

الباب الثاني

بعض المتغيرات الاقتصادية المحلية والعالمية المعاصرة وعلاقتها بالقدرة التنافسية للصادرات الزراعية المصرية

تمهيد:

إن تحقيق تنمية الصادرات الزراعية المصرية مرتبط بقدرتها على تحقيق ميزة تنافسية للسلع تمكنها من النفاذ للأسواق العالمية مع الاندماج الإيجابي في كتل عالمي أو إقليمي له القدرة على مواجهة التكامل مع اقتصاديات الدول المتقدمة . ولقد عقدت مصر عدد من الاتفاقيات مع التكتلات الاقتصادية بغرض الحصول على مزيد من الأسواق للمنتجات المصرية وشروط أفضل للتبادل التجاري ولجذب مزيد من رؤوس الأموال الأجنبية وزيادة الصادرات المصرية بعد أن أصبح التصدير أولوية قومية لتحقيق النمو الاقتصادي .

وبالرغم مما حققته سياسة التجارة الخارجية المصرية من نجاح نسبي في زيادة درجة تنوع الصادرات المصرية بصفة عامة والزراعية منها بصفة خاصة ووصولها إلى كثير من الأسواق العالمية، إلا أنها تواجه ببعض المعوقات الداخلية والخارجية والتي قد تعوق محاولات زيادة الصادرات المصرية من تلك السلع في المستقبل ، وأهم المعوقات الداخلية ما يرتبط بالنظام التسويقي المحلي من مؤسسات ومسالك وخدمات تسويقية ، أما المعوقات الخارجية المتعلقة بسياسة التصدير فتتمثل في التكتلات الاقتصادية للأسواق العالمية والمنافسة الشديدة وشروط اتفاقيات المشاركة من حيث الكمية المطلوبة في الأسواق الخارجية ، ومقابلة الطلب الخارجي في الأسواق التصديرية في الوقت الملائم، والشروط المحددة للمواصفات القياسية ومعايير الجودة والشروط الصحية والبيئية، وتناقص الطاقة الاستيرادية للأسواق الرئيسية المستوردة للسلع الزراعية المصرية، والتقلبات السعرية العالمية مما يؤدي إلى انخفاض الميزة التنافسية للسلع التصديرية الزراعية، الأمر الذي يلقي عبئاً جديداً على كاهل السياسة الاقتصادية المصرية ويدفعها إلى اتخاذ الإجراءات الكفيلة بتحسين الإنتاج كما وكيفا، فلا زال الأمل معقوداً على تنوع الصادرات الزراعية المصرية لتساهم بفعالية في خفض عجز الميزان التجاري .

ومن ثم فقد اشتمل هذا الباب على ثلاثة فصول تناول الأول منها بعض مقومات البنية التصديرية وتأثيرها على الصادرات الزراعية المصرية ، في حين تناول الفصل الثاني بعض الاتفاقيات والتكتلات الدولية وأثرها على القدرة

التنافسية للصادرات الزراعية المصرية ، أما الفصل الثالث والأخير فقد تناول الأسواق الخارجية وسبل النفاذ إليها .

الفصل الأول بعض مقومات البنية التصديرية وتأثيرها على الصادرات الزراعية المصرية

تمهيد:

يحظى النشاط التصديري بأهمية متزايدة ليس فقط في إطار خطة التنمية الاقتصادية للدولة فحسب وإنما أيضا كأسبوعية أولى في المرحلة الثانية لبرنامج الإصلاح الاقتصادي والتكيف الهيكلي، ولقد تبلور الهدف التصديري القومي وتحدد في الوصول بالصادرات المصرية إلى عشرة مليارات من الدولارات بنهاية عام 2005 . وإذا كانت قاعدة الإنتاج تمثل العنصر الأساسي ركيزة للانطلاق التصديرية فان كفاءة وفاعلية البنية الأساسية للتصدير تشكل القاطرة التي عليها تتحرك الصادرات للوصول إلى أهدافها المحددة.

فكفاءة وفاعلية المؤسسات المالية المختصة بشئون الصادرات وقدرة أجهزة التصدير على دعم ومساندة الأنشطة التصديرية، ووجود خطوط ملاحية بحرية وجوية منتظمة تربط موانئ التصدير بموانئ الاستيراد، وتوافر شبكة طرق ومواصلات برية لنقل المنتجات من مواقع الإنتاج إلى موانئ التصدير في سهولة ويسر، وتوافر الكيانات التسويقية القوية القادرة على النفاذ إلى الأسواق الخارجية، والتواجد والاستمرارية فيها فضلا عن توافر قاعدة من المعلومات القوية عن الأسواق الخارجية، كل هذه المقومات تمثل الآليات المحركة للنشاط التصديري في الاتجاه الإيجابي أو تعويقه حال عدم كفاءتها وبالتالي تحجيمها لحركة الصادرات.

والبنية الأساسية للتصدير أو البنية التحتية التجارية بهذا المعنى هي أحد المحددات الرئيسية لحجم النشاط التصديري، ولقد واجهت الصادرات⁽¹⁾ المصرية وما تزال معوقات متعددة نتيجة لعدم توافر الخطوط الملاحية ونقص الفراغات المتاحة للشحن الجوي، وعدم كفاية الطاقة التخزينية بالمطارات والموانئ، ونقص المعلومات وضعف الاتصالات، وعدم كفاية وسائل النقل والبرادات

(1) المعالم الرئيسية للخطة الخمسية الرابعة لوزارة التجارة و التموين في مجال التجارة الخارجية- السياسات وبرامج العمل- وزارة التجارة والتموين- القاهرة- 1997.

وغيرها، كما أسهمت هذه المشكلات إلى جانب عوامل أخرى في ارتفاع التكلفة بصورة غير مبررة مقارنة بالتكاليف المعيارية الدولية، وقد ساعد على ذلك وزاد من وطأته سوء حالة الخدمات المرتبطة بمكونات البنية التحتية وارتفاع تكلفتها مما أفقد الكثير من المنتجات المصرية القدرة التنافسية في الأسواق الدولية، وللأهمية الخاصة لهذا الموضوع فسوف يتم تناول مقومات البنية التصديرية بشيء من التفصيل مع بيان نقاط القوة والضعف فيها ومقترحات التطوير وذلك على النحو التالي:

أولاً : وسائل النقل

1- النقل الجوي:

يأتي النقل الجوي على قائمة وسائل النقل الحديثة التي تتميز عن غيرها بالسرعة في نقل حيازة السلع من مصدريها إلى مستورديها ثم إلى المستهلك النهائي، وذلك بالكميات المناسبة وفي الوقت المناسب وبالجودة المطلوبة من خلال الحفاظ على سلامة وصلاحية المنتجات لاسيما بالنسبة للمنتجات سريعة التلف مثل الخضروات والفواكه الطازجة، ومن خلال تحليل الموقف الراهن للشحن الجوي في مصر يمكن إبراز أهم المحددات التالية:

أ- أداة النقل (الطائرات)

تفتقر مصر إلى طائرات نقل البضائع العملاقة، حيث لا يتوافر لديها سوى طائرة شحن جوى واحدة بوينج 707 ويعزى ذلك إلى سببين رئيسيين وهما:

الأول : القواعد المنظمة لتملك الطائرات تشترط أن لا يقل نصيب المصريين عن 75% من قيمتها كشرط لاكتسابها الجنسية المصرية.
الثاني: ارتفاع أسعار الطائرات علاوة على فرض رسوم جمركية عليها ورسوم خدمات يصل مجموعها إلى 18% منها: 5% رسوم جمركية ، 10% ضريبه مبيعات، 1% مقابل خدمات (قرار وزير المالية رقم 254 لسنة 1993)، 2% مقابل خدمات (قرار وزير المالية رقم 128 لسنة 1996).

ب- الفراغات

عدم توافر الفراغات المتاحة للشحن في الوقت المناسب حيث يقدر العجز حالياً في فراغات الشحن للعواصم الأوروبية الرئيسية بحوالي 700 طن

أسبوعياً⁽¹⁾ ومن المتوقع أن يرتفع هذا العجز مع الزيادة المتوقعة في الصادرات، إذا لم يتم توفير فراغات إضافية على خطوط منتظمة للشحن إلى هذه الدول، حيث لا تتجاوز الفراغات المتاحة لشركة مصر للطيران حالياً 40% من إجمالي الفراغات الكلية المطلوبة ومن ثم فإن النقل غالباً ما يتم على طائرات الركاب وما يعنيه من ارتفاع واضح في تكلفة النقل.

ج- التكاليف المقارنة للشحن من المطارات المصرية

يلاحظ ارتفاع تكاليف النقل من المطارات المصرية بالمقارنة بتكاليف النقل في البلدان الأخرى في المنطقة .

د- التخزين والمناولة

باستثناء مطار القاهرة الدولي لا توجد مطارات أخرى صالحة لمناولة البضائع حيث تعاني المطارات الأخرى من عدم توافر مساحات تخزينية مجهزة لاستقبال السلع المصدرة لحين إتمام إجراءات التصدير أو لحين توافر فراغات على الطائرات، كما لا تتوافر في معظم المطارات محطات لخدمة الشاحنات بما يتناسب وحجم الصادرات.

هـ - الخدمات الأرضية

كانت كافة الخدمات الأرضية حتى وقت قريب حكراً على الحكومة والقطاع العام فضلاً عن ارتفاع تكاليفها بشكل يؤثر على تكلفة المنتجات التصديرية، وبالتالي تضعف من قدرتها التنافسية في الأسواق الخارجية، وفي إطار برنامج الحكومة لتشجيع الصادرات فقد اصدر مجلس الوزراء في جلسته بتاريخ 1997/10/22 مجموعة من القرارات أهمها في خصوصية الخدمات الأرضية هو " السماح للقطاع الخاص بمزاولة الخدمات داخل الموانئ المصرية والتي تشمل عملية الشحن والتفريغ ونقل الحاويات والتوكيلات الملاحية وتموين السفن وإصلاحها وصيانتها والتوريدات البحرية، وذلك لضمان المنافسة مع قطاع الأعمال العام وخفض تكاليف هذه الخدمات بما يحافظ على الإيرادات السيادية للدولة وحقوق العمال".

2- النقل البحري:

بصفة عامة يلاحظ على الأسطول البحري كأحد مقومات البنية التصديرية ما يأتي .:

(1) محمد حمدي سالم (دكتور) ، وسائل زيادة القدرة التنافسية للصادرات المصرية، أكاديمية البحث العلمي والتكنولوجيا، مجلس بحوث العلوم الاقتصادية، مشروع رقم (158)، الجزء الثاني، التقرير الرئيسي، يناير 2001.

- ضعف القدرة والطاقت الاستيعابية لأسطول النقل البحري المصري على نقل الصادرات .
- عدم التوسع فى تملك المصريين للسفن لاشتراط أن يتم سداد قيمة السفينة بالكامل كشرط أساسى لتمتعها بالجنسية المصرية وبالتالي رفع العلم المصري عليها.
- احتكار شركات قطاع الأعمال لفترات طويلة أعمال التوكيلات الملاحية وأعمال الشحن والتفريغ والتخزين (المستودعات) فى الموانىء.
- وقد ركزت قرارات مجلس الوزراء المشار إليها بجلسته بتاريخ 10/22/1997 على السماح للقطاع الخاص بمزاولة الخدمات وأعمال الشحن والتفريغ والتوكيلات الملاحية وتموين السفن ونحوها فيما لا تظهر آثاره إلا بعد مرور فترة كافية لاستقرار الاستثمارات فى تلك المجالات وظهور نتائجها بالتالى على الأداء التصديري والكفاءة التنافسية لصادراتنا فى الأسواق الخارجية.

3- النقل النهري:

يعد النقل النهري من أهم وسائل النقل فى الكثير من دول العالم خاصة تلك التى تتمتع بوجود انهار دائمة الجريان، ورغم أهمية مرفق النقل النهري فى مصر، إلا انه لا يساهم المساهمة الفعالة فى النقل الداخلى رغم توافر مجموعة من الطرق الملاحية.

وللنقل المائى عدة مزايا يمكن الإشارة إلى أهمها فى التالى:

- زيادة حجم الكميات المنقولة فى المرة الواحدة
- القدرة على نقل المهمات والمعدات الثقيلة والتى يتعذر نقلها باستخدام الوسائل الأخرى للنقل لمسافات طويلة.
- يعد النقل النهري من أكثر وسائل النقل وفراً فى تكاليف التشغيل.
- إمكانية النقل مباشرة من البواخر إلى الموانىء دون ما حاجة إلى التراكي أو استغلال أرصفة الميناء وتوفيرها فى أعمال أخرى للشحن.
- من أقل وسائل النقل تلوثاً للبيئة.
- صيانة وتطوير الطرق الملاحية لا يستلزم تكاليف عالية.
- إمكانية تصنيع الوحدات النهريّة محلياً.

ورغم أهمية النقل النهري للتجارة الداخلية والخارجية إلا أن دوره فى هذا الصدد مازال محدوداً لعدة اعتبارات أهمها ما يأتى:-

- ارتفاع الرسوم الجمركية على السفن والقوارب (نحو 30%) يضاف إليها 10% ضريبة مبيعات ورسوم خدمات تصل إلى 3% ليصل مجموع الرسوم المقررة على استيراد السفن والقوارب إلى حوالي 43%.
- التغيير في مناسيب القاع في بعض المناطق مما ينجم عنه تغيير المجرى الملاحي باستمرار الأمر الذي يتعذر معه تحديد المجرى للسفن وبالتالي تعرضها للجنوح.
- باستثناء بعض الموانئ الخاصة بالشركات الصناعية في الوجه القبلي، لا توجد موانئ عامة مجهزة وصالحة لأغراض تشغيل السفن.
- هجرة العمالة من الوحدات النهرية ذات الأجور المنخفضة وتفضيلها العمل بالفنادق والوحدات السياحية.
- صعوبة الظروف المعيشية للعاملين على الوحدات النهرية.
- مشكلات أمنية حيث قد تتعرض الوحدات النهرية لحوادث السطو خاصة في مناطق الصعيد.

4- النقل البري:

- يعتبر قطاع النقل البري عنصراً هاماً من عناصر الاقتصاد القومي، فضلاً عن كونه عنصراً أساسياً لكافة الأنشطة الاقتصادية، وإلى جانب شركات النقل التابعة لقطاع الأعمال العام يوجد أيضاً الوحدات الآتية:
- شركات مساهمة وهي الشركة المصرية الأمريكية للنقل والشحن وشركة الإسماعيلية للنقل.
 - الجمعيات التعاونية للنقل البري حيث توجد لهذا الغرض جمعية بكل محافظة.
 - وحدات نقل غير متخصصة مملوكة للوحدات الإنتاجية (قطاع أعمال عام/ قطاع خاص)
- وتبلغ الطاقة الاجمالية المتاحة حالياً لأسطول نقل البضائع في مصر حوالي 1.34 مليون طن منها 31% لقطاع الأعمال العام والجهات الحكومية و 66% للقطاع الخاص، كما تبلغ الطاقة المتاحة في مصر من الشاحنات أكبر من 20 طن نحو 185 ألف طن.
- ثانياً: الموانئ المصرية وقناة السويس
المعوقات الراهنة للموانئ المصرية:.
- بتحليل الأوضاع الراهنة للموانئ المصرية يمكن إبراز أهم المعوقات المؤثرة سلباً على حركة التجارة الخارجية فيما يلي:

- عدم توافر مساحات تخزينية ملائمة خاصة بالنسبة للمنتجات سريعة التلف.
- ارتفاع أسعار الخدمات المقدمة فى الموانى مع انخفاض نوعية هذه الخدمات نتيجة للاوضاع الاحتكارية التى تتسم بها عملية تقديم الخدمات فيما سيستمر لبعض الوقت إلى أن تؤتى تطبيقات قرارات مجلس الوزراء فى هذا الشأن نتائجها لما يرتبط بها من قرارات استثمارية من جانب القطاع الخاص وهو ما لا يتحقق فورياً بمجرد صدور القرارات التيسيرية.
- ارتفاع الرسوم الجمركية على المعدات التى تعمل داخل الموانى كالأوناش ومعدات الشحن والتفريغ والمناولة، مما يقلل من فرص تطوير أساليب النقل والمناولة داخل المناطق الجمركية وبالتالي يقلل من القدرة على إنجاز عمليات الشحن والتفريغ فى فترات مناسبة، وينعكس أثر ذلك على الشركات المستوردة متمثلاً فى غرامات التأخير فضلاً عن تقليل كفاءة عمليات شحن السلع المصدرة بما يتوافق ومتطلبات الالتزام بمواعيد التوريد.

متطلبات رفع كفاءة وسائل النقل

فى ضوء ما سبق ومع احتمالات التوسع التصديرى خلال الفترة المقبلة فإن الأمر يتطلب رفع كفاءة البنية التجارية وزيادة قدرتها الاستيعابية، وهذا بدوره يستلزم النظر فى اتخاذ الخطوات والإجراءات التيسيرية فى قطاع النقل والموانى وقناة السويس بما يفرزه من فعاليات وذلك على النحو التالى:

1- بالنسبة لوسائل النقل

أولاً : بالنسبة للنقل الجوى:

- تعديل شروط إنشاء شركات الطيران، وإلغاء شرط التملك بحيث يمكن إنشاء شركات طيران بنظام التمويل التأجيرى أو الاستئجار من شركات أخرى.
- توفير قروض ميسرة لتمويل شراء طائرات النقل.
- تنشيط دور القطاع الخاص فى تجهيز المطارات الإقليمية (أسبوط- قويسنا- النزهة- أسوان) كبديل داعم لمطار القاهرة الدولى فيما سيسهم فى تخفيض تكاليف النقل من مراكز الإنتاج بالمحافظات وتقليل الفاقد والتكاليف والمصنعيات أثناء عمليات النقل.

- توسيع طاقات المساحات التخزينية لاستيعاب الحركة المتزايدة للصادرات.
- توفير خدمات التخزين المبرد في المطارات والتي تعد ضرورة لتطوير الصادرات من السلع السريعة التلف والعطب.

ثانياً : بالنسبة للنقل البحري:

- إلغاء الشرط الخاص بضرورة تمويل شراء السفن بالكامل.
- إلغاء القواعد التي تلزم قطاع الأعمال والقطاع الحكومي بالشحن على خطوط مارترانس، حيث أن هذا الاحتكار كان من شأنه تحميل قيمة النولون بعمولة تتراوح ما بين 5 - 7.5% كما تخضع قيمة النولون محملاً بالعمولة لضريبة الأرباح التجارية والصناعية.

ثالثاً: بالنسبة للنقل البري:

- تخفيض الرسوم الجمركية وضريبة المبيعات والرسوم الأخرى ذات الأثر المماثل على الشاحنات الضخمة والبرادات وقطع الغيار اللازمة لها من (45% إلى 20 أو 15%).
- معاملة الاستثمارات في قطاع النقل الداخلي طبقاً لقانون الاستثمار من حيث الإعفاءات الضريبية بصورة مؤقتة لفترة لا تتجاوز ثلاث سنوات.
- توفير التسهيلات الائتمانية لمشروعات النقل بأسعار فائدة مميزة.
- تطبيق مبدأ المعاملة الوطنية لشركات النقل الأجنبية العاملة في مجال النقل الداخلي.

رابعاً: بالنسبة للنقل النهري:-

- إعفاء مستلزمات إنتاج الوحدات النهريّة من الرسوم الجمركية و الضرائب والرسوم ذات الأثر المماثل.
- التطوير والتطهير المستمر للمجرى الملاحي للمساهمة في سرعة مرور الوحدات النهريّة وتجنب جنوح الوحدات وتكاليف الأعطال وتخفيض تكاليف الصيانة.

2- بالنسبة للمواني وقناة السويس

- التوسع في إنشاء محطات داخلية للبضائع تجرى فيها عمليات التخليص الجمركي على غرار ما هو متبع في المدن الصناعية الجديدة مع توفير المساحات التخزينية المناسبة داخل وخارج المواني.
- إعفاء معدات التشغيل داخل المواني من الرسوم الجمركية والرسوم والضرائب الأخرى ذات الأثر المماثل بما يساعد على تحديث هذه الوسائل وفقاً للأنظمة الحديثة.

- التوسع فى إنشاء الأرصفة وتطوير القائم منها للوصول بها إلى ضعف طاقتها الحالية.
 - تحويل كافة الشركات العاملة داخل الموانى فى مجالات الشحن والتفريغ والمناولة والمستودعات بكل مقوماتها إلى اتحاد للناقلين يمثل فى مجلس إدارته كافة الجهات المعنية بأنشطة التجارة الخارجية فى مصر.
 - توحيد نظام الاشراف والتشغيل على أعمال التفريغ والتستيف والتخزين تلافياً للأزدواجية والتكرار.
 - مراجعة نظم ورسوم العبور بقناة السويس بما يتناسب واحتياجات التجارة الخارجية المصرية.
 - تطوير المجرى الملاحي والخدمات الملاحية بما يتناسب وجذب المزيد من التجارة المنقولة بحرا.
- الإطار المؤسسي وتنظيم العملية التصديرية.**

تعد إدارة وتنظيم الصادرات العمود الفقري فى العملية التصديرية التى يستوجب دراستها من خلال التعرف على البنيان المؤسسي للأجهزة والهيئات العاملة فى مجال التصدير، وطبيعة عملها وإدارتها للعملية التصديرية، ومدى ملاءمتها للنهوض بالصادرات.

البنيان المؤسسي للجهات العاملة فى قطاع تصدير الخضر والفاكهة

يشتمل هذا البنيان على العديد من الأجهزة والهيئات الحكومية والخاصة التى تساند هذا القطاع فى القيام بأغراضه المنوطة إليه على المستوى القومي والفردي، وتساعده كذلك على تمثيله فى تعاملاته مع الجهات المعنية دولياً ومحلياً وبما يحقق أغراضه المنشودة بكفاءة ويسر.

ويضم هذا البنيان أجهزة للتخطيط ورسم السياسات ، وأخرى لتنفيذ ومتابعة تلك السياسات، وأجهزة للترويج وتنظيم المعارض ، وأخرى للرقابة النوعية على الصادرات، وأجهزة للتمويل ، وأخرى للمعلومات وذلك بجانب المجالس السلعية الزراعية والهيئات الخاصة الممثلة لمصدري ومنتجي حاصلات الخضر والفاكهة والتى تعبر عن اهتماماتهم وتحمى مصالحهم، وفيما يلي استعراضاً لتلك الأجهزة والهيئات واختصاصاتها:

(1) المجلس الأعلى للتصدير

أنشئ هذا المجلس بموجب قرار رئيس الجمهورية رقم 86 لسنة 1996 ويرأسه رئيس الجمهورية (أو من ينوب عنه) ، وعضوية كل من رئيس مجلس الوزراء ، ووزير التخطيط ، ووزير الزراعة واستصلاح الأراضي، ووزير قطاع الأعمال ، ووزير الدولة للتنمية الإدارية، ووزير البترول ، ووزير التجارة

والتموين ، ووزير الاقتصاد والتعاون الدولي ، ورئيس الجهاز التنفيذي للهيئة العامة للاستثمار ، ومحافظ البنك المركزي المصري ، ورئيس الاتحاد العام للغرف التجارية، ورئيس اتحاد الصناعات، ورئيس اتحاد البنوك ، بالإضافة إلى أربعة من المصدرين، وثلاثة من ذوى الخبرة يصدر باختيارهم جميعاً قرار من رئيس مجلس الوزراء.

ويختص المجلس بالآتي:

- إصدار القرارات واتخاذ الإجراءات الكفيلة بإزالة أية معوقات تؤثر على حركة الصادرات أو تعمل على تقييدها.
- إصدار القرارات اللازمة في مجال تحديد الحوافز التصديرية، والمواصفات الملائمة للسلع المطلوبة بالأسواق الخارجية.
- إجراء التطوير التشريعي للقوانين واللوائح والقرارات المتعلقة بالتصدير.
- إقرار الدراسات التسويقية للمنتجات المصرية في ضوء احتياجات الأسواق الخارجية، وتزويد مصدري السلع الوطنية بنتائج تلك الدراسات، والقيام بكل ما من شأنه الترويج للمنتجات المصرية وفتح أسواق جديدة.
- إنشاء قاعدة بيانات للصادرات المصرية والأسواق الأجنبية بما ييسر حصول المصدرين على البيانات والإحصاءات الدقيقة عن الأسواق الخارجية، وبما يتيح للمستوردين الأجانب المعلومات الكافية عن المنتجات المصرية.

(2) قطاع التجارة الخارجية

يختص قطاع التجارة الخارجية التابع لوزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية صياغة وتنفيذ ومتابعة سياسات التجارة الخارجية ومواجهة المشاكل التجارية مثل الدعم والإغراق، كما يختص بمفاوضة ومراقبة الاتفاقيات التجارية وإعداد الدراسات المطلوبة بالنسبة للتجارة الدولية، ويقوم هذا القطاع بعدة أدوار⁽¹⁾ منها:

- تقديم المقترحات والتوصيات لصناع القرار وتلقى توجيهات الحكومة وإراجها في خطط تنفيذية.
- التعاون مع القطاع الخاص من خلال المجالس السلعية لنقل آراءهم ومقترحاتهم إلى صناع القرار ومعاونتهم في تنظيم شئون القطاع بما يخدم التصدير.

(1) وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية، استراتيجية تنمية الصادرات المصرية، السنة الأولى 2001، مسودة للمناقشة، مارس 2001.

- تجميع وتحليل وعرض المعلومات وإعداد التقارير والبحوث.
- إدارة المشكلات التجارية مثل الدعم والإغراق، حيث يتبع قطاع التجارة الخارجية جهاز مكافحة الإغراق والدعم والذي تم إنشائه خلال عام 1998 بالقانون رقم 161 بشأن حماية الاقتصاد القومي من الآثار الناجمة عن الممارسات الضارة في التجارة الدولية.

(3) مركز تنمية الصادرات المصرية

أنشئ مركز تنمية الصادرات المصرية بموجب القرار الجمهوري رقم 475 لسنة 1979 كهيئة عامة حكومية تتبع وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية بهدف تنشيط الصادرات المصرية السلعية والخدمية إلى الأسواق العالمية، وقد حدد القانون رقم 22 لسنة 1992 اختصاصات المركز في الآتي:

- إقامة نظام لتجميع وتبويب وتخزين ونشر المعلومات التجارية والتسويقية الدولية والوطنية لخدمة قطاع التصدير.
- إعداد البحوث والدراسات السلعية والسوقية لتقييم الإمكانيات التصديرية ودراسة الطاقات الاستيعابية للأسواق الخارجية، ودراسة حوافز التصدير.

- تعريف قطاع التصدير المصري بالفرص التصديرية والتفضيلات الجمركية وغير الجمركية والخدمية في الأسواق الخارجية.

- إقامة نظام تدريبي متكامل لتوفير وتنمية الكفاءات الفنية والإدارية العاملة في مجال التسويق الداخلي والخارجي، ولتدعيم هذا النظام قام مركز تنمية الصادرات بالتعاون مع هيئة التعاون الدولي اليابانية (جايكا) بإنشاء مركز التدريب الإقليمي للتجارة الخارجية.

- القيام بأنشطة الدعاية والترويج للصادرات المصرية وذلك من خلال تنظيم البعثات الترويجية للأسواق الخارجية وتنظيم المعارض المتخصصة بالتنسيق مع الهيئة العامة لشئون المعارض.

- توفير المعلومات المتعلقة بالطرق الحديثة للتعبئة والتغليف للصادرات المصرية ومحطات التعبئة داخل وخارج مصر.

(4) الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات

أنشئت الهيئة عام 1971 بموجب قرار رئيس الجمهورية رقم 1770 كهيئة مستقلة تتبع وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية، ومن أهم أنشطة الهيئة في مجال التصدير ما يلي⁽¹⁾:

(1) فخر الدين أبو العز (دكتور)، دور الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات في تنمية الصادرات الزراعية، ورقة عمل مقدمة إلى مؤتمر تنمية الصادرات الزراعية، الجمعية المصرية للاقتصاد الزراعي، القاهرة، مارس 1997 ص1.

