جمهورية مصر العربية

معهد التخطيط القومي

سلسلة قضايا التخطيط والتنمية

تنمية سلاسل القيمة بصناعة الملابس

الجاهزة لتعزيز تنافسية الصادرات المصرية

رقم (٣٢٧) – شهر ٢٠٢٢

جمهورية مصر العربية

معهد التخطيط القومي

سلسلة قضايا التخطيط والتنمية

رقم (٣٢٧)

تنمية سلاسل القيمة بصناعة الملابس الجاهزة لتعزيز تنافسية الصادرات المصرية

٢٠٢٢

"لم يسبق نشر هذا البحث أوأي أجزاء منه، ويحظر إعادة نشره فى أية جهة أخرى قبل أخذ موافقة المعهد كتابة"

"الآراء فى هذا البحث تمثل رأي الباحثين فقط"

رئيس المعهد
أ.د . علاء زهران

نائب رئيس المعهد
لشئون البحوث والدراسات العليا
أ.د . خالد عطية

الآراء الواردة في هذا البحث لا تعبر بالضرورة عن توجه المعهد بل تعبر عن رأي المؤلف وتوجهه في المقام الأول

راتب، إجلال وأخرون

تنمية سلاسل القيمة بصناعة الملابس الجاهزة لتعزيز تنافسية الصادرات المصرية
سلسلة قضايا التخطيط والتنمية، القاهرة، معهد التخطيط القومي، ٢٠٢٢، ١١٤ ص.
الكلمات الدالة: سلاسل القيمة - العالمية - المحلية والإقليمية - نمط التجارة الدولية - سلاسل القيمة لصناعة الملابس الجاهزة - أثر جائحة كورونا على النقل البحري والخدمات

رقم الإيداع: ٢٠٢٢/١٤١٤١

ISBN: ٩٧٨-٩٧٧-٦٦٤١-٩٣-٨

حقوق الطبع والنشر محفوظة لمعهد التخطيط القومي، يحظر إعادة النشر أو النسخ أو الاقتباس بأية صورة إلا بإذن كتابي من معهد التخطيط القومي أو بالإشارة إلى المصدر

الطباعه والتنفيذ: معهد التخطيط القومي الطبعة الأولى: ٢٠٢٢

مدينة نصر- طريق صلاح سالم-
القاهرة- جمهورية مصر العربية

https://inp.edu.eg

معهد التخطيط القومي

res.unit@inp.edu.eg

الهاتف/(+202) 22627372-22634040
الفاكس/(+202)24011398 -22634747

تقديم

تُعَدُّ سلسلة قضايا التخطيط والتنمية أحد القنوات الرئيسية لنشر نتاج معهد التخطيط القومي من دراسات وبحوث جماعية محكمة في مختلف مجالات التخطيط والتنمية. يضم المعهد مجموعة من الباحثين والخبراء متنوعي ومتعددي التخصصات، مما يضيف قيمة وفائدة إلى مثل هذه الدراسات المختلفة التي يتم إجراؤها، بالإضافة إلى شموليتها، والاهتمام بالأبعاد الاقتصادية، والاجتماعية، والبيئية، والمؤسسية، والمعلوماتية، وغيرها من القضايا محل البحث.

تضمنت الإصدارات المختلفة لسلسلة قضايا التخطيط والتنمية منذ بدئها في عام ١٩٧٧ عددًا من الدراسات التي تناولت قضايا مختلفة تفيد الباحثين والدارسين، وكذا صانعي السياسات ومتخذي القرارات في مختلف مجالات التخطيط والتنمية، منها على سبيل المثال لا الحصر: السياسات المالية والنقدية، والإنتاجية والأسعار والأجور، والاستهلاك والتجارة الداخلية، والمالية العامة، والتجارة الخارجية، والتكتلات الدولية، وقضايا التشغيل والبطالة وسوق العمل، والتنمية الإقليمية والنمو الاحتوائي، وآفاق الاستثمار وفرصه، والسياسات الصناعية، والسياسات الزراعية والتنمية الريفية، والمشروعات الصغيرة والمتوسطة، ومناهج النمذجة التخطيطية وأساليبها، وقضايا البيئة والموارد الطبيعية، والتنمية المجتمعية، وقضايا التعليم والصحة والمرأة والشباب والأطفال وذوي الإعاقة، ...إلخ

تتنوع مصادر النشر وقنواتها لدى المعهد إلى جانب سلسلة قضايا التخطيط والتنمية، والمتمثلة في التقارير العلمية، والكتب المرجعية، والمجلة المصرية للتنمية والتخطيط، والتي تصدر بصفة دورية نصف سنوية، وكذلك كتاب المؤتمر الدولي السنوي وسلسلة أوراق السياسات في التخطيط والتنمية المستدامة، وكراسات السياسات، إضافة إلى ما يصدره المعهد من نشرات علمية تعكس ما يعقده المعهد من فعاليات علمية متنوعة.

وفق الله الجميع للعمل لما فيه خير البلاد، والله من وراء القصد...

رئيس المعهد

أ.د. علاء نرهران

فريق البحث

م	فريق الدراسة	الاسم	الدرجة العلمية	التخصص
١	**الباحث الرئيس**	أ.د. إجلال راتب	(أستاذ متفرغ)	**اقتصاد**
٢	**البـــاحثون من داخل المعهد**	أ.د.سلوى محمد مرسي	(أستاذ متفرغ)	**اقتصاد**
٣		أ.د.أحمد رشاد الشربيني	أستاذ مساعد ومدير مركز العلاقات الاقتصادية الدولية	**اقتصاد**
٤		د. محمد عيد		**اقتصاد**
٥		أ. إسراء هيكل	**معيدة**	**إحصاء**
٦		أ. طارق سليم	**مدرس مساعد**	**اقتصاديات السياحة**
٧		أ. ميار يحيى	**مدرس مساعد**	**علوم سياسية**
		أ. أسماء حمدي	**مدرس مساعد**	**تخطيط عمراني**
٨	**الباحثون من خارج المعهد**	أ.د. سهير الشريف	أستاذ متفرغ	**إدارة أعمال**

موجز البحث

تهدف هذه **الدراسة** إلى تحليل سلاسل القيمة المحلية الإقليمية والعالمية لصناعة الملابس الجاهزة بالاقتصاد المصري لتقييم الفرص والتحديات التي تنطوي عليها مستويات الأداء الراهن ومن استخلاص التوصيات الرامية إلى رفع الأداء وتعزيز الصادرات على المستويين الإقليمي والمحلي، ولذلك انقسمت هذه الدراسة إلى أربعة فصول:

الفصل الأول: بعنوان مفاهيم وإطار نظري عن سلاسل القيمة، وينقسم هذا الفصل إلى مبحثين:

- المبحث الأول: المفاهيم المتعلقة بالتعريف بسلاسل القيمة والفوائد التي تعود جراء الاندماج في هذه السلاسل على جميع الدول في العالم.
- المبحث الثاني : سلاسل القيمة العالمية ومستقبل التجارة العالمية:

١- تغير نمط التجارة العالمية.

٢- أهمية النقل البحري في تسهيل التجارة الدولية، وفي نطاق سلاسل القيمة العالمية.

الفصل الثاني: ويتم فيه رصد أداء صناعة الملابس الجاهزة وتحليله في مصر خلال الفترة من (٢٠١٠ إلى ٢٠٢٠) وذلك من خلال بيان:

١- مساهمة صناعة الملابس في:

* القيمة المضافة الصافية لقطاع الملابس الجاهزة بالصناعية التحويلية.
* مساهمة صناعة الملابس الجاهزة في التشغيل.

٢- الإنتاج الفعلي والطاقة العاطلة بقطاع الغزل والنسيج خلال فترة الدراسة.

٣- تطور التجارة الخارجية لصناعة الملابس الجاهزة.

الفصل الثالث: بعنوان تحليل سلسلة القيمة لصناعة الملابس الجاهزة في مصر، وتم ذلك من خلال دراسة:

١- حلقات سلسلة القيمة في هذه الصناعة في المراحل المختلفة.

* ما قبل الإنتاج.
* مرحلة الإنتاج.
* مرحلة ما بعد الإنتاج.

* الأنشطة الممتدة عبر حلقات سلسلة القيمة والتي يتم استخدامها في جميع مراحل سلسلة القيمة لصناعة الملابس الجاهزة (الخدمات المصرفية، التأمين، المحاسبة والمراجعة ... إلخ).

الفصل الرابع: بعنوان نتائج وتوصيات

ويتم فيه تقييم الوضع المصري في سلاسل القيمة واستخلاص أهم النتائج والخروج بتوصيات متنوعة بإجراءات وسياسات تساعد على اتخاذ القرارات التي من شأنها تحسين وضع مصر في تلك السلاسل.

الكلمات الدالة:

سلاسل القيمة – العالمية – المحلية والإقليمية– نمط التجارة الدولية – سلاسل القيمة لصناعة الملابس الجاهزة – أثر جائحة كورونا على النقل البحري والخدمات.

قائمة المحتويات

الموضوع	رقم الصفحة
الفصل الأول **مفاهيم وإطار نظري عن سلاسل القيمة**	
المبحث الأول : ١-١ المفاهيم الأساسية عن سلاسل القيمة	٤
١-١-١ ماهية سلاسل القيمة	٤
١-١-٢ سلاسل القيمة العالمية وإستراتيجيات التنافسية	٦
١-١-٣ الأسس التي تقوم عليها سلاسل القيمة العالمية	٧
١-١-٤ المنافع والفرص التي يوفرها الاندماج في سلاسل القيمة العالمية ٤	٨
١-١-٥ أثر سلاسل القيمة العالمية على التنمية الاقتصادية	٩
١-١-٦ مساهمة دول العالم في سلاسل القيمة العالمية	١١
١-١-٧ مساهمة قطاع الخدمات في سلاسل القيمة العالمية	١٢
١-١-٨ مساهمة مصر في سلاسل القيمة العالمية	١٤
١-١-٩ مساهمة القطاع الصناعي المصري في سلاسل القيمة العالمية	١٥
١-١-١٠ مساهمة قطاع الخدمات في الاقتصاد المصري	١٧
١-١-١١مشاركة قطاع الخدمات في سلاسل القيمة العالمية: نموذج الهند والفلبين	١٧
المبحث الثاني : ١-٢ سلاسل القيمة ومستقبل التجارة العالمية	٢٠
١-٢-١ سلاسل القيمة العالمية والتجارة الدولية	٢١
١-٢-٢ العوامل التي ساعدت على زيادة مساهمة سلاسل القيمة في التجارة العالمية	٢١
١-٢-٣ تغير نمط التجارة الدولية والمشاركة في سلاسل القيمة العالمية	٢٢
١-٢-٤ أهمية النقل واللوجستيات في سلاسل القيمة العالمية لتسهيل التجارة العالمية	٢٣
١-٢-٥ مؤشرات درجة مشاركة الدول في سلاسل القيمة العالمية	٢٦
١-٢-٦ التوجهات المستقبلية للتجارة العالمية	٢٨
١-٢-٧ أثر جائحة كورونا على سلاسل القيمة العالمية والتجارة الدولية	٢٩
١-٢-٨ أثر جائحة كورونا على النقل البحري	٣٢

الموضـــــوع	رقم الصفحة
الفصل الثاني **تحليل واقع صناعة الملابس الجاهزة في مصر: بالتركيز على أهم المشكلات والتحديات**	
٢-١ المبحث الأول: أداء صناعة الملابس الجاهزة في مصر خلال الفترة (٢٠١٠-٢٠١٨)	٣٩
(٢-١-١) مساهمة صناعة الملابس الجاهزة في القيمة المضافة الصافية بالصناعة التحويلية	٣٩
(٢-١-٢) مساهمة صناعة الملابس الجاهزة في التشغيل	٤١
(٢-١-٣) الإنتاج الفعلي والطاقة العاطلة بقطاع الغزل والنسيج والملابس الجاهزة خلال الفترة (٢٠١٠-٢٠١٩)	٤٢
(٢-١-٤) الوضع الخارجي لصناعة الملابس الجاهزة في مصر خلال الفترة (٢٠١٠-٢٠٢٠)	٤٥
المبحث الثاني: ٢-٢ المشكلات والتحديات التي تواجه صناعة الملابس الجاهزة في مصر	٥٤
(٢-٢-١) ضعف التكامل الرأسي لسلسلة القيمة لهذه الصناعة:	٥٤
(٢-٢-٢) صعوبة إجراءات التخليص الجمركي وتعقدها:	٥٥
(٢-٢-٣) ارتفاع تكلفة العمالة ومحدودية العمالة الماهرة:	٥٦
(٢-٢-٤) ضعف القدرات المحلية في البحث والتطوير (R & D) والتصاميم:	٥٧
(٢-٢-٥) تقادم المعدات والآلات وتهالكها:	٥٨
(٢-٢-٦) صعوبة الوصول إلى التمويل المناسب	٥٨
الفصل الثالث **سلسلة القيمة لصناعة الملابس الجاهزة في مصر**	
خلفية عامة	٥٩
أولاً : سلسلة القيمة العالمية لصناعة الملابس الجاهزة	٥٩
ثانياً: سلسلة القيمة لصناعة الملابس الجاهزة في مصر	٦٠
ثالثاً: حلقات سلسلة القيمة في صناعة الملابس الجاهزة	٦١

الموضـــوع	رقم الصفحة
٣-١ المحور الأول: مدخلات الصناعة وعوامل الإنتاج	٦٢
٣-١-١ المدخلات من المواد الأولية	٦٢
٣-١-٢ المدخلات من السلع الوسيطة	٦٥
٣-١-٣ عنصر العمل/الموارد البشرية	٦٦
٣-٢ المحور الثاني: الطاقات الإنتاجية والتكنولوجيا	٦٩
٣-٣ المحور الثالث: أسواق المنتج النهائي	٧٢
٣-٣-١ السوق المحلية	٧٢
٣-٣-٢ أسواق التصدير	٧٥
٣-٤ المحور الرابع: الجوانب المالية في سلسلة القيمة	٨٥
٣-٤-١ حالة المشروعات الصغيرة	٨٥
٣-٤-٢ حالة المشروعات المتوسطة والكبيرة	٨٩
٣-٥ المحور الخامس: جوانب الحوكمة في سلسلة القيمة	٩٠
٣-٥-١ الإطار المؤسسي للبيئة التشريعية والتنظيمية لسلسلة القيمة	٩٠
٣-٥-٢ استراتيجية صناعة النسيج والملابس – رؤية ٢٠٢٥	٩١
٣-٥-٣ مكونات سياسات تطوير شركات الغزل والنسيج والملابس بقطاع الأعمال العام	٩٣
الفصل الرابع: أهم النتائج والتوصيات	
المبحث الأول : ٤-١ نتائج عامة	٩٥
٤-١-١ بعض التوصيات المحفزة للاندماج في سلاسل القيمة العالمية على المستوى العربي المصري	٩٧
المبحث الثاني : ٤- ٢ أهم النتائج والتوصيات الخاصة بصناعة الملابس الجاهزة	١٠٠
٤-٢-١ أهم النتائج	١٠٠
٤-٢-٢ أهم التوصيات	١٠٢
المراجع	١٠٦
الملاحق	١١٢
Abstract	١١٤

قائمة الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	رقم الصفحة
(٢-١)	المساهمة النسبية لقطاع المنسوجات والملابس الجاهزة في إجمالي القيمة المضافة بالصناعة التحويلية خلال الفترة (٢٠١٠- ٢٠١٨)	٤١
(٢-٢)	المساهمة النسبية لقطاع المنسوجات والملابس الجاهزة في التشغيل من إجمالي المشتغلين بالصناعة التحويلية خلال الفترة (٢٠١٠- ٢٠١٥)	٤٢
(٢-٣)	تطور الإنتاج الفعلي والطاقة العاطلة بصناعة الملابس الجاهزة خلال الفترة (٢٠١٠-٢٠١٩)	٤٤
(٢-٤)	الأهمية النسبية لصادرات الملابس الجاهزة من إجمالي صادرات الصناعة التحويلية خلال الفترة (٢٠١٠-٢٠٢٠)	٤٦
(٢-٥)	الميزان التجاري للملابس الجاهزة في مصر خلال الفترة (٢٠١٠-٢٠٢٠)	٤٨
(٢-٦)	الميزان السلعي للمواد النسيجية ومصنوعاتها ٢٠١٨/٢٠١٩	٤٩
(٢-٧)	الميزان السلعي للمواد النسيجية ومصنوعاتها ٢٠١٩/٢٠٢٠	٤٩
(٢-٨)	أكبر خمس دول تستورد منها مصر الغزول والأقمشة في عام ٢٠٢٠	٥٠
(٢-٩)	متوسطات التعريفة الجمركية المطبقة والمربوطة للمنسوجات والملابس الجاهزة في مصر في عام ٢٠١٩	٥١
(٣-١)	التوزيع النسبي للصادرات المصرية من الملابس الجاهزة للمناطق المختلفة خلال الربع الأول من كل من عامي ٢٠١٩ و٢٠٢٠	٧٨
(٣-٢)	صادرات مصر من الملابس الجاهزة في ظل بروتوكول الكويز (٢٠١١-٢٠١٧)	٧٩
(٣-٣)	قيمة صادرات الملابس الجاهزة خلال الأعوام المالية (٢٠١٠/٢٠١١ – ٢٠١٨/٢٠١٩).	٨١
(٣-٤)	الفرص المتاحة للمشروعات المصرية الصغيرة والمتوسطة لتصدير الأنواع المختلفة من منتجات الملابس الجاهزة إلى أسواق الاتحاد الأوروبي	٨٣

قائمة الأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	رقم الصفحة
(٢-١)	الوقت بين تلقي الطلب وتسليمه في مصر (يوم) Lead Time	٥٦
(٣-١)	مقارنة قيم الوحدات من منتجات الملابس الجاهزة (بنطلون – بليزر – تى شيرت) في مصر وفي عدد من الدول المنافسة	٧٧
(٣-٢)	صادرات مصر في ظل الاتفاقات التجارية (عدا الكويز) خلال الفترة ٢٠١٢ – ٢٠١٧	٨٠

مقدمة البحث:

شهدت العقود الثلاث الماضية توجهات استراتيجية بالاقتصادات الناشئة نحو الاندماج في سلاسل القيمة الإقليمية والعالمية لمختلف فروع الصناعة التحويلية، متضمنة صناعة الملابس الجاهزة. وكانت تلك **التوجهات** مدفوعة بعدد من العوامل أهمها: ارتفاع مستويات المنافسة – من منظوري التكلفة والجودة – على المستويين الإقليمي والعالمي، وسعي الدول لتحقيق التنمية المستدامة من خلال توليد فرص العمل، ورفع معدلات النمو وتعزيز تنافسية الصادرات، علاوة على الاستفادة من التطورات التقنية واللوجيستية، وقد انعكس هذا التوجه الاستراتيجى في رؤية مصر ٢٠٣٠، والتي جاءت في إطار الخطة متوسطة المدى للتنمية المستدامة (٢٠١٩/٢٠١٨ – ٢٠٢١–٢٠٢٢)، متضمنة السياسات الهادفة لتنمية سلاسل القيمة في صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة، استنادًا إلى اعتبار هذا الفرع الصناعي واحدًا من ستة صناعات هي الأكثر جاهزية للتصدير في قطاع الصناعة التحويلية.

ويهدف هذا **البحث** إلى تحليل سلاسل القيمة المحلية والإقليمية والعالمية لصناعة الملابس الجاهزة بالاقتصاد المصري لتقييم الفرص والتحديات التي تنطوي عليها مستويات الأداء الراهن، ومن استخلاص التوصيات الرامية إلى رفع الأداء وتعزيز الصادرات على المستويين الإقليمي والعالمي، وذلك بـــ:

١– دراسة المؤشرات العامة لصناعة الملابس الجاهزة في مصر، وأهمها ما يتصل بالإنتاج، والاستهلاك والتجارة الخارجية، وأطر السياسات المنظمة للقطاع، والمزايا التنافسية على المستويين الإقليمي والعالمي.

٢– تحليل سلال القيمة للصناعة بالاسترشاد بنطاق العمل المُوصى به من قبل منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية – يونيدو، ويشتمل هذا النطاق على سبعة عناصر تتحدد على النحو الآتي:

- بيئة النشاط والإطار الاقتصادي–الاجتماعي لممارسة النشاط بصناعة الملابس الجاهزة.
- الصورة القطاعية العامة: المنتجات، الأسواق (المحلية، والإقليمية، والعالمية)، والأطراف الرئيسة والفرعية بسلاسل القيمة، والخدمات المتاحة بسلاسل القيمة.
- المدخلات بأنواعها المختلفة، وأساليب التعاقد، واللوجيستيات المرتبطة بها، وعناصر البنية الأساسية اللازمة لها.
- الطاقات الإنتاجية والتقنيات المستخدمة، ومستويات التطوير والابتكار السائدة، ومدى تنافسية مستويات التكاليف بالصناعة.
- معايير الجودة بالأسواق المختلفة (المحلية، والإقليمية، والعالمية).
- أوضاع الحوكمة بسلاسل القيمة لصناعة الملابس الجاهزة.
- مدى توافر التمويل لوحدات الصناعة وخصائصه (مدى الجدوى، ومستويات المخاطرة).

ويتم تحليل العناصر السبع لسلسلة القيمة باستخدام **التحليل الرباعي** SWOT Analysis. حيث يجرى بحث نقاط القوة والضعف لكل من العناصر.

وفي هذا الصدد سنتبع أكثر من منهج:

١- المنهج الوصفي التحليلي الاستقرائي.

٢- لقاءات بعدد من المسئولين، وخبراء الصناعة والمسئولين التنفيذيين، ومصانع الملابس الجاهزة المندمجة في سلاسل القيمة (الإقليمية والعالمية، وأصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة بالصناعة).

وعلى هذا فإن العمل بالبحث سيتم من خلال أربعة فصول رئيسة:

الفصل الأول: مفاهيم وإطار نظري عن سلاسل القيمة، وينقسم هذا الفصل إلى مبحثين:

- المبحث الأول: المفاهيم المتعلقة بالتعريف بسلاسل القيمة والفوائد التي تعود جراء الاندماج في هذه السلاسل على جميع الدول في العالم.
- المبحث الثاني: سلاسل القيمة العالمية ومستقبل التجارة العالمي.

الفصل الثاني: رصد أداء صناعة الملابس الجاهزة في مصر وتحليله خلال الفترة من ٢٠١٠ إلى ٢٠٢٠.

الفصل الثالث: عرض حلقات سلاسل القيمة العالمية لصناعة الملابس الجاهزة وتحليله.

الفصل الرابع : تقييم الوضع المصري في سلاسل القيمة واستخلاص أهم النتائج والخروج بتوصيات متنوعة بإجراءات وسياسات تساعد على اتخاذ القرارات التي من شأنها تحسين وضع مصر في تلك السلاسل.

وعلى أمل أن يفيد هذا العمل المهتمين بالصناعة التحويلية بصفة عامة، وصناعة الملابس الجاهزة بصفة خاصة، كذلك المسئولين في:

- اتحاد الصناعات والغرف التجارية.
- خبراء الصناعة .
- المسئولين التنفيذين في مصانع الملابس الجاهزة.
- أصحاب المصانع والمشروعات الصغيرة والمتوسطة.
- الباحثين في الجامعات والمعاهد البحثية المختلفة.

شكر واجب

وكلنا أمل أن تكون هذه الدراسة عونًا للباحثين في الجامعات والمعاهد البحثية المختلفة، وهاديًا لمتخذي القرار في اتباع سياسات من شأنها تعزيز تنافسية الصادرات، وتشجيع البحث العلمي وزيادة مهارات العاملين باستخدام التقنيات الحديثة والابتكار. كما أتقدم بعظيم شكري وتقديري لأعضاء الفريق البحثي من داخل وخارج المعهد، والذي لم يدخر جهدًا لكي تصدر هذه الدراسة بالشكل اللائق.

الباحث الرئيس

(أ.د. إجلال راتب)

٢٠٢٢

الفصل الأول

مفاهيم وإطار نظري عن سلاسل القيمة العالمية

١-١ المبحث الأول

المفاهيم الأساسية عن سلاسل القيمة

١-١-١ ماهية سلاسل القيمة

من المعروف أن سلاسل القيمة قد تكون على المستوى المحلي أو الإقليمي أو العالمي:

أولًا : سلاسل القيمة المحلية

هي جميع الأنشطة الإنتاجية قبل الإنتاج وبعده، وهي مرحلة التصميم للمنتج حتى خروج المنتج النهائي، والتي تتم داخل الحدود الجمركية لإقليم دولة ما، ويرتبط المفهوم بالمرحلة التي اتجهت فيها الدول إلى إحلال الواردات بالأساس بالنسبة للتجارة الخارجية، والتي سادت في فترة الستينيات والسبعينيات من القرن العشرين واعتمدت على المنتجات منخفضة التكنولوجيا أو المتوسطة على الأكثر (منتجات زراعية، ملابس ومنسوجات....إلخ).

ثانيا : سلاسل القيمة الإقليمية

تقوم على تجزئة الإنتاج في جميع المراحل، وعلى نطاق إقليمي أي تكون العملية الإنتاجية تكاملية بين دول الإقليم، ويستهدف الأسواق الإقليمية فقط، وقد تقوم على أساس أن يؤدي هذا التكامل إلى التوجه إلى الأسواق العالمية [١].

ثالثا: سلاسل القيمة العالمية

سلسلة القيمة العالمية هي نمط إنتاج متوزع على عدد من البلدان حيث تتخصص كل شركة في مهمة معينة ولا تنتج السلعة كلها، وبذلك يمكن لسلاسل القيمة العالمية أن تعزز النمو وتخلق فرص عمل أفضل وتحد من الفقر.

وسلاسل القيمة العالمية تعنى في المقام الأول جميع الأنشطة الإنتاجية التي تقوم بها شركات في مواقع جغرافية مختلفة من جميع أنحاء العالم لتقديم منتج أو خدمة بدءًا من مرحلة التصميم مرورًا بمرحلة الإنتاج وصولًا إلى التسليم للمستهلك النهائي، كما تشمل أنشطة البحث والتطوير والتصميم والإنتاج والتسويق والتوزيع.

---

[١] تعد سلاسل القيمة في قطاع السيارات، والصناعة الإلكترونية مثالاً لذلك، حيث تتم عملية الإنتاج على مستوى إقليمي أي بين دول الإقليم، ويتم التوجه إلى السوق العالمي.

وتلعب المزايا النسبية والمطلقة – كذلك وفرة عناصر الإنتاج وندرتها – دورًا مهمًا في التوزيع الجغرافي لأنشطة الإنتاج.

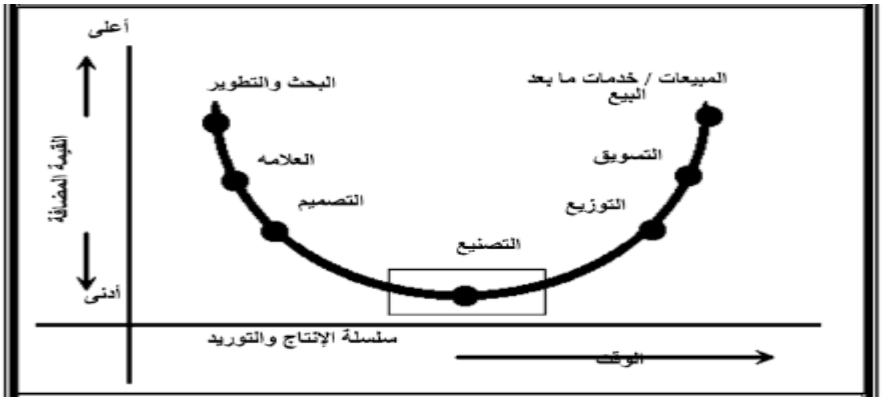
كما يمثل كل اقتصاد أو صناعة حلقة في سلسلة إنتاج دولية تقوم على التبادل في السلع والمنتجات الوسيطة، وتتحقق على طول السلسلة القيمة المضافة إلى عوامل الإنتاج سواء العمل أو رأس المال، كذلك الأرض والتنظيم الذي يشتمل على التكنولوجيا ورأس المال المعرفي .

وبالنظر إلى سلسلة القيمة نجد أن أطراف هذه السلسلة تحقق القيمة المضافة الأعلى للمنتج أكثر من تلك التي تقع في أوسط السلسلة أي مرحلة الإنتاج أي أن الحصة الأكبر من القيمة المضافة الإجمالية تتحقق في أنشطة المنبع (UPSTREAM)، والتي تتمثل في البحث والتطوير والتصميم ..إلخ). وفي أنشطة المصب (DOWNSTREAM) والتي تتمثل في العلامة التجارية والتسويق والتوزيع والخدمات اللوجستية (*). مما سبق نؤكد على أن "تموقع" أي بلد في سلسلة القيمة يعتمد على درجة تقدمه، وعلى خصائص الاقتصاد والسياسات التنموية والاقتصادية التي تتبعها تلك الدول، وأنه على تلك الدول العمل على تحسين تموضعها في السلسلة للحصول على المزيد من القيمة المضافة، وتعظيم المشاركة في تلك السلاسل عن طريق : (**سميحة جديدي، ٢٠٢٠**):

– الارتقاء (Upgrading)

ويرتبط ذلك بالمهارات والتكنولوجيا والقدرة على التعلم، ومن ثم يتم الانتقال إلى أنشطة ذات محتوى مهارات أعلى، أي زيادة قدرة الشركات على الابتكار لزيادة القيمة المضافة للمنتجات والعمليات عن طريق رفع مستوى

(*) كثيرًا ما يستخدم منحنى الابتسام لشرح سلاسل القيمة وتوضيح أنه في الدورة الإنتاجية تضيف الأنشطة المتعلقة بالبحث والتطوير والخدمات قيمًا أعلى إلى المنتج بينما يضيف التصنيع القيمة الأقل: شكل منحنى الابتسام لـ Stan Shin:



المهارات والتكنولوجيا والمعرفة، أي تعمل الدول التي تتخصص في مراحل التصنيع إلى الانتقال إلى خدمات ما قبل التصنيع وبعده للحصول على مزيد من القيمة المضافة في دورة الإنتاج، ويتم ذلك في خطوات عدة منها:

- رفع مستوى العملية، ويتم فيه تحويل المدخلات إلى مخرجات بكفاءة أفضل عن طريق إعادة هندسة العمليات وإدخال التكنولوجيا المتفوقة.
- الإرتقاء بالمنتج والانتقال إلى خطوط إنتاج أكثر تطورًا، والذي يؤدي إلى زيادة القيمة المضافة للوحدة.
- الإرتقاء بالوظيفة أي الحصول على وظائف جديدة ومتفوقة في السلسلة (التصميم والتسويق).
- تطوير الوظائف عن طريق تطبيق الكفاءات المكتسبة في وظيفة معينة للانتقال إلى قطاع جديد.

كل ذلك يؤدي ببعض الدول النامية أن تستغل وتستفيد من إمكانات لم تكن مستغلة من قبل كالتنويع في أنشطة الخدمات، وتعزيز صادرات الخدمات مما يتطلب مزيدًا من تحرير التجارة في الخدمات.

كما أنه من المهم للارتقاء والحصول على قيمة مضافة أعلى من سلسلة القيمة العالمية تنمية القوى العاملة والابتكار، واكتساب القوى العاملة مهارات جديدة ومتطورة، مع ضرورة الاهتمام بالاحتياجات المحلية، وكذلك المتعلقة بالاقتصاد العالمي الدائم التطور.

١-١-٢ سلاسل القيمة العالمية وإستراتيجيات التنافسية

يرجع **مفهوم سلاسل القيمة** إلى أفكار الاقتصادي النابه **مايكل بورتر**[١] حيث أشار في كتابه المنشور في عام ١٩٨٥، والأكثر مبيعًا، والذي أكد فيه على طريقة عرض المؤسسة للعملية الإنتاجية وفكرة اعتبار المنظمات الصناعية (أو الخدمية) على أنها نظام مؤلف من أنظمة فرعية لكل منها مدخل ومخرج، وعمليات تحويل خاصة تشمل كل المدخلات والمخرجات بما فيها الأموال والعمالة والمواد والتجهيزات والأبنية والأرض والإدارة والتوجيه الذي يحدد كيفية تنفيذ نشاطات سلسلة القيمة مراعيًا أن التكاليف تؤثر على الاندماج. وهكذا أضيف مفهوم سلاسل القيمة لدعم القرار إلى نموذج الإستراتيجيات التنافسية التي طورها **بورتر** منذ عام ١٩٧٩ والتي صنفت اللوجستيات الداخلية والعمليات واللوجستيات الخارجية والتسويق والمبيعات والخدمات في سلاسل القيمة الخاصة ببورتر على أنها أنشطة أولية. وتتضمن الأنشطة الثانوية إدارة الموارد البشرية والتطوير التقني والبنية التحتية.

---

[١] الكتاب بعنوان " الميزة التنافسية : خلق أداء عال والحفاظ عليه" .

إن **ظهور سلاسل القيمة العالمية** (GVCs) في أواخر تسعينات القرن العشرين قدم حافزًا للتغيير السريع في الاستثمار والتجارة الدولية، فيعتمد مفهوم سلاسل القيمة العالمية على قيام الدول بالتخصص الرأسي في المنتج وفي مرحلة محددة من مراحل الإنتاج المختلفة Vertical Specialization مما يعني أن تصنيع المنتج النهائي يتم في عدد من الدول كل منها يقوم بإنتاج جزء من المنتج.

وقد أدى ذلك إلى سعى كافة الدول على الصعيد العالمي إلى أن تنضم إلى سلاسل القيمة العالمية، ويدعم هذا التوجه:

– ما نصت عليه اتفاقية الجات ومنظمة التجارة العالمية بالعمل على تخفيض الحواجز الجمركية وتحرير التجارة العالمية، بالإضافة إلى:

- انخفاض تكاليف النقل والمواصلات والاتصالات الناتج عن الاستخدام الواسع لشبكات الإنترنت والتطوير التقني وزيادة عدد مراحل الإنتاج وتعددها.
- اتجاه الدول السريع نحو سلاسل القيمة العالمية، وذلك بتغيير كيفية تولد الدخل والنمو على مستوى العالم.
- تغير طبيعة المنافسة، فلم يعد التنافس على إنتاج السلع، وإنما على العمل والمهارات والخبرات والتكلفة وبمعنى آخر على تجارة القيمة المضافة.

انعكاس ذلك على صياغة الدول لسياستها الاقتصادية والسياسات التجارية، وأي سياسات تؤدى إلى تحسين قدرتها التنافسية، وذلك لتعظيم الاستفادة من الإندماج في سلاسل القيمة العالمية، وبالتالي دفع عملية النمو والتنمية الاقتصادية بها.

وهكذا تحاول الشركات تحسين عمليات الإنتاج الخاصة بها عن طريق تحديد المراحل المختلفة، والتخصص في تلك المراحل عن غيرها، مما أدى إلى التشتت الدولي لأنشطة سلاسل القيمة، وأصبحت سلاسل القيمة العالمية هي الصفة الغالبة للتجارة والاستثمار العالميين.

١–١–٣ الأسس التي تقوم عليها سلاسل القيمة العالمية

لا بد من توافر شروط خاصة على مستوى الدول، ومستوى الشركات المندمجة في سلاسل القيمة العالمية، ومن هذه الشروط:

١- عدم تقييد الصادرات والواردات، وكذا الاستثمار بسياسات مقيدة، وإنما تعمل على تحرير التجارة على نطاق واسع.
٢- حصول الدول على ترتيب متقدم في مؤشر التنافسية، كما يحدده تقرير التنافسية العالمية[١].
٣- التزام الشركات بالتحديث التكنولوجي ومعايير الجودة العالمية.
٤- استخدام مواد وسيطة ذات جودة عالية.
٥- تحقيق الأنشطة والمهام والعمليات المطلوبة بأعلى جودة وأقل سعر، وفي التوقيت المناسب.
٦- الاقتراب من الأسواق العالمية والتواصل معها من خلال الأنظمة الحديثة.
٧- ويتطلب تنفيذ كل هذه الاشتراطات توفر الاستقرار السياسي؛ وذلك للحد من مخاطر عدم التأكد Uncertainty من جهة الدول المشاركة في السلاسل.

١-١-٤ المنافع والفرص التي يوفرها الإندماج في سلاسل القيمة العالمية

أعد **البنك الدولي** تقريرًا في عام ١٩٩٥ ثُمنّ فيه نجاح نمور شرق آسيا، ودعا الشركات للمشاركة في سلاسل القيمة للاستفادة من التكنولوجيا والمعرفة المتقدمة، وقد انتشر مصطلح سلاسل القيمة العالمية ابتداء من النصف الثاني من عقد التسعينات، وذلك من خلال المنظمات الدولية، والكثير من الباحثين، واستخدمت مصطلحات كثيرة بديلة أهمها: شبكات الإنتاج الرأسية Vertical Production Network أو التخصص الرأسي Vertical Specialization، أو التوجه الخارجي External Orientation إلا إن مصطلح سلاسل القيمة العالمية هو الأكثر استخدامًا.

إن الإندماج في سلاسل القيمة العالمية يحقق منافع عديدة للدول المشاركة من أهمها:

- زيادة معدل النمو الاقتصادي واستقراره من خلال تحقيق التنمية الاقتصادية.
- تحسين الكفاءة الاقتصادية وزيادة التطوير في مختلف دول العالم، حيث يتم إنتاج سلع أحدث وأعلى جودة، وذلك لاتباع الدول نظم إدارة الجودة في تصميم وإنتاج وتسويق وعرض هذه المنتجات في مناطق جغرافية مختلفة.
- الاستفادة من التطورات التكنولوجية في الإنتاج مما يؤدي إلى تطوير الشركات وتنمية قدراتها لكي تواكب المعايير العالمية، وبالتالي زيادة قيمتها في التبادل الدولي.
- إن مشاركة دول مختلفة في مراحل مختلفة من السلاسل يؤدي إلى زيادة في القيمة المضافة لكل مرحلة، ومن ثم تتطور وتزداد تجارة القيمة المضافة.

---

[١] مشكلات عدم صدور هذا التقرير لعامين متتاليين.

١-١-٥ أثر سلاسل القيمة العالمية على التنمية الاقتصادية

تعتمد **مشاركة الدول في سلاسل القيمة العالمية** على العديد من العوامل منها الجغرافيا، وحجم السوق وسياسات التجارة والاستثمار، وجودة الخدمات اللوجستية والجمارك، وحماية الملكية الفكرية والبنية التحتية والمؤسسات، أي إنها تعتمد على توافر مزايا اقتصادية وديموجرافية وطبيعية للدول، كما تعتمد على جودة السياسات العامة، هذا من ناحية ومن ناحية أخرى يؤثر الاندماج في سلاسل القيمة على كل من:

أولا : <u>الأثر على التنمية الاقتصادية</u>:

فقد بدأت **كافة الدول** على الصعيد العالمي تسعى إلى الانضمام إلى سلاسل القيمة العالمية؛ وذلك للتمتع بالمزايا التي تعود على اقتصادياتها، وحيث إنه في حالة تراجع وتيرة التجارة والنمو يمكن للدول وخاصة الدول النامية أن تحقق نتائج أفضل لمواطنيها من خلال ما تقوم به من إصلاحات لتعزيز مشاركتها في تلك السلاسل، مما يؤدي إلى تحولها من تصدير السلع الأولية إلى التصنيع الذي يساعد في توزيع الفوائد الاقتصادية على نطاق أوسع وأفيد، ويقرر أول تقرير تصدره مجموعة البنك الدولي إلى أن سلاسل القيمة العالمية أدت بالفعل إلى تحول اقتصادي منذ ذلك الحين أدى إلى أن البلدان الفقيرة استطاعت أن ترتقي سلم التنمية في وقت أسرع حيث تمكن هذه السلاسل تلك الدول من التخصص والإثراء دون الحاجة إلى صناعات كاملة، كما أنها لعبت دورًا في النمو والتنمية الاقتصادية للأسباب الآتية:

١- لا تحتاج هذه الدول بناء مجمل الطاقة الإنتاجية للسلعة، وبالتالي تتمكن من استخدام ميزانياتها النسبية في التركيز على عملية إنتاجية محددة.

٢- إن الإندماج في سلاسل القيمة العالمية كجزء من السلسلة العالمية للقيمة يمكن هذه الدول من زيادة فرص العمل، والتطوير التكنولوجي، والاستغلال الأمثل للبحث العلمي.

٣- بالإضافة إلى ارتفاع نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي.

٤- منح الدول النامية فرصًا واعدة لنقل التكنولوجيا والمهارات من دولة متقدمة.

إلا إن هذه **المكاسب** الناتجة عن المشاركة في سلاسل القيمة العالمية لا تتوزع بالتساوي، وإنما تبعًا لتموضعها في السلسلة، إما في أعلى المستوى، أي تساهم بأنشطة ذات قيمة مضافة عالية، أو في مستوى تساهم فيه بأنشطة ذات قيمة مضافة منخفضة، كما أن تلك المكاسب لا تتحقق تلقائيًا.

وهذا يعني أن هناك بعض المشكلات التي تواجهها الدول النامية على الرغم من الآثار الإيجابية التي يمكن أن تجنيها هذه الدول من المشاركة في سلاسل القيمة العالمية، ومن أهمها سيطرت الدول المتقدمة على تلك السلاسل، وذلك نظرًا لتملكها التقدم التكنولوجي والمعرفة والابتكار والبحث العلمي مما قد يثير مخاوف وقوع الدول النامية لسطوة التبعية والهيمنة من تلك الدول. بالإضافة إلى أنه قد ينتج عن سلاسل القيمة العالمية تأثيرات سلبية (مضرة) بالبيئة الناتج عن ارتفاع انبعاثات ثاني أكسيد الكربون مقارنة بنمط التجارة التقليدية، وزيادة النفايات (الإلكترونيات والبلاستيك) الناتج عن تغليف البضائع، كما يشكل الاندماج في سلاسل القيمة

العالمية استنزافًا للموارد الطبيعية، كما أن التقنيات الجديدة (الأتمتة والطباعة ثلاثية الأبعاد) والأساليب الحديثة في التوزيع عن طريق المنصات الإلكترونية تخلق فرصًا، ولكنها في الوقت نفسه تسبب بعض المخاطر التي تتمثل في زيادة معدلات البطالة حيث اتجهت الدول إلى استخدام أساليب أقل كثافة في العمالة نتيجة الأتمتة.

إلا إن الشواهد تشير إلى أن هذه التقنيات تعمل عمومًا على تعزيز التجارة حيث يؤدي الابتكار إلى ظهور سلع وخدمات متداولة جديدة تؤدي بدورها إلى تسريع وتيرة التجارة الدولية، كما أن هذه التقنيات ساهمت في زيادة الإنتاجية، وزيادة حجم الإنتاج، كما عملت المنصات الرقمية على خفض تكلفة التجارة، وساعدت الشركات الصغيرة على الانطلاق من السوق المحلي، وبيع منتجاتها إلى مختلف أنحاء العالم.

وينعكس الأثر الإيجابي للسلاسل على التنمية الاقتصادية من خلال التأثير على:

- **الأثر على الاستثمار:** حيث توجد علاقة تبادلية بين زيادة معدلات الاستثمار الأجنبى المباشـــر وتعزيز المشاركة في سلاسل القيمة العالمية مع تزايد نشاط الشركات متعدية الجنسيات، كما تؤدي المشاركة في سلاسل القيمة إلى زيادة الاستثمار على أن تتوفر شروط الانفتاح، وحماية المستثمر، والاستقرار، ومناخ الأعمال الملائم، وباختصار اعتماد سياسة داعمة للاستثمار الأجنبي.
- **توفير وظائف أفضل وزيادة التوظف:** حيث تجذب المشاركة في سلاسل القيمة العالمية الأفراد إلى أنشطة مختلفة فيتوجهون إلى التصنيع والخدمات الأكثر إنتاجية، كما تساعد في إيجاد فرص أكبر لتوظيف عدد أكبر من النساء.
- كما توجد **علاقة إيجابية** بين المشاركة في سلاسل القيمة العالمية ومعدلات نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي حيث تزداد القيمة المضافة المحلية بحيث تسمح بزيادة نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، هذا بالإضافة إلى زيادة مهارات العمال وإنتاجيتهم؛ فترتفع أجورهم.
- **بالنسبة للتعاون الدولي (تقرير التنمية في العالم ٢٠٢٠):** إن إسهام السلاسل في إزالة الحواجز الجمركية بين الدول بدرجة أكبر مقارنة بالوضع مع التجارة التقليدية يعزز من التجارة الدولية بين الدول في العالم ويزيد من فرص التعاون الدولي. وكمحصلة لكل هذه الآثار نجد أن الاندماج في سلاسل القيمة العالمية يسهم في تحسين مستوى معيشة الأفراد، ويعمل على خفض عدد الفقراء.

