

## سياسات

# دعم المشروعات الصغيرة في مصر لتعزيز الاستفادة من بروتوكول المناطق الصناعية المؤهلة (الكويز)

## إعداد

### حسين عبد المطلب الأسرج

ماجستير الاقتصاد

مدير إدارة الدعم التنظيمي والمؤسسي

قطاع سياسات تنمية صادرات المشروعات الصغيرة والمتوسطة

وزارة التجارة والصناعة

بحث مقدم إلى المؤتمر السنوي السابع للصناعات الصغيرة والمتوسطة، تحت عنوان: سبل دعم  
الصناعات الصغيرة والمتوسطة في ضوء المتغيرات المحلية والعالمية، جامعة المنصورة، ٣ - ٤  
أمايو ٢٠٠٦

---

الآراء الواردة تعبر عن رأي الباحث ولا تعكس بالضرورة آراء المكان الذي ينتمي إليه

# سياسات دعم المشروعات الصغيرة في مصر لتعزيز الاستفادة من بروتوكول المناطق الصناعية المؤهلة (الكويز)

مقدمة:

يتوقع للمشروعات

الصغيرة والمتوسطة أن تكون قاطرة للنمو الاقتصادي في مصر خلال العقود القادمة، وأن تساهم في توفير العديد من فرص العمل اللازمة للزيادة السكانية المطردة، فهذه المشروعات تشكل أكثر من 99% من مشروعات القطاع الخاص غير الزراعي في مصر، وتسهم تقريبا في توفير ما يقرب من ثلاثة أرباع فرص العمل التي يوفرها هذا القطاع. ويعد بروتوكول المناطق الصناعية المؤهلة (الكويز) -الذي وقعته مصر في 14 ديسمبر 2004 مع كل من أمريكا وإسرائيل- بمثابة نافذة رحبة لولوج صادرات المشروعات الصغيرة والمتوسطة الى السوق الأمريكية. ولكن هذا لا يعد صك ضمان بدخول وتنامي تلك الصادرات الى السوق الأمريكية، وإنما يعتمد ذلك في المقام الأول على مدى نجاح المشروعات الصغيرة والمتوسطة في تطوير منتجاتها بما يعظم من قدرتها التنافسية من حيث الجودة والسعر على السواء.

ويهدف هذا البحث لدراسة سبل تطوير ودعم المشروعات الصغيرة في مصر في ضوء الاهتمام المتزايد لها وتوقيع مصر لبروتوكول المناطق الصناعية المؤهلة (الكويز)، وذلك من خلال التعرف على أهم ملامح قانون المشروعات الصغيرة، ومكانة المشروعات الصغيرة في الهيكل الصناعي المصري، وأهم التحديات التي تواجه تنميتها، وأخير يحاول البحث اقتراح عدد من المحاور لتنمية هذا القطاع الهام والتوصية بالدور الذي يمكن أن تلعبه جميع القوى الفاعلة في الاقتصاد المصري وذلك لتعزيز الاستفادة من بروتوكول المناطق الصناعية المؤهلة (الكويز) في تنمية صادرات المشروعات الصغيرة.

---

وزارة التجارة الخارجية، تيسير الإجراءات التنظيمية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، نموذج الشباك  
الواحد، القاهرة، يناير 2002، ص 5

## المبحث الأول المشروعات الصغيرة ومكانتها فى الهيكل الصناعى المصرى

ظلت المشروعات الصغيرة فى مصر تعاني من عدم وجود تعريف واضح ومحدد لها نظرا لاختلاف النظرة إليها لدى كل من أجهزة التخطيط والتنفيذ والإحصاء والتمويل، وبصدور القانون رقم ١٤١ لسنة ٢٠٠٤ والمسمى بقانون تنمية المنشآت الصغيرة، توفر الإطار القانونى المنظم لتلك المشروعات. وقد عرف القانون المشار إليه المنشآت الصغيرة بكل شركة أو منشأة فردية تمارس نشاطا اقتصاديا إنتاجيا أو خدميا أو تجاريا لا يقل رأسمالها المدفوع عن خمسين ألف جنيه ولا يجاوز مليون جنيه ولا يزيد عدد العاملين فيها عن خمسين عاملا. وفيما يتعلق بالمنشآت المتناهية الصغر فقد عرفها القانون بكل شركة أو منشأة فردية تمارس نشاطا اقتصاديا إنتاجيا أو خدميا أو تجاريا ويقل رأسمالها المدفوع عن خمسين ألف جنيه. ويلاحظ من التعريف السابق أن المشرع المصرى قد استخدم معيارى العمالة ورأس المال فى تعريف المشروعات الصغيرة. ولا شك فى أن قانون تنمية المنشآت الصغيرة يعد خطوة هامة تهدف الى تنظيم وتنمية عمل المنشآت الصغيرة فى مصر بهدف رفع قدرتها التنافسية للمساهمة بصورة أكبر فى عملية التنمية. وفيما يلى عرض لأهم ما جاء بالقانون ثم التعرض لوضع المشروعات الصغيرة فى الهيكل الصناعى المصرى.

### أولا: عرض لأهم ما جاء بالقانون رقم ١٤١ لسنة ٢٠٠٤

نص قانون تنمية المنشآت الصغيرة رقم ١٤١ لسنة ٢٠٠٤ على أن الصندوق الاجتماعى للتنمية<sup>١</sup> هو الجهة المختصة بالعمل على تنمية المنشآت الصغيرة والمتناهية الصغر وذلك بالتعاون مع الوزارات والهيئات العامة. وقد نصت المواد من الثالثة الى الخامسة على قيام الصندوق الاجتماعى بإنشاء وحدات لخدمة المنشآت الصغيرة والمتناهية الصغر فى مكاتبه أو فروع الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة بالمحافظات تضم مندوبين عن كافة المصالح المعنية لتولى كافة إجراءات التسجيل واستخراج التراخيص لتلك المشروعات خلال مدة لا تجاوز ثلاثين يوما. كما ينشأ فى كل محافظة صندوق أو أكثر لتمويل تلك المشروعات بقرار من المحافظ بالتنسيق مع الصندوق الاجتماعى، وتتكون موارد تلك الصناديق من التمويل الذى يتاح لها من الصندوق الاجتماعى والهبات والمنح الأجنبية والاعتمادات التى تخصصها الدولة

<sup>١</sup> أنشئء الصندوق الاجتماعى للتنمية بالقرار الجمهورى رقم ٤٠ لعام ١٩٩١ بهدف تخفيف الآثار الجانبية لبرنامج الإصلاح الاقتصادى على محدودى الدخل من خلال خلق فرص عمل جديدة للحد من مشكلة البطالة والفقر. وتتكون موارد الصندوق من المنح والقروض التى تقدمها الحكومات والمؤسسات والمنظمات المحلية والإقليمية والدولية، وأيضا من المبالغ التى يتم تخصيصها من الموازنة العامة للدولة. وقد بلغت المبالغ المتاحة للصندوق حتى يناير ٢٠٠٤ نحو ٥,٧ مليار جنيه، فى حين بلغ ما ضعه الصندوق حتى نفس الفترة نحو ٦,١ مليار جنيه (منها نحو ٤,٤ مليار من الجهات المانحة، ونحو ١,٧ مليار عوائد دورانها) استفاد منها نحو ٢٩٤ ألف مشروع وفرت نحو مليون فرصة عمل. راجع: البنك الأهلى المصرى، المنشآت الصغيرة والمتناهية الصغر فى ظل القانون رقم ١٤١ لسنة ٢٠٠٤، مرجع سابق، ص ٧٩

وما تخصصه المجالس الشعبية المحلية.

كما نصت المواد من السابعة الى التاسعة على قيام الصندوق الاجتماعى للتنمية بتقديم التمويل اللازم لتلك المشروعات وفقا للقواعد التى يحددها مجلس إدارته، فضلا عما يخصه لصناديق تمويل المشروعات بالمحافظات، كما يحق له الحصول على التمويل اللازم من أسواق المال المحلية بالتنسيق مع وزارة المالية لإعادة استخدامها فى تمويل صناديق تمويل المشروعات بالمحافظات، كما ينشئ الصندوق بالتنسيق مع صناديق المحافظات نظاما لضمان مخاطر الائتمان التى تتعرض لها المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر. وقد تضمنت المواد من العاشرة الى السابعة عشر الحوافز والتيسيرات التى أتاحها القانون لتلك المشروعات والتى من أهمها:

١. تخصيص نسبة لا تقل عن ١٠% من الأراضى الشاغرة المتاحة للاستثمار فى المناطق الصناعية والسياحية والمجتمعات العمرانية وأراضى الاستصلاح الزراعى لأنشطة المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر.
  ٢. يحدد سعر بيع الأراضى سالفة الذكر فى حدود تكلفة توصيل المرافق لها، كما يجوز طلب حق الانتفاع بها بمقابل سنوى لا يزيد عن ٥٠% من الثمن المقدر لها.
  ٣. تحدد الجهات صاحبة الحق فى التصرف فى تلك الأراضى مندوبين عنها فى وحدات الصندوق الاجتماعى للتنمية يكون لهم صلاحية التعاقد واتخاذ إجراءات التسجيل والشهر.
  ٤. تتعاقد الوزارات والهيئات ووحدات الإدارة المحلية التى تتعامل مع المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر لشراء نسبة لا تقل عن ١٠% من منتجات تلك المشروعات.
  ٥. يسدد صاحب المشروع نسبة ١% من رأس المال المدفوع بحد أقصى خمسمائة جنيه للمشروعات الصغيرة ومائتين جنيه للمشروعات متناهية الصغر تحت حساب الرسوم ومقابل الخدمات التى تقدم من كافة الجهات الحكومية.
  ٦. يقدم الصندوق الاجتماعى للتنمية بجانب التمويل اللازم للمشروعات العديد من الخدمات الأخرى والتى منها التعريف بفرص الاستثمار المتاحة، وتقديم دراسات جدوى للمشروعات، والتعريف بالمعارض المحلية والدولية.
  ٧. يحدد مقابل شغل المشروعات لأماكن توزيع السلع التى تخصصها الأحياء بما لا يجاوز نصف المقابل المحدد لها.
  ٨. لا يجوز إيقاف نشاط المنشأة إداريا إلا فى حالة ارتكاب مخالفة تستوجب الغلق، كما يشكل بقرار من المحافظ المختص لجنة دائمة يرأسها أحد رجال القضاء ويشترك فيها ممثل من الغرفة التجارية وآخر من الصندوق الاجتماعى للنظر فى التظلمات الخاصة بقرارات الإيقاف، كما تختص اللجنة بالفصل فى المنازعات التى قد تنشأ بين المنشأة والجهات المتعاملة معها.
- وعلى الرغم مما سبق يلاحظ أنه لا يزال هناك بعض المعوقات التى تؤثر بالسلب على عمل تلك المنشآت والتى من أهمها<sup>١</sup>:-
١. ارتفاع أسعار المواد الخام خاصة المواد المستوردة من الخارج، مما يعكس بالسلب

<sup>١</sup> البنك الأهلى المصرى، المنشآت الصغيرة والمتناهية الصغر فى ظل القانون رقم ١٤١ لسنة ٢٠٠٤، مرجع سابق، ص ٨٢-٨٣

- على جودة المنتجات نظرا لاضطرار أصحاب تلك المشروعات الى الاعتماد على خامات أقل جودة.
٢. ارتفاع تكاليف النقل-في بعض الأحيان-نظرا للبعد الجغرافي بين مناطق الإنتاج ومنافذ التسويق مما يزيد من تكلفة المنتج النهائي.
٣. اعتماد غالبية المشروعات على معدات وآلات مستعملة ذات تكنولوجيا بسيطة مما ينعكس بالسلب على جودة المنتج النهائي.
٤. يلزم قانون الضرائب الجديد كافة الوحدات الاقتصادية بمعايير المحاسبة المصرية كأساس للمحاسبة كما يلزمها بأن تلجأ الى مكتب للمحاسبة وهو ما يعد عبء على المشروعات الصغيرة من حيث التكلفة.
٥. على الرغم من تقديم بعض البنوك التمويل اللازم لتلك المشروعات إلا أن العديد منها يحجم عن توفير التمويل أو يخصص نسبة ضئيلة من محفظة قروضه لتمويل تلك المشروعات، وهو الأمر الذى يعزى لعدة أسباب منها: ارتفاع نسبة المخاطر المالية فى إقراض هذه المشروعات نظرا لضعف قدرتها على مواجهة ضغوط السوق، ارتفاع التكلفة الإدارية للإقراض مما يؤثر على ربحية البنوك.
٦. عدم توافر شبكة من تجار الجملة أو الشركات الكبرى لشراء منتجات تلك المشروعات، والاعتماد على التعامل المباشر بين المشروعات والمستهلك النهائي.