- الرقابة على السلع الزراعية الغذائية المصدرة للخارج للتأكد من مطابقتها للمواصفات القياسية للجودة وامكانية نفاذها للأسواق الخارجية.
- إصدار شهادات المنشأ الدولية للصادرات المصرية سواء الخاضعة منها للرقابة أو غير الخاضعة لها.
- إصدار شهادات الجودة الرسمية بعد إجراء الفحوص اللازمة دعماً للصادرات المصرية بالأسواق الخارجية.
- مشاركة الجمارك في معاينة السلع المعاد تصديرها بنظام السماح المؤقت أو الدروباك.
- تقديم خدمات الإرشاد التصديري في مواقع الإنتاج ومحطات الفرز والتعبئة.

(5) جهاز التمثيل التجاري

يتبع جهاز التمثيل التجاري وزارة الصناعة والتجارة الخارجية، وتتحدد مهمته في وضع الأسس لعلاقات مصر الاقتصادية والتجارية مع دول العالم الخارجي، كما يعتبر هذا القطاع الأداة الرئيسية في مجال تنمية الصادرات من خلال قيامه بالترويج للصادرات ودعم المصدرين وتنظيم الأنشطة التصديرية بالصورة التي تزيد الثقة بالصادرات المصرية وتحسن من قدرتها التنافسية بالأسواق الخارجية، وتتحدد مهام هذا القطاع فيما يلي⁽¹⁾:

- تحديد الأسواق المستهدفة في ضوء إمكاناتها الاستيعابية والفرص المتاحة بها للمنتجات المصرية، وتوفير الأبحاث والدراسات التسويقية التي تقوم بها مكاتب التمثيل (للمثيل التجاري نحو 68 مكتبا منتشرة بدول وقارات العالم).
- تحديد السلع التي تتطلبها الأسواق الخارجية، وأهم المواصفات والسياسات التجارية والمؤسسات العاملة في هذا المجال واختيار الأسلوب الترويجي المناسب.
- تمثيل مصر في المنظمات الاقتصادية الدولية والإقليمية وتعزيز فعالية الدور المصري في تلك المنظمات وتوثيق العلاقات مع التكتلات الاقتصادية، والتفاوض حول إبرام الاتفاقات الثنائية ومتعددة الأطراف المنظمة للعلاقات التجارية.
- متابعة العروض التصديرية المصرية، ودعم المصدر وعمليات التسويق بالخارج، وحل المشاكل التي تعترض المصدر في مختلف الأسواق.

(1) وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية، برنامج وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية لعام 2000.

- التصدي لمشكلات ودعاوى الإغراق التي تواجه الصادرات المصرية بالخارج.

(6) نقطة التجارة الدولية

تتبع نقطة التجارة وزارة الصناعة والتجارة الخارجية، وتم إنشائها بموجب القرار الوزاري رقم 144 لسنة 1998، وتتركز مهامها في توفير قواعد معلومات عن كافة جوانب التجارة الدولية، تعتمد على استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الإلكترونية، وقد تم مؤخرا ربط شبكة معلومات هذه النقطة بشبكة اتصالات مكاتب التمثيل التجاري المتواجدة بالخارج، تقوم أيضا نقطة التجارة الدولية بإعداد دراسات اقتصادية وتحليلية لمساعدة رجال الأعمال والمصدرين على اتخاذ قراراتهم التصديرية.

(7) الهيئة العامة لشئون المعارض والأسواق الدولية.

وهي إحدى الهيئات التابعة لوزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية، وقد تم إنشائها بموجب القرار الجمهوري رقم 323 لسنة 1956 بهدف تنظيم المعارض المصرية والاشتراك في الأسواق الدولية، وذلك من خلال القيام بالمهام التالية:-

- تخطيط وتنظيم عقد المعارض العامة والتخصصية في الأسواق المحلية والدولية، وإصدار تراخيص اشتراك وتنظيم الشركات والأفراد بتلك المعارض، وذلك بجانب مراقبة المشتركين بالمعارض من أجل الحفاظ على جودة وسمعة السلع المصرية.
- الترويج للصادرات المصرية من خلال إعداد حملات للإعلان عن المنتجات المصرية بالخارج، وتنظيم إرسال البعثات التجارية للأسواق الخارجية.

(8) مصلحة الحجر الزراعي

وهي إحدى الهيئات الرقابية التابعة لوزارة الزراعة واستصلاح الأراضي وتختص بالرقابة النوعية على الصادرات والواردات من السلع الزراعية من حيث مطابقتها للمواصفات وخاصة فيما يتعلق بخلوها من الإصابة بالآفات والأمراض النباتية وعدم تعرضها للتلف والفساد.

(9) مصلحة الجمارك

وهي إحدى الهيئات التابعة لوزارة المالية وتتولى تنظيم الإجراءات الجمركية الخاصة بالصادرات والواردات وما يتعلق بها من مدخلات يعاد تصديرها، ومن أهم اختصاصاتها فيما يتعلق بصادرات السلع الزراعية ما يلي:-

- تحصيل ورد الرسوم الجمركية وضرائب المبيعات عن الواردات من المستلزمات التي تستخدم في تعبئة وتغليف السلع الزراعية المصدرة التي تخضع لنظام الدروباك.
- الإفراج الجمركي عن الواردات من المستلزمات التي تستخدم في تعبئة وتغليف السلع الزراعية المصدرة والتي تخضع لنظام السماح المؤقت، ومعاينة السلع المعاد تصديرها والسماح باسترداد الضمانات.
- استخراج الفواتير التجارية وإصدار أذن وبواليص الشحن.

(10) الهيئة المصرية العامة للمواصفات والجودة

وتتولى وضع مقاييس معيارية للسلع والمنتجات الغذائية ومواد التعبئة بهدف المحافظة على سلامة الغذاء، كما تتولى تطبيق المقاييس الغذائية العالمية على السلع الغذائية والعبوات ومستلزمات الإنتاج.

(11) المجلس السلعي للحاصلات الزراعية

أنشئت المجالس السلعية (عدد 12 مجلس سلعي بما فيهم المجلس السلعي للحاصلات الزراعية عدا القطن) بمقتضى القرار الوزاري رقم 521 لسنة 1997 ، وتعد تلك المجالس بمثابة إطار تنظيمي يجمع بين المصدرين والمنتجين ويسعى إلى الربط بين السياسات الإنتاجية والتصديرية من جهة، وخلق الترابط فيما بين القطاع الخاص والقطاع الحكومي من جهة أخرى، وذلك بهدف تنمية الصادرات الزراعية من خلال تعزيز مركزها التنافسي في الأسواق الخارجية.

(12) البنك المصري لتنمية الصادرات

أنشئ هذا البنك بموجب أحكام القانون رقم 59 لسنة 1983 بغرض تنمية الصادرات المصرية من خلال ما يأتي:

- تقديمه للتسهيلات الائتمانية والقروض القصيرة والمتوسطة الأجل للمشروعات التصديرية أو التي تعمل من أجل التصدير.
- تقديم الضمانات المصرفية لتمويل عمليات التصدير للسلع والخدمات.
- إعداد الدراسات التسويقية للمنتجات المصرية وتزويد مصدري السلع الوطنية بنتائج تلك الدراسات.
- القيام بكل ما من شأنه الترويج للمنتجات المصرية بالخارج وفتح أسواق جديدة لها.
- تأمين مصدري السلع الوطنية ضد المخاطر التجارية وغير التجارية من خلال إحدى الشركات التابعة للبنك وهي الشركة المصرية لضمان الصادرات:

- توفير المعلومات المتعلقة بالصادرات المصرية، ويحتفظ البنك بواحد من أكبر المراكز في هذا المجال وهو مركز معلومات التصدير. هذا ويتبع البنك حالياً بالإضافة لما سبق الشركة التجارية لتنمية الصادرات والبنك الأفريقي للتصدير والاستيراد.

ورغم أهمية دور البنك في تنمية الصادرات إلا أن الدلائل تشير إلى أنه لا يقدم أي خدمات أو تسهيلات مصرفية لتمويل الصادرات الزراعية غير التقليدية كالخضر والفاكهة وإنما تترك تلك المهمة للبنوك التجارية⁽¹⁾.

(13) مجلس تيسير إجراءات التصدير

أنشئ هذا المجلس بمقتضى قرار رئيس مجلس الوزراء رقم 1176 لسنة 2000، ويختص بدراسة تطوير أساليب وإجراءات التصدير وعلى الأخص ما يتعلق منها بالنظم الجمركية المختلفة كالدروباك والسماح المؤقت، ويتشكل المجلس من وزراء كل من الزراعة واستصلاح الأراضي، الاقتصاد والتجارة الخارجية، الصناعة والتنمية التكنولوجية، والمالية، وذلك بالإضافة إلى أربعة أعضاء يمثلون المصدرين، ويضم المجلس أمانة فنية تمثل مصلحة الضرائب على المبيعات، الهيئة المصرية العامة للمواصفات والجودة، هيئة الرقابة الصناعية، مصلحة الجمارك، مصلحة الضرائب العامة، هيئة الرقابة على الصادرات والواردات، وقطاع التجارة الخارجية.

(14) الهيئات الخاصة العاملة في مجال التصدير

يتولى تصدير حاصلات الخضر و الفاكهة المصرية العديد من الشركات الخاصة وان كان عدد قليل منهم فقط (حوالي 20 مصدر) يستحوذ على النسبة الأعظم من تلك الصادرات، وأغلب مصدري الخضر والفاكهة غير منتجين لها، وهناك العديد من الهيئات التي تضم المصدرين وتقدم لهم العديد من الخدمات، وتعتبر عن اهتماماتهم وتحمي مصالحهم، فضلاً عن قيامها بتوفير الحماية القانونية لهم، إلا أن معظم تلك الهيئات لا تتولى بنفسها أو باسمها عمليات التصدير، ومنها الاتحاد العام لمنتجي ومصدري الحاصلات البستانية، إتحاد الغرف التجارية، جمعيات رجال الأعمال، جمعية المصدرين المصريين، ومن أحدث وأشهر الجمعيات الخاصة التي تضم مصدري الحاصلات البستانية فقط "جمعية النهوض بصادرات الحاصلات البستانية "HEIA" وقد تم تأسيسها عام

(1) رجب حسن أحمد حسن، دراسة اقتصادية للإمكانيات التصديرية لبعض الزروع المصرية غير التقليدية، رسالة ماجستير، قسم الاقتصاد الزراعي، كلية الزراعة، جامعة عين شمس، 1995.

1996 وبدأت عملها عام 1997 وتهدف الجمعية إلى تحقيق نمو متواصل للصادرات من المحاصيل البستانية مع تنوعها وتدعيم تواجدها بالخارج، وفي سبيل ذلك تقوم الجمعية بالأنشطة والمهام التالية:-

- تأهيل الكوادر البشرية من خلال تنظيم البرامج التدريبية لأعضائها في مجال إعداد القيادات الإدارية، الإدارة المزرعية، إدارة الجودة، وتدريب النوع.
- إرسال بعثات استكشافية للأسواق الخارجية لتحديد واختيار الفرص التسويقية.
- العمل على ضمان تمتع الصادرات المصرية بمعايير الجودة القياسية وضمن الالتزام بنظام إدارة الجودة (Good Agri. Practice (GAP وذلك بإعداد الإداريين والمفتشين المؤهلين لفحص جودة الصادرات.
- العمل على توفير البنية التنظيمية والتشريعية و السياسات التي من شأنها تشجيع الصادرات من الحاصلات البستانية.
- نشر المعلومات التسويقية من خلال تقارير ربع سنوية.
- إجراء الترتيبات التي من شأنها توفير وسائل النقل البرية (المبردة والبحرية و الجوية، وإنشاء الساحة المبردة بمطار القاهرة لضمان جودة الصادرات من الحاصلات البستانية.
- توفير مستلزمات الإنتاج لأعضائها واستقدام خبراء أجنبي للمساعدة في تطوير الإنتاج الزراعي للأعضاء.

الإطار التشريعي للإجراءات والتشريعات المنظمة لعملية التصدير⁽¹⁾

أولاً : إجراءات التصدير

تمر عملية تصدير حاصلات الخضر والفاكهة بالعديد من الإجراءات المصرفية والرقابية و الجمركية وغيرها التي تهدف في المقام الأول إلى حماية حقوق المصدر والحفاظ على سمعة الصادرات المصرية بالخارج، وتشجيعاً لعملية التصدير قدمت الدولة العديد من التسهيلات التي أدت إلى خفض إجراءات التصدير من 134 إجراء إلى نحو 33 إجراء فقط والتي ساعدت على توفير الكثير من وقت وجهد ومال القائمين بعملية التصدير، كما ساهمت تلك الإجراءات (باستثناء القليل منها) في دفع عجلة التصدير لحد ما في السنوات القليلة الماضية.

(1) وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية، مركز تنمية الصادرات المصرية، قطاع التجارة الخارجية، الدليل الإرشادي للمصدرين الجدد، جمهورية مصر العربية، يناير 2001.

وفيما يلي إشارة لأهم تلك الإجراءات

(1) إجراءات التسجيل لقيّد المصدرين

يتعين على المصدر سواء كان شخصاً طبيعياً أو اعتبارياً لكي يمارس نشاطه التصديري أن يكون مقيداً بسجل المصدرين والذي يشترط للقيّد به ما يلي:

- أن يكون المصدر مقيداً بالسجل التجاري.
- ألا يقل رأس ماله المثبوت بالسجل التجاري عند طلب القيد عن (3) آلاف جنيهاً بالنسبة للأشخاص الطبيعيين وعن (10) آلاف جنيهاً بالنسبة للأشخاص الاعتباريين.
- ألا يكون من العاملين بالحكومة أو قطاع الأعمال.
- ألا يكون قد أشهر إفلاسه فيما قبل، أو سبق الحكم عليه بعقوبة جنائية أو أي عقوبة مقيدة للحرية.

ويتقدم طالب التسجيل إذا ما توفرت لديه تلك الشروط بطلب مدعم بالمستندات التي تفي بذلك إلى الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات لاتمام إجراءات القيد في سجل المصدرين، وذلك نظير رسوم قدرها (105) جنيهاً فقط.

ورغم هذا التيسير في الإجراءات التي استهدفت تشجيع أكبر عدد من الأشخاص أو الشركات للدخول في مجال التصدير إلا أن ذلك قد قوبل بتحفظ العديد من المصدرين وخاصة الكبار منهم بدعوة أن ذلك قد فتح المجال أمام العديد من الأشخاص للعمل في مجال تصدير حاصلات الخضر والفاكهة بدون سابق خبره أو علم أو دراسة كاملة ومسبقة لكل جوانب عملية التسويق، مما قد يضر بسمعة الصادرات المصرية، الأمر الذي يتطلب ضرورة وضع الضوابط والمعايير لضمان تأهيل تلك الفئة قبل السماح لها بالدخول في مجال التصدير.

وجدير بالإشارة أن الإجراءات التصديرية تبدأ عادة بعد أن يتم الاتفاق بين المصدر والمستورد الأجنبي على العروض المقدمة من حيث الكميات، المواصفات، التعبئة، المواعيد، الأسعار، شروط التسليم ونظام الدفع وغيرها، بعدها يبدأ المصدر في إعداد وتجهيز وإستيفاء مستندات التصدير والتي يتعامل خلالها مع العديد من الجهات المختصة منها هيئة الرقابة على الصادرات والواردات، البنوك التجارية، شركات التأمين، وكلاء الشحن، هيئة الميناء، الجمارك وغيرها، ومن أهم تلك المستندات الفاتورة التجارية، كشف العبوة، شهادة المنشأ، شهادة التأمين، خطاب الاعتماد، بوليصة الصرف، يقوم المصدر بعد ذلك بعمل الإجراءات التالية:-

(2) إجراءات الفحص

يتعين على المصدر الحصول على موافقة الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات بالنسبة للسلع التي تخضع إجبارياً لهذا الفحص ، ويخضع لهذا الفحص من محاصيل الخضر البطاطس، الثوم الطازج، والبصل الطازج فقط، أما باقي الأصناف فيترك فحصها اختيارياً بناء على رغبة المصدرين. ويتم فحص السلعة بناء على طلب مقدم من المصدر إلى أحد فروع الهيئة، وبعد سداده للرسوم المقررة لذلك ، كما يجوز اتمام إجراءات الفحص في أماكن الإنتاج بناء على طلب المصدر، هذا ويتم الفحص وإصدار شهادة بالموافقة (أي باستيفائها للشروط والمواصفات المحددة من قبل الجهات المختصة) على وجه السرعة بالنسبة للسلع سريعة التلف والتي غالباً ما تشحن بالطائرات، أما باقي السلع فيتم إصدار الشهادة لها خلال 24 ساعة من تاريخ الفحص، ويمكن أن تكتفي الهيئة باعتماد شهادات الفحص التي تصدر من الجهات الحكومية المختصة قانوناً بذلك.

وتيسيراً لإجراءات الرقابة والفحص على السلع التصديرية تم اخضاع كافة الجهات الرقابية في المواني تحت اشراف الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات، حيث يتم الفحص والرقابة على مرحلة واحدة تشترك فيها سائر الجهات المنوط بها ذلك طبقاً للتشريعات المنظمة لاختصاصاتها، ويشمل ذلك ما يتعلق بالحجر الزراعي والصحي والبيطري والاشعاعي وغيرها، ورغم أن هذا الاجراء استهدف سرعة انجاز عمليات الفحص، إلا أن التطبيق العملي اوضح انه قد أسفر عن مزيد من التعقيدات الإدارية .

(3) الإجراءات الجمركية

تتم تلك الإجراءات داخل الجمرك بميناء التصدير وتبدأ بتقديم شهادة الإجراءات الجمركية (استمارة 13 ك.م)، وتنتهي بتسليم مستندات الشحن عند باب المنفذ الجمركي وذلك خلال عدد من الخطوات البسيطة والسريعة نعرضها فيما يلي:-

- التقدم بشهادة الصادر ونموذج 13 ك.م للدائرة الجمركية مرفقاً بها المستندات التالية: فاتورة تتضمن تفاصيل الرسالة المصدرة، بيان العبوة، صورة القيد بسجل المصدرين، موافقات جهات الرقابة النوعية في حالة ما إذا كانت الرسالة متضمنة سلعا تتطلب ذلك.

- استيفاء كارتته الدخول للجنة الجمركية بعدد طرود الرسالة ونوعها ووسيلة النقل، حيث تقوم بعدها اللجنة الجمركية المختصة بالتحقيق ومعاينة الرسالة.

- الحصول على إذن الأفراد وأذن الشحن، بعدها يتوجه المصدر مع الرسالة إلى ساحة الشحن.

وجدير بالإشارة أنه إذا كانت السلعة التصديرية قد اعتمدت على مدخلات تخضع لنظام الدروباك أو السماح المؤقت فإنها تمر بمجموعة من الإجراءات الجمركية الأكثر تشدداً وتعقيداً والتي تمثل من وجهة نظر المصدرين أحد معوقات تنمية الصادرات من الخضر والفاكهة.

(4) إجراءات الشحن

بعد الانتهاء من الإجراءات الجمركية يقوم المصدر بتقديم مستندات الشحن (طلب، وأذن ، بوليصة الشحن) إلى التوكيل الملاحي لإتمام عملية الشحن.

أهم المعوقات التي تواجه زيادة الصادرات الزراعية المصرية

تعتبر تنمية الصادرات الزراعية وزيادتها هدفاً رئيسياً لخفض العجز في الميزان التجاري والذي تزايد في السنوات الأخيرة بدرجة كبيرة، ويكون الأمل معقوداً على بعض أنواع السلع الزراعية تقليدية التصدير والتي كان لبعضها مراكز متقدمة في الأسواق العالمية سابقاً وفقدته لعدة أسباب كالقطن والبصل والبرتقال، أو ما يمكن أن تحتله البعض الأخر من السلع الزراعية في السوق الخارجية نتيجة للظروف الإنتاجية والبيئية الملائمة لإنتاجها في مصر كالنباتات الطبية والعطرية وزهور القطف وبعض الزروع الخضرية والفاكهية كالبطاطس والعنب والمانجو والفاصوليا الخضراء. ولعل تحديد أهم المعوقات التي تواجه زيادة الصادرات الزراعية المصرية يمكن أن يسهم في وضع الخطط والاستراتيجيات التي تساعد على إزالتها ومن ثم تتبوا الصادرات الزراعية المكانة المرجوة وتحقق معدلات النمو المستهدفة، وتتمثل أهم المعوقات التي تواجه زيادة الصادرات الزراعية المصرية فيما يلي:-

أولاً : المعوقات المحلية

1- عدم ملائمة الإنتاج لمتطلبات الأسواق الخارجية

أدى اتجاه الصادرات الزراعية المصرية قبل فترة التحرر إلى أسواق الكتلة الشرقية والتي كانت تتم وفقاً لاتفاقيات ثنائية بالإضافة إلى عدم اهتمام تلك

الأسواق بجودة المنتج واستيعابها لكميات كبيرة من الإنتاج إلى عدم اهتمام المنتج الزراعي بتطوير الإنتاج وتحسين نوعيته وهو الأمر الذي أدى إلى تدهور درجة الجودة لتلك المنتجات، ومن ثم تعذر دخول هذا الإنتاج إلى الأسواق الغربية والتي تهتم بالجودة بدرجة كبيرة كما أن تغير الظروف بعد تطبيق سياسات الانفتاح والتحرر الاقتصادي وتفكك الاتحاد السوفيتي وانهيار الكتلة الشرقية لم يستطع المنتج الزراعي التقليدي أن يغير من أسلوبه خاصة في ظل عدم توافر فرص تصديرية يمكن أن تسهم في تغيير نوعية المنتج الزراعي.

2- ارتفاع أسعار مستلزمات الإنتاج

واجه القطاع الزراعي بعد تطبيق سياسات التحرر الاقتصادي وتحديد الأسعار وفقا لقوى العرض والطلب وإلغاء الدعم الذي كانت تقدمه الدولة لبعض مستلزمات الإنتاج ارتفاع أسعار مستلزمات الإنتاج خاصة ما يتعلق بتلك المستلزمات التي رفع الدعم عنها وهو ما أدى إلى ارتفاع تكلفة الإنتاج من ثم انعكس على أسعار المنتجات النهائية والتي ارتفعت بدرجة كبيرة مما لم يعد بالإمكان منافسة السلع المماثلة بالأسواق الأخرى الأقل تكلفة الأمر الذي أثر بشكل واضح على القدرة التنافسية للعديد من المنتجات الزراعية المصرية.

3- انخفاض كفاءة العمليات التسويقية المختلفة وارتفاع أسعارها.

لا تتأثر الصادرات الزراعية بنوعية ومواصفات المنتج الزراعي فقط ، بل هناك بعض العمليات التسويقية الأخرى التي تؤثر على تلك الصادرات، وأهم تلك العمليات التسويقية ما يرتبط بعمليات الفرز والتدريج و التعبئة والنقل والتخزين، ويتصف أداء تلك العمليات بانخفاض الكفاءة وارتفاع أسعارها وهو الأمر الذي يسهم في انخفاض الصادرات والتأثير سلبا على القدرات التنافسية للسلع الزراعية المصرية في الأسواق الخارجية.

4- عدم توافر المعلومات التسويقية

ويواجه المنتج الزراعي المصري مشكلة أساسية وهي قيامه بالإنتاج في ظل عدم توافر المعلومات السوقية سواء الداخلية أو الخارجية، وبالنسبة للسوق الخارجي فإنه لا تتوافر للمنتج المصري أي معلومات عن الأسعار واحتمالات تغيرها، أو درجة المنافسة، ومواعيد ظهور الإنتاج في الأسواق المنافسة، أو حتى المواصفات المطلوبة للسلعة المصدرة، وأهم الدول المنافسة للإنتاج المصري ومواعيد صادراتها ومن ثم فإن المنتج الزراعي في ظل تلك الظروف يواجه صعوبة كبيرة في اتخاذ قرار الإنتاج للسوق الخارجي.

5- ضعف تكاملية السياسات الدافعة للتصدير

لم تسهم إجراءات الإصلاح الاقتصادي والخصخصة في تنمية الصادرات الزراعية، حيث لم تكن إجراءات تحرير التجارة الخارجية وسعر الصرف ورسوم التصدير وحدها كافية لإزالة معوقات تنمية الصادرات ، حيث انخفضت صادرات بعض السلع الزراعية، وتعرض البعض الآخر منها للتذبذب بدرجة بلغت في بعض السلع لأقل من 50% وهو الأمر الذي يشير إلى وجود معوقات أساسية أخرى غير إجراءات تحرير التجارة الخارجية يجب العمل على علاجها ومن أهم تلك الجوانب هو عدم وجود سياسة دافعة للتصدير تكون مدعمة من قبل الدولة، وتتمثل أهم الجوانب الخاصة بالسياسات الدافعة للتصدير فيما يلي:

أ- ضعف القدرات التسويقية

ويعزى ذلك إلى قصور النواحي الإدارية والتنظيمية المرتبطة بالعملية التصديرية وضآلة الإنفاق على البحوث والتطوير وعدم المعرفة بأذواق المستهلكين واحتياجات الأسواق المختلفة.

ب- محدودية الشركات المتخصصة في إعداد المحاصيل للتصدير.

لا توجد شركات متخصصة في مجال إعداد المحاصيل للتصدير مثل الفرز والحفظ والتبريد والتعبئة وذلك لأن دخول الصادرات المصرية إلى الأسواق الدولية يستلزم إعدادها بصورة جيدة وهو ما لا يتوافر للمنتجين العاديين.

ج- ارتفاع تكاليف النقل الداخلي والخارجي

حيث يلاحظ ارتفاع تكاليف النقل الداخلي والخارجي مقارنة بالدول الأخرى ويؤدي ذلك إلى ارتفاع نفقات التسويق وبالتالي انخفاض هامش الربح الممكن تحقيقه من عملية التصدير مما يصعب على السلع الزراعية المنافسة في الأسواق الخارجية.

د- ضعف التسهيلات الائتمانية لتمويل الصادرات.

لا يتوافر للمصدرين بصفة عامة والزراعيين بصفة خاصة المزايا والحوافز التي تمكنهم من زيادة وتنمية صادراتهم إلى الأسواق الخارجية، وذلك باستثناء تخفيض محدود على سعر الفائدة للتسهيلات الائتمانية للعمليات التصديرية، وهو ما يتطلب العمل على إيجاد سياسة عامة لتحفيز المصدرين خاصة الزراعيين لزيادة صادراتهم.

ثانياً: المعوقات الخارجية

تواجه صادرات مصر الزراعية العديد من المعوقات المتعلقة بالأسواق الخارجية والتي يمكن بيان أهمها فيما يلي:

- التشريعات والاشتراطات المقيدة لصادرات مصر من الخضر بالدول المستوردة من خلال مجموعة الممارسات الحمائية التي تفرضها الدول الأوروبية والتي تبدو في مظهرها متفقة مع قواعد تحرير التجارة العالمية التي تقضى بها اتفاقية الجات، ولكن الواقع يشير إلى عكس ذلك، وقد أخذت تلك الحماية أشكالاً متعددة ومجحفة ضد الصادرات المصرية منها التعقيدات الإدارية وفرض الحصص الكمية والموسمية، مع وضع رسوم فائقة على الكميات التي تتعدى تلك الحصص، فضلاً عن التشدد في الفحص والإجراءات والعقوبات كما يحدث بالنسبة لصادرات البطاطس، فعلى الرغم من النظم والاحتياطات المتعلقة بزراعة البطاطس المصدرة إلى الاتحاد الأوروبي التي تم وضعها بالاتفاق مع الحكومة المصرية سواء فيما يختص باستيراد النقاوي من الاتحاد الأوروبي وتحديد مناطق معتمدة لزراعتها، وضرورة موافقة الاتحاد الأوروبي على المحطات التي ستولى تعبئتها وغيرها، فإن الاتحاد الأوروبي يضع شرطاً مجحفاً أمام صادرات البطاطس المصرية مفاده حظر استيراد البطاطس المصرية إذا ما تم اكتشاف خمس حالات فقط مصابة، بالعفن البنى وقد اصدرت بالفعل اللجنة الأوروبية قراراً هذا الموسم بوقف استيراد البطاطس المصرية نتيجة اكتشاف ثمانية حبات فقط مصابة بالعفن البنى من ضمن ما يقرب من 140 ألف طن بطاطس تم تصديرها إلى دول الاتحاد الأوروبي، الأمر الذي سيؤثر على عائد استثمارات قدرها 450 مليون جنيه هي قيمة محطات فرز وتجهيز وتخزين وتعبئة البطاطس المعده للتصدير في مصر، فضلاً عن ما يسببه مثل هذا القرار من خسائر كبيرة للمصدرين وللاقتصاد القومي، وفي المقابل لا تستخدم دول الاتحاد الأوروبي نفس أسلوب الفحص المتشدد الذي يطبق على مصر مع باقي الدول المصدرة للبطاطس كإسرائيل وقبرص والمغرب والأردن.