ثانيًا : أثر المشاركة في سلاسل القيمة العالمية على التنمية البشرية:

تشير نتائج بعض الدراسات **(بن نافع وجريدى، ٢٠١٧)** إلى وجود علاقة معنوية طردية بين المشاركة في سلاسل القيمة العالمية ومؤشر التنمية البشرية الذي يتمثل في الصحة والتعليم، ومستوى المعيشة، فكلما كانت الدول أو المشاريع تتمركز في أعلى السلسلة أي حين تكون هذه الدول تمثل حلقات في أطراف السلسلة العليا

كان الأثر إيجابيًا على مؤشر التنمية البشرية، ومن ثم زيادة الناتج المحلي الإجمالي والنمو الاقتصادي، وينعكس ذلك على ارتفاع متوسط نصيب الفرد من الدخل، كما يساعد على تحسين وضع الميزانية، وتغطية النفقات العامة الحكومية، وزيادة القدرة على فرض ضرائب دخل أعلى، وتوفير خدمات أكثر للمواطنين من صحة وتعليم. ويتجه مؤشر التنمية البشرية إلى الانخفاض إذا كان موقع الدولة أو المشروع في أطراف السلسلة السفلى.

١-١-٦ مساهمة دول العالم في سلاسل القيمة العالمية

تسهم كافة الدول في سلاسل القيمة العالمية، مع اختلاف درجة ذلك الإسهام ونمطه الذي يختلف بحسب اختلاف معدل النمو الاقتصادي، ودرجة التطوير التكنولوجي والابتكار، ومستوى التصنيع ومهارة الموارد البشرية، والتخصص في القطاعات الإنتاجية.

وهكذا نجد أن أكثر الدول مشاركة هي **الدول المتقدمة** التي تمتلك الأنشطة الابتكارية، وتنتج السلع والخدمات عالية الجودة وذات المحتوى التكنولوجي العالي، وفي مقدمة تلك الدول الولايات المتحدة الأمريكية واليابان والاتحاد الأوروبي، وتشارك في الوقت نفسه دول كثيرة في إفريقيا وأمريكا اللاتينية وآسيا الوسطى، ولكن بسلع أولية تحتاج إلى تطوير حيث تهيمن المنتجات الأولية على صادرات معظم الدول الإفريقية.

وبالنسبة لدول جنوب المتوسط أي الجزائر، وتونس ومصر والمغرب والأردن ولبنان فقد ارتفعت نسبة مساهمتها بالمشاركة بالسلع الوسيطة في سلاسل القيمة العالمية خلال العقد الأول من القرن الحالي إلا إن تلك المشاركة اتجهت إلى الانخفاض في أعقاب الأزمة العالمية في عام ٢٠٠٨. ثم عادت إلى الارتفاع اعتبارًا من عام ٢٠١٠ حتى عام ٢٠١٥، واستحوذت السلع الوسيطة على ٢٥% من إجمالي صادرات هذه الدول، ونسبة من ٢٠ إلى ٣٠% من إجمالي وارداتها **(مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، (٢٠٢٠)**.

وتعد **مصر** من أوائل الدول الإفريقية المندمجة في سلاسل القيمة العالمية إلا إن إسهامها يقيم "بالمتوسط" حيث تأتي مشاركتها بالسلع الأولية مثل النفط الخام والغاز والأحجار الكريمة والمعادن، وأيضًا، المنتجات الكيماوية، والمعدات الكهربائية، والصناعات الغذائية والزراعية، وصناعة المنسوجات.

وقد قامت **مصر** باتخاذ كثير من الجهود والإجراءات التي من شأنها العمل على تحرير التجارة وتشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وذلك بإقامة المناطق الاقتصادية الخاصة لتسهيل تدفق التجارة الحرة وتشجيعها واكتساب ميزة تنافسية للصادرات المصرية. ومن أمثلة ذلك:

١- **المنطقة الاقتصادية الخاصة بالعين السخنة بالتعاون مع الصين**، وأُقيمت بها بعض الصناعات والمشروعات المشتركة مع الصين في إنتاج الألياف الزجاجية، والمعدات الكهربائية، وصناعة السيارات والبتروكيماويات والأدوية، والصناعات الغذائية، وكذلك صناعة النسيج.

٢- **إنشاء منطقة قناة السويس الخاصة** التي تسري عليها قوانين وتشريعات خاصة بها، وذلك لجذب المستثمرين والشركات الأجنبية؛ لإقامة كثير من الصناعات مما يحول تلك المنطقة إلى منطقة صناعية لوجستية تربط بين الصين ودول آسيا والاتحاد الأوروبي والقارة الإفريقية.

مما يعني ارتفاع قدرة المشاركة المصرية في سلاسل القيمة العالمية التي وصلت في عام ٢٠١٨ إلى ١١ مليون دولار [*]، **وهناك بعض المؤشرات التي تدل على مساهمة مصر في السلاسل وهي:**

- مؤشر مدة انتظار السفن في الموانئ.
- مؤشر الأداء اللوجستي.
- مؤشر اتصال الخطوط الملاحية المنتظمة.
- مؤشر التجارة عبر الحدود.

ونتعرض لهذه المؤشرات بالتفصيل في المبحث الثاني من هذا الفصل.

ونخلص هنا إلى أن **نسبة مشاركة مصر في سلاسل القيمة العالمية** في مرحلة أنشطة المنبع، ما يقرب من ٢٨% من إجمالي المشاركة في عام ٢٠١٠، وهي مقسمة بين القطاعات كالآتي: مواد أولية ٦%، خدمات أولية ٥%، تصنيع أولي ٤%، خدمات متطورة ٧%، تصنيع متطور ٦% (من ثم يمكن القول أن القطاعات الأولية تساهم بنسبة ١٥% خلال مرحلة المنبع بينما ساهمت القطاعات المتطورة بنسبة ١٣%.

١-١-٧ مساهمة قطاع الخدمات في سلاسل القيمة العالمية

- **مساهمة قطاع الخدمات في الاقتصاد العالمي**

- ارتفاع مساهمة قطاع الخدمات في الناتج المحلي الإجمالي العالمي إلى ٦٩% في عام ٢٠١٦ مقارنة بنسبة ٥٣ % في عام ١٩٧٠، وهذا الارتفاع يُعزى إلى **التقنيات الحديثة وعولمة الأسواق المالية والاتجاه عالميًا نحو تحرير التجارة**، الأمر الذي أدى إلى تحولات هيكلية في نموذج اقتصاد الخدمات وتجزئة عمليات الإنتاج، فلا يمكن لدولة أن تنتج بكفاءة بمعزل عن أسواق الخدمات التنافسية العالمية.
- نسبة مساهمة قطاع الخدمات في الناتج المحلي الإجمالي للبلدان المتقدمة أعلى من مساهمة قطاع التصنيع والزراعة والتعدين مجتمعين.

---

[*] للأسف لا يتوفر معلومات لسنوات أخرى رغم صدور التقارير عن عام ٢٠٢١ ولكنها تقف عند عام ٢٠١٨.

- كشفت دراسة حالة حديثة أجراها معهد فونج العالمي في هونج كونج لتحليل سلسلة القيمة لإنتاج الخبز واستهلاكه، بلوغ حساب الخدمات ٧٢٪ من التكلفة النهائية لرغيف الخبز، وحساب الخدمات هنا يشمل: الاستيراد، والتصنيع، والنقل والتوزيع والبيع بالتجزئة، وخدمات الدعم الإداري.
- يعد قطاع الخدمات مرآة لمستوى الرفاهية الاجتماعية ونوعية الحياة في المجتمعات.
- سعت الاقتصاديات المتقدمة، وكذلك النامية الناشئة نحو تحرير قطاع الخدمات، إلا إن تطبيق سياسات تقديم خدمة متناسقة مع ظروف كل بلد لم يكن سهلًا، نظرًا لعدم تجانس قطاعات الخدمات تنوعه، بالإضافة إلى تعدد الأطراف المشاركة في صنع السياسات (المؤسسات الحكومية، وغير الحكومية).
- اهتمام المجتمع الدولي بالترتيبات المؤسسية للتعاون الدولي في مجال تحرير تجارة الخدمات (اتفاقية الجات على سبيل المثال).

أصبح **قطاع الخدمات** ركيزة أساسية من ركائز القيمة الاقتصادية، فأصبح قطاع الخدمات في العقود الثلاثة الماضية هو الذي يقود الاقتصاد العالمي. حيث يؤدي إلى دفع عجلة التنمية المستدامة من خلال تنويع الإنتاج والتصدير والابتكار والتمويل.

وفي عام ٢٠١٨ شكلت الخدمات نحو ٥٠% من الاستثمارات الدولية وما يقرب من ٥٩% من الوظائف، ونحو ٦٨% من الناتج المحلي الإجمالي الدولي، هذا، ويوفر قطاع الخدمات كثيرًا من المدخلات الوسيطة التي يتم تجميعها، ويعمل على تنسيق العمليات الإنتاجية التي تدخل في عملية التصنيع.

إن التجارة في الخدمات تنمو بمعدلات أسرع وأكبر من التجارة في السلع، كما أنها أكثر مرونة حتى أن مساهمتها أصبحت تقدر بنحو الثلثين من إجمالي الصادرات العالمية.

كما يساعد **قطاع الخدمات** على المساهمة في تقليل معدلات البطالة حيث يسمح بزيادة معدلات التوظيف في الاقتصاد ككل، وتشير الدراسات والمعلومات المتاحة أن قطاع الخدمات هو أكبر جهة توظيف في جميع البلاد الأعضاء في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية. حيث يعمل أكثر من ٧٠% من القوى العاملة في البلدان ذات الدخل المرتفع في قطاع الخدمات، وتجاوزت هذه النسبة ٨٠% في اليونان. وكذا في الولايات المتحدة الأمريكية، يساهم قطاع الخدمات بما يقرب من (١٢٤ مليون موظف في هذا القطاع)، كما يساهم بما يقرب ٧٩% من إجمالي القيمة المضافة البالغة ١٣.١ تريليون دولار أمريكى حتى عام ٢٠١٧.

كل هذا يعني أن هذا القطاع قادر على تغيير الهيكل الاقتصادي الدولي، وبالتالى هيكل التجارة العالمية.

ويتعاظم **دور قطاع الخدمات في السلاسل التجارية الدولية** (سلاسل الإمداد، وسلاسل القيمة العالمية)، ويحقق فائض في الحساب الجاري في الدول؛ وذلك نتيجة ارتفاع حصة الصادرات الخدمية من إجمالي الصادرات

الدولية. وأدى هذا التطور إلى تحول كثير من البلدان التي بنت استراتيجيتها للتنمية بدلاً من الاعتماد على قطاع التصنيع، وقطاع الخدمات، وعلى رأسهم الصين، مثلًا.

وقد تغيرت **تركيبة قطاع الخدمات**، بحيث انخفض نصيب بعض الخدمات في هذا الهيكل من السفر والنقل في صادرات الخدمات، وزادت مساهمة التأمين والخدمات المالية والاتصالات وخدمات الكمبيوتر. إلا إن هذا لا يجب أن يلهينا أو يشغلنا عن الاهتمام بتطوير الصناعة وخاصة الصناعات التحويلية.

ولا يسهم **قطاع الخدمات** – فقط – في سلاسل القيمة الخاصة بقطاع التصنيع والزراعة فحسب، لكنه يشكل سلاسل قيمة خاصة بها، ففي عملية "إنتاج الخدمات" يوجد خدمات متنوعة توزع على طول السلسلة تشبه تلك المراحل الموجودة لإنتاج السلع، فعلى سبيل المثال، يمكن تقسيم عملية إنتاج البرمجيات إلى مرحلة الهندسة/التصميم، وتطوير الكود، وعملية الاختبار، والتنفيذ، والتسويق، والتوزيع، والصيانة، وخدمات الدعم والتدريب والتعليم، الأمر الذي مكن بعض البلدان من الانضمام إلى سلاسل القيمة العالمية للخدمات تمامًا، كما هو الحال مع السلع التي تشكل جزءًا أساسيًّا من سلاسل القيمة العالمية.

يوجد هناك **مثالان** على مشاركة الدول بفاعلية في سلاسل قيمة الخدمات، (والتي تمثل النسبة الأكبر لمشاركتهم في سلاسل القيمة العالمية)، هما **الهند** التي تقدم نموذجًا لخدمات البرمجيات ومشاركة **الفلبين** لتعهيد العمليات التجارية (BPO)، ونناقش في القسم الآتي العوامل التي تمكن الدول من تحقيق الاندماج في سلاسل قيمة الخدمات.

١-١-٨ <u>مدى مساهمة مصر في سلاسل القيمة العالمية</u> (أشرف حلمي، (٢٠١٩)

وتعد **<u>مصر</u>** من أوائل الدول الإفريقية المندمجة في سلاسل القيمة العالمية حيث بذلت الكثير من الجهود لتحرير التجارة وتشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة. وقد زاد اندماج **<u>مصر</u>** في سلاسل القيمة العالمية خلال العقد الأول من القرن الحالي قبل الركود الذي شهدته خلال الأعوام الأخيرة أعقاب الأزمة المالية العالمية خلال عام ٢٠٠٨ إلا أنها ارتفعت مشاركتها مرة أخرى في سلاسل القيمة العالمية بداية من عام ٢٠١٠.

وفي عام ٢٠١٨ كان لنحو نصف صادرات مصر روابط بسلاسل القيمة العالمية، حيث حصلت الصادرات على ١٠% كمدخلات أجنبية (روابط خلفية)، و٤٠% قيمة مضافة محلية تم بيعها لبلد آخر عبر روابط سلاسل القيمة العالمية حيث كانت تجهز للتصدير (روابط أمامية) **(Riera& Paetzold)**.

وتجدر الإشارة أن **الصادرات السلعية المصرية** قد سجلت نحو ٩% فقط من الناتج المحلي الإجمالي في عام ٢٠١٨ في حين سجلت روابط سلاسل القيمة العالمية نحو ٤,٥% من الناتج المحلي الإجمالي، ويتم اندماج مصر في سلاسل القيمة العالمية بشكل أساسي من خلال زيادة الروابط الأمامية بالاعتماد على المواد الخام،

والموارد الطبيعية والغذائية، وصناعة المنسوجات. حيث تُكلف **مصر** مثل باقي الدول النامية بأنشطة المرحلة الوسطى ذات القيمة المضافة المنخفضة نسبيًّا، وهي التي تتعلق بمهام التصنيع والتجميع بسبب انخفاض تكلفة الإنتاج في هذه الدول التي يتم إسناد التصنيع والتجميع لها، وكذلك التنافس الشديد بين الدول النامية لتقديم تلك الخدمات مع انخفاض تكلفة نقل التكنولوجيا الناتج عن زيادة التعاون والتنسيق الدولي.

وبالإضافة إلى ما سبق ذكره من قلق الدول النامية ومنها **مصر** من خطر التبعية والهيمنة وعدم العدالة في توزيع منافع الاشتراك في هذه السلاسل، كذلك المضار التي قد تنشأ على البيئة، كما سبق وقد ذكرنا فإن هناك مخاوف أخرى منها:

- تعطيل الإمدادات مثل ما حدث نتيجة وباء الكورونا (كوفيد ١٩)، أو الصراعات السياسية بين الدول كما هو حادث بين روسيا وأوكرانيا، أو الصراعات التجارية بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين.
- يمكن استبعاد الدول من المشاركة نتيجة تغير مواقع الإنتاج (ديناميكية)، وبالتالى تغير الميزة النسبية الخاصة بالتكلفة.
- ناهيك عن التعرض لدورات الأعمال العالمية Global Business Cycles، وبالتالى زيادة معدلات البطالة.

ويمكن تخفيف وقع هذه السلبيات في حالة كون سلسلة الإنتاج قصيرة وبسيطة من ناحية، كما يساعد بذل الجهد من قبل الدول النامية المشتركة بتحديث دورها في هذه السلاسل وتطويرها، والعمل على تحسين ميزاتها النسبية بحيث تتمكن من الاشتراك في حلقات ما قبل الإنتاج وبعده.

١-١-٩ مساهمة القطاع الصناعي المصري في سلاسل القيمة العالمية

نجد أن حجم الصادرات السلعية الصناعية يصل إلى ٨٠% على مستوى العالم؛ ونظرًا لأن مواصفات الصادرات المصرية وخاصة الصناعية لا تتناسب مع الطلب العالمي، حيث إن النسبة الغالبة من الصادرات الصناعية المصرية ذات المحتوى التكنولوجي العالي نسبة متواضعة مما ينعكس على ضعف الأداء التنافسي للصناعات المصرية في الصادرات. ومن ثم انعكاس ذلك على القيمة المضافة للصناعات التحويلية المصرية على مستوى العالم مقارنة بدول أخرى نجحت في تحقيق أداء جيد في التجارة الخارجية من خلال سلاسل القيمة العالمية، مثل: تركيا، والهند، والصين.

وبالنسبة لإجمالي المشاركة في سلاسل القيمة العالمية (**حلمي، ٢٠١٩**) هناك قاعدة بيانات عنها إلا إنها لا تشمل جميع الدول، وتستبعد الدول ذات المشاركة المتواضعة. وللحصول على مدى مشاركة مصر في سلاسل القيمة العالمية، وباستخدام معيار التخصص الرأسي (الذي يحدد قيمة الواردات من السلع الوسيطة في صادرات الصناعة)، ولحساب التجارة الدولية في القيمة المضافة المحلية للقطاع الصناعي، نجد أن هذا المعيار يحسب

فقط المشاركة الخلفية في سلاسل القيمة العالمية Backward Participation إلا إن هناك مؤشرًا يمكن من خلاله حساب المشاركة الشمولية أي المشاركة الأمامية والخلفية، حيث يعتمد على قاعدة بيانات التجارة في القيمة المضافة المُعدة بواسطة منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD. ولكن هذه القاعدة لا تشمل بيانات تخص مصر (وقد يكون ذلك مؤشرًا على ضعف هذه المشاركة)، ومع ذلك يمكن حساب المساهمة الكلية للقطاع الصناعي لمصر في السلاسل عن طريق: مجموع القيمة المضافة الأجنبية foreign value added في صادرات الدولة أي قيمة الواردات الأجنبية في صادرات الإنتاج المصري المحلي، كذلك القيمة غير المباشرة في صادرات الدول Indirect Value added، وهي عبارة عن مُدخلات إنتاج محلية الصنع تستخدم في صادرات دولة أخرى، وينسب ذلك إلى إجمالي الصادرات المصرية.

وهكذا يمكن حساب مؤشر المشاركة في سلاسل القيمة العالمية من خلال المعادلة:

$$\text{GVC Participation} = \underbrace{\text{IVA/EXP}}_{\text{Forward Participation}} + \underbrace{\text{FVA/EXP}}_{\text{Backward Participation}}$$

وللتوضيح فإن GVC Participation هو مؤشر المشاركة و IVA القيمة المضافة المحلية غير المباشرة في الصادرات منسوبة إلى الصادرات (مدخلات الإنتاج، والسلع الوسيطة المصنعة محليًا، وتصدر كمدخلات إنتاج في مرحلة أخرى من الإنتاج في دولة أخرى مضافًا إليها:

FVA = القيمة المضافة الأجنبية (المكون المستورد في الصادرات من الإنتاج المحلي).

EXP = إجمالي الصادرات.

ويمكن حساب هذا المؤشر على مستوى الصناعة التحويلية ككل كذلك يمكن حسابه لقطاعات الإنتاج الصناعي المختلفة.

١-١-١٠ <u>مساهمة قطاع الخدمات في الاقتصاد المصري</u>

- يمثل قطاع الخدمات أكثر من نصف حجم الناتج المحلي الإجمالي المصري (٥٥% في عام ٢٠١٦-٥٠% في عام ٢٠٠٠ وفقًا لتقارير البنك الدولي).
- إذا ما شاب قطاع الخدمات أي قصور، فإن ذلك سينعكس سلبًا على الأداء الاقتصادي، يتجلى هذا الأمر في المثال الآتي، حيث **تم تصنيف مصر رقم ٦ عالميًا في إنتاج الخضراوات الطازجة في عام** ٢٠١١؛ إلا إن هذه الطاقة الإنتاجية لم تترجم في حجم الصادرات المصرية، أو في حجم المعروض ومستويات سعره. (وتُعزى هذه الفجوة لضعف سلسلة الخدمات، من نقل الخضار من المزارع إلى بيعها مباشرة للمستهلكين).

- وضعت الحكومة المصرية ضمن استراتيجية التنمية المستدامة هدفًا، وهو "زيادة مساهمة قطاع الخدمات في الناتج المحلي الإجمالي إلى ٥٧ %.
- يجب أن يتضمن **تحرير أسواق الخدمات** تحول في دور الحكومة من كونها مقدم للخدمات إلى كونها منظم لها، وما ينطويه ذلك على وجود سياسات وقواعد إصلاحية للمؤسسات تتناسب مع كل قطاع، ويكون من شأنها أن تتعامل بشكل فعال مع إخفاقات السوق، ودعم التنافسية من خلال التحرير.

تعتقد كثير من الدول أن **قطاع الخدمات الدولية مع التصنيع** هما المحركان الرئيسان للتنمية، فيؤثر قطاع الخدمات في أي اقتصاد على: مستويات الرفاهية الاجتماعية، وجودة الحياة، وعلى قدرة الدول التنافسية للاقتصاد، وذلك أن الخدمات تشكل جزءًا لا يتجزأ من سلسلة القيمة لأي منتج، وأن عدم الكفاءة في تقديم الخدمات يؤثر سلبًا على أداء أي قطاع صناعي، وعلى قدرة الاقتصاد على توفير فرص عمل، ودفع الشركات إلى المزيد من الاندماج الرأسي.

ويتضح **دور قطاع الخدمات في سلاسل القيمة لمصر** عند الدراسة التفصيلية لحلقات سلسلة القيمة العالمية لصناعة الملابس الجاهزة، ويتم ذلك في الفصل الثالث.

١-١-١١ <u>مشاركة قطاع الخدمات في سلاسل القيمة العالمية: نموذج الهند والفلبين</u>

اندمجت **الهند** بشكل كبير في سلاسل القيمة العالمية في مجال صناعة البرمجيات العالمية، من خلال تقديم خدمات مثل البرمجة وصيانة البرامج الروتينية، هذا فضلاً عن تقديم خدمات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لإدارة العمليات التجارية لمختلف العملاء. وقد صُنفت الهند بين عامي ١٩٩٠و٢٠١٠ من بين الدول الرائدة في مجال خدمات تكنولوجيا المعلومات، واتجاه الشركات متعددة الجنسيات للاستعانة بمبرمجتها، وخدمات تعهيد العمليات التجارية، وقد ساهم ظهور هذه الصناعة بشكل كبير في النمو الاقتصادي للهند.

ويتم تطوير خدمات البرمجيات من خلال تجزئة العمليات الإنتاجية مثلما يحدث في تقسيم عملية إنتاج السيارات أو البضائع الأخرى، ويمكن تقسيم مراحل القيمة المضافة الرئيسية لسلسلة قيمة خدمات البرمجيات إلى ثلاث مراحل: مرحلة التطوير المسبق، تليها مرحلة التطوير، ثم مرحلة ما بعد التطوير. وتشمل مرحلة التطوير مختلف الأنشطة ذات القيمة المضافة الرئيسية: كالبحث والتطوير (R&D)، وتحليل احتياجات المستخدمين، والتصميم والترميز والاختبار، ويشمل مرحلة ما بعد التطوير جميع الأنشطة ذات العلاقة بالتسويق والتوزيع وخدمات ما بعد البيع.

وتتشابه تجربة الفلبين مع تجربة الهند، فقد مكنت الابتكارات في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات إلى إسناد المهام لبعض الشركات في الخارج للقيام بوظائف مكتبية روتينية أو غير أساسية داخل البلدان النامية، الأمر الذي أدى إلى ظهور سلاسل القيمة "خدمات إسناد العمليات التجارية للجهات الخارجية" BPO، وتقدم

شركات BPO خدمات على مدار ٢٤ ساعة تشمل مراكز الاتصال والخدمات الصوتية، والتعامل مع استفسارات العملاء من الخارج، وتغطى الخدمات الصوتية معظم عمليات مركز الاتصال التي تتضمن أي منهما الاتصال بالعملاء الموجودين في الخارج أو استقبال مكالمات العملاء يميل **BPO في الفلبين** للتركيز على خدمة العملاء مباشرة، وتتولى القيام بالوظائف الروتينية نسبيًّا.

من أكثر القطاعات ديناميكية وأسرعها نموًا في الفلبين صناعة تكنولوجيا المعلومات – الأعمال الخارجية (IT-BPO) – وتتكون الصناعة من ثمانية قطاعات فرعية، هي: الاستعانة بمصادر خارجية لعملية المعرفة والمكاتب الخلفية، والرسوم المتحركة، ومراكز الاتصال، وتطوير البرمجيات، وتطوير الألعاب، والتصميم الهندسي، والنسخ الطبي، تلعب صناعة تكنولوجيا المعلومات دوراً نسبيًّا في نمو البلد وتطوره.

وبدأت **مراكز الاتصال في الفلبين** كمقدمي خدمات الاستجابة للبريد الإلكتروني وإدارة الخدمات، ثم توسعت لتشمل قدرات الصناعة لجميع أنواع علاقات العملاء تقريبًا، بدءًا من خدمات السفر، والدعم الفني والتعليم، وخدمة العملاء والخدمات المالية، ودعم الأعمال التجارية عبر الإنترنت، وتعد صناعة مركز الاتصال هي واحدة من أسرع الصناعات نموًا في البلاد، وتعد **الفلبين** أيضًا موقعًا مفضلًا بسبب تكاليف التشغيل والعمالة الأقل تكلفة، والتيار المستمر من الخريجين الحاصلين على تعليم جامعي الذين يدخلون القوى العاملة الشابة.

<u>فرص وتحديات سلاسل قيمة الخدمات في الهند والفلبين</u>

لعبت **سلاسل قيمة الخدمات** دورًا رئيسًا في النمو الاقتصادي لكلا البلدين، ففي عام ٢٠١٨ حققت صناعة تكنولوجيا المعلومات في **الهند** ١٦٧ مليار دولار في الجانب الخاص بالإيرادات، و١٢٥ مليار دولار في جانب الصادرات، مع زيادة نسبة إيرادات تكنولوجيا المعلومات في الناتج المحلي الإجمالي، والتي وصلت إلى ٦.١%، وصناعة وظائف أخرى ذات رواتب مجزية مثلما فعل قطاع تكنولوجيا المعلومات في عام ٢٠١٨، وظفت صناعة تكنولوجيا المعلومات نحو ٤ ملايين شخص.

وقد كان **تطوير صناعة تعهيد العمليات التجارية في الفلبين** مثيرًا للإعجاب بالقدر الذي حققته خدمات البرمجيات في **الهند**، وتم تقدير عائدات BPO ٢٦ مليار دولار في عام ٢٠١٩، مقارنة بـ ١.٣ مليار دولار في عام ٢٠٠٤، وتشكل هذه الإيرادات نحو ٧% من الناتج المحلي الإجمالي، وهو ما يعادل – تقريبًا – قيمة تحويلات العاملين بالخارج.

وفي عام ٢٠١١، بلغت صادرات تعهيد العمليات الجارية ٦٧.٥% من إجمالي صادرات الخدمات، وسجلت ارتفاعًا من ٢٢.٠% في عام ٢٠٠٤، وارتفع معدل التوظيف من ٩٤٠٠٠ في عام ٢٠٠٥ إلى ما

يقدر بنحو ١.٣ مليون في عام ٢٠١٩، وقد بلغ متوسط أجور BPO بشكل عام أعلى بكثير من المتوسط العام للأجور.

ومن أهم التحديات التي تواجهها **الهند والفلبين** في مشاركتهما في سلاسل القيمة العالمية للخدمات، هو مشاركة كل من البلدين بمهام روتينية، ومنخفضة القيمة المضافة، فتشير التقديرت إلى أن ٤٦% من عمال تكنولوجيا المعلومات في **الفلبين** من ذوي المهارات المتدنية، هذا فضلاً عن تخصص **الهند** في الغالب في خدمات البرامج الروتينية محاولة الوصول إلى منافذ عالية المستوى، وتواجه الشركات في البلدان النامية المندمجة في سلاسل القيمة العالمية فجوة تكنولوجية (عدم القدرة على أداء المهام المعقدة)، وفجوة في السوق (لا يوجد وصول مباشر إلى المستخدم النهائي). لذلك ليس لديهم خيار سوى الاعتماد على الشركات الرائدة لملء هذه التغيرات، ويفرض هذا الاعتماد قيودًا وتحديات على نمو الشركات في البلدان النامية التي تحاول الاندماج في سلاسل القيمة العالمية.

المبحث الثاني

١-٢ سلاسل القيمة ومستقبل التجارة العالمية

لقد شهدت **التجارة الدولية** تطورات كثيرة خلال السنوات القليلة الماضية، وفي نهاية التسعينيات شهد الاقتصاد العالمي نمطًا جديدًا للتجارة الدولية من خلال سلاسل القيمة العالمية.

وتعد **الثورة التكنولوجية** في النقل والاتصالات والمعلومات من أهم العوامل التي أسهمت في نمو تلك السلاسل وتطورها، والتي أدت إلى سيطرة هذه السلاسل على الجزء الأكبر من التجارة الدولية.

ومع مرور الوقت زادت سيطرة سلاسل القيمة العالمية على التجارة الدولية التي ساهمت الدول المتقدمة فيها بنصيب نسبي مرتفع.

ومع حدوث **أزمة كورونا** في نهاية عام ٢٠١٩ واجهت سلاسل القيمة العالمية أزمات متعددة في جميع دول العالم؛ حيث أدى ذلك إلى توقف الإنتاج في كثير من الأوقات، وترتب على ذلك خسائر متعددة مما أدى إلى التفكير في إعادة النظر في الاستراتيجية المستخدمة في الدول المشاركة في سلاسل القيمة.

إن الاندماج في **سلاسل القيمة العالمية** له أهمية كبيرة في تعزيز التجارة الدولية ونموها، وزيادة الصادرات، وزيادة استقرار معدل النمو الاقتصادي، وخفض مستويات الفقر، وتحسين الإنتاج، والبنية التحتية، وزيادة كفاءة رأس المال البشري، وخفض تكلفة الإنتاج، وإزالة الحواجز الجمركية، وزيادة فرص الاستثمار وتحسن تنافسية الاقتصاديات النامية.

وعلى الرغم من كل هذه المزايا المتعددة لأهمية الإندماج في سلاسل القيمة العالمية إلا أنه يوجد أيضًا بعض التحديات مثل عدم المساواة في توزيع العائد من هذا الإندماج، وارتفاع التكلفة البيئية نتيجة لزيادة إنبعثات الكربون، وزيادة معدلات البطالة نتيجة للاستغناء عن العمالة غير الماهرة.

وسوف يتناول هذا **المبحث** خمس نقاط أساسية، وهي:

١-٢-١ سلاسل القيمة العالمية والتجارة الدولية.

١-٢-٢ العوامل التي ساعدت على زيادة مساهمة سلاسل القيمة في التجارة العالمية.

١-٢-٣ تغير نمط التجارة الدولية والمشاركة في سلاسل القيمة العالمية.

١-٢-٤ أهمية النقل واللوجستيات في سلاسل القيمة العالمية لتسهيل التجارة العالمية.

١-٢-٥ مؤشرات درجة مشاركة الدول في سلاسل القيمة العالمية.

١-٢-٦ التوجهات المستقبلية للتجارة العالمية.

١-٢-٧ أثر جائحة كورونا علي سلاسل القيمة العالمية والتجارة الدولية.

١-٢-٨ أثر جائحة كورونا على النقل البحري.

١-٢-١ سلاسل القيمة العالمية والتجارة الدولية

نتيجة **للتقدم التكنولوجي السريع** الذي شهده العالم في السنوات القليلة الماضية تطورت سلاسل القيمة العالمية تطورًا كبيرًا حيث أصبحت تشكل حاليًا نحو ما يزيد عن ٥٠% من حجم التجارة الدولية كما سبق وأن ذكرنا.

وعلى الرغم من مساهمة كثير من الدول في سلاسل القيمة العالمية إلا أن درجة المساهمة ونمطها تختلف باختلاف معدل نموها الاقتصادي، ودرجة تطورها التكنولوجي، والابتكار، ومستوى التصنيع، ومهارة العمالة، والتخصص في القطاعات الإنتاجية، وغيرها من العوامل الأخرى.

وتجدر الإشارة إلى أن **نشاط سلاسل القيمة العالمية** قد سجل معدلات نمو متزايدة خلال الفترة من عام ١٩٩٠ حتى عام ٢٠٠٧ إلا إن هذا النشاط قد شهد انخفاضًا كبيرًا خلال السنوات القليلة الماضية، وخاصة بعد الأزمة المالية العالمية، ويرجع هذا التراجع في معدلات نمو تجارة سلاسل القيمة العالمية إلى التباطؤ الذي شهده أداء الاقتصاد العالمي، والتجارة العالمية بشكل عام والتوترات التجارية التي أدت إلى تأجيل خطط الاستثمار، وزيادة العوائق أمام حرية التجارة الدولية، هذا بالإضافة إلى ظهور جائحة كورونا في بداية عام ٢٠٢٠ وأثرها على انخفاض حركة التجارة الدولية.

١-٢-٢ العوامل التي ساعدت على زيادة مساهمة سلاسل القيمة في التجارة العالمية

- لقد أدى ظهور تقنيات جديدة للإنتاج مثل الأتمتة، والطباعة ثلاثية الأبعاد، وتقنيات جديدة للتوزيع، مثل المنصات الرقمية إلى تعزيز التجارة، ومن وسلاسل القيمة العالمية. حيث ساعدت تقنيات الإنتاج الجديدة على زيادة الإنتاجية وزيادة الإنتاج، ومن ثم زيادة نمو التجارة الدولية.
- تعمل وفرة الموارد الطبيعية، والموقع الجغرافي، وحجم السوق وقدرة المؤسسات وفعاليتها على تنمية سلاسل القيم العالمية.
- نجاح السياسات التي تهدف إلى جذب الاستثمار الأجنبي يمكن أن تحل كثيرًا من المشكلات الخاصة بندرة رأس المال، والتكنولوجيا، والمهارات الإدارية.
- تحرير التجارة الداخلية، والتفاوض على تحرير التجارة الخارجية يساعد على حل كثير من قيود السوق المحلية وتحرير الشركات كذا تحرير الطلب المحلي.

- إن الاستثمار في البنية التحتية وتحديثها، وتحسين الأطر التنظيمية، وتحرير نظم التجارة والاستثمار، وتطوير رأس المال البشري، ومرونة أسواق العمل، والتنسيق بين الدول المشاركة هي عوامل تساعد في تعزيز الإنتاج في سلاسل القيمة العالمية، وزيادة نمو التجارة الدولية.

إلا إن ضعف أداء قطاعات النقل، والخدمات اللوجستية، وانخفاض مستوى تسهيل التجارة، تعد من الأسباب الرئيسة التي تعيق انضمام كثير من الدول في سلاسل القيمة العالمية.

لذلك فإنه على الدول النامية الراغبة في الاشتراك في سلاسل القيمة العالمية أن تطور من قطاع النقل والخدمات اللوجستية فيها، وأن تنضم إلى كثير من الاتفاقيات التجارية التي لا تغطي البضائع فقط، وإنما تغطي – أيضًا – كثيرًا من القطاعات الأخرى، مثل: الخدمات، والاستثمارات، وحقوق الملكية الفكرية.

١-٢-٣ تغير نمط التجارة الدولية والمشاركة في سلاسل القيمة العالمية

ويقصد بتغير **نمط التجارة الدولية** تغير الأوزان النسبية لمكونات التجارة الدولية المختلفة، وذلك من خلال زيادة الاتجاه نحو التجارة داخل الصناعة بدلاً من التجارة بين الصناعات، مما يعني تغير نمط التجارة العالمية من خلال زيادة حجم التجارة في الأجزاء والمكونات على حساب التجارة في السلع النهائية؛ وبالتالى تغير هيكل الصادرات والواردات **(المهدي وعطيه، والسيد)**.

وانقسمت **الدول** في تغيير هياكلها الإنتاجية إلى اتجاهين: اتجاه الدول المتقدمة إلى إعادة تشكيل نظامها الإنتاجي عبر سلاسل القيمة العالمية، وتجزئة العمليات الإنتاجية وفقًا للميزة التنافسية في المرحلة الإنتاجية وتوزيعها على طول السلسلة مما أدى إلى تضمين الاقتصاديات النامية في الحلقات الإنتاجية وفقًا لتخصصاتها.

وفي المقابل اتجهت الدول النامية للمشاركة في سلاسل القيمة من خلال التخصص العميق في المهام والمراحل الإنتاجية [*]، عن طريق تطوير الميزة التنافسية التقليدية التاريخية لبعض الدول النامية، والتركيز على أكثر المراحل الإنتاجية كفاءة ما يساعدها في الحفاظ على مركزها التنافسي الدولي، هذا فضلاً عن التوجه نحو خلق ميزة تنافسية جديدة بعيدًا عن الميزة التقليدية للدولة من خلال المشاركة في القطاعات الجديدة مثل سلاسل الإلكترونيات والسيارات والخدمات، أو الحفاظ على الميزة النسبية في القطاعات التقليدية وتطويرها بما يتناسب

[*] على سبيل المثال تخصصت كل من الفلبين والبرازيل والمكسيك، وفيتنام، والأرجنتين في إنتاج مكونات منتجات سلاسل القيمة الزراعية والغذائية التي تمتلك فيها ميزة تنافسية تاريخية .

مع المستجدات العالمية في إطار التجزئة الدولية للعمليات الإنتاجية، بالإضافة إلى المشاركة في القطاعات الجديدة الواعدة، والاستفادة من المشاركة في اكتساب الخبرات والمهارات من خلال أنظمة التعاقدات عبر سلاسل القيمة والتخصص في الأنشطة ذات القيمة المضافة المنخفضة محليًّا بما يمكنها من الانتقال إلى المراكز الأعلى في سلسلة القيمة.

وقد عُدَّ **ارتفاع مشاركة الدول النامية** في مختلف القطاعات من خلال التخصص الرأسي العميق في المراحل الإنتاجية المتخصصة خير دليل على قدرتها على الاندماج في سلاسل القيمة، ودعم قدرتها التنافسية في المشاركة، الأمر الذي أفضى في النهاية إلى ارتفاع حجم صادراتها الوسيطة في مكونات التجارة الدولية سواء كانت سلع أو خدمات من المشاركة في خدمات التعهيد الدولية.

وساهم **ارتفاع نصيب مشاركة الدول حديثة العهد بالتصنيع** على نسبة كبيرة من التجارة في المدخلات والمكونات للعديد من الصناعات التي كانت تستأثر بها الدول المتقدمة على تغير الجغرافيا الاقتصادية للإنتاج بشكل كبير **(المهدى وعطيه، والسيد)**، حيث استطاع كثير من هذه الدول تكوين مراكز إنتاجية عالمية متخصصة، على الرغم من تواضع القيمة المضافة المحلية لها في الصادرات في بعض القطاعات، إلا أن مشاركتها في سلاسل القيمة تزيد من حصة مشاركتها في التجارة الدولية، وتتيح لها الاستفادة من المكاسب الكلية للمشاركة.

إلا أن الاندماج في **الاقتصاد العالمي** من خلال تعزيز الاتصال بسلاسل القيمة العالمية ساهم في ارتفاع التكاليف المرتبطة بالتكيف، والتي تتوزع ما بين التكاليف المترتبة على نطاق الاقتصاد ككل، وتلك المترتبة على القطاعات، وفي الأغلب ترتبط التكاليف المترتبة على نطاق الاقتصاد ككل بتزايد استخدام الموارد الطبيعية، مثل التلوث وتدهور ظروف العيش، أما فيما يتعلق بالتكاليف المترتبة على القطاعات، فيتعلق بشكل أساس بعملية إعادة توجيه الموارد من القطاعات التي تشهد تراجعًا نتيجة لتعزيز التخصصية، ومن ثم فإن إحراز تقدم على صعيد الاتصال بسلاسل القيمة العالمية يعود بالفائدة على الاقتصادات، شرط أن يترافق ذلك مع سياسات تكيف فعالة **(النجار، ٢٠١٨)**.

١-٢-٤ أهمية النقل واللوجستيات في سلاسل القيمة العالمية لتسهيل التجارة الدولية

تعد **الخدمات من المدخلات والمخرجات الأساسية** لأنشطة سلاسل القيمة العالمية، ويكتسب النقل أهمية خاصة بالنسبة للتجارة الدولية؛ لأنه يساعد على النفاذ إلى الأسواق، ومنافذ الإنتاج. هذا بالإضافة إلى أن توفر خدمات النقل يحدد قدرة الدول في المشاركة في التجارة العالمية، ويحدد – أيضًا – نوع هذه المشاركة، ويعد النقل من

الخدمات اللوجستية، وهي عبارة عن السلسلة المتكاملة من الخدمات والإجراءات التي تضمن نقل المنتجات والبضائع بداية من مكان الإنتاج، وصولاً إلى المستهلك النهائي عبر مختلف وسائل النقل البرية أو البحرية أو الجوية. بحيث يتم **التخلص من الفاقد المادي والزمني والبشري للنشاط الاقتصادي**، وذلك من خلال:

- تأمين نقل البضائع إلى المناطق المتفق عليها.
- تقديم خدمات نقل رخيصة وسريعة ذات جودة مرتفعة.
- الحصول على مزايا تنافسية عن طريق تقديم خدمات متميزة.
- تحقيق أكبر عائد ممكن من الاستثمار في كثير من القطاعات التجارية نتيجة لتأمين وسائل النقل المختلفة لشحن البضائع وتخزينها وتسويقها.
- توفير كميات أكبر من السلع والخدمات ونقلها عبر الدول مما يساعد على توفير خيارات شرائية أفضل للمستهلك من حيث أسعار المنتجات وجودتها.

وتتنوع **خدمات النقل بين النقل البحري والجوي والنقل البري والسكك الحديدية**، ويتحدد اختيار وسيلة النقل المناسبة بعدة عوامل مثل نوع السلع التي يتم نقلها، والمسافة المقدرة، والبنية التحتية، والخدمات المتاحة، والتكنولوجيا، وغيرها من العوامل الأخرى.

ويرتبط تطور سلاسل القيمة العالمية ارتباطًا وثيقًا بتطور خدمات النقل، واستخدام الحاويات، وزيادة حجم السفن، وطاقة الشحن الجوي، وتكلفة النقل، بالإضافة إلى خدمات لوجستية أخرى لا بد من توافرها لتأكيد جودة الخدمة، وهي:

- **<u>خدمات التخزين</u>:** طبقًا لهذه الخدمات يتم الحصول على كافة التراخيص المرتبطة بعملية التخزين والمتناسبة مع نوعية المواد المراد تخزينها وفقًا لأحكام القانون.
- **<u>خدمات الشحن والتخليص الجمركى</u>:** يتم تقديم هذا النوع من الخدمات الذي يستفيد منه القائمون على عمليات الاستثمار الخاصة بالصادرات والواردات حيث تتم هذه العمليات في إطارها القانوني المرخص.
- **<u>الخدمات اللوجستية المتكاملة</u>:** وهي الخدمات اللوجستية الشمولية التي لا تقتصر على نوع واحد من أنواع الخدمات اللوجستية، وإنما تشمل التوزيع وخدمات الشحن وإدارة المشتريات، وغيرها من الخدمات الأخرى.
- الخدمات اللوجستية الدولية المتكاملة: وهذه الخدمات تتشابه مع الخدمات اللوجستية المتكاملة، ولكن يتم تطبيقها على المستوى الإقليمي أو العالمي. وهذا يتطلب وجود مؤهلات خاصة من قبل الشركات التي تقدم هذه الخدمات.

