتقادى نظرة قاصرة وقصيرة المدى ، حيث لا يصل هؤلاء المنتجون مباشرة إلى الأسواق الأجنبية ولا يعرفهم أحد فيها . وإنما يصل إليها وكلاؤهم الذين يصدرون لهم ومستخدمين علاماتهم التجارية.

وكلما ازدادت درجة اعتماد المنتجين المصريين على وكلاء التصدير بعدت الشقة بينهم وبين الأسواق الأجنبية وتعذر عليهم أكثر فأكثر الوصول إليها ، وكلما أمعن الوكلاء فى بخس الأثمان ، أو الحصة من قية الصادرات ، التى يدفعونها للمنتجين ، مع ما يترتب عليه من خفض فى أرباح الأخيرين لصالح الأولين . ولا شك أن الآثار السلبية طويلة المدى ، لهذا الأسلوب ، على الصادرات المصرية من الواضح ، بما لا يدع مجالا للجدل أو حاجة إلى تنويه . وبالتالي فإن هناك حاجة ماسة وملحة إلى تمحيص هذا الأمر واستقصاء ومناقشة آثاره على الاقتصاد المصرى من وجهة النظر المجتمعية وليس من وجهة نظر فردية فحسب.

ثالثا : فى ضوء ما دار فى هذا الحوار ، واستكمالا لوجهات نظر لم يتسع لها وقت حلقة النقاش ، نوجز فيما يلى عددا من التعقيبات التى تغطى بعض الجوانب الهامة المتعلقة بتنمية الصادرات المصرية:

١- هناك حاجة ملحة ، فى إطار الجهود التى تبذل لتنمية الصادرات المصرية ، لتحقيق التكامل بين البعدين الداخلى والخارجى لإمكان احداث تنمية حقيقية ومستدامة للصادرات المصرية. ففى البعد الداخلى تبرز قضايا :

- الإنتاج وزيادته كما ونوعا والارتقاء بمستوى جودته وتخفيض تكاليفه ومن ثم زيادة قدرته التنافسية فى ضوء دراسات دقيقة عن الأسواق لكى يكون الانتاج ملبيا لاحتياجاتها . وهنا نشير إلى ضرورة أن يكون " الانتاج للتصدير " مفهوما عاما وشاملا لكل ما ينتج على أرض مصر، بمعنى أن يكون كل ما ينتج من السلع والخدمات - وليس فقط ذلك الجزء الذى يصدر بالفعل - بالمستوى

اللائق (من حيث الجودة والسعر) للمنافسة فى الأسواق العالمية . فليست الصادرات فقط هى التى تدخل فى منافسة عالمية وإنما أيضا ما يباع من المنتجات المحلية فى السوق المحلية ، خاصة مع تحرير التجارة ورفع القيود عن الواردات وتخفيض الرسوم الجمركية عليها . بالإضافة إلى أن تبنى مبدأ الانتاج المخصص للتصدير (باستثناء حالات التباين الشديد بين الأذواق فى الأسواق الخارجية والأذواق فى السوق المحلية ، وهى قليلة بالنسبة لمجتمعنا) كثيرا ما يحمل فى طياته تمييزا غير مقبول ضد المستخدم المصرى (منتجا كان أم مستهلكا) للسلعة بحيث أن ما يطرح له فى الأسواق المحلية يكون سلعا منخفضة الجودة مما يدفعه إلى طلب المستورد ويقلل ولاه للصناعة الوطنية .

- التكنولوجيا ، حيث يتعين بذل جهد مصرى مكثف ، على المستوى العلمى والتطبيقى ، لكى تكون المنتجات المصرية ، فى المدى المتوسط على الأقل ، وليدة تطبيقات تكنولوجية كثيفة العمل عالى المهارة والمعرفة حتى يمكن امتصاص البطالة ، والاستفادة مما يوفره العنصر البشرى لمصر من مزايا نسبية فى تنمية الصادرات. ولعل من أهم ما يساعد على ذلك الاهتمام بالصناعات الصغيرة ، وتوفير كل التسهيلات لنجاح مشروعاتها والتوسع فيها ، مع تحقيق التكامل الرأسى بينها وبين الصناعات الكبيرة العاملة فى مصر ، بمعنى أنه إذا كان الاتجاه السائد حاليا هو أن الصناعات الكبيرة أصبحت صناعات تجميعية إلى حد كبير - حيث تعتمد على آلاف المشروعات الصغيرة فى انتاج كثير من الأجزاء والمكونات - فإن استراتيجية التصنيع فى مصر ينبغي أن تركز هذا الاتجاه على المستوى الوطنى بالدرجة الأولى بحيث يكون لدينا صناعات كبيرة قادرة على البحث والتطوير والقيام بدراسات التسويق وتطوير أساليبه بجانب المشروعات الصغيرة التى تصنع لها الأجزاء والمكونات. أما أن نتخصص - ولو فى مرحلة أولى - فى تصنيع الأجزاء والمكونات وتصديرها ، فتلك سياسة محفوفة بمخاطر تتساوى مع - وربما تفوق - مخاطر الاعتماد على الوكلاء الأجانب فى تسويق صادراتنا .