- غياب الإدارة السليمة لتسويق صادراتنا بالأسواق الخارجية نتيجة لغياب التنسيق فيما بين المصدرين وتكالبهم على التصدير بكميات كبيرة خلال موسم التصدير ومن ثم قيامهم بالتضارب على الأسعار بتلك الأسواق.

- زيادة حدة المنافسة فيما بين صادرات الدول المختلفة بالأسواق العالمية، وانخفاض أسعار العديد من الدول المنافسة لصادرات مصر مثل أسبانيا وقبرص وإسرائيل وغيرها نتيجة لما تقدمه تلك الدول لمصدريها من تسهيلات ودعم غير مباشر.

- عدم وجود شركات تسويق كبرى مصرية متخصصة ومن ثم عدم توافر مكاتب تسويق لنا بالخارج يمكنها الترويج والتسويق للصادرات والتعرف عن قرب على التحولات المستمرة في أنماط وتفضيلات المستهلكين والتطورات في السلع المنافسة حتى يمكن رسم خطط تصديرية سليمة تتفق وظروف تلك الأسواق، كما تتحمل تلك المكاتب نيابة عن المصدرين عبء التعامل مع الموردين بالأسواق المختلفة والتي تقع عليهم مسئولية توريد واردات الخضر إلى محلات السوبر ماركت بهذه الأسواق ، وتنظيم ومراقبة توزيع الخضر خلال المواسم بما يضمن بيعها بأفضل الأسعار واستقرار الطلب عليها في تلك الأسواق .
- اضطرار العديد من المصدرين للبيع بأسلوب الأمانة ، ومن ثم زيادة درجة المخاطرة وتعرضهم لخسائر كبيرة ، أو تحملهم لهامش ربح ضئيل في أفضل الأحوال ، خاصة في ظل عدم وجود مكاتب تجارية بالخارج تتولى مهمة متابعة رد مستحقات المصدرين من جهة ، وعدم وجود ضمان أو تأمين كافي على الصادرات ضد المخاطر التجارية وغير التجارية من جهة أخرى .
- عدم وجود معارض ومراكز تجارية مصرية دائمة بالأسواق الخارجية تتولى الترويج للصادرات .

المحاور الرئيسية لتنمية الصادرات الزراعية المصرية

على الرغم مما تحوزه مصر من عوامل ومقومات متمثلة في إمكانيات موردية وظروف مناخية وموقع جغرافي متميز، إلا أنها لم تستطيع أن تحقق مستويات معقولة من الصادرات الزراعية والتي يمكن أن تسهم في خفض العجز في الميزان التجاري ودفع عجلة التنمية بالبلاد، ويستلزم الأمر العمل على تعزيز وتطوير لتلك العوامل والمعوقات للانطلاق بالقطاع الزراعي نحو تحقيق معدلات تصديرية كبيرة، ويمكن تحديد المحاور الرئيسية لاجداث التنمية المطلوبة للصادرات الزراعية في النقاط التالية:

أولا : معايير الجودة ومراعاة الاعتبارات الصحية و البيئية.

أصبحت معايير الجودة ومراعاة الاعتبارات الصحية و البيئية من أهم القضايا المرتبطة بتبادل السلع التجارية خاصة السلع الغذائية، ولا يكون من قبيل المبالغة القول بأنه بعد التوقيع على اتفاقية الجات وتطبيقها أصبحت معايير الجودة والمعايير البيئية من أهم العوامل المؤثرة على تجارة السلع

الزراعية. فمعايير الجودة والمواصفات ومراعاة الاعتبارات الصحية والبيئية لا تقتصر على الشكل واللون والحجم بل تشمل كافة معاملات ما قبل وبعد الحصاد، حيث تتصل بما يمكن أن يرتبط بالسلعة نتيجة الإصابة المرضية، وما يمكن أن يتعلق بالمنتج نتيجة استخدام الكيماويات والمبيدات، وكذلك ما يمكن أن يتأثر بالعبوات ومدى سلامتها صحياً وامكانية التخلص منها دون أضرار بيئية، ومواد التعبئة من مواد اللصق والتخريم والربط والبيانات على العبوات، هذا بالإضافة إلى الاشتراطات الخاصة بالمنشآت التجهيزية مثل محطات الفرز والتعبئة والتخزين ووسائل النقل والتداول وشروط العمل والعاملين بها.

وقد منحت اتفاقية الجات كل دولة على حده الحق في وضع وتطبيق ما تراه من قوانين وإجراءات أكثر تشدداً لحماية الحياة والصحة للإنسان والحيوان والنبات، طالما كان مبرراً وعلى أسس ودلائل علمية، ومن الملاحظ أن اشتراطات الجودة والمواصفات واعتبارات الصحة والبيئة أخذت كثير من الدول في تطبيقها خاصة دول الاتحاد الأوروبي وهي التي تستحوذ على نسبة كبيرة من الصادرات المصرية. وبدأت كثير من الدول في أوروبا الشرقية أو دول آسيا وكذلك بعض الدول العربية في تطبيق هذه المعايير أيضاً. ولا شك أن معايير الجودة والمواصفات واشتراطات الصحة والبيئة سوف تكون عائقاً أمام الصادرات المصرية إذا لم يتم إدخالها في الاعتبار، حيث لازالت تعاني الكثير من الصادرات الزراعية المصرية بنسب متفاوتة من مشكلات الجودة واشتراطات الصحة والبيئة، ومن ثم فإن الأمر يستلزم حسم تلك المشكلة ومواجهتها، ويتم ذلك من خلال العمل في عدة اتجاهات.

- المعرفة والعلم بكافة أبعاد عناصر الجودة والمواصفات لكل دولة مستوردة ومتابعة ما يطرأ عليها من تعديلات.
- خلق وعي عام لدى أطراف العملية الإنتاجية في القطاع الزراعي بأهمية الأخذ باعتبارات الجودة والمواصفات والممارسات الصحية، وتأثير ذلك على الاقتصاد المصري.
- وضع وتطبيق نظم فعالة للرقابة والمتابعة في مختلف مراحل العملية الإنتاجية قبل وبعد الحصاد مع وجود نظام ردع للمخالفين.

ثانياً: نظم المعلومات والدراسات والبحوث التصديرية

يشهد العالم طفرة هائلة في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وأصبحت حيازة واستغلال نظم المعلومات الحديثة أحد عناصر التفوق وبدونها لا يمكن البقاء في المنافسة التصديرية الدولية، وحقيقة الأمر توجد فجوة متسعة بين ما يدور في العالم وما يحدث في مصر، حيث غالباً ما لا تتوفر المعلومات المرتبطة

بالتصدير والأسواق، وإذا توافرت تفتقر إلى الوفرة والكفاية، وعلى الرغم مما حدث من محاولات التطوير في هذا المجال فإن الحال يعكس أهمية بذل جهد كبير في هذا المجال.

ينطبق الحال أيضا على مجال الدراسات والبحوث في مجال النشاط التصديري، حيث غالبا ما تكون غائبة على الرغم من أهميتها خاصة فيما يتعلق بالرؤية المستقبلية حول اتجاهات وأحوال الأسواق ورسم الخطط والبرامج والسياسات ووضع بدائل التدخل والعلاج، هذا بالإضافة إلى أنها تقوم على جهود فردية محدودة القدرة ومن ثم فإن الأمر يتطلب الاتجاه نحو العمل على:

- بناء شبكة من المعلومات الدولية لتوفير المعلومات للمصدرين.
- تطوير وتحديث نظم المعلومات وإتاحتها للمصدرين.
- وضع تصور بالرؤية المستقبلية للصادرات المصرية الزراعية
- ربط الخطط البحثية بالاحتياجات الخاصة بالأسواق الخارجية.

ثالثا: التركيب والسلوك السوقي للوحدات التصديرية

يختلف التركيب والسلوك السوقي للوحدات التصديرية عن نظيره للوحدات الإنتاجية، وتعتمد التجارة الدولية على العديد من عناصر القوة، حيث يسيطر على مقادير التجارة الدولية الشركات العملاقة، وقد أدى ذلك إلى محاولة العديد من الدول في خلق تلك الشركات العملاقة من خلال منظومة تصديرية على المستوى العام للدولة تتكامل فيها افقياً ورأسياً كافة الوحدات العاملة في المجالات المتجانسة.

ويتسم التركيب السوقي للصادرات الزراعية المصرية بعدة مظاهر:

- لا يقوم بالنشاط التصديري الفعلى مالا يزيد عن 10% من الوحدات الموجودة والتي يتوافر لها الصلاحية الرسمية لممارسة هذا النشاط والمقدر عددها ببضعة الاف، ويقوم الكثيرون من المصدرين بممارسة النشاط التصديري بشكل غير متخصص وغير منتظم سوى انتهاز الفرص الحالية بغض النظر عن المكاسب أو الخسائر على المستوى العام.
- لا يوجد تكامل بين الوحدات العاملة في مجال تصدير المنتجات الزراعية سواء على المستوى الأفقي والرأسي وهو ما يؤدي إلى قصور كفاءة الأداء العام وانعكاسه على حساب الأداء التصديري العام.
- لا يتوافر لدى كبار وصغار المنتجين في الأراضي القديمة والجديدة المعرفة الكاملة بالنشاط التصديري والمعاملات المطلوبة قبل وبعد الحصاد لدفع تنمية الصادرات.

وعلى الرغم من تحقق في هذا المجال فلا يزال يوجد الكثير مما يلزم عمله في مجال تنظيم هذا القطاع ويمكن في ذلك الأخذ من تجارب وخبرات الدول المختلفة خاصة ما يتعلق بإقامة الشركات الكبرى للتصدير، وكذلك التطوير المؤسسي والإداري للأجهزة الحكومية ذات العلاقة بالنشاط التصديري وذلك لدعم وتشجيع النشاط التصديري والمصدرين.

رابعاً : وسائل الشحن ومستلزمات التصدير.

تعتمد صناعة التصدير للمنتجات الزراعية بدرجة كبيرة على شركات غير وطنية، وذلك سواء فيما يتعلق بوسائل النقل المختلفة أو مواد التعبئة والعبوات، حيث يوجد قدر محدود للشركات الوطنية في تلك المجالات، والباقي يكون لشركات أجنبية.

وعلى الرغم من تجنيه الخزانه العامة من بعض الرسوم والجمارك على وسائل الشحن العابرة والمستلزمات والمواد المستوردة، إلا أن ما تخسره البلاد من عدم وجود شركات وطنية في مجالات النقل الخارجي واقامة صناعة وطنية وحديثة ومتطورة لإنتاج مواد التعبئة يكون اكبر من تلك المكاسب ، ومن ثم فإن الأمر يتطلب اقتحام الاستثمارات الوطنية تلك المجالات كضرورة حيوية لتنمية الصادرات وتعزيز المنافسة الدولية وتعظيم الحصيلة الصافية من عوائد النشاطات التصديرية.

خامساً: ساعات ونفقات الشحن الخارجي

تتميز الصادرات الزراعية بعدة سمات منها موسمية التدفق والضخامة النسبية وسرعة القابلية للتلف وهو ما يتطلب ساعات كبيرة من الشحن في فترات معينة، كما أن هذه الساعات تكون مجهزة بمواصفات معينة وهو ما أدى إلى ارتفاع نفقات الشحن في حالة توافرها، وبصفة عامة فإن الشحن الخارجي يتصف بعدم كفايته التصديرية، هذا بالإضافة إلى ارتفاع تكلفته وهو ما يؤدي إلى انخفاض الميزة التنافسية للصادرات المصرية في الوصول في الوقت المناسب وبالتكلفة الأقل. وبالنسبة للظروف المصرية تزداد تلك المشكلة نظراً لعدة عوامل أهمها:-

- اعتماد النظام التصديري على وسائل الشحن الجوي وهي أكثر تكلفة نتيجة لظروف المنتجات الزراعية.
- عدم كفاية الفراغات المتاحة، وعدم انتظام خطوط الشحن للسلع الزراعية.
- تفاوت رسوم الشحن بين شركات الطيران المختلفة.

- عدم توافر وسائل شحن برية وطنية، واستخدام وسائل غير وطنية تتعرض عند الحدود لإجراءات معقدة وتحمل نفقات كبيرة. وفي هذا المجال فإن الأمر يستلزم دخول الدولة في هذا المجال لأنه الاستثمار من قبل القطاع الخاص يكون قليل خاصة في البداية، كما يتطلب دعم الدولة للمصدرين وتخفيف الأعباء والرسوم المفروضة لنقل المنتجات للأسواق الخارجية مما يسهم في خفض التكلفة التصديرية ويزيد القدرات التنافسية للسلع المصرية في الخارج.

الفصل الثاني

بعض الاتفاقيات والتكتلات الدولية وأثرها على القدرة التنافسية للصادرات الزراعية المصرية

تمهيد:

لما كانت سياسة تنمية الصادرات في إطارها العام تعتمد على إيجاد البنية الأساسية التي تمهد للسلع الوطنية اختراق الأسواق من خلال ما تفرضه من قيود أو ما توفره من امتيازات لذلك سوف يتضمن هذا الجزء استعراض ما هو قائم من اتفاقيات أو الجاري التفاوض بشأنها حتى يستطيع المصدر من خلال استراتيجيات تنمية الصادرات التعرف على الفرص المتاحة وكيفية اللجوء إلى الأسواق من خلال العقبات المفروضة أو المميزات الممنوحة بالإضافة إلى حصر الدول المنافسة سواء من ناحية السعر أو الجودة بحيث يمكنه اختيار الوقت الملائم والسعر المناسب والجودة المطلوبة التي تتيح للمصدر تعظيم عائده من العملية التصديرية .

ويشتمل هذا الفصل بصفة عامة على أربعة موضوعات أساسية، يتناول الأول منها خلفية عن الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (الجات) من حيث نشأتها ، وأهدافها ، والجولات الرئيسية التي مرت بها ، والتحول إلي منظمة التجارة العالمية ، والملامح الأساسية لاتفاق الزراعة ، في حين يتناول الموضوع الثاني التكتلات الاقتصادية العالمية ، وصور التكامل الاقتصادي ، ومفهومه ، وبعض نماذج التكتلات الاقتصادية في العالم ، أما الموضوع الثالث فيتناول الاتفاقيات التجارية الثنائية لمصر ، في حين يهتم الموضوع الأخير بالمتغيرات البيئية والتكنولوجية العالمية والتي تباشر دوراً مؤثراً في تحديد القدرة التنافسية للصادرات الزراعية المصرية.

أولاً: الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (الجات)

شهدت الثلاثينات للقرن السابق تسابقاً فيما بين الدول على الحماية حيث قامت كل دولة أثناء فترة الكساد العالمي بوضع مختلف القوانين والقيود التي تحد من استيراد السلع المختلفة للقضاء على مشاكل البطالة بها غير أن هذه الدول أدركت بعد الحرب العالمية الثانية أن استمرار هذه القيود له تأثيره الضار على هيكلها وبنيتها الاقتصادية ومعدلات التنمية بها لما قد يؤدي إلى نقص التجارة وبالتالي التأثير على مستويات الدخل الحقيقية والرفاهية. لذلك تم توقيع الاتفاق النهائي للجات (General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) عام 1947.

وتعد اتفاقية الجات بمثابة معاهدة دولية متعددة الأطراف تنشئ حقوقاً والتزامات على الدول الأعضاء فيها، بهدف تحرير التجارة الدولية للسلع على أساس مبادئ حرية التجارة، وتضع الاتفاقية مجموعة من المبادئ متعددة الأطراف التي تنظم السلوك التجاري للأطراف المتعاقدة كما تتيح مجالاً للمفاوضات التجارية في ظل مناخ يتسم بحرية التجارة وتسهيل وصول سلع الدول لأسواق بعضها البعض. ولقد أقتصر نطاق الاتفاقية على تحرير التجارة السلعية فقط فيما بين الدول الأعضاء التي خاضت عدة جولات للمفاوضات بهدف تحقيق المزيد من حرية التجارة السلعية الدولية، واستمرت الاتفاقية في النمو عن طريق جذب المزيد من الأعضاء وامتداد دائرة عضويتها لتضم العديد من دول شرق أوروبا المتحولة اقتصادياً بالإضافة إلى روسيا والصين حيث تقدمتا بطلب للانضمام للاتفاقية، وظلت هذه الاتفاقية منذ إبرامها في عام 1947 وحتى نهاية عام 1994 الأداة القانونية الوحيدة التي تنظم نشاط التبادل التجاري السلعي، ولما كان الغرض الأساسي من الاتفاقية هو تحقيق قدر متزايد من حرية وسهولة تدفق التجارة الدولية، فقد كان من الضروري إجراء سلسلة من المفاوضات في صورة جولات متعاقبة تشترك فيها الدول الأعضاء بغرض توسيع نطاق المشاركة وحجم التنازلات الجمركية المتبادلة بين الأطراف المتعاقدة، وكنتيجة لذلك أجريت ثمان جولات للمفاوضات المتعددة الأطراف لتحرير التجارة الدولية وهي كما يلي: جولة جنيف "سويسرا" (1947)، جولة نيس "فرنسا" (1949)، جولة توركواي "إنجلترا" (1950-1951)، جولة جنيف (1955-1956)، جولة ديلون "جنيف" (1960-1961)، جولة كينيدي "جنيف" (1964-1965)، جولة طوكيو "جنيف" (1973-1979)، جولة أورجواي "جنيف" (1986-1993)⁽¹⁾ ولقد أسفرت هذه الجولة على العديد من الاتفاقات يمكن إيجاز أهمها فيما يلي:

أ- منظمة التجارة العالمية: (WTO)

لم تقتصر نتائج جولة أورجواي على الجوانب التقليدية والجديدة في مجال تحرير التجارة العالمية ولكنها اشتملت أيضاً على ما تمخضت عنه مناقشات 7 جولات متصلة من إنشاء لمنظمة التجارة العالمية كتتويج لتلك الجهود

⁽¹⁾ معهد التخطيط القومي، المستجدات العالمية (الجات وأوروبا الموحدة) وتأثيراتها على

تدفقات رؤوس الأموال والعمالة والتجارة السلعية والخدمية، سلسلة قضايا التخطيط والتنمية

والمناقشات. وغنى عن القول، أن فكرة إنشاء المنظمة لم تكن وليدة مفاوضات جولة أوروغواي ولكنها انبثقت لأول مرة عندما أعدت دراسة عام 1945 لاستكمال أركان النظام الاقتصادي بإنشاء منظمة التجارة الدولية (ITO) International Trade Organization لتعمل على تنمية التجارة الدولية ووضع ضوابط السلوك في هذا المجال. وفعلاً عقد مندوبو 53 دولة مؤتمراً دولياً للتجارة والتوظيف في هافانا عام 1947. وكان الهدف من وراء ذلك محاولة استكمال الضلع الثالث من أضلاع مثلث النظام الاقتصادي العالمي الذي يتكون من صندوق النقد الدولي كمشرف على نظام النقد الدولي والبنك الدولي كمشرف على جوانب تمويل التنمية العالمية ومنظمة التجارة الدولية كمنظم لإيقاع حركة التجارة الدولية. إلا أن هذه الفكرة لم يكتب لها النجاح بسبب رفض الكونجرس الأمريكي التصديق على ميثاق هافانا، وعليه لم تظهر هذه المنظمة إلى حيز الوجود. إلا أن ممثلي 23 دولة اجتمعوا في جنيف - سويسرا - في نفس العام (1947) لإجراء مفاوضات حول ضرورة الاستفادة مما توصلت إليه مناقشات ميثاق هافانا خصوصاً الجزء المتعلق بالسياسة التجارية وأن تضعه موضع التنفيذ، ومن هنا كانت الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (جات 1947).
أهداف منظمة التجارة العالمية:

- إذا كانت منظمة التجارة العالمية تختلف عن الجات في أنها تضيق المجال أمام العمل من طرف واحد كما أنها تشرف على موضوعات تجارية أكثر شمولاً، إلا أنهما يتفقان على تحقيق نفس الأهداف التي تتمثل فيما يلي:
- 1- تحرير التجارة العالمية من القيود الجمركية وغير الجمركية بتوفير نظام تجاري متعدد الأطراف أكثر قدرة على البقاء وقائم على تبادل المزايا التجارية وتجنب المعاملات التجارية التمييزية.
 - 2- العمل على رفع مستويات المعيشة وتحقيق التوظيف الكامل بتحقيق تنمية متواصلة ذات جودة عالية (في إطار بيئة نظيفة ونمط عادل لتوزيع الدخل واستقرار في الأسعار).
 - 3- تأمين حصول الدول النامية، لاسيما الأقل نمواً، على نصيب متناسل في التجارة العالمية يتماشى واحتياجات تنميتها الاقتصادية.
- وسعيًا وراء تحقيق هذه الأهداف فإن المنظمة تقوم بالوظائف التالية:
- 1- تسهيل تنفيذ كافة الاتفاقات المتعلقة بالتجارة العالمية بغية تحقيق الغايات المرجوة والمتمثلة في رفع مستويات المعيشة وتحقيق التوظيف الكامل المصحوب بنمو متواصل ذي جودة عالية.

- 2- توفير محفل دولي مناسب لإجراء مفاوضات متعددة الأطراف بشأن الاتفاقات الحالية ولإجراء مزيد من المفاوضات في جولات جديدة.
- 3- تسوية المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء بأسلوب أكثر فاعلية يضمن تلقائية التسوية والبت فيها بالسرعة المناسبة.
- 4- إدارة آلية مراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء بصورة دورية تضمن زيادة التزامها بضوابط السلوك والتعهدات بموجب الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف.

5- تحقيق قدر أكبر من التنسيق في وضع السياسة الاقتصادية العالمية بالتعاون المنظمة مع كل من البنك وال صندوق الدوليين في المسائل التجارية والنقدية والتمويلية.

وترتكز مجموعة الاتفاقيات المنشئة لمنظمة التجارة الدولية على عدد من المبادئ الأساسية يؤدي الالتزام بها إلى تحقيق للأهداف التي تسعى المنظمة لإنجازها ، هذه المبادئ هي:

1- مبدأ الدولة الأولى بالرعاية: يستهدف هذا المبدأ عدم التمييز بين الدول الأعضاء في مجال التجارة الدولية في إطار الجات، ويعنى هذا المبدأ منح كل طرف من الأطراف المتعاقدة نفس المعاملة الممنوحة من مزايا وإعفاءات يتمتع بها أي طرف آخر في سوق الدولة دون قيد أو شرط ودون تمييز ويستثنى من ذلك: (1) التبادل التجاري بين الدول النامية بهدف تشجيع التجارة البينية للدول النامية، (2) حماية الصناعات الناشئة في الدول النامية، حيث تعفى هذه الدول من هذا الشرط حتى تصل صناعتها إلى القدرة التنافسية في الأسواق العالمية، (3) الاستثناءات الممنوحة من الدول الصناعية المتقدمة للدول النامية والذي تحصل بموجبه على شروط تجارية ميسرة لتسهيل وصول صادراتها إلى أسواق الدول الصناعية المتقدمة.

2- مبدأ الشفافية: ويقصد به أن تقتصر الحماية من المنافسة الأجنبية على استخدام التعريفات الجمركية فقط دون اللجوء إلى الإجراءات غير الجمركية كحظر الاستيراد أو تقييد الكميات من خلال الحصص.

3- مبدأ المعاملة الوطنية: ويعنى هذا المبدأ التزام كافة الدول الأعضاء بمنح المنتج أو السلعة الأجنبية المستوردة نفس المعاملة الممنوحة للسلع المنتجة محلياً سواء في مجال التداول أو التوزيع أو التسعير أو الضرائب دون تمييز ضد سلع دولة دون الأخرى. أي مقابلة كل تخفيض في البنود الجمركية وغير الجمركية لدولة ما بتخفيض مقابل ومعاادل في القيمة من الجانب

الآخر حتى تتعادل الفوائد التي تحصل عليها الدول الأعضاء مع الالتزام بمستويات تثبيت التعريفات المتفق عليها والتي لا يجوز إجراء تعديلات عليها إلا في إطار مفاوضات جديدة. وتستثنى من ذلك الدول النامية التي تحمي صناعاتها الوليدة حتى تقوى على المنافسة.

4- مبدأ المفاوضات التجارية : ويقصد به أن يكون التفاوض هو الأداة الأساسية لربط مستويات التعريفات الجمركية أو تخفيضها وكذلك لحل المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء من خلال محكمة دولية منبثقة من الدول الأعضاء بالمنظمة.

ب- الاتفاق الخاص بالتجارة في المنتجات الزراعية.

تضمنت وثائق الاتفاقية أن الهدف طويل الأجل للاتفاقية الخاصة بالتجارة في المنتجات الزراعية هو: "إنشاء نظام للتجارة في المنتجات الزراعية منصف ومستند إلى قوى السوق، وأنه من الضروري الشروع في عملية إصلاح من خلال التفاوض، حول الالتزامات المتعلقة بالدعم والحماية، ومن خلال وضع قواعد وأنظمة مقررّة وأكثر فاعلية للجات". كما تنص الوثيقة على أن الهدف يتحقق من خلال التوصل إلى تخفيضات تدريجية كبيرة في الدعم والحماية الزراعية، خلال فترة زمنية متفق عليها، بحيث تكون النتيجة تصحيح الأوضاع ومنع القيود والتشوهات في الأسواق الزراعية العالمية. وتمشياً مع هذا الهدف، تم التوصل للالتزامات محددة وملزمة في كل من المجالات التالية⁽¹⁾:

1- الدعم المحلي: يعرف الدعم المحلي بأنه المدفوعات التي تقدمها الحكومة لدعم أسعار منتجات زراعية معينة بما يفوق سعرها الحقيقي، وأن تقدم خدمات بأسعار تقل عن تكلفتها، أو تقديم منح أو قروض أو مساهمة في رأس المال للمشروعات الإنتاجية، كما يشمل الإعفاءات الضريبية. وتنص الاتفاقية أنه يجب على كافة الدول الأعضاء:

• تخفيض الدعم الذي تمنحه الحكومات للمزارعين ومنتجي السلع الزراعية سواء كان في صورة مبالغ مخصصة في الميزانية أو مبالغ تتنازل عنها الحكومة لصالحهم، وذلك بنسبة 20% خلال ستة سنوات بالنسبة للدول

(1) مجلس الشورى ، الموافقة على انضمام جمهورية مصر العربية لمنظمة التجارة العالمية ،

تقرير لجنة الشؤون المالية والاقتصادية ، دور الانعقاد العادي الخامس عشر ، القاهرة ، مارس

المتقدمة و 13.3% للدول النامية خلال عشر سنوات مع إعفاء الدول الأقل نمواً. وفي حالة ما إذا كان الدعم المحلي أقل من 5% فإن الدولة لا تلتزم بتطبيق أية تخفيضات .

- تستثنى من التزامات تخفيض الدعم المحلي بعض الخدمات التي تقدمها الحكومات مثل الخدمات في مجال البحوث ومقاومة الآفات والبنية الأساسية والإرشاد الزراعي ومخزون الأمن الغذائي، بالإضافة إلى الدعم النقدي للمزارعين في بعض الحالات كتعويضهم في حالات الكوارث والإصلاح الهيكلي ، والمدفوعات المباشرة المرتبطة ببرامج البيئة وبرامج المساعدات الإقليمية، كذلك المساعدات الموجهة إلى تشجيع التنمية الزراعية والريفية في البلدان النامية. كما يسرى استثناء الحكومات من تخفيض الدعم المحلي - الذي يصل حده الأقصى 5% في الدول المتقدمة، 10% في الدول النامية - في حالة إنتاج سلع فردية أو في حالة دعم القيمة الإجمالية للإنتاج الزراعي.