- **<u>خدمات التبريد</u>:** ويقصد بها كل ما يختص بنقل البضائع المبردة وتوريدها وتخزينها، والتي تحتاج إلى وجود ثلاجات ومبردات خاصة لحفظ البضائع في درجة الحرارة المطلوبة.

وأخيرًا ، يمكن القول أن إدارة الخدمات اللوجستية لها دورٌ مهمٌ في نجاح هذه الخدمات؛ وذلك لأن دورها هو التنسيق بين جميع الأنشطة والخدمات اللوجستية، بالإضافة إلى دمج هذه الأنشطة مع وظائف أخرى، مثل: التسويق، والمبيعات، والتصنيع، والتمويل، وتكنولوجيا المعلومات، وغيرها من الوظائف الأخرى، مثل: التأمين، والإجراءات الجمركية.

وتتطلب **أنشطة التجارة الدولية** توفر خدمات نقل فعالة، فالتجارة ضمن سلاسل القيمة العالمية خاصة الأجزاء والمكونات المختلفة منها تتطلب دقة وسرعة في الوقت أكثر من تلك التي تتطلبها التجارة في السلع النهائية. ومن ثم تعد خدمات النقل من المقومات الأساسية لقدرة أي دولة على الاندماج في سلاسل القيمة العالمية.

وحيث إنه يتم نقل نحو ٨٠% **(البنك الدولي، (٢٠١٩)** من السلع التجارية حول العالم بحرًا، وهذا يعني أن النقل البحري هو وسيلة النقل الأكثر أهمية بالنسبة للتجارة. لذلك فإن الدول المتصلة بشبكات النقل البحرية العالمية تكون مؤهلة أكثر من غيرها للمشاركة في التبادل التجاري الدولي، وخاصة في سلاسل القيمة العالمية، ويعد مؤشر الارتباط بخطوط الملاحة البحرية المنتظمة هو المؤشر الأساس لقياس مدى الارتباط بالشبكات البحرية، والذي يدل على تحقيق عاملين أساسين، هما:

- **<u>البعد الأول:</u>** هو الحاجة إلى ضمان انتقال المكونات بين المواقع المختلفة حرصًا على استمرارية الإنتاج.
- **<u>البعد الثاني:</u>** هو ضرورة توفر نظم نقل آمنة للمدخلات والمخرجات في ظل الترابط القائم بين المنتجين.

ويتفاوت **الأداء اللوجستي** بين بلد وآخر بالاستناد إلى مؤشر الأداء اللوجستي وهو مؤشر مركب يجمع ما بين مقاييس الأداء في مجالات متعددة مثل الجمارك والبنية التحتية وعمليات الشحن الدولية ونوعية اللوجستيات وكفاءتها بالإضافة إلى التعقب والتتبع وحسن التوقيت.

وأخيرًا يمكن القول أن سهولة الاتصال بالأسواق العالمية تعد من العوامل المؤثرة في تحديد المشاركة في سلاسل القيمة العالمية.

كما أن **البنية التحتية السليمة**، ونظام النقل الكفؤ، واللوجستيات ذات الكفاءة العالية، والإجراءات الجمركية المبسطة، وتكنولوجيا المعلومات الحديثة، وخدمات التواصل الفعالة تعد عناصر مهمة للانضمام لسلاسل القيمة العالمية.

هذا بالإضافة إلى أن توافر هذه العناصر وسهولة النفاذ إليها يؤدي إلى انخفاض تكلفة التجارة، ويعزز التنافسية، في حين أن تدهور البنية التحتية أو الخدمات اللوجستية يضعف قدرة الدولة على النقل والاتصال، والمشاركة في سلاسل القيمة العالمية (الأسكوا).

١-٢-٥ مؤشرات درجة مشاركة الدول في سلاسل القيمة العالمية

ومن المؤشرات المؤثرة في درجة مشاركة الدول في سلاسل القيمة العالمية نجد أربع مؤشرات أساسية:

- مؤشر مدة انتظار السفن في الموانئ

احتلت **مصر** المركز الثامن عربيًا فيما يتعلق بمؤشر انتظار السفن في الموانئ بمتوسط ٣٤,٦ ساعة مقارنة بالمتوسط العالمي الذي يصل لنحو ٢٣,٣ ساعة، في حين احتلت **لبنان** المرتبة الأولى بمتوسط ١٩,٩ ساعة، وجاءت **جيبوتي** في المركز الثاني بمتوسط ٢٤ ساعة، والإمارات في المركز الثالث بمتوسط ٢٦,٤ ساعة، في حين احتلت **السعودية** المركز السابع بمتوسط ٣١ ساعة.

ولتحسين **ترتيب مصر** في مجال انتظار السفن في الموانئ يتطلب الأمر سرعة إحداث التحول الرقمي في الموانئ المصرية لتسهيل الإجراءات الإدارية، والتخليص الجمركي، ورفع كفاءة العاملين بالموانئ والاستعانة بالخبرات الأجنبية.

- مؤشر الأداء اللوجستي

هو أداة قياس مرجعية تفاعلية أنشأها **البنك الدولي** لمساعدة الدول على تحديد التحديات والفرص التي تواجهها في أدائها في مجال الخدمات اللوجستية، وما يمكنها القيام به لتحسين أدائها. وهو المتوسط المرجح لدرجات الدولة على ستة أبعاد رئيسية، وهي: الأداء الجمركي، وجودة البنية التحتية المتعلقة بالتجارة والنقل، وسهولة ترتيب الشحنات، وجودة الخدمات اللوجستية وتتبع الشحنات وتعقبها، وحسن توقيت الشحنات.

ويشير هذا **المؤشر** إلى السهولة النسبية والكفاءة التي يمكن من خلالها نقل المنتجات إلى بلد ما، وإلى داخل هذا البلد.

وتحتل **ألمانيا** المرتبة الأولى طبقًا لهذا المؤشر خلال عام ٢٠١٨ يليها **السويد** ثم **بلجيكا** ثم النمسا، في حين تحتل **المملكة المتحدة** المركز التاسع، **وفنلندا** المركز العاشر.

وقد احتلت **مصر** المركز ٦٧ على مستوى العالم بالنسبة لمؤشر الأداء اللوجستي من أصل ١٦٧ دولة وذلك في عام ٢٠١٨، أما على المستوى الإفريقي فقد احتلت مصر المركز الثالث بعد جنوب إفريقيا (رقم ٣٣ عالميًّا)، ورواندا (رقم ٥٧ عالميًّا).

وتهدف **مصر** وفقًا لرؤية ٢٠٣٠ إلى زيادة قدرة المناولة للموانئ من ١٢٠ مليون طن لتصبح ٣٧٠ مليون طن بحلول عام ٢٠٣٠، وذلك عبر بناء محطات الموانئ من قبل هيئة موانئ البحر الأحمر، وتطوير ميناء بورسعيد، وتطوير البنية التحتية لعدد من الموانئ الأخرى **(مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار).**

– مؤشر اتصال الخطوط الملاحية المنتظمة

يمثل **الموقع الجغرافي لدولة أو ميناء** ما في الشبكة العالمية للنقل البحري، أي ارتباطه بالنقل البحري، عاملًا مهمًا يحدد قدرته على النفاذ إلى التجارة العالمية، وتكاليف التجارة والقدرة التنافسية.

وقد أعد **الأونكتاد** في عام ٢٠٠٤ مؤشر الارتباط بخطوط الملاحة البحرية المنتظمة لتحديد مستوى اندماج الدول المختلفة في شبكة خطوط النقل البحري المنتظمة، وفي عام ٢٠١٩ استحدث الأونكتاد مؤشرًا جديدًا لارتباط الموانئ بخطوط النقل المنتظمة يشمل أكثر من ٩٠٠ ميناء.

ويعد هذا المؤشر معيارًا غير مباشر لقياس النفاذ إلى التجارة العالمية، وكلما كان مستوى الارتباط عاليًا كان نفاذ الدولة المعنية إلى النظام العالمي لنقل البضائع بحرًا أيسر من حيث السعة، وخيارات النقل ووتيرته، ثم المشاركة الفعالة في التجارة الدولية، لذلك يعد هذا المؤشر مقياسًا للارتباط بالنقل البحري، وللقدرة التنافسية وتيسير التجارة **(الأونكتاد، ٢٠١٩).**

وتجدر الإشارة إلى أن **مصر** احتلت المرتبة الأولى إفريقيًّا، والثانية عربيًّا في مؤشر اتصال الخطوط الملاحية المنتظمة في عام ٢٠١٩، والمرتبة ١٧ عالميًّا من بين ١٧٨ دولة بقيمة ٦٦,٧% نقطة مقابل ٦٢,٤% نقطة عام ٢٠١٨، ويعكس ارتفاع قيمة هذا المؤشر سهولة الوصول لنظام الشحن البحري، ومن ثم المشاركة الفعالة في التجارة الدولية.

والجدير بالذكر أن تحسن **ترتيب مصر** في عام ٢٠١٩ بالمقارنة بعام ٢٠١٨ جاء نتيجة لتحسن خدمات النقل العابر، وجهود تشغيل الخطوط الملاحية الدولية، وتعد الموانئ المصرية محطات رئيسة لخطوط الشحن البحري العالمية الكبرى، والاستفادة من الموقع الجغرافي، والاستثمارات الخاصة من كبار مشغلي الموانئ العالمية، وخاصة ميناء بورسعيد الذي يعد من أهم موانئ القارة الإفريقية.

- مؤشر التجارة عبر الحدود

يصنف **البنك الدولي** مصر في مؤشر التجارة عبر الحدود (أحد المؤشرات الفرعية لمؤشر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال) في مرتبة متدنية حيث احتلت مصر المرتبة ١٧١ من ١٩٠ دولة في عام ٢٠٢٠، وذلك للإجراءات المطولة مع الجمارك والتكاليف المرتفعة التي يواجهها كثير من الشركات التجارية. مما يستلزم ضرورة تطوير المنافذ الجمركية المصرية من خلال الربط الإلكتروني، وخفض مدة الإفراج الجمركي.

وأخيرًا يمكن القول أنه على الرغم من أن **مصر** تعد من أوائل الدول الإفريقية المنضمة لسلاسل القيمة العالمية وعلى الرغم من زيادة اندماجها في هذه السلاسل خلال العقد الأول من القرن الحالي إلا إن مساهمتها في مشاركتها في هذه السلاسل يعد ضعيفًا جدًا حيث إنها بلغت ١١ مليون دولار فقط خلال عام ٢٠١٨. لذلك لا بد من العمل على زيادة مشاركتها في سلاسل القيمة العالمية؛ نظرًا لأن هذه السلاسل تلعب دورًا مهمًا ومؤثرًا على مستقبل التجارة العالمية من خلال توفير فرص عمل جديدة، وتعزيز فرص الانفتاح الاقتصادي، وخلق فرص أفضل للاستثمار والتكامل الإقليمي والدولي؛ مما يؤدي إلى زيادة النمو الاقتصادي، ورفع مستوى المعيشة.

١-٢-٦ التوجهات المستقبلية للتجارة العالمية

- ✓ بعد سيطرة **مبادىء العولمة** على منظومة التجارة العالمية طويلًا، والتوجه نحو إزالة القيود والحواجز الجمركية بين الاقتصادات المختلفة والعمل على تحرير التجارة الدولية، اتجهت بعض الدول حديثًا نحو التحول عن قيم العولمة، وحرية التجارة إلى تبني السياسات الحمائية، والانسحاب من التكتلات التجارية من أجل تحقيق المصالح القومية، وهو ما يهدد حركة التجارة العالمية.
- ✓ زيادة مساهمة الاقتصادات الناشئة في التجارة العالمية للسلع الأساسية، كما تؤدي مناطق إفريقيا وأمريكا اللاتينية دورًا رئيسًا في التجارة العالمية في المستقبل؛ وذلك نظرًا لتوافر الموارد الطبيعية والبشرية بتلك الدول.
- ✓ قد يشهد دور الصين كمركز صناعي عالمى تراجعًا في العقد القادم، حيث يمكن نقل كثير من مراكز التصنيع إلى دول إقليمية أخرى منخفضة التكلفة؛ وذلك نظرًا لزيادة أهمية الخدمات في التجارة العالمية.
- ✓ وتتوقع منظمة التجارة العالمية ارتفاع نسبة تجارة الخدمات من التجارة العالمية بحيث تتمكن الدول النامية من زيادة حصتها في تجارة الخدمات حال تمكنت من تعزيز إمكاناتها في التكنولوجيا الرقمية،

والتغيرات الديموجرافية، وارتفاع مستويات الدخول، والتغيرات المناخية؛ مما يؤدي إلى أنواع جديدة من تجارة الخدمات.

- ✓ تهدف مبادرة الحزام والطريق (**مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، ٢٠٢٠**) الصينية إلى تعزيز الترابط بين الدول من خلال تكثيف الاستثمار في البنية التحتية والاتصالات والنقل، مما يسهم في تنشيط التجارة العالمية.
- ✓ تستهدف المبادرة ربط أسواق آسيا وإفريقيا وأوروبا، والعمل على تعزيز طرق النقل البري والبحري والسكك الحديدية، حيث يتم ربط اقتصادات أكثر من ٧٠ دولة، تغطي ٦٢% من الناتج الإجمالي في العالم.
- ✓ من المرجح أن تستمر حالة عدم اليقين بشأن السياسات التجارية العالمية بسبب الإجراءات الحمائية التي اتخذتها الولايات المتحدة تجاه بعض الدول وخاصة الصين.
- ✓ من المرجح أن تستمر التوترات السياسية والتجارية في العالم، وما يحدث بين روسيا وأوكرانيا خير دليل على ذلك.
- ✓ تواجه سلاسل القيمة العالمية تحديًا كبيرًا يهدد التحول نحو تجارة عالمية تكاملية بسبب تزايد التوترات التجارية والارتداد عن العولمة، والتكامل الإقليمي، والاتجاه نحو السياسات الحمائية.
- ✓ تساعد التجارة الإلكترونية على زيادة الصادرات عن طريق تسهيل الوصول إلى الأسواق العالمية، وإبرام الصفقات التجارية بسهولة وسرعة دون أي قيود إدارية أو تجارية، والاستجابة بمرونة للتغيرات في طلب المستهلكين، فالتوجه الجديد ليس لصادرات الحاويات: إنما لصادرات الطرود الصغيرة.
- ✓ ومن المتوقع أن تشهد التعاملات المالية تطورًا يتواكب مع التحول نحو التجارة الإلكترونية في ظل التحول نحو الرقمنة، والاعتماد على العملات المشفرة.

١-٢-٧ أثر جائحة كورونا على سلاسل القيمة العالمية والتجارة الدولية

لقد أثرت جائحة كورونا تأثيرًا شديدًا على سلاسل القيمة العالمية، وعلى التجارة الدولية. بالنسبة لتأثر **سلاسل القيمة العالمية بجائحة كورونا** نجد أن هذه السلاسل قد تأثرت نتيجة لكثير من العوامل منها الاحتياطيات الصحية، وقواعد التباعد الاجتماعي، ومخاطر توقف شبكات النقل الدولية، وانخفاض الطلب على كثير من السلع والخدمات؛ بسبب انخفاض الدخل، وزيادة الطلب على المستلزمات الصحية، هذا بالإضافة إلى التأثير المباشر على التجارة والاستثمار؛ بسبب خطر التصدير والاستيراد، والتزام بعض الدول بسياسة تأمين المنتجات للمستهلكين.

وتجدر الإشارة إلى أن أكثر الدول تأثرًا بجائحة كورونا على سلاسل القيمة العالمية هي الدول المتقدمة مثل **الولايات المتحدة الأمريكية، والدول والأوروبية، والصين، ودول آسيا** وخاصة في قطاعات الصناعات التحويلية ذات سلاسل القيمة المعقدة مثل السيارات، والإلكترونيات، والخدمات؛ بسبب قيود النقل والسفر والتباعد الاجتماعي **(منال عفان)** .

وقد أدت **إجراءات العزل العام نتيجة لجائحة كورونا** إلى انكماش التجارة الدولية بنسبة ٨% في نهاية عام ٢٠٢٠، وكان من المتوقع انتعاش النشاط العالمي نحو التجارة **الدولية بنحو ١٠% خلال** عام ٢٠٢١ كما أدت **الجائحة** إلى انخفاض نمو تجارة الخدمات بنسبة ٢٠% خلال العام نفسه ٢٠٢٠ نتيجة لبعض القيود التي وضعها كثير من الدول خوفًا من انتشار العدوى من جائحة كورونا **(تقرير منظمة التجارة العالمية، ٢٠٢١)**.

هذا بالإضافة إلى أن **جائحة كورونا** قد أدت إلى انخفاض نمو الاقتصاد العالمي بنسبة ٣.٥% خلال عام ٢٠٢٠ وقد كان من المتوقع أن يرتفع هذا النمو إلى ٥.٩% خلال عام ٢٠٢١ وإلى ٤.٩% خلال عام ٢٠٢٢ **(صندوق النقد الدولي، ٢٠٢١)**.

وبالنسبة للناتج المحلي الإجمالي فقد أدت الجائحة إلى انخفاضه بنسبة ٣.٨% خلال عام ٢٠٢٠، ومن المتوقع أن يرتفع نمو هذا الناتج إلى ٥.١% خلال عام ٢٠٢١ **(تقرير منظمة التجارة العالمية، ٢٠٢١)**.

وقد أدى **انخفاض التجارة الدولية** في عام ٢٠٢٠ بنسبة ٨%، وانخفاض تجارة الخدمات بنسبة ٢٠% إلى إلغاء كثير من الرحلات الجوية، وإغلاق المطاعم والملاهي، والأنشطة الثقافية والترفيهية، كما أدى ذلك إلى انخفاض إجمالي إيرادات التجارة العالمية خلال عام ٢٠٢٠ بنسبة ١٢% مقارنة بعام ٢٠١٩، وهو ما يعادل تريليون دولار.

وفيما يخص إجمالي إيرادات التجارة العالمية خلال عام ٢٠٢٠ فقد بلغت هذه الإيرادات نحو ٢٢ تريليون دولار بانخفاض قدره ١٢% عن عام ٢٠١٩.

وعلى الرغم من تأثير **جائحة كورنا على التجارة الدولية العالمية** خلال عام ٢٠٢٠ واستمرارها خلال عام ٢٠٢١ إلا إن الصادرات الأوروبية زادت في الفترة من يناير حتى أبريل ٢٠٢١ بنسبة ١٠%، وصادرات الصين بنسبة ٣١%، وصادرات دول آسيا بنسبة ١٥%، أما صادرات الولايات المتحدة الأمريكية فزادت بنسبة ١% فقط خلال الفترة نفسها، ذلك بالمقارنة بالفترة نفسها من عام ٢٠١٩.

فيما يخص بعض **القطاعات والمنتجات** وتأثرها بالجائحة فقد أدت الجائحة إلى نمو تجارة السلع الطبية نموًا كبيرًا بلغ نحو ١٦.٣% خلال عام ٢٠٢٠ مقارنة بنسبة ٤.٧% خلال عام ٢٠١٩، كذلك زادت الصادرات الزراعية بنسبة ٠.٩% خلال عام ٢٠٢٠ بالمقارنة بعام ٢٠١٩.

وفي المقابل انخفضت **تجارة منتجات الوقود والتعدين** بنسبة ٢٣.٩% خلال عام ٢٠٢٠؛ وذلك بسبب انخفاض أسعار الطاقة، وانخفاض الطلب عليها.

وفيما يخص **صادرات السيارات** فقد أدت الجائحة إلى انخفاضها بنسبة ١٦.٤% خلال عام ٢٠٢٠ بسبب ضعف الطلب عليها.

وبالنسبة **لقطاع السياحة والسفر** فقد أدت الجائحة إلى انخفاض حصة النقل والسفر في إجمالي تجارة الخدمات من ٤٣% إلى ٣١% خلال عام ٢٠٢٠.

وعلى الرغم من انخفاض بعض الخدمات مثل **السياحة والسفر والنقل** خلال عام ٢٠٢٠ إلا إن هذا العام قد شهد نمو بعض الخدمات التجارية الأخرى، مثل: الخدمات المالية والقانونية، وخدمات الكمبيوتر، والخدمات المهنية، حيث إنها زادت من ٥٤% إلى ٦٦% **(World Trade Organization,٢٠٢١)**.

كذلك أدت الجائحة إلى انخفاض معدل **نقل الحاويات بالموانئ** الرئيسية بنسبة ٧% خلال النصف الأول من عام ٢٠٢٠.

وفيما يخص **صادرات الخدمات التجارية** فقد شهدت الفترة من يناير حتى أبريل ٢٠٢١ ارتفاع صادرات الصين من هذه الخدمات بنسبة ٢٥% في حين ارتفعت الصادرات الخدمية للهند بنسبة ٣% فقط، وذلك بالمقارنة بعام ٢٠١٩ .

وإذا نظرنا إلى **الصادرات الخدمية للدول الأوروبية** خلال الفترة من يناير حتى أبريل ٢٠٢١ نجد أن هذه الصادرات قد انخفضت بنسبة ٣٦% في أستراليا، وبنسبة ٢٥% في إيطاليا، وبنسبة ٩% وفي المملكة المتحدة، وبنسبة ٧% في فرنسا، وبنسبة ٥% في ألمانيا.

وبصفة عامة يمكن القول أن جائحة كورونا قد أدت إلى انخفاض تجارة الخدمات التجارية العالمية بنسبة ١٩% للصادرات، و١٨% للواردات، وذلك في الربع الأول من عام ٢٠٢١ مقارنة بالفترة نفسها من عام ٢٠١٩. وقد كان نصيب انخفاض صادرات أوروبا من هذه الخدمات التجارية ١٥%، في حين انخفضت وارداتها بنسبة ١٣%، في حين سجلت الولايات المتحدة الأمريكية انخفاضًا قدره ١٩% لصادراتها من هذه الخدمات التجارية خلال الفترة نفسها مقارنة بعام ٢٠١٩. **(World Trade Organization, World Trade Statistical Review, ٢٠٢١)**.

١-٢-٨ أثر جائحة كورونا على النقل البحري

طبقًا **لتقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية** (الأونكتاد) لعام ٢٠٢٠ فإن النقل البحري العالمي قد تراجع بنحو ٤% خلال عام ٢٠٢٠ بسبب جائحة كورونا، وأشار التقرير أن حجم التجارة المنقولة بحرًا بلغت ٨٣% من إجمالي حجم التجارة العالمية، وهو ما يعادل ٧٠% من قيمتها.

كذلك أشار **التقرير** إلى انخفاض إجمالي وزن التجارة المنقولة بحرًا في نهاية عام ٢٠٢٠، حيث سجلت نحو ١٠ مليار طن، في حين أنها كانت نحو ١١ مليار طن في عام ٢٠١٩. **(الأونكتاد، ٢٠٢٠)**.

وتجدر الإشارة إلى أنه **بسبب جائحة كورونا** تراجعت أعداد السفن التي ترتاد الموانىء العالمية، فقد شهد النصف الأول من عام ٢٠٢٠ انخفاضًا في حركة سفن الحاويات بنسبة ٦%، وسفن الصب بنسبة ١٠%، وسفن الدحرجة بنسبة ٢٣%.

وبعبارة أخرى يمكن القول أنه خلال الفترة من فبراير ٢٠٢٠ حتى نهاية شهر مايو ٢٠٢٠ فقد انخفضت نسبة السفن البحرية بنسبة ١٥% بالمقارنة الفترة نفسها خلال عام ٢٠١٩.

وطبقاً **لتقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية** فإن **جائحة كورونا** قد أدت في بداية شهر مارس ٢٠٢٠ إلى توقف ٤٠٢ سفينة حاويات عن العمل بحمولة إجمالية ٢,٤ مليون حمولة نمطية، ارتفعت إلى ٥٢٤ سفينة حاويات بحمولة ٢,٦ مليون حاوية نمطية، وهو ما يمثل أكثر من ١٢,٥% من حجم الأسطول العالمي لنقل الحاويات بالإضافة إلى إلغاء أكثر من ثلث الرحلات المجدولة بين موانئ شرق وجنوب شرق آسيا وموانئ شمال غرب أوروبا والبحر المتوسط، وكذلك إلغاء أكثر ٥٩% من الرحلات المجدولة بين موانئ شرق وجنوب شرق آسيا وموانئ أمريكا الجنوبية.

ومن ناحية أخرى فإن إجمالي سفن الحاويات التي عبرت قناة السويس خلال عام ٢٠٢٠ بلغت ١٨٨٢٩ سفينة منها ٤٧١٠ سفينة حاويات مقابل عبور ١٨٨٨٠ سفينة منها ٥٣٧٥ سفينة حاويات خلال عام ٢٠١٩.

وأخيرًا فقد أشار **تقرير "الأونكتاد"** لعام ٢٠٢٠ عن وجود كثير من المخاطر التي يمكن أن تؤثر على النقل البحري للحاويات، مثل: زيادة التوترات التجارية بين الصين والولايات المتحدة الأمريكية، والحوادث البحرية الكبيرة التي وقعت في الخليج العربى، والبحر الأحمر، وخليج عدن خلال عام ٢٠٢٠، والتحول العالمي في الطاقة، والحد من انبعاثات غاز الكبريت في السفن، والذي دخل حيز التنفيذ في بداية عام ٢٠٢٠، هذا بالإضافة إلى خطر القرصنة وخاصة في منطقة غرب إفريقيا التي تعد أخطر المناطق البحرية في العالم .

هذا بالإضافة إلى بعض الأخطار الأخرى مثل الهجمات السيبرانية على شركات النقل البحري، وشركات تشغيل الموانئ، وغيرها من الأخطار الأخرى.

كذلك أشار **تقرير** "**الأونكتاد**، ٢٠٢٠) لعام ٢٠٢٠ (**الأونكتاد**، ٢٠٢٠) أن جائحة كورونا كان لها أثرًا سلبيًّا على الموانئ الأفريقية خلال الربع الثاني من عام ٢٠٢٠، فقد أدت هذه الجائحة إلى انخفاض صادرات إفريقيا بنسبة ٣٥%، وكذلك انخفاض وارداتها بنسبة ٢٥% في يوليو ٢٠٢٠. وإن كان الوضع تحسن قليلاً بعد ذلك حيث سجلت الصادرات انخفاضًا قدره ٢١%، والواردات ١٧%.

وفيما يخص **شحن سفن الحاويات وتفريغها** فقد سجلت انخفاضًا قدره ١٢,٧% في نهاية يونيو ٢٠٢٠، كذلك انخفضت حركة الموانىء من قبل ناقلات البضائع السائلة والجافة بنسبة ٧,٧%.

ووفقًا **لمؤشر ربط الشحن البحري** (LSCI) أشارت الأونكتاد إلى أن أكبر خمس موانئ إفريقية خلال الربع الثالث من عام ٢٠٢٠ كان ميناء طنجة المغربى يليه ميناء بورسعيد المصري المطلان على البحر المتوسط، ثم ميناء دربان بجنوب إفريقيا، وميناء تيما في غانا، وأخيرًا ميناء لومى في غينيا.

كذلك أشار هذا **التقرير** إلى أن **إفريقيا** تمثل حصة صغيرة من تجارة البضائع العالمية من حيث القيمة إذ إنها تبلغ نحو ٢,٥% بالنسبة للصادرات، و ٣% بالنسبة للواردات، وذلك في عام ٢٠٢٠. في حين أشار التقرير إلى أن مساهمة إفريقيا بنسبة أكبر في التجارة البحرية خلال عام ٢٠١٩ فقد قامت الموانئ البحرية بتحميل ما يقرب من ٧% من التجارة البحرية العالمية (المصدرة)، وتفريغ نحو ٤,٦% من التجارة العالمية (المستوردة) مما يدل على ضعف مساهمة إفريقيا في تدفقات التجارة البحرية الدولية، وذلك على عكس آسيا التي استفادت من اندماجها في سلاسل القيمة العالمية مع شركات التصنيع والتجارة العالمية.

وأخيرًا أشار تقرير الأونكتاد لعام ٢٠٢٠ إلى أن الموانئ الإفريقية تعاني من فجوة الاستعداد في أتمتة القطاع البحري، ومستويات التكنولوجيا؛ مما يضع الدول الإفريقية في وضع ضعيف، لذلك ترى الأونكتاد أن النقل البحري في إفريقيا يحتاج إلى مواجهة التحديات التي تواجه الابتكار والتكنولوجيا والرقمنة وجودة البنية التحتية والتنظيم والحوكمة ورأس المال البشري والمهارات، هذا فضلاً عن الاستثمار. بالإضافة إلى تحسين البنية التحتية، وتنفيذ الإصلاحات الضرورية في الموانئ، وتسهيل التجارة حتى تستطيع الموانئ التعامل مع الطلب المتزايد للتجارة الدولية.

وأخيرًا نجد أنه في ظل تزايد الطلب العالمي خلال عام ٢٠٢١، وفي ظل جائح كورونا، وعجز العمالة، وارتفاع أسعار الشحن البحري، فقد حذرت منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد) من ارتفاع أسعار المستهلك

بنسبة تصل إلى حوالى ١,٥% خلال عامي ٢٠٢٢ و ٢٠٢٣ إذا لم يتم حل سلاسل الإمداد العالمية خاصة أن الدول النامية ستكون المتضرر الأول من الأزمة، كذلك أشارت الأونكتاد في تقريرها السنوي الصادر في نوفمبر ٢٠٢١ أن سلاسل الإمدادات العالمية تواجه طلبًا متزايدًا منذ منتصف عام ٢٠٢١، حيث زاد إنفاق المستهلكين على السلع أكثر من الخدمات خاصة في أثناء عمليات الإغلاق، وفي أثناء تفشى الجائحة مما أدى إلى نقص عدد الحاويات، وضعف قدرتها الاستيعابية، ونقص العمالة، بالإضافة إلى قوائم الانتظار الطويلة في الموانئ وارتفاع أسعار الشحن وقيود جائحة كورونا. **(الأونكتاد، ٢٠٢٠)**.

وقد أشار **التقرير** إلى أن أسعار الشحن البحري قد زادت بمقدار ٤ أضعاف خلال العقد الماضى، وقد أدت جائحة كورونا إلى زيادة تكلفة نقل الحاوية من الصين إلى الولايات المتحدة الأمريكية بنسبة ٣٤٨% مقارنة بتكلفة نقلها قبل الجائحة. وطبقًا لهذا التقرير فإنه مع استمرار الوضع الحالي فإن استمرار ارتفاع أسعار نقل الحاويات سوف يؤدي إلى زيادة كبيرة في أسعار الاستيراد بنسبة تصل إلى نحو ١١%، وزيادة أسعار المستهلكين بنسبة ١% من الآن حتى عام ٢٠٢٣.

وقد أشار التقرير – أيضًا – إلى أن العودة إلى الوضع الطبيعى يستلزم التعافي من هذه الجائحة بالإضافة على الاستثمار في تطوير البنية التحتية وتحسينها، والرقمنة وتسهيل التجارة.

<u>أثر جائحة كورونا على صناعة الملابس الجاهزة في مصر</u>

- تتضح هذه الآثار من خلال تصريحات كل من **د.محمد عبد السلام** رئيس غرفة صناعة الملابس الجاهزة والمفروشات باتحاد الصناعات، كذلك وزيرة التجارة والصناعة، بالإضافة إلى مسئولي المجلس التصديري للملابس الجاهزة، ورؤساء مجالس إدارة بعض شركات التسويق الإلكتروني.
- على الرغم من الآثار السلبية **لجائحة كورونا** على مكونات التجارة العالمية وحجمها إلا إن هناك آثارًا إيجابية على صناعة الملابس الجاهزة المصرية حيث أدت الجائحة إلى تراجع قدرة المنافسين من تركيا والصين على الإيفاء بالتزاماتهم التصديرية، كما أن انهيار الليرة التركية ساهم في ارتفاع تكلفة الإنتاج لديها وزيادة سعر التصدير، كما شهدت دول شرق آسيا – مثل بنجلاديش – ارتفاعات في تكلفة التصدير منها إلى الأسواق الاستهلاكية في الولايات المتحدة وأوروبا؛ نتيجة لارتفاع أسعار الشحن الذي تضاعفت عدة مرات، فضلاً عن ضعف البنية التصنيعية لإثيوبيا، ومشكلاتها السياسية.
- ارتفاع كبير في أسعار طاقة مدخلات الإنتاج من غزول وأقمشة ومستلزمات بمعدلات غير مسبوقة تجاوزت نسبة ١٠٠% فزاد سعر الغزل من ٥٥ جنيه ليصل إلى ١٠٢ جنيه، مع ارتفاع في أسعار المحروقات

والغاز مما نبأ بارتفاع تكلفة الإنتاج وانعكاساتها على أسعار الملابس بالسوق، والذي يؤدي إلى ركود في المبيعات، ويؤدي إلى خفض الطاقات الإنتاجية بنسبة ٥٠% على الأقل ويؤدي إلى خفض العمالة.

- ولتعويض ذلك وضعت غرفة الملابس الجاهزة استراتيجية متكاملة تعمل على تطبيقها خلال فترة الركود في السوق المحلي، وتتمثل محاور هذه الاستراتيجية في:
  ١. دعم المصانع لتسويق إنتاجها خارجيًا خلال الاعتماد على التكنولوجيا الحديثة والتسويق الإلكتروني.
  ٢. إقامة كثير من المؤتمرات والمعارض داخليًا وخارجيًا.
  ٣. التوسع في تصنيع الموديلات الجديدة التي يزداد الطلب الخارجي عليها.
  ٤. العمل على جعل الشركات والمصانع المصدرة ذات كفاءة تضاهي الشركات العالمية عبر اعتماد كافة الآليات الحديثة التي تطور إنتاج الملابس في جميع المراحل الإنتاجية، ومن ثم رفع كفاءة الجودة في الإنتاج المحلي من ضبط تكاليف الإنتاج، وتسعير المنتج بشكل مناسب على المستويين المحلي والتصدير.
- **العمل على رفع المستوى المهاري للعاملين في القطاع** من خلال منظومة تدريبية تساهم في رفع قدرة العمال على المستوى الفني، وبالتالي رفع قدرات المصانع.
- **العمل على تشجيع العلاقات بين المصانع المختلفة** لخلق سلاسل توريد فيما بينها ليصبح قطاع صناعة الملابس الجاهزة قادرًا على الاستغناء نسبيًا عن الاستيراد من الخارج.
- إن **جائحة كورونا** فرضت أنماطًا تسويقية غير تقليدية، وجعلت الاعتماد على التقنيات الرقمية أمرًا لا مفر منه، وأصبح من الضروري للمصانع المحلية أن تساير التغيير، وأن تتحول سريعًا عن أنماط التسويق التجارة التقليدية، أي الاعتماد على المعارض السنوية، ومكاتب الجملة بالموسكي إلى الانطلاق نحو آفاق أوسع عبر التجارة الإلكترونية. وقد تم بالفعل توقيع بروتوكولات تعاون مع مجموعة "جاهزة" لخدمات التسويق الإلكتروني، وذلك لإطلاق أكبر منصة إلكترونية معنية بتسويق منتجات مصانع الملابس الجاهزة والمفروشات في الأسواق المحلية والدولية.
- **إن حصة التجارة الإلكترونية في قطاع الملابس** لا يزال ضئيلًا للغاية، مع أن حجم تجارة الملابس في مصر يتخطى ٣٠٠ مليار جنيه سنويًا، ونحو ٨٠% منها منتجات محلية الصنع، وقد قامت المصانع الكبرى مؤخرًا بإطلاق منصات رقمية متقدمة مكنتها من التواصل مع العملاء في داخل مصر وخارجها، بينما لم تتمكن المصانع الصغيرة من السير في المسار نفسه لأسباب مادية وفنية، من هذا المنطلق فقد قررت غرفة صناعات الملابس الجاهزة التعاقد مع شركة "جاهز" لتوفير منصة رقمية تخدم جميع منتسبي

الغرفة على اختلاف قدراتهم المالية والفنية، لتصبح حلقة وصل بين تجار التجزئة والعملاء وتمكنيهم من سوق منتجات المصانع إلكترونيًا والوصول إلى العملاء المستهدفين دون تحمل أعباء ومصاريف باهظة.

- إن **الغرفة** تتبنى استراتيجية تمكن أعضاءها على التحول سريعًا نحو التسويق الإلكتروني، وذلك عبر هذا البروتوكول بما سيتيح إطلاق موقع إلكتروني مسجل عليه بيانات كل مصنع وكتالوجات تضم مواد مصورة لمنتجاتهم حتى يتسنى للعملاء داخل مصر أو خارجها من الاطلاع عليها والتواصل مع المصنع لإتمام التعاقد. وقرر مجلس إدارة الغرفة تقديم دعم لمائة مصنع متوسط وصغير لتأسيس منصات رقمية ذاتية، موضحًا أن المنصة التي ستطلقها الغرفة بالتعاون مع "جاهز" ستكون جاهزة للعمل بشكل كامل، واستقبال طلبات التجار، مع طرح منتجات الموسم الشتوي خلال الشهر المقبل.
- إن الاعتماد على **تطبيق "جاهز**[*] سيمكن المصانع من تحديد كميات الإنتاج وفقًا لحجم الطلب الحقيقي، ومن ثم فإن المصانع لن تعاني من أزمة المرتجعات، وسوف تلتزم "جاهز" بتقديم تقارير شهرية عن اتجاهات السوق، واحتياجات العملاء، والأصناف الأكثر مبيعًا، لتساعد المصانع على تعديل خططها الإنتاجية وفقًا للطلب الفعلي، وفيما يتعلق بالتصدير، كما أن الشركة ستركز خلال المرحلة الأولى على تغطية السوق المحلية، وخلال العام المقبل ستبدأ في خطة لمساعدة المصانع على زيادة صادراتهم والتواصل مع عملاء دوليين من خلال آليات تصديرية غير نمطية، وأضاف أنه بالنسبة للتجار فإن الشركة ستقدم لهم فرصة الوصول إلى تشكيلة متميزة من المنتجات بأسعار تنافسية مع إمكانية السداد الآجل لقيمة المشتريات في مدة ٦ أشهر.
- إن **سوق صناعة الملابس الجاهزة في البلاد** يتطور بصورة كبيرة جدًا، وأصبح يغطى ٨٠% من الاحتياجات المحلية، و٢٠% فقط للاستيراد مما يؤكد قدرة الصناعة على تلبية الإحتياج الداخلي، والاتجاه إلى التصدير بحجم ١.٥ مليار دولار.
- **أفاد رئيس غرفة الملابس الجاهزة والمفروشات المنزلية** أن الغرفة سوف تدعم ١٠٠ موقع إلكتروني للمصانع الصغيرة المتميزة لتسويق منتجاتهم إلكترونيًّا حيث إن الصناعات الصغيرة، ومتناهية الصغر تستحوذ على نسبة ٩٠% من قطاع الملابس من إجمالي ١٠ آلاف مصنع عاملين بالقطاع، ويتم الدعم من خلال المنصات الإلكترونية الجديدة والمعارض السنوية المتخصصة في مجال الملابس.

---

[*] شركة جاهزة لخدمات التسويق الإلكتروني هي شركة متخصصة في مجال التجارة الإلكترونية لمبيعات الجملة أسست في يوليه ٢٠٢٠ استجابة للمتغيرات الحديثة في أنماط العمل والتحول نحو التجارة الإلكترونية.

- إن **ما فرضته جائحة كورنا على العالم** وما شهده من إغلاق وأثر على حركة التجارة العالمية دفع إلى دعم المواقع الإلكترونية لصغار صناع الملابس لمساعدتهم في التسويق خارجيًّا بتصدير منتجاتهم، كما سيتم تدريب الصناع على عمليات التسويق، وتم بالفعل انتهاء تدريب عدد كبير من المصنعين الصغار.
- إذن نستطيع القول أنه على الرغم من **التأثيرات السلبية لجائحة كورونا** فإن ذلك أدى أيضًا إلى إيجابيات استخدام التكنولوجيا الحديثة وآليات التجارة الإلكترونية والتحول الرقمي في قطاع الملابس الجاهزة مما يمكن من الوصول إلى قاعدة عملاء كبيرة في كافة أنحاء البلاد إضافة إلى فتح أسواق تصديرية جديدة.

الفصل الثاني
تحليل واقع صناعة الملابس الجاهزة في مصر:
بالتركيز على أهم المشكلات والتحديات

مقدمة

يعد **القطاع الصناعي** محور التجارب التنموية الناجحة، باعتباره القطاع الأكثر تحقيقًا للروابط والتشابكات الاقتصادية الأمامية والخلفية، بل والأكثر خلقًا وابتكارًا واستحداثًا لأنشطة لم تكن قائمة تخلق بدورها أنشطة أخرى مستحدثة في متوالية لانهائية، وبالتالى يلعب هذا القطاع الدور المحوري في عملية التنمية.

وإيمانًا بما تقدم فقد اهتمت استراتيجية التنمية المستدامة لمصر ٢٠٣٠ بتضمين كثير من السياسات والآليات المحفزة على نمو القطاع الصناعي المصري لتحقيق انطلاقة صناعية جديدة في إطار تنمية شاملة تراعي الأبعاد المختلفة للاستدامة، وتتسق مع الهدف التاسع من أهداف التنمية المستدامة العالمية ٢٠٣٠ (SDGs) المتعلق "بإقامة بنى تحتية قادرة على الصمود وتحفيز التصنيع المستدام الشامل وتشجيع الابتكار" من جهة أخرى.

ولا يخفي أن **مسيرة التصنيع في مصر** قد شهدت تراجعًا بالتزامن مع تبني مصر لبرامج تحرير التجارة الخارجية والتحول نحو اقتصاد السوق، ولا سيما بعد الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية في عام ١٩٩٥، حيث انخفض معدل النمو الحقيقي للقيمة المضافة للصناعة التحويلية في مصر من ٧.٥% عام ١٩٩٦ إلى ٥% عام ٢٠١٠ وإلى ٣.١% في عام ٢٠١٥ ثم إلى ٢.٨% عام ٢٠١٩ ولم يتعد ١.٤% عام ٢٠٢٠[١].

ولو سلطنا الضوء على **قطاع المنسوجات والملابس الجاهزة** كأحد أهم الصناعات التحويلية في مصر، نجد أن نصيب هذا القطاع من القيمة المضافة الصافية للصناعة التحويلية ككل قد بلغ نحو ١٠.٢% عام ١٩٩٥، وارتفع إلى نحو ١٣.٤% في عام ٢٠٠٣ إلا إنه قد انخفض إلى ٥.٧% عام ٢٠١٠ ثم إلى ٣% عام ٢٠١٥، وارتفعت إلى ٦.٥% عام ٢٠١٨[٢].

---

(١) حُسب اعتمادًا على البيانات المتاحة لدى البنك الدولي (World Development Indicators)

(٢) حسبت هذه النسب اعتمادًا على البيانات المتاحة لدى الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء: **النشرة السنوية** لإحصاء الإنتاج الصناعي لمنشآت القطاع العام/ الأعمال العام، أعداد مختلفة، **والنشرة السنوية** لإحصاء الإنتاج الصناعي في منشآت القطاع الخاص، أعداد مختلفة.

وبناءً علي ما سبق يستهدف هذا الفصل رصد أداء صناعة الملابس الجاهزة في مصر وتحليله للوقوف على أهم المشكلات، والتحديات التي تواجه هذه الصناعة، وتقديم مقترحات للارتقاء بقدرتها التنافسية.

ولتحقيق الهدف المبين سيتم تقسيم الفصل إلى مبحثين رئيسين، يتناول **المبحث الأول** تحليل أداء صناعة الملابس الجاهزة في مصر خلال الفترة (٢٠١٠–٢٠٢٠)، ويهتم **المبحث الثاني** باستعراض أهم المشكلات والمعوقات الداخلية التي تعانى منها هذه الصناعة، وكذلك المشكلات الخارجية الناتجة عن المنافسة الشرسة في السوق العالمي، وفتح باب الاستيراد الذي أدى إلى إغراق السوق المصرية من المنسوجات والملابس الجاهزة.