- التعليم ، حيث ينبغي مواصلة إصلاح السياسة والنظم التعليمية فى اتجاه تلبية احتياجات السوقين المحلى والخارجى على الأيدى العاملة المصرية ، فضلا عن الاهتمام بالجوانب التطبيقية للعلوم الطبيعية والاجتماعية ، وبالتعليم الفنى والتجارى ، وتعليم اللغات.

- القواعد والإجراءات المنظمة ، حيث يتطلب الأمر إزالة كل المعوقات التشريعية والبيروقراطية والإدارية التى تؤثر سلبا على إنطلاق الاستثمار والانتاج بصفة عامة وفى المجالات

التصديرية بصفة خاصة . وقد قطعت الحكومة المصرية ، لاسيما فى الشهور الأخيرة ، شوطا بعيدا فى هذا الاتجاه على مستوى اتخاذ القرار غير أنه يبقى استكمال ذلك من زاويتين: الأولى ، تخص تنفيذ القرارات بمجرد صدورها أو بأقل فترة إبطاء ممكنة إذا كانت هذه الفترة ضرورية لاعتبارات تشريعية أو تنفيذية . والثانية ، تخص مواصلة مراجعة التشريعات والإجراءات المنظمة للأنشطة الاقتصادية لتخليصها من كل معوقات الاستثمار والانتاج والتصدير . يضاف إلى ذلك ضرورة تطوير وتعزيز قدرات وإمكانيات القضاء المصرى حتى يتمكن من الفصل فى المنازعات التجارية بالسرعة التى تقتضيها طبيعة الأعمال التجارية ، مع العمل على توسيع قاعدة الدراسات والبحوث القانونية والتشريعية لتواكب المستجدات التى تتوالى على الاقتصاد المصرى منذ بدء الإصلاح الاقتصادى والتكيف الهيكلى .

- أيا كانت إجراءات التصدير التى يستقر عليها الأمر بعد كل التيسيرات التى تقدمها ، أو ستقدمها ، الحكومة للمصدرين ، فإنه يتعين الأخذ بمبدأ إتمام كافة الإجراءات ، وتسديد كافة الرسوم ، فى موقع واحد توفيراً للوقت والجهد والمال . والحق أننا فى حاجة إلى الأخذ بهذا المبدأ فى كثير من الخدمات التى تقدمها الأجهزة الحكومية للمواطنين .

٢- وفى البعد الخارجى فإن أهم القضايا اثنتين ، هما:

أ- دراسة الأسواق الخارجية وتوفير كافة المعلومات عنها من حيث :

- حجم الطلب واتجاهات تغيره .

- الأسعار السائدة للمنتجات والخدمات .

- المواصفات الفنية والبيئية المعمول بها فى هذه الأسواق .

- القواعد التنظيمية والإجرائية لدخول هذه الأسواق ولعقد الصفقات التجارية بها ، ولتسوية المدفوعات المستحقة عن التصدير إليها . مع العناية بإعلام المنتجين والمصدرين المصريين باتفاقات التعاون والمشاركة التى تبرمها الدولة مع دول - أو تجمعات دول - أخرى ، وبما تفرضه هذه الاتفاقات علينا من التزامات وما تتيحه لنا من مزايا فى أسواق هذه الدول . وقد أحسن المفاوض المصرى صنعا بالرجوع إلى قواعد الانتاج والتصدير المصرية وهو بصدد التفاوض حول هذه الاتفاقات ، ونأمل أن يتعمق هذا الاتجاه بمزيد من التشاور والتنسيق الداخلى ، وجبذا لو ضمت وفود المفاوضات

ممثلين لقطاع الأعمال الخاص والعام.