### ثانيا: وضع المشروعات الصغيرة فى الهيكل الصناعى المصرى

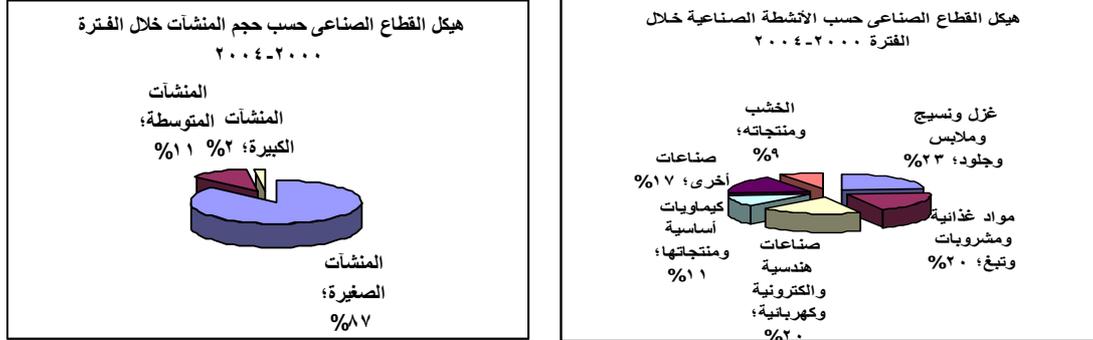
يحثل قطاع الصناعة مرتبة متقدمة من حيث الأهمية بالنسبة للاقتصاد القومى فى مصر، حيث يأتى وفقا لبيانات وزارة التخطيط فى مقدمة القطاعات الاقتصادية من حيث مساهمته فى الناتج المحلى الاجمالى (أكثر من ١٧% عام ٢٠٠٤/٢٠٠٥)، بالإضافة الى علاقاته التشابكية القوية مع العديد من القطاعات الإنتاجية والخدمية الأخرى، علاوة على دوره فى تنمية التجارة الخارجية وتحسين ميزان المدفوعات. ومن هنا تأتى أهمية إلقاء الضوء على وضع المشروعات الصغيرة فى هذا القطاع الهام للتعرف على هيكلها وعددها وحجم إنتاجها وعدد العاملين بها<sup>١</sup>.

#### ١- عدد المنشآت :

يتسم هيكل قطاع الصناعة فى مصر بالتركز الواضح فى المنشآت الصغيرة (كما يتضح من الشكل التالى)، حيث ارتفع عدد هذه المنشآت الصناعية من حوالى ٢١ ألف منشأة عام ٢٠٠٠ الى ما يقرب من ٢٣ ألف عام ٢٠٠٤، وهى بذلك تمثل نحو ٨٧% من المنشآت الصناعية القائمة فى عام ٢٠٠٤. أما المنشآت المتوسطة، فقد ارتفع عددها من ٢٥٧٠ منشأة عام ٢٠٠٠ الى ٣٠٣٧ عام ٢٠٠٤، بما يعادل ١١% من اجمالى المنشآت، فى حين ظلت نسبة المنشآت الكبيرة من اجمالى المنشآت المسجلة شبه ثابتة خلال الفترة المذكورة (نحو ٢%) رغم زيادة عددها من ٤٨٤ عام ٢٠٠٠ الى ٥١٢ عام ٢٠٠٤ (وفقا لتعريف الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء فان المنشآت الصغيرة هى المنشآت التى يقل عدد العاملين فيها عن ٥٠ عامل، فى حين يتراوح عدد العاملين فى المنشآت المتوسطة بين ٥٠-٤٩٩ عامل، أما المنشآت الكبيرة فيعمل بها ٥٠٠ عامل فأكثر). هذا ويتسم هيكل القطاع الصناعى المصرى

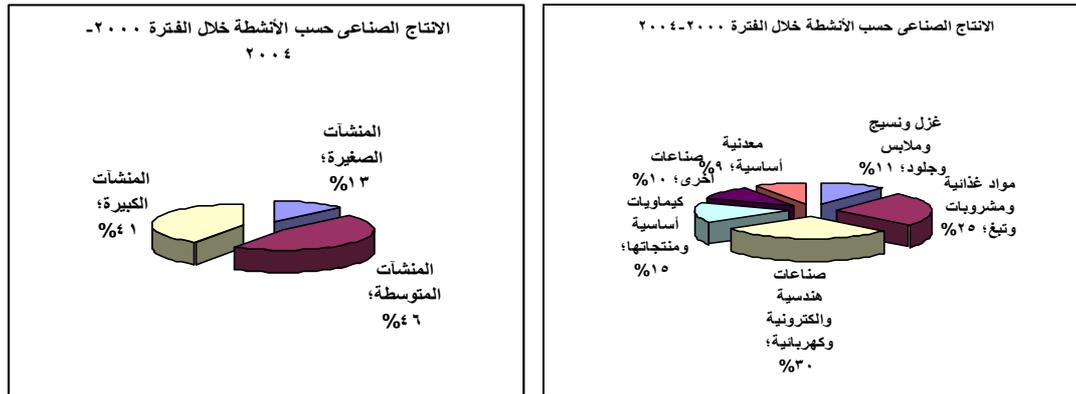
<sup>1</sup> راجع: وزارة التجارة الخارجية والصناعة، التقرير الربع سنوى، المجلد (١)، العدد (١)، إبريل/يونيو ٢٠٠٥، ص ٦٣-٨٧

خلال الفترة ٢٠٠٠-٢٠٠٤ بتركز غالبية المنشآت الصناعية القائمة فى مجالات الغزل والنسيج والملابس الجاهزة والجلود(حوالى ٢٣% فى المتوسط خلال الفترة المذكورة)، تليها الصناعات الغذائية والمشروبات والتبغ والصناعات الهندسية والالكترونية والكهربائية بمتوسط حوالى ٢٠% لكل منها.



## ٢- قيمة الإنتاج:

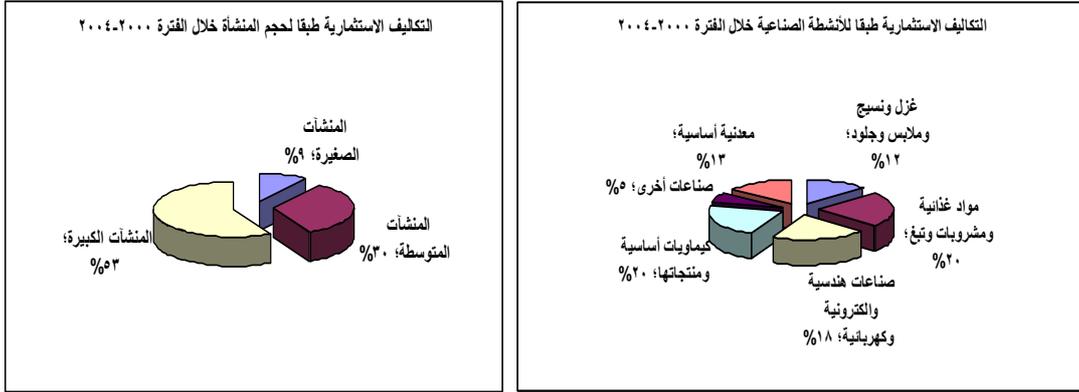
أما بالنسبة لهيكل الإنتاج الصناعى وفقا لحجم المنشآت المنتجة (كما يتضح من الشكل التالى)، فيلاحظ أنه فى عام ٢٠٠٠ كانت المنشآت الكبيرة (أكثر من ٥٠٠ عامل) تنتج الجزء الأكبر من الإنتاج الصناعى (٤٨%) تليها فئة المنشآت متوسطة الحجم (٤٠%) ثم المنشآت الصغيرة (١٢%). غير أن هذا الهيكل قد اختلف قليلا فى عام ٢٠٠٤، حيث ارتفع إنتاج المنشآت المتوسطة من ٧٠ مليار جنيه عام ٢٠٠٠ الى ١٠١ مليار عام ٢٠٠٤، لتحتل بذلك المرتبة الأولى من حيث قيمة الإنتاج (٤٦%)، بينما ارتفع إنتاج المنشآت الكبيرة من ٨٤ مليار عام ٢٠٠٠ الى ٩١ مليار عام ٢٠٠٤ وتحتل المرتبة الثانية (٤١% من الإنتاج)، ثم تأتى المنشآت الصغيرة فى المرتبة الثالثة والأخيرة بنصيب ١٣% من قيمة الإنتاج الصناعى وبقية مطلقة قدرها ٢٨ مليار جنيه عام ٢٠٠٤ مقارنة ب ٢٠ مليار عام ٢٠٠٠ وهو ما يشير الى تواضع دور المنشآت الصغيرة فى دفع النمو فى الاقتصاد المصرى.



## ٣- التكاليف الاستثمارية:

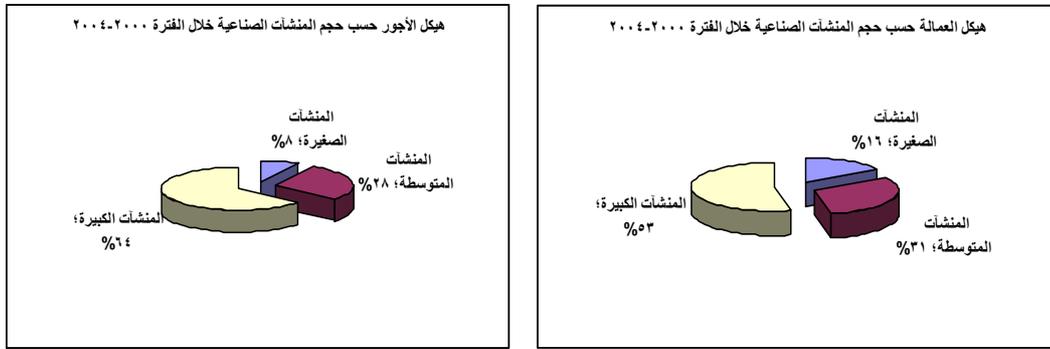
وبالنظر الى توزيع الاستثمارات الصناعية وفقا لحجم المنشآت (كما يتضح من الشكل التالى)، نجد أن حوالى ٥٣% من الاستثمارات الصناعية المنفذة حتى عام ٢٠٠٤ قامت بتنفيذها منشآت صناعية كبيرة الحجم (٥٠٠ عامل فأكثر)، فى حين بلغ نصيب المنشآت متوسطة الحجم حوالى ٣٨% من الاجمالى التكاليف الاستثمارية فى عام ٢٠٠٤، أما المنشآت الصناعية الصغيرة فكان نصيبها نحو ٩% فقط من اجمالى الاستثمارات المنفذة حتى عام ٢٠٠٤، وأيضا تدل هذه الأرقام على تواضع دور المنشآت فى دفع الاستثمار والنمو

## الاقتصادى فى مصر .



### ٤- العمالة والأجور:

تركزت غالبية فرص العمل التي تم توفيرها في قطاع الصناعة خلال الفترة ٢٠٠٠-٢٠٠٤ (كما يتضح من الشكل التالي)، في المنشآت الصناعية كبيرة الحجم، حيث بلغ عدد العاملين في تلك المنشآت ٧٢٢ ألف عامل أو ما يعادل حوالي ٥٣% من حجم العمالة في القطاع الصناعي في عام ٢٠٠٤، يليها المنشآت متوسطة الحجم بحوالي ٣١%، ثم المنشآت الصناعية الصغيرة بحوالي ١٦%. وهو ما يشير إلى محدودية دور المنشآت الصغيرة في حل مشكلة البطالة حتى الآن وذلك عكس حال العديد من دول العالم سواء المتقدم أو النامي والتي استطاعت أن تتوسع في التشغيل من خلال الصناعات الصغيرة. ويوضح الشكل أيضاً أن نصيب المنشآت كبيرة الحجم من إجمالي الأجور في قطاع الصناعة حوالي ٦٤%، في حين يبلغ نصيب المنشآت المتوسطة نحو ٢٨%، بينما كان نصيب المنشآت الصغيرة حوالي ٨% فقط من جملة الأجور في قطاع الصناعة في عام ٢٠٠٤.