2- النفاذ إلى الأسواق: ولقد تضمنت الاتفاقية العديد من الالتزامات المتعلقة بالوصول إلى الأسواق أهمها:

- إلغاء العوائق التجارية المختلفة من خلال تحويل القيود غير الجمركية (مثل الحصص والرسوم المتغيرة وأسعار الاستيراد الدنيا والتراخيص التقديرية وغيرها) المفروضة على الواردات من السلع الزراعية إلى رسوم جمركية يتم الاتفاق عليها وربطها عند حد أقصى .
- تخفيض التعريفات الجمركية على المنتجات والمحاصيل الزراعية بمتوسط 36% بالنسبة للدول المتقدمة على مدى ستة سنوات و 24% للدول النامية على مدى عشر سنوات من تاريخ بدء تنفيذ الاتفاقية، أما الدول الأقل نمواً والتي يقل متوسط دخل الفرد فيها عن 1000 دولار سنوياً فقد أعفيت من تخفيض تعريفاتها الجمركية.
- وحتى يتاح تطبيق تعريفات جمركية كبديل للقيود غير الجمركية فقد حدثت اتفاقية الزراعة بند التعامل الخاص" ، حيث يسمح هذا البند للدولة العضو بالاحتفاظ بقيود على الواردات حتى نهاية فترة التنفيذ وإذا كانت الواردات الزراعية الأولية ومنتجاتها تقل عن 3% من الاستهلاك المحلي خلال الفترة 1986-1988، وأيضاً إذا لم تقدم أية إعانات تصديرية لهذه السلع منذ عام 1986 وكذلك إذا خضعت تلك السلع لإجراءات فعالة للحد من إنتاجها ، ثم إذا ما توافر الحد الأدنى من فرص الوصول إلى السوق

الذي يمثل 4% من الاستهلاك المحلي للمنتجات المحددة في السنة الأولى في فترة التنفيذ وتزداد هذه النسبة تدريجياً كل عام لتصل إلى 8% في السنة السادسة.

3- دعم الصادرات: ألزمت الاتفاقية الدول الأعضاء بما يلي:

- تخفيض الدعم المباشر الذي يقدم للصادرات الزراعية في الدول المتقدمة بنسبة 36%، وكذلك تخفيض حجم الصادرات التي تستفيد من دعم التصدير (الدعم الجزئي) بنسبة 21% على أساس متوسط ما يتم من دعم خلال الفترة 1986-1990 خلال الستة سنوات التالية لبدء تنفيذ الاتفاقية. أما بالنسبة للدول النامية فيتم تخفيض الدعم المباشر بنسبة 24% والدعم الجزئي للتصدير بنسبة 14% خلال عشر سنوات منذ بدء تنفيذ الاتفاقية.
- تمنح الدول الأعضاء معاملة تفضيلية من حيث حق دعم الاستثمارات الزراعية، ودعم تخفيض تكلفة تسويق الصادرات من المنتجات الزراعية وتكاليف النقل الداخلي وتكاليف النقل الدولي، مع إعفاء الدول الأقل نمواً من تطبيق قواعد تخفيض دعم التصدير.
- نصت الاتفاقية على تنفيذ تخفيضات دعم التصدير لمنتجات معينة وعلى أحكام لمنع محاولات المراوغة للتهرب من التعهدات الخاصة بالدعم المقدم لعملية التصدير. كما وضعت معايير للإعانات الغذائية واستخدام ائتمان الصادرات. ويستثنى المساعدات الغذائية من اتفاقية دعم الصادرات بشرط أن تكون غير مقدمة بغرض ردع الصادرات، وأن تكون في إطار الأسس العامة لمنظمة الأغذية والزراعة.
- نظراً لحدثة تحرير قطاع الزراعة في التجارة الدولية، وارتباط هذا القطاع مباشرة بالأمن الغذائي. بخاصة في الدول النامية، فقد نصت الاتفاقية في مادتها العاشرة على أن تلتزم الدول الأعضاء المانحة للمعونات الغذائية الدولية بتنفيذ برامج المعونة الغذائية وفقاً لمبادئ تصريف الفوائض الصادر من منظمة الأغذية والزراعة، وألا تكون مشروطة، وأن يتم تقديمها في صورة منحة كاملة بقدر الإمكان.

ت- الاتفاق بشأن تطبيق تدابير الصحة والصحة النباتية (SPS): نجحت الدول الأعضاء في التوصل لإطار متعدد الأطراف من القواعد والنظم والإجراءات

لحماية صحة الإنسان والحيوان والنبات مع التنسيق الدولي في هذا الشأن مع المنظمات الدولية المعنية. وينظم هذا الاتفاق تقويم المخاطر على أساس الاستناد إلى الأدلة العلمية المتاحة والأوضاع البيئية المناسبة، وتقويم الأضرار المرتقبة من منظور اقتصادي من حيث خسارة الإنتاج والمبيعات، في حالة ثبوت ظهور آفة تحدد تكاليف مكافحة والإبادة في البلد المستورد. وللارتفاع بمستوى الحماية الصحية وافقت الدول الأعضاء على تسهيل سبل تقديم المساعدة الفنية للدول المختلفة لاسيما الدول النامية. كذلك تم الاتفاق على إنشاء لجنة تدابير حماية صحة الإنسان والنبات. وقد استطاعت الدول النامية الحصول على معاملة تفضيلية تتيح لها فترة سماح لمدة سنتين من تاريخ إنشاء المنظمة قبل الالتزام بتطبيق أحكام هذه الاتفاقية التي تمتد إلى خمس سنوات للدول الأقل نمواً.

ث- الاتفاق بشأن المنسوجات والملابس:

خضع قطاع المنسوجات والملابس لأول مرة للاتفاقية الجديدة، والهدف هو تحرير التجارة في هذه المنتجات بين الدول الأعضاء تدريجياً وبنسب معينة لكل دولة خلال فترات زمنية محددة على أن يتم تحرير هذا القطاع تماماً في عام 2005. ولقد نص الاتفاق على أن يتم إزالة الحصص المفروضة على تجارة هذه المنتجات تدريجياً على أربع مراحل: (1) في أول يناير 1995 تقوم كل دولة بتحرير نسبة 16% من إجمالي قيمة وارداتها في عام 1990، (2) في أول يناير 1998 تقوم كل دولة بتحرير نسبة 17% أخرى من إجمالي قيمة وارداتها في عام 1990، (3) في أول يناير 2002 تقوم كل دولة بتحرير 18% أخرى من إجمالي وارداتها في عام 1990، (4) في أول يناير 2005 تقوم كل دولة بتحرير النسبة الباقية (49% من قيمة وارداتها في عام 1990) في ضوء تطورات الأسواق العالمية⁽¹⁾.

ج- الاتفاق بشأن القيود الفنية على التجارة: (TBT)

يعمل هذا الاتفاق على تحقيق التوازن بين حقوق والتزامات الدول في فرض المواصفات والمقاييس اللازمة لحماية الإنتاج المحلي أمام الواردات الأجنبية وبحيث لا يمثل فرض هذه المواصفات عائقاً أمام التجارة الدولية، كما

(1) نبيل حشاد (دكتور)، الجات ومنظمة التجارة العالمية (أهم التحديات في مواجهة الاقتصاد

يهدف اتفاق القيود الفنية على التجارة إلى تحسين كفاءة الإنتاج وتسهيل سير التجارة الدولية، وعدم التقييد المستمر لها، وكذلك عدم التمييز غير المبرر بين البلدان التي تسودها نفس الظروف عند اتخاذها لقرارات لضمان نوعية الصادرات أو حماية حياة أو صحة الإنسان أو الحيوان أو النبات أو حماية البيئة أو لمنع ممارسات الغش. كما يستهدف الاتفاق إلى الإسهام - عن طريق التوحيد القياسي - في نقل التكنولوجيا من البلدان المتقدمة إلى البلدان النامية، هذا بالإضافة إلى مساعدة الدول النامية في مواجهة الصعوبات الخاصة بوضع وتطبيق مقاييس وإجراءات تقييم المطابقة والقواعد والمقاييس الفنية.

ح- الاتفاق بشأن تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة: (TRIMs)

يهدف الاتفاق إلى إزالة بعض الشروط التي تفرض على المستثمر الأجنبي والتي تتعارض مع اتفاقية الجات وخاصة فيما يتعلق بالمعاملة الوطنية، وفرض قيود كمية أو شروط الاستثمار غير العادلة التي ينجم عنها الإضرار بالمستثمر الأجنبي مثل:

(1) اشتراط استخدام نسبة من المكون المحلي في المنتج النهائي بالشركة الاستثمارية الأجنبية.

(2) اشتراط تصدير حصة من الإنتاج إلى الخارج، أو بالعكس تخصيص نسبة من إنتاج الشركة إلى السوق المحلي.

(3) اشتراط الالتزام بالتوازن في المبادلات بين الصادرات والواردات أو فرض قيود على واردات الشركة.

وقد نص الاتفاق في هذا المجال على تطبيق مبدأ المعاملة الوطنية التي تقضى بالمساواة بين المشروعات المحلية والاستثمارية الأجنبية في الالتزامات والحقوق والمنافسة بالأسواق. وقد أعطى الاتفاق فترة انتقالية لإلغاء هذه القيود قدرها سنتان بالدول المتقدمة وخمس سنوات للدول النامية وسبع سنوات للدول الأقل نمو إذا اقتضى الأمر ذلك⁽¹⁾.

(1) معهد التخطيط القومي ، المستجدات العالمية (الجات وأوربا الموحدة) وتأثيراتها على تدفقات رؤوس الأموال والعمالة والتجارة السلعية والخدمية ، سلسلة قضايا التخطيط والتنمية رقم (97) ، القاهرة ، أغسطس 1995 .

خ- الاتفاق بشأن الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية :
(TRIPS)

نظراً للطبيعة الفنية لهذا الاتفاق وتباين وجهات النظر بين الدول المتقدمة والنامية والتي سوف تتأثر به فإن الاتفاق جاء ليمثل حلاً وسطاً بين المصالح المتعارضة، فهو يعمل على تشجيع الابتكار التكنولوجي وتسهيل نشره في نفس الوقت ومنع التجارة في السلع المقلدة لتحقيق فوائد مشتركة للمنتجين والمستخدمين. وتشمل أهم الملامح الأساسية للاتفاق فيما يلي:

(1) تحديد لأهم المعايير الأساسية لحماية مختلف أنواع الملكية الفكرية مثل (المصنفات، التسجيلات الصوتية، حقوق الطبع والنشر، برامج الحاسب الآلي والكمبيوتر، الأدوية والكيماويات، براءة الاختراع، العلامات التجارية، التصميمات التخطيطية الصناعية، والأسرار التجارية).

(2) تحديد الوسائل التي تضمن فاعلية التنفيذ وحصول صاحب الحق على حقوقه.

(3) تحديد الفترات الانتقالية للدول النامية بخمس سنوات للالتزام بالاتفاق وللدول الأقل نمواً بعشرة سنوات أما الدول المتقدمة يسمح لها بعام واحد.

(4) تقسيم الحقوق إلى حقوق المؤلف والناشر، وحقوق براءات الاختراع للمنتجات الغذائية والأدوية والكيماويات.

(5) تمنح الاتفاقية الدول النامية فترة خمس سنوات إضافية بخلاف المشار إليه أعلاه للالتزام بتطبيق أحكام اتفاق براءة الاختراع فقط.

(6) يخول الاتفاق الدول النامية تطبيق نظام الترخيص الإجمالي في حالة تعسف صاحب البراءة في استخدام حقوقه.

(7) تضمنت الاتفاقية إجراءات المفاوضات وأوامر الإنذار القضائي والتعويضات والإجراءات الجنائية وتسوية المنازعات وفرق التحكيم.

(8) لا يوجد ما يمنع البلدان الأعضاء بالاتفاقية من القيام باتخاذ إجراءات ضرورية لحماية مصالحهم الوطنية الأساسية في أوقات الحروب والطوارئ فيما يتعلق بالمواد القابلة للانفجار أو المواد التي تشتق منها والأسلحة والذخائر والمعدات الحربية وحماية المعلومات السرية.

(9) تتضمن براءات الاختراعات مجالات المنتجات الغذائية والأدوية والكيماويات بالإضافة إلى أساليب صنعها وهو ما قد يترتب عليه بعض الأعباء الإضافية على الصناعات الوطنية.

د- الاتفاق العام لتجارة الخدمات : (GATS)

يتضمن الاتفاق مجموعة من القواعد الملائمة لطبيعة انتقال مثل هذه الخدمات، وكذلك الالتزامات العامة بها مثل شرط الدولة الأكثر رعاية والمعاملة

الوطنية وغيرها، وقد تم إلزام الدول الأعضاء بأن تحدد شروط السماح بدخول الموردين الأجانب للسوق المحلية والتدرج في تحديد قوائم القطاعات الرئيسية والفرعية للخدمات المحررة. وروعي في الاتفاقية الاختلافات الموجودة في طبيعة كل قطاع خدمي من القطاعات التالية: الخدمات المالية، الأسواق المالية، التأمين، خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية، خدمات النقل بأنواعه، الخدمات المهنية (وتشمل: تعليم، طب، استشارات، محاسبة، وانتقال الأيدي العاملة والخدمات السياحية والبنوك)، وأعطيت مرونة أكثر للدول النامية في تحرير قطاعاتها الخدمية.

كما يعترف الاتفاق بحقوق الدول النامية في فرض قيود مؤقتة على المدفوعات والتحويلات الخاصة بأنشطة الخدمات التي وافقت على تحريرها، بحيث تكون متفقة مع أحكام اتفاقية صندوق النقد الدولي، وكذلك عقد اتفاقيات ثنائية مع دول متقدمة أو نامية، مع إمكانية منحها معاملة أفضل للدول النامية، وفي هذا فائدة كبيرة لإمكانية تعاون الدول العربية والإسلامية مع بعضها البعض.

كما يجيز الاتفاق استمرار وجود محتكرين لبعض الخدمات بالدول طالما كانوا بها أصلاً عند تنفيذ الاتفاق، وكذلك حق إقامة تجمعات اقتصادية في مجال الخدمات وكذلك اتخاذ إجراءات وقائية خاصة لحماية قطاعات الخدمات التي التزمت بتحريرها بالاتفاقية عند تعرض الدولة لخلل في ميزان المدفوعات أو أية إجراءات لحماية مصالحها الأمنية الأساسية المتعلقة بنشاط خدمة من الخدمات. وتلزم الاتفاقية الدول المتقدمة بإنشاء مراكز لتقديم المعلومات المتعلقة بالقوانين التي تحكم أنشطة الخدمات فيها خلال عامين من تنفيذ الاتفاق والدول النامية لمدة أكثر من عامين مع تشجيع الدول المتقدمة على المشاركة في تنمية خدمات الاتصالات فضلاً عن تقديم منظمة التجارة العالمية لمساعدات استشارية وفنية في مجال الخدمات للدول النامية تشمل إعداد دراسات أو التشريعات⁽¹⁾.

ثانياً : التكتلات التجارية الإقليمية

يمكن تعريف التكتل الاقتصادي الدولي على أنه درجة معينة من التكامل الاقتصادي الذي يقوم بين مجموعة من الدول المتجانسة اقتصادياً وجغرافياً

⁽¹⁾ وزارة الزراعة والمياه، الآثار المتوقعة لانضمام المملكة العربية السعودية لمنظمة التجارة العالمية على القطاع الزراعي، دراسة مقدمة من قسم الاقتصاد الزراعي، جامعة الملك سعود، المملكة العربية السعودية، 1998.

وتاريخياً وثقافياً واجتماعياً التي تجمعها مجموعة من المصالح الاقتصادية المشتركة بهدف تعظيم تلك المصالح وزيادة التجارة الدولية لتحقيق أكبر عائد ممكن من التبادل فيما بينها ومن ثم الوصول إلى أقصى درجة من الرفاهية الاقتصادية لشعوب تلك الدول.

وقد أصبح من المعروف أن من أهم خصائص النظام الاقتصادي العالمي الجديد هو الاتجاه المتزايد نحو تكوين التكتلات الاقتصادية العملاقة ليكون نطاقاً تتضاعل فيه أهمية الاقتصاد الذي يعمل بمفرده في الدولة الواحدة عند رسم السياسات الاقتصادية التي تتعامل مع العالم الخارجي بل يحل محله في هذا المجال الإقليم الاقتصادي في مجموعه للحصول على أكبر مكاسب ممكنة من التجارة الدولية.

وتعكس هذه التكتلات الاقتصادية درجة عالية من كثافة الاعتماد المتبادل وتقسيم العمل الدولي والاستثمارات وأنواع التبادل الأخرى وفي نفس الوقت الذي تعمل فيه الشركات متعددة الجنسيات على إيجاد نوع من الترابط بين هذه التكتلات.

وهناك العديد من الدوافع التي تجعل مجموعة من الدول تهتم بتكوين كتل اقتصادية فيما بينها والتي يمكن تحديدها فيما يلي⁽¹⁾:

- 1- التمتع بوفورات الإنتاج الكبير سواء الوفورات الناشئة عن حجم الإنتاج فيما يسمى بالوفورات الداخلية أو الوفورات الخارجية التي تتولد عن عوامل أخرى خارج نطاق المشروع.
- 2- زيادة درجة المنافسة وتحقيق الكفاءة في تخصيص الموارد.
- 3- توسيع حجم السوق وخلق مناخ أكثر ملاءمة للتنمية الاقتصادية
- 4- زيادة معدل التبادل الدولي والتجارة الدولية البيئية بين دول الأعضاء.
- 5- زيادة نصيب التكتل الاقتصادي من التجارة العالمية.
- 6- زيادة مستوى الرفاهية الاقتصادية.

ويتضح أن ظاهرة التكتلات التجارية العملاقة تفرض نفسها وتتمايز على امتداد القارات جغرافياً وسياسياً من أجل اقتسام السوق وبسط النفوذ التجاري وتحقيقاً لمبدأ تعظيم المنافع وفي ظل هذا النظام القائم على عدم التكافؤ والمساواة لا يصبح هناك مكان للكيانات الصغيرة إلا بتوحيد جهودها وتنسيق مواقفها

(1) المركز العربي للإدارة والتنمية، المعهد الدولي للتعليم والتنمية، مقدمة في سياسات التجارة الدولية واتفاقيتها، برنامج تحليل السياسات لوزارة الزراعة وقطاع الأعمال العام، 1998.

وتعزيز تعاونها الإقليمي من أجل توسيع نطاق السوق والتخصص في الإنتاج والتقدم التكنولوجي والمنافسة الحادة.

وسوف يتم تناول هذا الموضوع من خلال عدة محاور يتمثل المحور الأول في الظواهر الأساسية للتكتلات الاقتصادية بينما المحور الثاني يتناول مستويات التكتلات الاقتصادية، في حين يتناول المحور الثالث أهم نماذج التكتلات الاقتصادية الإقليمية في التجارة العالمية في إطار آليات المنظمات الدولية، الأمر الذي يتيح تحديد الآثار الإيجابية والسلبية في علاقات مصر بتلك التكتلات الاقتصادية الإقليمية.

المحور الأول : الظواهر الأساسية للتكتلات الاقتصادية

يمكن تمييز ثلاثة ظواهر أساسية للتكتلات الاقتصادية وهي التكتلات الاقتصادية الدولية والتكتلات الاقتصادية الإقليمية وتدويل الإنتاج⁽¹⁾.

(1) التكتلات الاقتصادية الدولية:

وهو ذلك النوع من التكتلات الذي يتم في إطار دولي يفتح فيه باب العضوية لكل دول العالم مادامت مستوفية لشروط العضوية والتي تتمثل في الأيمان بفلسفة الاقتصاد الحر وآليات السوق والحفاظ على حقوق الإنسان وتتخذ سياسة مناسبة لحماية البيئة، وتتخلص ظاهرة التكتلات الاقتصادية الدولية في وجود مثلث لإدارة الاقتصاد العالمي فتكون مفرداته مكونة من الضلع النقدي⁽²⁾ ويشير إلى المعاملات النقدية الدولية قصيرة الأجل وأهمية تحقيق الاستقرار فيها ويعتبر صندوق النقد الدولي المؤسسة المشرفة على الشؤون النقدية الدولية وعن تحقيق الاستقرار النقدي العالمي وكل ما يؤثر فيه مثل أسعار الصرف والديون وموازن المدفوعات في حين يعبر الضلع المالي عن المعاملات الاقتصادية طويلة الأجل والتي يكون فيها الاستثمارات الدولية ويشرف على هذا النوع من المعاملات مجموعة البنك الدولي والذي يسعى إلى تأمين حركة تدفقات رؤوس الأموال العالمية وتأمين أسبابها وحمايتها من المخاطر والتقلبات مما يؤدي إلى توفير الاستقرار المالي والعالمي، في حين يعكس الضلع التجاري ما يعرف بالتجارة الدولية متعددة الأطراف وقد كانت الاتفاقية العامة للتعريف والتجارة

(1) Internationalization

(2) عبد الوهاب شحاته عبد الوهاب، تنمية التجارة الزراعية العربية البينية في ضوء المتغيرات الدولية المعاصرة، رسالة دكتوراه، قسم الاقتصاد الزراعي، كلية الزراعة، جامعة عين شمس، 2001 ص 172.

(الجات) ⁽¹⁾ترعى شئون التجارة العالمية من الفترة 1948/1/1-1994/12/31. ومع بداية عام 1995 حلت منظمة التجارة العالمية ⁽²⁾ محلها وأحكمت سيطرتها على آليات تحقيق الاستقرار التجاري الدولي وتعتبر المفردات الثلاث السابقة أمراً لازماً هاماً لتأمين حركة تبادل السلع والخدمات عالمياً وتأمين وانسياب رؤوس الأموال الدولية بين دول العالم كما تعتبر المفردات الثلاث السابقة أمراً هاماً و لازماً في مجال توسيع نطاق السوق لكي يكون قادراً على استيعاب الإنتاج الضخم الذي توفره أجيال الثورات التكنولوجية المتعاقبة.

(2) التكتلات الاقتصادية الإقليمية

ويقصد بهذه الظاهرة اتفاق عدد من الدول المنتمية جغرافياً إلى إقليم اقتصادي معين على الارتباط فيما بينها بإقامة شكل من أشكال التكتلات الاقتصادية لتوسيع دائرة السوق وتحسين مستويات المعيشة من خلال آليات تحرير الاقتصاديات المندمجة وفي هذا المجال يمكن التمييز بين ⁽³⁾ :

أ- التكامل الاقتصادي الأفقي ويقصد به توسيع النطاق الجغرافي للاتحاد من خلال قبول أعضاء جدد من بين الدول المنتمية جغرافياً إلى الإقليم الاقتصادي.

ب- التكامل الاقتصادي الرأسي ويقصد به التحرك من درجة إلى أخرى على درجات سلم التكامل الاقتصادي والذي يبدأ بمنطقة التجارة الحرة مروراً بالاتحاد الجمركي فالسوق المشتركة فالوحدة الاقتصادية انتهاءً بالتكامل الاقتصادي.

ت- التكامل الاقتصادي السالب وهو يشير إلى درجات سلم التكامل الاقتصادي الثلاث الأولى (منطقة التجارة الحرة، الاتحاد الجمركي، السوق المشتركة) ، حيث يتم إزالة القيود فقط.

ث- التكامل الاقتصادي الموجب وهو يعكس الوحدة النقدية المالية والتكامل حيث تتخذ سلطات التكامل خطوات إيجابية نحو إنشاء آليات جديدة للتكامل مثل التنسيق وتوحيد السياسات الاقتصادية وإنشاء عملة موحدة وإنشاء بنك مركزي موحد وتوحيد النظم الضريبية وتشريعات العمل وغير ذلك.

(1) General Agreement for Trade and Tariff (GATT)

(2) World Trade Organization (WTO)

(3) عبد الوهاب شحاته عبد الوهاب، "تنمية التجارة الزراعية العربية البينية في ضوء المتغيرات الدولية المعاصرة"، مرجع سابق.

وتوجد عديد من التكتلات الإقليمية الأوروبية والأمريكية والآسيوية والأفريقية والعربية التي تمثل 21 تكتلا اقتصاديا، إلا أنه سوف يتم التركيز على أهم التكتلات الاقتصادية والتي تشكل النظام العالمي.

3- ظاهرة تدويل واندماج الشركات:

شهد النصف الثاني من القرن العشرين انتشار الشركات المتعددة الجنسيات لتخرج من نطاق القومية إلى العالمية وهي تضم فروع إنتاجية وتوسطية متعددة في العالم وأصبحت هذه الشركات تهيمن على مقدرات التنمية والتجارة الدولية حيث تسهم في تنمية حجم التجارة الخارجية للبلدان المطبقة من خلال نقل التكنولوجيا المتقدمة والحديثة والاستفادة من قنوات الاتصال بالأسواق العالمية والتأثير على أسعار وتكاليف عوامل الإنتاج ومن ثم إيجاد ميزة تنافسية عالية للصادرات والتأثير على الأجور والضرائب وتوزيع الملكية وزيادة حجم التجارة الخارجية.

ولقد صاحب ذلك ظاهرة الاندماج العالمية بين الشركات لكي تكون عملاقة وأكثر قوة وأهمية بين مصفوفة الشركات المتشابهة، ولقد بدأت الظاهرة بالاندماجات المالية بين البنوك الأوروبية في إطار مشروع أوروبا الموحدة عام 1992 وأعقبها شركات الطيران الأوروبية، وقد شهد عام 1999 تطورات هامة تمثلت في اندماج بين شركات السيارات الأوروبية والأمريكية والآسيوية.

المحور الثاني: مستويات التكتل الاقتصادي الإقليمي

يأخذ التكتل الاقتصادي عدة أشكال أو مستويات على صعيد العلاقات الاقتصادية وقد يتطور من شكل إلى آخر أو من مرحلة إلى أخرى ليأخذ شكله النهائي دمج الدول الداخلة في برنامج التكتل الاقتصادي وبالتالي تصبح هذه الدول سوقا واحدة وتتحرك فيه السلع والبضائع وعوامل الإنتاج بحرية ودون أية عراقيل وقد فرق Balassa في كتابه عن نظرية التكتل الاقتصادي بين درجات وأنواع التكتلات الاقتصادية والتي يمكن تحديد أربعة أشكال منها على النحو التالي:

1- منطقة التجارة الحرة "Free Trade Area": ويتكون هذا التكتل الاقتصادي بهدف تحرير التجارة بين دول الأعضاء ويتم الاتفاق بين دولتين أو أكثر على إزالة كافة العقبات التي تقف في سبيل التبادل التجاري بينهم وتلتزم كل دولة من الدول المشتركة بإلغاء الرسوم

الجمركية والقيود الكمية المفروضة على الواردات من بقية الدول المشتركة.

2- الاتحاد الجمركي " Customs union " : وفيه يتم إلغاء الرسوم الجمركية والقيود الكمية فيما بين الدول الأعضاء، وتلتزم الدول الأعضاء بتعريف جمركية موحدة يتم تطبيقها على السلع المستوردة من العالم الخارجي ويسمح هذا النمط من التكتلات الاقتصادية بنمو الأنشطة الاقتصادية والصناعات الكبيرة وبالتالي يصبح من الممكن السماح بحرية حركة عناصر الإنتاج لرأس المال والعمل على غرار ما يحدث في القطر الواحد ذي السوق الواحد وبالتالي ينشأ التكامل بتحرير عناصر الإنتاج.