- نوعية المخاطر التجارية وغير التجارية التى يمكن التعرض لها فى كل من هذه الأسواق .

ب- لابد من بذل جهود تسويقية أكبر لزيادة صادراتنا إلى كل من الدول العربية والأفريقية، فإذا كانت تركيا - على سبيل المثال - استطاعت أن تكيّف صادراتها الزراعية مع نظام البيع بالأمانة السائد فى دول الخليج ، فلماذا لا نفعل نفس الشيء ؟ وإذا كانت الصفقات ثلاثية الأطراف تصلح لتسوية المدفوعات التى تستحق لنا عن صادرات لدول فى أوروبا الشرقية ، فلماذا لا نطبق نفس الشيء مع الدول الأفريقية ؟

٣- ويرتبط بالحديث عن الإنتاج والأسواق ، ضرورة التوسع فى التصدير للدول العربية والأفريقية ، قضية توفير خدمات الشحن والنقل بأسعار تنافسية ويتقاطر زمنى مناسب لطبيعة المنتجات ومناسب للالتزامات المصدرين بتوقيتات محدده للوصول بضائعهم لعملائهم فى الخارج ، وهذه القضية تثير العديد من شكاوى المصدرين ، ومنبع هذه الشكاوى أن عرض هذه الخدمات أقل من الطلب عليها ، فضلا عن أن التوافق النوعى والزمنى بين العرض والطلب كثيرا ما يختل . لذلك فإن الحكومة مدعوة لتقديم كافة التيسيرات لاستثمارات القطاع الخاص فى خدمات الشحن والترفيه ووسائل النقل البرى والبحرى والجوى ، وعلى القطاع الخاص أن يبادر بالاستجابة السريعة لما تقدمه الحكومة من تيسيرات فى هذا الشأن ، وذلك بالاستثمار فى هذه المجالات .

٤- وإن كانت اتفاقيات الجات تحظر تقديم دعم مباشر للصادرات ، فى شكل إعانات نقدية تغطى الفرق بين التكلفة وأسعار التصدير ، وهو ما تلتزم به الحكومة المصرية منذ بدء تطبيق برنامج الإصلاح الاقتصادى ، إلا أن الدولة تستطيع أن تقدم دعما فعالا للصادرات عن طريق توجيه مراكز البحوث - كل حسب تخصصه - للقيام بالدراسات اللازمة عن الأسواق الخارجية ، وطرق وأساليب التعامل معها ، وتقدير المخاطر التجارية وغير التجارية وأساليب مواجهتها ، مع تحديث هذه الدراسات باستمرار . وكذلك القيام بالدراسات الفنية والاقتصادية المتعلقة بطرق انتاج السلع المطلوبة فى هذه الأسواق ، ومواصفاتها القياسية وكيفية مراعاتها . على أن تتاح هذه الدراسات للمصدرين مجاناً أو بتكاليف رمزية . كذلك يمكن للحكومة أن تعمل - من خلال سفاراتها ومكاتبها ومراكزها الثقافية فى الخارج - على أن تكون هناك معارض دائمة لترويج المنتجات المصرية ، بمعنى أنه يجب تبني وتوسيع نطاق المبادرات العملية من قبيل ما قام به بالفعل السيد السفير جمال بيومى خلال

عمله الدبلوماسى ببعض الدول الأجنبية .

٥- يوجد بمصر عدد لا بأس به من مراكز المعلومات التى يمكن للمصدرين ، والمنتجين بصفة عامة ، الاستفادة منها . ولكن هذه الاستفادة مازالت دون المستوى المطلوب بكثير ، ولكى يتحقق ذلك يمكن اتباع الآتى :

- إعلام المنتجين عامة ، والمصدرين خاصة ، دوريا بالخدمات التى تقدمها هذه المراكز وبأساليب التعامل معها .