### ٥- كثافة المشروعات الصغيرة في المناطق الصناعية المؤهلة (الكويز):

وفقاً لاتفاقية المناطق الصناعية المؤهلة (الكويز)<sup>١</sup> فإن كافة المنتجات المصنعة بهذه المناطق تتمتع بحرية النفاذ الفوري إلى السوق الأمريكية دون تعريف جمركية، أو حصص كمية، أو غيرها من القيود طالما تراعي هذه المنتجات قواعد المنشأ والتي تمثل ٣٥% من قيمة المنتج يتم تصنيعها محلياً وتستخدم النسبة المتفق عليها من المدخلات الإسرائيلية البالغة

<sup>١</sup> للوقوف على تفاصيل اتفاقية المناطق الصناعية المؤهلة (الكويز)، راجع: حسين عبد المطلب الأسرج، استراتيجية تنمية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى مصر، كتاب الأهرام الاقتصادي، العدد ٢١٣، أغسطس ٢٠٠٥، ص ٦٣-٦٨.

١١,٧%. ويشمل هذا كافة المشروعات والمصانع المدرجة بالمناطق الصناعية المؤهلة سواء كانت مصانع قطاع الأعمال العام أو الخاص، وسواء كانت صغيرة أو متوسطة أو كبيرة الحجم.

وبدأت الاتفاقية بثلاث مناطق جغرافية، تمثل المنشآت الصناعية بالمناطق الصناعية المؤهلة التي تم اختيارها بها نحو ٦٠% من إجمالي المنشآت الصناعية كما تستوعب ٦٣% من إجمالي العمالة ويقدر الاستثمار الصناعي بها نحو ٥٨% من إجمالي الاستثمارات ومعظمها يعمل في صناعة المنسوجات والملابس والأغذية والصناعات الهندسية والمعدنية. وهذه المناطق هي:-

١- **منطقة القاهرة الكبرى:** وتضم العاشر من رمضان وبها ٨٨ مصنعا قيمة صادراتها ٢٦٥ مليون دولار، وشبرا الخيمة وبها ٢٠ مصنعا وقيمة صادراتها ٥٧ مليون دولار، ومدينة نصر الصناعية وبها ١٩ مصنعا قيمة صادراتها ١٤ مليون دولار، ١٥ مايو وبها ٣ مصانع قيمة صادراتها ٤٨ مليون دولار، ويبلغ عدد العاملين بهذه المنطقة نحو ١٠٠ ألف عامل.

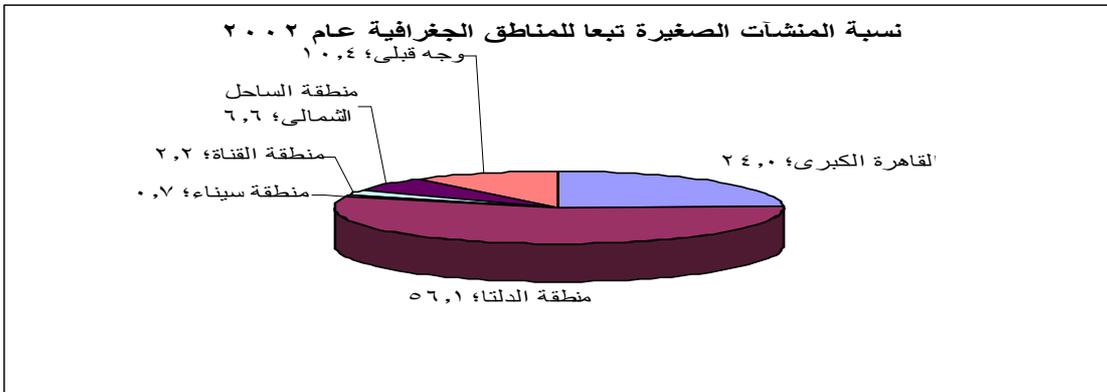
٢- **منطقة الإسكندرية الكبرى:** وتضم الإسكندرية وبرج العرب والعامرية وبها ٥٩ مصنعا قيمة صادراتها ٢٠٧ مليون دولار وعدد العاملين بها ٢٥ ألف عامل.

٣- **منطقة القناة:** وتضم في مرحلتها الأولى مدينة بورسعيد وبها ٢٢ مصنعا وقيمة صادراتها ٥٩ مليون دولار وعدد العاملين ٣٦ ألف عامل.

ويلاحظ ارتفاع عدد المصانع المؤهلة للتصدير لتصل الى ٤٤٥ مصنعا بعد سبعة أشهر من توقيع الاتفاقية مقابل ٢٣١ مصنعا في بداية التوقيع.

وتجدر الإشارة الى أن وزارة التجارة والصناعة قامت بتشكيل لجنة لدراسة القطاعات الصناعية في منطقتي الإسماعيلية والمحلة الكبرى تمهيدا لضمها الى المناطق الصناعية المؤهلة للتصدير الى السوق الأمريكي.

ومن الجدول المرفق رقم (١) والذي يوضح عدد المنشآت الصغيرة ومتناهية الصغر طبقا للمناطق الجغرافية في عام ٢٠٠٢، ومن الشكل البياني التالي، يتضح أن كثافة المشروعات الصغيرة تتركز في منطقة الدلتا بنحو ٩٣٥٧٥ مشروع ونسبة ٥٦,١%، يليها منطقة القاهرة الكبرى بنحو ٤٠١٢٢ مشروع ونسبة ٢٤%، ثم منطقة الصعيد بنحو ١٧٣٩٨ مشروع ونسبة ١٠,٤%، يليها منطقة الساحل الشمالي بنحو ١٠٩٥٦ مشروع ونسبة ٦,٦%، يليها منطقة القناة بنحو ٣٦٨٦ مشروع ونسبة ٢,٢%، يليها منطقة سيناء بنحو ١١٠٠ مشروع ونسبة ٠,٧%.



## المبحث الثاني

### التحديات التي تواجه تنمية المشروعات الصغيرة في مصر

تواجه المشروعات الصغيرة في مصر، كما هو الحال في الدول النامية، العديد من التحديات التي تحول دون تحقيق أهدافها في التوسع والنمو وزيادة الاستثمار، ويمكن إيجاز أهم تلك التحديات في المجموعتين التاليتين<sup>1</sup>:

#### المجموعة الأولى: التحديات من منظور أصحاب المشروعات الصغيرة

أولاً: الضرائب: يؤكد العديد من أصحاب المشروعات الصغيرة على أن النظام الضريبي ونظام التأمينات الاجتماعية غير محفز على الإنتاج، وذلك للأسباب التالية:

أ- ارتفاع سعر الضريبة حتى بالنسبة لشرائح الدخل المنخفضة على الرغم من تخفيضها لتصل إلى ٢٠% بدلا من ٤٠% .

ب- قصور الإدارة الضريبية في التحصيل بصورة منتظمة بما يؤدي إلى تراكم الضرائب لمدد قد تصل إلى خمس سنوات حتى تتم المطالبة بها، مما يجعل المشروع الصغير عاجزا عن الوفاء بالتزاماته الضريبية المتراكمة مما يؤدي إلى إفلاس المشروع وإغلاقه.

ت- ارتفاع سعر الاشتراك في نظام التأمينات الاجتماعية بالنسبة لأصحاب العمل والعمال حيث يؤكد أصحاب المشروعات الصغيرة على أنهم يقومون بسداد نحو ٢٦% للتأمينات الاجتماعية كما يقوم العامل بسداد ما يقرب من ١٤% من دخله للتأمينات الاجتماعية.

ثانياً: التسويق والتصدير: صعوبة تسويق المنتجات والخدمات ودخول السوق، حيث يواجه هذا القطاع عدد من الصعوبات المتعلقة بالتسويق مثل<sup>2</sup>:

- أ- قصور قنوات وشبكات التسويق المحلية.
- ب- نقص المعلومات عن الأسواق الداخلية والخارجية.
- ت- عدم كفاية الموارد لتوظيف المتخصصين في التسويق.
- ث- ضعف علاقات التشابك بين المشروعات الصغيرة والمشروعات الكبيرة والأجنبية.
- ج- صعوبة النفاذ لمجال التوريدات الحكومية.
- ح- ضعف القدرة على الاستثمار في مجال بحوث التسويق والإنفاق على الدعاية التسويقية.

وفيما يتعلق بالأداء التصديري للمشروعات الصغيرة والمتوسطة أشارت دراسة وزارة المالية التي أعدتها بالتعاون مع وزارة التجارة الخارجية بشأن تعزيز القدرة التنافسية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في مصر، إلى أن هناك إجماع من جانب المشروعات الصغيرة

1 راجع ورقة التوجه الاقتصادي للحزب الوطني الديمقراطي أعمال المؤتمر السنوي الثاني، متاح بموقع الحزب على الإنترنت، ص ص ١٠٢-١٠٦

2 للتفاصيل راجع وزارة الاقتصاد، مشروع سياسة قومية لتنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة في مصر، القاهرة، يونيو ١٩٩٨، ص ص ٢٤-٢٦

- والمتوسطة على أن أهم العقبات التي تعوق أدائها التصديري تتمثل في<sup>١</sup>:-
- أ- صعوبة الوصول الى قنوات التصدير: عبرت كل الشركات عن الحاجة الى وجود وكالة أو بيت متخصص في التصدير ليكون مسؤولاً عن اتخاذ قرارات حول مكان تسويق منتجات الشركات الى الخارج، وكيفية تسويقها ومواعيد تسويقها.
- ب- نقص الوعي التصديري: اتفق المشاركون في المناقشات التي أجريت مع أصحاب المنشآت من مختلف القطاعات في القاهرة الكبرى، على أنهم غير ملمين بالمواصفات أو التعديلات المطلوبة في المنتجات حتى يتسنى تسويقها دولياً.
- ت- ارتفاع أسعار المدخلات: أرجع القائمون على المنشآت الصغيرة والمتوسطة في بعض القطاعات (مثل صناعة الملابس والنسيج) عدم قدرتهم على التصدير أو المنافسة دولياً الى الارتفاع النسبي في أسعار مدخلاتهم الإنتاجية، مما يفقدهم القدرة على المنافسة أمام منتجات العديد من الدول النامية مثل الهند وبنجلادش.
- ث- ندرة التمويل وصعوبة الحصول عليه: توافرت لعدد من الشركات فرص التصدير ولكنها لم تستطع أن تنتج على نطاق أوسع بسبب نقص التمويل.