3- السوق المشتركة " Common Market " : وفيه يتم توحيد أسواق كل من المنتجات وعناصر الإنتاج فيما يمكن تسميته بتكامل الأسواق وهذا لا يكون ممكناً إلا إذا اتفقت الدول الأعضاء في السوق على ترتيبات من شأنها تنسيق السياسة الاقتصادية فيما يسمى بتكامل السياسات. ويتجه التفكير إلى إنشاء وحدة نقدية ترتبط فيه أسعار الصرف ببعضها البعض وقد ينتهي الأمر بعملة واحدة يشرف عليها بنك مركزي فيما يطلق عليه بالتكامل النقدي للسوق وهي صورة أعلى من صور الاتحاد الجمركي.

4- الاتحاد الاقتصادي "Economic Union" : ومن خلال الاتحاد الاقتصادي يتم إلغاء كافة القيود على التجارة الدولية وانتقال رؤوس الأموال والأشخاص بين الدول بالإضافة إلى تحقيق التنسيق في كافة السياسات الاقتصادية بغرض الوصول إلى الوحدة الاقتصادية العالمية.

ويلاحظ أن المرتبة الأخيرة هي الاندماج الاقتصادي الكلي والذي تصبح اقتصاديات الدول الأعضاء فيه كأنها اقتصاد واحد يخضع لنفس السياسات النقدية والمالية والائتمانية والاستثمارية بالإضافة إلى توحيد سياسات دول الأعضاء تجاه كافة أشكال العلاقات الاقتصادية، فضلاً عن توحيد السياسات الاجتماعية ذات الأبعاد الاقتصادية، ويتطلب الاندماج الاقتصادي الكلي سلطة فوق قومية تكون سياستها ملزمة لكافة الدول الأعضاء⁽¹⁾.

(1) معهد التخطيط القومي، التعاون الاقتصادي المصري الدولي، "دراسة بعض حالات

الشراكة"، سلسلة قضايا التخطيط والتنمية، رقم (140)، يناير 2001.

المحور الثالث: أهم نماذج التكتلات الاقتصادية الإقليمية :

1- التكتلات الأوروبية : الاتحاد الأوروبي "EU"

يعتبر الاتحاد الأوروبي أكبر التكتلات الاقتصادية في العالم وقد بلغ عدد دول الاتحاد الأوروبي 15 دولة في يناير 1995 بعد أن كانت 6 دول فقط في بداية الإعلان عن قيام السوق الأوروبية المشتركة طبقاً لمعاهدة روما في 25 مارس 1957. (1) وبعد أن أضيف معظم الدول أعضاء الرابطة الأوروبية للتجارة الحرة (AFTA) عام 1994 أصبح هذا التكتل الاقتصادي في نظر العديد من الخبراء أكبر قوة اقتصادية وأقوى تكتل اقتصادي على مستوى العالم بما يمثله من مساهمة في التجارة الدولية وفي حجم الناتج الإجمالي وعدد السكان، حيث أن هذا التكتل الأوروبي يحقق سنوياً حجم تجارة خارجية يصل إلى حوالي 1150 مليار دولار أي يمثل ثلث التجارة العالمية، في حين يعتبر التكتل الاقتصادي الأوروبي أضخم سوق اقتصادي داخلي حيث يبلغ مجموع سكانه 380 مليون نسمة.

أهداف التكتل الاقتصادي الأوروبي والآلية التنظيمية :

وتتمثل أهداف التكتل الاقتصادي الأوروبي في كل من:

- 1- خلق سوق تجارية موحدة ذات قدرة إنتاجية أكثر كفاءة وطاقات استيعابية ضخمة بدون حواجز حدودية، وإلغاء القيود التعريفية والقيود الكمية والتمييز بين الدول الأعضاء في التكتل الاقتصادي.
- 2- تعميق الاقتصاد القائم على آليات السوق واحترام مبدأ المنافسة وزيادة قدرة المنتجات على التواجد في الأسواق العالمية أو الدولية.
- 3- الانتقال من مرحلة التكامل والتنسيق إلى مرحلة الاندماج الفعلي بما يسهل من عملية الاستخدام الأمثل للطاقات والموارد، وبما يعزز من رفع معدلات التقدم الاقتصادي والعلمي والتطور الاجتماعي والثقافي.
- 4- الاستعداد لدخول القرن الحادي والعشرين بصورة تسمح للتكتل الأوروبي بأن يلعب دوراً أكثر فعالية في كافة المجالات الاقتصادية والسياسية.
- 5- تحقيق الوحدة النقدية الأوروبية والاستقرار النقدي في أوروبا وإقامة البنك المركزي الأوروبي وتحويل وحدة النقد الأوروبية من وحدة حسابية إلى وحدة نقد حقيقية.

(1) المركز العربي للإدارة والتنمية، المعهد الدولي للتدريب والتنمية، "مقدمة في سياسات التجارة الدولية واتفاقياتها" مرجع سابق .

6- العمل على تقريب السياسات الاقتصادية والنقدية بين الدول الأعضاء.
7- العمل على خفض معدلات التضخم وكذا زيادة معدلات النمو وخفض نسبة البطالة بالإضافة إلى خفض معدلات الفائدة لإحداث الاستقرار الاقتصادي والرواج المطلوب في الدول الأعضاء.
ولعل أهم ما يميز الاتحاد الأوروبي أن الاندماج الأوروبي يستمد صلابته الحقيقية من أسسه الاقتصادية اللازم توافرها في الدول التي ترغب في الانضمام للتكتل الاقتصادي والوحدة النقدية الأوروبية، لذلك فإن القرن الحادي والعشرين سيشهد تصاعد وتزايد قوة التكتل الاقتصادي الأوروبي ليكون من أهم التكتلات الاقتصادية التي سوف تلعب دوراً رئيسياً في إدارة النظام الاقتصادي العالمي.

2 - تكتلات أمريكا الشمالية.

منطقة التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية (NAFTA)

يسمى التكتل الاقتصادي لأمريكا الشمالية بالنافتا وهي اختصار لاتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية North American free Trade agreement ولذلك فإن هذا التكتل الاقتصادي يختلف عن التكتل الاقتصادي الأوروبي حيث أن التكتل الاقتصادي لأمريكا الشمالية يقف عند مرحلة إقامة منطقة تجارة حرة دون أن يتعداها إلى إقامة اتحاد جمركي أو سوق مشتركة ويضم التكتل الاقتصادي لأمريكا الشمالية كل من الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والمكسيك⁽¹⁾.

وقد بدأ سريان اتفاقية النافتا في أول يناير 1994، وتجدر الإشارة إلى أن الاتجاه لضم المكسيك إلى التكتل الاقتصادي لأمريكا الشمالية جاء بسبب ما حققته اتفاقية التجارة الحرة من مكاسب لكل من الولايات المتحدة وكندا، حيث ازداد حجم التجارة والاستثمارات من 131 مليار دولار عام 1987 إلى 375 مليار دولار عام 1990 بمعدل نحو 32.6%.

ويضاف إلى ذلك السعي إلى زيادة الاستثمارات الأمريكية والكندية في المكسيك إلى جانب سعي الولايات المتحدة إلى تكوين تكتل اقتصادي متكافئ مع التكتل الاقتصادي الأوروبي الذي دخل إلى مرحلة الوحدة الاقتصادية في يناير 1993.

ويعتبر التكتل الاقتصادي لأمريكا الشمالية (نافتا) من أكبر التكتلات الاقتصادية في العالم بعد التكتل الاقتصادي الأوروبي من ناحية الحجم

(1) المركز العربي للإدارة والتنمية، المعهد الدولي للتدريب والتنمية، "مقدمة في سياسات التجارة الدولية وإتفاقياتها" مرجع سابق .

والإمكانيات، فالمؤشرات تشير إلى حجم الناتج المحلي الإجمالي لهذا التكتل الاقتصادي يصل إلى 8727 مليار دولار بينما يصل حجم التجارة الخارجية مع العالم الخارجي إلى 1.47 مليار دولار عام 1999 ويبلغ إجمالي عدد السكان نحو 392 مليون نسمة⁽¹⁾. بالإضافة إلى الإمكانيات التي تتمتع بها الولايات المتحدة الأمريكية من مستويات تكنولوجية وصناعات متقدمة وثروات طبيعية وقدرات مالية هائلة بالإضافة إلى ما تتمتع به كندا من موارد طبيعية كبيرة لم تستغل بعد وكذلك ما تتمتع به المكسيك من إمكانيات بترولية كبيرة وعمالة متزايدة الإنتاجية ومنخفضة الأجور.

أهداف التكتل الاقتصادي لأمريكا الشمالية (نافتا) : يسعى التكتل الاقتصادي لأمريكا الشمالية (نافتا) إلى تحقيق مجموعة من الأهداف لعل من أهمها⁽²⁾:

- 1- زيادة معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي للدول الأعضاء.
- 2- إلغاء الحواجز الجمركية وتحرير التجارة وزيادة الاستثمارات بصورة تؤدي إلى زيادة حجم التجارة الخارجية للدول الأعضاء مع العالم الخارجي بالإضافة إلى زيادة التجارة البينية بين الدول الأعضاء.
- 3- زيادة الاستثمارات في المكسيك لزيادة فرص العمل أمام العمالة المكسيكية وفي نفس الوقت فتح السوق المكسيكية للسلع الأمريكية.
- 4- علاج مشكلات البطالة في دول التكتل من خلال زيادة الطاقة الإنتاجية وبالتالي تعظيم فرص العمل أمام الراغبين فيه.
- 5- تحقيق التكامل الاقتصادي بين دول التكتل الاقتصادي القائم على المزايا النسبية والمزايا التنافسية لكل دولة.
- 6- زيادة قدرة التكتل الاقتصادي لأمريكا الشمالية على التعامل مع التكتلات الاقتصادية العملاقة الأخرى وتحقيق ميزة تنافسية في مواجهة الصادرات من دول تلك التكتلات الأخرى وزيادة القدرة التنافسية على الدخول إلى منطقة جنوب شرق آسيا بصفة خاصة والتي تشهد معدلات نمو مرتفعة على مستوى العالم.
- 7- تعزيز موقف الولايات المتحدة الأمريكية في تنشيط التجارة العالمية ومحاربة انتشار الكساد الاقتصادي ومواجهة سياسات الحماية التجارية في أوروبا وآسيا وبالتحديد اليابان.

(1) البنك الدولي ، مؤشرات التنمية في العالم، القاهرة، 2000.

(2) المركز الغربي للإدارة والتنمية، المعهد الدولي للتدريب والتنمية، "مقدمة في سياسات للتجارة الدولية واتفاقياتها" مرجع سابق .

3- التكتلات الآسيوية:

أ- رابطة أمم جنوب شرق آسيا (ASEAN):

ويتكون تكتل الآسيان من ستة دول هي تايلاند وسنغافورة وماليزيا وبروناي وإندونيسيا والفلبين، وقد أنشئت هذه الرابطة والتكتل كنوع من الحلف السياسي عام 1967 لمواجهة الشيوعية في جنوب شرق آسيا خاصة في دول فينتام وكمبوديا ولاوس وبورما.

ولقد ركزت الرابطة في البداية على التنسيق السياسي ثم بدأت تركز على التعاون الاقتصادي فيما بين دول الأعضاء خاصة في ظل ما استشعرته دول المجموعة من الأضرار الشديدة للحماية المتبعة من الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا تجاه صادرات تلك الدول.

وبالتالي أكدت الرابطة على تصميمها على محاربة الممارسات التجارية غير المنطقية التي تواجهها من الدول المتقدمة وفي مقدمتها الولايات المتحدة الأمريكية الأمر الذي أدى إلى إنشاء تكتل اقتصادي تجاري من دول رابطة الآسيان في يولييه عام 1990 وتسير إجراءاته بجدية وتنسيق كبير نحو تقوية هذا التكتل الاقتصادي⁽¹⁾.

وعلى الرغم أن النمو في التعاون الاقتصادي وتكامل أسواق دول التكتل ظل محدوداً إلا أنه من الملاحظ أن دول هذه الرابطة الآسيوية يتجه إلى تعميق مجالات التعاون الاقتصادي فيما بينها وزيادة التبادل التجاري بل محاولة تحسين الروابط الاقتصادية مع الأعداء الأيديولوجيين في المنطقة بدليل انضمام فينتام إلى رابطة جنوب شرق آسيا، ولقد زادت الأهمية النسبية لصادرات ذلك التكتل حيث أنها كانت تمثل 3.1% من إجمالي صادرات العالم وحوالي 11.3% من إجمالي صادرات الدول النامية عام 1987. فقد زادت إلى نحو 5.2% من إجمالي صادرات العالم وحوالي 61.8% من إجمالي صادرات الدول النامية خلال التسعينات ويلاحظ أن رابطة جنوب شرق آسيا كان لها وضع مميز في مفاوضات الجات زادت قدرتها على المساومة الجماعية والتفاوض.

ب- جماعة التعاون الاقتصادي لدول آسيا والمحيط الهادئ (APEC).

وتتكون هذه الجماعة من 12 دولة على رأسها اليابان وأستراليا والولايات المتحدة الأمريكية وكندا ونيوزيلندا وكوريا الجنوبية والصين ودول رابطة الآسيان.

(1) المركز العربي للإدارة والتنمية، المعهد الدولي للتدريب والتنمية، "مقدمة في سياسات التجارة الدولية واتفاقياتها" مرجع سابق .

وتقترب فكرة هذه الجماعة من المنتدى الاقتصادي والذي يتم التشاور فيه حول مسائل التجارة الدولية وتنسيق السياسة الاقتصادية الكلية بدون الالتزام بتقنين مسبق فيما بينهما، وقد يبرز تحويل هذا المنتدى إلى نوع من التجمع الاقتصادي عام 1989 كرد فعل مباشر لمشروع أوروبا الموحدة عام 1992. وقد تم بحث الأسس التي يمكن أن يقوم عليها التجمع الاقتصادي للأبيك APEC بدعوة من رئيس الوزراء الأسترالي وقد لاقت ترحيباً من اليابان خاصة في يناير 1991.

4- التكتلات الأفريقية

السوق المشتركة لدول شرق وجنوب أفريقيا (COMESA)

تعتبر السوق المشتركة لدول شرق وجنوب أفريقيا أكبر تكتل اقتصادي في القارة الأفريقية، وقد تكونت الكوميسا عام 1994. وتعد دول الكوميسا اجتماعاتها مرتين في العام على المستوى الوزاري ومرة واحدة كل عام على مستوى القمة ويبلغ عددها بعد انضمام مصر إليها واحد وعشرون دولة هي زامبيا (مقر الكوميسا) كينيا، أوغندا، ملاوي، أنجولا، بوروندي، جزر القمر، أثيوبيا، إريتريا، سوزيلاند، الكونغو الديمقراطية، زيمبابوي، مدغشقر، ناميبيا، سيشل، السودان، جيبوتي، تنزانيا، رواندا، موريشيس، مصر.

انضمت مصر إلى الكوميسا في يونيو 1998 وصدر قرار وزير المالية بتطبيق عام للتخفيض الجمركي على وارداتها من دول المنظمة حتى 90% بشرط المعاملة بالمثل، علماً بأن جدول التخفيضات الجمركية بين دول الكوميسا بلغ 90% في أكتوبر عام 1998 ويصل إلى 100% عام 2000⁽¹⁾.

الكوميسا هي تكتل اقتصادي إقليمي يجمع مجموعة من الدول الأفريقية ذات السيادة التي تعمل على تكوين تكامل اقتصادي إقليمي بينها من خلال تنمية التجارة والموارد الطبيعية والبشرية لتحقيق المصالح المشتركة المتبادلة لشعوبها.

أهداف دول الكوميسا

تسعى السوق المشتركة لدول شرق وجنوب أفريقيا (الكوميسا) لتحقيق الأهداف التالية والتي وردت بالمادة الثالثة من الاتفاق⁽²⁾:

(1) المركز العربي للإدارة والتنمية، المعهد الدولي للتدريب والتنمية، "مقدمة في

سياسات التجارة الدولية واتفاقياتها" مرجع سابق .

(2) وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، العلاقات الزراعية الخارجية، تنمية

الصادرات الزراعية المصرية مع دول الكوميسا، دراسة اقتصادية، 2001.

- 1- تحقيق معدل نمو اقتصادي ثابت ومستمر لدول الأعضاء عن طريق تنمية وتشجيع التوافق والتوازن في التنمية الإنتاجية والتسويقية.
- 2- خلق بيئة مواتية للاستثمار المحلي والأجنبي.
- 3- تشجيع المشروعات المشتركة في الأنشطة الاقتصادية مثل الصناعة والطاقة والزراعة والنقل والمواصلات.
- 4- تنمية تطوير العلوم والتكنولوجيا وتحقيق السلام والأمن والاستقرار للدول.
- 5- إرساء أهداف منظمة الوحدة الأفريقية وذلك عن طريق وسائل عديدة منها:-

- أ- وضع تعريف جمركية موحدة تمهيدا لإنشاء اتحاد جمركي للدول الأعضاء وتبسيط الإجراءات والمستندات والحد من القيود غير الجمركية بين دول الأعضاء.
- ب- وضع مواصفات قياسية للإنتاج الصناعي يمكن بها المنافسة في السوق المشتركة.
- ج- التعاون في مجال السياحة والبيئة وحماية الحياة الطبيعية والعمل على تنمية الجهود المشتركة في هذه المجالات.
- د- توفير الوسائل الكفيلة لتنمية دور القطاع الخاص في عملية التنمية الاقتصادية للدول الأعضاء.
- هـ- التعاون في مجال التنمية الاقتصادية
- و- وضع قواعد المنافسة المشروعة بين الدول الأعضاء.
- ز- تأمين وحماية الاستثمارات وتوفير البنية الأساسية للنقل والمواصلات.

5- تكتلات الدول العربية:

أولاً: مجلس التعاون لدول الخليج العربية

أ- مراحل النشأة والتكوين:

تضافرت العديد من العوامل السياسية والاقتصادية لتعلن ميلاد مجلس التعاون لدول الخليج العربية في 26 مايو 1981 بين المملكة العربية السعودية، ودولة الإمارات العربية المتحدة، ودولة الكويت، وقطر، والبحرين، وسلطنة عمان، حيث تم التصديق رسمياً والإعلان عن قيامه في مؤتمر القمة الخليجي في أبو ظبي بدولة الإمارات العربية.

ويتكون الهيكل التنظيمي لمجلس التعاون من المجلس الأعلى، ومجلس الوزراء والأمانة العامة، بالإضافة إلى اللجان الخاصة التي تعمل على تنفيذ التوصيات والقرارات التي تهدف إلى تحقيق أهداف المجلس في المحافظة على أمن الخليج، ودعم الأمة العربية وتحقيق الاندماج والوحدة⁽¹⁾.

وقد صيغت أهداف المجلس الاقتصادي في الاتفاقية الموحدة لدول المجلس، والتي تضمنت كافة أوجه التعاون الاقتصادي والمالي والنقدي، بهدف الوصول إلى إقامة سوق مشتركة عبر المراحل المعروفة في نظرية التكامل الاقتصادي. ورغم أن الهدف المعلن لقيام المجلس الاقتصادي في المقام الأول، إلا أنه لا يمكن عزله عن الأهداف السياسية خاصة مع التهديد المستمر لدول الخليج من الدول المجاورة، وعدم وجود دولة من دول الخليج قادرة على الدفاع عن الخليج بمفردها، بالإضافة للعلاقات المتشابكة بين القوى العالمية، ورغبتها في تأمين حصولها على النفط بأسعار معقولة، والمحافظة على أسواق الخليج بإمكاناتها الهائلة في استيراد السلع والخدمات والاستثمار.

كما لعبت الخصائص الهيكلية لاقتصاديات دول الخليج دوراً أساسياً في الإسراع بإعلان قيام مجلس التعاون، حيث تتميز هذه الدول بمحدودية الموارد البشرية والطبيعية خارج دائرة قطاع النفط والنشاطات المرتبطة به، مما جعل اقتصاديات هذه الدول تعتمد على مورد أساسي واحد وهو النفط والغاز، الذي يتحكم من خلال إيراداته في حركة التعاون وإنجازاتها في مختلف حقول النشاط الاقتصادي والاجتماعي، ورغبة هذه الأقطار في تبني استراتيجية للعمل الإنمائي تقوم على أساس تنويع قاعدتها الإنتاجية، من أجل إقامة قاعدة التوليد الذاتي للنمو لدى انتهاء عصر النفط⁽²⁾.

ومن ثم فقد أدى التفاعل بين العوامل السياسية والاقتصادية إلى التعجيل بإعلان مجلس التعاون لدول الخليج العربية.

ب- الرسوم الجمركية في دول المجلس في إطار الحد الأدنى والأعلى للتعريف. رغم أن تاريخ قيام المجلس يرجع إلى عام 1981 فلم تتغير صيغة التعاون الإقليمي التي تضمنتها الاتفاقية الاقتصادية، وهي الصيغة التي تركز

(1) محمد السعيد أدریس، قمة مسقط الخليجية والتوازن في العلاقات الدولية، مجلة السياسة الدولية، العدد 83 للقاهرة، يناير 1986، ص 154.

(2) فؤاد حمدي بيومي (دكتور): التعاون الإنمائي بين أقطار مجلس التعاون العربي الخليجي، (المنهاج المقترح والاسس للمضمونية والعملية) (الطبعة الأولى)، مركز التدريب والتعليم، دراسات الوحدة العربية، بيروت 1984.

على سياسة التراضي بين الأطراف ولم تصل بعد صورة التعاون إلى إقامة الاتحاد الجمركي رغم توفر عناصر إقامته، حيث لم يتم الاتفاق على وضع تعريف جمركية موحدة تجاه دول العالم الخارجي، وإنما تم التوصل إلى تحديد الحد الأدنى والأعلى لهذه التعريفية بين (4-20%)، ويمكن القول أن ما تم الوصول إليه هو صورة متقدمة لمنطقة التجارة الحرة، ويرجع ذلك إلى العديد من الصعوبات الفنية والإدارية، بالإضافة إلى طبيعة دول الخليج نفسها، الأمر الذي أدى إلى بطء التنفيذ و عدم تحقيق الأهداف بالسرعة المطلوبة.

ورغم التوصل إلى الحد الأدنى للتعريفية الموحدة فلم يتم التوصل إلى اتفاق بشأن توحيد التعريفية حيث تتعارض أهداف دول المجلس حول حماية المنتجات الوطنية من المنافسة الأجنبية ، وتأثير التعريفية على إعادة التصدير، وتكلفة الصناعات الناشئة، وعلاقة ذلك باتجاه العالم لتحرير التجارة، وعلاقة دول المجلس بالتجمعات الاقتصادية العالمية.

ثانياً: اتحاد دول المغرب العربي (الاتحاد المغاربي) .

شهد السابع عشر من شهر فبراير عام 1989 ميلاد الاتحاد المغاربي، حيث وقعت ليبيا، وتونس، والجزائر، والمغرب، وموريتانيا معاهدة مراكش لتأسيس الاتحاد المغاربي وانضمت مصر بعد ذلك للاتحاد كعضو مراقباً حتى يتم تعديل ميثاق الاتحاد بما يسمح بانضمام مصر كدولة عضو ، ولم يكن ظهور الاتحاد في ذلك الوقت وليد الصدفة بل هو نتاج أفرزته العديد من العوامل المتشابكة داخلياً وخارجياً ، حيث ساعد على استطراد خطواته ومحاولة بلورته في صورته من صور التكتل انتهاء الحرب الباردة بين الكتلتين المتصارعتين، ومحاولة صياغة نظام عالمي جديد وتسارع دول العالم في أقاليمه المختلفة للانطواء تحت صورته من صور التكتل الملائمة حتى تجد لها مكاناً على خريطة العالم في علاقاته الجديدة، ولم تكن دول المغرب بمنأى عن هذا التغيير خاصة في واقعها العربي والإفريقي أو الشرق أوسطي. ومع قيام حرب الخليج الثانية وزيادة هيمنة الولايات المتحدة على مقدرات هذه المنطقة، ومولد فكرة السوق الشرق أوسطية، زادت الدوافع لاستكمال خطوات الاتحاد المغاربي.

كما لعبت العلاقات الاقتصادية بين دول المغرب العربي والاتحاد الأوروبي دوراً فعالاً لاستكمال خطوات الاتحاد لامكانية المساومة الجماعية، وتحسين معدل التبادل والحفاظ على المميزات التفضيلية التي تتمتع بها دول المغرب في علاقاتها مع الاتحاد الأوروبي.

كما أن انضمام أسبانيا والبرتغال كدول أعضاء سوف يجعل منتجاتها المشابهة للمنتجات المغربية في منافسة غير متكافئة، كما قد يتطلب الأمر فرض مجموعة جديدة من القيود على الصادرات المغربية، لذا فقد وجدت هذه الدول أن تعاملها منفردة مع الاتحاد الأوروبي للتخفيف من القيود المفروضة في ظل هيكلها الاقتصادية القائمة لن يحقق هدفها منفردة ومن ثم فقد بات الطريق ممهدا لمحاولة التجمع في اتحاد يتعامل على قدم المساواة مع الاتحاد الأوروبي للحفاظ على المزايا الموجودة وتحسينها وتتميتها ولن يتحقق ذلك دون استكمال خطوات الاتحاد المغاربي. وأفرزت المفاوضات مع الجانب الأوروبي العديد من صيغ التعاون في إطار السياسة المتوسطة للاتحاد الأوروبي تطورت في النهاية لتصل إلى اتفاقيات المشاركة الأوروبية المتوسطة التي وقعت كل من تونس و المغرب، ولم تستكمل بعد المفاوضات مع الجزائر، وخرجت ليبيا من دائرة التفاوض لتعنت الجانب الأوروبي بسبب مشكلة لوكيربي التي لم تصاغ لها نهاية بعد. ويمكن القول أن الاتحاد المغاربي رغم استكمال هيكله ومؤسساته ولجانه القادرة على تنفيذ بنوده بقي أسيرا لمنطقة التجارة الحرة التي لم يخرج عن نطاقها بل انه لم يقطع شوطا في تنفيذ حتى مراحلها البدائية وظلت دوله جزر منعزلة تتعامل مع دول العالم الخارجي من خلال سياساتها التجارية الخاصة بكل دولة.

ثالثا: التعاون الاقتصادي العربي إقليمياً :

في سبيل تنمية التجارة البينية العربية انتهج العالم قدراً متواضعاً من التعاون الاقتصادي مرتكزا على عدد من الاتفاقيات الثنائية والإقليمية والجماعية حيث قدمت إطارا قانونيا يخفف من القيود الجمركية وغير الجمركية المفروضة على التجارة بين الدول المنتجة للاتفاقيات مما يكسب المنتجات العربية ميزة تفضيلية في هذه الأسواق.

وخلال عقد التسعينات والثمانينات لوحظ إقبال عدد من الدول العربية على عقد اتفاقيات ثنائية فيما بينها ولجئها إلى اجتماعات الاقتصادية الإقليمية بهدف تشجيع التبادل التجاري مع السعي لإزالة بعض أو كل العوائق الجمركية والإدارية. وسوف يستعرض هذا الجزء أشكال التعاون الاقتصادي العربي :.

(أ) السوق العربية المشتركة

قرر مجلس الوحدة الاقتصادية العربية في 13 أغسطس 1964 إنشاء السوق العربية المشتركة التي تهدف إلى تحقيق الحرية في أربعة مجالات هي

انتقال الأشخاص ورؤوس الأموال، وتبادل البضائع والمنتجات، والإقامة والعمل والنشاط الاقتصادي، والنقل والتجارة العابرة. وفي واقع الأمر فإن صيغة إنشاء السوق العربية لم تكن إلا بمثابة القرار التنفيذي لاحكام اتفاقية الوحدة العربية والتي تقضى بإلغاء مختلف الرسوم على التبادل التجاري العربي البيني وما يعترض سبيل ذلك التبادل من قيود بمختلف أشكالها على أن يتم ذلك على مراحل سنوية تنتهي بمطلع عام 1970⁽¹⁾.

وتتضمن اتفاقية السوق العربية المشتركة عديد من البنود أهمها أن تعفى بعض المنتجات الزراعية والحيوانية والثروات الطبيعية من الرسوم الجمركية والضرائب كما تخفض الرسوم الجمركية على باقي هذه المنتجات بواقع 20% سنويا ابتداء من أول يناير 1965 لتكون جميع هذه المنتجات معفاة اعتباراً من أول يناير 1969 وبالنسبة للسلع الصناعية يكون تخفيض الرسوم الجمركية بواقع 10% سنويا ويطبق هذا على بعض السلع حيث يرتفع التخفيض لباقي السلع من أول يناير 1965 من 25% ليصل إلى 95% في أول يناير 1971.