المبحث الأول

٢–١ أداء صناعة الملابس الجاهزة في مصر خلال الفترة (٢٠١٠–٢٠١٨)

يستهدف هذا البحث تحليل أداء صناعة الملابس الجاهزة المصرية خلال الفترة (٢٠١٠–٢٠٢٠) تمهيدًا لتحديد أوجه القصور والمشكلات الداخلية والخارجية التي تتعرض لها هذه الصناعة.

٢–١–١ مساهمة صناعة الملابس الجاهزة في القيمة المضافة الصافية بالصناعة التحويلية:

يتضح من الجدول رقم (٢–١) أن القيمة المضافة الصافية للصناعة التحويلية ككل قد ارتفعت من نحو ١١٣ مليار جنيه في عام ٢٠١٠ إلى ٢٢٨.٨ مليار جنيه في عام ٢٠١٤ بنسبة ارتفاع تقدر بنحو ٩٠ %، إلا إنها قد انخفضت إلى ٢١٤.٨ مليار جنيه في عام ٢٠١٥ بنسبة انخفاض تقرب من ٦% مقارنة بالعام السابق مباشرة. وعاودت الارتفاع إلى ٦٤٠.٧٣ مليار عام ٢٠١٨ بنسبة ارتفاع نحو ٤٦٦.٤% مقارنة بعام ٢٠١٠[1] (الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، ٢٠١٧).

أما عن **نصيب قطاع الغزل والنسيج والملابس الجاهزة** من القيمة المضافة للصناعة التحويلية ككل فبلغ نحو ٥.٧% عام ٢٠١٠ وانخفض إلى ٥.٢% عام ٢٠١١ ثم إلى ٣.٤% عام ٢٠١٣ بسبب تداعيات ثورة ٢٥

---

(١) يقصد بالقيمة المضافة الصافية Net value added قيمة الإنتاج الإجمالي بتكلفة عوامل الإنتاج مطروحًا منه قيمة جملة مستلزمات الإنتاج والإهلاك، كما تعرف قيمة الإنتاج الإجمالي بتكلفة عوامل الإنتاج بأنها عبارة عن قيمة الإنتاج الإجمالي بسعر السوق مضافًا إليه الإعانات مطروحًا منه الضرائب والرسوم السلعية. لمزيد من التفصيل انظر:

يناير ٢٠١١، والأحداث السياسية التي تلتها، وبالرغم من ارتفاعه إلى ٤.٣% عام ٢٠١٤، وإلى نحو ٧% عام ٢٠١٦ ثم إلى نحو ٨% عام ٢٠١٧ إلا إنه عاود الانخفاض إلى ٦.٥ عام ٢٠١٨.

وبالنظر إلى القيمة المضافة الصافية لصناعة الملابس الجاهزة، نجد أنها بلغت ٢.٣% من إجمالي القيمة المضافة الصافية للصناعة التحويلية عام ٢٠١٠، ثم انخفضت إلى١.٧% عام ٢٠١١ ثم إلى ١.٤% عام ٢٠١٢ وبالرغم من ارتفاعها إلى ٢.١% عام ٢٠١٤ إلا إنها انخفضت إلى ١.٥% عام ٢٠١٥ ثم عاودت الارتفاع إلى ٤.٥% عام ٢٠١٧ ولم تتعد ٣.٧% عام ٢٠١٨.

وتجدر الإشارة إلى أن القطاع الخاص يسهم بنسبة ١٠٠% من إجمالي القيمة المضافة الصافية لصناعة الملابس الجاهزة في مصر خلال الفترة (٢٠١٠-٢٠١٧)، حيث تعمل جميع منشآت القطاع العام/ الأعمال العام في صناعة الغزل والمنسوجات فقط خلال هذه الفترة، باستثناء عام ٢٠١٨/٢٠١٧ (أحدث بيان متاح)[١]

<u>وبناءً على ما سبق</u>، يمكن القول أن صناعة الملابس الجاهزة في مصر خلال الفترة محل الدراسة تسهم بقدر ضئيل في القيمة المضافة الصافية للصناعة التحويلية ككل، حيث تراوحت نسبة المساهمة ما بين ١.٤% كحد أدنى ونحو ٤.٥% كحد أقصى، كما أن هناك اختلالًا واضحًا بين مساهمة كل من القطاع العام والقطاع الخاص في هيكل القيمة المضافة لهذه الصناعة.

---

(١) ينوه الباحث إلى أن القطاع الخاص يلعب الدور الرئيس في قطاع الغزل والنسيج والملابس الجاهزة، وصناعة الغزول والمنسوجات تندرج ضمن القسم رقم (١٣) من تصنيف الأنشطة الصناعية لدى الجهاز المركزي للتعبئة العامة والاحصاء، ويغطي هذا القسم بيانات القطاع الخاص والقطاع العام /الأعمال، أما صناعة الملابس الجاهزة فتظهر في القسم رقم (١٤)، ولا تظهر بشكل منفصل في إحصاء الإنتاج الصناعي لشركات القطاع العام (ربما لأنها لا تمثل شيئًا مذكورًا في قيم الأداء الاقتصادي لهذه الشركات)، سوى لعامي ٢٠١٨/٢٠١٧ و٢٠١٩/٢٠١٨ (وبمنشأة واحدة). انظر في ذلك:

- الجهاز المركزي للتعبئة العامة والاحصاء، الشرة السنوية لإحصاء الإنتاج الفعلي، والطاقة العاطلة، والمخزون من الإنتاج التام للأنشطة الصناعية بمنشآت القطاع العام/ الأعمال العام، إصدار نوفمبر ٢٠٢١.

جدول رقم (٢-١)

المساهمة النسبية لقطاع المنسوجات والملابس الجاهزة في إجمالي القيمة المضافة بالصناعة التحويلية خلال الفترة (٢٠١٠- ٢٠١٨)

البيان	القيمة المضافة الصافية (مليار جنيه)				
	الصناعة التحويلة	قطاع المنسوجات والملابس الجاهزة (قطاع عام وخاص)	من الصناعة % التحويلية	صناعة الملابس الجاهزة (قطاع خاص)	% من الصناعة التحويلية
٢٠١٠	١١٢.٩٩	٦.٤٣	٥.٦٩	٢.٦٣	٢.٣٣
٢٠١١	١٥٨.٩٦	٨.٢٨	٥.٢١	٢.٨٢	١.٧٧
٢٠١٢	١٧٠.٤٥	٦.٦١	٣.٨٨	٢.٤٥	١.٤٤
٢٠١٣	١٩٧.٠٣	٦.٦٠	٣.٣٥	٢.٨٦	١.٤٥
٢٠١٤	٢٢٨.٨٣	٩.٨٩	٤.٣٢	٤.٨٠	٢.١٠
٢٠١٥	٢١٤.٧٦	٦.٧٥	٣.١٤	٣.٢١	١.٤٩
٢٠١٦	٢٤٣.٩٧	٩.٦٧	٣.٩٦	٤.٦٣	١.٩٠
٢٠١٧	٥٢٧.٥٠	٤٢.٠٢	٧.٩٦	٢٤.٠١	٤.٥٥
٢٠١٨	٦٤٠.٧٣	٤١.٦١	٦.٥٥	٢٣.٨٨	٣.٧٣

المصدر: إعداد الباحث اعتمادًا على البيانات المتاحة لدى الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء.

- النشرة السنوية لإحصاء الإنتاج الصناعي لمنشآت القطاع العام/ الأعمال العام، أعداد مختلفة.
- النشرة السنوية لإحصاء الإنتاج الصناعي في منشآت القطاع الخاص، اعداد مختلفة.

ملحوظة:

- بيانات القطاع العام/ الأعمال العام تنتهي في يونيو من كل عام، أما بيانات القطاع الخاص فتبدأ من أول يناير إلى آخر ديسمبر.
- بيانات ٢٠١٨ هي أحدث بيانات متاحة مصدرها الكتاب الإحصائي السنوي، إصدار ٢٠٢١.

٢-١-٢ مساهمة صناعة الملابس الجاهزة في التشغيل:

يتضح من بيانات الجدول رقم (٢-٢) أن نسبة مساهمة قطاع المنسوجات والملابس الجاهزة في التشغيل خلال الفترة (٢٠١٠-٢٠١٧)، تتراوح ما بين ١٩.٥% كحد أدنى عام ٢٠١٦ و٢٢.٧% كحد أقصى في عام ٢٠١٠ من إجمالي التشغيل بالصناعة التحويلية ككل.

أما **المشتغلين بصناعة الملابس الجاهزة** فتتراوح نسبتهم ما بين ٧.٦% كحد أدنى في عام ٢٠١٥ ونحو ١٢.٩% كحد أقصى في عام ٢٠١٧ من إجمالي التشغيل بالصناعة التحويلية ككل خلال الفترة نفسها، الأمر الذي يعكس ارتفاع القدرة التشغيلية لقطاع المنسوجات والملابس الجاهزة ككل لكونه من أكثر قطاعات الصناعة التحويلية استخدامًا للعمالة.

وتجدر الإشارة إلى أن قطاع المنسوجات والملابس الجاهزة يميل إلى تشغيل النساء بدرجة أكبر (مقارنة بالرجال)، وبالتالى يسهم هذا القطاع في الحد من مشكلة ارتفاع البطالة بين صفوف الإناث، والتي بلغت

٢٢.٢% في عام ٢٠١٩ مقابل ٤.٢% لدى الرجال في العام نفسه. **(المركز المصري للدراسات الاقتصادية، ٢٠٢١).**

لذلك فإن دعم هذه الصناعة في حد ذاته قد يكون من أهم سبل تمكين المرأة والتغلب علي المشكلات التي تواجهها في سوق العمل، من خلال مبادرات مثل "وظيفتك جنب بيتك" أو إبرام عقود للعمل المنزلي، وهي مبادرات أثبتت نجاحها بالفعل على أرض الواقع في محافظة القليوبية.

جدول رقم (٢-٢)

المساهمة النسبية لقطاع المنسوجات والملابس الجاهزة في التشغيل من إجمالي المشتغلين بالصناعة التحويلية خلال الفترة (٢٠١٠- ٢٠١٥)

البيان		عدد المشتغلين (ألف مشتغل)			
	الصناعة التحويلة	قطاع المنسوجات والملابس الجاهزة	% من الصناعة التحويلية	صناعة الملابس الجاهزة	% من الصناعة التحويلية
٢٠١٠	١٠٣٠.٨	٢٣٣.٩٩	٢٢.٧٠	١٠٣.٢٧	١٠.٠٢
٢٠١١	١٠٠٣.٠	٢٢٢.٥٣	٢٢.١٩	٩٦.٦٥	٩.٦٤
٢٠١٢	٩٨٤.٧	٢٠٤.٤٢	٢٠.٧٦	٧٨.٠٥	٧.٩٣
٢٠١٣	١٠٠٢.٥	٢٠٣.١٢	٢٠.٢٦	٧٧.٢٣	٧.٧٠
٢٠١٤	٩٨٢.٦	١٩٧.٨٠	٢٠.١٣	٧٩.٢٩	٨.٠٧
٢٠١٥	٩٥١.٨	١٨٥.٤٥	١٩.٤٩	٧٢.٤٧	٧.٦١
٢٠١٦	٩٢٩.٦٩	١٨٠.٣٠	١٩.٣٩	٧٤.٥٢	٨.٠٢
٢٠١٧	١٨٧٥.٥٩	٤١٥.٥١	٢٢.١٥	٢٤١.٠٨	١٢.٨٥

المصدر: إعداد الباحث اعتمادًا على البيانات المتاحة لدى الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء:

- النشرة السنوية لإحصاء الإنتاج الصناعي لمنشآت القطاع العام/ الأعمال العام، أعداد مختلفة.
- النشرة السنوية لإحصاء الإنتاج الصناعي في منشآت القطاع الخاص، أعداد مختلفة.

ملحوظة:

- بيانات القطاع العام/ الأعمال العام تنتهي في يونيو من كل عام، أما بيانات القطاع فتبدأ من أول يناير إلى آخر ديسمبر.
- بيانات ٢٠١٧ هي أحدث بيانات متاحة وفقًا للنشرة السنوية لإحصاء الإنتاج الصناعي في منشآت القطاع الخاص/العام ، إصدار مايو ٢٠٢١.

٢-١-٣ الإنتاج الفعلي والطاقة العاطلة بقطاع الغزل والنسيج والملابس الجاهزة خلال الفترة (٢٠١٠-٢٠١٩):

يتضح من الجدول رقم (٢-٣) أن قيمة الإنتاج الفعلي (الإنتاج التام بسعر البيع) لصناعة الملابس الجاهزة قد بلغت نحو ٥.٨ مليار جنيه في عام ٢٠١٠ بنسبة تقدر بنحو ٨١.٦% من إجمالي قيمة الطاقة الإنتاجية

المتاحة لها (٧مليار جنيه)، وبذلك بلغت قيمة الطاقة العاطلة في هذا العام نحو ١٨.٤% من إجمالي الطاقة الإنتاجية المتاحة في العام نفسه.[١]

وخلال عام ٢٠١١ ارتفعت نسبة الطاقة العاطلة إلى ١٨.٥% بسبب تداعيات ثورة ٢٥ يناير ٢٠١١ واستقرت عند ١٧.٨% عام ٢٠١٢ بسبب استمرار الأحداث السياسية لهذه الثورة. إلا أن نسبة الطاقة العاطلة قد انخفضت في عام ٢٠١٣ إلى ٥.٣% وعاودت الارتفاع إلى ٧.٨% عام ٢٠١٥ ثم إلى ٢٨.٢% عام ٢٠١٧، ويعزي ذلك إلى القرارات الاقتصادية التي اتخذتها الحكومة المصرية منذ نوفمبر ٢٠١٦ مثل رفع أسعار الفائدة والطاقة وتحرير سعر صرف الجنيه المصري، بالإضافة إلى أن هذه الصناعة تعاني مشكلات وتحديات أخرى أهمها: نقص الخامات، ونقص العمال وتغيبهم، ونقص قطع الغيار، وتقادم الآلات والماكينات وتهالكها، وصعوبات في التمويل والتسويق، وارتفاع تكلفة استيراد مستلزمات الإنتاج،...إلخ)، الأمر الذي يؤدي إلى إهدار الطاقات الإنتاجية المتاحة لهذه الصناعة، وبالتالي تدهور قيمتها المضافة.[٢] وسيتم التعرض لهذه المشكلات والتحديات في القسم الثاني من هذا الفصل.

سبق الإشارة إلى أن **القطاع الخاص** يسهم بنسبة ١٠٠% من إجمالي القيمة المضافة الصافية لصناعة الملابس الجاهزة في مصر خلال الفترة (٢٠١٠-٢٠١٧)، حيث تعمل جميع منشآت القطاع العام/ الأعمال العام في صناعة الغزول والمنسوجات فقط خلال هذه الفترة. حيث تندرج صناعة الغزول والمنسوجات ضمن القسم رقم (١٣) من تصنيف الأنشطة الصناعية لدى الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، ويغطى هذا القسم بيانات القطاع الخاص والقطاع العام /الأعمال، أما صناعة الملابس الجاهزة فتظهر في القسم رقم (١٤)، ولا تظهر بشكل منفصل في النشرة السنوية لإحصاء الإنتاج الصناعي لشركات القطاع العام/ الأعمال

---

(١) الطاقة الإنتاجية العاطلة: عبارة عن الفرق بين قيمة الطاقة الإنتاجية المتاحة وقيمة الإنتاج التام بسعر البيع (قيمة الإنتاج الفعلي). والطاقة الإنتاجية المتاحة، عبارة عن الطاقة الإنتاجية لأضعف مرحلة أو عملية إنتاجية، أما قيمة الإنتاج التام بسعر البيع خلال عام فيعرف على أنه قيمة صافي المبيعات من الإنتاج التام + قيمة الإنتاج التالف + قيمة التحويلات (+أو-) التغير في المخزون. والتحويلات هي المنتجات التي يتم تحويلها للتشغيل كمستلزمات إنتاج لنشاط صناعي آخر لمنشأة أخرى تابعة للمشروع نفسه. لمزيد من التفصيل انظر:
الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، النشرة السنوية للإنتاج الفعلي والطاقة العاطلة والمخزون من الإنتاج التام للأنشطة الصناعية بمنشآت القطاع الخاص، نوفمبر ٢٠١٧، ص١.

(٢) تتفاوت الأهمية النسبية لمساهمة الأسباب المسئولة عن القصور في استغلال الطاقات الإنتاجية المتاحة من عام لآخر، لمزيد من التفصيل انظر:

- الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، "النشرة السنوية لإحصاء الإنتاج الفعلي والطاقة العاطلة والمخزون من الإنتاج التام للأنشطة الصناعية بمنشآت القطاع الخاص"، الأعداد من (٢٠١٠-٢٠١٧).

العام (ربما لأنها لا تمثل شيئًا مذكورًا في قيم الأداء الاقتصادي لهذه الشركات)، سوى لعامي ٢٠١٨/٢٠١٧ و ٢٠١٩/٢٠١٨.

وبناءً على ما سبق تشير بيانات الجدول رقم (٢-٣) إلى أن قيمة الإنتاج الفعلي لمنشآت القطاع العام/الأعمال العام في عام ٢٠١٨/٢٠١٧ قد بلغت نحو ١٨.٧ مليون جنيه، وهو ما يغطي ١٠٠% من الطاقة الإنتاجية المتاحة لها، وبالرغم من ارتفاع قيمة الإنتاج الفعلي لهذه المنشآت إلى نحو ٢٣.٣ مليار جنيه في عام ٢٠١٩/٢٠١٨، إلا إن الطاقة الإنتاجية العاطلة قد بلغت ١١.٦ مليار جنيه، وهو ما يعني أن الطاقة العاطلة تمثل ٣٣% من إجمالي قيمة الطاقة الإنتاجية المتاحة لهذه المنشآت في هذا العام. أما بيانات قيمة الإنتاج الفعلي والطاقة العاطلة لمنشآت القطاع الخاص العاملة بهذه الصناعة في عامي ٢٠١٨/٢٠١٧ و٢٠١٩/٢٠١٨ فهي غير متاحة.

جدول رقم (٢-٣)

تطور الإنتاج الفعلى والطاقة العاطلة بصناعة الملابس الجاهزة خلال الفترة (٢٠١٠-٢٠١٩)

(القيمة: مليون جنيه)

البيان	قيمة الطاقة الإنتاجية المتاحة	الإنتاج الفعلي		الطاقة العاطلة	
		القيمة	(%)	القيمة	(%)
٢٠١٠	٧٠٩٨.١	٥٧٩٢.٣	٨١.٦	١٣٠٥.٨	١٨.٤
٢٠١١	٨٩٢٤.٠	٧٢٧٥.٩	٨١.٥	١٦٤٨.١	١٨.٥
٢٠١٢	٨٧٢٣.٦	٧٢٠٣.٠	٨٢.٦	١٥٢٠.٦	١٧.٤
٢٠١٣	٨٣٨١.٠	٧٩٣٧.٣	٩٤.٧	٤٤٣.٦	٥.٣
٢٠١٤	١٠٩٨٩.٩	١٠١٦٨.٢	٩٢.٥	٨٢١.٦	٧.٥
٢٠١٥	٩٧١٦.٠	٨٩٥٥.١	٩٢.٢	٧٦١.٠	٧.٨
٢٠١٦	١٥١٩٢.٧	١٢١٥١.٩	٨٠.٠	٣٠٤٠.٨	٢٠.٠
٢٠١٧	٧٢٢٣٠	٥١٨٥٥	٧١	٢٠٣٧٤	٢٨.٢
٢٠١٨	١٨.٦٩	١٨.٦٩	١٠٠	صفر	صفر
٢٠١٩	٣٤.٩٦	٢٣.٣١	٦٧	١١.٦٥	٣٣

المصدر: إعداد الباحث اعتمادًا على البيانات المتاحة لدى الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء:

- النشرة السنوية لإحصاء للإنتاج الفعلي والطاقة العاطلة والمخزون من الإنتاج التام للأنشطة الصناعية بمنشآت القطاع لخاص، أعداد مختلفة.
- النشرة السنوية لإحصاء الإنتاج الفعلي والطاقة العاطلة والمخزون من الإنتاج التام للأنشطة الصناعية بمنشآت القطاع العام/ الأعمال العام، أعداد مختلفة.

ملحوظة:

- بيانات القطاع العام/ الأعمال العام تنتهي في يونيو من كل عام، أما بيانات القطاع فتبدأ من أول يناير إلى آخر ديسمبر.
- بيانات ٢٠١٧ هي أحدث بيانات متاحة للقطاع الخاص وفقًا النشرة السنوية لإحصاء الإنتاج الفعلي والطاقة العاطلة والمخزون من الإنتاج التام للأنشطة الصناعية بمنشآت القطاع الخاص، إصدار ديسمبر ٢٠١٢.
- بيانات ٢٠١٨ و ٢٠١٩ تخص القطاع العام/ الأعمال العام فقط، أما بيانات القطاع الخاص لهذين العامين فهي غير متاحة.
- بيانات ٢٠١٩ هي أحدث بيانات متاحة وفقًا للشرة السنوية لإحصاء الإنتاج الفعلي والطاقة العاطلة والمخزون من الإنتاج التام للأنشطة الصناعية بمنشآت القطاع العام/ الأعمال العام، إصدار نوفمبر ٢٠٢١.

٢-١-٤ الوضع الخارجي لصناعة الملابس الجاهزة في مصر خلال الفترة (٢٠١٠-٢٠٢٠):

يتعرض هذا الجزء لتحليل تطور التجارة الخارجية (صادرات وواردات) للملابس الجاهزة في مصر ووضع الميزان التجاري للملابس الجاهزة والميزان السلعي للمواد النسيجية ومصنوعاتها ومعدلات التعريفة الجمركية المطبقة والمربوطة للمنسوجات والملابس الجاهزة. خلال الفترة (٢٠١٠-٢٠٢٠)، وذلك للوقوف على أهم العوامل والأسباب التي تؤثر علي تنافسية هذه الصناعة.

٢-١-٤-١ الأهمية النسبية لصادرات الملابس الجاهزة من إجمالي صادرات الصناعة التحويلية في مصر خلال الفترة (٢٠١٠-٢٠٢٠):

يتضح من الجدول رقم (٢-٤) أن صادرات الصناعة التحويلية ككل قد تراوحت ما بين نحو ١١ مليار دولار كحد أدنى ونحو ١٤ مليار دولار كحد أقصى خلال الفترة (٢٠١٠-٢٠٢٠). أما صادرات الملابس الجاهزة فتراوحت ما بين ١.٣ مليار دولار كحد أدنى، ولم تتعد ١.٧ مليار دولار كحد أقصى خلال نفس الفترة. حيث استقرت هذه الصادرات عند نحو ١.٣ مليار دولار خلال الفترة (٢٠١٠-٢٠١٥) باستثناء عام ٢٠١١ (١.٦ مليار دولار)، وارتفعت بعد ذلك إلى ١.٧ عام ٢٠١٩، **وعاودت الانخفاض إلى ١.٤ مليار دولار عام ٢٠٢٠ بسبب تداعيات جائحة كورونا.**

وتجدر الإشارة إلى أن **صادرات الملابس الجاهزة** قد سجلت ٢ مليار دولار في عام ٢٠٢١ بنسبة ارتفاع ٤٢.٨% مقارنة بعام ٢٠٢٠. ويرجع ذلك للجهد الكبير في رفع الإنتاجية للمصانع، وتقليل المصروفات مما أدى إلى تحسين المنافسة السعرية للملابس الجاهزة المصرية، وبالرغم من هذه الزيادة إلا أن مصر في مركز متأخر مقارنة بصادرات **تركيا وتونس** من الملابس الجاهزة، والتي تصل إلى ٣٠ مليار دولار في عام ٢٠٢١. وهناك تعاون بين كافة الوزارات المعنية لتذليل كافة العقبات أمام **المصدرين** (هيئة التنمية الصناعية – والرقابة على الصادرات – ووزارة التجارة والصناعة ..الخ) (**لويس، ٢٠٢٢**). كما ساهمت جمعية المصدرين المصريين في تنمية صادرات صناعة الملابس الجاهزة من خلال وضع خطة تسويقية والعمل علي زيادة عدد المصدرين بنحو ٢٣ مصدر في عام ٢٠٢١ مقارنة بعام ٢٠٢٠ وتنفيذ كثير من الدورات التدريبية (٥ دورات تدريبية في عام ٢٠٢١) وتتراوح مدة الدورة من شهر إلى ٣ شهور(**الميقاتي، ٢٠٢٢**).

وبصفة عامة يمكن القول بأنه منذ تعويم سعر صرف الجنيه في نوفمبر ٢٠١٦، كان من المفترض أن يقابل ذلك مضاعفة في حجم الصادرات، ولكن الزيادة محدودة جدًا خاصة أن نحو ٦٠ % من مستلزمات صناعة الملابس مستوردة من الخارج، وهو ما ضاعف أسعار مستلزمات الإنتاج، وبالتالي انعكس على أسعار المنتج

النهائي، كما أن نحو ٤٠% من المصدرين خرجوا من التصدير خلال ٤ سنوات فقط، بسبب التعثر أو التعامل مع البنوك، وعدم تمكنهم من تحديث الماكينات **(جريدة الأهرام،٢٠١٩)** .

جدول (٢-٤)
الأهمية النسبية لصادرات الملابس الجاهزة من إجمالي صادرات الصناعة التحويلية خلال الفترة (٢٠١٠-٢٠٢٠).

(القيمة: مليار دولار)

	صادرات الصناعة التحويلية	صادرات الملابس الجاهزة	النصيب من صادرات الصناعة التحويلية
٢٠١٠	١٠.٩٧	١.٢٨	١١.٦
٢٠١١	١٣.٤٥	١.٥٥	١١.٥
٢٠١٢	١٢.٧٨	١.٢٦	٩.٨
٢٠١٣	١٣.٥٩	١.٣٧	١٠.٠
٢٠١٤	١٣.٤٤	١.٢٩	٩.٦
٢٠١٥	١١.٢٩	١.٣٥	١٢.٠
٢٠١٦	١١.١٢	١.٢٨	١١.٥
٢٠١٧	١٣.٠٦	١.٤٦	١١.٢
٢٠١٨	١٤.٠٧	١.٦٢	١١.٥
٢٠١٩	١٣.٨٣	١.٧٠	١٢.٣
٢٠٢٠	١٢.٨٣	١.٣٦	١٠.٦

المصدر: إعداد الباحث اعتمادًا على البيانات المتاحة لدى

- قاعدة بيانات منظمة التجارة العالمية

http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBStatProgramHome.aspx?Language=E

٢-١-٤-٢ الميزان التجاري للملابس الجاهزة في مصر :

يتضح من **الجدول رقم (٢-٥)** أن الميزان التجاري للملابس الجاهزة، كان يحقق فائضًا خلال الفترة (٢٠١٠-٢٠٢٠)، تراوح هذا الفائض ما بين ١٣٠ مليون دولار كحد أدنى ونحو ١.٢ مليار دولار كحد أقصى خلال هذه الفترة، حيث بلغ هذا الفائض نحو ٦٦٩ مليون دولار عام ٢٠١٠، وارتفع إلى مليار دولار عام ٢٠١١، ثم انخفض إلى ١٣٠ مليون دولار عام ٢٠١٥ إلا أنه واصل الارتفاع التدريجي بعد عام ٢٠١٥ ليصل إلى ١.٢ مليار دولار في ٢٠١٩ ثم عاود الانخفاض إلى ٩٩٠ مليون دولار في عام ٢٠٢٠ بسبب تداعيات جائحة كورونا. وفقًا لنفس التفسير المقدم من قبل.

ويمكن تفسير زيادة صادرات الملابس الجاهزة عن وارداتها خلال الفترة محل الدراسة بالعوامل التالية:

- إن **بروتوكول "المناطق الصناعية المؤهلة (QIZ)** قد مكن مصر من زيادة صادراتها من الملابس الجاهزة والمنسوجات إلى الولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة (١٩٩٥- ٢٠١٩)، حيث بلغ إجمالي صادرات

مصر إلى الولايات المتحدة الأمريكية في إطار هذا البروتوكول نحو ١٢.٣ مليار دولار خلال هذه الفترة.[١] كما استثمرت ٤٩ شركة أمريكية في مصر خلال هذه الفترة. وتأتي مصر في المرتبة رقم ٢٠ في قائمة أكبر الدول المصدرة للسوق الأمريكي في منتجات الملابس الجاهزة بإجمالي مليار و١٥ مليون دولار خلال عام ٢٠١٩، وتحتل مصر المرتبة الرابعة كأكبر مصدر للبنطلونات للسوق الأمريكي حيث تستورد الولايات المتحدة الأمريكية سنويًا ملابس جاهزة ومنسوجات بإجمالي ١٥ مليار دولار **(وزارة الصناعة والتجارة)** إلا أن صادرات الملابس ضمن هذا البروتوكول تشهد تراجعًا ملحوظًا خلال الفترة الحالية، بسبب هبوط الطلب الخارجي نتيجة تفشي فيروس كورونا.[٢]

- إن **مصر** تتمتع بميزة نسبية ظاهرة في الملابس الجاهزة ذات المواصفات المرتفعة، ولها أسواقها العالمية، التي يرتفع طلبها على هذه الملابس (ولاسيما الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية).
- إن **ارتفاع متوسط التعريفة الجمركية** المطبقة على واردات الملابس الجاهزة واقترابها من التعريفة المربوطة، قد يفسر انخفاض الواردات من الملابس الجاهزة، فعلى سبيل المثال بلغت التعريفة المطبقة على الملابس الجاهزة نحو ٣٨.٤% أما المربوطة ٤٠% في عام ٢٠١٩ (كما سيتضح في الجزء التالي من هذا الفصل).
- أما عن شكوى أصحاب مصانع الملابس الجاهزة في مصر من إغراق السوق المصري بالملابس الجاهزة الواردة من الصين وتركيا وغيرها، فيمكن تفسيره بأن هناك كميات كبيرة من هذه الملابس تدخل مصر عن طريق التهريب(وفقاً لشكوى المنشآت المحلية العاملة في هذه الصناعة)، كما أن نوعيات هذه الملابس تندرج

---

(١) بروتوكول "المناطق الصناعية المؤهلة أبرمته مصر والولايات المتحدة وإسرائيل في ديسمبر ٢٠٠٤، ودخل حيز التنفيذ في مطلع عام ٢٠٠٥. وينص على السماح للمنتجات المصرية بالدخول للأسواق الأمريكية دون جمارك، شرط أن يكون المكون الإسرائيلي من المواد الخام الداخلة في صناعة هذه المنتجات ١١.٥%، وانخفضت النسبة إلى ١٠.٥% في عام ٢٠٠٧، وتعفى الشركات الواقعة داخل تلك المناطق من الضرائب عند النفاذ إلي أسواق الولايات المتحدة الأمريكية، وذلك بشرط استيفاء هذه المنتجات لنسبة مدخل الإنتاج الإسرائيلي (١٠.٥%)، وبدأت المناطق الصناعية المؤهلة وفي أوائل عام ٢٠٠٥، في ٧ مواقع صناعية محددة في مصر. حيث بدأت أوليًا بـ٣٩٧ شركة صناعية في هذه المواقع السبع، ثم قامت المناطق الصناعية المؤهلة بالتوسع سريعًا لتشمل أكثر من ١٥ منطقة صناعية محددة حاليًا بأكثر من ألف شركة مؤهلة (١١٠٤ شركة في أكتوبر ٢٠٢١). كما تحقق تقدم أكبر كل ربع سنوي يصل إلى أكثر من مليار دولار من الإيرادات السنوية .. لمزيد من التفصيل انظر: وزارة التجارة والصناعة، قطاع الاتفاقات التجارية، متاح على الرابط التالي:
http://www.qizegypt.gov.eg/Page/Overview

(٢) تصريح د. هالة السعيد، وزيرة التخطيط والتنمية الاقتصادية " تراجع صادرات مصر من الملابس الجاهزة ضمن اتفاق الكويز لانخفاض الطلب الخارجي بسبب كورونا" ، جريدة اليوم السابع، بتاريخ ٢٦ من أبريل ٢٠٢٠.
https://www.youm٧.com/story/٢٠٢٠/٤/٢٦.

تحت مسمى "الملابس الشعبية أو البالة" بدرجة أكبر من الملابس ذات المواصفات القطنية والتصميمية العالية "البرندات".

جدول رقم (٢-٥)

الميزان التجاري للملابس الجاهزة في مصر خلال الفترة (٢٠١٠-٢٠٢٠)

(القيمة: مليون دولار أمريكي)

البيان	الميزان التجاري للملابس الجاهزة		
	الواردات	الصادرات	فائض/ عجز
٢٠١٠	٦٠٨	١٢٧٧	٦٦٩
٢٠١١	٤١٥	١٥٥٣	١١٣٨
٢٠١٢	٤٥٢	١٢٥٨	٨٠٦
٢٠١٣	٥٣٠	١٣٦٥	٨٣٥
٢٠١٤	٩١٧	١٢٩٢	٣٧٥
٢٠١٥	١٢١٩	١٣٤٩	١٣٠
٢٠١٦	٥٦٦	١,٢٨٤	٧١٨
٢٠١٧	٤٥٧	١,٤٦٣	١٠٠٦
٢٠١٨	٥٦٢	١,٦١٦	١٠٥٤
٢٠١٩	٥٤٣	١,٧٠٤	١١٦١
٢٠٢٠	٣٦٧	١,٣٥٧	٩٩٠

المصدر: إعداد الباحث اعتمادًا على البيانات المتاحة لدى قاعدة بيانات منظمة التجارة العالمية.

- http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBStatProgramHome.aspx?Language=E

٢-١-٤-٣ الميزان السلعي للمواد النسيجية ومصنوعاتها في مصر:

ووفقًا للبيانات التفصيلية الحديثة للميزان السلعي للمواد النسيجية ومصنوعاتها في عام ٢٠١٩/٢٠١٨، يتضح من الجدول رقم (٢- ٦)، أن واردات مصر من القطن الخام قد بلغت نحو ١٧٠.٨ مليون دولار في مقابل ١١٢.٩ مليون صادرات. كما بلغت الواردات من خيوط القطن نحو ١٧٤.٦ مليون دولار في مقابل ٥٧.٣ مليار فقط صادرات. أما الواردات من الألياف التركيبية الاصطناعية فقد بلغت ١٢٤٨.٨ مليار دولار مقابل نحو ٥٩.١ مليار دولار صادرات. وبالتالي حقق الميزان السلعي للمواد النسيجية ومصنوعاتها عجزًا قدر بنحو (٧٨٠.٤) مليار دولار في عام ٢٠١٩/٢٠١٨.

جدول رقم (٢-٦)
الميزان السلعي للمواد النسيجية ومصنوعاتها ٢٠١٨/٢٠١٩

(القيمة: مليون دولار)

البيان	الواردات	الصادرات	الفائض/ العجز
منسوجات قطنية	٤٧٢.٦	١٠٠١.٣	٥٢٨.٧
خيوط القطن	١٧٤.٦	٥٧.٣	-١١٧.٣
قطن خام	١٧٠.٨	١١٢.٩	-٥٧.٩
ألياف تركيبية اصطناعية	١٢٤٨.٨	٥٩.١	-١١٨٩.٧
سجاد وأغطية أرضيات من المواد النسيجية	٧٣.١	٢١٩.٧	١٤٦.٦
ألبسة وتوابع ألبسة	٦٥٦.٣	٨٩٤.٠	٢٣٧.٧
إجمالي الميزان السلعي	٣٢٤٠.١	٢٤٥٩.٧	-٧٨٠.٤

المصدر: البنك المركزى المصري(٢٠١٩)، "النشرة الإحصائية الشهرية"، العدد رقم ٢٧٣، ديسمبر، ص ٨٩.

أما عن وضع الميزان السلعي للمواد النسيجية ومصنوعاتها ٢٠٢٠/٢٠١٩ فيتضح من الجدول رقم (٢-٧) وجود عجز في كل من خيوط القطن بنحو ١٠٧.٧ مليون دولار، وفي القطن الخام بنحو ٤٧.٥ مليون دولار، وفي الألياف التركيبية الصناعية بنحو ١.٢ مليار دولار، وبالتالى حقق الميزان السلعي للمواد النسيجية ومصنوعاتها عجزًا قدر بنحو (١.٣) مليار دولار في هذا العام (٢٠٢٠/٢٠١٩).

جدول رقم (٢-٧)
الميزان السلعي للمواد النسيجية ومصنوعاتها ٢٠٢٠/٢٠١٩

(القيمة: مليون دولار)

البيان	الواردات	الصادرات	الفائض/ العجز
منسوجات قطنية	٥٣٧.٤	٨٤٦.٦	٣٠٩.٢
خيوط القطن	١٣٨.٠	٣٠.٣	-١٠٧.٧
قطن خام	١٣٩.٣	٩١.٨	-٤٧.٥
ألياف تركيبية اصطناعية	١٣٢٥.٦	٧٨.٩	-١٢٤٦.٧
سجاد وأغطية أرضيات من المواد النسيجية	٨٤.٩	٢٢٢.٣	١٣٧.٤
ألبسة وتوابع ألبسة	٨٠٩.٦	٩١٣.٦	١٠٤.٠
إجمالي الميزان السلعي	٣٥٤٧.٥	٢٢٩٣.٥	-١٢٥٤.٠

المصدر: البنك المركزى المصري(٢٠٢١)، "النشرة الإحصائية الشهرية"، العدد رقم ٢٩٥، أكتوبر، ص ٨٩.

وتجدر الإشارة إلى أن تزايد عجز الميزان السلعي للمواد النسيجية ومصنوعاتها ٢٠٢٠/٢٠١٩ مقارنة بعام ٢٠١٩/٢٠١٨ يرجع إلى تداعيات أزمة كورونا، حيث ترتبط صناعة الملابس الجاهزة في مصر ارتباطًا وثيقًا بالعالم الخارجي.

ولمعرفة كيف تأثرت سلسلة قيمة هذه الصناعة بأزمة كورونا، قد يكون من المفيد إلقاء الضوء علي التوزيع الجغرافي لكل من الواردات المصرية من مستلزمات الإنتاج (حيث تمثل هذه المستلزمات ولا سيما الغزل والقماش نحو ٦٠% من قيمة المنتج النهائي)، فمن واقع بيانات الجدول الآتي رقم (٢-٨) نجد أن أزمة فيروس كورونا قد أثرت بعنف على أسواق مستلزمات الإنتاج لصناعة الملابس الجاهزة في مصر وبالتالى تأثرت سلسلة قيمة هذه الصناعة بأزمة كورونا.

جدول رقم (٢-٨)
أكبر خمس دول تستورد منها مصر الغزول والأقمشة في عام ٢٠٢٠

الدولة	نصيبها من الواردات المصرية من الغزول والأقمشة
الصين	**%٥٠**
الهند	**%١١**
تركيا	**%٩**
إندونيسيا	**%٤**
الولايات المتحدة الأمريكية	**%٣**

المصدر: المركز المصري للدراسات الاقتصادية، (٢٠٢٠)، "صناعات تكافح للبقاء: الملابس الجاهزة والمفروشات المنزلية"، رأي في أزمة، العدد (١١)، أبريل ٢٠٢٠، ص ٥.

وبناءً على ما سبق، يمكن القول أن تخفيض هيكل التعريفة الجمركية من خلال التعديلات التي أجريت عليه خلال الفترة (٢٠٠٥-٢٠٢٠)، قد أدى إلى زيادة الواردات من المواد النسيجية ومصنوعاتها بدرجة تفوق صادرتها، وبالتالي فإن هيكل التعريفة الجمركية الحالي لا يوفر الحماية الحقيقية لقطاع الغزل والنسيج والملابس الجاهزة في مصر.[١]

(١) حيث عانت مصانع المنسوجات والملابس الجاهزة في السنوات الأخيرة من غزو المنتجات النسيجية (ولاسيما الصينية والتركية) للأسواق المصرية بأسعار شديدة التنافسية، مما أدى إلى إلحاق الضرر بإنتاج هذه المصانع للسوق المحلي، وأدى إلى تقلص حجم الإنتاج وإفلاس العديد منها وإغلاقها.

ومن ثم يثار التساؤل الآتي: هل هناك إمكانية لرفع معدلات التعريفة الجمركية المطبقة إلى مستوى المعدلات المربوطة على واردات منتجات الغزل والنسيج والملابس الجاهزة أو اتخاذ تدابير أو إجراءات أخرى للحد من هذه الواردات؟

وسيتم الإجابة على هذا التساؤل على النحو الآتي:

٢-١-٤-٤ مدى امكانية رفع معدلات التعريفة الجمركية:

يوضح الجدول رقم (٢-٩) متوسطات التعريفة الجمركية المطبقة والمربوطة للمنسوجات والملابس الجاهزة في مصر في عام ٢٠١٩، ويتضح من الجدول وجود فرق بين التعريفة المطبقة والتعريفة المربوطة، حيث بلغت التعريفة المطبقة على المنتجات النسيجية ١١.٥% أما التعريفة المربوطة فتصل إلى ٢٧.٧%، وبالنسبة للملابس الجاهزة فيلاحظ أن التعريفة المطبقة تقترب من التعريفة المربوطة (المطبقة ٣٨.٤% والمربوطة ٤٠%)، كما يلاحظ اقتراب التعريفة المطبقة على واردات القطن الخام من التعريفة المربوطة (المطبقة ٤% والمربوطة ٥%).

جدول رقم (٢-٩)

متوسطات التعريفة الجمركية المطبقة والمربوطة للمنسوجات والملابس الجاهزة في مصر

في عام ٢٠١٩

البيان	متوسط التعريفة النهائية المربوطة%	متوسط التعريفة النهائية المطبقة %
المنسوجات	٢٧.٧	١١.٥
الملابس الجاهزة	٤٠	٣٨.٤
قطن	٥	٤

المصدر:

- World Trade Organization (٢٠١٩). Egypt Tariff Profile, Webpage: http://start.Wto.org./TariffProfile/WSDBTariffPFView.aspx?Language-E&Country-EG

كما يتضح من الجدول السابق وجود فرق بين ما هو مطبق وما هو مربوط ولا سيما المنتجات النسيجية، مما يعني أنه من الناحية النظرية يمكن رفع متوسط التعريفة الجمركية المطبق إلى مستوى التعريفة المربوط دون أن تخل مصر بالتزاماتها تجاه منظمة التجارة العالمية، وهذا الأمر يحتاج فقط إلى تمرير قانون ويكون قابلاً للتطبيق فورًا.

ولكن ليس من المتوقع أن يحد هذا الإجراء من الواردات المتزايدة، وذلك بسبب عدم إمكانية تطبيقه على السلع المستوردة من دول ترتبط معها مصر باتفاقات تجارية إقليمية[١]. بالإضافة إلى اقتراب التعريفة المطبقة من التعريفة المربوطة على واردات كل من الملابس الجاهزة والقطن الخام (كما سبق الإشارة)، ومن ثم تصبح نسبة الاستفادة من رفع معدلات التعريفة المطبقة إلى المربوطة ضعيفة (لارتباط مصر باتفاقيات تجارية على نطاق واسع من دول العالم)، وبذلك تكون الاستفادة هنا مربوطة بحجم الاستيراد من الدول التي لا ترتبط معها مصر بمثل هذه الاتفاقيات.

كما أنه في حالة تطبيق هذا الإجراء، فإن المستوى العام للأسعار سيرتفع في السوق المحلية، وتتزايد معدلات التضخم، ومن ثم فإن تطبيق هذا الإجراء سيكون في صالح المنتج، وفي غير صالح المستهلك.

وبناءً على ما سبق يمكن القول بأن رفع معدلات التعريفة الجمركية المطبقة إلى مستوى التعريفة المربوط قد لا يسهم بشكل فعال في الحد من الواردات المغرقة لقطاع المنسوجات والملابس الجاهزة.