**ثالثاً: التمويل:** نقص التمويل وصعوبة الحصول عليه من المصادر الرسمية وعدم التمتع بأى مزايا أو حوافز مالية، حيث تعاني أغلب المشروعات الصغيرة والمتوسطة من عدم حصولها على الخدمات التمويلية المناسبة لتغطية احتياجاتها من رأس المال العامل والثابت على أسس تتسم بالاستمرارية. والجدير بالذكر أن ٥% فقط من المشروعات الصغيرة تحصل على تمويل مصرفي، فأغلب مؤسسات القطاع المالي وأدواته غير مهياً لخدمة المشروعات الصغيرة وذلك لعدم الخبرة في أسلوب المتابعة والارتفاع تكلفة الخدمة نسبياً. ولهذا تشكل الخدمات التمويلية مكوناً رئيسياً في جهود تنمية المشروعات الصغيرة، إلا أن ضيق نطاق هذه الجهود بالإضافة الى اعتماد أغلبها على مصادر الدعم الخارجى، يجعلها غير قادرة على تلبية احتياجات المنشآت الصغيرة بصورة منتظمة. وعلى الرغم من أن البنوك تعتبر أفضل الجهات المرشحة لتقديم الخدمات المالية للمشروعات الصغيرة<sup>٢</sup>، إلا أن واقع تجارب العديد من الدول بما فيها مصر تشير الى عدم إقدام البنوك على التوسع في إقراض المشروعات الصغيرة والمتوسطة

1 وزارة المالية، تعزيز القدرة التنافسية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في مصر، القاهرة، نوفمبر ٢٠٠٤، ص ٦١

2 حيث تمتلك البنوك قدراً ضخماً من الودائع التي يمكن استثمارها بنجاح في اقراض المشروعات الصغيرة (٤٦١,٧ مليار جنيه في نهاية يونيه ٢٠٠٤)، بالإضافة الى توافر البنية الأساسية بها لتقديم تلك الخدمات على نطاق واسع (يتكون هيكل البنوك العاملة في مصر حتى ٣٠ يونيه ٢٠٠٤ من ٦١ بنكا يتبعها ٢٧٨٣ فرع منها ٢٤ بنك تجارى يتبعها ٤٠٩ فرع بالإضافة الى البنوك الأربعة التجارية التي تملكها الحكومة ويتبعها ٩٢٣ فرع، ٣٠ بنك للاستثمار والأعمال منها: ١١ بنك مشترك وخاص يتبعها ١٦٢ فرع، ١٩ بنك تمثل فروع بنوك أجنبية ويتبعها ٥٩ فرع. وأخيراً البنوك المتخصصة وتشمل بنك التنمية الصناعية المصرى ويتبعه ١٤ فرع، والبنك العقارى المصرى العربى ويتبعه ٢٧ فرع، والبنك الرئيسى للتنمية والائتمان الزراعى ويتبعه ١١٨٩ فرع. ويجانب البنوك السابق ذكرها - وكلها مسجلة لدى البنك المركزى المصرى - يوجد بنكين أنشئنا بقوانين خاصة وغير مسجلة لدى البنك المركزى المصرى وهما المصرف العربى الدولى وبنك ناصر الاجتماعى). راجع: حسين عبد المطلب الأسرج، أداء السياسة النقدية في مصر خلال الفترة (١٩٩٧-٢٠٠٤)، بحث مقدم الى المؤتمر العلمى السنوى الرابع والعشرون للاقتصاديين المصريين بعنوان: تفعيل دور السياسة النقدية فى الاقتصاد المصرى، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسى والاحصاء والتشريع، القاهرة، ٧-٥ مايو ٢٠٠٥، ص ١٢، ص ٣-٤

لعدد من الأسباب لعل أهمها<sup>١</sup>:-

### ١. ارتفاع تكلفة إقراض المشروعات الصغيرة

نظرا لعدم تعامل العديد من المشروعات الصغيرة مع الجهاز المصرفي فإنه يصبح لزاما عليه أن يقوم بعملية تسويق ايجابية وواسعة النطاق لاستهداف العملاء بدلا من انتظارهم، فضلا عن تكاليف هذه العملية، فتكلفة التقويم والإشراف تكون أكثر ارتفاعا عن المعتاد نظرا لأن العديد من المشروعات الصغيرة نادرا ما تحتفظ بالدفاتر والبيانات المالية المطلوبة. علاوة على ذلك، فإن القروض التي تطلبها المشروعات الصغيرة تكون صغيرة بالمقارنة بالتكاليف الثابتة للبنك.

### ٢. ارتفاع مخاطر إقراض المشروعات الصغيرة

غالبا ما ينظر للمشروعات الصغيرة على أنها غير جديرة بالثقة الائتمانية. فغالبا ما لا يمتلك أصحابها القدرة على التقدم بدراسات الجدوى وخطط العمل التي يقدمها العملاء الكبار. إضافة الى ذلك، فإن المشروعات الصغيرة تفتقر الضمان الذي يكفل استرداد البنوك للقروض. وحتى إن وجد هذا الضمان في بعض الحالات المحدودة، فإن الإجراءات القضائية البطيئة والمكلفة تحول دون إقدام البنوك على إقراض المشروعات الصغيرة، نظرا لارتفاع التكلفة الثابتة لحيازة هذه الضمانات للوفاء بالقروض، وخاصة إذا أخذنا في الاعتبار ضالة قيمة تلك الضمانات في حالة القروض الصغيرة بالنسبة لتكلفة حيازتها.

### ٣. عدم ملائمة المعايير والشروط المتبعة في إقراض المشروعات الصغيرة

تستخدم العديد من البنوك المصرية عدة أساليب لتقويم مصداقية عملائها، منها فحص السجل الائتماني، وتقويم المشروعات، وتقويم الضمانات. وبصفة عامة، يرتفع مستوى تقويم الضمانات التي تطلبها البنوك للقيام بإقراض عملائها الكبار. علاوة على عدم قيام البنوك بتطوير قدرات التسويق والتقويم والإشراف على إقراض المشروعات الصغيرة والتي لا تتمتع بالثقل المؤسسي للشركات الكبيرة، فإن العديد من شروط إقراض المشروعات الصغيرة تتطلب ضرورة اقتراض مبالغ كبيرة نسبيا، كما يتعين عليها إثبات مصداقيتها للاقتراض في ظل معايير تقويم الائتمان غير المناسبة السائدة، إضافة الى إحجام البنوك عن التعامل في قروض ترى أنها مرتفعة المخاطر.

**رابعا: الدعم الفني :** نقص الدعم الفني والتدريبى والتكنولوجى وانخفاض جودة المنتجات، حيث تتخضع القدرة التنافسية لقطاع المشروعات الصغيرة، لعدة أسباب:

- أ- تواضع التكنولوجيا المستخدمة وعدم وجود عدد مناسب من المراكز المقدمة للخدمات التكنولوجية المطلوبة.
- ب- نقص المعلومات المناسبة عن احتياجات السوق وتفضيلات وأذواق المستخدمين المحليين والأجانب.
- ت- عدم توافر الموصفات الحديثة عن المنتجات المختلفة المطلوبة.

**خامسا: ندرة العمالة المدربة:** وتنقسم هذه المشكلة الى قسمين:

1 لتفاصيل راجع، وزارة الاقتصاد، مشروع سياسة قومية لتنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة فى مصر، مرجع سابق، ص ص ١٣-١٦

- أ- نقص العمالة المدربة وعدم كفاية المعروض لتلبية احتياجات أصحاب المشروعات الصغيرة مما يؤثر بشكل واضح على أداء المشروعات الصغيرة والتي تتسم بكثافة استخدامها لعنصر العمل، بما يضطر المشروع للقيام بمهام التدريب والتعلم داخل المشروع وهو ما يمثل تكلفة بالنسبة لصاحب المشروع.
- ب- سرعة دوران العمالة وعدم استقرارها لمدد طويلة بمكان العمل يؤدي الى عدم كفاءة الإنتاج. ويرجع ذلك الى عدم وجود علاقة تعاقدية بين صاحب المنشأة والعمال، لما يترتب عليها من التزامات مادية مرتفعة على طرفي العلاقة.

**سادسا: تعقد الإجراءات الحكومية وتعدد جهات الإشراف على المشروعات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر:** تعقد الإجراءات الحكومية والإدارية وارتفاع تكلفة إنجازها، حيث يعتمد قرار المنشأة بأن تظل صغيرة أو غير رسمية على الموازنة بين تكاليف الالتزام بالنظم واللوائح من جهة، والفوائد التي تعود عليها من هذا الالتزام من جهة أخرى. وهنا تتسم الإجراءات الحكومية بالتعقيد وارتفاع التكاليف ومن ثم يكون قرار معظم المشروعات هو عدم الاندماج الكلي أو الجزئي في الإطار الرسمي للنشاط الاقتصادي. فضلا عن تعدد الجهات التي يتعامل معها أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر، وذلك بداية من الحصول على التراخيص والموافقات المتعددة اللازمة لإقامة المشروع من الوزارات المختصة طبقا لنوعية النشاط. ثم الحصول على ترخيص تشغيل المشروع من وحدات الإدارة المحلية مرورا بتدبير التمويل اللازم له وهي بيئة تتسم بالتعقيد وعدم الاتساق وارتفاع تكلفة إتمامها. أيضا ظلت المشروعات الصغيرة حتى وقت قريب تعاني من تعدد الجهات المهتمة بالمشروعات الصغيرة في مصر بما يحول دون وضع استراتيجية واضحة المعالم لتنمية المشروعات الصغيرة وخلق مناخ مشجع لنموها وتطورها.

#### **المجموعة الثانية: التحديات من منظور الاقتصاد الكلي:**

بجانب السلبيات التي رصدها أصحاب المشروعات الصغيرة، فمن المنظور الاقتصادي الكلي يلاحظ أن المشروع الصغير ما زال يفتقر الى العديد من المقومات التي تجعله قادرا على المنافسة سواء في السوق المحلية أو السوق الأجنبية. ويرجع ذلك الى ضعف إمكانيات المشروع الصغير وتواضع الفنون الإنتاجية المستخدمة وقصور الخدمات التكنولوجية المقدمة له، مما جعل منتج المشروع الصغير غير قادر على منافسة المنتج المستورد في الأسواق العالمية. من ناحية أخرى، فما زال دور المشروعات الصغيرة في التصدير محدود للغاية، حيث لا تتجاوز نسبة صادراته من المنتجات الصناعية ٣% من اجمالي الصادرات المصرية، بينما تتراوح هذه النسبة في بعض الدول النامية مثل كوريا وتايوان والهند والصين ما بين ٣٥%- ٥٠% من اجمالي صادراتهم الصناعية. وبالإضافة الى ما سبق، فإن علاقات التشابك الصناعية بين المشروع الصغير والكبير تكاد تكون منعدمة وتتم في أضيق الحدود بما يحرم المشروع الصغير من القدرة على الاستفادة من الخبرة الفنية التي يمكن أن يمددها بها المشروع الكبير والسوق التي يمكن أن يفتحها أمامه. في نفس الوقت فإنه يحرم الاقتصاد القومي من الاستفادة من المشروعات الصغيرة القائمة كصناعات مغذية للمشروع الكبير أو كصناعات قادرة على إحلال عدد متزايد من الواردات.