يضاف إلى ذلك عدم فرض رسوم أو ضرائب داخلية على المنتجات المتبادلة تفوق تلك المطبقة على المنتجات المحلية المتماثلة وعدم اختصاصها لرسم تقدير جمركي، وكذلك عدم منح الدول أي دعم مهما كان نوعه لصادراتها من المنتجات الوطنية إلى باقي الدول الأعضاء التي لديها إنتاج مماثل لتلك المنتجات، إجراء إعفاء المنتجات التي يكون منشؤها أحد الدول الأطراف من الرسوم الجمركية ويتحدد ذلك للمنتجات الزراعية والحيوانية والثروات الطبيعية وكذلك المنتجات الصناعية على أساس ألا تقل التكلفة المحلية عن 20% من تكلفة الإنتاج الكلية.

ورغم أن عضوية السوق العربية مفتوحة أمام الدول الأعضاء بمجلس الوحدة الاقتصادية إلا أن أربعة دول فقط من الدول العربية الثلاثة عشر التي تضمنتها الاتفاقية قامت بالتصديق على الانضمام لهذا السوق وهي مصر والأردن وسوريا والعراق ثم اتسعت دائرة العضوية لتشمل ليبيا وموريتانيا واليمن الشمالي واليمن الجنوبي، وبالرغم من الجهود التي بذلت من أجل توسيع عضوية السوق العربية المشتركة إلا أن الجهود المبذولة لم تسفر إلا عن انضمام عدد محدود من الدول العربية مما يعكس عدم تنشيط التبادل التجاري العربي البيني الذي يمثل المدخل الرئيسي للوحدة الاقتصادية.

(1) عبد الوهاب شحاته عبد الوهاب، تنمية التجارة الزراعية العربية البينية في ضوء المتغيرات الدولية المعاصرة، مرجع سابق.

وفى نطاق اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية قامت الأمانة العامة بإعداد إعلان بدء تنفيذ مراحل تطبيق السوق المشتركة بدءاً من 2002/1/1 بين كل من الجمهورية العراقية والجمهورية العربية الليبية وجمهورية مصر العربية والجمهورية السورية حيث تم الاتفاق على قيام منطقة تجارة حرة بينهم، تتضمن إلغاء الرسوم الجمركية المفروضة والضرائب والرسوم الأخرى ذات الأثر المماثل والقيود غير الجمركية المفروضة على الاستيراد على كافة السلع المتبادلة بينها ذات المنشأ الوطني فى كل منها، وكذلك توحيد التشريعات والأنظمة الجمركية بين دول الأطراف خلال ثلاث سنوات تبدأ من يناير 2002 يضاف إلى ذلك إمكانية أي دولة عربية من الدول الأعضاء فى الجامعة العربية الانضمام مباشرة إلى هذا الإعلان على أن يتم التحرير الكامل للسلع العربية المنشأ بالنسبة للدول المنضمة بعد ثلاثة اشهر من تاريخ الانضمام.

(ب) منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى:

فى ضوء التطورات الاقتصادية العالمية المعاصرة والتي كانت من أبرزها التوقيع على اتفاقية الجات وإنشاء منظمة التجارة العالمية وتنامي التكتلات الاقتصادية العالمية فقد نشأت اوضاعاً تجارية يتعذر مواجهتها فى صورة فردية لذلك فقد اصدر المجلس الاقتصادي والاجتماعي فى دورته التاسعة والخمسين بتاريخ 1997/2/17 بالموافقة على البرنامج التنفيذي لاقامة منطقة التجارة الحرة العربية من خلال تفعيل اتفاقية نشر وتنمية التبادل التجاري فيما بين الدول العربية .

ثالثاً : الاتفاقيات التجارية الثنائية لمصر .

الاتفاقيات الثنائية لمصر تعتبر نواه جيدة لمجموعة متتالية من خطوات تحرير التجارة على المستوى الثنائي بين مصر والدول العربية ودول جنوب شرق آسيا والصين، بهدف زيادة حجم التجارة البينية و الصادرات المصرية إلى هذه الدول، وأيضاً لدعم مجموعة من الجوانب الفنية للتعاون مع الدول الآسيوية خاصة فى مجالات تنمية الصادرات المتعلقة بالتكنولوجيا والتعبئة والنقل والتسويق وأغلب الأنشطة التصديرية الأخرى، وقد لجأت مصر لذلك لمواجهة التكتلات العالمية ولوجود معوقات للتكامل الاقتصادي العربي فى المدى القصير. واعتمدت الحكومة المصرية فى تحقيق الأهداف المنشودة من قيام سوق عربية تخدم المصالح الاقتصادية و التجارية لدولها إلى بديل اضعف (مؤقت) هو الاتفاقيات التجارية الثنائية (المناطق الحرة العربية) انتهاءً باتفاقية قيام منطقة

التجارة الحرة العربية الكبرى بين جميع الدول العربية والتي سبق ذكرها وهو البديل الأقل صعوبة من السوق المشتركة لاقتصاره على تحرير التبادل في تجارة بعض السلع.

اتفاق المشاركة المصرية الأوروبية :

يرتكز اتفاق الشراكة المصرية الأوروبية⁽¹⁾ على إقامة منطقة للتجارة الحرة بين الطرفين ، فضلاً عن اهتمامه بأبعاد تتجاوز البعد الاقتصادي ، ويلاحظ أن منطقة التجارة الحرة وإن كانت أدنى مراتب التكامل الاقتصادي إلا أنها ربما تكون أكثر صعوبة في التأسيس والاتفاق على القواعد الحاكمة للتعاون في ظلها وربما يعود ذلك لأمرين رئيسيين : أولهما الاتفاق على تعريف قواعد المنشأ يستغرق وقتاً وجهداً كبيراً نسبياً للوصول إليه ، وحتى بعد الاتفاق على هذه القواعد يظل أمر الخلاف والنزاع بشأنها وارد في كل وقت ويرجع ذلك إلى أن منطقة التجارة الحرة لا تلزم أعضائها بمعاملة جمركية موحدة قبل الأطراف الأخرى . وثانيها أن منطقة التجارة الحرة يترتب عليها إعادة توزيع مراكز الإنتاج السلعي والخدمي ، ومن ثم إعادة توزيع فرص التوظيف وتوليد الدخل ، وإعادة توزيع الدخل نفسه لصالح أعضاء المنطقة الأكثر تقدماً دون أن تكون هناك آليات تعويضية مستمرة تكفل للأعضاء الأقل تقدماً نصيباً عادلاً من المنافع المشتركة لإقامة منطقة التجارة الحرة .

أثر اتفاقية الشراكة المصرية الأوروبية على المنتجات الزراعية المصنعة:

يلاحظ أن الاتحاد الأوروبي قد اقترح فرض تعريفية ثابتة أو نسبة على المكون الزراعي في المنتجات الزراعية المصنعة المصرية ليعادل أسعار المدخلات الزراعية المصرية بمثلتها الأوروبية عندما تستخدم في التصنيع الزراعي ، ولهذا النظام آثار سلبية على هيكل الإنتاج والتجارة للصناعة المصرية وفي إطار الاتفاقية فإن السلع الزراعية المصنعة تنقسم إلى ثلاث قوائم تخضع الأولى لتعريفية جمركية تتراوح ما بين 3-14% ، في حين تخضع القائمة الثانية لرسم الحكومة الزراعي ومتوسط تعريفية جمركية 8.3% ، في حين أن القائمة الثالثة تخضع لتعريفية جمركية تصل إلى 5% فضلاً عن زيادة

(1) سعد زكي نصار (دكتور) ، الجوانب الزراعية في اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية ، ندوة اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية ، الجمعية المصرية للاقتصاد الزراعي ، القاهرة ،

الحصص بنسبة 252-600% ، وفيما يتعلق بغرض نفاذ المنتجات الأوروبية من السلع الزراعية المصنعة إلى السوق المصري فإن قوائم السلع تخضع لمعدل تخفيض جمركي يتراوح ما بين صفر - 25% .

وفي ضوء محدودية التجارة بين مصر والاتحاد الأوروبي داخل قائمة السلع الزراعية المصنعة (PAP) ⁽¹⁾ والتي لا تتجاوز 1.5% من قيمة الواردات الغذائية والمواد الخام الزراعية الأوروبية يتوقع أنه يكون أثر منح امتيازات تفضيلية موجب ومحدود في الأجل القصير . أما المخاطر التي تتعرض لها الصناعة المحلية من السلع الزراعية المصنعة محدودة ولا ترتبط بالأنشطة التي يكون فيها حجم الإنتاج المحلي كبير ويرجع ذلك لتوقع حصول الدول المنافسة لمصر داخل الاتحاد الأوروبي لنفس المزايا وربما تفوقها بموجب اتفاقيات المشاركة (تونس ، المغرب ، تركيا ، إسرائيل) ويرى اتحاد الصناعات أن الشركات المصرية العاملة في الصناعات الغذائية لديها ميزة نسبية تجعل أسعار منتجاتها أفضل ، إلا أن الاتحاد الأوروبي لا يزال يشكل حاجزاً أمام الاستفادة من هذه الميزة من خلال سياسة الدعم التي يتبعها بنسبة 25% مما يجعل المنافسة غير متكافئة ، ولذا فإن الفرصة متاحة أمام الشركات المصرية لتطوير الجودة والتحديث خاصة وأن المنتج المصري لديه ميزة نسبية تتمثل في رخص أسعار السلع الزراعية والعمالة ، وإذا تم الوصول بمستوى الجمارك إلى 15% فقط فإن هذا يسمح باختراق السوق الأوروبية .

رابعاً: المتغيرات البيئية والتكنولوجية العالمية:.

لقد أصبحت المحددات البيئية والتكنولوجية محدداً موازياً لتحرير التجارة العالمية ومتغيرات حاكمة في النظام الاقتصادي العالمي وتتأثر بها كافة الصادرات السلعية من الدول النامية، وخلال السنوات الأخيرة واجهت منظمات الأعمال والمؤسسات الإنتاجية و التصديرية في الدول النامية ومنها مصر واقعاً جديداً يتمثل في متطلبات حماية البيئة، وتطوير نظم الجودة والتكنولوجيا المستخدمة والتي تكاملت في صورة قيود وعوائق فنية على تدفق صادراتها إلى الأسواق العالمية وبصفة خاصة أسواق الاتحاد الأوروبي - النافتا.

وقد فرض هذا الواقع التجاري الجديد ضرورة إحداث تحولات بيئية وتكنولوجية في الهياكل الإنتاجية ونظم الإنتاج والتوزيع والاستهلاك النهائي للصادرات السلعية من كافة المجموعات وقدرات مالية وتمويلية قد لا تتوفر في

(1) Processed Agricultural Products

أغلب المؤسسات التصديرية المصرية خاصةً إذا ما كانت راغبة في المحافظة على أسواقها التقليدية، ورفع قدرتها التنافسية في الأسواق العالمية في ظل اتجاهات دولية تنذر بخروجها من أسواقها المحلية والعالمية إذا لم تتخذ مجموعة مناسبة من التعديلات البيئية و الفنية في نظم وأساليب الإنتاج والتوزيع المتبعة ويعتبر تحديد كافة هذه المتغيرات المؤثرة في الصادرات المصرية هو الخطوة الأولى نحو مواجهة المشاكل البيئية والتكنولوجية المؤدية لتراجع القدرة التنافسية والإطار الأمثل لتقدير الاحتياجات الحقيقية لرفع كفاءة التوجه التصديري في المؤسسات الإنتاجية المصرية.

أ : المتطلبات البيئية ونظم الجودة في المؤسسات الإنتاجية والتصديرية.

1 - المتطلبات البيئية عند قيام المشروعات التصديرية

من أهم المتطلبات البيئية السابقة لقيام المشروعات بمختلف أنواعها المعايير المتعلقة بضرورة إعداد دراسات تقييم الأثر البيئي Environmental Impact Assessment (EIA) في المراحل التأسيسية الأولى، وذلك لضمان مستويات مقبولة من الجودة البيئية أثناء المراحل الإنتاجية للمشروع بما يحقق الكفاءة Efficiency وفعالية التكاليف، وهذا النظام هو الدعامة الأساسية لبرنامج الأهداف البيئية للمنظمات التمويلية الدولية مثل البنك الدولي حيث يشترط تقديم هذه الدراسات عند تمويل أية مشروعات إنتاجية جديدة وفقاً لتقسيم خاص يستند فيه إلى ثلاث مستويات في دراسة EIA وهي:-

- مشروعات المستوى (A) وهي التي لا تسبب سوي تأثيرات بيئية ضئيلة ولا تحتاج لدراسة EIA.
- مشروعات المستوى (B) وهي التي لها تأثيرات بيئية محددة وتحتاج إلى دراسة EIA في بعض الجوانب (دراسة جزئية من EIA).
- مشروعات المستوى (C) وهي التي لها تأثيرات بيئية خطيرة وتحتاج لدراسة EIA متكاملة لكل الجوانب الخاصة بالمشروع.

وقد تضمن القانون رقم 4 لسنة 1994 في شأن البيئة ضرورة تقديم هذه الدراسة عند قيام المستثمر بإجراءات المشروع الجديد، إلا أن التطبيق العملي يعكس تراجع جودة هذه الدراسات مع غياب الأدوات الفعالة لضمان فعاليتها ودقتها وفقاً للمعايير البيئية المتعارف عليها دولياً نظراً لتعامل المستثمرين معها كعبء مالي عند تأسيس المشروعات.

2- متطلبات أنظمة الجودة الشاملة TQM وسلسلة الايزو 9000

إن الجودة الشاملة هي أحد الأركان الرئيسية في إدارة الجودة البيئية المتكاملة أو ما أطلق عليه الباحثين (تناسق الامتياز) وذلك داخل منظمة تسعى لتحقيق ميزات تنافسية، وهي في ذاتها تمثل أداة لتحقيق التنافسية إذا ما تمت الاستفادة والتطبيق لها بكفاءة وبحيث يمكن الارتقاء بها بالتكامل مع إدارة الحد من التلوث والإدارة التكنولوجية السليمة للوصول إلى نظام الإدارة البيئية النشط ، والذي يعتمد على مفهوم التحسينات المستمرة، وبوجه عام فبالرغم من أن هذه الأداة وغيرها من أدوات الجودة البيئية العالمية وضعت لها شهادات ونماذج تقدم من خلال دول العالم المتقدمة منظماته التجارية بشكل اختياري ودون إجبار إلا أنها تمثل عائق تجارى ومحدد على تدفق منتجات منظمات التصدير في البلدان النامية إلى المستهلكين في الدول المتقدمة، والذين يتمسكون بحدود ومعايير متزايدة من الجودة في المنتجات، والأكثر من ذلك ما تضمنته بعض شهادات التوافق العالمية مثل CE الأوروبية من ضرورة الحصول على شهادات الايزو 9000 في الجودة الشاملة، و الجودة الشاملة هي ناتج ومحصلة المعادلة البسيطة الآتية:

الأداء والناتج

$$\frac{\text{الأداء والناتج}}{\text{توقعات العميل}} = \text{الجودة } Q$$

توقعات العميل

والتي إذا أصبحت فيها الجودة $Q = 1$ فقد تحقق النموذج الذي يحقق رغبات العميل وإشباعه، وبناء على هذا المفهوم فأهمية نظام الجودة الشاملة تتركز في كونه يحقق مجموعة من المنافع الهامة للمنظمات التصديرية أو لأي منظمات ذات توجهات للدخول في الأسواق العالمية أو للمنظمات المحلية التي تحاول التكيف والاستمرار وذلك بالشكل التالي:-

- مساهمته في تخفيض التكلفة وزيادة الربحية.
- مساعدته للإدارة في دراسة احتياجات العملاء والوفاء بتلك الاحتياجات.
- في ظل الظروف التنافسية التي تعيشها مؤسسات الأعمال، يساهم النظام في تحقيق ميزة تنافسية في السوق.
- تطبيقه أمر ضروري للحصول على شهادة ISO 9000.

- يؤدي إلى التغلب على العقبات التي تعوق أداء العاملين من تقديم منتج ذا جودة عالية، ويزيد من ارتباط العاملين بالمؤسسة وبمنتجاتها و أهدافها.
- كما يحسن من سمعة المنظمة في نظر العملاء والعاملين.

3- المتطلبات البيئية في شهادات التوافق الدولية.

بدأت العديد من الدول والتكتلات في تطبيق أنظمة متكاملة للحصول على شهادات توافق تتيح للمنتجات المصدرة إليها الدخول إلى أسواقها ولكن وفقا لمجموعة من المحددات الإجبارية الصارمة التي تتعلق بالمواصفات القياسية والجودة ومنها ما يتعلق بالجوانب والمظاهر البيئية في عملية الإنتاج والتجهيز والتوزيع للمنتج التصديري، تعتبر شهادة الـ CE الأوروبية من أهم شهادات التوافق الدولية لأنها تسرى في جميع دول الاتحاد الأوروبي بما فيها دول الافتا (النرويج - السويد - فنلندا - النمسا - أيسلندا)، وتتطوي هذه الشهادة على مجموعة من الشروط الأساسية تبدأ من عملية الإنتاج في البلد المصدر، وذلك للحصول على ترخيص بوضع علامة الـ CE الأوروبية على المنتج والتي تمكنه من المرور إلى داخل أسواق الدول الأعضاء.

ب : نظام الجودة البيئية المتكامل EMAS .

يعتبر نظام الوقاية والحد من التلوث خطوة أولى مناسبة لتحقيق الجودة البيئية، وبتكامله مع نظم التكنولوجيا البيئية المتقدمة والجودة الشاملة يتحقق نظام متكامل للجودة البيئية وهو ما يمثل أحد التحديات البيئية الحقيقية التي يواجهها المصدرين في البلدان النامية، وهذا التطور في اتجاهات نظم الجودة البيئية على المستوى المؤسسي مصدره بعض دول الاتحاد الأوروبي مثل بريطانيا وألمانيا وفرنسا والتي بدأت في وضع مناهج قياسية للجودة البيئية من خلال منظمات التوحيد القياسي الخاصة بها وهو ما أدى بالتبعية إلى تطبيق الاتحاد الأوروبي لمواصفة قياسية خاصة به تعرف بـ EMAS، ثم ظهرت المواصفة العالمية البيئية الايزو 14000 لتنتشر في مختلف دول العالم، وبالنظر إلى هذه المواصفات مجتمعة سواء كانت وطنية مثل BS-7750 الإنجليزية، أو إقليمية كنظام البطاقة البيئية الأوروبية Ecological Management Audit Scheme (EMAS) ، أو عالمية كالايزو 14000 فهي جميعها تضع نفس العناصر لقيام نظام الجودة المتكامل مع بعض الاختلافات البسيطة في نظم التقارير الداخلية و الخارجية. ويشار في ذلك إلى ما واجهته أهم الصادات المصرية عند دخول بعض الأسواق من معوقات تتعلق بالبيئة وخاصة مع

صادرات كل من الأعشاب والنباتات الطبية- البطاطس- المنتجات الغذائية الأثاث ومنتجات الأخشاب- بعض أنواع الكمياويات- المنسوجات والمنتجات الجلدية، والتي خضعت كلها للمعايير البيئية الصارمة على المواد المستخدمة في المنتج والنظم المستخدمة في الإنتاج وبعض الجوانب البيئية الصحية الأخرى.

متطلبات النظم البيئية للمدخلات والتعبئة والتجهيز والمخلفات.

يمكن القول بان المحرك الأول لظهور هذه المتطلبات البيئية المعاصرة هو الاتحاد الأوروبي في المقام الأول ثم مجموعة شمال أمريكا (النافتا)، وقد أسهم الاتحاد الأوروبي من خلال دراساته وأبحاثه عن الآثار البيئية المختلفة للمنتجات ومخلفاتها في وضع معايير بيئية وفنية جديدة تمثل محددًا على دخول أي منتج من خارج الاتحاد، وأهم المعايير المستحدثة ما ورد في شأن المدخلات والمواد المستخدمة في الإنتاج وفي شأن التعبئة والتجهيز والمخلفات حيث أن التأثير هنا يمتد منذ بداية استخدام المواد الخام ونسبها وحتى تحولها إلى نفاية، وهذا يعنى تحولات فنية ضرورية في الهياكل الإنتاجية لأغلب المشروعات والمؤسسات الإنتاجية العاملة في مجال التصدير وبصفة خاصة مصدري السلع الزراعية في البلدان النامية الذين يفتقرون للإمكانيات التمويلية والفنية اللازمة لتحقيق التوافق المطلوب.

* متطلبات المدخلات والمواد الآمنة

تكمن أهمية متطلبات المدخلات الآمنة في أنها تدخل في تكوين الكثير من المنتجات المصدرة أو تضاف إليها، وبوجه عام مع بدء الاتجاه نحو حظر استعمال الكثير من هذه المواد (مثل الأسمدة والمبيدات والصبغات و مواد الحفظ والتخزين والتعقيم والتجهيز النهائي) فإن البدائل قد تكون مكلفة وتحتاج إلى تقنيات خاصة لإنتاجها، ومهما يكن فالواقع الحالي يشير إلى اتجاهات بيئية متزايدة للتوسع في حظر استعمال الكثير من الأسمدة والمبيدات والصبغات وبالإضافة إلى ما أصبح ساري المفعول خلال السنوات الأخيرة.

وبالنظر إلى ما يطبقه الاتحاد الأوروبي من خلال التشريعات الوطنية لأعضائه وقرارات المجلس الأوروبي فهو يحظر استعمال بعض المدخلات التي تسبب آثار خطيرة على صحة الإنسان وعلى البيئة، وأيضا تلك التي يعتقد أنها قد تسبب آثار خطيرة ولم يثبت ذلك بالدليل العلمي القاطع ولكن تحظر ضمن المنهج الوقائي في السياسة البيئية للاتحاد الأوروبي، وأهم المدخلات المحظورة هي التي تحتوى على عناصر ثقيلة سامة أو تكون بعض أنواعها قابلة للتحلل إلى

مواد أخرى (أحماض أمينية مسرطنة) تتفاعل أو تتخلل الجسم وتحدث الإصابة بالسرطان أو اختلالات صحية مختلفة.

* اشتراطات التعبئة والتغليف وإدارة المخلفات

تعتبر التشريعات والقواعد التي وضعتها الدول الأوروبية والاتحاد الأوروبي في شأن التعبئة والتغليف والتجهيز النهائي والمخلفات من أهم الاشتراطات التي بدأت تنتقل لباقي دول العالم من خلال إعداد تشريعات وطنية مماثلة في شأنها، ولقد بدأ بالفعل نفاذ بعض التشريعات الخاصة بالتعبئة والتغليف بالفعل استناداً إلى معايير ومتطلبات إدارة المخلفات بيئياً، وبالنظر إلى أحدث المتطلبات التي يضعها الاتحاد الأوروبي فإن من الأهمية بمكان أن يتأكد المصدرين من أن العبوات تتوافق وتتماشى مع سياسات إدارة المخلفات في الأسواق المستهدفة خاصة وان الاتجاه الغالب في هذه السياسات هو تسهيل إعادة الاستخدام والتدوير، وقد اصدر الاتحاد الأوروبي الدليل الإرشادي (94/62/EC) للتعبئة والتغليف ومخلفاتها في عام 1994 بهدف التقليل من تأثيرها على البيئة دون إقامة أية قيود مقنعة على التجارة، ولإرساء معايير للتقليل من مخلفات التعبئة والتغليف وسهولة إعادة الاستخدام Reuse، والتدوير Recycling، والاسترجاع Recovering لمواد مخلفات التعبئة والتغليف، وشأن أي أدلة إرشادية فإن الدليل الأوروبي ملزم لكافة الدول الأعضاء من حيث الأثر المقتضى تحقيقه، بيد أنه يترك قدراً من الحرية فيما يتعلق بتحديد الشكل أو الطريقة المستخدمة من قبل الدول الأعضاء لبلوغ الهدف، واهم ما ورد في الاشتراطات الأوروبية ما يلي:

• مدى احتواء مواد التغليف على معادن ثقيلة.

• مدى إمكانية استعادة مخلفات التعبئة والتغليف.

أهم الضوابط العامة التي يضعها الدليل الأوروبي في شأن تصنيع وتركيب وتدوير واسترجاع مواد التعبئة والتغليف والتي يلتزم بها المنتجين والمستوردين وسوف ينتقل تأثيرها لمصدري البلدان النامية ما يلي:-

1- ينبغي أن تصنع العبوة على نحو يحجم فيه استخدام المكونات السامة وما نحوها من مواد خطرة من رماد وعوادم وانبعاثات وسواء كانت في حالة عبوات النقل أو عبوات البيع المستخدمة لمرة واحدة أو لعدة مرات.

2- وجود حد أقصى من حيث الحجم والوزن للعبوة لا تزيد عنه لضمان مستوى ضروري من السلامة والصحة والقبول البيئي ورضاء المستهلك (يصف الدليل هذه الحدود لكل نوع).

- 3- ينبغي أن تكون العبوات مصممة ومنتجة ومتداولة على نحو يسمح بإعادة الاستخدام والاسترجاع بما في ذلك التدوير، مع تحجيم الأثر البيئي لدى إدارة التخلص من النفايات (إدارة مخلفات التعبئة والتغليف).
- 4- ينبغي أن تكون المكونات البنائية وخصائص العبوات مما يتيح إمكانية تعدد الاستخدامات والتداول بدون أية أخطار على الصحة، وعلى سلامة الأفراد القائمين بالعمل، وإذا كانت العبوة مما لا يعاد استخدامه مرة أخرى فإنه يلزم أن يكون التدوير ممكنا.
- 5- ينبغي أن تصنع العبوات بحيث تحتوى على نسبة معينة من وزنها كمواد قابلة للتدوير وهذه النسبة تختلف من مادة إلى أخرى (الزجاج- الصفيح - الألومنيوم- الورق - الورق المقوى- الكرتون- المواد التركيبية- المواد التخليقية)، كما ينبغي أن تحتوى العبوات على حد أدنى محدد من السرعات الحرارية كي يتسنى الحصول على معدل أعلى للاسترجاع من خلال التحليل الكيميائي أو الاستخلاص الحراري، وأيضا يتعين أن تكون المواد المستخدمة قابلة للتحلل دون إعاقة لعملية الاستخلاص الحراري والتحليل الكيميائي.

الفصل الثالث

الأسواق الخارجية وسبل النفاذ إليها

تمهيد :

ينظر البعض إلى السوق المحلي باعتبارها الأساس القاعدي الذي ترتكز عليه العملية الإنتاجية. أيا كان هدفها ومحورها ونشاطها... فالسوق المحلي هو المؤشر الدال ابتداءً على إمكانيات النجاح ذلك أن الأساس الاستيعابي للسوق المحلية هو قاعدة التطور الحقيقي، حيث لا تصدير للخارج دون تحقيق الإشباع الكامل للسوق المحلية وأن اعتبارات هذا الإشباع وارتقائه لا يجب أبداً أن تقل جودته عن اعتبارات الجودة التي تقدم للسوق الخارجية، وإن الارتقاء بالسوق المحلية وإمكانياتها الاستيعابية سوف يسهم بفاعلية في فتح أسواق صادرات جديدة، حيث سيعمد المستهلك الأجنبي إلى الوصول للسوق المحلي للشراء سواء بشكل فردي، أو بشكل جماعي أو للتعاقد على ما تنتجه الدولة من سلع أو ما تنتجه من خدمات ثبتت جودتها وفعاليتها، ولعل هذا ما يشاهد فعلاً في أسواق الدول المتقدمة التي يتم داخلها فعلاً التصدير للخارج، وعقد الصفقات الدولية.