٢-١-٤-٥ مدى إمكانية تطبيق تدابير أو إجراءات أخرى للحد من الواردات المصرية من المنسوجات والملابس الجاهزة:

يمكن للحكومة المصرية استخدام تدابير حمائية أخرى لتدعيم قطاع المنسوجات والملابس الجاهزة بخلاف رفع معدلات التعريفة الجمركية المطبقة إلى المعدلات المربوطة، ومن هذه التدابير: الدعم الحكومي والحزم التحفيزية Government Subsidies and Support Packages، وكذلك رسوم مكافحة الإغراق والرسوم التعويضية لمنع الممارسات التجارية الضارة من دول بعينها، وبشكل لا يتعارض مع التزامات مصر تجاه كل من منظمة التجارة العالمية، والاتفاقات التجارية الثنائية والإقليمية لمصر.

وتتسم إجراءات فرض رسوم مكافحة الإغراق والرسوم التعويضية وكذلك الرسوم الوقائية بسرعة التطبيق، إذ إنها تتطلب فقط قرارًا وزاريًا، ويمكن تطبيقها على الواردات من جميع الشركاء التجاريين، وسواء رسوم مكافحة الإغراق أو الرسوم التعويضية تتطلب إثبات وجود إغراق أو دعم للتصدير مقدم من قبل الدول المغرقة، كما أنه يوجد عدد من الشروط المطلوبة لتحريك الدعوى الخاصة بمكافحة الإغراق أو الدعم **(موسى، ٢٠١٢)**.

---

(١) ترتبط مصر باتفاقات تجارة إقليمية كثيرة منها: (اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى GAFTA، واتفاقية الشراكة المصرية الأوروبية، واتفاقية منطقة التجارة الحرة الإفريقية الثلاثية، واتفاقية أغادير)، وغير ذلك من الاتفاقيات الثنائية مع كثير من دول العالم.

وتجدر الإشارة إلى أن هناك حالات تم فيها فرض رسوم وقائية تتعلق بالواردات غير المبررة من السلع النسيجية على النحو الآتي: (وزارة التجارة والصناعة، قطاع الاتفاقات التجارية، ٢٠١٨)

- القرار الوزاري رقم ٧٢١ لسنة ٢٠٠٨، والمتعلق بفرض رسوم وقائية على البطاطين المصنوعة من الألياف التركيبية، والواردة من كل دول العالم (باستثناء كل من السعودية والأردن حيث تم تحديد حصة سنوية لكل منهما)، وتم فرض رسوم وقائية متدرجة على أساس القيمة CIF لمدة ثلاث سنوات بداية من ٢٧ من أغسطس ٢٠٠٨ (٢٢ جنيه/كيلو جرام للسنة الأولى، و٢٠جنيه /كيلو جرام للسنة الثانية، و١٨جنيه/كيلو جرام للسنة الثالثة).
- القرار الوزاري رقم ٢٠ لسنة ٢٠٠٩، والمتعلق بفرض رسوم وقائية على الأقمشة المنسوجة القطنية والمخلوطة، والواردة من كل دول العالم، وذلك بداية من ٢٠٠٩/١/١٥، بقيمة ٢٥% من القيمة CIF ولمدة عام، وبما لا يقل عن دولار أمريكى/كيلو جرام. وتم إيقاف هذه الرسوم بالقرار رقم ٣٣٦ لسنة ٢٠٠٩.
- القرار الوزاري رقم ١٩ لسنة ٢٠٠٩، والمتعلق بفرض رسوم وقائية على الغزول القطنية والمخلوطة (عدا خيوط الحياكة)، والواردة من كل دول العالم، وذلك بدايةً من ٢٠٠٩/١/١٥ ولمدة عام، بقيمة ٢٥% من القيمة CIF، وبما لا يقل عن نصف دولار أمريكى/كيلو جرام. وتم إيقاف هذه الرسوم بالقرار رقم ٣٣١ لسنة ٢٠٠٩.
- القرار الوزاري رقم ٥٨٩ لسنة ٢٠١٢، والمتعلق بفرض رسوم وقائية على الغزول القطنية والقطنية المخلوطة الواردة من تركيا، وذلك بداية من ٢٠١٢/٧/١٨ ولمدة ثلاثة سنوات، بقيمة (٣.٠٤٨جنيه/كيلو جرام للسنة الأولى، و٣.٠١٣ جنيه/كيلو جرام للسنة الثانية و٢جنيه/كيلو جرام للسنة الثالثة). **(جريدة الوقائع المصرية، ٢٠٢١).**

٢-١-٤-٦ فرص استفادة صناعة الملابس الجاهزة من أزمات التوريد الحالية بأسواق التصدير التقليدية:

منحت المتغيرات الدولية في الأسواق التصديرية الرئيسية بقطاع الملابس والمفروشات المصانع التصديرية المصرية فرصة قوية للنمو بحجم أعمالها وزياد تنافسيتها في الأسواق التصديرية. حيث أدت أزمة الطاقة في الصين إلى خفض طاقات التصنيع في مصانعها، حيث تعمل ٣ أيام فقط نتيجة لقرارات خفض توريدات الكهرباء، وبالتالي تراجع الكميات الموردة للعالم، كما أدت أزمة انهيار الليرة التركية إلى ارتفاع تكلفة الإنتاج لديها وزيادة أسعار التصدير، أما بالنسبة لدول شرق آسيا وبنجلاديش فقد ارتفعت تكلفة التصدير منها إلى الأسواق الاستهلاكية الرئيسة في الولايات المتحدة وأوروبا نتيجة لارتفاع أسعار الشحن التي تضاعفت عدة مرات، وأخيرًا إثيوبيا نتيجة لضعف البنية التصنيعية والقلاقل والمشكلات السياسية.

وتتلقى **المصانع المحلية** طلبات تصدير واسعة من جانب المشترين الدوليين، وحاليًا تعمل كل المصانع التصديرية بكامل طاقاتها الإنتاجية، بل ضاعفت ورديات العمل لتغطية التعاقدات المطلوبة، حيث إن الموقع الجغرافي المميز لمصر يجعلها الأقل تكلفة في الشحن عن مثيلاتها من الدول المنافسة. (عبدالسلام ،٢٠٢١).

كما وقعت **غرفة صناعات الملابس الجاهزة والمفروشات باتحاد الصناعات** اتفاقًا مع برنامج «ترايد»، بالتعاون مع الوكالة الأمريكية للتنمية، لتأهيل المصانع المحلية لاشتراطات التصدير خارجيًا، ما يسهم في زيادة الصادرات المصرية من الملابس والمنسوجات بنحو ٣٠٠ مليون دولار سنويًا. وتصل مدة البرنامج إلى خمس سنوات، ويستهدف تأهيل ٥٠ مصنعًا في كل عام، ليصل عدد المصانع المؤهلة بنهاية مدة البرنامج إلى ٢٥٠ مصنعًا، علمًا بأن عدد المصانع المسجلة في المجلس التصديرى للملابس الجاهزة حاليًا لا يتجاوز عددها ٣٥٦ مصنعًا فقط. وبانتهاء مدة تنفيذ البرنامج المستهدف ترتفع الصادرات بقيمة ١.٥ مليار دولار، وكان يتوقع (في نوفمبر ٢٠٢١) أن تصل قيمة صادرات الملابس الجاهزة في مصر نحو ٢ مليار دولار بانتهاء عام ٢٠٢١، وأن تصل إلى ٣.٥ مليار دولار سنويًا بعد خمس سنوات.

المبحث الثاني

٢-٢ المشكلات والتحديات التي تواجه صناعة الملابس الجاهزة في مصر

يهتم هذا المبحث باستعراض أهم المشكلات وتحليلها، والمعوقات الداخلية التي تعاني منها هذه الصناعة، وكذلك المشكلات الخارجية الناتجة عن المنافسة الشرسة في السوق العالمي، وفتح باب الاستيراد الذي أدى إلى إغراق السوق المصرية من المنسوجات والملابس الجاهزة. ويختتم الفصل بتقديم مقترحات للحد من هذه المشكلات والتحديات وكيفية والارتقاء بالقدرة التنافسية لهذه الصناعة.

٢-٢-١ ضعف التكامل الرأسي لسلسلة القيمة لهذه الصناعة:

تعاني المراحل الأولى لسلسلة القيمة لهذه الصناعة upstream من اختناقات ولا سيما الأجزاء المتعلقة بالنسيج وصناعة الإكسسوار والطباعة والصباغة، والاعتماد الكبير على استيراد الغزل والنسيج (حيث يتم استخدام القطن طويل التيلة ELS المحلي فقط في حصة من ملاءات الأسرة المصنعة محليًا والمناشف والملابس الراقية)، وقد يفسر ذلك ضعف القيمة المضافة لهذه الصناعة، حيث يتم استيراد المواد الخام وأهمها الغزول، والقطن قصير ومتوسط التيلة. (**Grumiller, Jan; Raza, Werner G.; Grohs, Hannes,** ٢٠٢٠).

وبصفة عامة يمكن القول بأن **الغزل والمنسوجات والصباغة** لا تزال أكثر حلقات الإنتاج ضعفًا، وعلى الرغم من تاريخها الطويل لم تلحق تلك الصناعة بركب التطوير، حيث توقفت المصانع عند إنتاج الغزول التقليدية

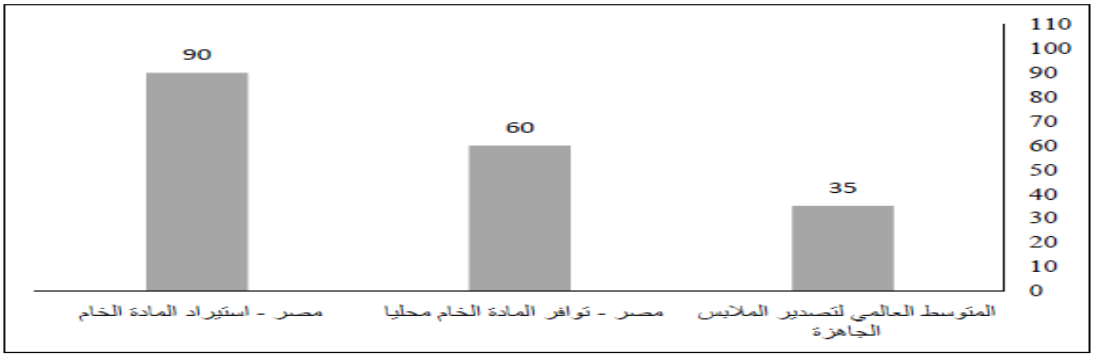
فقط، على الرغم من أن العالم قد شهد طفرة بأنواع ودرجات وأصناف لا حصر لها وبنسب خلط مختلفة، تسمح للمُصنع النهائي أن يبتكر تصميمات وموديلات بأشكال تتماشى مع خطوط الموضة العالمية، وتحقق في الوقت نفسه أعلى مستويات الراحة للمستهلك وبسعر مناسب، كل ما سبق يدفع مصنعي الملابس الجاهزة إلى استيراد المنسوجات من الخارج وعدم الاعتماد على المحلي) الأمر الذي يعرض صناعة الملابس المحلية لضغوط شديدة نتيجة للمنافسة غير العادلة مع المنتجات المستوردة من تركيا والصين، ولكى تستطيع الصناعة المحلية المنافسة، فالأمر يتطلب توافر مستلزمات إنتاج بجودة عالية وسعر منافس وتفتقد مصر لهذين العنصرين في صناعة المنسوجات، فالمنسوجات والأقمشة جودتها منخفضة، وغير مواكبة للموضة العالمية، وسعرها مرتفع، بالإضافة إلى أن نسبة العيوب في خامات الأقمشة مرتفعة تصل إلى ١٠٪، وتعد مصر من أفقر دول العالم في نوعيات الغزول التي يتم إنتاجها. (**عبدالسلام، ٢٠٢١**).

وتجدر الإشارة إلى أن **شركة Egyptian Cotton Hub** تبذل جهودًا في تنمية استخدام القطن المصري في صناعة الملابس الجاهزة في مصر، وتوفير الغزل والقماش المحلي بدلاً من الاستيراد من الخارج. ويعظم هذا من القيمة المضافة نتيجة لاندماج مصر في سلاسل القيمة العالمية، والاعتماد علي المنتجات المحلية، وكذلك تتولى عمليات التجارة والبيع والتسويق لمنتجات الشركات التابعة للشركة القابضة للقطن والغزل والنسيج والملابس، وبالتالي تحسين أساليب البيع والتسويق وتطويرها للمنافسة محليًا وكذلك التواجد بقوة في الأسواق العالمية، كما تسعى الشركة لتركيب ماكينات جديدة للشركات التابعة لقطاع الأعمال العام العاملة في صناعة المنسوجات بداية من شهر سبتمبر ٢٠٢٢. (**رأفت، ٢٠٢٢**).

٢-٢-٢ <u>صعوبة إجراءات التخليص الجمركي وتعقدها:</u>

تضمنت شكاوى **المجلس التصديري للملابس الجاهزة في مصر** تعقد إجراءات التخليص الجمركي للشحنات الواردة من مستلزمات الإنتاج بالموانئ والمنافذ الجمركية، مما يؤثر على سرعة الوفاء بعقود التصدير وفرض غرامات من قبل المستوردين، الأمر الذي سيؤثر على سمعة المصانع ومصداقيتها وتحول الاستيراد من مصر إلى كثير من الدول المنافسة.

ويوضح الشكل رقم (٢-١) أن الوقت المستغرق لتلبية الطلبات الخارجية للملابس الجاهزة يصل إلى ٩٠ يومًا في حالة استيراد المادة الخام من الخارج مقابل ٦٠ يومًا فقط في حالة توفر المادة الخام محليًا، في حين أن المتوسط العالمي لتصدير الملابس الجاهزة ٣٥ يومًا.



المصدر: المركز المصري للدراسات الاقتصادية، (٢٠٢١)، "صناعة الملابس الجاهزة والمفروشات في مصر: مقترحات محددة لمواجهة مشكلات الصناعة في ضوء الوضع التنافسي العالمي، ورقة عمل رقم (٢٠١٨)، يونيو ٢٠٢١، ص ٣٣.

شكل رقم (٢-١)
الوقت بين تلقي الطلب وتسليمة في مصر (يوم) Lead Time

٢-٢-٣ ارتفاع تكلفة العمالة ومحدودية العمالة الماهرة:

لا تمثل الأجور (في حد ذاتها) مشكلة رئيسة تعوق تقدم صناعة الملابس الجاهزة في مصر، ومع ذلك، من الناحية النسبية، فإن الأجور في مصر لم تعد الأرخص مقارنة بمنافسيها. فعلى سبيل المثال، ترتفع أجور العمالة في مصر مقارنة بإثيوبيا، وهي إحدى أقل الدول على الإطلاق من حيث تكلفة العمالة، وهذه الميزة دفعت الصين إلى الاستثمار في صناعة المنسوجات الإثيوبية بكثافة من خلال مجموعة من المناطق الصناعية المتخصصة أشهرها مجمع أواسا الذي يوظف ٦٠ ألف شخص. إلا إن هذا الحد المنخفض جدًّا من الأجور لا يعد مستدام في الأجل المتوسط أو الطويل كونه لا يغطي احتياجات العمالة الأساسية من ناحية، وأنه يقترن بانخفاض الإنتاجية من ناحية أخري. **(المركز المصري للدراسات الاقتصادية، ٢٠٢١).**

وفي السياق نفسه، **تنخفض أجور العاملين في هذه الصناعة في بنجلاديش** بنسبة تتراوح بين ٢٥-٤٠٪ مقارنة بالأجور في مصر، حيث يصل متوسط الأجر الشهري في بنجلاديش ٧٦ دولارًا أمريكيًا بينما تتراوح قيمتها بين ١٠٠ و ١٢٠ دولارًا أمريكيًا في مصر (بأسعار دولار ٢٠١٣). بينما تتزايد الإنتاجية بنسبة ٢٥-٥٠٪ مقارنة بالإنتاجية في مصر، وينطبق الشيء نفسه على منافسين آخرين مثل فيتنام والهند. **(Ghoneim, ((٢٠١٩),.**

وتجدر الإشارة إلى **أن هناك تباينًا واضحًا في البيانات المتعلقة بالأجور في منشآت القطاعين العام والخاص العاملين بصناعة الملابس الجاهزة المصرية** (وفقًا للبيانات المتاحة لدى الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء). وتعود هذه الاختلافات جزئيًا إلى الاختلافات في تصنيف العمالة، فضلاً عن تأثيرات تخفيض قيمة العملة. ومع ذلك، ما يهم هنا هو أن الأجور لا تشكل نسبة كبيرة من هيكل التكاليف ولا تعد عائقًا أمام منشآت القطاع الخاص العاملة في هذه الصناعة (وهذا ليس هو الحال في قطاع المنسوجات المملوك للقطاع

العام حيث الأجور المرتفعة والإنتاجية المنخفضة)، لا سيما أن القيمة المضافة لكل عامل في منشآت القطاع الخاص العاملة في هذه الصناعة كانت في اتجاه تصاعدي، وهذا ليس هو الحال بالنسبة للمنسوجات التي يسيطر عليها القطاع العام، والتي تعاني من العمالة الزائدة. ومع ذلك يتم الالتفاف حول هذا الأمر من خلال إبرام عقود مؤقتة للعاملين في القطاع الخاص يمكن أن تمتد لخمس سنوات قابلة للتجديد.[١]

وينوه الباحث إلى أن المحادثات الأخيرة حول زيادة الحد الأدنى للأجور بشكل عام في أول يوليو ٢٠٢٢ دون إجراءات مصاحبة لتعزيز الإنتاجية ستؤثر سلبًا على الوضع التنافسي لهذه الصناعة، خاصة في ظل تراجع الإنتاجية نتيجة لتكرار المعوقات أمام بيئة العمل في مصر.

٤-٢-٢ <u>ضعف القدرات المحلية في البحث والتطوير (R & D) والتصاميم:</u>

في ظل التنافس بين الدول والشركات في عالم سريع التغير، فقد أصبح من الضروري التركيز على قطاع البحث والتطوير Research and Development (R&D) بهدف مراجعة وتنقيح التصاميم والتكنولوجيا المتوفرة، وزيادة كفاءة عمليات الإنتاج وتحسين المنتجات الحالية وابتكار منتجات جديدة من أجل مواجهة المنافسين ومتابعة التغيرات المستمرة في رغبات المستهلكين.

وتجدر الإشارة إلي أن ضعف القدرات المحلية في البحث والتطوير وعدم حرص معظم المنشآت العاملة في قطاع المنسوجات والملابس الجاهزة في مصر على التوسع في إنشاء وحدات للبحث والتطوير والتصميم بالإضافة إلى عدم الإقبال على الخدمات التي تقدمها الكيانات العالمية كبيرة في هذا الصدد، قد أدى إلى عجز هذه المنشآت عن تحقيق ميزة تنافسية في منتجاتها. فعلي سبيل المثال نجد أن صناعة المنسوجات المصرية تعتمد على إنتاج المنتجات ذات المحتوى المعرفي البسيط وتصديرها، والقيم الدنيا في مؤشر القيمة المضافة في الصناعة (قطن محلوج، وغزول، وأنسجة بسيطة متنوعة)، كما بقيت احتياجات القطاع التكنولوجية (قطع غيار، ومستلزمات الإنتاج، والتصاميم) تستورد من الخارج دون أن تتمكن الصناعات المحلية من توفير هذه الاحتياجات إلا في ما ندر. (**Hamzawy, (٢٠٢١), (Said and Mamdouh,(٢٠١٨),**).

<u>وبناء علي ما سبق</u>، أدى نقص البحث والتطوير (R&D) إلى ضعف مساهمة مصر في سلاسل القيمة الخاصة بصناعة الملابس الجاهزة ولا سيما في المراحل الأولى للسلسلة (كما سبق الإشارة) حيث أدى إلى انخفاض جودة القطن المصري وإنتاجيته مقارنة بمعظم الدول الأفريقية، وذلك بسبب انخفاض ربحية محاصيل القطن وتحول المزارعين إلى المحاصيل الأخرى الأكثر ربحية، مثل قصب السكر.(**Hamzawy, ٢٠٢١**)

---

(١) وفقًا لبعض التقديرات، تشكل الأجور نحو ٨٠٪ من إيرادات المبيعات في المتوسط في القطاع العام ولا تتجاوز ١٠٪ من ايرادات مبيعات القطاع الخاص العامل في هذه الصناعة، لمزيد من التفصيل انظر: – ibid, P.٦.

وبالتالي ترتفع تكلفة القطن الخام المحلي، والغزل والأقمشة في مصر (حيث يشكلون ما يقرب من ١٥ ٪ من إجمالي تكاليف التصنيع) وهذه النسبة أعلي من تلك السائدة في إندونيسيا وتركيا. وبالتالي تلجأ مصانع الملابس الجاهزة إلى استيراد الخيوط والأقمشة القطنية والإكسسوارات من باكستان والهند أرخص من شراء الغزل والأقمشة المحلية إن وجدت. **(Ghoneim, ٢٠١٩).**

٢-٢-٥ <u>تقادم المعدات والآلات وتهالكها:</u>

أدى عدم القدرة على تحديث المعدات والآلات إلى تراجع القدرة التنافسية للمنسوجات والملابس الجاهزة المصرية. بسبب الاعتماد علي التكنولوجيا القديمة، وقد يفسر هذا ارتفاع تكلفة الإنتاج في مصر مقارنة بالدول الأخرى مثل الهند وباكستان والصين. ومن المرجح أن يظل هذا الوضع حتى يتمكن المنتجون المصريون من الارتقاء بمسارهم التكنولوجي والتطلع إلى الاستعانة بمصادر خارجية لتوطين التكنولوجيا اللازمة للارتقاء بهذه الصناعة. **((Hamzawy, ٢٠٢١).**

٢-٢-٦ <u>صعوبة الوصول إلى التمويل المناسب:</u>

تعاني معظم المنشآت العاملة في صناعة الملابس الجاهزة في مصر، ولا سيما المنشآت الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر SMEs من صعوبة الوصول إلى التمويل المناسب، الأمر الذي يحد من قدرتها على الاستجابة لتغير حجم المنشأة ويمكنها من تحديث المعدات والآلات والإنفاق على البحوث والتطوير ونفاذ صادراتها إلى الأسواق الخارجية، وتتمثل أهم هذه الصعوبات في تعقد إجراءات فتح الاعتماد وارتفاع تكلفته، وتعقد إجراءات خطاب الضمان، وانخفاض دعم الصادرات، وارتفاع الفوائد مقابل التسهيلات البنكية، وتقلب سعر الصرف، وعدم وجود اتفاق بين المصنعين والبنوك لتحقيق عائد اقتصادي محدد. **(الهنداوي وآخرون، ٢٠١٨).**

وبالإضافة إلى ما سبق، تواجه صناعة الملابس الجاهزة عددًا من العوائق المؤقتة والدائمة **(الهنداوي وآخرون، ٢٠١٨)، (المركز المصري للدراسات الاقتصادية ٢٠٢١)، (Safeer, A et al, ٢٠١٩) أهمها: المعاملة الضريبية** (التقدير الجزافي للضرائب، وعدم مرونة النظام الضريبي) الأمر الذي يحد من قدرته على الاستجابة لتغير حجم المنشأة ، وتغيير برنامج دعم الصادرات باستمرار مع التأخر في صرف مستحقات المصدرين، وعدم وضوح القواعد الجديدة لهم، كما ترفض الحكومة إجراء مقاصة، بحيث يتم خصم قيمة هذا الدعم من الضرائب التي تدفعها المصانع.[١]

---

(١) ينوه الباحث إلى أنه تم تضمين القسم الثالث من هذا الفصل "سياسات وآليات الحد من المشكلات والتحديات التي تواجه صناعة الملابس الجاهزة والارتقاء بقدرتها التنافسية" في الفصل الرابع من البحث.

الفصل الثالث

سلسلة القيمة لصناعة الملابس الجاهزة في مصر

يهدف هذا الجزء من الدراسة إلى **تحليل سلسلة القيمة لصناعة الملابس الجاهزة** في خمسة محاور أساسية بعد خلفية عامة عن سلسلة القيمة العالمية لصناعة الملابس الجاهزة عمومًا وفي مصر خصوصًا.

خلفية عامة

أولاً: سلسلة القيمة العالمية لصناعة الملابس الجاهزة

يعد **قطاع المنسوجات والملابس الجاهزة** مثالاً لسلاسل القيمة الممتدة جغرافيًّا وتنظيميًّا على نطاق بالغ الاتساع، حيث تجرى عمليات الإنتاج والتوزيع والتسويق عبر شبكات تضم أعدادًا هائلة من الكيانات على مستوى العالم. وتنقسم سلسلة القيمة العالمية للملابس الجاهزة إلى أربعة مكونات أساسية: إمدادات المواد الخام، والتي تشتمل على مواد طبيعية ومصنعة؛ ومنتجات الغزل والمنسوجات؛ ومنتجات الملابس الجاهزة؛ وأنشطة التسويق والتوزيع من خلال قنوات التجارة الخارجية، وشبكات البيع بالجملة والتجزئة على المستويات المحلية.

ومن **منظور ديناميات الإنتاج والتسويق**، تتخذ سلاسل القيمة العالمية للملابس الجاهزة شكل الأنشطة التي يحرك اتجاهاتها الرئيسة جانب الطلب في الأساس، وهو المتمثل في الكيانات المالكة للعلامات التجارية العالمية، جنبًا إلى جنب مع سلاسل تجارة التجزئة. وتتضمن المعايير الرئيسة لقرارات المشترين فيما يتصل باختيار مصادر الإنتاج وقنوات التسويق ما يلي: فترات التسليم؛ والمرونة في تلبية الطلبات، والتي تتسم بصورة مستمرة بتغيرات في نوعية المنتجات وكمياتها وتواريخ تسليمها. وفي إطار دينامية العلاقات هذه، يتجه تركيز حلقات سلسلة القيمة على عناصر ثلاث تتحدد بموجبها القدرات التنافسية، وهي:

أ) الإنتاجية ومستويات الأجور.

ب) جودة المنتجات.

ج) التعريفات الجمركية والقيود غير الجمركية.

وفي ضوء المعايير والعناصر المحددة للقدرات التنافسية، ترتفع إلى حد كبير درجة المنافسة بين كثير من الاقتصادات الناشئة في مجالات الأنشطة المرتبطة بإنتاج الملابس الجاهزة وتسويقها. ويتأكد هذا في ضوء الحقيقة المتمثلة في اتجاه الكثير من الاقتصادات الناشئة إلى إدراج صناعات الملابس الجاهزة ضمن الركائز الأساسية لاستراتيجياتها في مجال التصنيع. ويستتبع هذا أيضًا تزايد درجات التنافس فيما بين الدول على اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر والتعاقد مع الكيانات المالكة للعلامات التجارية العالمية، وسلاسل التجزئة

الكبرى في العالم. واقترن هذا – بدوره – بتزايد مطرد داخل تلك الاقتصادات في مهام البحوث والدراسات والتخطيط والتقييم لكافة الجهود والأنشطة الرامية إلى تعزيز تنافسية سلاسل القيمة لصناعات الملابس الجاهزة، وهو ما تأتي هذه الدراسة به تعبيرًا عن الحالة المصرية.

ثانيًا: سلسلة القيمة لصناعة الملابس الجاهزة في مصر

تندرج **صناعات الغزل والنسيج والملابس الجاهزة** – منذ منتصف القرن الماضي – كمكونات أساسية لاستراتيجيات التنمية الصناعية بالاقتصاد المصري. ومنذ فترة التسعينيات، كثفت الحكومة جهودها لتعميق التنمية الصناعية على نحو يقترن بإسهامات رئيسة للقطاع الخاص. وتعد الاستراتيجية الحالية للقطاعات الصناعية جزءًا من رؤية مصر ٢٠٣٠، حيث تركز على التزام الحكومة بتحسين القدرة التنافسية للقطاعات الاقتصادية القائمة على المعرفة والتطوير الفني والتنظيمي بقيادة القطاع الخاص. وارتباطًا بهذا التوجه، تهدف الرؤية لقطاع المنسوجات والملابس الجاهزة إلى تلبية الطلب المحلي وزيادة الصادرات، على نحو يؤدي إلى تقدم مصرفي مجال المنافسة في مجال أنشطة سلاسل القيمة العالمية للمنسوجات والملابس الجاهزة.

وداخل **إطار الاستراتيجية العامة لقطاع الصناعة التحويلية**، تتضمن استراتيجية قطاع الغزل والمنسوجات والملابس الجاهزة، (رؤية ٢٠٢٥ – قيد الاعتماد) سبعة أهداف قطاعية، مؤداها ما يأتي: تكامل سلسلة القيمة ونمو الصادرات (الهدف الخامس)؛ وتعزيز رأس المال البشري؛ وإتاحة الأراضي الصناعية وتعزيز البنية الأساسية؛ وتحسين الخدمات اللوجيستية؛ وتوفير المواد الخام، وغيرها من مدخلات العملية الإنتاجية؛ وإصلاح السياسات العامة، وإعادة هيكلة الشركات المملوكة للدولة وتحديثها. كما تستهدف الاستراتيجية تعزيز الجهود الهادفة للحد من أو إنهاء اتجاهات التباطؤ في أنشطة إنتاج القطن، علاوة على توسيع نطاق القاعدة الصناعية من خلال تطوير القدرة التنافسية للصناعة المحلية وتعزيزها، فضلًا عن إنشاء "مدن النسيج" (والتي تعد أيضًا بمثابة ركائز رئيسة للاستراتيجية)[١].

وينص **الهدف الخامس للاستراتيجية** (تكامل سلسلة القيمة ونمو الصادرات) على أن تصبح صناعة الغزل والمنسوجات والملابس الجاهزة المصرية هي جهة التصدير الرئيسة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا،

---

(١) في هذا السياق، تعاقدت مصر في عام ٢٠١٥ مع شركة فيرنر إنترناشيونال Werner International – وهي شركة استشارات إدارية تتخصص في مجالات النسيج والملابس والأزياء – لإعادة هيكلة شركات الغزل والنسيج المملوكة للدولة، والبالغ عددها ٢٥ شركة ويتضمن المحور الخامس بهذه الورقة (جوانب الحوكمة في سلسلة القيمة) بيانًا بالوضع الراهن لنتائج سياسة إعادة الهيكلة، وفقًا لما أعلنته وزارة قطاع الأعمال العام في ٢٤ من يناير ٢٠٢٢.

مع التركيز على تصدير المنتجات متوسطة وعالية القيمة إلى أكبر سلاسل التجزئة والمصنعين في العالم عبر سلسلة قيمة متكاملة. وتتمثل الخطة المرتبطة بذلك في رفع درجة التكامل الرأسي عن طريق اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر في إنتاج الألياف الأولية من مصادر طبيعية وصناعية، والمنسوجات، بما في ذلك إنشاء صندوق خاص لتحفيز الاستثمارات الجديدة.

كما تهدف **الاستراتيجية** إلى زيادة صادرات المنتجات الوسيطة، وخاصة المنتجات التي تستخدم القطن المصري كمدخل، وإن كان الهدف الرئيس هو زيادة صادرات الملابس الجاهزة والمفروشات. ومن حيث القيمة، يتمثل الهدف الاستراتيجي في زيادة الصادرات إلى ١٢ مليار دولار أمريكي بحلول عام ٢٠٢٥، بالمقارنة ب ٣.١ مليار دولار أمريكي في عام ٢٠١٨.

وقد اقتضى العمل على تحقيق هذه الأهداف إجراء تحليل لأوضاع المصانع المستهدف تطوير وتنمية أنشطتها من أجل تعزيز وتحسين سلاسل القيمة الخاصة بهم وتنويع منتجاتهم، فضلاً عن تدعيم تواجدهم بالأسواق الحالية، واستهداف أسواق جديدة.

ومن شأن التحليل المتضمن بهذه الدراسة الإسهام في مهام التحليل والتقييم هذه بغرض استخلاص الدروس المستفادة مما تم الاضطلاع به من جهود من جانب الحكومة والقطاع الخاص، وأيضًا مما تم تقديمه من صور مساندة من جانب مؤسسات التنمية الدولية وبالتالي، طرح التوصيات الهادفة إلى تعزيز اندماج صناعة الملابس الجاهزة المصرية في سلاسل القيمة العالمية.

ثالثاً: <u>حلقات سلسلة القيمة في صناعة الملابس الجاهزة</u>

تبدأ **سلسلة القيمة لصناعة الملابس الجاهزة** بتوريد المواد الخام، سواء كانت أليافًا طبيعية أو اصطناعية، من كل من قطاع الزراعة وصناعة البتروكيماويات. ويتبع ذلك توفير مكونات تشمل الغزل والأقمشة، بالإضافة إلى ملحقات أخرى مثل الأزرار والسحابات ومختلف أنواع الحلى. وينطوي هذا على وجود روابط خلفية قوية بين صناعة الملابس الجاهزة وبين الصناعات الأخرى المتضمنة في سلسلة القيمة.

وعلى مستوى **<u>مصانع الملابس الجاهزة</u>** ، يتمثل النشاط في المراحل الثلاثة التالية:

- **مرحلة ما قبل الإنتاج:**

أ- **البحوث والتطوير** (البحوث حول الأقمشة والمواد الجديدة؛ وأبحاث السوق والمستهلكين للتعرف على اتجاهات الموضة والمنسوجات ومتطلبات البيع لسلاسل التجزئة؛ والقوى المنافسة، ومصادر الابتكار الأخرى والتنبؤ بها).

ب- **التصميم** (استخدام المخططات اليدوية، والرسومات الفنية، والتصميم باستخدام البرامج الرقمية؛ وشحن العينات إلى العملاء، وتكرار النماذج بجميع الأحجام المناسبة)، ج. **المشتريات والمخزون** (شراء المدخلات مادية من مصادر محلية وعالمية؛ والفحص الجمركي والتخليص، ونقل المواد الخام والمستلزمات الوسيطة، وفحص النسيج للتأكد من مطابقته للمواصفات؛ وإدارة المخزون).

- **مرحلة الإنتاج:**

أ. إدارة الإنتاج.

ب. الخدمات الهندسية.

ج. مراقبة الجودة وإدارة الالتزام بالقواعد والمعايير.

د. تفتيش السلامة والصحة المهنية.

- **مرحلة ما بعد الإنتاج:**

أ. التوزيع (شبكات الوكلاء والمصدرين، وتجار الجملة والتجزئة، والتخزين، وخدمات النقل واللوجيستيات، والفحص الجمركي والتخليص).

ب. التسويق (العلامات التجارية والدعاية، وتصميم الكتيبات، وتصميم وإدارة المواقع والمنصات الرقمية).

- **الأنشطة الممتدة عبر حلقات سلسلة القيمة:** يوجد الكثير من الأنشطة التي يتم استخدامها في جميع مراحل سلسلة القيمة لصناعة الملابس الجاهزة، بينها ما يأتي: الخدمات المصرفية والتمويلية والتأمين والمحاسبة والمراجعة الداخلية والخارجية، والأمن، وإدارة الموارد البشرية، والخدمات القانونية، وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، والمرافق، والإصلاح والصيانة، والإدارة العامة، والخدمات الاستشارية.

٣-١ المحور الأول

مدخلات الصناعة وعوامل الإنتاج

٣-١-١ المدخلات من المواد الأولية

تاريخيًا، كان **القطن المصري** هو بمثابة نقطة البيع المتفردة الرئيسة لأنشطة إنتاج الغزول والمنسوجات والملابس الجاهزة في مصر. إلا إن هذا الوضع تغير على مدى العقود الأربع الماضية، حيث تضاءل إلى حد

كبير العديد من منتجات صناعة الملابس الجاهزة في مصر الذي يقوم على استخدام مختلف أنواع القطن المصري (فائق الطول وطويل التيلة) كمدخل من المواد الأولية[١]. إذ يتم في الوقت الراهن الاعتماد أساسًا على استيراد القطن قصير التيلة[٢]، ويعزى ذلك إلى أنه أكثر أنواع القطن ملاءمةً للمزج مع الألياف الصناعية، ومنها البوليستر بصفة أساسية. ومثلما هو الوضع بالنسبة للقطن المصري، يعد استخدام الألياف الطبيعية الأخرى (الكتان، والحرير، والصوف) أقل كثافة في الاستخدام.

- **<u>جوانب القوة</u>**

يعد **القطن المصري** من أجود أنواع القطن في العالم نظرًا لانتظام تيلته، وكثرة برماته الطبيعية ،وطول شعيراته وتفوقها، ودقة تكوينها[٣]. وبالنسبة للأصناف الممتازة من حيث المواصفات، تحتل الأقطان المصرية مركزًا احتكاريًا بالنسبة لهذه الأصناف التي تنفرد بها، مقارنة بمختلف أنواع الأقطان المنتجة عالميًا.

- **<u>جوانب الضعف</u>**

- يتسم إنتاج القطن في مصر بظواهر انخفاض الدخل وعدم استقرار أوضاع أصحاب الحيازات الصغيرة، والعمالة الموسمية، وقضايا عمل الأطفال. ومن ثم، يمثل إنتاج القطن نشاطًا مرتفع المخاطر بالنسبة للمنتجين، نتيجة لانخفاض هوامش الربح وانخفاض الدخل، المقترن أساسًا بانخفاض الإنتاجية، فضلًا عن تقلب الإنتاج والأسعار، الأمر الذي يؤثر سلبًا على استقرار دخول المزارعين.
- يتم تصدير حصة كبيرة من القطن المصري في شكل خام أو كمنتجات وسيطة، أي أن القطاع يفتقر إلى التكامل الرأسي بدرجة كافية.
- لاتزال زراعة القطن العضوى في مراحلها المبكرة من حيث المساحات والتجارب الفنية.

---

(١) انخفضت المساحة المزروعة قطنًا من ٩٢٠ ألف فدان في عام ١٩٩٧/١٩٩٦ إلى ٢١٦ ألفًا في عام ٢٠١٨/٢٠١٧.

(٢) تم في عام ٢٠١٨ استخدام كميات صغيرة من القطن المصري قصير التيلة التي تمت زراعتها في الوجه القبلي.

(٣) يمكن تقسيم القطن المصري – حسب طول التيلة – إلى ثلاثة أقسام:

أ. الأقطان متوسطة التيلة، وتتراوح أطوالها بين ٢٧ و ٣٢مم.

ب. الأقطان الطويلة المتوسطة، وتتراوح أطوالها بين ٣٤ ٣٢ مم.

ج. الأقطان طويلة التيلة، وأهم أصنافه: اسكلاريد س، جينزة ٤٥، وتتراوح أطوالها بين٣٥ و ٤٠ مم، وهي ذات شعيرات دقيقة، وتستخدم في إنتاج الخيوط ذات المتانة العالية.

- يمثل تشغيل الأطفال واحدة من مشكلات النشاط في مجال زراعة القطن بمصر. وعلى الرغم من عدم وجود مؤشرات إحصائية بشأن عمالة الأطفال في هذا النشاط، فإن الدراسات – وخاصة تلك التي تجريها المنظمات الدولية، وبينها منظمة العمل الدولية – تؤكد على انتشار هذه الممارسة.

- **التهديدات**

- يقترن إنتاج القطن المصري ببعض الآثار السلبية المتصلة باستخدامات المياه والأراضي، والتي تتمثل فيما يأتي:

أ. استنزاف عناصر التربة.

ب. كثافة استخدام الأسمدة الكيماوية ومبيدات الآفات.

ج. كثافة استخدام المياه. ونتيجة لهذا، ترتفع تكاليف الفرص البديلة لهذا النشاط، وتحديدًا في ضوء ما يلي:

– ندرة المياه والأراضي الصالحة للزراعة في مصر.

– معدلات الزيادة في عدد السكان، الأمر الذي يفرض ضغوطًا متزايدة في مجال الطلب على استهلاك الغذاء، وعلى متطلبات استخدام الأراضي لأغراض السكن.

- **الفرص**

- تستهدف بعض البرامج – بالتعاون مع مؤسسات التنمية الدولية – زيادة إنتاج القطن العضوي، ومنها مشروع القطن المصري Egyptian Cotton Project – بالتعاون مع منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية – يونيدو. وفي هذا السياق، يجري تنفيذ مبادرة القطن الأفضل BCI – Better Cotton Initiative، وهي بمثابة مبادرة عالمية لتعزيز الإنتاج المستدام للقطن من خلال نظام معيار القطن الأفضل Better Cotton Standard System. ويتمثل هذا النظام – بدوره – في نهج شامل يغطي الجوانب البيئية، والاجتماعية، والاقتصادية، للاستدامة. وتستهدف المبادرة – في المرحلة التجريبية منها – تدريب نحو ٥٠٠٠ مزارع من أصحاب الحيازات الصغيرة، ممن يقومون بزراعة القطن في مصر. ويتولى يونيدو تنفيذ التدريب، بالتعاون مع وزارة التجارة والصناعة، ووزارة الزراعة واستصلاح الأراضى، بالإضافة إلى عدد من المؤسسات الدولية والجهات المعنية في القطاع الخاص.

- تم وضع خطة عمل وطنية (٢٠١٨–٢٠٢٥) للحد من ممارسات تشغيل الأطفال ودعم أسر المزارعين. وقد أعلنت منظمة العمل الدولية مساندتها لتنفيذ هذه الخطة بتطبيق برنامج تسريع المهام الهادفة للقضاء على عمل الأطفال في إفريقيا Accelerate Action for the Elimination of Child Labor in Africa

ACCEL –. ويستهدف البرنامج تسريع العمل من أجل القضاء على عمل الأطفال في سلاسل التوريد في إفريقيا. ويجري تنفيذ البرنامج الذي يستمر أربع سنوات (٢٠١٨ – ٢٠٢٢) في ستة بلدان إفريقية، حيث يركز على سلاسل القيمة المختلفة في عدد من قطاعات النشاط الاقتصادي.

٣-١-٢ المدخلات من السلع الوسيطة

يتولد عن اتجاهات المدخلات من نواتج صناعتي الغزل والنسيج، فضلاً عن عامل الإنتاج الأساسي المتمثل في عنصر العمل/ الموارد البشرية، تأثيرات مباشرة – بصور إيجابية أو سلبية – على قدرة منتجي الملابس الجاهزة على الاندماج في سلسلة القيمة العالمية، وأيضًا على إمكانات الاستفادة من وجود الكثير من سلاسل التجزئة العالمية في السوق المصرية. وفي هذا الشأن، تم تحديد جوانب القوة والضعف والتهديدات والفرص لتلك المدخلات على النحو الآتي:

- **جوانب القوة**

- يوجد في مصر صناعة محلية كبيرة لإنتاج المنسوجات (وإن كانت تفتقر إلى التكامل الرأسي بدرجة كافية). ويأتي إنتاج المنسوجات في مصر من ٢٥ شركة مملوكة للدولة – كليًا أو بصورة جزئية – بحجم توظيف بلغ ٦٥ ألف شخص في عام ٢٠١٨. وتقوم الحكومة حاليًا بتحديث وخصخصة هذه الشركات.
- ثمة نطاق واسع للمنتجات المصرية من الغزول والمنسوجات التي يتم استخدامها محليًا في سلسلة القيمة للملابس الجاهزة[١].
- تشير الإحصاءات إلى أن الاستثمارات التي يجرى إنفاقها من أجل خلق فرصة عمل واحدة في صناعات الغزل أو النسيج أو الصباغة يمكن أن يتولد عنها نحو ٦ فرص عمل في مجال صناعة الملابس الجاهزة وتسويقها.

جوانب الضعف

- صناعة الغزل: ثمة أوجه قصور في صناعة الغزل، والتي تعد من أضعف أجزاء سلسلة القيمة، وحيث ينشأ هذا الضعف من تقادم تكنولوجيات الإنتاج؛ وتدهور الإنتاجية؛ وانخفاض جودة المنتج.

---

(١) Egyptian knitted products: all kinds of single Jersey fabrics in all weights, starting from ٩٠ grams/sqm. until ٢٦٠ grams (١٠٠٪ cotton or cotton blends): single Jersey w/Lycra; pique; pique w/Lycra; all kinds of Rib: ١x١; ٢x٢; ٢x١; yarn dyed stripes; fleece and fleece Lycra. Egyptian woven products: all kinds of products (١٠٠٪ Cotton): twill; canvas; denim and non-denim.