## المبحث الثالث

### سياسات تنمية قطاع المشروعات الصغيرة فى مصر

على الرغم من أن المشرع المصرى قد استطاع من خلال نصوص القانون القضاء على العديد من المعوقات التى كانت تواجه عمل المشروعات الصغيرة، إلا أن هناك ضعفا فى تنافسية المشروعات الصغيرة بما يؤثر سلبا على قدرتها فى دعم جهود التنمية فى مصر، ومن ثم يتطلب الأمر فى ظل التحديات التى تواجهها مصر حاليا أهمية تفعيل دور هذه المشروعات فى خدمة أهداف التنمية وهو ما يتطلب إطارا مؤسسيا يحقق اتساق المشروعات الصغيرة مع أهداف الدولة والمتغيرات الاقتصادية والدولية والإقليمية من ناحية، ويتيح التنسيق ودعم علاقات التغذية المرتجعة بين الجهات الفاعلة فى مجال المشروعات الصغيرة من ناحية أخرى، بالإضافة الى وضع السياسات المطلوبة على المستويين الكلى والجزئى لتوجيه دعم أكبر لهذه المشروعات. وفيما يلى عرض لأهم السياسات التى تساعد على تنمية قطاع المشروعات الصغيرة فى مصر

### أولا: تبنى سياسة واضحة لتنمية المشروعات الصغيرة واتساقها مع الإطار العام للسياسة الاقتصادية للدولة:

تشير التجارب الدولية الناجحة للمشروعات الصغيرة الى أنه يجب وجود منهج واضح وأهداف محددة لتنمية المشروعات الصغيرة وأن يتم وضع سياسات تنمية المشروعات الصغيرة فى الإطار الأشمل الخاص بالسياسات الاقتصادية للدولة. وفى هذا الخصوص هناك بعض المتطلبات الأساسية، لا سيما فيما يتصل بالبناء المؤسسى اللازم لوضع سياسات المشروعات الصغيرة وتتضمن هذه المتطلبات ما يلى<sup>1</sup>:-

1. نشر الفهم الواقعى للإمكانيات الاقتصادية للمشروعات الصغيرة، وإشراك جميع الجهات المعنية فى ذلك، إذ يمكن للضغوط السياسية أن تؤدى الى نتائج مدمرة بالنسبة لوضع سياسات المنشآت الصغيرة. ومن ثم فإن الفصل بين الوهم والحقيقة فيما يتعلق بمختلف الموضوعات المتصلة بهذه المشروعات بما ذلك دورها فى خلق الوظائف وتشغيل الشباب وحديثى التخرج وأيضا دورها فى محاربة الفقر، يشكل مطلبا أساسيا لصياغة السياسات ووضعها بشكل سليم. ويمكن لحملات التوعية العامة المخططة والمنفذة بشكل جيد أن تلعب دورا ايجابيا فى هذا الصدد.
2. تجنب تسييس البرامج المتصلة بتنمية المشروعات الصغيرة، حيث ينبغى أن تركز هذه البرامج على تحقيق نتائج تنموية بدلا من تحقيق أرباح سياسية أنية. إذ عادة ما يعرض التدخل السياسى اعتبارات الاحترافية والالتزام المهنى والكفاءة للخطر، ويزيد من احتمال تعرض الموارد لسوء التخصيص والاستخدام.
3. المحافظة على التكامل الوثيق بين سياسات وبرامج تنمية المشروعات الصغيرة وبين التوجه العام للسياسة الاقتصادية، حيث أنه فى ظل الافتقار الى هذا التكامل يوجد خطر من أن تكون المحصلة النهائية إطارا مفككا للسياسات لا يقدم النتائج المرجوة منه لخدمة هذا القطاع بشكل خاص وخدمة الاقتصاد بأكمله بوجه عام، وعلى ذلك فإنه

<sup>1</sup> وزارة المالية، تعزيز القدرة التنافسية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة فى مصر، جمهورية مصر العربية، نوفمبر ٢٠٠٤، ص ص ٨٩-٩١

يجب إحداث نوع من التعديل على استراتيجيات التنمية الاقتصادية لاستيعاب قضية تنمية المشروعات الصغيرة ومختلف الخدمات والسياسات المطلوبة لتنمية هذه المشروعات.

٤. زيادة فعالية تمثيل المشروعات الصغيرة ومشاركتها في اتخاذ القرار، ينبغي بذل مزيد من الجهود لزيادة مساهمة المشروعات الصغيرة في صنع القرار، وأن يتم تشجيع هذه المشروعات على تشكيل منظمات لتمثيلها وأن يراعى صانعو السياسات الاقتصادية إدراج هذه الهيئات التمثيلية في عملية صياغة السياسة الاقتصادية عموماً، وفي تلك المتصلة بصياغة سياسات المشروعات الصغيرة خصوصاً<sup>١</sup>.

٥. زيادة استقرار البنية المؤسسية وشفافيتها وإمكانية التنبؤ بتطوراتها، حيث يجب التأكيد على أنه بمجرد زيادة فعالية البنية المؤسسية وتنشيطها بما يسمح لها بتمثيل المشروعات الصغيرة بفاعلية بإدراجها هي ومخاوفها في عملية صنع القرار. وينبغي أن تمنح هذه الآلية بعض الوقت كي تعمل بدون إعاقة، وكي تتشكل وتترسخ بالتالي في شكل نظام، وسيعطيها ذلك في المقابل مزيد من المصداقية في عيون الجمهور ومختلف المنتفعين.

#### **ثانياً: تطوير وابتكار أدوات تمويلية جديدة تناسب طبيعة المشروعات الصغيرة**

يعد التمويل الميسر عاملاً مهماً لرفع القدرة التنافسية لقطاع المنشآت الصغيرة، وقد اتخذت مصر خطوات مهمة لتنمية خدمات تمويل المنشآت الصغيرة، لاسيما بعد دخول البنوك التجارية في تمويل المنشآت الصغيرة وعلى الرغم من أن تمويل المنشآت الصغيرة وقروض رأس المال العامل تسد جزءاً مهماً من الفجوة التمويلية فإن تأثيرها على تعزيز القدرة التنافسية لقطاع المنشآت الصغيرة وإتاحة المجال له للانتقال إلى الأنشطة عالية القيمة هو تأثير شديد المحدودية كما أن تأثيرها على مسار نمو هذه المشروعات كان يتسم بالمحدودية أيضاً، وتحاول المنشآت الصغيرة الترقى في سلم المنافسة من خلال تحديث آلياتها ومعداتها والحصول على ماكينات ومعدات جديدة وأكثر تطوراً مما يعنى الحاجة المتزايدة للتمويل.

**وفيما يلي عرض لأهم الأدوات التمويلية التي تلجأ إليها المشروعات الصغيرة**

#### **للحصول على التمويل:**

#### **أولاً: الاقتراض طويل ومتوسط الأجل:**

يأتي الاقتراض طويل ومتوسط الأجل من أهم الأدوات التي تلجأ إليها المنشآت الصغيرة للحصول على التمويل وبدراسة هيكل أسعار الفائدة المقدمة للمنشآت الصغيرة يتضح تفاوت أسعار الفائدة التي تمنحها البنوك والتي يمنحها الصندوق الاجتماعي للتنمية، فالفائدة على قروض الصندوق تبلغ في الغالب ٧% للمشروع الجديد ومن ٩% إلى ١١% للمشروع القائم كما يتضح من الجدول التالي:

<sup>1</sup> يمكن على المدى القصير أن تحذوا الكيانات الحكومية حزو وزارة التجارة والصناعة والتي أقدمت على ضم أصحاب المشروعات الصغيرة للمجالس التصديرية لإعطاء الفرصة لهم على المشاركة.

أسعار الفائدة على قروض المشروعات الصغيرة

اسم البنك	فائدة قرض البنك للمروعات الصغيرة	فائدة قرض الصندوق الاجتماعي للمروعات الصغيرة
مصر	١٣% تبدأ بقرض ٤٠ ألف جنيه	المشروع الجديد بفائدة ٧%، والمشروع القائم بفائدة ٩%
الأهلي	سعر الفائدة يقل عن سعر الإقراض للمروعات الكبيرة بنسبة ٢%	المشروع الجديد بفائدة ٧%، والمشروع القائم بفائدة ١١%
القاهرة	سعر الفائدة للمروعات الصغيرة يتراوح بين ٧% الى ١٠% حسب حجم القرض ويتم الصرف من فروع محددة	المشروع الجديد بفائدة ٧%، والمشروع القائم بفائدة ٩%
الإسكندرية	الفائدة تتراوح من ١٣% الى ١٥%	المشروع الجديد بفائدة ٧%، والمشروع القائم بفائدة ٩%
الوطني للتنمية	١٦% سنويا وتبدأ بقرض ألف جنيه حتى ١٠ آلاف جنيه، وتدفع الفائدة في بداية كل شهر والقسط في نهاية الشهر	
ناصر الاجتماعي	الفائدة ٧% وقيمة القرض تبدأ من ألف جنيه حتى ١٠ آلاف جنيه، حسب راتب الموظف والضامن على ٦ سنوات	

المصدر: جريدة العالم اليوم، العدد ٢٥٧، السنة ٦، الأحد ٢٦ يونيو ٢٠٠٥

- ففي بنك مصر يتم الإقراض بسعر فائدة ١٣% كسعر فائدة على قروض المشروعات الصغيرة، بعد الموافقة على دراسة الجدوى والتمويل. ويبدأ القرض بمبلغ ٤٠ ألف جنيه بعد أن يحصل البنك على الأوراق الرسمية من سجل تجارى وشهادة ضريبية أو عقد مسجل للمشروع بالشهر العقاري، أما الفائدة التي يحصل عليها بنك مصر من المستفيدين من قروض الصندوق الاجتماعي فتبدأ من ٧% للمشروع الجديد و ٩% للمشروع القائم، ويبدأ القرض بمبلغ ٤٠ ألف جنيه ومضاعفاتها.
- أما فائدة البنك الأهلي المصري للقروض الصغيرة فإنها تقل بنسبة ٢% عن سعر الإقراض المعمول به بالبنك للمروعات الكبيرة. كما يقدم البنك الأهلي قروضا للشباب عن طريق الصندوق الاجتماعي بفائدة تصل الى نحو ٧% للمشروع الجديد، ١١% للمشروع القائم.
- وفى بنك القاهرة تقدم قروض للشباب بفائدة تبدأ من ٧% الى ١١% حسب مدة التقسيط والمبلغ الذى يحصل عليه الشاب، بالإضافة إلى تقديم قروض الصندوق الاجتماعي للشباب بفائدة ٧% للمشروع الجديد، ٩% للمشروع القائم.
- أما بنك الإسكندرية فيقدم قروضا للشباب تتراوح الفائدة فيها من ١٣% الى ١٥% مع تقديم جميع المستندات الرسمية للمشروع كالسجل التجارى للمحل والملف الضريبي وعقد تملك المحل. ويقدم الصندوق الاجتماعي من خلال البنك قروضا بفائدة ٧% للمشروع الجديد، ٩% للمشروع القائم

• أما البنك الوطني للتنمية فيقرض الشباب حديثي التخرج بفائدة تصل الى ١٦% بدون أية مستندات أو أوراق رسمية. وتتراوح قيمة القرض بين ألف الى ١٠ آلاف جنيه على أن تسدد الفائدة في بداية كل شهر وقسط القرض في نهاية الشهر، على ألا تزيد فترة السداد والقرض على عام حتى يتم توسيع دائرة الاستفادة لجميع الشباب حديثي التخرج.

وبعد دراسة هيكل أسعار فائدة الإقراض السائدة في السوق المصري يلاحظ أنها مرتفعة مما يعنى زيادة تكاليف المنشآت الصغيرة وتقليل هامش الربح بها وعدم المقدرة على التوسع في المستقبل في ظل صعوبات التسويق التي تواجهها مثل هذه المنشآت وخاصة في البدايات الأولى لها.

### **وفيما يلي بعض التوصيات لتحسين الإقراض للمشروعات الصغيرة:**

- وضع قواعد محددة للبنوك لإقراض المنشآت الصغيرة.
- استخدام سعر الفائدة السائد في الأسواق لضمان الاستمرارية وعدم الإخلال بآلية السوق، ويستلزم ذلك التحول التدريجي من أسعار الفائدة المدعمة الى أسعار السوق. أيضا قصر الدعم على بعض القطاعات والأنشطة المستهدفة من قبل السياسات القومية (استنادا الى القطاعات المحددة سلفا وحيث تزداد احتمالات عجز السوق عن تقديم الخدمة تلقائيا)
- رفع ربحية البنوك المقرضة للمنشآت الصغيرة وكذلك المزايا التي تحصل عليها وذلك من خلال مراجعة التشريعات الضريبية بما يسمح بالاعتراف بالمخصصات المكونة لمقابلة الديون المتعثرة (المشكوك في تحصيلها)، أيضا تقليص نسبة احتياطي البنوك لدى البنك المركزي بما يعادل نسبة القروض الممنوحة للمنشآت الصغيرة.