في حين أن البعض يرى أن التوجه الدولي للسوق الدولي مباشرة لا يرتبط أبداً بأي إشباع للسوق الداخلي وأن علينا أن ننتج للتصدير بصرف النظر عن مدى حاجة السوق المحلي للسلع المصدرة، بل أنه يمكن تقليص الإشباع المحلي من أجل كسب صفقة تصديرية ودون أي اعتبار عما يمكن أن يحدثه هذا من تأثير اجتماعي أو اقتصادي أو سياسي على السوق المحلي وعلى المستهلك فيها.

ووفقاً لهذه النظرة تتحدد طبيعة ومحتوى ومضمون العلاقة بين السوق المحلي والأسواق الدولية أو السوق الدولي.

السوق العالمي :

يقصد بالسوق العالمي أو السوق الدولي أو السوق الخارجي تلك السوق والأسواق التي يتم التعامل فيها خارج حدود الدولة الجغرافية، وهي بهذا سوق متسعة ضخمة تتسع لتشمل العالم بأجمعه بعد حذف السوق المحلية منها.

ولقد لجأت الدول إلى السوق الخارجي لتحقيق عدة أهداف أهمها ما يلي⁽¹⁾ :

1- اكتساب اقتصاديات الإنتاج الكبير كعملية حتمية فرضتها وأملتها اعتبارات تطور التقسيم الاقتصادي للعمل والإنتاج السلعي والخدمي الذي تجاوز حدود

(1) محمود صادق بازراعة (دكتور)، إدارة التسويق، كلية التجارة، جامعة القاهرة، 1996.

- استيعاب السوق المحلية لمخرجاته، بل واحياناً لمدخلاته حيث أصبحت إمكانيات النظام الإنتاجي تفوق بكثير إمكانيات السوق المحلية.
- 2- إعادة هيكلة الاقتصاد القومي بتطوير قطاعاته الإنتاجية والتسويقية بالشكل الذي يحافظ على حيوية وتطور الاقتصاد والدولة.
- 3- العمل على إيجاد منافذ تسويقية ذات قدرات استيعابية عالية والاحتفاظ بها وتميئتها وتطويرها، وهو ما يتواجد في السوق الدولية بشكل أوسع وأرحب.
- 4- زيادة التصدير للخارج من أجل تحسين الأداء الاقتصادي للقطاعات الاقتصادية بالدولة سواء للعمل على مستوى الإنتاج الكبير، للتمتع بوفورات واسعة، أو لتحقيق الفائض الاقتصادي الذي يمكن من الإنفاق على البحوث والتطوير بشكل ضخم.
- 5- ضرورة التوسع في العمليات التصديرية من أجل توظيف جميع عوامل الإنتاج توظيفاً كاملاً داخل الدولة وخارجها سواء كانت أرض، أو رأس مال، أو إدارة، أو موارد بشرية وبالشكل الذي يعظم من المردود الاقتصادي بالدولة.
- 6- رفع مستويات المعيشة والدخول لجميع عوامل الإنتاج، ومن ثم إحداث التفاعل الخلاق بين هذه العوامل بالشكل الذي يعظم من إنتاجها ويحسن من إنتاجيتها وفي الوقت نفسه يقلل من الجرائم الاجتماعية والنفسية لدى أصحاب هذه العوامل والتي تتجم عن البطالة في توظيف أو تشغيل هذه العوامل سواء بشكل كلي أو بشكل جزئي.
- 7- الاستفادة من إمكانيات النقل والشحن والتفريغ سواء كانت سيارات أو عبارات، أو موانئ أو مطارات، أو وسائل اتصال، أو أوناش بالتشغيل الكامل لكل طاقتها، الأمر الذي يرفع من إنتاجها ويعظم من إنتاجيتها ويقلل من الخسائر أو تكاليف إنشائها وتحقيق الأرباح سواء على المستوى القومي أو على المستوى المحلي فضلاً عن ضمان إجراء الصيانة الدورية لها، والقيام بعمليات الإحلال والتجديد والتطوير لمواكبة احتياجات التطور العالمي فيها.
- 8- تحقيق الأمن الاقتصادي القومي بمفهومه الواسع الشامل والعام الذي يتضمن الحفاظ على حيوية وتفاعل ونمو وتنمية الوطن والمواطن وزيادة قدرته على التكيف السريع مع الأحداث، والردع الفوري لأي خطر يهدد مصالح الوطن والمواطنين.
- هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى فإنه لكي يتم التوجه بنجاح للتصدير لابد من حيازة فرص تصديرية فعالة، ويقصد بالفعالية ما يلي :

- * وجود رغبة أو حاجة في السوق الدولية غير مشبعة.
 - * وجود قدرات شرائية كافية لإشباع هذه الحاجة.
 - * سماح النظام السياسي والاقتصادي والاجتماعي والثقافي بإشباع هذه الحاجة من الخارج ومن دولتنا، ... عدم وجود قيود وموانع تحول دون ذلك.
- ويضاف إلى هذه العوامل عوامل أخرى هامة للغاية تتعلق بإمكانيات الدولة المصدرة في التصدير بفعالية وهي مدى تمتعها بوضع أفضل في إنتاج السلع المصدرة بمعنى آخر مدى تمتعها بالقدرة التنافسية. إلا أن التعامل على المستوى الدولي وفي الأسواق الدولية له محددات تؤثر بشدة على إمكانية النجاح دولياً.

كفاءة الأسواق :

إن الأسواق العادلة التي تتمتع بالكفاءة والفعالية لا تنشأ عفواً أو بالصدفة إنما تكون نتيجة توافر قوانين وسياسات نكية وحكيمة، وبيئة غنية بالمعلومات وقيام القطاعين العام والخاص بأدوارهم بطريقة صحيحة تعتمد على الجو السياسي والاقتصادي المواتي، و في البلدان النامية يجب توفير عديد من الأسس للتمكن من إنشاء أسواق عادلة مثل :

- نظام واضح لحقوق الملكية.
- قانون يفرض الالتزام بتنفيذ العقود المبرمة ومنع الانحراف.
- أنظمة لتوفير المعلومات عن السوق، عن نوعية السلع والخدمات.
- تعزيز الشفافية، وتقليل المخاطرة، وتخفيض التكاليف.
- تحسين مؤسسات السوق⁽¹⁾.

والمنافسة هي وسيلة تحقيق درجة عالية من الكفاءة بالأسواق حيث أنها تكافئ المشروعات الأكثر كفاءة، وتعاقب الأخرى الأقل كفاءة، بل تعمل على استبعاد بعض المشروعات من الأسواق إذا وصلت إلى درجة منخفضة من الكفاءة لا تمكنها من البقاء.

وكفاءة الأسواق المحلية هي نقطة الانطلاق الناجحة للتسويق الدولي التنافسي المرتكز على معايير الجودة والبيئة، وبالتالي فالقدرة على تلبية حاجات الطلب المحلي المتطور والمعتمد على الجودة والكفاءة تعتبر خطوة أساسية لتحقيق القدرة على تلبية الطلب العالمي والمنافسة دولياً.

(1) www.Cipe.Egypt.org/articles/art_2002.htm

التسويق المحلي وعلاقته بالسوق الخارجي :

إن ربط السوق الداخلي بالاقتصاد العالمي أصبح ضرورة لأن التغيرات الجذرية الحديثة في طبيعة التجارة الدولية، أدت إلى تغيير العلاقة التي تتفاعل بها القوى الاقتصادية، فالسياسات الداخلية لا يمكن عزلها عن السوق الخارجي خاصة فيما يتعلق بسياسات تقييم العملة، فعندما تقوم الدولة بإعادة تقييم عملتها فإنه من المتوقع زيادة أسعار الواردات الزراعية مما قد يؤدي إلى تحجيمها في حين قد يؤدي إلى زيادة الصادرات الزراعية.

ومن المعروف أن مصر تتبع نظام السوق والمبادلات التجارية وبالتالي فإنه من المفروض أن الإنتاج يعكس طلب السوق ويقوم على التخصص والمزايا النسبية، وبالتالي فإنه يمكن زيادة كفاءة الإنتاج الزراعي من خلال النظام التسويقي عن طريق إمداد المزارعين بمؤشرات عن الأنتجة والمحاصيل الواجب أن يتخصصوا فيها، وكذلك الإعلام عن التكنولوجيا في التوقيت المناسب، وإتاحة عناصر الإنتاج اللازمة، كما وأن تشجيع التنمية الاقتصادية في أجزاء الاقتصاد الأخرى يؤدي إلى تناقص عدد العاملين في الزراعة بزيادة معدلات النمو الاقتصادي، ويترتب على ذلك زيادة هؤلاء العاملين في القطاعات الأخرى خاصة القطاع الحضري لذلك فإن تطوير النظام التسويقي لا يجب أن يقتصر على زيادة نسبة تداول كمية أكبر من السلع الغذائية على المستوى القومي، ولكن يجب على النظام التسويقي تعديل نفسه إلى نظام توزيعي أكثر تعقيداً متنوع وتعدد فيه المسالك التسويقية ومن المفاهيم والحقائق الأساسية في التسويق الواجب مراعاتها ما يلي :

التسويق الزراعي يبدأ من تحضير الأرض للزراعة واختيار التقاوي ليعكس طلب السوق خاصة سوق التصدير في حين أنه في كثير من الحالات يبدأ المنتج في التفكير في التسويق بعد نهاية العملية الإنتاجية.

عدم المعرفة أو نقصها بالنسبة لاحتياجات الأسواق يؤدي إلى عدم استقرار السوق نتيجة إما زيادة العرض من بعض السلع عن الطلب عليها أو العكس مما يؤدي إلى تقلبات حادة في الأسعار والتعرض إلى المخاطرة وعدم التأكد لذلك فمن الأهمية إجراء التحليلات السوقية اللازمة لتكون مرشد للإنتاج الزراعي.

فصل التسويق المحلي عن الخارجي هو فصل وهمي فالمعوقات التي تواجه التسويق المحلي تؤثر على التصدير حيث أن عدم توافر هياكل البنية الأساسية التسويقية ونقص الكوادر البشرية القادرة وغير ذلك من المحددات تؤثر على الصادرات الزراعية، وتوجد أنماط تسويقية محسنة تصبح جزءاً من سلوك

- المنتج الزراعي سواء فى الإنتاج أو التعبئة أو نوعية العبوات ... الخ مما يؤدى إلى تنمية الصادرات (بجانب العوامل الأخرى).
- تحقيق الكفاءة التسويقية التكنولوجية والاقتصادية هو هدف رئيسي لزيادة الصادرات الزراعية، وتتسم المنشأة التسويقية بالكفاءة الفنية إذا ما كانت تعمل فى ظل أعلى إنتاجية تعطى أقصى ناتج لمجموعة الموارد فى مكان معين وزمن معين وأسس معينة.
 - وكثيراً ما يكون انخفاض كفاءة النظام التسويقي انعكاساً لأوضاع اجتماعية من شأنها أن يصبح قطاع التسويق والتوزيع بمثابة صمام أمان اجتماعي يستوعب البطالة مقنعة بشكل أو بآخر وليس من الفطنة للمخطط أو واضعي السياسات أن ينهار نظام يوفر غطاء اجتماعي للبطالة ما لم يكن ثمة بديل ملائم لذلك النظام وأن رفع كفاءة التسويق وتحديث النظام التسويقي من شأنه تقليص فرص العمالة العادية (غير الماهرة).
 - تركز الدول ذات الدخل المتوسط والمرتفع على تصنيع المنتجات الزراعية لزيادة قيمتها المضافة، وإنتاج السلع الزراعية عالية القيمة.
 - يعتبر رضا المستهلك مقياساً لنجاح التسويق وليس بالضرورة خفض تكاليف التسويق لتحقيق الكفاءة التسويقية بل يمكن زيادة تلك التكاليف إذا أدى ذلك إلى زيادة رضا المستهلك بدرجة أكبر.
 - كثير من المزارعين لا يعلمون شيئاً عن تفضيلات المستهلك.
 - كلما زادت المسافات بين مناطق الإنتاج ومناطق الاستهلاك كلما زاد عدد الوسطاء خاصة فى الأنظمة التسويقية غير المتقدمة.
 - تزيد التكاليف التسويقية للوحدة كلما صغر حجم الإنتاج وتزيد تلك التكاليف التسويقية أيضاً بزيادة عدد الوسطاء.
 - الوسطاء ليسوا فئة طفيلية إذا ما قاموا بتقديم خدمة فعلية فى المسار التسويقي.
 - من سمات التسويق فى الدول خاصة النامية منها وجود أشكال مختلفة من الاحتكار - نقص معلومات السوق - عدم وجود درجات أو معايير نمطية - كثرة الوسطاء - حصول المزارعين على قروض من الوسطاء مما يؤدى إلى أسعار غير عادلة لهؤلاء المزارعين.
 - الفرق التسويقي يتقرر بواسطة الطلب والعرض على الخدمات التسويقية.
 - يمكن أن يتغير طلب المستهلك فى الفترة الزمنية الطويلة عن طريق الإعلان أو تطوير طرق البيع ولكنه لن يتأثر فى المدى الزمني القصير بما تقوم به الوكالات التسويقية.

تطوير التسويق المحلي لتنمية الصادرات الزراعية :

بالرغم من الجهود التي بذلتها الحكومة لتطوير التسويق المحلي والجهود التي بذلت على الجانب الآخر، في مجال تصدير الحاصلات الزراعية والسابق التنويه عنها، إلا أن هذا لم ينعكس في المدى القصير على زيادة الصادرات الزراعية زيادة ملموسة وربما لوحظ ذلك من التآرجح في حجم الصادرات الزراعية في السلاسل الزمنية المختلفة⁽¹⁾ أو بمعنى آخر عدم اتسام تلك الصادرات بصفة عامة بالاستقرار النسبي يضاف إلى هذا ضآلة النصيب السوقي من تلك الصادرات في أسواق الدول المستوردة، والمنافسة التي تلقاها الأنتجة الزراعية المصرية في الخارج لسبب أو لآخر، وربما تعد المحددات الخاصة بالتنوع، والتوقيت الزمني للتصدير والمواسفات ونوعية العبوات، مؤثراً على حجم الصادرات. لذلك يجب تطوير التسويق المحلي لتنمية الصادرات الزراعية في ثلاث اتجاهات، الأول التطوير العام والخاص بطرق التسويق ومرافق البنية الأساسية والأسواق. والاتجاه الثاني أقلمة السوق المحلية والإنتاج للتصدير إلى سوق معينة وبمعنى آخر أقلمة الإنتاج للتصدير في توقيتات زمنية معينة تكون فيها المنافسة الخارجية أقل ما يمكن أو يكون إنتاج الدولة المصدر إليها غير متاح أو أقل ما يمكن هذا بالإضافة إلى معرفة رغبات المستهلك الخارجي، في هذا السوق من حيث الأنماط الاستهلاكية ودرجة تغيرها وموسمية الطلب الخ، أما الاتجاه الثالث فيركز على السلوك السوقي للأفراد الذين يديرون المؤسسات التسويقية

الأسواق الخارجية للصادرات المصرية⁽²⁾ :

يمكن بصفة عامة تصنيف الأسواق المختلفة على أساس معيارين أو محددتين أساسيين لتسويق الصادرات وهما :-

(1) معيار السعر.

(2) معيار الجودة.

(1) نبيل توفيق حبشي، الفاقد التسويقي في محاصيل الغذاء، أسبابه وطرق علاجه، الملامح

الرئيسية لتجارة مصر مع الاتحاد الأوروبي مع التركيز على السلع الزراعية، المجالس القومية، يونيو 2002.

(2) محمد حمدي سالم (دكتور) ، وسائل زيادة القدرة التنافسية للصادرات المصرية، مرجع سبق

مع الأخذ فى الاعتبار أيضاً أن ثمة أسواق وبحكم تعدد مصادر التوريد إليها وتشدها فى تحقيق أقصى درجات الإشباع والرفاهية لمستهلكيها بالأرفع جودة من المنتجات وأقلها سعراً. فتلك الأسواق تمثل استثناء لا يجوز القياس عليه خاصة وأن السعة السوقية لها محدودة كما هو الحال بالنسبة للدول الإسكندنافية.

وبناء على ما تقدم يمكن تقسيم الأسواق إلى مجموعتين رئيسيتين وذلك على النحو التالي :

أولاً: أسواق تعتمد على السعر :

وهذه المجموعة من الأسواق يجمع بينها خصائص مشتركة يمكن إبرازها فيما يلي :-

- 1- التفاوضى عن الجودة الفائقة.
 - 2- لا تتطلب شهادات جودة عالمية.
 - 3- ترتبط مصر مع معظمها باتفاقيات تفضيلية.
 - 4- تجتمع مع مصر فى بعض الأحوال بتكتلات إقليمية تتيح لتجارتها الخارجية معها مزايا جمركية وأخرى فيما يختص بالمنشأ.
 - 5- السعة السوقية العالية.
- ومع اتحاد هذه المجموعة من الأسواق فى خصائصها الذاتية ولكونها أسواق قوامها الاهتمام بالسعر فى المرتبة الأولى، إلا أنها من منظور صادرات مصر إليها يرتفع فيها عنصر المخاطرة نظراً لما يأتى :-
- 1- أن هناك صعوبات فى المدفوعات، منشؤها ندرة العملات الحرة أو العملات القابلة للتحويل. وما يرتبط بذلك من وضع القيود على حركة الصرف الأجنبي من خلال مجموعة الأدوات منها :
 - اشتراط الحصول على تراخيص بالاستيراد، وعادة ما تكون فترة صلاحيتها محدودة.
 - اشتراط الحصول على موافقات من السلطات النقدية لإجراء التحويلات.
 - عدم توافر بيئة مصرفية تعمل وفقاً لآليات البنوك العالمية (بنوك الدرجة الأولى).
 - استخدام نظام الحصص النقدية بصورة تغطى على التمييز فيما بين الدول الموردة، وبالنسبة للمنتجات المستوردة ذاتها. حيث يوضع سعر تشجيعي للسلع الضرورية وآخر لما عداها من واردات.

- 2- عدم الاستقرار الاقتصادي وتعرض عملاتها لتقلبات عنيفة فيما يعرض المتعاملين أو الموردين لتلك الأسواق لمخاطر تدهور حصيلة صادراتهم في الأجل القصير ما لم يتم التأمين ضد هذه التقلبات فيما يرفع بدوره من تكلفة السلع، والحد من قدرتها التنافسية السعرية في أسواق تعتمد بصفة أساسية على عامل السعر كعامل أساسي للطلب الاستيرادي أو الطلب الشرائي للمستهلك.
- 3- يترتب على عدم الاستقرار الاقتصادي انخفاض الكفاءة الاقتصادية، وتراجع الإنتاج إلى جانب انخفاض الدخل الحقيقي للفرد وما يعنيه ذلك من سيادة أوضاع الكساد في ثنايا التضخم كظاهرة متصلة.
- 4- مشكلات الشحن وخدماته، فضلاً عن ارتفاع تكاليفه واستطالة فترات الشحن. وفي أحوال كثيرة تكون هذه الدول في عداد الحبيسة (بدون موانئ)، وبالتالي ترتفع أسعار وارداتها من الدول خارج النطاق الجغرافي والحدودي بتأثير تعدد المكوس التي تفرض على تجارة الترانزيت في اجتياز حدود دول الجوار لدول حبيسة.
- 5- بحكم الميراث الاقتصادي والاجتماعي واحياناً القبلي أو العرقي، فإن هذه المجموعة من الدول تفتقر إلى وجود نظام وشبكات محددة للتوزيع أو التسويق المحلي، وإن وجد قدر يسير منها فهو يقع في إطار القوانين التجارية والنقدية والمالية التي تطبقها الدولة في تعاملاتها.
- 6- عدم توافر معلومات تسويقية كافية عن حقائق تلك الأسواق ومنها حياتها وآليات التعامل معها.
- 7- نتيجة لندرة العملات الحرة وتركيز الاهتمام على تلبية الاحتياجات الضرورية لتلك المجتمعات فإن الوسطاء والتجار يفضلون التعامل في البضاعة الحاضرة لتجنب استطالة الفترات ما بين فتح الاعتمادات والتوريد الفعلي، علاوة على استطالة الفترات التي تم فيها فتح الاعتمادات وتعزيزها وتحويلها عن طريق بنوك الدرجة الأولى. هذا فضلاً عن أن المستوردين يفضلون مصادر التوريد التي تمنح فترات ائتمان أكبر من غيرها حتى وإن اتحدت أو تقاربت الأسعار.

ومع وجود قاسم مشترك أعظم في تلك الأسواق وهو الاهتمام بالسعر بالدرجة الأولى وما يكتنفها من مشكلات تحد من التعامل التجاري معها، إلا أنه

يمكن تصنيف تلك المجموعة من الأسواق من حيث درجة المخاطرة إلى طائفتين من الأسواق⁽¹⁾ :

(أ) أسواق تكتنف التعامل معها مخاطر :

تتطوي هذه الأسواق من منظور الصادرات المصرية على مجموعة من المميزات الحافزة على التصدير، والتي يتضاءل معها الوزن النسبي لعنصر المخاطرة، وذلك للعديد من الاعتبارات التي نذكر أهمها فيما يأتي :-

1- أن مصر ترتبط مع تلك المجموعة أو الشريحة من الدول باتفاقيات جماعية أو ثنائية أو بهما معاً، حيث تتمتع منتجاتنا التصديرية لهذه الدول بإعفاءات وتفضيلات وتخفيضات جمركية من شأنها تعزيز القدرة التنافسية لمنتجاتنا، خاصة وأنها كما ذكرنا أسواق يغلب عليها الطابع السعري أو أن السعر فيها هو الحاكم الأساسي للطلب الاستيرادي وللطلب الشرائي للمستهلك. هذا فضلاً عن وجود اتحاد جمركي أو منطقة تجارة حرة تربط بين الدول الأعضاء في حالة الاتفاقيات الجماعية من شأنها أن تكسب منتجاتنا منشأ الاتحاد الجمركي، وما يترتب على ذلك من الاستفادة بما يكون بين دولة من اتفاقيات ثنائية مع دول أخرى ثالثة تمنحها مميزات أو تفضيلات على أساس المنشأ، وبالتالي يتاح لمنتجاتنا المصرية دخول تلك الأسواق الثالثة بحكم الاستفادة التابعة بمنشأ الاتحاد وإعمالاً لنص الدولة الأكثر رعاية.

2- أن هذه المجموعة من الدول تمثل في أحوال كثيرة امتداداً جغرافياً لمصر وما يعنيه ذلك من انحسار أو تضائل التأثيرات السلبية الناشئة عن مشكلات الشحن.

3- تقارب الأنواع ومستويات الجودة بل والتغاضي في أحوال كثيرة عن المعايير الدقيقة للمواصفات القياسية، فضلاً عن انعدام ما يعرف بالقيود الرمادية والتي تشكل قيداً غير منظور بالنسبة لأسواق الدول المتقدمة. وهذا التقارب في الأنواع يعنى الكثير في مجال تسويق الصادرات. من ذلك مثلاً: - عدم وجود حاجة إلى تطوير المنتج أو إدخال تعديلات جوهرية عليه في التصميم أو نحوه، ومن ثم ثبات عنصر التكاليف نسبياً.

- سهولة التعامل مع الموزعين في تلك الأسواق وعدم الحاجة إلى جهود ترويجية أو إعلانية تحمل المنتج بأعباء إضافية.

(1) محمد حمدي سالم (دكتور) ، وسائل زيادة القدرة التنافسية للصادرات المصرية ، مرجع سبق ذكره.

- المزيد من تخفيض تكاليف الإنتاج في ظل الاتجاه إلى التشغيل الكامل للطاقات الإنتاجية المتاحة فيما تنعكس آثاره السعرية الإيجابية سواء بالنسبة للسوق المحلي أو أسواق الصادرات.

- استمرارية وانتظام التعامل مع تلك الأسواق خاصة وأن المنتجات التصديرية التي تحتاجها تلك الأسواق تتسم بأن الطلب عليها منخفض المرونة.

4- السعة السوقية، حيث يتجه الطلب باستمرار إلى الزيادة فيما يمكن معه قيام شركات متخصصة في التسويق والاحتفاظ بمخازن لتوفير البضاعة الحاضرة، وهذا يعنى ارتفاع طاقات الشحن والفراغات وبالتالي تخفيض التولون.

5- وجود حجم تجارة كبيرة مع هذه المجموعة من الدول خاصة من جانب وارداتنا. وفي ظل ما تتمتع به منتجاتنا في تلك الأسواق ومنتجاتها في أسواقنا من إعفاءات جمركية بقدر أكبر فإنه يترتب على ذلك ازدياد معدل تغطية الصادرات للواردات، وبالتالي الاتجاه نحو وضع أفضل للميزان التجاري.

6- إن التفضيلات والإعفاءات الجمركية التي تتمتع بها الصادرات المصرية في الأسواق التعاهدية (التي ترتبط معها باتحادات جمركية أو اتفاقيات منشئة لمناطق تجارة حرة) لا سبيل لتمتع الدول الأخرى المنافسة بمثلها كأحد الاستثناءات التي أقرتها اتفاقيات أورجواي لميثاق مراكش ومنظمة التجارة العالمية (GATT/WTO). ومؤدى ذلك أيضاً تمتع مصر بميزات تفضيلية في أسواق تلك الدول بالنسبة للسلع والمنتجات المتمتعة بإعفاءات طبقاً لنظام (GSTP) وما يشتمل عليه من تخفيضات جمركية تتبادلها الدول النامية فيما بينها وبين بعضها البعض ودون أن يكون للغير حق في المطالبة بالتمتع بها.

ويندرج ضمن هذه الطائفة من الأسواق ما يأتي :-

- (1) أسواق دول السوق المشتركة لشرق وجنوب أفريقيا (كوميسا).
- (2) أسواق دول منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.
- (3) أسواق دول جنوب شرق آسيا.

(ب) أسواق مهياة للتصدير من حيث الطلب والسعر والجودة الملائمة :
وهي الأسواق التي يرجع عنصر المخاطرة فيها على ما يمكن تحقيقه من ميزات من خلال التعامل مع تلك الأسواق وذلك للعديد من الاعتبارات، نذكر أهمها فيما يلي :-

1- من بين أسواق هذه الطائفة من الأسواق كافة جمهوريات الاتحاد السوفيتي، حيث كان التصدير فيما مضى يتم من خلال عدد محدود من الشركات السوفيتية المستوردة تقوم بإمداد كافة جمهوريات الاتحاد بصورة مركزية بالسلع المستوردة، وكانت علاقاتنا التجارية مرتبطة بالعاملين بهذه الشركات. وبعد تفتت الاتحاد السوفيتي لم يعد لهذه الشركات الدور الرئيسي الكبير الذي كان لها في الماضي، خاصة بعد دخول شركات روسية جديدة ليس لديها أي خبرة تجارية مثل الشركات العملاقة القديمة، والتي من شأنها التأثير سلباً على التعامل بكفاءة مع تلك الأسواق من خلال الشركات حديثة العهد بالتبادل التجاري الدولي.

2- مع بداية العقد الأخير من القرن العشرين تشهد غالبية تلك الأسواق مجموعة من المتغيرات السياسية والاقتصادية تلقى بظلالها على حركة التيارات المتفاعلة داخل الأسواق الملاحية، بالإضافة إلى حركة التغير السريع إلى اقتصاد السوق، مما أدى في حالات كثيرة إلى صور متعددة من الانهيار الاقتصادي في الأسواق الملاحية وبالتالي وجود صعوبات كبيرة في التعامل مع تلك الأسواق خاصة مع فقدان الأمن والارتباك في حركة التجارة المتداولة ولعل ذلك يرجع في جانب كبير منه إلى التغير المفاجئ من اقتصاديات التخطيط المركزي إلى اقتصاديات السوق الحر دون تمهيد كاف لهذا التغيير. وقد تركت هذه المتغيرات آثارها السلبية سواء من ناحية الخدمات الملاحية المنتظمة للسفن أو من ناحية تغير شكل النوالين بحيث أصبح الأمر يحكمه التقاء العرض والطلب بالظروف المصاحبة لها لتنتج توازن لحظي في سعر النولون لشحنة معينة في توقيت معين.