- تحقيق التنسيق والتعاون بين هذه المراكز وبعضها البعض بحيث يتخصص كل منها فى المعلومات الخاصة ببعض جوانب العمليات التى يقوم عليها الإنتاج والتصدير (مثلا طاقات إنتاج السلع فى السوق المحلية والأسواق الخارجية واحتمالات تغييرها ، والمواصفات الفنية للمنتجات، والأسعار ، والائتمان ووسائل تسوية المدفوعات وتغطية المخاطر ، ومتابعة التغيرات فى الأسواق الخارجية ، وخدمات الشحن والنقل والتفريغ ، والنواحي التنظيمية والإجرائية سواء فى الداخل أو الخارج... الخ) على أن تتجمع كل هذه المعلومات فى شبكة معلومات مركزية ذات فروع موزعة فى أماكن تجمع المصدرين ليسهل عليهم الاستفادة منها .

- تنظيم اشتراك المنتجين والمصدرين فى الحصول على خدمات هذه المراكز نظير رسوم سنوية بسيطة تتحدد على أساس قدرة صغار المنتجين والمصدرين على تحملها ، وذلك مع تشجيع كبار المنتجين والمصدرين لتقديم تبرعات اختيارية لدعم أنشطة هذه المراكز .

رابعاً : ليس هناك شك فى أن الكثير من شكاوى المصدرين له ما يبرره ، وليس هناك شك فى أن الحكومة تسعى لإزالة أسباب هذ الشكاوى ، وقد صدر العديد من القرارات فى هذا الاتجاه . وقد أشرنا فيما تقدم إلى ضرورة متابعة الحكومة لتنفيذ هذه القرارات فى أسرع وقت ممكن . ونضيف هنا :

- أن القطاع الخاص مدعو لعدم انتظار علاج كل المشاكل ، وإزالة كل المعوقات ، لكى يحقق أقصى معدلات النمو فى الإنتاج والتصدير .

- أنه إذا كان نظام السماح المؤقت قد تم تطويره بحيث أعفى المصدر من الأعباء المرتبطة بتقديم خطاب الضمان المصرفى ، وأصبح يكتفى بضمانات عديمة - أو قليلة - التكلفة بالنسبة

للمصدر ، فإننا نشير إلى ضرورة إسراع الحكومة بدراسة وتطبيق نظام الرد الفورى للضرائب المعروف بـ Tax Rebate System ليحل محل نظام الدروباك ، لما يتمتع به الرد الفورى من مرونة وقواعد واضحة ومحدد سلفا لاسترداد الضرائب والرسوم التى دفعت على الواردات التى تستخدم فى تصنيع منتجات يتم تصديرها .

- ربما تكون مشاكل إجراءات ربط الضرائب وتقديرها وتحصيلها ذات آثار سلبية أقوى ، على المنتجين والمصدرين ، من معدلات الضرائب ذاتها . لذلك مطلوب تدعيم الجهد الذى تبذله وزارة المالية حاليا لعلاج هذه المشاكل وبناء الثقة بين مصلحة الضرائب والممولين ، ونستوعب الانتباه هنا إلى ضرورة ألا يُكتفى بإصدار القرارات الميسرة وإنما يتعين متابعة تنفيذها عند مستويات الإدارة ذات الاحتكاك المباشر بالمولين .

- أنه من المهم تبسيط النظام الضريبى بحيث يقتصر على أقل عدد ممكن من الضرائب ، وتلغى منه الازدواجية خاصة فى تحصيل ضريبة المبيعات ، ودمج نوعيات ضرائب الدمغة فى ضريبة دمغة واحدة للقضاء على التعدد الكبير فى الدمغات المهنية التى لا يقتصر أثرها على ما يتحمله المتعامل مع الأجهزة الحكومية من أعباء مالية وإنما يمتد إلى تبديد فى الوقت ، وإحساس بأن جهات مهنية متعددة تفرض ضرائب مقنعه - تحت مسمى الدمغات المهنية - على المعاملات المختلفة .

- تستطيع الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات أن تلعب دورا فعالا فى تنمية الصادرات المصرية بآلا يكون دورها بالنسبة للصادرات رقابيا بقدر ما يكون ارشاديا بتقديم الاستشارات الفنية للمصدرين حول المواصفات القياسية المقبولة فى الأسواق الخارجية ، والأسعار السائدة بهذه الأسواق طبقا لمستويات جودة البضائع التى يتم تصديرها . وربما يكون من المفيد دراسة اقتراح أن ينقل اختصاص هيئة الرقابة الصناعية فى تحديد نسب المدخلات المستوردة التى تستخدم فى سلع التصدير إلى الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات مع تدعيمها بالإمكانات البشرية والمالية والعينية اللازمة .