**ويقترح فيما يلي عدد من الأدوات التمويلية التي يمكن أن تلائم المشروعات الصغيرة التي تعتقد أن الفائدة من الأعباء الثقيلة عليها<sup>1</sup>:**

### **ثانيا: رأس المال المخاطر:**

قامت الدول المتقدمة والعديد من الأسواق الناشئة، في محاولة منها لتعزيز القدرة التنافسية لمشروعاتها الصغيرة والمتوسطة، بتشجيع رأس المال المخاطر، ويعنى رأس المال المخاطر توفير رأس مال يشارك في الملكية لتأسيس المنشآت وتطويرها، ويتم تجميع رأس المال المخاطر عادة من المستثمرين في شكل صندوق يستخدم لتمويل الاستثمارات في الأعمال الخاصة من خلال المشاركة في الملكية (تكون عادة نسبة ٢٠% - ٤٠% في ملكية رأس المال)، ويتم تقديم هذه الخدمة عادة من خلال شركات رأس المال المخاطر، والبنوك، والممولين الأفراد، ويواجه هذا النشاط تحديا رئيسيا في أن أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة في مصر يمتنعون عن التخلي عن ملكية رأس المال في مشروعاتهم مقابل زيادة معدلات الاستثمار بها. ولتفعيل هذه الأداة في مصر يقترح:-

- إتاحة مزيد من رؤوس الأموال طويلة الأجل لشركات رأس المال المخاطر إنشاء قاعدة بيانات لها.
- تشجيع تأسيس شركات في مجال رأس المال المخاطر والعمل على اجتذاب مؤسسات ومستثمري رأس المال المخاطر.

<sup>1</sup> وزارة المالية، تعزيز القدرة التنافسية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في مصر، جمهورية مصر العربية، نوفمبر ٢٠٠٤، ص ص ٧١-٧٥

- إيجاد صناديق وبرامج لرأس المال المخاطر تدار بشكل محترف بتمويل من الحكومة والجهات المانحة ومؤسسات التمويل الدولية أو أى منها.
- تقديم المساعدة الفنية لشركات رأس المال المخاطر لتحسين المهارات الإدارية والفنية والقانونية.

### ثالثا: التاجير التمويلي:

يعد التاجير التمويلي وسيلة مبتكرة لكى تحصل المنشآت الصغيرة والمتوسطة على رأس مال متوسط الأجل. والتاجير التمويلي هو عبارة عن عقد يسمح بموجبه للمشروع الصغير باستخدام أحد الأصول مقابل سداد دفعات دورية للمؤجر، والذي يحتفظ بملكية الأصل. ولأن شركة التاجير التمويلي تحتفظ بملكية الأصل، تعتبر حينئذ دفعات التاجير تكاليف تشغيل أكثر منها رسوم تمويل. وفي نهاية مدة التاجير (3-5 سنوات)، يستطيع صاحب المشروع تملك الأصل مقابل سداد مبلغ معين. وفي شكل آخر من أشكال التاجير (الشراء الايجارى)، يسدد المستأجر دفعة مبدئية مرتفعة (عادة ما تكون حوالى 30% من سعر الشراء) ثم يتم نقل الملكية له تلقائيا عند سداد القسط الأخير، ويسمح التاجير للمشروع الصغير بالاستفادة من التحول التكنولوجي، بالإضافة الى التمويل متوسط الأجل. وبذلك فان التاجير التمويلي يقدم بديلا جذابا فى الاقتصاديات التى تعاني من نقص فى رأس المال، مثل الاقتصاد المصرى. ورغم وجود قانون للتاجير التمويلي ووجود عدد من الشركات العاملة فى هذا المجال فى مصر، إلا أنه مازال محدودا. ويمكن توسيع نطاق هذه الأداة من خلال:-

- توفير حوافز لشركات التاجير التمويلي التى تستهدف المنشآت الصغيرة.
- توفير حوافز للمنشآت الصغيرة التى تستأجر معداتها بنظام التاجير التمويلي.
- تعزيز الوعي لدى المنشآت المصرية الصغيرة بمزايا التاجير التمويلي.
- توسيع نطاق خدمات شركات التاجير التمويلي القائمة من خلال التعاون مع برامج تنمية المنشآت الصغيرة والمنظمات الوسيطة التى يمكن أن تسهل انقضاء المنشآت.
- تمكين منظمات وبرامج ووسطاء تنمية المنشآت الصغيرة من ترويج خدمات التاجير التمويلي لعملائهم.

### رابعا: البورصات الخاصة بالمشروعات الصغيرة:

قد ترغب الجهات التى توفر رأس المال من خلال المشاركة فى الملكية تصفية استثماراتها كي تعيد استثمارها فى مجموعة جديدة من المنشآت الصغيرة القابلة للنمو، وفى هذه المرحلة، يحتمل أن تصبح المنشآت الصغيرة السابقة شركات عامة ناضجة عن طريق التخلي عن وضعها كملكية خاصة، ويمكن أن يتم ذلك من خلال طرح أسهمها فى البورصة أو من خلال طرح المبدئى للأسهم على الجمهور. وقد قامت عدد من الدول مثل فرنسا وألمانيا وبريطانيا بتصميم بورصات خاصة للمشروعات الصغيرة تلافيا للمعوقات التى قد تنتج المنشآت الصغيرة عن القيد فى سوق الأوراق المالية مثل التكاليف العالية للالتزام بمتطلبات التسجيل فى السوق. وتتسم بورصات المنشآت الصغيرة بنظام لوائح أبسط-يتطلب رفع قدر أقل من التقارير- مما يقلل من تكلفة الالتزام به. وتوفر هذه البورصات ذات التصميم الخاص طريقا للخروج من خلال طرح المبدئى للأسهم على الجمهور لمستثمري القطاع الخاص.

ونوصى بضرورة دراسة التجارب الدولية وأفضل الممارسات فى مجالات مماثلة للتعرف على إمكانية تطبيقها فى مصر ومن ثم إصدار تشريعات جديدة لتقديم هذه الخدمات

للمنشآت الصغيرة وتقديم المساعدة الفنية وبناء القدرات .

#### خامسا:دراسة تطبيق بعض أساليب التمويل الاسلامى<sup>1</sup>:-

يعد تحريم الربا هو المبدأ الرئيسى للتمويل الاسلامى،فالإسلام لا يقر بكون الإقراض نشاطا مولدا للدخل ،وقد سمحت الشريعة بالاقتراض فى حالات الضرورة الملحة وليس للعيش فى مستويات أعلى من إمكانيات الفرد أو أن يكون الإقراض وسيلة لتنمية المال بأخذ مقابل نتيجة الإقراض.وفيما يلي عرض لأهم صيغ التمويل الاسلامى التى يمكن الاستفادة منها فى تنمية قطاع المنشآت الصغيرة وتعزيز قدرته التنافسية:-

#### ١-المرابحة:

هى عملية تبادل يقوم بمقتضاها التاجر بشراء سلعة معينة ثم بيعها بعد ذلك بهامش ربح متفق عليه نتيجة التكلفة التى يتحملها،ويستخدم هذا الأسلوب عند حاجة المشروع لشراء سلعة معينة مثل الآلات وغيرها من المعدات اللازمة لبدء النشاط،ولا يستخدم فى الحصول على الأموال لأغراض أخرى بخلاف شراء السلعة مثل دفع المرتبات وتسوية الفواتير أو أية التزامات أخرى؛ كما يشترط أيضا أن يقوم التاجر أو الشركة أو البنك التى يتفق معها المشروع الصغير بشراء وتملك السلعة فعليا حتى تتحمل المخاطرة الناتجة عن امتلاك السلعة وبعد ذلك يتم بيعها للعميل خلال عملية صحيحة.

والخلاصة أنه فى عقد المرابحة يتحمل الممول المخاطرة الناتجة عن شراء السلعة والاحتفاظ بها لفترة معينة ثم بيعها بعد ذلك بعد إضافة مبلغ معين عليها كعائد مقابل المخاطرة،وهكذا ينتج الربح من خدمة حقيقية تنطوي على مخاطرة.وفى حالة تعثر المستخدم النهائى(المشروع الصغير)فان الممول لا يملك حق الرجوع إلا على البضاعة الممولة ولا يمكن فرض رسوم أو جزاءات على أساس المبلغ القائم، وهذا يعنى أن المبلغ الذى سيتم تسديده لا يزداد بمرور الزمن مثل القروض التقليدية.

#### ٢-المضاربة:

هى عقد بين طرفين يقوم بمقتضاه رب المال (المالك المستفيد) بإعطاء مبلغ من المال للطرف الآخر(المضارب أو المشروع الصغير)من أجل استخدامه بطريقة متفق عليها يتم بعدها رد رأس المال إليه بالإضافة إلى حصة من الأرباح متفق عليها سلفا ويحتفظ لنفسه بباقي الأرباح ولا يتحمل المستثمر خسارة تتجاوز رأسماله كما لا يتحمل المضارب خسارة سوى مجهوده ووقته ولكنه يلتزم بأي خسائر ناجمة عن الإهمال أو إساءة استخدام التمويل ويمكن أن تستخدم هذه الصيغة فى تمويل تشغيل المشروعات الصغيرة من خلال الاتفاق على نسبة معينة فى الأرباح.

#### ٣-المشاركة:

<sup>1</sup> جورج بنفولد وديفيد بينل ،دراسة مرجعية عن زيادة امكانية حصول المنشآت متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة على التمويل:تقييم الائتمان ومكاتب الإقراض، وزارة التجارة الخارجية،مصر،٢٠٠٢،ص ص

تكون عادة محددة بمدة معينة ولتنفيذ مشروع معين، وتكون المشاركة إما في مشروع جديد أو بتوفير أموال إضافية للمشروعات القائمة ، ويتم تقسيم الأرباح بطريقة متفق عليها مسبقا واقتسام الخسائر بصورة تتناسب مع المساهمة في رأس المال، وفي هذه الحالة يمكن أن يدخل بنك أو (شركة خاصة بممارسة هذا الأسلوب) في شراكة مع مشروع صغير أو عدة مشروعات صغيرة حيث يشارك كل منهما في رأس المال المملوك ويمكن أن يشارك في إدارة المشروع ويتم اقتسام الأرباح والخسائر طبقا لمساهمتهم في رأس المال.

#### **٤-الإجارة:**

وهي عملية يتم بمقتضاها نقل حق الانتفاع بملكية معينة من شخص قد تكون (شركة متخصصة في تأجير الأصول اللازمة للمشروعات الصغيرة) الى شخص آخر (المشروع الصغير) مقابل إيجار متفق عليه، وبمعنى آخر فإن الإجارة تعنى إعطاء حق الانتفاع على أصل معين وليس المقصود إعطائه مقابل للمجهود الانساني. وتبدو السمة المميزة لهذا النوع من المعاملات في الاحتفاظ بملكية الأصول حتى يمكن تأجيرها عندما تنتهي مدة الإجارة السابقة وذلك لضمان عدم بقاء الأصول عاطلة لفترة طويلة وذلك من ناحية الشركة المؤجرة، وتسهيل الحصول على الآلات والمعدات اللازمة للمشروع الصغير وعدم تحميله مبالغ تفوق إمكانياته وخاصة في بداية ممارسته للنشاط.

#### **٥-السلم:**

وهو عملية بيع سلعة يتعهد فيها البائع بتوريد بعض السلع المعنية للمشتري في تاريخ مستقبلي مقابل مبلغ محدد مقدما ويدفع بالكامل في الحال. وهنا يتم دفع المبلغ نقدا ولكن يتم تأجيل توريد السلعة المشتراة، ويصلح هذا الأسلوب لتمويل العمليات الزراعية حيث يتم التعامل مع المزارعين الذين يتوقعون الحصول على سلع وفيرة أثناء الحصاد سواء من محاصيلهم أو محاصيل غيرهم حيث يمكنهم شراءها وتسليمها إذا تعثر محصولهم، والغرض الأساسي من هذا الأسلوب هو تلبية المشروعات الزراعية الصغيرة الذين بحاجة الى تكاليف زراعة محاصيلهم حتى ميعاد جني المحصول.