- صناعة النسيج: تعاني الصناعة قصورًا في أنشطة المعالجة والتجهيز- المتمثلة في التبييض، والصباغة، والطباعة، الأمر الذي يدفع منتجى الملابس الجاهزة إلى استيراد الأقمشة من آسيا وأوروبا، خاصة أن إقامة أنشطة المعالجة والتجهيز هذه يتطلب استثمارات رأسمالية كبيرة، فضلًا عن قوة عاملة مدربة. وفي المتوسط، تمثل أنشطة التبييض والصباغة والطباعة حوالي ٣٥٪ من قيمة النسيج المعالج.
- الأكسسوارات والحلى: لا يقتصر نقص مدخلات المصدر المحلي عالية الجودة على الأقمشة، بل يمتد أيضًا إلى الأكسسوارات والحلى. ومن ثم، تقوم صناعة الملابس الجاهزة على استيراد معظم احتياجاتها من الأكسسوارات والحلى (الأزرار، والسحابات،.....).

- **التهديدات**

ينتج عن أوجه القصور في المعروض من المواد الأولية تزايد في اعتماد صناعة الغزل والنسيج اعتمادًا كبيرًا على الواردات. ومن ثم، يستخدم معظم إنتاج النسيج المحلي أصنافًا مستوردة من القطن قصير ومتوسط التيلة، وهي كثيرًا ما تستورد بتكاليف أعلى مقارنة بالإنتاج المحلي، الأمر الذي يتفاقم بوجود القيود غير الجمركية، والانخفاض النسبي في أحجام الطلبيات من الخارج التي تتلقاها الشركات المصرية.

- **الفرص**

تتيح الاستراتيجية التي تطبقها الحكومة لتطوير الشركات المملوكة للدولة[١] في قطاع الغزل والنسيج فرصًا لتطوير المعروض من الأقمشة المحلية بمستويات جودة أكثر ارتفاعًا، الأمر الذي يسهم في تعزيز القدرات التنافسية لصناعة الملابس الجاهزة، ويقترن بخطط التطوير المشار إليها تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر في أنشطة المعالجة والتجهيز (التبييض والصباغة والطباعة).

٣-١-٣ عنصر العمل/الموارد البشرية

تعد صناعة الملابس الجاهزة من الصناعات كثيفة العمل. وتنطبق هذه السمة على الوحدات الإنتاجية بغض النظر عن حجم النشاط. ومن منظور المستويات المهارية، فإن هذه الصناعة تتطلب – بصورة أساسية – العمالة الماهرة المتخصصة في مختلف مراحل النشاط، جنبًا إلى جنب مع العمالة نصف الماهرة لأغراض الأعمال المساعدة. كما تتسم هذه الصناعة في مصر بارتفاع نسبي في فرص التوظف للنساء.

---

(١) يتضمن المحور الخامس (الحوكمة في سلسلة القيمة) بيانًا بالوضع الراهن لتنفيذ استراتيجية قطاع المنسوجات والملابس، وفق ما أعلنته وزارة قطاع الأعمال العام في ٢٤ من يناير ٢٠٢٢.

- **<u>جوانب القوة</u>**

○ تقترن كثافة **عنصر العمل** في صناعة الملابس الجاهزة بميزة أساسية مؤداها توافر المرونة في الاستجابة لديناميات الطلب، الأمر الذي يسهم في تعزيز قدرة الشركات على المنافسة في الأسواق المحلية والخارجية.

○ يوجد الكثير من الكيانات المشاركة في **التدريب المهني الصناعي**، بما في ذلك مجموعة من الأجهزة التابعة لوزارتي الصناعة والتجارة، والقوى العاملة، بالإضافة إلى المنظمات غير الحكومية (بينها برنامج Traintex الذي يجري تنفيذه بالتعاون مع برنامج دعم التعليم الفني والتدريب المهني TVET، بالمشاركة مع الاتحاد الأوروبي وبعض مقدمي الخدمات من القطاع الخاص).

- **<u>جوانب الضعف</u>**

○ تشهد مصانع الملابس الجاهزة قصورًا في **<u>قدرات التصميم المحلية</u>** للأزياء ومتابعة اتجاهات الموضة، إذ لا يوجد سوى عدد محدود من المعاهد التي تقدم خدمات التدريب والاستشارات في مجال التصميم. ونتيجة لذلك، يقوم المنتجون إما بالاستعانة بمصادر خارجية لخدمة التصميم التي تقدمها مؤسسات دولية، أو تنفيذ التصميمات التي يقدمها العملاء. وبصفة عامة، تبلغ تكلفة التصميم في المتوسط ما يقرب من ٢.٥ في المائة من إجمالي تكلفة الإنتاج.

○ تعاني صناعة **الملابس الجاهزة** نقصًا واضحًا في العمالة الماهرة. ولا يقتصر هذا النقص على العمالة الفنية (القص، والحياكة، والتشطيب)، بل يمتد أيضًا ليشمل الموظفين الإداريين ومسئولي الخدمات اللوجيستية ومسئولي الإنتاج. ويعزى هذا النقص إلى انخفاض مستويات الأجور في صناعة الملابس الجاهزة ومن ثم، تفضيل العمالة اللجوء للعمل في قطاعات نشاط أخرى. وقد أدى هذا – بدوره – إلى ارتفاع معدلات دوران العمالة في هذه الصناعة بنسب تتراوح بين ٢٠ و ٢٥ في المائة، ومعه ارتفاع معدلات التغيب عن العمل بنسب تتراوح بين ١٠ و ٢٠ في المائة، بسبب المنافسة بين الشركات في سوق يتسم بندرة القوى العاملة، وخاصة الماهرة منها.

○ بالنسبة للمدارس التي تطبق **<u>التعليم الفني المزدوج</u>**، فعلى الرغم من أنها حققت بعض النجاحات في البداية، إلا أن مستويات أدائها انخفضت بمرور الوقت نتيجة لنقص التمويل.

- وعلى **مستوى التعليم العالي**، لا يوجد تخصص في مجال صناعة النسيج سوى في جامعتي حلوان والإسكندرية.
- كما تعاني صناعة الملابس الجاهزة انخفاضًا في أعداد **خبراء النسيج المصريين** القادرين على تقديم خدمات التدريب للمصانع.

- **التهديدات**

على الرغم من الانخفاض النسبي لمستويات الأجور في مصر، لا سيما بالمقارنة مع المنافسين الرئيسيين في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وتركيا، فإن مستويات الأجور في بعض الدول الآسيوية المنافسة تعد أكثر انخفاضًا، الأمر الذي يشكل تهديدًا لنموذج الأعمال السائد بصناعة الملابس الجاهزة في مصر، والذي يستهدف أسواق التصدير الكبيرة، وخاصة في الولايات المتحدة، والاتحاد الأوروبي.

- **الفرص**

- يجري في الوقت الراهن تعاون بين غرفة صناعة الملابس الجاهزة والمفروشات باتحاد الصناعات المصرية مع برنامج «تريد» (الممول من هيئة التنمية الدولية الأمريكية) بهدف تأهيل ٢٥٠ مصنعًا للدخول في مجال التصدير خلال ٥ سنوات. وفي إطار هذا التعاون، تم إطلاق برنامج تدريبي للعاملين بالشركات بهدف زيادة قدرة الشركات العاملة بالقطاع على التصدير وفتح أسواق جديدة. ويتضمن هذا البرنامج رفع كفاءة عمليات الإنتاج وجودة المنتجات من خلال تدريب العاملين على مستجدات وتكنولوجيات الصناعة بالعالم[١]. ويشمل البرنامج تدريب وتأهيل ١٠ آلاف شخص تتراوح أعمارهم بين ١٨ و٥٨ عامًا. ومن المستهدف أن يسفر تنفيذ برنامج التأهيل عن زيادة الصادرات بنحو ٣٠٠ مليون دولار سنويًا، أي بإجمالي يبلغ ١.٥ مليار دولار على مدى ٥ سنوات.
- من المستهدف توفير الأيدي العاملة المدربة والماهرة خلال عدد من بروتوكولات التعاون الموقعة فيما بين جهات مصرية وأجنبيه لإتاحة برامج تدريبية منخفضة التكاليف بهدف تأهيل الشباب (ومنهم النساء بصفة خاصة) للعمل في مصانع الملابس الجاهزة. وتضم هذه الجهات وزارة التضامن الاجتماعي، وصندوق الأمم المتحدة للسكان، وعدد من الهيئات والبرامج المحلية والدولية.

---

(١) يبلغ عدد المصانع المسجلة في المجلس التصديري للملابس الجاهزة ٣٥٦ مصنعًا، وهو عدد منخفض من إجمالي المصانع ذات التوجه التصديري.

- يجرى أيضًا تنفيذ برنامج العمل اللائق Decent Work بالتعاون مع منظمة العمل الدولية ILO ومؤسسة التمويل الدولية IFC، والذي يستهدف:
  - أ. تحسين ظروف العمل في صناعة الملابس الجاهزة.
  - ب. ضمان حقوق العمال في العمل.
  - ج. تعزيز القدرة التنافسية لصناعة الملابس الجاهزة.

٣-٢ المحور الثاني

الطاقات الإنتاجية والتكنولوجيا

تمثل **الصناعات الصغيرة ومتناهية الصغر** نحو ٩٠% من أعداد الوحدات الإنتاجية، وذلك من إجمالي يبلغ ١٠ آلاف مصنع في صناعة الملابس الجاهزة. **ومن منظور التوزيع الجغرافي، تتركز المصانع الصغيرة والمتوسطة في القاهرة الكبرى (محافظتا القليوبية والقاهرة)، بما يعادل ٣٧% من إجمالي عدد مصانع الملابس الجاهزة في مصر. أما** المشروعات **متناهية الصغر فتتواجد في محافظات القاهرة الكبرى، تليها الإسكندرية، ثم محافظتا الغربية والدقهلية.**

وبصفة عامة، تتسم المنتجات المصرية من الملابس الجاهزة بجودة مناسبة، ومنها ما هو مرتفع الجودة بشكل منافس على المستوى العالمي. وينصرف الدليل على ذلك إلى تواجدها ونمو صادراتها للأسواق العالمية، على نحو ينافس منتجات كثيرة من الدول الأخرى من حيث الجودة والسعر. ولكن على الجانب الآخر، يخلص عدد من عمليات التقييم إلى انخفاض في مستويات جودة بعض المنتجات المصرية من الملابس الجاهزة.

وعلى الرغم مما يبدو من تناقض في الآراء بشأن مستويات الجودة والأسعار، فإنها – في واقع الأمر – تبدو مكملة بعضها بعضًا. فمن المتفق عليه وجود ملابس مصرية تتصف بمستويات مرتفعة من الجودة، سواء في الخامات أو التصميم أو التشطيب والتغليف. والكثير من تلك المنتجات – وهي في الأغلب منتجات موجهة للتصدير – تقل أسعاره كثيرًا عن أسعار منتجات مماثلة في دول متقدمة. ومن ناحية أخرى، توجد منتجات محلية من الملابس الشعبية منخفضة الجودة بصورة نسبية، وبالتالى، فهي غير قادرة على التواجد أو المنافسة في الأسواق الخارجية. ويستهدف منتجو تلك النوعية الأخيرة فئات الدخل دون المتوسط. ولكن ليس بإمكان أولئك المنتجين منافسة معظم المنتجات الصينية، التي تتسم – في جانب يعتد به – بجودة أفضل ومستويات سعرية أكثر انخفاضًا.

- **جوانب القوة**

○ يوجد بمصر الكثير من كيانات الدعم الفني وضمان الجودة للشركات العاملة بالإنتاج والتجارة الداخلية والخارجية لمنتجات الملابس الجاهزة، والتي تضم مراكز لتكنولوجيا صناعة المنسوجات، ومعامل لفحص الجودة، وغيرها.

○ تتوافر للشركات المصرية مرونة في العمليات الإنتاجية، ومن ثم القدرة على تلبية الطلبات الكبيرة والصغيرة، على حد سواء.

- **جوانب الضعف**

○ من شأن بعض أوجه القصور في خدمات النقل وغيرها من الخدمات اللوجيستية زيادة تكلفة الإنتاج، وخاصة بالنسبة للشركات خارج القاهرة الكبرى، وتلك الواقعة خارج التجمعات الصناعية. ويؤدي هذا التأثير سلبًا على القدرة التنافسية للشركات المصرية من الناحية السعرية، سواء في الأسواق المحلية أو الخارجية. ويتمثل التأثير السلبي – بدوره – في صورة تباطؤ فترات الاستجابة السريعة لطلبات المستوردين – وضمنهم سلاسل التجزئة العالمية – في الأسواق الخارجية. وفي المتوسط، تبلغ تكلفة النقل نحو ٢– ٣ في المائة من إجمالي تكلفة الإنتاج في مصانع الملابس الجاهزة. أما الخدمات اللوجيستية الأخرى، فتتراوح حصتها بين ٤ و٥ في المائة من إجمالي التكلفة. وفي ضوء حقيقة أن النقل البري يعد وسيلة النقل الرئيسة في مصر (حيث تبلغ حصته نحو ٩٥ في المائة من إجمالي نشاط وسائل النقل)، فإن التقادم النسبي لأساطيل الشاحنات من شأنه أن يجعل النقل البري أحد مصادر عدم الكفاءة التي ترفع تكلفة النقل بالنسبة للمنتجين.

○ تنخفض نسبة منتجي الملابس الجاهزة الذين يستخدمون أحدث التكنولوجيات والمعدات، خلافًا للوضع في الدول الآسيوية وفي تركيا. كما تتفاوت استراتيجيات الشركات للتعامل مع عدم الكفاءة هذا تبعًا لحجم الشركة. فبينما تسعى الشركات الصغيرة إلى تجنب عناصر التكلفة المرتفعة، ومنها أنشطة البحث والتطوير، وعمليات التصميم، وتطبيقات تكنولوجيا المعلومات، تتجه الشركات المتوسطة والكبيرة – خاصة ذات التوجه التصديري منها – إلى توجيه نسب يعتد بها من نفقاتها إلى تلك الأنشطة.

○ ضمان الجودة والاختبار: خلافًا للوضع بالنسبة للشركات الصغيرة والمتوسطة، فإن كبار المنتجين ومصدرى الملابس الجاهزة هم الذين يحرصون على الحصول على شهادات الجودة. ويوجد بمصر ١٠ معامل اختبار(خاصة وعامة) متخصصة في مجال بالمنسوجات. كما يلجأ منتجو الملابس الجاهزة أحيانًا إلى الكيانات العالمية للاختبار. ويرجع هذا– جزئيًا – إلى حقيقة أن بعض العملاء قد تكون لديهم طلبات محددة تتعلق بتحديد معامل الاختبار. أما صغار المنتجين فمعظمهم لا يتوافر لديه القدر الكافي من المعلومات

الخاصة بمعامل الاختبار المعتمدة في مصر؛ فضلا عن شكوى بعضهم من انخفاض مستويات الدقة في نتائج الاختبارات، وطول فترات الانتظار للحصول على تلك النتائج، خاصة من معامل الاختبار التابعة للجهات العامة؛ وأخيرًا إمكانية أن يطلب العملاء اختبارًا خاصًا لا يتم إجراؤه في المعامل المعتمدة محليًا.

- **التهديدات**

  - شهدت أسعار كافة مدخلات الإنتاج من غزول وأقمشة ومستلزمات ارتفاعات كبيرة خلال الفترة ٢٠١٨–٢٠٢٠، فضلًا عن ارتفاع أسعار المحروقات والغاز، مما أدى إلى زيادة أسعار المنتجات من الملابس الجاهزة. وترتب على هذا، مقترنًا بأثار جائحة كورونا، ركود نسبي في أحجام المبيعات وبالتالي، انخفاض درجات استغلال الطاقات الإنتاجية للمصانع.
  - أدت زيادة الرسوم المفروضة على أنشطة النقل البحري (خدمات الموانئ، ورسوم المرور العابر)، مع عدم وجود خطوط نقل بحري متوازنة إلى مختلف الدول في جميع الموانئ المصرية، إلى زيادة تكاليف الشحن البحري، وما ارتبط بذلك من تأثير على قدرة المصدرين على الوفاء بتواريخ التسليم المتفق عليها مع المستوردين. وأيضًا، فمن منظور مدخلات العمليات الإنتاجية، يؤثر انخفاض مستويات الكفاءة بالموانئ المصرية على جميع الشركات المنتجة للملابس الجاهزة، نظرًا للاعتماد الكبير على المدخلات المستوردة.

- **الفرص**

  - تبدأ غرفة صناعة الملابس الجاهزة والمفروشات في تطبيق استراتيجية تتمثل محاورها فيما يأتي: دعم المصانع لتسويق إنتاجها خارجيًا من خلال الاعتماد على التكنولوجيا الحديثة والتسويق الإليكتروني، وإقامة المؤتمرات والمعارض داخليًا وخارجيًا، والتوسع في تصنيع الموديلات الجديدة التي يزداد عليها الطلب الخارجي؛ وتطوير الشركات والمصانع المصدرة لرفع كفاءتها عبر اعتماد كافة الآليات الحديثة التي تطور إنتاج الملابس في جميع مراحله، وضبط تكاليف الإنتاج للوصول إلى تسعير مناسب للمنتج على المستويين المحلي والتصديري، وخفض فاتورة الاستيراد وزيادة التصدير. وإن كان تحقيق هذه الاستراتيجية يستلزم إجراء بعض التعديلات في اللوائح والقوانين التي تؤثر في الوقت الراهن سلبًا على مراحل التصنيع والتصدير.
  - يجري التعاون فيما بين الأجهزة الحكومية ومؤسسات التنمية الدولية لدعم صناعة الملابس الجاهزة وتطويرها. ويتضمن التعاون رفع المستوبات المهارية للعاملين في القطاع خلال منظومة تدريبية تسهم في رفع القدرات الفنية والإدارية للعاملين، وزيادة المكون المحلي في الصناعة، وزيادة التشبيك بين المصانع المختلفة لتعزيز سلاسل القيمة، على نحو يمكن صناعة الملابس الجاهزة من تلبية جانب كبير من احتياجاتها محليًا وعدم التوسع في الاعتماد على الاستيراد من الخارج.

- يجرى – بالتعاون مع منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (يونيدو) – تنفيذ مشروع إعادة تدوير سلسلة القيمة النسيجية في مصر بهدف معالجة العوادم الناتجة من صناعة النسيج، وبالتركيز على رفع كفاءة استخدامها لزيادة قيمتها. كما يركز هذا المشروع التجريبي على بواقى تصنيع الدنيم، وإدخال إعادة التدوير الميكانيكية لإنتاج أقمشة الدنيم عالية الجودة. كما يتم – بالتعاون مع البنك الدولي – تنفيذ مشروع يستهدف التوسع في صناعة الملابس الرياضية، والطبية، والعسكرية.
- في إطار المسئولية الاجتماعية للشركات، يجري تنفيذ مبادرة "وظيفتك جنب بيتك"، والتي تستهدف تنمية المناطق الريفية، وبخاصة في الوجه القبلى. ويتم ذلك خلال إدخال إنتاج الملابس بوحدات إنتاجية داخل القرى. وتتمثل الآلية الأساسية بالمبادرة في تدعيم تلك الوحدات الإنتاجية من جانب كبار المصنعين في مجالات ضمان الجودة والإدارة. كما سيتم تزويدها بالطلبات لمدة عامين بغرض تحقيق الاستدامة، جنبًا إلى جنب مع تقديم التدريب بهدف تعزيز ريادة الأعمال وخلق الوظائف.[1]

٣-٣ المحور الثالث

أسواق المنتج النهائي

٣-٣-١ <u>السوق المحلية</u>

تتسم **شبكة تسويق الملابس الجاهزة في مصر وتوزيعها** بالانتشار الواسع، مع هيمنة منافذ القطاع الخاص التقليدية في المتاجر الصغيرة. ومن بين نحو ١.٢٣ مليون منشأة تعمل في أنشطة تجارة الجملة والتجزئة، يتخذ ٨٧.٣ في المائة منها شكل ملكية فردية، مع وجود ٦١ فرعًا فقط للشركات الأجنبية، و٢٨ شركة عامة. ويعمل ١٠.٢ في المائة من شركات التجزئة في القطاع الخاص في مجال الملابس الجاهزة والأحذية. وبالنسبة للمتاجر الكبرى، أنشئ بمصر عدد منها قبل ثورة ١٩٥٢ (عمر أفندي، وصيدناوي، وشركة بيع المصنوعات،....).

([1]) تضمنت المرحلة الأولى من المشروع إنشاء ١٢ وحدة إنتاجية في محافظة القليوبية. وقد بدأت ثماني وحدات العمل منذ سبتمبر ٢٠١٦، الأمر الذي أسهم في خلق ١٠٠٠ وظيفة مباشرة و٤٠٠٠ وظيفة غير مباشرة. وتتراوح الطاقة الإنتاجية لهذه الوحدات بين ٦٠ و٧٠ ألف قطعة شهريًا لكل وحدة إنتاجية.

وبعد أن تم **تأميم هذه المتاجر الكبرى في أوائل الستينيات**، استمرت في لعب دور كبير في تجارة التجزئة للملابس الجاهزة حتى أوائل السبعينيات. ولكنها شهدت تدريجيًّا فقدان قواعد عملائها، وخاصة من فئات الدخل فوق المتوسط والمرتفع، بسبب الانخفاض النسبي في متابعة اتجاهات الموضة، جنبًا إلى جنب مع ما تزامن مع ذلك من ارتفاع كبير في واردات الملابس الجاهزة مع بدء تنفيذ لسياسات السوق المفتوحة. وعلاوة على هذا، ومع ما صاحب ذلك من توسع للقطاع الخاص في إنتاج الملابس الجاهزة، أخفقت المتاجر الكبرى بالقطاع العام في التكيف مع شبكات البيع بالتجزئة التي كان يتطلبها القطاع الصناعي الناشئ.

ثم شهد **عام ٢٠٠٤** تحولاً في مجال تجارة التجزئة للملابس الجاهزة في مصر. إذ ترتب على رفع حظر استيراد الملابس في ذلك العام – وما اقترن به من دخول عدد كبير من العلامات التجارية العالمية إلى أسواق التجزئة المصرية – اشتداد المنافسة في نشاط إنتاج الملابس الجاهزة وتسويقها. وقد أدى ذلك – بدوره – إلى ارتفاع مستويات جودة صناعة الملابس المحلية، فضلًا عن تحسن الكفاءة من حيث التكلفة. وفي الوقت الراهن تضم شبكة التسويق والتوزيع المحلي بمصر عددًا كبيرًا من فروع سلاسل التجزئة للعلامات التجارية العالمية، والتي تعتمد في الأغلب على الأصناف المستوردة، علمًا بأنه – في السابق – لم يكن مسموحًا للشركات الدولية العاملة في قطاع التجزئة بالمشاركة في أنشطة الاستيراد.

- **<u>جوانب القوة</u>**

  - تعد السوق الداخلية الكبيرة، التي توفر – أيضًا – هوامش أعلى قليلًا في مجال العائد والأرباح، مجالاً أساسيًّا بالنسبة للشركات غير المصدرة، وإن كانت تنطوى أيضًا على أهمية يعتد بها بالنسبة لمعظم الشركات ذات التوجه التصديري.
  - تطورت صناعة الملابس الجاهزة في مصر بدرجة كبيرة، وأصبح الإنتاج المصري يغطي ٨٠% من احتياجات السوق المحلية (٢٤٠ مليار جنيه من إجمالي بلغ ٣٠٠ مليار جنيه في ٢٠٢٠/٢٠١٩).

- **<u>جوانب الضعف</u>**

  - ارتفاع الأسعار بالمقارنة بمثيلاتها من الملابس المستوردة، خاصة الملابس المستوردة من الصين.
  - تراجع مستوى الجودة بالمقارنة بالملابس المستوردة من أوروبا والولايات المتحدة.
  - الجمود النسبي للتصميمات، وعدم مسايرة أحدث خطوط الموضة العالمية والتطور في الأذواق.
  - انخفاض حصة التجارة الإلكترونية في سوق الملابس الجاهزة.

- **<u>التهديدات</u>**

  - تتحدد الاتجاهات الجديدة في سلسلة القيمة لصناعة الملابس الجاهزة في المطلب المتمثل في أن تتوافر لدى الموردين القدرة على الاستجابة على نحو سريع لطلبات تجار الجملة والتجزئة، الأمر الذي يستلزم – بدوره

– ارتفاع كفاءة إدارة المخزون لدى حلقات سلسلة التوزيع. وبناء على ذلك، يرتبط هذا بضرورة أن تتوافر لدى منتجي الملابس الجاهزة القدرة على التنسيق وتشغيل عدة مراحل على طول سلسلة القيمة. ويقترن هذا بأهمية استخدام تقنيات متطورة وسجلات إدارية محددة. ومن المتوقع أن تمتد هذه الاتجاهات في المستقبل لتشمل تجار التجزئة المحليين أيضًا، مما يشكل ضغطًا أكبر على المنتجين وكبار الموزعين؛ لتعزيز قدراتهم التنافسية.

- نتج عن جائحة كورونا مزيد من العقبات أمام أنشطة إنتاج وتسويق الملابس الجاهزة حول العالم بسبب ارتباط هذه الأنشطة بظواهر العولمة إلى حد كبير في ظل اعتمادها في كثير من البلدان على مدخلات الإنتاج الصينية. إذ أدى انتشار الجائحة – بدءًا بالصين – إلى تعطيل سلاسل التوريد العالمية، مع اضطراب حركات الشحن الجوي والبحري والبري. وينطوي هذا على مفهوم تأثير الدومينو Domino effect الذي اقترن بانتشار الجائحة. إذ تضررت صناعة وتجارة الملابس الجاهزة نتيجة لحالات الإغلاق التي شهدتها المصانع ومتاجر التجزئة، ومعها حظر التجوال، إضافة إلى إلغاء أو تأجيل الكثير من الدول لطلبياتها من الموردين. أمّا المستهلكون، فقد لجأ قطاع عريض منهم بشكل كبير إلى الاقتصار على شراء السلع الأساسية كالغذاء، مع تأجيل شراء ملابس جديدة، خاصة في ضوء انخفاض معدلات الخروج والتجوال.

إضافة إلى كل ما سبق، فإن صناعة الملابس تتسم بأنها صناعة ذات دورة حياة قصيرة بسبب تغير أذواق المستهلكين بشكل سريع، فضلًا عن ارتباط كل موسم بمنتجات معينة من الملابس.

- **الفرص**

- تعمل المنصة الرقمية لغرفة الملابس الجاهزة والمفروشات المنزلية التابعة لاتحاد الصناعات المصرية على مساعدة شركات إنتاج الملابس الجاهزة وتسويقها على التسويق الإلكتروني والتحول الرقمي.[1] وفي هذا السياق، سوف تدعم الغرفة إنشاء ١٠٠ موقع إلكتروني للمصانع الصغيرة المتميزة لتسويق منتجاتهم إلكترونيًّا. كما تم توقيع بروتوكول تعاون مع شركة جاهز ماركت، بهدف تسهيل إنشاء مواقع إلكترونية للمواقع مقابل

(1) يتم ذلك خلال مشروعين، يستهدف أولهما تدشين منصة وموقع إلكتروني يضم كافة الشركات الأعضاء بالغرفة، بحيث يتضمن كل المعلومات الخاصة بالشركات ومنتجاتها، بينما يستهدف المشروع الثاني مساعدة الشركات على إنشاء مواقع للتجارة الإلكترونية بتكاليف منخفضة. كما يجري إعداد أدوات ترويجية جديدة لجذب المشترين والعملاء من كافة الأسواق الدولية من خلال تصوير المنتجات كي تتمكن جهات الاستيراد من معرفة تفاصيل الإنتاج المصري ومواصفاته.

مستويات تكلفة تقل عن مثيلاتها في الأسواق.[١] ونتيجة لهذه الجهود، صار بالإمكان تخفيف حدة تداعيات جائحة كورونا على صناعة الملابس الجاهزة وأسواقها خلال سعي المصانع والمتاجر إلى استخدام أساليب غير تقليدية لزيادة المبيعات، والاعتماد على التجارة الإلكترونية بشكل أوسع مراعاة للإجراءات الاحترازية.

- كما تعمل الحكومة على إتاحة حزم تحفيزية مباشرة لهذا القطاع، حيث يجري تشجيع المصانع لإعادة توجيه مواردها نحو تصنيع منتجات يتزايد الطلب عليها خلال الفترة الراهنة، كالكمامات والرداء الطبي. كما أنه من المرجّح أن تسهم الجائحة في إعادة تشكيل ملامح النشاط في صناعة وتجارة الملابس الجاهزة من نواح متعددة. إذ تنصرف التوقعات إلى اتجاه الحكومات إلى الاعتماد على سلاسل توريد أقل طولًا وفي نطاق الإقليم الجغرافي، مع زيادة التركيز على مستلزمات الإنتاج المحلية أو الإقليمية على النحو المؤدي إلى خفض المدد الزمنية لعمليات الإنتاج، كما بات من المتوقع اتجاه مصممي الأزياء ومنتجي الملابس نحو تصنيع منتجات لا ترتبط بموسم محدد.

٣-٣-٢ <u>أسواق التصدير</u>

تشمل شبكة تسويق صادرات الإنتاج المصري من الملابس الجاهزة وتوزيعها شركات الملابس ذات العلامات التجارية، والوكلاء، ومكاتب الشراء الخارجية. ولكن، على الرغم من اتساع وتنوع شبكات التوزيع التي يمكن للشركات المصرية الوصول إليها، إلا إن قدرات الوصول هذه تعد محدودة بالنسب لعدد كبير من الشركات، خاصة المتوسطة والصغيرة منها. كما أن تركيز الشركات التجارية المحلية بالقطاع الخاص يتجه نحو أنشطة الاستيراد. وفي المقابل، لا يوجد سوى عدد محدود نسبيًا من الشركات التي تركز على مجال التصدير. ومن بين تلك الشركات، لا يمتلك سوى عدد قليل الخبرة الكافية لتلبية احتياجات أسواق الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة.

وتقدر **سوق الملابس عالميًّا** بنحو ٧٥٩ مليار دولار (٢٠١٩)، تمثل التجارة الإلكترونية منها نحو ٢٢%، مع تزايد حجم تلك التجارة الإلكترونية بنسبة ١٠% سنويًّا.

---

(١) ثمة توقعات بأن استخدام تطبيق "جاهز" – وهى شركة متخصصة في مجال التجارة الإلكترونية B٢B – سيمكن المصانع من تحديد كميات الإنتاج وفقًا لحجم الطلب الحقيقي، ومن ثم، تقل حدة معاناة المصانع نتيجة لأزمة المرتجعات، وفي هذا الشأن أيضًا، تعهدت "جاهز" بتقديم تقارير شهرية عن اتجاهات السوق، واحتياجات العملاء، والأصناف الأكثر مبيعًا، لتساعد المصانع على تعديل خططها الإنتاجية وفقًا للطلب الفعلي. كما يركز مشروع تعزيز التجارة الإلكترونية – خلال مرحلته الأولى – على تغطية السوق المحلية، ويستتبع ذلك البدء في تنفيذ خطة لمساعدة المصانع على زيادة صادراتها خلال التواصل المباشر مع عملاء بالأسواق الخارجية من خلال آليات تصديرية غير نمطية.

وفيما يتصل بالمنافسة العالمية، تواجه المنتجات المصرية منافسة من جانب منتجات الدول الأسيوية (الصين، وبنجلاديش، وكمبوديا، وفيتنام، والهند، وباكستان). كما يعد منتجو الملابس الجاهزة في المغرب وتونس من المنافسين، نظرًا لاندماجهم في سلاسل القيمة الإقليمية المماثلة في الاتحاد الأوروبي وقطاعات السوق. وبالنسبة لتركيا، فتخصصها في منتجات مرتفعة الجودة يجعلها بمثابة نموذج مستهدف لتطوير القطاع، أكثر منها منافسًا مباشرًا [١]

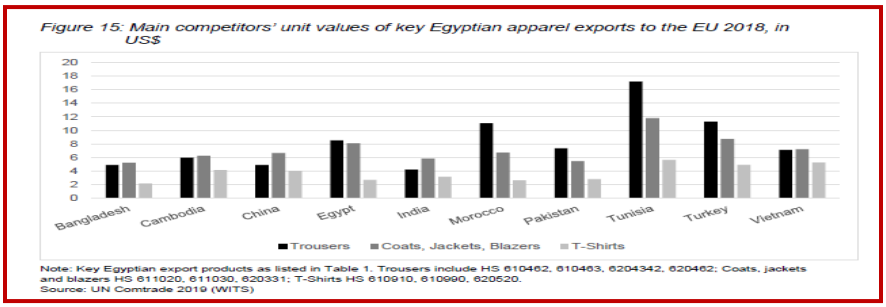
- **جوانب القوة**

  - تتمتع الصادرات المصرية من الملابس الجاهزة بميزة نسبية ظاهرة Revealed Comparative Advantage (RCA) في السوق العالمية للملابس الجاهزة [٢]. ومن العوامل المرتبطة بتحليل الميزة النسبية الظاهرة: التطور النسبي لسلاسل القيمة في الصناعة، وتوافر البنية الأساسية الداعمة، والقرب الجغرافي من الأسواق الأوروبية، والمستويات المناسبة لأسعار المنتجات المصرية من الملابس الجاهزة مقارنة بدول اتفاق أغادير (تونس، والمغرب، والأردن). وعلى وجه التحديد، يتبين الوضع النسبي المتميز لمصر من منظور عدد من المعايير أهمها: القدرة على النفاذ إلى الأسواق العالمية، وعوامل الإنتاج (عنصر العمل)، ودعم السياسات الحكومية، وبرامج المساندة التي يجرى تنفيذها بالتعاون مع مؤسسات التنمية الدولية. وفي هذا الشأن، يتضمن الجدول الآتي مقارنة قيم الوحدات من منتجات الملابس الجاهزة (بنطلون – بليزر – تى شيرت) في مصر وفي عدد من الدول المنافسة (بنجلاديش، وكمبوديا، والصين، والهند، والمغرب، وباكستان، وتونس، وتركيا، وفيتنام).

---

(١) تتمثل أهم صادرات الملابس الجاهزة المصرية فيما يأتي: القمصان (البند٦١٠٩١٠)، والتيشرتات المصدرة، والبنطلونات (البنود٦٢٠٣٤٩، ٦٢٠٤٦٢، ٦١٠٣٤٩،٦٢٠٤٦٩١، ٦٢٠٣٤٢، ....الخ)، بالإضافة إلى ألبسة أخرى للرجال والصبيان والبنات والسيدات (البنود ٦٢١٠٥٠٩،٦٢١٠٤٠٩، ٦٢١٠٤٠١ ...الخ). وفي هذا الصدد، نمت قيمة الصادرات من بعض المنتجات المصنفة توابع للملابس الجاهزة، مثل مفروشات الأسرة (البند٦٣٠٢٩١) .

(٢) تأتى المنتجات التالية في مقدمة الصادرات التي تظهر أعلى مستويات الميزة النسبية الظاهرة: الملابس التريكو: القمصان الرجالى؛ والملابس الداخلية؛ والتيشيرت/قمصان البولو؛ والبدل الرجالية؛ والفساتين؛ والملابس الرياضية؛ ومنتجات الجينز والبنطلونات؛ وملابس الأطفال (مواد تريكو ومنسوجة)، ولا سيما ملابس الأطفال الراقية التي تحمل علامة تجارية تبرز استخدام القطن المصري.



المصدر: Cometrade ٢٠١٩

شكل رقم (٣-١):

مقارنة قيم الوحدات من منتجات الملابس الجاهزة

(بنطلون – بليزر – تى شيرت) في مصر وفي عدد من الدول المنافسة

- **الموقع والخدمات اللوجيستية:** تقع مصر بالقرب من الاتحاد الأوروبي، الأمر الذي يسهل التكامل مع سلاسل القيمة الإقليمية للاتحاد الأوروبي. كما أن البنية التحتية والخدمات اللوجيستية المصرية متطورة وتيسر هذا التكامل، على سبيل المثال، من خلال مطار القاهرة وبورسعيد. ويتم شحن معظم الإنتاج عن طريق البحر ويستغرق ثمانية أيام كحد أقصى للوصول إلى الاتحاد الأوروبي. ويستخدم النقل الجوي فقط للعينات أو الطلبات صغيرة الحجم.
- **ارتفاع القدرة التنافسية للمنتجات المصرية في الأسواق الخارجية**، وفي مقدمتها أسواق الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي. وفي هذا الشأن، يوضح الجدول الآتي التوزيع النسبي للصادرات المصرية من الملابس الجاهزة للمناطق المختلفة خلال الربع الأول من كل من عامي ٢٠١٩ و٢٠٢٠[١].

(١) وفقًا لبيان صادر من المجلس التصديري للملابس الجاهزة، ارتفعت قيمة صادرات مصر من الملابس الجاهزة بنسبة ٤٠.٣% خلال ٢٠٢١، مقارنة بعام ٢٠٢٠، حيث بلغت القيمة ٢.٠٤٩ مليار دولار في عام ٢٠٢١ مقابل ١.٤٥٧ مليار دولار في ٢٠٢٠.

جدول رقم (٣-١)

التوزيع النسبي للصادرات المصرية من الملابس الجاهزة للمناطق المختلفة

خلال الربع الأول من كل من عامي ٢٠١٩ و٢٠٢٠

المنطقة	قيمة صادرات الملابس الجاهزة (مليون دولار)	
	الربع الأول من 2020	الربع الأول من 2019
الولايات المتحدة	206	224
الدول الأوروبية	113	124
الدول العربية	16	22
الدول الإفريقية	0.25	0.317

المصدر : cometrade ٢٠٢١,٢٠١٩

- استفادة أعداد كبيرة من الشركات من اتفاقات التجارة الحرة. ويأتى في مقدمة هذه الاتفاقيات ما يأتي: بروتوكول المناطق الصناعية المؤهلة (الكويز)[١]، واتفاقية التجارة الحرة مع الاتحاد الأوروبي[٢]، واتفاقية

---

(١) يتيح بروتوكول الكويز الاستفادة من جميع المنتجات المصنعة سواء كانت غذائية أو منسوجات أو منتجات صناعات معدنية، إلا إن المصدرين يفضلون تصدير المنتجات التي ترتفع الرسوم الجمركية المفروضة عليها بدرجة كبيرة من جانب الولايات المتحدة حتى يستفيدوا بشكل كبير من تطبيق البروتوكول، مثل قطاعي الملابس والمنسوجات، ويمثلان نحو ٩٨% من المنتجات التي يتم تصديرها من خلال هذه المناطق. خلال الفترة بين يناير إلى نوفمبر ٢٠٢٠، سجلت صادرات الملابس الجاهزة إلى السوق الأمريكية من خلال بروتوكول الكويز نحو ٧٢٢ مليون دولار، مقابل نحو ٨٦٧ مليون دولار خلال الفترة نفسها من العام السابق عليه. وتسعى مصر إلى خفض نسبة المكون الإسرائيلى إلى ٨.٥% مقارنة بنحو ١٠.٥% حاليًا، بعد أن كانت ١١.٥% منذ دخول الاتفاقية حيز التنفيذ. وقد أسهم البروتوكول بشكل كبير في رفع القدرات التنافسية للمنتجات والشركات المصرية، بما دفع مؤشرات الصادرات المصرية للسوق الأمريكي من ٢٨٨ مليون دولار عام ٢٠٠٥ لتصل لنحو ٨٢٢ مليون دولار بنهاية عام ٢٠١٨، لتصل بذلك القيمة الإجمالية لحجم الصادرات المصرية للسوق الأمريكي عبر الكويز لنحو١٢.٣ مليار دولار منذ عام ٢٠٠٥ وحتى نهاية ٢٠١٩.

(٢) وفقًا لإحصاءات التصدير في عام ٢٠١٨، تأتي الشركات المصرية التالية في مقدمة الشركات المصدرة للملابس الجاهزة في ظل اتفاقية التجارة الحرة مع الاتحاد الأوروبي:

الكوميسا، واتفاقية الميركيسور، واتفاق أغادير، والاتفاقات الثنائية مع الدول العربية (سوريا ولبنان والعراق وتونس والمغرب وليبيا).

جدول رقم (٣-٢)

صادرات مصر من الملابس الجاهزة في ظل بروتوكول الكويز[١]

خلال الفترة (٢٠١١-٢٠١٧)

مليون دولار

السنة	صادرات مصر من الملابس الجاهزة
٢٠١١	٩٢٤
٢٠١٢	٨٨١
٢٠١٣	٨٢٠
٢٠١٤	٨١٦
٢٠١٥	٨٤٢
٢٠١٦	٦٦٤
٢٠١٧	٧٢٦

المصدر: المجلس التصديرى للملابس الجاهزة.

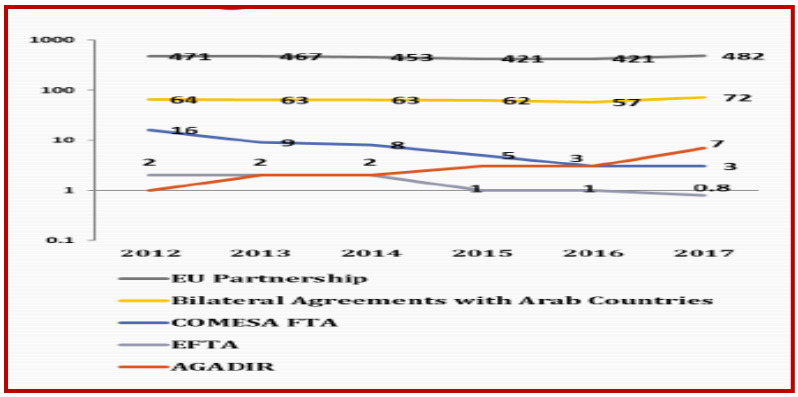
كما يتضمن الشكل الآتي صادرات مصر في ظل الاتفاقات التجارية (عدا الكويز)[٢] خلال الفترة ٢٠١٢ – ٢٠١٧ (مليون دولار).

Swiss Garment Company ; Eroglu Egypt ; Dice Sport And Casual Wear Factory; Eurotex for Garments ; C R S Denim Garments Egypt; Velocity Apparels ; Jade-Apparel-Industries ; Espranto Jeans Co.; Plaza Ready Made Garments Ind.; and Iemco Garments Company.

(١) وفقًا لإحصاءات التصدير في عام ٢٠١٨، تأتي الشركات المصرية التالية في مقدمة الشركات المصدرة للملابس الجاهزة في ظل بروتوكول الكويز:

Lotus Garments; Alex Apparels For Readymade Garments; Giza Spinning & Weaving Co.; T & C GARMENTS Jade-Apparel-Industries; Lotus High TECH Garments; Embee International Ind.; Firestone Apparel Factory; Delta Textile Egypt Factory; and C R S Denim Garments Egypt

(٢) تشتمل الاتفاقيات التجارية على ما يأتي: الاتفاق التجاري مع الاتحاد الأوروبي؛ واتفاقيات تجارية ثنائية مع عدد من الدول العربية، واتفاق أغادير؛ واتفاقية الكوميسا؛ واتفاقيات تجارية مع دول اسكندنافية.



Source: Ready-made Garments Export Council o Egypt (٢٠١٨), Sourcing Opportunities in Egypt, p.٢٢.

شكل رقم (٣-٢)

صادرات مصر في ظل الاتفاقات التجارية (عدا الكويز) خلال الفترة ٢٠١٢ – ٢٠١٧

- حصول عدد من شركات التصدير – ومعها شركات في سبيلها للحصول – على شهادات للجودة في السوق العالمية، والتي تتضمن الشهادات التالية: ISO -Worldwide Responsible Accredited Production; WRAP؛ OEKO-TEX؛ ومعايير المحتوى العضوي - Organic Content Standard) (OCS، والمعيار العالمي للمنسوجات العضوية (Global Organic Textiles Standard - GOTS) .