3- عدم تغطية أنشطة التبادل التجاري مع هذه الطائفة من الدول بخدمات ضمان مخاطر سداد قيمة الصادرات المصرية. هذا في الوقت الذي تطلب فيه الشركات الروسية الجديدة استيراد البضائع المصرية على أساس الشحن من مصر بدون مستندات أو بنظام الأمانة. ونفس الوضع في دول شرق ووسط أفريقيا، مما يعرض عمليات التصدير للخطر والضياع.

4- في الوقت الذي يسمح فيه لمواطني هذه المجموعة من الدول بإدخال أية كمية من البضائع الاستهلاكية بصحبته وهو عائد من الخارج دون سداد أي رسوم جمركية، فإن المستورد يضطر إلى سداد رسوم جمركية على البضائع المستوردة قد تصل في بعض الأحيان إلى 40%، 50% فيما يؤدي بالشركات المستوردة في هذه الدول إلى طلب تخفيضات كبيرة في أسعار

الصادرات المصرية إلى الدرجة التي يستحيل فيها إتمام الصادرات عند سعر التوازن⁽¹⁾.

- 5- ارتفاع تكاليف الشحن بالمقارنة بمصادر أخرى للتوريد إلى دول وسط وغرب أفريقيا التي تقع ضمن هذه الطائفة من الدول. فسعر شحن الطن جواً من أوروبا إلى الكونغو الديمقراطية لا يتعدى 1000 دولار، ومقابلته من مصر 4500 دولار، 7000 دولار شحن بحري. وما ينطبق على حالة الكونغو الديمقراطية ينطبق على الشحن لسائر دول وسط أفريقيا .
- 6- ارتفاع مخاطر التعامل التجاري بالنسبة لأكبر أسواق غرب أفريقيا وهو نيجيريا (وأسواق منطقة غرب أفريقيا تدرج ضمن هذه الطائفة من الأسواق التي ترجح عامل السعر كأساس للطلب الشرائي، فضلاً عن عدم تشدها في متطلبات الجودة). وهو ما يدعو رجال الأعمال النيجيريين إلى السفر إلى مصر للتعاقد والدفع وهو ما يصطدم بتقييد منح تأشيرات الدخول لرجال الأعمال النيجيريين إلى مصر.

ثانياً : أسواق تعتمد على الجودة الشاملة :

ويمكن أن نطلق على هذه الطائفة من الأسواق، الأسواق الصناعية وهي تتمتع بقدرات كبيرة على استيعاب الصادرات المصرية وترجع أهمية هذه الأسواق كنافذة لصادراتنا أو كأسواق واعدة ومستهدفة إلى عدة اعتبارات نذكر أهمها فيما يلي :-

1- حجم السوق، حيث يبلغ عدد السكان في الدول الرئيسية في هذه المجموعة 812 مليون نسمة، منها 372 للاتحاد الأوروبي (15 دولة) وكندا والولايات المتحدة الأمريكية 297 مليون نسمة، واليابان وأستراليا 143 مليون نسمة، وحيث تصل مجموع السكان في هذه الشريحة مجتمعة إلى 812 مليون نسمة.

2- ارتفاع متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (GDP) .

(1) المنتجات المصرية التي تحظى بقبول وطلب من حيث الجودة والسعر في تلك الأسواق : للمواد الغذائية "البسكويت، الحلويات، الشيكولاته، المكرونة، العصائر، الخضروات المحفوظة"، مستحضرات التجميل، المنظفات الصناعية، المنتجات الجلدية، السجاد والموكيت، ورق الحائط، الأثاث المنزلي، السيراميك، الملابس الجاهزة، منتجات الألومنيوم. إلا أن ارتفاع المخاطر التجارية وغير التجارية كما ذكرنا يحول دون التعامل مع تلك الأسواق.

- 3- ارتفاع القوة الشرائية للمستهلك فى تلك الأسواق.
- 4- عدم وجود مشكلات فى الشحن والنقل الداخلى، حيث تربط مصر خطوط ملاحية منتظمة بهذه الطائفة من الدول، فضلا عن الخطوط الجوية.
- 5- تخضع الصادرات المصرية من المنتجات الزراعية لحصص تتمتع بمزايا تفضيلية فى صورة إعفاءات جمركية خلال فترات محددة من العام، وخاصة الاتحاد الأوروبى، حيث تعبر الأرقام الفعلية لصادراتنا من المنتجات الزراعية إلى الاتحاد الأوروبى عن متوسط استخدام 46% فقط من الحصص الجمركية المقررة.
- 6- انخفاض معدل التضخم فى دول هذه المجموعة حيث يتراوح هذا المعدل ما بين 0.6% فى فنلندا كحد أدنى، 3.6% فى حده الأقصى فى أسبانيا (بالنسبة لدول الاتحاد الأوروبى)، وما بين 1.6%، 2.9% فى كندا والولايات المتحدة الأمريكية على التوالي، وما بين 0.1%، 2.6% لليابان وأستراليا على التتابع (1).
- 7- تتم المعاملات مع تلك الأسواق وفقاً لاعتمادات مستنديه معززة وغير قابلة للإلغاء ومن خلال مؤسسات مصرفية تضمن استقرار المعاملات التجارية وبالتالي انتفاء الحاجة إلى أنظمة ضمان الصادرات وما قد تشكله من عبء على التنافسية السعرية وإتاحة التمويل.
- 8- الاستقرار السياسى والاقتصادى الذى تتمتع بها هذه الطائفة من الدول. وهذه المجموعة من الأسواق وإن كانت تتصف بخصائص مشتركة على ما تقدم، إلا أنه يمكن تصنيفها وفقاً للميزات النسبية والوزن النسبى لتلك الأسواق وفقاً لمعيارين بصفة أساسية وهما :-
- أ - أسواق تطبيق النظام المعم للمزايا GSP :
- وذلك بالنسبة لبعض المنتجات التصديرية المصرية، ومن أمثلة هذه الأسواق الاتحاد الأوروبى والولايات المتحدة الأمريكية وأستراليا. وتشمل المنتجات المصرية المرشحة لزيادة صادراتها إلى تلك الأسواق ما يأتى :-
- 1- المنتجات الزراعية وتشمل : البذور والنباتات الطبية والعطرية - عيش الغراب المجفف - الثوم المجفف والمسحوق - البصل المجفف والمسحوق - الخضر وات المخلوطة المجففة - أرز مضروب سواء مبيض أو غير مبيض وكسر أرز.

2- المنتجات الصناعية وتشمل : ملاءات الأسرة المصنوعة من القطن - مفارش السرير المصنوعة من القطن - أكياس الوسائد المصنوعة من القطن - الفوط والوبريات - الأثاث الخشبي - الأحذية الجلدية - السجاد والموكيت - السيراميك والرخام - الزيوت العطرية (زيت الجيرانيوم - زيت الياسمين - زيوت الموالح - زيت النعناع).

ب - أسواق ترتبط معها مصر باتفاقيات تجارية :
حيث تمنح منتجاتنا تخفيضات وإعفاءات جمركية، وفي مقدمة هذه الأسواق الاتحاد الأوروبي واستراليا، وذلك على النحو التالي :-

1- أسواق الاتحاد الأوروبي :
وطبقاً لاتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية تتمتع المنتجات المصرية في هذا السوق بالعديد من المزايا، والتي يمكن إيجاز أهمها فيما يلي :-
- يتناسب معدل الأداء التصديري الحالي مع نظام الحصص التي فرضت من قبل الاتحاد الأوروبي على بعض الصادرات الزراعية المصرية من الخضر والفاكهة، والفرصة متاحة للتوسع في هذه الصادرات في ظل اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية كاتفاقية اطارية للتحرير التدريجي للصادرات الزراعية من الرسوم الجمركية والضرائب والرسوم الأخرى ذات الأثر المماثل.

- هناك فرص كبيرة للتوسع في بعض المنتجات الزراعية التصديرية مثل زهور القطف والنباتات الطبية والعطرية والتوابل ومنتجات الزيوت العطرية والعجائن.

2- سوق استراليا :
ترتبط مع استراليا بمجموعة من الاتفاقيات المنظمة للعلاقات التجارية بين البلدين والتي تتيح فرصة كبيرة للتوسع في بعض الصادرات المصرية لهذا السوق ومن أهم الاتفاقيات ما يلي :-

- اتفاق تجارة موقع في القاهرة في 18/2/1988 بهدف تدعيم وتنشيط العلاقات التجارية والاقتصادية بين البلدين.

- مذكرة تفاهم في مجال تيسير إجراءات اختيار الصادرات الأسترالية من الحبوب إلى مصر موقعة في القاهرة في مارس 1997.

- مذكرة تفاهم لتنمية وتنشيط حركة التجارة بين البلدين موقعة في القاهرة عام 1988.

وتتمثل الصادرات الزراعية المصرية التي يمكن التوسع فيها لهذا السوق فيما يلي :-

- خضروات وفواكه مجمدة.
- خضروات وفواكه مجهزة (مصنعة).
- غزول ومنتجات قطنية.
- أثاث خشبي.

الحوافز التصديرية:

لمواجهة صعوبات ومعوقات تصدير السلع والمنتجات تقوم معظم الدول بتقديم حوافز لتشجيع المصدرين ودعمهم في مواجهة إنتاج الدول الأخرى لمواجهة المنافسة العالمية في الحصول على النصيب الأكبر من السوق التصديري.

وتعرف حوافز التصدير على إنها معاملة تفضيلية (Preferential Treatment) للمؤسسات التي تبيع إنتاجها في الخارج بالمقارنة مع المؤسسات التي تبيع منتجاتها في داخل الدولة. وتتعدد أنواع حوافز التصدير وأهمها الحوافز الجمركية والحوافز الضريبية والحوافز التمويلية وغيرها. وتشتمل كل من تلك الأنواع على عدة وسائل. وفيما يلي استعراضاً لأهم الوسائل بكل نوع من الحوافز.

أشكال حوافز التصدير (1):

(1) الحوافز الجمركية :

وتعد من أهم أنواع الحوافز وأكثرها استخداماً خاصة بين الدول النامية والتي سبقت في مجال تنمية الصادرات. وتشتمل الحوافز الجمركية على عدة وسائل أهمها :-

أ - إعفاء المكونات الأجنبية والآلات والمعدات للمنتج التصديري من الرسوم الجمركية.

ب - استرداد الرسوم الأجنبية التي سبق دفعها عند نجاح عملية التصدير لعناصر الإنتاج الأجنبية الداخلة فيها وهو يعرف بنظام الدروباك.

ج - الإعفاء المؤقت من الضرائب والرسوم لمكونات السلع المصدرة نظير خطاب أو تعهد مصر في خلال فترة معينة من تاريخ الاستيراد. وهو يعرف بنظام السماح المؤقت.

(1) محمد حمدي سالم (دكتور) ، وسائل زيادة القدرة التنافسية للصادرات المصرية ، مرجع

(2) الحوافز الضريبية :

وتلجأ الدولة إلى تلك الحوافز لتشجيع المصدرين وتندرج من الاعفاء الكامل للدخل المتحقق من الصادرات أو جزء منه. ومن أمثلتها :-

أ - الاعفاء الضريبي Tax Holidays حيث يمنح المصدر إعفاء كامل أو جزئي من الخضوع للضريبة.

ب - الخصم الضريبي Tax Rebates حيث يمنح المصدر إعفاء من نسبة معينة من قيمة الصادرات تخضع من الأرباح قبل خضوعها للضريبة.

ج - شهادات الائتمان الضريبي وهي ائتمان ضريبي يمنح للمصدر لدفع الالتزامات الضريبية، ويتوقف حجم الائتمان على أداء المصدر وحجم صادراته.

(3) الحوافز التمويلية :

وتلجأ بعض الدول لتلك الحوافز بما يلائم كل من المصدر الوطني والمستورد الأجنبي لتشجيع الصادرات، ومن ثم تنقسم الحوافز إلى :-

أ - ائتمان المصدر الوطني : حيث يتم منح المصدر قروض بأسعار فائدة مخفضة عن تلك السائدة في السوق بفارق ملحوظ وتقسّم تلك القروض إلى:

- عمليات ما قبل الشحن : حيث تختص بعمليات التصدير في الفترة ما بين استلام أمر التصدير وبين تاريخ شحن البضائع.

- عمليات ما بعد الشحن : وهي تختص بالفترة من تاريخ الشحن وحصول المصدر على حصيلة صادراته.

ب - ائتمان المشتري الأجنبي : حيث يحصل المصدر على حصيلة صادراته عن طريق بنك أو هيئة تمويل والتي تدفع نيابة عن المشتري، بمجرد تقديم المصدر لمستندات الشحن. وهو ما يساعد المصدر في حالة التصدير لدول الأسواق النامية والتي تعاني من مشاكل الدفع وعدم توافر عملات أجنبية.

(4) ضمان ائتمان الصادرات :

ويتم ضمان الائتمان من خلال وزارة مختصة أو شركات تأمين أو صناديق حكومية أو مؤسسات متخصصة، ويستهدف من ضمان ائتمان الصادرات حماية المصدر من مخاطر التصدير سواء كانت تجارية تعزى إلى عجز المستورد عن الدفع أو الامتناع عن استلام البضاعة أو تأخير مدة الدفع، أو غير تجارية مثل المخاطر السياسية أو مخاطر الحروب أو الاضطرابات.

(5) **تنظيمات الصرف الأجنبي وتراخيص الاستيراد :**
ويتم ذلك في حالة عدم توافر النقد الأجنبي اللازم لاستيراد مكونات الإنتاج للتصدير أو وجود قيود على استيرادها. ومن ثم تلجأ الدولة لبعض الوسائل لتشجيع المصدر في هذه الحالة منها :

أ - منح المصدر تراخيص لاستيراد المستلزمات اللازمة للإنتاج التصديري، والتي تكون غير متوفرة محلياً.

ب - منح المصدر تراخيص لاستيراد سلع محظورة مقيدة، بخلاف مستلزمات الإنتاج للسلع التصديرية، مكافأة على قدرته على التصدير ويتم بيع تلك السلع في السوق المحلي.

ج - منح المصدرين سعر صرف مميز عن السعر السائد في السوق لاستيراد المستلزمات اللازمة للإنتاج بما يخفض تكلفة الإنتاج ويساعد على المنافسة السعرية في الأسواق الخارجية.

د - السماح للمصدرين بالحصول على جزء من حصيلة الصادرات لتحويلها إلى حسابات حرة، أو التصرف فيها واستخدامها دون قيود.

(6) **دعم مستلزمات الإنتاج المحلية الداخلة في السلع التصديرية :**

تقوم الدولة بدعم مستلزمات الإنتاج المحلية الداخلة في السلع التصديرية بغرض تشجيع المصدر على المنافسة الخارجية من خلال تخفيض تكلفة الإنتاج. وعادة ما يتم الدعم لعنصر الإنتاج ذو التكلفة المرتفعة مثل تخفيض أسعار الكهرباء في حالة ارتفاعها بدرجة كبيرة.. وهكذا.

(7) **إنشاء المناطق الحرة :**

ويكون هدف إنشاء المناطق الحرة هو العمل على تشجيع الصناعات التصديرية من خلال المنطقة الحرة التي تقوم بتبسيط الإجراءات الإدارية، وتقديم الأراضي والمباني بأسعار مخفضة، وعدم وضع قيود على حركة رؤوس الأموال والأرباح، والإعفاء من رسوم الاستيراد على المواد الخام والمكونات المستوردة من الخارج، والإعفاء من الضرائب على أرباح الصادرات.

(8) **دعم الدولة للعملية التصديرية :**

ويتم دعم الدولة للعملية التصديرية نتيجة رغبة الدولة في الإسراع بتنمية الصادرات ومساندة المصدرين الذين لا تتوافر لديهم القدرات المالية للإنفاق على بعض الخدمات والتي منها :-

أ - توفير قاعدة معلوماتية عن الأسواق الخارجية للسلع التصديرية.

ب - الاشتراك في المعارض في الدول الخارجية.

- ج - توفير الدراسات السوقية.
- د - توفير فرص التدريب المتخصص في أساليب التعامل مع الأسواق الخارجية.
- هـ - التعرف بأحدث الوسائل والأساليب الخاصة بالعملية التصديرية من أساليب الإنتاج أو التعبئة.
- وعادة ما يتم توفير تلك الخدمات بتكلفة منخفضة، وفي بعض الأحيان تتحمل الدولة التكلفة بالكامل.
- (9) الحوافز المعنوية :

حيث يتم تدعيم المصدرين بحوافز معنوية من خلال تكريم الدولة للبارزين منهم، التغطية الإعلامية لأهمية دور المصدرين وإبرازهم في الوسائل الإعلامية المختلفة. وتعتبر الحوافز المعنوية أقل تكلفة بالمقارنة بالحوافز الأخرى.

المعوقات التي تحد من الآثار الإيجابية لحوافز التصدير (1):

قد يواجه النشاط التصديري بعض المعوقات التي تحد من الأثر الفعلي لبرامج الحوافز التصديرية. ويمكن تقسيم تلك المعوقات في ثلاثة جوانب أساسية نوردها فيما يلي :

أولاً : المعوقات المرتبطة بالمشاكل الاقتصادية العامة :

تحد المشاكل الاقتصادية العامة من عدم تحقيق حوافز التصدير للأهداف المرجوة منها من توسع للصادرات، ومن تلك المشاكل :

- عدم توافر البنية الأساسية : تؤدي مشكلة عدم توافر البنية الأساسية خاصة ما يتعلق بالطرق والمواصلات والنقل ووسائل التخزين إلى صعوبة تنفيذ عملية التصدير وعدم الاستفادة من حوافز التصدير المتاحة.

- عدم كفاية النقد الأجنبي : يشكل عدم كفاية النقد الأجنبي عائقاً أمام تنمية الصادرات، حيث لا يتيح للدولة إمكانية دعم مستلزمات الإنتاج أو منح الحوافز التمويلية وائتمان التصدير بصورة كافية والتي تساعد على زيادة الصادرات.

(1) معهد التخطيط القومي ، سبل تنمية الصادرات المصرية من الخضر ، سلسلة قضايا

- نقص الدعم المالي المحلي لقطاع الصادرات : نظراً لمحدودية الموارد المالية المحلية فقد يستلزم الأمر توجيه المتاح من هذه الموارد إلى القطاعات الأكثر احتياجاً مثل الصناعة أو الزراعة أو غيرها من القطاعات الأمر الذي يقلص من نصيب القطاع التصديري ويحد بالتالي من إمكانيات نمو النشاط التصديري.

ثانياً : المعوقات المرتبطة بالأجهزة العاملة في مجال التصدير :

تؤثر الأجهزة العاملة في مجال التصدير بدرجة كبيرة على تنمية الصادرات، وتواجه الأجهزة العاملة في مجال التصدير بنوعين من المعوقات، أولهما يرتبط بالأداء المؤسسي، وثانيهما يرتبط بالإطار العام التي تعمل خلاله تلك المؤسسات.

أ - معوقات الأداء المؤسسي : حيث تعمل تلك المؤسسات في ظل غياب هياكل تنظيمية ونمط بيروقراطي معقد، وموظفين غير مؤهلين بالخبرة أو الكفاءة وهو ما يؤدي إلى عدم تحقيق تلك المؤسسات للأهداف التي أنشئت من أجلها.

ب - معوقات الإطار العام التي تعمل خلاله تلك المؤسسات، حيث تعمل تلك المؤسسات في ظل قوانين بنكية غير ملائمة للمتغيرات التي طرأت في عالم التجارة، نقص المعلومات الائتمانية المتاحة، ووجود قيود مفروضة على النقد، وتحديد سقف ائتمانية غير مرنة ومعدلات إقراض غير ملائمة، وشركات تصدير صغيرة الحجم لا تكفي مواردها لتنمية الصادرات.

ثالثاً : ضعف التكامل والتنسيق بين الأجهزة المروجة لعملية التصدير :

يعتمد نجاح نظام حوافز التصدير على التكامل والتنسيق بين الأجهزة المختلفة المروجة لعملية التصدير وعدم وجود هذا التنسيق والتكامل يعوق عملية التصدير، ومن أمثلة عدم التنسيق تقديم الدولة لحوافز التصدير، في ظل التمويل الملائم، وصعوبة المصدر في الحصول على المعلومات عن الأسواق الخارجية. كذلك غياب العقلية الإدارية المتعاونة والقادرة على تنسيق الأنشطة الترويجية لنظم تمويل الصادرات في إطار استراتيجية شاملة.

الحوافز والإجراءات المصرية المطلوبة لزيادة القدرة التنافسية للصادرات المصرية :

لاشك أن التجربة المصرية تحتاج إلى مزيد من الإجراءات لدفع عملية التصدير وزيادة القدرة التنافسية للصادرات المصرية في الأسواق الخارجية،

وبصفة عامة يمكن تقسيم الحوافز والإجراءات المطلوبة لزيادة القدرة التنافسية فى أربعة محاور أساسية⁽¹⁾ وهى تحسين البنية الأساسية اللازمة للتصدير، تحسين جودة السلعة، المؤسسات العاملة والمساندة للصادرات المصرية، حوافز المصدرين. وفيما يلي إيجازاً للإجراءات والسياسات المقترحة لكل محور من هذه المحاور الأربعة.

(1) البنية الأساسية للصادرات المصرية :

تعتبر البنية الأساسية عاملاً أساسياً فى تسهيل عملية التصدير، وعدم توافرها أو ضعفها يمثل قيداً أمام تحسين الصادرات. وتتمثل البنية الأساسية فى عدة نقاط هي :

- * الموانى البحرية والبرية للتجارة الخارجية وإدارتها بأسلوب منظم .
- * شبكة اتصالات ومواصلات جيدة.
- * مصادر الطاقة والمياه بالقدر الملائم.
- * تنمية الموارد البشرية والتدريب المستمر حتى يمكن استيعاب التكنولوجيا الحديثة وذلك من خلال إنشاء مراكز وهيئات تهتم بتحسين القدرات الفنية والإدارية للقوى العاملة فى مجال التصدير.

(2) جودة السلعة :

تعد السلعة الجيدة المدخل الأساسي للسوق الخارجي، ولا يمكن مرور السلعة للسوق الخارجي دون جودة عالية. ومن ثم فيجب الاهتمام بجودة السلعة من خلال الجوانب التالية :

- * الاهتمام بالبحوث والدراسات للوصول إلى إنتاج جيد بالمواصفات والأذواق الدولية.
- * تطبيق نظام صارم لمراقبة الجودة للسلع المصدرة للخارج وعدم السماح بالتصدير لأي سلعة دون المواصفات المحددة لها. كما أنه يجب أن يتم تعديل تلك المواصفات حسب الظروف والمعطيات الجديدة والمتغيرة وبما يتلاءم مع الاعتبارات المختلفة.
- * الاهتمام بالمظهر الخارجي للسلعة المصدرة وهو ما يتعلق بالتغليف والتعبئة. وذلك لأن تلك الأمور يكون لها تأثير كبير على بيع السلعة فى السوق الخارجي. ويتم توفير المواد المطلوبة لهذه العمليات ومراعاة احتياجات المستهلك الأجنبي سواء فيما يتعلق بحجم العبوة ونوعيتها.

(1) محمد حمدي سالم (دكتور) ، وسائل زيادة للقدرة التنافسية للصادرات المصرية ، مرجع

(3) المؤسسات العاملة والمساندة للصادرات :

تمثل المؤسسات العاملة والمساندة للصادرات أحد الأركان الأساسية في تنمية الصادرات ويكون لها تأثير كبير على حجم الصادرات، وتتضمن تلك المؤسسات ما يلي :-

أولاً : المؤسسات العاملة في مجال الصادرات :

أ - إنشاء صناديق تنمية الصادرات حيث يقترح إنشاء صندوق لكل قطاع

تصدير، بحيث يحقق الصندوق المهام التالية :

- * تمويل مختلف المشروعات الخاصة بتطوير السلع التصديرية.
- * دعم أسعار الفائدة على ائتمان التصدير.
- * الدعم النقدي التعويضي لبعض الصادرات في حالة تعرض المصدر لمخاطر خارجية.

ب - تدعيم الشركات التجارية العاملة في التصدير ودعمها بهدف تكوين شركات كبيرة قادرة على الوفاء باحتياجات التصدير وتوفير المنتجات في السوق الخارجي بأفضل وضع ممكن وسعر أقل.

ج - تدعيم البنوك العاملة في مجال التصدير وذلك بهدف تقديم القروض اللازمة للمصدرين وتحسين التسهيلات الائتمانية لتمويل الصادرات، سواء فيما يتعلق بتخفيض الفائدة والتسهيلات الائتمانية للعمليات التصديرية، وتوفير القروض بدون حد أقصى.

د - تدعيم نظام ائتمان التصدير ويتم ذلك لتغطية المخاطر السياسية والتجارية والكوارث الطبيعية، ويقترح أن تكون نسبة التغطية للمخاطر التجارية في حدود 60-80%، أما المخاطر السياسية فتكون في حدود 70 - 80%.

هـ - تمويل الصادرات حيث يتم تمويل المصدرين بنسبة معينة من قيمة صفقات التصدير سواء ما قبل الشحن وتكون بنسبة تتراوح ما بين 50 - 70%، أو بعد الشحن بنسبة 70 - 85%.

ثانياً : المؤسسات المساندة في مجال الصادرات :

تتضمن مهام تلك المؤسسات عدة نقاط أساسية هي :

أ - تدعيم الغرف التجارية وبما يساعد على إيجاد حلول للمشكلات التي تواجه الشركات التجارية القائمة في مجال التصدير.

ب - إنشاء مكتب ترويج الصادرات حيث يهتم المكتب بتقديم الخدمات التسويقية وتنمية القدرات التسويقية في مجال التصدير من خلال التعرف على السلع

المطلوبة بالخارج والمواصفات المحددة لها، والتعريف بالمنتجات المصرية والعمل على فتح أسواق لها. بالإضافة إلى تقديم الخدمات الاستشارية والتسهيلات البنكية والمشاركة في المعارض والأسواق الدولية، وتقديم المعلومات التجارية.

ج - إنشاء مؤسسة البحوث والجودة للمنتجات التصديرية وذلك لمساعدة الصناعات التصديرية في زيادة جودة منتجاتها واستخدام الموارد استخدام كفاء ومتابعة التطورات الحادثة في الإنتاج مما يساعد على زيادة الصادرات المصرية.

د - إنشاء مكتب للخدمات التصديرية، حيث يتم تجميع كل الخطوات الإدارية المطلوبة من المصدر للقيام بالعملية التصديرية في جهة واحدة، مما يساعد على اختصار الوقت والجهد المطلوب لعملية التصدير.

هـ - إنشاء شركات متخصصة في التصدير، تساعد المصدر الصغير في القيام بالعملية التصديرية من خلالها للاستفادة من خبراتها ومميزات الحجم الكبير في خفض تكلفة التصدير.

و - تدعيم مركز تنمية الصادرات، وذلك لتحقيق الأهداف المنوط المركز بتحقيقها وهو الأمر الذي يساعد في تنمية الصادرات المصرية.

ز - تدعيم جهاز التمثيل التجاري، وذلك سواء بهدف الترويج للصادرات المصرية ومن خلال بناء علاقات مع الدول الأخرى مما يسهم في نجاح دخول المنتج المصري الأسواق الخارجية. أو في جذب الشركات الدولية لمشاركة القطاع التصديري المصري، والعمل على جمع معلومات وبيانات عن الأسواق الخارجية وتوفيرها للمصدرين خاصة ما يتصل بالإجراءات القانونية في تلك الأسواق، وأيضاً العوامل المؤثرة على الطلب والعرض والنمط الاستهلاكي.

ح - تطوير المناطق الحرة، يجب تطوير المناطق الحرة وبما يساعد في إنتاج سلعة موجهة للسوق الخارجي وتكون مناطق جذب للاستثمار الأجنبي وتكوين الشركات العالمية، ولا تكون مناطق تجارية للسلع الترفيهية أو الاستهلاكية كما هو الحال في الوقت الحالي.

(4) حوافز المصدرين :

سوف تسهم حوافز المصدرين في دفع عملية التصدير، وقد تكون تلك الحوافز مادية أو معنوية. وفي المقابل يمكن أن تحدث طفرة كبيرة في الصادرات المصرية إذا ما تمت بأسلوب سليم.