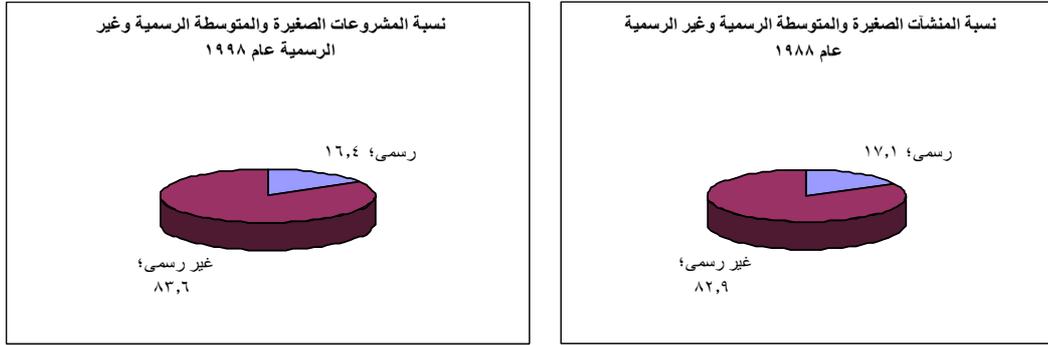
لذلك فإنه يجب دراسة إمكانية إنشاء شركات متخصصة في التمويل الاسلامي (إنشاء شركات متخصصة في كل نوع مع تحديد الفئات المستهدفة) من خلال الأساليب السابق الإشارة إليها بجانب البنوك الإسلامية القائمة وفروع المعاملات الإسلامية ببعض البنوك وذلك لاستهداف فئات معينة ودمجها في النشاط الاقتصادي الرسمي مع الاستعانة ببعض تجارب الدول التي نفذت مثل هذه الأساليب. وأيضا دراسة إمكانية التعاون الحكومي مع مؤسسات التمويل الإسلامية الدولية للمساهمة في إنشاء وإدارة وتمويل مثل هذه الشركات.

#### **ثالثا: تشجيع المشروعات الصغيرة غير الرسمية للدخول الى القطاع الرسمي:**

لا شك في أن القطاع الغير رسمي يشكل عائقا خطيرا على تنمية صادرات قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة الرسمي في المناطق المشاركة في اتفاقية الكويز ويقلل من الاستفادة القصوى منها سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة. وعلى الرغم من عدم وجود تعريف محدد للقطاع غير الرسمي، إلا أنه يقصد به هنا، هي تلك الفئة من الصناعات أو التجار التي تعمل في الخفاء، وهدفهم الأول هو الحصول على الربح السريع دون الالتزام بأى أعباء مالية

سواء تأمينية أو ضريبية. ويتصف القطاع غير الرسمي بعدد من السمات لعل أهمها<sup>١</sup>، غياب تسجيل المنشأة في السجلات الرسمية للدولة بمختلف أنواعها، صغر حجم التشغيل فيها، محدودية رأس المال المستثمر.

وبالنسبة لقطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة فإن هناك حوالي ٨٣,٦% منها غير رسمي في عام ١٩٩٨ (آخر بيانات توافرت)، مقارنة بنحو ٨٢,٩% في عام ١٩٨٨ كما هو موضح بالشكل التالي<sup>٢</sup>.



وتنقسم المشروعات الصغيرة والمتوسطة الغير رسمية الى نوعين:

- النوع الأول، وهي المشروعات التي تعمل داخل المنشآت وهي تمثل ٨١% من النشاط غير الرسمي وتتمثل في مشروعات خدمية وتجارية.
- النوع الثاني، وهي مشروعات تعمل خارج المنشآت وتتمثل في الباعة الجائلين والمصانع غير الشرعية والتي لم تحصل على تراخيص عمل، وهذه الفئة تمثل ٤٠% من اجمالي الأنشطة غير الرسمية طبقاً لآخر الإحصائيات.

**وبصفة عامة، فإن القطاع غير الرسمي يشكل خطورة على القطاعات الرسمية من خلال:-**

١. ترويجه لسلع وبضائع بعضها مهرب وبعضها الآخر من منتجات "بئر السلم" التي غالباً ما تضر بصحة المستهلك ولا تتفق مع المواصفات القياسية المصرية<sup>٣</sup>.

<sup>1</sup> لمزيد من التفاصيل راجع:-

-سعاد كامل رزق، تعريف القطاع غير المنظم في مصر من مدخل المنشآت، مجلة مصر المعاصرة، العدد ٤٧٢/٤٧١، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، القاهرة، يوليو/أكتوبر ٢٠٠٣، ص ١٩٤-١٥٥

-شحاته سليمان المليجي، القطاع غير المنظم ودوره في التنمية، كتاب مجلة العمل، العدد ٥٥٥، أكتوبر ٢٠٠٥

<sup>2</sup> وزارة التجارة الخارجية، خلفية عامة عن المنشآت المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في مصر، مارس ٢٠٠٣، ص ١٧

<sup>3</sup> يؤكد المستثمرون في القطاع الرسمي أن نسبة البضائع غير القانونية وصلت الى ما يقرب من ٨٠% من اجمالي حجم المصانع الغذائية، مؤكدين على أن الصناعات الغذائية في مصر على الأخص تواجه موقفاً حرجاً بسبب عشرات المشاكل التي تتمثل في التهريب، وكذلك ما يخص مصانع "بئر السلم"، والتي تسبب فوضى بالأسواق. وتوضح الصورة أكثر إذا علمنا أن الصناعات الغذائية يعمل ٨٥% منها بشكل غير رسمي، كما أن الأصول العقارية غير المسجلة والتي يتواجد فيها هذا القطاع غير الرسمي تمثل ٦٤% من اجمالي الأصول العقارية غير مسجلة. راجع تحقيق نشر بجريدة العالم اليوم بعنوان، اتحاد الصناعات يبحث

٢. القطاع غير الرسمي يؤثر بطريقة مباشرة على ربحية المشروعات فى القطاع الرسمي حيث يقوم بترويج منتجات تقل أسعارها كثيرا عن السلع المعروضة من المنتجات الشرعية.

٣. فى ظل الصعوبات التسويقية التى تواجهها المشروعات الصغيرة بصفة عامة فإن هذه الممارسات قد تهدد بإغلاق المصانع الرسمية.

٤. أيضا قد يلجأ بعض المشروعات الصغيرة الرسمية للحصول على بعض لوازم إنتاج منتج معين من مصانع القطاع غير الرسمي لتقليل التكلفة مما قد يضر بالمنتج النهائي لهذه المصانع الرسمية.

٥. قد يؤدى تصدير صفقة ما الى الأسواق الخارجية بها بعض العيوب الناتجة عن الاستعانة ببعض مخرجات القطاع غير الرسمي الى الأضرار بصادرات القطاع الرسمي وقد يضر بسمعة القطاع الصناعى المصرى ككل.

٦. أيضا يجب التأكيد على أن هناك من الأبحاث والدراسات التى قد توصى بأن الإنتاج فى منطقة ما أو فى قطاع ما يحتوى على عدد معين من القطاع غير الرسمي الذى ينتج منتجات غير مطابقة للمواصفات القياسية وأنها مضره للمستهلك، الى تقليل فرص النفاذ لهذه المنتجات سواء فى الأسواق الخارجية أو المحلية وبالتالي التهديد بإغلاق مثل هذه القطاعات.

وهنا يجب التأكيد على أن ممارسات القطاع غير الرسمي لا يمكن تركها لأن نتائجها السلبية تؤدى الى إغلاق المنشآت الرسمية والتى لم تعد تحتل المنافسة الشرسة مع المنتجات الأجنبية المهربة من جانب، والسلع المقلدة والمجهولة المصدر من جانب آخر والتى يتم بيعها دون الالتزام بأى أعباء مالية، وهو ما يؤثر بالطبع بالسلب على القطاعات التى تعمل بشكل رسمي وتلتزم بكل مسؤوليتها تجاه الدولة.

ومن منطلق اعتبار أن المشروعات الصغيرة ليست كيانا مستقلا بحد ذاته وإنما هو جزء من مجموعة مترابطة ذات علاقات متداخلة، لذلك فإنه على الرغم من وجود منافسة بين المشروعات سواء رسمية أو غير رسمية، إلا أنه يمكن أن يكون هناك نوع من العلاقات المتبادلة بين القطاعين تتمثل فى تحركات الأيدي العاملة والتنقلات بين القطاعين والضغط على الأجور، أيضا يمكن أن يكون هناك تحركات للمنتجات، فقد يعتمد القطاع غير الرسمي على القطاع الرسمي فى الحصول على المواد الخام والسلع الوسيطة، كما قد يستفيد القطاع الرسمي من بعض منتجات القطاع غير الرسمي كمدخلات، كأن يعتمد بعض المشتغلين فى القطاع الأول على القطاع الثانى فى الحصول على سلع وخدمات رخيصة بالمقارنة بالحصول عليها من القطاع الأول. لذلك فإنه يجب التأكيد على أنه عندما تقرر الدولة تعقب الوحدات الاقتصادية غير المنتمية للقطاع الرسمي لإجبارها على استكمال كافة إجراءات التسجيل وعلى الانضمام للمجتمع الضريبي، فإنه يتوقع ألا تستطيع هذه الوحدات الصمود أمام هذه السياسة، وستحاول الاختفاء عن أعين السلطات أو أنها سوف تتوقف عن ممارسة نشاطها، وبذلك قد تفقد الدولة قدرا كبيرا من أنشطتها الاقتصادية. لهذا تتطلب مواجهة قطاع المشروعات الصغيرة غير الرسمية ضرورة وضع حلول غير تقليدية لتشجيع هذا القطاع على الاندماج والتعامل بشكل شرعى جنبا الى جنب مع القطاع الرسمي دون مطاردته والقضاء عليه- فهذا القطاع لا يمكن إغفاله أو التغاضي عنه، خاصة أن إدماجه سيساهم فى دعم النشاط

الصناعى الرسمى فى مصر، وزيادة الصادرات المصرية، كما سيساعد على رفع معدلات النمو وتحقيق توزيع جيد للدخل وتحقيق زيادة فى الناتج المحلى الاجمالى فى حدود ١,٣%، كما سيساعد على الدقة فى التخطيط الاقتصادى والقضاء على ظاهرة عدم صحة إحصاءات نسبة البطالة والدخل القومى والناتج القومى وحجم التهرب الضريبي، ومواجهة أثارها السلبية العديدة.