- **<u>جوانب الضعف</u>**

- **<u>تأثيرات المنافسة العالمية</u>:** تعد المنافسة العالمية من أكبر المشكلات الخارجية التي كانت ولا تزال تواجه صادرات المنسوجات والملابس المصرية في الأسواق العالمية. فعلى سبيل المثال، رغم الإعفاءات الجمركية الممنوحة بموجب إتفاقية الكويز. إلا إن فارق التكلفة الكبير بين صادرات الدول الآسيوية وبين الصادرات المصرية يجُب في كثير من الحالات قيمة الرسوم الجمركية الأمريكية السارية بداية من يناير ٢٠٠٤ ، وذلك بسب ارتفاع أسعار المنتج المصري والانخفاض النسبي في معدلات الإنتاجية، بالمقارنة مع المنتجين في آسيا. وعلى جانب آخر، فإن قواعد منظمة التجارة العالمية والتي أصبحت المنظم الأساسي للتجارة الدولية في كافة القطاعات، ومنها قطاع الملابس الجاهزة، تعد من أهم القواعد الحاكمة لتواجد الملابس المصرية في الأسواق الدولية. فنتيجة لتلك القواعد، أسفر تحرير تجارة الملابس الجاهزة وإلغاء نظام الحصص والدعم والمعاملات التفضيلية، وضع المنتج المصري في مواجهة المنافسة الحادة مع المنتجات المماثلة، سواء في السوق المحلية أو الأسواق العالمية.

- **<u>التهديدات</u>**

- أصدرت وزارة قطاع الأعمال العام في سبتمبر ٢٠١٩ استراتيجية جديدة تهدف إلى تعزيز مكانة صناعة النسيج المصرية محليًا وعالميًا. وتضمنت الخطة تقليل خسائر الشركات وزيادة الأرباح بتكلفة استثمارية

إجمالية تبلغ ٢١ مليار جنيه. كما خططت الحكومة لزيادة صادرات المنسوجات والملابس إلى أربعة أضعاف بحلول عام ٢٠٢٥. ولكن نظرًا لوضع الاستراتيجية قبل ظهور الجائحة، فهي لم تتضمن حسابات تأخذ بعين الاهتمام هذه النوعية من المخاطر. ولهذا من الممكن أن تهدد الجائحة المضي قدمًا وفق المعدلات المخططة لتنفيذ الاستراتيجية، لا سيّما في ضوء استيراد مصر المواد الأولية من خمس دول كبرى، هي: الصين، والهند، وتركيا، وإندونيسيا، والولايات المتحدة، فيما تتركز صادراتها في خمس دول أيضًا، هي: الولايات المتحدة، وإسبانيا، وألمانيا، والمملكة المتحدة، وتركيا. ومع اضطراب حركة التجارة الدولية بشكل عام، فمن المتوقع أن تتأثر معدلات إنتاج هذا القطاع وحجم صادراته سلبًا خلال الفترة المقبلة.

جدول رقم (٣-٣)

قيمة صادرات الملابس الجاهزة

خلال الأعوام المالية (٢٠١١/٢٠١٠ – ٢٠١٩/٢٠١٨)

العام المالي	قيمة الصادرات المصرية من الملابس الجاهزة (مليون دولار)
٢٠١١/٢٠١٠	٧٧١.٢
٢٠١٢/٢٠١١	٧٣٩.١
٢٠١٣/٢٠١٢	٧١٧.٧
٢٠١٤/٢٠١٣	٧٧٤.٥
٢٠١٥/٢٠١٤	٨١٠.٥
٢٠١٦/٢٠١٥	٦٩٠.٩
٢٠١٧/٢٠١٦	٦٤٩.٨
٢٠١٨/٢٠١٧	٧١٦.٢
٢٠١٩/٢٠١٨	٧٤٨

المصدر: الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات.

- واتصالاً – أيضًا – بأوضاع صادرات الملابس الجاهزة في ظل انتشار الجائحة، فإنه من المتوقع أن تتكمش صادرات قطاع الملابس الجاهزة والمفروشات المنزلية بنسبة تتراوح بين ٣٠% و٤٠% خلال عام ٢٠٢٢/٢٠٢١ نتيجة لتداعيات الجائحة وتأثيراتها السلبية على حجم الطلب في الأسواق العالمية وواقع الأمر، أن الإضرار بصناعة الملابس المحلية لا تترتب فحسب على انتشار كورونا بداخل مصر، ولكنه تنجم أيضًا

عن انتشارها في كافة أرجاء العالم نتيجة للتأثيرات السلبية على سلاسل الإمداد العالمية.[1]. ويوضح الجدول الآتي قيمة صادرات الملابس الجاهزة خلال الأعوام المالية (٢٠١٠/٢٠١١ – ٢٠١٨/٢٠١٩).

- **الفرص**

ثمة فرص كبيرة لمنتجات الملابس الجاهزة في أسواق الاتحاد الأوروبي، تتمثل فيما يأتي:

أ. استعادة الأسواق الأوروبية التي تبحث مصادر توريد قريبة جغرافيًّا لتقصير فترات التسليم.

ب. الاستفادة من إمكانات تقليل فترات التسليم عن طريق معالجة الاختناقات القائمة في صناعة المنتجات على نحو يحقق التكامل في سلسلة القيمة.

ج. اتساع نطاق الأسواق داخل الاتحاد الأوروبي ونموه.

د. التغيرات في أنماط الطلب واتجاهات الاستدامة، والتي تنطوى على فرص التوسع في استخدام أنواع القطن، والمنسوجات صديقة البيئة، بما في ذلك القطن العضوى. وارتباطًا بهذا، يشير الجدول الآتي إلى الفرص المتاحة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة لتصدير الأنواع المختلفة من منتجات الملابس الجاهزة إلى أسواق الاتحاد الأوروبي:

---

(١) أسفرت الجائحة عن انخفاض حركة التجارة العالمية بنحو ٣% خلال الربع الأول من عام ٢٠٢٠، مع وجود توقعات بتراجع التجارة السلعية بنحو ٢٠% في عام ٢٠٢١. وتعد صناعة الملابس الجاهزة ضمن القطاعات التي تضررت على نحو بالغ نتيجة الجائحة، خاصة وأن هذه الصناعة كانت – قبل الجائحة– تشهد تزايدًا كبيرًا في فوائض الإنتاج، وارتفاع كميات المخزون بالمصانع.

جدول رقم (٣-٤)

الفرص المتاحة للمشروعات المصرية الصغيرة والمتوسطة لتصدير الأنواع المختلفة من منتجات الملابس الجاهزة إلى أسواق الاتحاد الأوروبي

المنتج	شريحة السوق	مستوى الفرص المتاحة
ملابس نساء من القطن المصري	متوسط إلى مرتفع	مرتفع
ملابس رجال من القطن المصري، خاصة القمصان المنسوجة	متوسط إلى مرتفع	مرتفع
ملابس داخلية من القطن المصري	متوسط إلى مرتفع	مرتفع
ملابس إسلامية للنساء	متنوع	متوسط
ملابسcasual للرجال والنساء والأطفال	منخفض إلى متوسط	متوسط
بدل للرجال وللنساء	منخفض إلى متوسط	متوسط

Source: Center for Promotion of Imports from Developing Countries-CBI (٢٠٢٠), Value Chain Analysis for Apparel from Egypt.

- على الرغم من الآثار السلبية للجائحة، كانت هناك بعض التأثيرات الإيجابية، حيث طرأت زيادة في الطلب على الملابس المصرية من جانب بعض المستوردين والمشترين الدوليين. ويأتي ارتفاع الطلب التصديري على الملابس المصرية نتيجة لما شهدته بعض الدول المصدرة من قصور في المعروض من مصادر الطاقة، وارتفاعات في أسعار الخامات، الأمر الذي أسفر عن الحد من قدرة المنافسين، وخاصة في تركيا والصين، على الوفاء بالتزاماتهم التصديرية. كما شهدت دول شرق آسيا – مثل بنجلاديش – ارتفاعات في تكلفة التصدير منها إلى الأسواق الاستهلاكية الرئيسة في الولايات المتحدة، والاتحاد الأوروبي نتيجة للزيادات الكبيرة التي طرأت على أسعار الشحن.
- يستهدف المجلس التصديري للملابس الجاهزة التركيز على التوسع في السوق الإفريقية[١] يجري في الوقت الراهن العمل على دعم تنافسية سلاسل القيمة لصناعة الملابس الجاهزة وتعميقه. وفي هذا السياق، تعمل لجنة تعميق الصناعة بالمجلس التصديري للملابس الجاهزة على إعداد مشروع تنمية سلاسل القيمة

(١) أعلن أن المجلس التصديري للملابس الجاهزة بصدد توقيع بروتوكول تعاون مع جمعية رجال الأعمال المصريين الأفارقة، وذلك للاستفادة من تواجدهم في ٢٢ دولة إفريقية، ومن خلال مكاتبهم، مع البدء في التعاون مع وكلاء لتصدير الملابس المصرية إلى الأسواق الإفريقية. واتصالاً بهذا الهدف، سيتم توفير خدمات الاستشارات الفنية والمشاركة في المعارض الخارجية المدعومة، لا سيما في الدول الإفريقية، اتساقًا مع الخطة الحكومية التي تستهدف النفاذ بالصادرات المصرية بدرجة أكبر الي الأسواق الإفريقية.

بالصناعات المغذية (الاكسسوارات)، حيث يهدف هذا المشروع الى تخفيض حجم الواردات وإحلالها بمنتجات محلية، علاوة على اجتذاب استثمارات أجنبية مباشرة لهذه الأنشطة.

- ثمة توجه في السياسات المتبعة من جانب الأجهزة الرسمية ومنظمات الأعمال نحو تكثيف المشاركة في المعارض العالمية عن بعد، والتي تضم معظم المشترين من مختلف الأسواق العالمية.[١] ويضاف إلى المشاركة عن بعد الاتجاه نحو تدعيم اشتراك شركات مصرية في كبريات المعارض العالمية بالولايات المتحدة ودول الاتحاد الأوروبي.[٢]
- توجد مساع لانضمام كندا لاتفاقية الكويز بهدف خفض الرسوم الجمركية المفروضة على صادرات الملابس الجاهزة المصرية.
- استهدافًا للتغلب على قصور القدرات والكفاءات في مجال التصميم، تم توقيع بروتوكول تعاون فيما بين المجلس التصديري للملابس الجاهزة ومركز التصميمات والموضة التابع لمجلس الصناعة للتكنولوجيا والابتكار بوزارة التجارة والصناعة، بهدف مساعدة الشركات في إعداد الكثير من التصميمات والاستعانة بمصممين مؤهلين للعمل في المصانع.
- يجري – خلال التعاون بين الأجهزة الرسمية، ومنظمات الأعمال، ومؤسسات التنمية الدولية – تنظيم الكثير من تنظيم ورش العمل التي تستهدف تدعيم القدرات التنافسية لمصنعي المنسوجات والملابس الجاهزة في مصر، حيث تجري مناقشة طرق الإنتاج الحديثة والتكنولوجيا المطلوبة لتشغيلها. كما تركز ورش العمل على استعراض أساليب التعرف علي أنواع العادم وكيفية الوصول للمواصفات القياسية للتصدير، مع تحديد الاحتياجات الفعلية للمصانع.
- تمثل القارة الإفريقية أحد أهم الأسواق الواعدة أمام المنتجات المصرية، في ظل افتتاح ٥ مكاتب تجارية جديدة لمصر في دول تنزانيا، وغانا، وأوغندا، وجيبوتي، وكوت ديفوار، علاوة على افتتاح أول مركز لوجيستي

---

(١) يرتبط بهذا – أيضًا – ترتيبات من جانب المجلس التصديري للملابس الجاهزة للتعاون مع المنصة التجارة الإلكترونية "علي بابا" بهدف الترويج للصادرات المصرية في الأسواق العالمية.

(٢) تمت مشاركة ٩ مصانع مصرية بفعاليات معرض "ماجيك شو" الذي أقيم في لاس فيجاس بالولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة من ٨ إلى١١ أغسطس ٢٠٢١، في أول دورة فعلية من المعرض تنعقد منذ ظهور جائحة كورونا. وكانت المشاركة بفعاليات المعرض بالتنسيق والتعاون مع برنامج GTEX MENATEX Egypt التابع لمركز التجارة الدولي ITC .

في كينيا لتسهيل حركة التجارة ما بين مصر ودول شرق إفريقيا. ويتوافق مع هذا الاتجاه عضوية مصر في العديد من الاتفاقيات التجارية الإفريقية.

- تراجعت الواردات من الملابس الجاهزة نتيجة القرار ٤٣ لسنة ٢٠١٦، والخاص بتسجيل المصانع الموردة للسوق المصرية في هيئة الرقابة على الصادرات والواردات، وهو ما ينعكس إيجابيًّا على المصانع المحلية، والتي بدأت في تطوير منتجاتها، وإنتاج ملابس رجالية ونسائية لم تكن تصنع من قبل. ويقترن هذا – أيضًا – بارتفاع الجودة.

٣-٤ المحور الرابع
الجوانب المالية في سلسلة القيمة

تتفاوت المسائل المرتبطة بالجوانب المالية لسلسلة القيمة لصناعة الملابس الجاهزة في مصر تبعًا لحجم المشروع. فبالنسبة للمشروعات الصغيرة، تتركز القضايا المرتبطة بالجوانب المالية في مجال توفير التمويل اللازم لممارسة النشاط، سواء كان صناعيًّا، أم تجاريًّا، أم مرتبطًا بأي من الخدمات التي تتصل بسلسلة القيمة. وفي المقابل، تتنوع بدرجة أكبر القضايا التي تجابهها المشروعات المتوسطة والكبيرة، بحيث تشمل المسائل المتصلة بأنشطة التصدير، ومنها الجمارك، والمساندة التصديرية، وضمانات مخاطر التصدير، وغيرها. ولهذا، يجرى تناول الجوانب المالية – على حدة – لكل من فئتي المشروعات في نطاق سلسلة القيمة.

٣-٤-١ <u>حالة المشروعات الصغيرة</u>

تتبنى الحكومة المصرية، ومعها جهات الإشراف والتنظيم المالي – وفي مقدمتها البنك المركزي المصري – كثيرًا من المبادرات التي تستهدف تشجيع المشروعات الصغيرة ومساندتها، وتشتمل تلك المبادرات على تيسير التمويل ودعم تكلفته، وصولًا إلى تشجيع انضمام المنشآت ذات الحجم الصغير على ممارسة أنشطتها تحت مظلة الاقتصاد الرسمي. وفي سياق تلك المبادرات، صدرت قرارات مجلس إدارة البنك المركزي بإلزام البنوك بزيادة نسبة تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة إلى٢٥% من إجمالي محافظها، على أن يكون من ضمنها ١٠% من المحفظة على الأقل للمنشآت الصغيرة.

كما صدر **أول قانون لتنظيم الضمانات المنقولة في مصر(القانون رقم ١١٥ / ٢٠١٥)**، وبدأ العمل به عام ٢٠١٧بإنشاء سجل الكتروني لقيد الضمانات المنقولة، الأمر الذي يمثل نقلة نوعية في حفظ حقوق الملكية، وتخفيض مخاطر التمويل كبديل عن الرهن الحيازي، وهو ما استفادت منه البنوك في مصر إضافة إلى المؤسسات المالية غير المصرفية، حيث تعدت قيمة الضمانات المسجلة ٧٠٠ مليار جنيه. وفي أبريل من عام ٢٠٢١، اعتمد البنك المركزي المصري الإصدار الثالث من قواعد خدمة الدفع باستخدام محفظة الهاتف

المحمول، إضافة إلى قواعد تقديم خدمتي الإقراض والادخار الرقمي لأول مرة في مصر من خلال محفظة الهاتف المحمول؛ بهدف تعزيز التحول الرقمي، والشمول المالي، والتوسع في تلبية احتياجات فئات المجتمع، وضمنهم أصحاب المشروعات الصغيرة، من الخدمات المالية والمصرفية الرقمية[١].

ولكن – بالرغم من المبادرات والمساندة الحكومية والعامة – لا تزال المشروعات الصغيرة في مختلف قطاعات النشاط – وضمنها بطبيعة الأمر، المشروعات العاملة في مختلف فروع سلسلة القيمة للملابس الجاهزة – تواجه الكثير من المعوقات المرتبطة بتمويل أنشطتها. ويعتمد التحليل الآتي لقضايا تمويل المشروعات الصغيرة على نتائج دراستين ميدانيتين تم إجراؤهما في عامي ٢٠١١ و ٢٠٢١، على التوالي[٢] وقد استخلصت من نتائج الدراستين – اللتين اشتملتا على عينات تمثل جانبي العرض والطلب في مجال تمويل المشروعات الصغيرة – جوانب القوة والضعف والتهديدات والفرص التي تنطوى عليها جوانب التمويل للمشروعات الصغيرة في مصر، على النحو الآتي:

- **<u>جوانب القوة</u>**

تتعدد مبادرات وبرامج دعم وتنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر في مصر، استنادًا إلى مساهماتها في الناتج المحلي الإجمالي، وما توفره من فرص عمل، واتساع نطاق توزيعها الجغرافي.

---

(١) تمثل تلك القواعد الجديدة نقلة نوعية في العمل المصرفي، حيث تسمح للبنوك بالاعتماد على التقييم السلوكي للعملاء في منح القروض (مثل معدل استخدامات العميل للهاتف المحمول ،ومدى انتظامه في دفع فواتير الكهرباء والمياه والغاز إلخ) بديلًا من الطرق التقليدية لتقييم الجدارة الائتمانية للعملاء في الموافقة على قرار منح الائتمان اللحظي، وخاصة في حالة العملاء الذين لايمتلكون أي تاريخ ائتماني، أو تعاملات مسبقة مع القطاع المصرفي.

(٢) أجريت الدراسة الأولى بواسطة المعهد المصرفي المصري بعنوان Egyptian Banking Institute – EBI (٢٠١١). Access to Finance: Forms of Financing for SMEs in Egypt.، أما الدراسة الثانية فقد أجريت بواسطة المركز المصري للدراسات الاقتصادية (أكتوبر ٢٠٢١) بعنوان: مدى استفادة المنشآت الصغيرة من الخدمات المالية في مصر (دراسة ميدانية) – ورقة العمل رقم ٢٢٠ .

- **<u>جوانب الضعف</u>**

  - يفتقر عدد من البنوك إلى التفهم اللازم للخصائص المميزة للمشروعات الصغيرة، ومن ثم، لا توضع النظم اللازمة لخدمتها على نحو يتسم بالفعالية. وعلى سبيل المثال، تعتمد قرارات التمويل التي تتخذها البنوك أساسًا على وجود مستندات أساسية لدى عملائها، لا على إمكانات نمو أنشطتهم. ويلخص هذا الوضع التحدي الأساس المتمثل في مطالبة البنوك بتوفير الكثير من المستندات والضمانات التي لا تتمكن المشروعات من توفيرها..
  - كشفت الدراسات أن النظم المحاسبية لغالبية الأعمال التجارية التي أجريت معها مقابلات أساسية للغاية وأن بياناتها المالية تنتج أساسًا لأغراض ضريبية، وليس للإدارة السليمة للمؤسسة. ولهذا، يستلزم الأمر، قيام المشروعات الصغيرة بتحسين نظمها المالية والمحاسبية لإتاحة بيانات مالية سليمة وموثوقة تمثل بوضوح وضعها الحقيقي، وتقدم أدلة قوية على إمكانات نموها. واتفاقًا مع هذا، ترى البنوك أن تطوير المشروعات الصغيرة يتطلب تحسنًا في البيئة التنظيمية كي يتسنى تسهيل الحصول على التمويل.
  - من القطاعات التي لا تلقى اهتمامًا كافيًا من جانب مجتمع الأعمال والقطاع المالي يبرز القطاع التعاوني الذي يمثل الكثير من كياناته ما يعد منشآت صغيرة أو شبكات تستهدف الوصول على نحو منظم إلى عدد كبير من المنشآت الصغيرة[١].
  - أظهرت نتائج الدراسات انخفاض درجة المعرفة /الوعي لدى المشروعات الصغيرة فيما يتصل بالمنتجات المالية غير المصرفية كأدوات تمويل بصفة عامة، إذ جاءت درجة المعرفة/الوعي بنسب بلغت ٣٤٪ للتخصيم و ٥٥% للتأجير التمويليو ٦٤% للتمويل العقاري.

---

(١) يوجد في مصر اليوم أكثر من ٤٠٠ جمعية تعاونية إنتاجية و ٦٦٠٠ تعاونية زراعية إضافة إلى نحو ٢٨٠٠ جمعية تعاون إسكاني و ١٠٠ للثروة المائية هذا بخلاف أكثر من ألفي تعاونية استهلاكية، وتلك التعاونيات تنطوي تحت خمسة اتحادات تعاونية مركزية نوعية، حيث يقدر إجمالي عدد أعضائها بما يتعدى ١٢ مليون مواط، وتشير أرقام الاتحاد العام للتعاونيات أن حجم أعمالها السنوي يزيد عن ٥٠ مليار جنيه.

- **التهديدات**

- على الرغم من التطور في مجال التشريعات بمصر، إلا إن التسارع الهائل في مجال الخدمات المالية بواسطة تطبيقات تكنولوجيا المعلومات والذكاء الصناعي يصعب أن تلاحقه أو تسبقه التشريعات والتعليمات الرقابية من جهات الإشراف المالي والمصرفي.
- يتمثل واحد من التهديدات المتصلة بالجوانب المالية لممارسة أنشطة المشروعات المتوسطة والصغيرة التمويلية في التوجهات السائدة بالنسبة للتأمين. فوفقًا لنتائج المسح الذي قام بإجرائه المركز المصري للدراسات الاقتصادية، وجد أن ثمة توجهات سائدة لدى أصحاب تلك المشروعات مؤداها ما يلى: ارتفاع تكلفة التغطية التأمينية، وعدم الثقة في شركات التأمين، وعدم توافق عمليات التأمين مع الشريعة الإسلامية، وعدم العلم بالتغطيات التأمينية التي يمكن أن تناسب المنشأة، وعدم الثقة في شركات التأمين من حيث القيام بسداد التعويضات المناسبة حال وقوع خسائر للمنشأة.
- على الرغم من الجهود الكبيرة المبذولة في التحول لاستخدام التطبيقات الرقمية ونظم الدفع الإلكترونية بعيدًا عن التعامل النقدي، فإن عمليات التطوير في هذا السياق تتسم بالبطء النسبي.

- **الفرص**

- من المتوقع أن تؤدي قرارات البنك المركزي بإلزام البنوك بزيادة نسبة تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة إلى ٢٥% من إجمالي محافظها في ٣١ من ديسمبر ٢٠٢٠ على أن يكون من ضمنها ١٠% من المحفظة على الأقل للمنشآت الصغيرة إلى دفع البنوك العاملة في مصر لمزيد من الجهد لإيجاد حلول مبتكرة للوصول إلى تلك الكيانات الصغيرة، سواء من حيث التسويق أو تخفيض التكلفة أو تيسير الإجراءات، أو استخدام أساليب جديدة لتقييم المخاطر لا تعتمد فقط على القوائم المالية (التي لا تتسم بدرجات مصداقية مرتفعة) ومنها تحليل البيانات ونماذج التقييم الرقمي استنادًا إلى سلوكيات العملاء ومعاملاتهم المالية وغير المالية، وغيرها من المؤشرات.
- ثمة جهود يجري القيام بها من جانب مؤسسات الأعمال لتنظيم حملات وبرامج تدريبية تستهدف رفع الوعي لدى أصحاب المشروعات الصغيرة وتزويدهم بالمهارات اللازمة للتعامل بفعالية مع البنوك، وذلك بهدف سد الفجوة القائمة بين جانبي العرض والطلب في مجال التمويل. كما تتضمن البرامج التدريب على إعداد خطط النشاط ودراسات الجدوى، كي يتسنى توفير الضمانات الكافية للحصول علي التمويل.

٣-٤-٢ حالة المشروعات المتوسطة والكبيرة

تتمثل القضايا المتصلة بالجوانب المالية للمشروعات المتوسطة والكبيرة في مسائل التعريفات والقيود غير الجمركية، والمساندة الحكومية للصادرات، ومكافحة عمليات التهريب، ونظم السماح المؤقت، والأسعار الاسترشادية للواردات، ورسوم النقل والخدمات اللوجيستية،... وفي هذا السياق، يشار فيما يلى إلى ما يجري عرضه من مواقف للقطاعين الحكومي والخاص بشأن تلك المسائل، مع مراعاة تأثير تداعيات الجائحة على أوضاع الحلقات المختلفة لسلسلة القيمة في صناعة الملابس الجاهزة.

- في ضوء آثار الجائحة، وضعت غرفة صناعة الملابس الجاهزة والمفروشات المنزلية باتحاد الصناعات المصرية مقترحات وتوصيات تتمثل في مد فتره الشحن مع السماح المؤقت بالرجوع للنظام القديم حتي الانتهاء من تداعيات فترة الجائحة، بالإضافة إلى تخفيض بعض الرسوم التي أصبحت تمثل عبئًا علي الشركات مثل رسوم الخدمات اللوجيستية الجديدة بقطاع الجمارك، ورسوم عبور الطرق الخاصة بالحاويات. وتطالب الاقتراحات – أيضًا – بإعفاء كافة الشحنات الواردة إلي الموانئ المصرية – التي كان قد تم الاتفاق عليها في فترات سابقة – من كافة الرسوم التي سوف تفرض عليها نتيجة تأخر تخليص البضائع. كما تتضمن الاقتراحات تطبيق آلية لتأجيل سداد ضريبة المبيعات، و تخفيض أو إعفاء المصانع العاملة في المناطق الحرة العامة من الرسوم المقررة لحين انتهاء فترة تداعيات الجائحة، علاوة على الإسراع في رد ضريبة القيمة المضافة علي السلع المصدرة للمنتجين، ورد المبالغ الضريبية المحتجزة للمصدرين.
- شاركت غرفة صناعة الملابس الجاهزة والمفروشات المنزلية مع مصلحة الجمارك في وضع أسعار استرشادية للواردات، الأمر الذي أدى إلى الحد من عمليات التهريب وتزوير الفواتير. وتلى ذلك صدور قرار وزارة التجارة والصناعة رقم ٤٣ لسنة ٢٠١٦، المعني بتنظيم الاستيراد. وقد أسهم هذا القرار في خلق بيئة تنافسية عادلة، ومن ثم، في زيادة حصة المصانع المحلية إلى نحو ٨٠% من السوق المحلية.
- تجري المشاورات بين المجلس التصديري للملابس الجاهزة ووزارة التجارة والصناعة بهدف التصدي للمعوقات التي تواجه المصدرين، ومنها تعويض الخسائر الناجمة عن زيادة نولون الشحن للخامات المستوردة، والتي يتم تصنيعها لأغراض التصدير في صورة منتجات نهائية.
- تم – خلال التشاور بين وزارة المالية والمجلس التصديري للملابس الجاهزة – إجراء تعديل على اللائحة التنفيذية لقانون الجمارك (بشأن الرسوم الجمركية لجميع الخامات المستوردة تحت نظام السماح المؤقت). إذ أصدر القرار رقم ٤٧٥ لسنة ٢٠٢١ الذي يتيح قبول الضمانات بنسبة لا تقل عن ٦٠% من قيمة الضريبة الجمركية، وغيرها من الرسوم المستحقة، وذلك بالنسبة للأقمشة الجاهزة أو توابع الألبسة، على أن تكون نسبة

٣٠% منها ضمانات نقدية أو مصرفية. وكان نص اللائحة التنفيذية قبل التعديل كان سيضع عبئًا كبيرًا على كاهل الشركات المصدرة بتقديم خطاب ضمان بنكي بنسبة ١٠٠%.

- في إطار الجهود الحكومية لتنمية الصادرات القطاعية، تم إقرار نسب مساندة في المنظومة الجديدة لتدعيم المشاركة في المعارض بما يتراوح بين ٦٠% و ٨٠ % من تكلفة المشاركة، وفق حجم الصادرات لكل شركة، الأمر الذي ينطوي على فوائد مرتفعة للمصدرين.

٣-٥ المحور الخامس
جوانب الحوكمة في سلسلة القيمة

تمارس أنشطة الحلقات المختلفة لسلسلة القيمة لصناعة الملابس الجاهزة في مصر داخل إطار مؤسسي وتشريعي يقوم على تنظيم القواعد واللوائح والإجراءات الملزمة لكافة المشروعات العاملة بالمجالات المعنية. وعلى نحو ما يشار إليه بالعرض التالي، فثمة عدد كبير من الكيانات يضمه هذا الإطار، ويشمل الأجهزة العامة والخاصة، علاوة على المؤسسات القائمة على المشاركة بين القطاعين، ومعها المبادرات المختلفة التي تجرى بالتعاون مع مؤسسات التنمية الدولية.

وتجدر الإشارة إلى أن التعدد الكبير للكيانات المعنية – بقدر ما ينطوي عليه من تكامل لجوانب الحوكمة لسلسلة القيمة – فإنه لا يخلو من قدر من مخاطر التداخل بين الأدوار، الأمر الذي يفضي في بعض الأحيان إلى تباطؤ في ظهور نتائج بعض السياسات أو المبادرات الهادفة إلى تطوير سلسلة القيمة. وارتباطًا بهذا أيضًا، نعرض إلى جانب الإطار المؤسسي المعالم الأساسية لاستراتيجية قطاع النسيج والملابس – رؤية ٢٠٢٥، والتي يشار إلى كونها قيد الاعتماد، رغم صدورها عن وزارة الصناعة والتجارة في عام ٢٠١٩، إضافة إلى إبراز أحدث نتائج سياسات تطوير شركات قطاع الأعمال العام للغزل والنسيج، بوضع أنشطة تلك الشركات في مقدمة حلقات سلسلة القيمة لصناعة الملابس الجاهزة بمصر.

٣-٥-١ <u>الإطار المؤسسي للبيئة التشريعية والتنظيمية لسلسلة القيمة لصناعة للملابس الجاهزة</u>

١. وزارة الصناعة والتجارة والأجهزة التابعة لها:

- أجهزة تابعة للوزارة وتختص أدوارها بعدد من قطاعات النشاط الاقتصادي: مركز تحديث الصناعة، وهيئة تنمية الصادرات، ومركز تدريب التجارة الخارجية، ومصلحة الكفاية الإنتاجية والتدريب المهني.
- أجهزة تابعة للوزارة وتختص أدوارها بقطاع الغزل والنسيج: صندوق دعم صناعة الغزل والمنسوجات، والهيئة العامة للتحكيم واختبارات القطن.

- أجهزة أخرى تابعة للوزارة: هيئة التنمية الصناعية؛ وهيئة الرقابة الصناعية، والهيئة المصرية العامة للمواصفات والجودة، وجهاز التمثيل التجاري المصري، ووحدة المناطق الصناعية المؤهلة (الكويز).

٢. **وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي والأجهزة التابعة لها:** معهد بحوث القطن، ومركز البحوث الزراعي، والمعمل المركزي للزراعة الحيوية، والشركة القابضة للقطن والغزل والنسيج والملابس.

٣. **جهاز تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر.**

٤. **أجهزة ومشروعات حكومية أخرى:** برنامج دعم إصلاح التعليم الفني والتدريب المهني وبرنامج ترينتكس TVET – Traintex؛ وبرنامج Future Fashion؛ ووحدة التعليم الفني التابعة لوزارة التعليم والتعليم الفني.

٥. **مؤسسات مالية:** بنك تنمية الصادرات، وشركة ضمان مخاطر ائتمان الصادرات.

٦. **مؤسسات خاصة ومؤسسات مشاركة بين القطاعين الحكومي والخاص:**

- المجالس التصديرية (المجلس التصديري للمنسوجات، والمجلس التصديري للملابس الجاهزة، والمجلس التصديري للمفروشات المنزلية).
- اتحاد الصناعات المصرية – غرفة صناعة الملابس الجاهزة والمفروشات.
- هيئة المصدرين المصريين – إكسبولينك .
- الهيئة المصرية لتنمية صادرات النسيج.
- اتحاد مصدرى القطن بالإسكندرية – ألكوتيكسا.
- هيئة القطن المصري وشعار القطن المصري.

٧. **<u>مبادرات بمساندة مؤسسات التنمية الدولية:</u>**

- يونيدو – مشروع القطن المصري.
- BCI – مبادرة القطن الأفضل.
- مركز التجارة العالمي – مشروع جي تكس GTEX.
- منظمة العمل الدولية – برنامج عمل لائق.
- البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير.

٣-٥-٢ <u>استراتيجية صناعة النسيج والملابس – رؤية ٢٠٢٥</u> (وزارة الصناعة والتجارة – ٢٠١٩)

الهدف الأول: زيادة الإنتاجية ونوعية الإنتاج من القطن المصري

- وصول إنتاجية الفدان إلى ٩-١٠ قنطار.
- إنتاج ألياف خالية من الملوثات وذات جودة مرتفعة.
- زيادة الإنتاج إلى مستويات تواكب متطلبات الأسواق المحلية وأسواق التصدير.
- إنشاء مزارع كبيرة وتنميتها، إنتاجيتها مرتفعة لمختلف أنواع القطن المصري تقوم على استخدام أساليب الإنتاج الآلي.
- تعزيز سلسلة قيمة للقطن تتسم بالاستدامة وبالقدرة على الرصد والتتبع.

الهدف الثاني: تنمية المهارات الإدارية ومهارات العمل الفني، وتطوير الجودة والإنتاجية

- تطوير برامج التعليم العالي والتعليم والتدريب الفني في مجال النسيج.
- تعليم وتدريب الموارد البشرية مرتفعة المهارات والمستدامة، والموارد البشرية مرتفعة الإنتاجية (نحو مليون شخص).
- رفع مستويات إنتاجية مصنعي المنسوجات وكفاءتهم.
- التمكين من تحقيق التوافق البيئي والتوافق الاجتماعي لصناعة النسيج.

الهدف الثالث: تعزيز التنمية الصناعية ونمو سلسلة القيمة للمنسوجات والملابس

- إعداد خريطة عمل للصناعة تتسم بالدقة والمصداقية.
- القيام باستثمارات قيمتها ٦ مليارات دولار للمراحل الأولى من صناعة النسيج والملابس.
- تنمية مناطق ومجمعات صناعية (مدن للنسيج) بمساحة تقارب ٢٠ مليون متر مربع، واجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر.

الهدف الرابع: تعزيز أوضاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة

- زيادة الأعداد المنضمة للقطاع الرسمي من المشروعات الصغيرة والمتوسطة العاملة في صناعة النسيج والملابس.
- إنشاء منصات رقمية لتكوين شبكات عنقودية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في صناعة النسيج والملابس
- تنمية وتطوير ٥٠٠ مشروع صغير يتسم بالقدرة التنافسية من منظور عالمي في إطار سلسلة القيمة لصناعة النسيج والملابس.

الهدف الخامس: تحقيق التكامل الرأسي لسلسة القيمة لصناعة النسيج والملابس وتنمية الصادرات من منتجاتها:

- زيادة صادرات المنسوجات والملابس إلى ١٢ مليار دولار سنويًا.
- الحد من واردات المنسوجات والملابس بحيث لا تتجاوز ٦ مليارات دولار سنويًا.
- إنشاء مراكز لعرض المنتجات وتوزيعها في أسواق الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة.
- العمل على زيادة حجم الطلب على القطن المصري في الأسواق العالمية.

الهدف السادس: تعزيز أنشطة البحوث والابتكار والتطوير في صناعة المنسوجات والملابس

- إنشاء مركز للمعلومات والبيانات باللغة العربية لمختلف فروع صناعة المنسوجات والملابس.
- تشجيع ابتكارات الشركات الناشئة في القطاع.
- إنشاء منافذ تجزئة لعناقيد القطن المصري.
- تطوير عمليات التحول الرقمي للقطاع.

الهدف السابع: تطوير الدعم المؤسسي، وعمليات الرصد والتقييم؛ وإصلاح السياسات (البيئة الداعمة):

- تنفيذ توصيات السياسات العامة.
- صياغة سياسة وطنية لتصنيع الألياف بأنواعها المختلفة.
- تعزيز أنشطة التخليص الجمركي عن طريق زيادة أعداد المسجلين من المشغلين الاقتصاديين المعتمدين (Authorized Economic Operators AEO).
- بناء قدرات المؤسسات الحكومية لدعم تنفيذ مكونات الاستراتيجية الوطنية لصناعة المنسوجات والملابس.

٣-٥-٣ مكونات سياسات تطوير شركات الغزل والنسيج والملابس بقطاع الاعمال العام[١]

تم الإعلان عن قرب الانتهاء من بناء أكبر مصنع للغزل والنسيج والصباغة والتجهيز في العالم. كما تم إنشاء منظومة إدارية جديدة، ودمج ٢٣ شركة غزل ونسيج، و٩ شركات للتجارة والحلج، في شركة واحدة. وعلاوة على هذا، تم إنشاء شركة تختص ببيع منتجات جميع الشركات وتسويقها؛ كي تركز شركات الغزل والنسيج على

[١] أعلنت في ٢٤ يناير ٢٠٢٢ من جانب وزير قطاع الأعمال العام.

عمليات الإنتاج. ويجرى حاليًا اختيار أماكن لفروع تلك الشركة في جميع محافظات الجمهورية. وسيكون اسم العلامة التجارية الجديد للشركة المسئولة عن التسويق للمنتجات المصرية من الغزل والنسيج هو "تت" ، وهو رمز مصري مقدس مرتبط بالنسيج، وتم تسجيله في ١٤ دولة حول العالم.

أما **المكونات التفصيلية لبرنامج إحياء صناعة الغزل والنسيج بمصر** فقد تم تحديدها على النحو الآتي:

- اختارت الشركة القابضة للقطن والغزل والنسيج والملابس، التابعة لوزارة قطاع الأعمال العام، شركة «ريتر» السويسرية كشريك أساسي في مشروع «إحياء صناعات الغزل والنسيج».
- يتضمن برنامج «إحياء صناعة الغزل والنسيج» إقامة مصانع في مختلف أنحاء الجمهورية.
- تتضمن الأماكن التي سيتم إنشاء مصانع فيها كلاً من المحلة الكبرى، وكفر الدوار، والدلتا، وحلوان، ودمياط، وشبين الكوم، والوجه القبلي.
- تشتمل جوانب المشروع إنشاء أكبر مصنع للغزل على مستوى العالم في المحلة الكبرى، وهو ما تحدث عنه وزير قطاع الأعمال عن افتتاحه خلال مارس ٢٠٢٢، بمشيئة الله.
- يضم المشروع خط إنتاج «خيط طرف مفتوح»، ويضم أكفأ ماكينة «غزل كومباتك» في العالم.
- يشتمل المشروع على خطوط تفتيح وتنظيف وكرد وسحب وتمشيط وبرم تُقدر بعشرات من تلك الماكينات.
- يقوم المشروع على إنتاج خيوط رفيعة عالية الجودة مغذولة من قطن مصري ١٠٠%.
- ينتج المشروع خيوطًا عالية الجودة لاستخدامها في المنسوجات الفاخرة مثل القمصان وملاءات السرير وغيرها.
- يتم العمل على «غزل الطرف المفتوح» أيضًا لاستخدام عوادم عمليات التصنيع السابقة في إنتاج خيوط مخزولة.
- يتم استخدام تلك الخيوط في تصنيع «الجينز»، تحقيقًا لأكبر استفادة من المواد الخام.

الفصل الرابع
أهم النتائج والتوصيات

بعد رصد وضع صناعة الملابس الجاهزة في الاقتصاد المصري، وبعد تحليل سلسلة القيمة لصناعة الملابس الجاهزة بجميع مراحلها ما قبل أو بعد الإنتاج توصلت الدراسة إلى النتائج العامة، والنتائج والتوصيات الخاصة بهذه الصناعة في هذا الفصل من الدراسة

المبحث الأول

٤-١ نتائج عامة

- أدت **سلاسل القيمة العالمية** إلى تحول اقتصادي نتج عنه تسريع وتيرة التنمية في كثير من البلدان الفقيرة ، كما مكنتها من التخصص، وبالتالى زيادة في نواتجها المحلية .
- تمكنت **الشركات** في البلدان الفقيرة من تحقيق مكاسب كبيرة في الإنتاجية، وتحولت من تصدير المواد الأولية إلى التصنيع الأساسي، ففي عصر سلاسل القيمة العالمية يمكن لجميع الدول أن تستفيد من خلال الإسراع في وتيرة الإصلاحات، والتي تزيد من التجارة وتعزز النمو. وقد زادت بالفعل إنتاجية الشركات نتيجة تلك المشاركة إلى ضعف الإنتاجية في الشركات التي تشارك في التجارية العالمية.
- **تعزيز الإنتاجية والنمو**، وتشير الدراسات والتقارير إلى أن زيادة المشاركة بنسبة ١%، تزيد من نصيب الفرد من الدخل بأكثر من ١%.
- زيادة التوظيف في أنشطة التصنيع والخدمات الأكثر إنتاجية وزيادة توظيف النساء.
- دعم التحول الهيكلي في البلدان النامية والمساعدة في تحقيق نتيجة الإصلاح الاقتصادي الذي تقوم به معظم هذه الدول.
- إن الانخراط في منظومة الاقتصاد العالمي عبر سلاسل القيمة المحلية والإقليمية العالمية، من شأنه أن يضمن تحقيق استثمارات ناجحة وتكاملية [*].

---

[*] الصناعات الآسيوية تعد النموذج الناجح في توزيع عمليات التصنيع إقليميًا بين عدد من الدول، وتجميع المنتج النهائي في إحدى تلك الدول، ويكون المنتج النهائي موجه لبلد محدد مسبقًا.

- الاندماج في سلاسل القيمة العالمية يعد أسلوبًا لمعالجة أي فجوات في هياكل الاقتصاد، فنجد دولاً إفريقية كثيرة استطاعت تجاوز فجواتها الاقتصادية، وتحقيق نمو ووظائف للمواطنين في تلك الدول دون امتلاك بنية اقتصادية متطورة، مجرد فتح مصانع لحساب الصين، وضمن ذلك نجاح الاندماج في الاقتصاد العالمي. ويرى خبراء الاقتصاد المصري أن وزارة الاستثمار تستطيع استقطاب شركات أجنبية، أو يستثمر صندوق الاستثمارات العامة في شركات وطنية قائمة أو جديدة على أساس استراتيجية سلاسل القيمة المحلية والعالمية مما يؤدي إلى تحويل الصناعة الوطنية، وكذا التجارة والخدمات إلى صناعات متكاملة مع العالم، ومولدة للنقد الأجنبي بشكل دائم، وهكذا يؤدي الاندماج في سلاسل القيمة الإقليمية والعالمية إلى تحقيق أرباح استثمارية تساعد على خلق وظائف نوعية جديدة للمواطنين، وتحقق ميزة تنافسية للشركات الوطنية، وتخفيف فاتورة الواردات الاستهلاكية، وتعمل على جاهزية الأسواق الداخلية مع مجهودات لتحفيز محيطنا الإقليمي معنا للاندماج في سلاسل القيمة العالمية [**].

ومن خلال مراجعة عدد من الدراسات السابقة التي تناولت جوانب مختلفة من الموضوع تم التوصل إلى النتائج التالية:

١. الآثار التنموية الناجمة عن المشاركة في سلاسل القيمة العالمية غير تلقائية وتتطلب من البلدان – خاصة النامية منها – جهوداً للارتقاء باتجاه أنشطة مرتفعة القيمة المضافة، فتخصص البلدان النامية في أنشطة التجميع والتركيب وإنتاج الأجزاء والمكونات حرمها من مكاسب الاندماج في سلاسل وشبكات الإنتاج الدولية.

٢. يتوقف التأثير المحتمل للمشاركة في سلاسل القيمة العالمية على التنمية الصناعية على عدد من العوامل منها: مدى تطور مهارات اليد العاملة المحلية وقدرتها على استغلال التكنولوجيا المستوردة في إنتاج منتجات أخرى، ومدى استعداد الشركات للاستثمار في تطوير مهارات جديدة وتحسين قدراتها حيث تحدد قدرات وكفاءات الشركات المحلية قدرتها على الوصول إلى سلاسل القيمة، وأيضا قدرتها على التعلم والارتقاء ضمن سلسلة القيمة، وفي هذا الصدد تكتسب السياسات الصناعية أهمية بالغة،

[**] بالنسبة لمصر يمكن تحقيق هذا الاندماج من خلال توجيه جزء من ١٥٠ مليار جنيه سنويًا حتى عام ٢٠٢٥ بهدف تحسين سلاسل القيمة المحلية، وبناء سلاسل محلية جديدة في عدد من المجالات الصناعية والخدمية والتجارية.

سواء السياسات الصناعية الأفقية التي تستهدف البنية التحتية الأساسية، أو السياسات الصناعية الرأسية التي تستهدف قطاعات معينة، أو السياسات الصناعية الموجهة لدخول سلاسل القيمة العالمية، والتي تستهدف أنشطة ومراحل محددة في سلسلة الإنتاج، كما يوجد جانب آخر مهم يتعلق بالروابط الإقليمية مع بلدان الجوار، حيث يمكن أن يمثل التكامل الإقليمي دافعًا ومحركًا للتقارب في الدخل والنمو والمثال الأبرز على ذلك بلدان شرق آسيا.

٣. إن ٦٠% من التجارة العالمية سواء في السلع أو الخدمات الوسيطة تُدمج خلال مراحل مختلفة في عملية إنتاج السلع والخدمات الموجهه إلى الاستهلاك النهائي على مستوى العالم. ويؤدي ذلك إلى كثرة الحساب المزدوج في التجارة؛ لأن المنتجات الوسيطة تحسب مرات عديدة في إجمالي صادرات العالم، والمفروض حسابها مرة واحدة لكونها قيمة مضافة في التجارة؛ لأنها تدخل وتدمج في منتجات أو خدمات تصدر بدورها فيما بعد.

٤. إن بعض الصناعات التي يمكن الفصل فيها بين الأنشطة فصلًا أسهل تنتشر فيها سلاسل القيمة انتشارًا أوسع، وتعد صناعات مثل الإلكترونيات والسيارات وصناعة الملابس من تلك الصناعات.

٥. أدت الصدمات التجارية التي غذتها التعريفات أحادية الجانب بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين إلى تراجع النمو في سلاسل القيمة العالمية بما بين ثلاث وخمس سنوات بالنسبة للبلاد التي تضررت، ويقر تقرير الأمم المتحدة الإنمائي الذي يتابع مستقبل سلاسل القيمة العالمية بعد وباء كورونا:

- إن التجارة داخل خطوط التوريد تقلصت.
- الرسوم الجمركية والتي تطبق على سلع بمليارات الدولارات في كل الحروب التجارية بين الولايات المتحدة والصين (بدأت في عهد ترامب) أحدثت "صدمة السياسة التجارية الحمائية".

وبصرف النظر عن ما يجرى بين **الولايات المتحدة الأمريكية والصين** فإنه وبصفة عامة السياسات التجارية التقييدية (الحمائية) خلال جائحة كورونا أضعفت من روابط سلاسل القيمة العالمية.

هذا بالإضافة إلى مشكلات الإمداد الراجعة إلى ارتفاع تكلفة شحن البضائع في جميع أنحاء العالم بشكل كبير، والذي بدوره يهدد أسعار المستهلكين، وزيادة المخاوف في الأسواق العالمية من موجة تضخم آتية .

٤-١-١ بعض التوصيات المحفزة للاندماج في سلاسل القيمة العالمية على المستوى العربي والمصري

أوضحت **الدراسة** على الرغم من أن معظم دول شمال إفريقيا بذلت الكثير من الجهود المتعلقة بتسهيل التبادل التجاري ومراجعة الإطار المؤسسي من أجل زيادة مستويات التكامل الإقليمية، وتحسين مستويات البنية التحتية الخاصة بقطاع النقل، إلا أن هناك حاجة لتعزيز الأثر الاقتصادي لاندماج هذه الدول في سلاسل القيمة

العالمية ليصل إلى المستويات المثيلة المحققة في البلدان النامية الأكثر انخراطًا في سلاسل القيمة العالمية، وهو ما يتطلب المزيد من الدراسة المستفيضة على المستوى القطاعي، ويحتاج إلى وجود رغبة قوية لدى حكومات تلك الدول للاندماج بشكل مؤثر في سلاسل القيمة العالمية بهدف تحقيق تكامل إقليميي أكثر عمقًا، وتحسين الأحوال والظروف الداخلية.

يمكن الإشارة إلى عدد من **التوصيات** من بينها:

١- التركيز على إزالة الحواجز الجمركية وغير الجمركية على واردات السلع الوسيطة والرأسمالية.

٢- تبنى منهج متكامل في تحرير التجارة يركز على تجارة الخدمات (النقل، التأمين، الشحن، الاتصالات) جنبًا إلى جنب مع تحرير تجارة السلع، حيث تساهم تجارة الخدمات في زيادة مستويات القيمة المضافة وهو ما يعزز من أداء سلاسل القيمة العالمية، يُشار إلى أن جهود الدول العربية على صعيد تحرير تجارة الخدمات قد تُوجت مؤخرًا بين الدول العربية كاتفاقية مستقلة عن منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، ومن شأن تفعيل العمل بهذه الاتفاقية أن تساعد على المزيد من اندماج الدول العربية في سلاسل القيمة العالمية.

٣- يتكامل مع ما سبق التركيز في نهج محاولة توجيه مفاوضات تحرير التجارة الدولية والاتفاقيات التجارية الثنائية إلى دعم التكامل الرأسي فيما بين الدول العربية وبعضها من ناحية أخرى بهدف تعزيز دور سلاسل القيمة العالمية.

٤- تحسين البيئة والمناخ الاستثمارى في الدول العربية، بهدف جذب المزيد من التدفقات الواردة من الاستثمار الأجنبى المباشر لدول المنطقة لاسيما تلك التي تستهدف تعميق الاندماج في سلاسل القيمة العالمية.

٥- اتباع السياسات الهادفة والداعمة لتحسين مستويات وصول المستثمر المحلي والأجنبي إلى التمويل، وكذلك المشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة.

٦- اتباع السياسات الرامية إلى الحد من الاختلالات في أسعار الصرف.

٧- أهمية الاستثمار في رأس المال البشري؛ بهدف تحسين مستويات المهارة الفنية والابتكار لدى الخريجين العرب، من خلال اتباع سياسات تعليمية تهدف إلى رفع مستويات جودة التعليم والتدريب والانفتاح على العالم الخارجي حتى تتماشى قدرات الخريجين مع احتياجات أسواق العمل.

٨- إصلاح المنافذ الجمركية من خلال تطبيق أحدث أساليب التقنية الحديثة، إضافة إلى تحسين الإجراءات في تلك المنافذ، وتعزيز هيكل الموانئ وإدارتها، الأمر الذي يؤدي إلى خفض مستويات الوقت والتكلفة.

٩- تبنى المعايير والمقاييس الدولية فيما يخص قبول السلع بالمنافذ الجمركية.

١٠- سن قوانين الملكية الفكرية وتفعيلها، وذلك لما لها من دور كبير فيما يتعلق بالاندماج في سلاسل القيمة العالمية.

١١- اتباع السياسات الزراعية الهادفة نحو دمج أصحاب الحيازات الصغيرة في سلاسل القيمة الزراعية من خلال منحهم بعض الدعم، وخاصة في مجال الإرشاد الزراعي والحصول على التمويل.

١٢- سياسات تعميق التصنيع المحلي حتى يتم الاستفادة من حلقات السلسلة الأعلى، وليس مجرد الاعتماد على المواد الخام أو السلع الوسيطة، وإلا سيتم تكريس نظام التخصص، وتقسيم العمل الذي ساد في حقب سابقة.

١٣- الدولة لها دور كبير في دعم مشاركة الوحدات الإنتاجية العاملة بها في سلاسل القيمة العالمية خاصة في المراحل الأول، حيث يجب:

- أن يكون التركيز على خلق مناطق تجهيز الصادرات (Export Processing Zones).
- منح كافة التسهيلات الجمركية التي تساهم في زيادة الالتحاق بسلاسل القيمة العالمية.
- توفير بنية تحتية تساعد على إتمام المهام التي تكلف بها الوحدات الإنتاجية في الدولة.
- العمل على ضمان تنفيذ العقود التجارية وإنفاذ قوانين رادعة في هذا الشأن .
- القضاء على صور الفساد بما فيها البيروقراطية والروتين، والذي يعد من أخطر صور الفساد.
- العمل على جذب الاستثمار الأجنبى المباشر الذي يساهم في زيادة مشاركة الدول في سلاسل القيمة العالمية مع منح كافة الوحدات الإنتاجية المشاركة في سلاسل القيمة العالمية مزايا ضريبية ترتبط بحجم الصادرات وقيمتها، مثل تطبيق نظام الضريبة التنازلية، أما في **المراحل المتقدمة** من المشاركة في سلاسل القيمة العالمية يجب أن تعمل الدولة على اتساع نطاق المشاركة في سلاسل القيمة العالمية، بزيادة عدد المهام المنفذة في سلاسل القيمة، وضمان تحقيق الاستدامة والاستقرار الاجتماعي والعدالة في الحصول على الفرص والاستفادة من خلال إلزام الوحدات الإنتاجية التي حققت نجاحًا في سلاسل القيمة العالمية، واكتسبت خبرة فيها من إنشاء مراكز تدريب، ومعاهد ملحقة بهذه الوحدات الإنتاجية؛ بهدف تعظيم مشاركة الوحدة الإنتاجية في سلسلة القيمة التي تعمل بها.

المبحث الثاني

٤- ٢ أهم النتائج والتوصيات الخاصة بصناعة الملابس الجاهزة

٤-٢-١ أهم النتائج

- إن **صناعة الملابس الجاهزة في مصر** تسهم بقدر ضئيل في القيمة المضافة الصافية للصناعة التحويلية ككل، حيث تراوحت نسبة المساهمة ما بين ١.٤% كحد أدنى ونحو ٤.٥% كحد أقصى خلال الفترة محل الدراسة، كما أن هناك اختلالًا واضحًا بين مساهمة كل من القطاع العام والقطاع الخاص في هيكل القيمة المضافة لهذه الصناعة.
- **ارتفاع القدرة التشغيلية لصناعة الملابس الجاهزة**، حيث تراوحت نسبة المشتغلين بهذه الصناعة ما بين ٧.٦% كحد أدنى، ونحو ١٣% كحد أقصى من إجمالي التشغيل بالصناعة التحويلية ككل خلال الفترة محل الدراسة. وتميل هذه الصناعة إلى تشغيل النساء بدرجة أكبر (مقارنة بالرجال)، وبالتالي تسهم في الحد من مشكلة ارتفاع البطالة بين صفوف الإناث، والتي بلغت ٢٢.٢% في عام ٢٠١٩ مقابل ٤.٢% لدى الرجال في العام نفسه. لذلك فإن دعم هذه الصناعة في حد ذاته قد يكون من أهم سبل تمكين المرأة، والتغلب علي المشكلات التي تواجهها في سوق العمل.
- **ارتفاع الطاقات الإنتاجية العاطلة بصناعة الملابس الجاهزة**، تتراوح ما بين ٥.٣% إلى ٢٠% خلال الفترة محل الدراسة.
- تتمثل أهم الأسباب المسئولة عن القصور في استغلال الطاقات الإنتاجية المتاحة بهذه الصناعة في نقص المواد الخام، ونقص العمالة الماهرة، ونقص قطع الغيار، والصعوبات التسويقية والتمويلية، وتقادم الآلات والمعدات وتهالكها، وكذلك ارتفاع تكلفة استيراد مستلزمات الإنتاج مما يمثل عبئًا كبيرًا على هذا القطاع. الأمر الذي يؤدي إلى إهدار الطاقات الإنتاجية وتدهور القيمة المضافة لهذا القطاع.
- **تراوح نصيب صادرات الملابس الجاهزة** ما بين (١٠% -١٢%) فقط من إجمالي صادرات الصناعة التحويلية خلال الفترة محل الدراسة.
- إن الميزان التجاري للملابس الجاهزة، كان يحقق فائضًا خلال الفترة (٢٠١٠-٢٠٢٠)، تراوح هذا الفائض ما بين ١٣٠ مليون دولار كحد أدني ونحو ١.٢ مليار دولار كحد أقصى خلال هذه الفترة.
- إن **بروتوكول "المناطق الصناعية المؤهلة (QIZ) قد مكن مصر** من زيادة صادراتها من الملابس الجاهزة والمنسوجات إلى الولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة (١٩٩٥-٢٠١٩)، حيث بلغت ٢٨٨.٣ مليون دولار

في ٢٠٠٥ وارتفعت إلى ٨٤٢ مليون دولار في ٢٠١٥، وإلى ١.٦ مليار دولار في ٢٠١٨ ثم إلى ٢.١ مليار دولار في عام ٢٠١٩.

- إن **إجمالي صادرات مصر إلى الولايات المتحدة الأمريكية** في إطار اتفاق الكويز قد بلغ ١٢.٣ مليار دولار خلال الفترة (١٩٩٥– ٢٠١٩) كما استثمرت ٤٩ شركة أمريكية في مصر خلال هذه الفترة. وتأتي مصر في المرتبة رقم ٢٠ في قائمة أكبر الدول المصدرة للسوق الأمريكي في منتجات الملابس الجاهزة بإجمالي مليار و١٥ مليون دولار خلال عام ٢٠١٩، وتحتل مصر المرتبة الرابعة كأكبر مصدر للبنطلونات للسوق الأمريكي حيث تستورد الولايات المتحدة الأمريكية سنويًا ملابس جاهزة ومنسوجات بإجمالي ١١٥ مليار دولار.
- إن **مصر** تتمتع بميزة نسبية ظاهرة في الملابس الجاهزة ذات المواصفات المرتفعة، ولها أسواقها العالمية، التي يرتفع طلبها على هذه الملابس (ولا سيما الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية).
- إن **ارتفاع متوسط التعريفة الجمركية المطبقة** على واردات الملابس الجاهزة واقترابها من التعريفة المربوطة، قد يفسر انخفاض الواردات من الملابس الجاهزة، فعلى سبيل المثال بلغت التعريفة المطبقة على الملابس الجاهزة حوالى ٣٨.٤% أما المربوطة ٤٠% في عام ٢٠١٩.
- **أما عن شكوى أصحاب مصانع الملابس الجاهزة في مصر من إغراق السوق المصري بالملابس الجاهزة الواردة من الصين وتركيا وغيرها**، فيمكن تفسيره بأن هناك كميات كبيرة من هذه الملابس تدخل مصر عن طريق التهريب، كما أن نوعيات هذه الملابس تندرج تحت مسمى "الملابس الشعبية" بدرجة أكبر من الملابس ذات المواصفات القطنية والتصميمية العالية.
- إن **هيكل التعريفة الجمركية الحالي** لا يوفر الحماية الحقيقية لقطاع الغزل والنسيج والملابس الجاهزة في مصر، حيث أدي تخفيض هيكل التعريفة الجمركية من خلال التعديلات التي أجريت عليه خلال الفترة (٢٠٠٥–٢٠٢٠)، قد أدى إلى زيادة الواردات من المواد النسيجية ومصنوعاتها بدرجة تفوق صادرتها.
- إن **صناعة الملابس الجاهزة في مصر** تعاني من كثير من المشكلات والمعوقات التي أدت إلى تدهور القيمة المضافة لها في الداخل، وضعف مساهمتها في سلاسل القيمة العالمية وتدهور صادراتها، لعل أهمها: ضعف التكامل الرأسي لسلسلة القيمة لهذه الصناعة، وصعوبة إجراءات التخليص الجمركي وتعقدها، وارتفاع تكلفة العمالة ومحدودية العمالة الماهرة، وضعف القدرات المحلية في البحث والتطوير (R & D) والتصاميم، وتقادم المعدات والآلات وتهالكها، وصعوبة الوصول إلى التمويل المناسب، وغيرها من المشكلات والمعوقات.

٤-٢-٢ أهم التوصيات:

- **ضرورة عودة زراعة القطن المصري من خلال التركيز على النقاط الآتية:**

- العمل على توفير الاستثمارات اللازمة لإجراء البحوث المتعلقة باستنباط أصناف جديدة عالية الإنتاجية ومقاومة للأمراض.
- ضمان توفير المساحة المطلوب زراعتها بالأقطان طويلة التيلة بما يكفي احتياجات الأسواق العالمية التقليدية إلى القطن المصري، عن طريق تشجيع الفلاحين ومدهم بمستلزمات الإنتاج كالتقاوي المحسنة والمستنبطة حديثًا.
- دعم قطاع القطن ومده بالاستثمارات اللازمة للبنية الأساسية ومشروعات التطوير والتحديث.
- استمرار دور الدولة في عملية التسويق لمحصول القطن جنبًا إلى جنب مع الجمعيات التعاونية وكبار التجار لمساعدة الفلاحين، حال عدم تمكنهم من بيع إنتاجهم، هذا فضلًا عن مشاركتهم الإيجابية في تحمل الخسارة التي تصيب محصول القطن نتيجة للظروف الطبيعية أو الاقتصادية.
- علاج نواحي القصور في السياسات الحكومية المختلفة، والتوسع في زراعة الأصناف قصيرة التيلة في الأراضي الجديدة لتغطية احتياجات المصانع المحلية والحد من استيرادها من الخارج.
- تفعيل دور الجمعيات التعاونية لتسويق القطن في المرحلة الحالية، لتحل محل تجار القطن لضمان نجاح تسويقه في ظل النظام الحر.

- فيما يتعلق ببروتوكول المناطق الصناعية المؤهلة (الكويز)، يمكن تقديم التوصيات الآتية:

- عدم الاعتماد على التوقعات المنتظرة من هذا البروتوكول والسعي نحو فتح أسواق جديدة أمام الصادرات من هذه الصناعة، والاستفادة من التكتلات الاقتصادية المنضمة إليها مصر. مع إجراء الدراسات المتأنية لتجنب ما قد ينشأ عن اتفاقية المناطق الصناعية المؤهلة (الكويز) من نتائج سلبية على الصناعة الوطنية للغزول والمنسوجات والخارجة عن هذه المناطق أو على الصناعات المغذية لها.
- التعرف على احتياجات القطاع الصناعي في المناطق الصناعية المؤهلة وتلبية هذه الحاجات، وإزالة جميع العوائق أمام القطاع الصناعي، وخاصة قطاع صناعة الغزل والنسيج والملابس الجاهزة، وزيادة عدد العمالة المصرية الماهرة والمدربة خلال جميع مراحل الإنتاج.
- إيجاد إدارة أو مؤسسة متخصصة بتقديم المعلومات الخاصة بالمناطق الصناعية المؤهلة، وتقديم هذه المعلومات عبر شبكة الإنترنت، وتبرز من خلالها مزايا الاستثمار في هذه المناطق، والحوافز المقدَّمة من أجل جذب الاستثمارات.

- التوسع في التوزيع الجغرافي للمناطق الصناعية المؤهلة لتشمل صعيد مصر، وذلك من أجل زيادة عدد المصانع، وبالتالي التوسع في الصادرات المصرية سواء للسوق الأمريكية، أو غيرها من الأسواق، ومن ثم الاستفادة من الكويز.
- محاولة تخفيض نسبة المكون الإسرائيلي في منتجات الكويز المصرية إلى ٨٪ أسوة بنظيرتها في اتفاقية الكويز الأردنية لتجنب ارتفاع أسعارها؛ لأن هناك تخوف لدى بعض المصانع المصرية من أن تستغل إسرائيل النسبة المقررة في رفع الأسعار، أو توريد مواد خام لا تتفق مع المواصفات العالمية، مما يضر بالصناعة المصرية، ولهذا كان يجب أن تشتمل الاتفاقية على إمكانية لجوء الجانب المصري لاستيراد هذه المكونات إما من الولايات المتحدة نفسها أو من المصادر المحلية، أو تحديد الجانب الإسرائيلي لشريك يمكن اللجوء إليه إذا تم الإخلال بالمواصفات.
- إنشاء مراكز مجتمعية تكنولوجية Technology Access Community Centers ونشرها في المناطق الصناعية، من شأنه أن يساعد في استخدام المشروعات الصغيرة والمتوسطة وإدماجها في الاقتصاد العالمي.

- **تفعيل الدور المخطط للمؤسسات والتنظيمات القائمة المعنية** بتطوير صناعة الغزول والمنسوجات، وبفتح الأسواق الخارجية أمام صادراتها، مثل: مركز تحديث الصناعة، وصندوق دعم صناعة الغزل والمنسوجات.
- **ضرورة تحديث الصناعة** حيث يجب أن تنال صناعات الغزل والنسيج بالمحلة الكبرى الاهتمام الكافي من قبل برنامج تحديث الصناعة، خاصة أن مدينة المحلة الكبرى تشكِّل أكبر قاعدة اقتصادية للصناعات النسجية على مستوى الجمهورية.
- **ضرورة التعاون مع أصحاب المصانع بصورة أكثر فاعلية** لدعم الصناعات النسجية بمدينة المحلة الكبرى وتطويرها، وتوفير القروض الميسرة، ودعم إنشاء مركز لتدريب هذه الصناعات لتوفير الكوادر اللازمة للتطوير.
- أهمية دعم الجمعية التعاونية الإنتاجية للغزل والنسيج بمدينة المحلة الكبرى وتطويرها، والتي تضم عددًا كبيرًا من المصانع الصغيرة والمتوسطة (نحو ألف مصنع) لتصبح كيانًا أو اتحادًا تعاونيًا قادرًا على تنسيق الجهود بهدف إيجاد منتج قابل للمنافسة في الأسواق الخارجية.
- **التأكيد علي إنشاء مراكز تدريب لجميع التخصصات المرتبطة بالصناعات النسجية**، للتمكن من تطوير هذه الصناعات، وصولًا إلى مستوى متميز للمنتجات يطابق احتياجات الأسواق المحلية والعالمية.
- **تبسيط الإجراءات الإدارية لإقامة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الصناعات النسجية**، وتقليل الأعباء الإدارية من ضرائب وجمارك وغيرها، بهدف تقليص أعداد الأنشطة الإنتاجية غير الرسمية، وتوفير الرعاية والدعم الفني من أجل تحديثها وتطويرها.

- التأكيد علي **إنشاء قاعدة بيانات للصناعات النسجية،** وكذلك موقع على شبكة الإنترنت يختص بتيسير الاتصالات والاتفاقات التجارية، وخلق الفرص التسويقية لمصانع الغزل والنسيج والملابس، وغيرها من الأنشطة الإنتاجية المرتبطة بهذا القطاع.
- **إعادة النظر فيما تتقاضاه منشآت تجهيز الألياف الخام الطبيعية من القطن والكتان** مقابل خدماتها للآخرين على نحو يحقق العدالة في توزيع العائد بين المراحل المختلفة في صناعة الغزل والنسيج.
- **إنشاء صندوق لموازنة الأسعار** فيما بين حلقات الإنتاج والتصنيع المختلفة داخل صناعة الغزل والنسيج بدءًا من مرحلة إنتاج الألياف الخام وانتهاء بإنتاج المنسوجات والملابس الجاهزة.
- إعادة النظر في التخفيضات الجمركية الأخيرة التي تمت على التعريفة الجمركية المنسقة بما يجعلها تنازلية مع تقدم مراحل التصنيع داخل هذه الصناعة لتجنب وجود المنافسة فيما بين الإنتاج من الصناعة الوطنية، والإنتاج المماثل المستورد في السوق الوطنية.
- **سرعة الانتهاء من مشكلات الديون والأعباء التاريخية والتطوير في شركات الغزل والنسيج بقطاع الأعمال العام،** والوصول بهذه القلاع الصناعية إلى مستويات جديدة من الإنتاج الاقتصادي المنافس وبمعدلات متسارعة.
- **التشجيع على توجيه الاستثمارات لإدخال التكنولوجيا الحديثة في صناعة الغزل والنسيج والصباغة والتجهيز** على وجه الخصوص، ومنح ميزات خاصة لذلك.
- **إعطاء الأولوية للاستثمارات التي تحقق التوازن النوعي لاحتياجات المجتمع،** وذلك بالتوسع في الطاقات الإنتاجية للألياف الصناعية والخيوط الصناعية المستمرة والمتضخمة والغزول المخلوطة بالبوليستير والإكريلك والغزول ذات المواصفات الخاصة، والطاقات الإنتاجية للملابس الجاهزة من الأقمشة المنسوجة والتريكو، وبما يتواكب مع الاتجاهات العالمية ويتفق مع المتغيرات التي طرأت على أنماط استهلاك المجتمع.
- **التركيز على تنفيذ الاستثمارات التي تحقق سياسة إحلال الواردات خاصة في مجال الصناعات المغذية لصناعة الملابس الجاهزة (**خيوط الحياكة – أقمشة البطانة – الكلف – وغيرها)، وتشجيع اتجاهات الاستثمار في مجالات تصنيع قطع الغيار ،ومستلزمات الإنتاج اللازمة للصناعة النسجية، والتي توفر لها مقومات الإنتاج بجودة عالية وتكلفة اقتصادية (النير، الدرق، الحلق، البوبين).
- **ضرورة قيام المؤسسات المعنية بالاستثمار** بوضع خطط وبرامج تسويقية واقعية، تهدف إلى جذب الاستثمارات إلى مصر، وإيجاد برامج تشجع المصانع والشركات التابعة للمناطق الصناعية المؤهلة على فتح أسواق جديدة لها، وعدم التركيز على السوق الأمريكية فقط.

- من الضروري **التركيز على قطاع البحث والتطوير** Research and Development (R&D) بهدف مراجعة التصاميم والتكنولوجيا المتوفرة وتنقيحها، وزيادة كفاءة عمليات الإنتاج، وتحسين المنتجات الحالية، وابتكار منتجات جديدة؛ من أجل مواجهة المنافسين، ومتابعة التغيرات المستمرة في رغبات المستهلكين.

قائمة المراجع

أولاً- المراجع باللغة العربية

- أشرف حلمى، (٢٠١٩): المشاركة في سلاسل القيمة العالمية للحد من مشكلات التجارة الخارجية في مصر بالتطبيق على القطاع الصناعي، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد (٨٠)، يونيو (حريزان)، عام ٢٠١٥.
- برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (٢٠١٨). تقرير أهداف التنمية المستدامة: مصر ٢٠٣٠.
- تقرير الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد) عن عام ٢٠٢٠، جريدة الأهرام، نوفمبر.
- تقرير التنمية في العالم ٢٠٢٠.
- جريدة الوقائع المصرية، العدد رقم (١٦٦) (تابع)، بتاريخ ١٨ / ٧ / ٢٠١٢.
- الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، النشرة السنوية لإحصاء الإنتاج الفعلي والطاقة العاطلة والمخزون من الإنتاج التام للأنشطة الصناعية بمنشآت القطاع العام/ الأعمال العام، أعداد مختلفة.
- الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، النشرة السنوية لإحصاء الإنتاج الصناعي لمنشآت القطاع الخاص، أعداد مختلفة.
- سميحة جديدى ، (٢٠٢٠): مرتكزات التنمية الصناعية في إطار سلاسل القيمة العالمية:
  Industrial Economics Review & Khazzartech Volume ١٠l No.٠٢.

مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية، (٢٠١٨): مقال عن أثر المشاركة في سلاسل القيمة العالمية على التنمية الاقتصادية في الدول العربية، مجلد (٢٠)، العدد (٢)، يوليو.

- صندوق النقد الدولي، (٢٠٢١) : تقرير آفاق الاقتصاد العالمي.
- عادل محمد أحمد المهدى، جمال محمود عطيه، هبة السيد محمد السيد، أثر المشاركة الدولية في سلاسل القيمة العالمية على نمط التجارة الدولية، المجلة العلمية للبحوث والدراسات التجارية، المجلد ٣٢ ، العدد ٢.
- عقبة بن نافع، سميحة جريدي، (٢٠١٧): أثر المشاركة في سلاسل القيمة العالمية على التنمية البشرية في الدول النامية، كلية العلوم الاقتصادية، الجزائر.
- علاء الدين موسى، (٢٠١٢)، آثار الإغراق على الاقتصاد المصري وآلية المواجهة: دراسة تطبيقية على صناعة الحديد والصلب، رسالة دكتوراه غير منشورة، قسم الاقتصاد، كلية التجارة (بنين)، جامعة الأزهر.

- محمد عبد الله الهنداوي، وآخرون، (٢٠١٨)، استراتيجية لتحديد معوقات تصدير الملابس الجاهزة ومقترحات التغلب عليها، مجلة العمارة والفنون، العدد الحادي عشر، الجزء الثاني.
- المركز المصري للدراسات الاقتصادية (أكتوبر ٢٠٢١). مدى استفادة المنشآت الصغيرة من الخدمات المالية في مصر (دراسة ميدانية) – ورقة العمل رقم ٢٢٠ .
- المركز المصري للدراسات الاقتصادية، (٢٠٢٠)، "صناعات تكافح للبقاء: الملابس الجاهزة والمفروشات المنزلية"، رأي في أزمة، العدد (١١)، أبريل ٢٠٢٠.
- المركز المصري للدراسات الاقتصادية، (٢٠٢١)، "صناعة الملابس الجاهزة والمفروشات في مصر: مقترحات محددة لمواجهة مشكلات الصناعة في ضوء الوضع التنافسي العالمي، ورقة عمل رقم (٢٠١٨)، يونيو ٢٠٢١.
- مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار التابع لمجلس الوزراء المصري، ٢٠٢٠: سلاسل القيمة العالمية – مصر والتحولات في آفاق التجارة العالمية.
- مقالات بالدوريات المصرية تتضمن تصريحات ولقاءات مع مسئولين وخبراء ومستثمرين في مجالات صناعة وتجارة المنسوجات والملابس الجاهزة.
- منال عفان (د.): أثر أزمة كورونا على سلاسل القيمة العالمية: استراتيجية جديدة وفرص وتحديات الدول النامية،٢٠٢١.
- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الاونكتاد): استعراض النقل البحري، ٢٠١٩.
- مؤتمر غرفة صناعة الملابس الجاهزة والمفروشات باتحاد الصناعات المصرية" بعنوان: "صناعة الملابس الجاهزة بين الرقمنة وصناعة المعرفة"، مركز القاهرة الدولي للمؤتمرات، مدينة نصر، بتاريخ ٢٢ من يناير ٢٠٢٢، (تحت الإصدار).
- النقل والاتصال بسلاسل القيمة العالمية أمثلة من المنطقة العربية، (٢٠١٨): تقرير صادر عن اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربى آسيا الأسكوا، الرابط:
https://archive.unescwa.org/sites/www.unescwa.org/files/publications/files/transport-connectivity-global-value-chains-arabic.pdf
- وزارة التجارة والصناعة (٢٠١٦)، استراتيجية وزارة التجارة والصناعة لتعزيز التنمية الصناعية والتجارة الخارجية ٢٠١٦ – ٢٠٢٠.
- وزارة التخطيط والتنمية الاقتصادية (٢٠١٨). الخطة متوسطة المدى للتنمية المستدامة (٢٠١٩/٢٠١٨ – ٢٠٢٢/٢٠٢١).

- وسام عبد الفتاح سليمان عبد الله النجار: تطبيق سلاسل القيمة العالمية في اقتصاديات الدول النامية، الاقتصاد والتجارة الخارجية بكلية التجارة وإدارة الأعمال، جامعة حلوان، الرابط:
https://caf.journals.ekb.eg/article_١٢٦٢٦٧_٨١bb٨٩٢٦٦ea٦٠٠f٤cbd٣٦c٨f٧e٥٥٩٠٤٨٠.pdf

ثانيًا– المراجع باللغة الإنجليزية

- Ahmed Farouk Ghoneim, (٢٠١٩), " The Ready Made Garments (RMG) Industry in Egypt: There is a Way to Save It!", Policy Brief ٠١١, Egypt Network for Integrated Development.
https://elnidaa.org/app/uploads/٢٠١٩/٠٧/PB١١_RMG_industry_egypt.pdf.

- Ahmed Kamal Al-Helewa (٢٠٢٠). Government Export Support Program in Egypt: Challenges and Influencing Factors, American University in Cairo (AUC), Public Policy and Administration Department, a thesis submitted in partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Public Policy.

- Center for Promotion of Imports from Developing Countries-CBI (٢٠٢٠), Value Chain Analysis for Apparel from Egypt.

- Egyptian Banking Institute – EBI (٢٠١١). Access to Finance: Forms of Financing for SMEs in Egypt.

- Egyptian Center for Economic Studies - ECES (٢٠١٨). Services Contribution to Value Chains: Case Study of the Egyptian Ready-made Garments Sector by: Rama Said and Abdel-Hamid Mamdouh - Working paper No.١٩١.

- Denada Lica et al., (٢٠٢٠), "Co-location of R&D and production in fashion industry", Journal of Fashion Marketing and Management, July. https://www.emerald.com/insight/١٣٦١-٢٠٢٦.

- Grumiller, Jan; Raza, Werner G.; Grohs, Hannes, (٢٠٢٠) : Strategies for sustainable upgrading in global value chains: The Egyptian textile and apparel sector, ÖFSE Policy Note, No. ٣٣/٢٠٢٠, Austrian Foundation for Development Research (ÖFSE), Vienna. https://www.oefse.at/publikationen/policy-notes/detail-policy-note/publication/show/Publication/ egyptian-textile-and-apparel-sector/

- ILO (٢٠١١). Value Chain Development - Approaches and activities by seven UN agencies and opportunities for interagency cooperation.

- ILO (٢٠١٥). A Rough Guide to Value Chain Development.

- International Trade Center (٢٠١٦). Social and Environmental Standards: Contributing to More Sustainable Value Chains.

- International Trade Center (June, ٢٠٢١). Regional T&C trade opportunities and collaboration along the T&C value chain in the MENA region (Egypt, Jordan, Morocco, and Tunisia).

- International Trade Center (June, ٢٠٢١). The Business Guide for Sustainability in Foreign Investment.

- OECD-UNIDO (٢٠١٩), Integrating Southeast Asian SMEs in Global Value Chains: Enabling Linkages with Foreign Investors, Paris.

- Office of Textiles and Apparel - OTEXA (٢٠١٨). Market Reports - Textiles, Apparel, Footwear and Travel Goods, Egypt.

- Olivia Riera from SEP/E PG and Philipp Paetzold from OCE.: Global Value Chain Diagnostic Country Deep Dive, Egypt.

- Osama Hamzawy, (٢٠٢١), Challenges Facing Textile Industry in Egypt "Barrier for Exporting", Journal of Architecture, Arts and Humanities - Volume Six - Issue ٢٨, July.

- Rama Said and Abdel-Hamid Mamdouh, (٢٠١٨), Services Contribution to Value Chains: Case Study of the Egyptian RMG sector, The Egyptian Center for Economic Studies (ECES), Working paper No.١٩١, January. http://www.eces.org.eg/cms/NewsUploads/Pdf/٢٠١٩_١_١٤-١٦_٥٩_٥٨١٤.pdf.

- Ready-Made Garments Export Council of Egypt (٢٠١٨). Sourcing Opportunities in Egypt.

- Safeer, A et al, (٢٠١٩). Diagnostics of the Challenges and Potential Solutions to Improve Export Competitiveness in International Markets: The Case of Pakistani

Readymade Garments Industry. Journal of Competitiveness, ١١(٣). https://doi.org/١٠.٧٤٤١/joc.٢٠١٩.٠٣.٠٨.

- SUSTEXNET (٢٠١٥). Analysis of current situation of textile sub-sectors and competitive models adopted in involved regions – Comparative Report of the ٤ Countries Involved (Spain, Italy Tunisia and Egypt).

- UNIDO (٢٠٠٧). Mapping Global Value Chains: Intermediate Goods Trade and Structural Change in the World Economy.

- UNIDO (٢٠١١): Diagnostics for Industrial Value Chain Development: An Integrated Tool.

- UNIDO (٢٠١٥). Global Value Chains and Development: UNIDO's Support towards Inclusive and Sustainable Industrial Development.

- UNIDO (٢٠١٨). Global Value Chains and Industrial Development: Lessons from China.

- World Bank (٢٠٢٠). World Development Report: Trading for Development in the Age of Global Value Chains.

- World Bank Group (July, ٢٠١٩). Egypt Economic Monitor – From Floating to Thriving: Taking Egypt's Exports to New Levels.

- World Bank Group (November, ٢٠٢٠). Egypt Economic Monitor – From Crisis to Economic Transformation: Unlocking Egypt's Productivity and Job-Creation Potential.

- World Trade Organization .

-World Trade Statistical Review, ٢٠٢١

٢.**Websites:**

- http://start.Wto.org./TariffProfile/WSDBTariffPFView.aspx?Language-E&Country-EG
- http://www.qizegypt.gov.eg/Page/Overview
- http://www.qizegypt.gov.eg/QIZ_Data.aspx

- http://www.tas.gov.eg/NR/rdonlyres/C٣٥٠٨٥٦C-٠F١٢-٤٨DC-٨E٧٠-٧٢B٢٦١A٧F٣٠٢/٣١١٦/Unnamed.pdf. Date: ٨ March, ٢٠١٨.
- https://marinewstv.com/Search_result/٢٨٢٥/Default.aspx
- https://www.almasryalyoum.com/news/details/٢٣٨٩٠٥٩
- https://www.almasryalyoum.com/news/details/٢٤٥٤٠١٧
- https://www.youm٧.com/story/٢٠٢٠/٤/٢٦.
- https//String Fxr.Com/ar/Logistics Performance Index.
- World Trade Organization (٢٠١٩). Egypt Tariff Profile, Webpage:

– تقرير الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد) عام ٢٠٢٠ :

Assafina on Line.Com-Robban Assafina Magazine-١١/٦/٢٠٢١, ١٨/١١/٢٠٢١

- تقرير منظمة التجارة العالمية لعام ٢٠٢١:

www.Youm٧April ٢٠٢١

- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الاونكتاد)، ٢٠٢٠:

Almal New.com, ١٨ Jan ٢٠٢١.

ملـــحق

أهم الدراسات السابقة

١- **مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار – مجلس الوزراء المصري (٢٠٢٠)، سلاسل القيمة العالمية – مصر والتحولات في آفاق التجارة العالمية :**

تتناول الدراسة التطورات التي شهدها الاقتصاد العالمي خلال العقدين الماضيين والمتمثلة في الاتجاه المتزايد نحو تجزئة الإنتاج عبر مراحل عدة في ظل اتجاهات العولمة، حيث يتشارك كثير من الدول والشركات في توليد المنتج النهائي عن طريق سلاسل القيمة العالمية. كما تبرز الدراسة المزايا التي تحققها المشاركة في سلاسل القيمة العالمية، سواء للدول المتقدمة أو النامية، وتستعرض الشروط والسياسيات التي يكون من شأنها دعم المشاركة في سلاسل القيمة العالمية، وفي هذا الشأن تركز **الدراسة** على موقف مصر من الاستعداد للتطورات الراهنة والمستقبلية على النحو الذي يعزز الجهود الحكومية المبذولة في هذا الاتجاه، ولأغراض تحليل القضايا لمشار إليها، **تتضمن الدراسة الأقسام التالية :**

- سلاسل القيمة العالمية – التعريف وآلية العمل .
- التأثير الاقتصادي لسلاسل القيمة العالمية .
- تأثيرات سلاسل القيمة على التجارة العالمية.
- الفرص والتحديات الماثلة أمام سلاسل القيمة العالمية، ومشاركة مصر في هذه السلاسل.
- التوجهات المستقبلية لسلاسل القيمة العالمية، وسبل تعزيز مشاركة الاقتصادات الناشئة، ومن بينها مصر في سلاسل القيمة العالمية.

٢- **صندوق النقد العربى (٢٠١٩)، موجز سياسات الاندماج في سلاسل القيمة العالمية (إعداد محمد إسماعيل)**

تستعرض **الدراسة** أهمية سلاسل القيمة العالمية والتي تشكل حاليًا نحو ٥٠% من حجم التجارة العالمية، كما تستعرض أثر اندماج الدول النامية في سلاسل القيمة العالمية، من حيث رفع معدلات النمو وخفض الفقر ورفع مستويات الإنتاجية. وتبرز **الدراسة** ارتفاع نسبة مساهمة بعض الدول العربية في سلاسل القيمة العالمية، ومن بينها: مصر والأردن ولبنان وتونس والمغرب، كما تشير تحليلات الدراسة إلى أن تعزيز إدماج الشركات في سلاسل القيمة العالمية يستهدف تحقيق التنوع الاقتصادي، والتنمية الشاملة المستدامة. كما تقدم **الدراسة** أمثلة على السياسات الوطنية الداعمة للتقدم في مجالات المشاركة في سلاسل القيمة العالمية، ومن بينها السياسات

المتصلة بما يأتي: الحصول على المدخلات، والوصول إلى الأسواق، ومعايير الجودة، والخدمات اللوجستية، وخدمات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وحقوق الملكية الفكرية، والحوكمة. وتخلص الدراسة إلى التوصية بتركيز الدول العربية على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة المرتبطة بزيادة الاندماج في سلاسل القيمة العالمية.

٣- EGYPTIAN CENTER FOR ECONOMIC STUDIES-ECES (٢٠١٨), SERVICES CONTRBUTION TO VALUE CHAINS: CASE STUDY OF THE EGYPTIAN READY-MADE GARMENTS SECTOR BY: RAMA SAID AND ABDEL-HAMID MAMDOUH, WORKING PAPER NO.١٩١

تتناول **الدراسة** دور الخدمات في قطاع الصناعة التحولية بمصر، مع التركيز على صناعة الملابس الجاهزة. وتتضمن الدراسة تحليلا للخدمات في سلاسل القيمة خلال ثلاثة من دراسات الحالة، حيث تستخلص ثمة قصور في تقديم الخدمات بتلك السلاسل من شأنه التأثير سلبًا على أداء صناعة الملابس الجاهزة في مصر. وعلى وجه التحديد، فإن ضعف القدرات المحلية في مجالات البحث والتطوير والتصميم، علاوة على محدودية الاتصال المباشر مع المشترين، تؤدي جميعها إلى زيادة تكلفة الخدمات بدرجة كبيرة، وأيضًا الى الحد من قدرة الصناعة على المساهمة بحصة أكبر من القيمة المضافة، وضعف فعالية الاندماج في سلاسل القيمة العالمية، وتتمثل النتيجة الحتمية لأوجه القصور تلك في التأثير سلبًا على القدرة التنافسية لصناعة الملابس الجاهزة من حيث فترات التوريد، والأسعار ومعايير الجودة. كما تستعرض للدراسة أوجه القصور في البنية الأساسية المتاحة للشركات في المحافظات المصرية، وخاصة بالنسبة للشركات الصغيرة بصناعة الملابس الجاهزة وتخلص الدراسة إلي توصيات تستهدف تعزيز الخدمات بسلاسل القيمة لصنعة الملابس الجاهزة في مصر.

٤- Center for Promotion of Imports from Developing Countries- C ٨١(٢٠٢٠), Value Chain Analysis for Apparel from Egypt.

تتناول الدراسة مختلف جوانب سلاسل القيمة المضافة في صناعة الملابس الجاهزة بمصر بالتركيز علي التحليل التفصيلي للموضوعات الآتية:

١- السوق الأوروبية للملابس الجاهزة مع التركيز علي الصادرات المصرية.

٢- صناعة الملابس الجاهزة بالاقتصاد المصري: الهيكل، والحوكمة، وعناصر الاستدامة.

٣- الفرص المتاحة والمعوقات التي تجابه صادرات الملابس الجاهزة المصرية.

٤- السياسات والإجراءات الرامية الي تعزيز اندماج صناعة الملابس الجاهزة المصرية في سلاسل القيمة العالمية.

Abstract

The main purpose of this study is to analysis the national regional and international value chain for the Egyptian ready – made garments, industry.

To reach this object we concentrate on the following main aspects:

١- Concepts and theoretical framework of the international value chain.
٢- Impacts of the international value chain on international trade.
٣- Analysis of the general indicators of the ready – made garment's industry in Egypt.
٤- Analysis of international value chain stages before, during and after the production process.

The study concludes with the most important results and recommendations and polices to improve the Egyptian position of the garment's industry in the international value chain in the international value chain.

Changing Internahonal Trade Pahern Impoct op Couid.

Matitime Transport and Services

Key words:

-Value chain: National , Regional , International
- The industry of the ready – made garment's -Value chain
- Changing International Trade Pattern
- Impact of Coved١٩ on:
Maritime Transsport and Services

Arab Republic of Egypt

Institute of National Planning

Planning and Development Issues Series

Culture of Development in Egypt

An attempt for measure the culture Developmental Performance

No. (٣٢٧) – ٢٠٢٢