**ويجب التأكيد على أن مساعدة القطاع غير الرسمى للدخول والاندماج فى القطاع الرسمى يجب أن يحظى باهتمام جميع الجهات المعنية، وذلك من خلال:-**

١. قيام الجهات المختصة بعمل حصر شامل وكامل لجميع الأنشطة الاقتصادية غير الرسمية، سواء الصناعية منها أو التجارية وغيرها ثم تقوم بتسجيل نشاطها فى الجهات الرقابية الخاصة بها، وعلى سبيل المثال مصلحة الرقابة الصناعية.
٢. الاستماع لهؤلاء الناس لمعرفة آراءهم والتعرف على الأسباب التى دفعتهم للعمل بهذا الأسلوب الخاطىء حتى يمكن وضع الحلول الملائمة للقضاء عليها.
٣. قيام الحكومة بمساعدة الجهات المختصة بتقديم المساعدات والقروض لهذا القطاع وبالتالي يسهم هذا القطاع بدوره فى التنمية المحلية ودعم حركة العمل داخليا نظرا لما يمثله من نسبة كبيرة لا يمكن تجاهلها.
٤. تيسير الإجراءات عليه وخفض تكلفتها لمساعدته على التواجد من خلال كيان شرعى.
٥. التعامل مع هذا القطاع بمرونة خاصة من جانب الجهات الرقابية والإدارية التى تتعامل معه كالتأمينات والضرائب ومكاتب العمل والصحة والتموين وغيرها من الجهات التى تتسبب أحيانا بسبب معاملتها فى خوف العاملين فى هذا القطاع وهروبهم للعمل بهذا الأسلوب غير الشرعى.
٦. تشجيع الانضمام الى القطاع الرسمى من خلال إعطاء مزايا تمويلية وقروض ائتمانية لكل من يسعى للعمل بشكل شرعى كأن يكون هناك اشتراط بأن يحصل هذا الكيان العشوائى على القرض من خلال تسجيله للمحل الذى يعمل به.
٧. مراعاة أن هذا القطاع من الهشاشة للدرجة التى لا يحتمل معها فرض نظم التعامل الرسمية معه مرة واحدة خاصة لعدم اعتياده على التعامل مع الجهات الرسمية من ناحية ولعدم قدرته على تحمل أية أعباء مالية أو ضريبية أو تنظيمية أو إدارية، ولهذا فالأمر يتطلب بحث منح تيسيرات ضريبية وإدارية ومالية لهذا القطاع لفترة مرحلية لا تقل عن ٥ سنوات حتى يعتاد هذا القطاع العشوائى على التعامل فى العلن والإفصاح عن نشاطه يمكن بعدها تدريجيا إخضاعه على مراحل لنظم التعامل الرسمى بالصورة التى يتم إشهار أنشطته ومعاملته ضريبيا على قدم المساواة مع غيره من الأنشطة الرسمية الأخرى .
٨. دراسة إمكانية قيام الحكومة بعمل إطار تشريعى خاص لعلاج مشكلة المصانع العشوائية والاقتصاد غير الرسمى وذلك للاستفادة منها بشكل يخدم الصناعة الوطنية ويعود بالفائدة على المصانع والمستهلك.
٩. قيام وزارة التجارة والصناعة بمساعدة بعض رجال الأعمال بتنظيم حملات للتوعية على مستوى المحافظات وأماكن تجمع هذا القطاع غير الرسمى لتعريف العاملين به بأهمية وفوائد الدخول فى القطاع الرسمى من جهة وتوعية الجهات التى تتعامل مع هذا القطاع والمسؤولين عنه من جهة أخرى.

#### رابعاً: التوسع فى إنشاء التجمعات الصناعية العضوية وحاضنات المشروعات الصغيرة :

تعتبر الشبكات والتجمعات الجغرافية للشركات سمة ذات أهمية خاصة من سمات اقتصاد المعرفة. وبالرغم من تحسن قدرة الاتصالات العالمية، فإن هناك اتجاهاً متزايداً بين الشركات للتواجد معاً فى أماكن مشتركة باعتبارها طريقة فعالة لاقتسام المعرفة الضمنية Tacit knowledge. ومن أمثلة ذلك بنجالور فى الهند وواى السيلكون فى الولايات المتحدة لصناعة الكمبيوتر وبرامجه فى لندن، وفرانكفورت للبنوك والتمويل، وباريس للموضة، وهوليوود لصناعة السينما. وتتجذب الشركات الى المواقع التى توجد بها شركات أخرى لتستفيد من الوفورات الخارجية External economics؛ مثل الأسواق وانتشار المعرفة Knowledge Spillovers، وعناصر الإنتاج والمهارات والموردين المتخصصين والمؤسسات والقدرات الابتكارية. والأهم من ذلك، هو أن الاستفادة من أنشطة الابتكار وكذلك من مراكز المعرفة مثل الجامعات والمؤسسات البحثية أصبحت بشكل متزايد محفزات قوية لتكوين التجمعات.

والتجمع هو بمثابة تكتل من الشركات التى تعمل فى مجالات متقاربة، ويمكن أن تحتوى المجموعة على عدد صغير أو كبير من المنشآت وكذلك على شركات صغيرة وكبيرة بنسب مختلفة. وهناك أنواع كثيرة من التجمعات تتراوح من التجمعات غير الرسمية الى مناطق تجهيز الصادرات، ومناطق التصدير الخاصة، والمناطق الصناعية والمنتزهات العلمية Science Parks. ومن الناحية النظرية يمكن أن تكون التجمعات إما رأسية (حيث تتخصص الشركات فى مراحل مختلفة من سلسلة القيمة) أو أفقية (حيث تتخصص الشركات فى نفس المرحلة أو الحلقة من سلسلة القيمة).

وفى مصر فقد تم استثمار مبالغ كبيرة فى إقامة المناطق الصناعية والمناطق الحرة. وتشير التقديرات الى وجود أكثر من ١٠٢ منطقة صناعية فى مختلف مراحل التطوير تتبع إدارات حكومية مختلفة، ومع ذلك تفتقر معظم هذه المناطق الى التسهيلات العامة التى تتضمن معدات القياس والرقابة ومعامل اختبار المنتجات واستخدام المعدات على أساس دفع مقابل مادي عن كل مرة يتم استخدامها فيها، بالإضافة الى ذلك، توجد بعض المناطق الصناعية التى تفتقر الى البنية الأساسية الملائمة<sup>١</sup>.

وتجدر الإشارة الى هناك عدة تجمعات عضوية يمكن للحكومة مساندةها، مثل منطقة شق الثعبان فى القاهرة المتخصصة فى تصنيع الرخام، وفى محافظة الدقهلية يوجد كل من سلامون القماش فى التريكو، ميت غمر فى الأدوات المنزلية المصنوعة من الألومنيوم. ومحافظة دمياط المشهورة بصناعة الأثاث وغيرها من الأماكن الأخرى.

من جهة أخرى يجب التوسع فى إنشاء حاضنات المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وهى عبارة عن مجمع توفره الدولة فى مكان له رخصة لمدة زمنية محددة "٣-٥ سنوات"، ويتم تجميع المشروعات الصغيرة فيه مع وجود إدارة مركزية لخدمة تلك المشروعات. ومن خلال هذه الحاضنة تتم مساعدة المشروعات الصغيرة والمتوسطة الى أن يخرج من هذه الحاضنة بعد أن يكتسب الخبرة ويكتب له النجاح، ويستطيع الانتقال الى مكان خاص به. وينضم الى عضوية الحاضنة أصحاب الورش والمشروعات الصغيرة نظير اشتراك سنوى للاستفادة من خدماتها، بحيث يتم تمويل الحاضنة ذاتياً لاستمرار أدائها لدورها. وتتمثل أهم أهداف الحاضنة فيما يلى:-

- العمل على نشر ثقافة فكر العمل الحر وتنمية قدرات الشباب والحرفيين على إدارة

<sup>١</sup> وزارة المالية، تعزيز القدرة التنافسية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة فى مصر، مرجع سابق، ص ٨١-

المشروعات والدخول فى المناقصات والتغلب على العقبات التى تعترض المشروعات.

- تسهيل بدء المشروعات وتنمية شبكات دعم متكاملة لها لتحقيق معدلات نمو عالية.
- المساهمة فى إنشاء قاعدة معلومات عن احتياجات أصحاب المشروعات والورش الحرفية من العمالة الدائمة أو المؤقتة.
- قيام الحاضنة كوكالة أهلية نموذجية للتشغيل-بما تملكه من قواعد بيانات-عن طريق تسجيل راغبي العمل وتخصصاتهم.
- كما أن أهم مهام ووظائف الحاضنة تتمثل فيما يلى:-
- إقامة صناعات مغذية ومكملة لسد احتياجات المشروعات القائمة بالمناطق الصناعية المنتشرة فى الجمهورية.
- الاستفادة من بعض الخدمات الوسيطة والمنتجات فى بعض المشروعات وإقامة مجموعة من الصناعات عليها.
- تقوم الحاضنة بتوفير القروض اللازمة لتمويل شراء المعدات ورأس المال العامل للمشروعات الجديدة والقائمة من خلال الصندوق الاجتماعى للتنمية.
- تقديم الخدمات الاستشارية الفنية والإدارية والتسويقية للمشروعات الموجودة.
- إقامة معرض سنوى لمنتجات الأعضاء المنتسبين الى الحاضنة.

#### خامسا: إنشاء وتحديث قاعدة بيانات عن المشروعات الصغيرة

على الرغم من وجود عدد كبير من أنشطة جمع البيانات المتعلقة بالمشروعات الصغيرة، فإنه يلاحظ أن فرص الوصول الى مجموعة هذه البيانات تكاد تكون محدودة سواء تلك التى يقوم بها الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء، أو التى يقوم بها الصندوق الاجتماعى للتنمية أو حتى تلك التى تشمل عليها أنظمة التسجيل مثل التأمينات الاجتماعية والسجل التجارى وغيرها من الجهات ذات الصلة بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر. وعلى ذلك فإن ثمة حاجة لتحسين أنشطة جمع البيانات، حيث يعتبر الانتقال الى التوافق بين مجموعات البيانات وصعوبة الحصول عليها مشكلتين رئيسيتين. من ناحية أخرى توجد فجوة بحاجة الى معالجة تتمثل فى الانتقال الى التنسيق بين أنشطة جمع البيانات، ومن ثم فإن هناك حاجة الى التشبيك بالوسائل التقليدية وغير التقليدية، أيضا هناك فجوة أخرى تتمثل فى ندرة وجود خدمات الكترونية للمستخدمين الذين يحتاجون الى الوصول المباشر وغير المباشر للبيانات عن المشروعات الصغيرة. وفيما يلى عدد من التوصيات بشأن مجموعة البيانات عن المشروعات الصغيرة<sup>1</sup>:-

1. **تحديث مجموعة البيانات:** من الضرورى إجراء تحديث دورى للمعلومات الواردة فى تعداد المشروعات (كل سنتين مثلا)، وسيكون لهذا التحديث المنتظم فائدته الكبرى، ليس فقط فى اطار عمليات الاستقصاء بالعينة بل أيضا باعتباره نظاما للمتابعة والرصد.
2. **تسهيل الحصول على البيانات:** ينبغى أن تنال مسألة الحصول على مجموعات البيانات التى تجمعها الهيئات الحكومية وغير الحكومية عن المشروعات الصغيرة اهتمام خاص، ولذلك فإنه لابد من إعداد بروتوكول يوافق عليه شتى المعنيين لوضع الخطوط

<sup>1</sup> راجع: وزارة التجارة الخارجية، تعريف المشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة، القاهرة، يناير ٢٠٠٤، ص ٤١-٤٤

- العامة ونهج أكثر مرونة للوصول الى ذلك، كما ينبغي أن تبذل مزيد من الجهود لتسهيل الحصول على البيانات. وفي هذا الصدد يمكن أن تساهم الجهات المانحة التي تستثمر في مجال أنشطة جمع البيانات بدور أكبر في طلب إتاحة البيانات وقد يكون ذلك عن طريق الانترنت. (قد تتوفر بيانات لدى العديد من الجهات ولكنها لا تملك القنوات لتزويد المخططين والباحثين بالبيانات اللازمة لإجراء المزيد من التحليل).
٣. **التوافق بين البيانات:** ينبغي النظر في توحيد مجموعة البيانات الواردة من مختلف المصادر، كما ينبغي الاتفاق على هيكل لقاعدة البيانات لتقوم بتطبيقه الجهات المعنية، على الرغم من أن المعلومات تختلف من مستخدم لآخر.
٤. **العمل من خلال الشبكات:** هناك حاجة ماسة الى التشبيك بين المعنيين بالمشروعات الصغيرة، ويمكن أن يكون ذلك من خلال إنشاء صفحة WEB تقدم المعلومات للمشروعات الصغيرة في مصر. ويمكن للصفحة الداخلية Homepage أن تنشأ علاقات مع الجهات التي توفر البيانات، وأن تقوم بوصف مختلف مجموعات البيانات من حيث المنهج ووسائل الوصول إليها ونقاط الضعف بها ومدى تغطيتها. كما يمكن أن تكون هذه الصفحة أداة لنشر النتائج. وثمة مفهوم آخر ينبغي النظر فيه، وهو إنشاء مخزن للبيانات عن المشروعات الصغيرة يمكن من خلاله حفظ البيانات من مختلف المصادر في سيرفر Server واحد أو أكثر ويتيح لمستخدميه دراسة ملفات البيانات وإنزال أي منها. وقد ترى المنظمات غير الحكومية في هذا المخزن وسيلة لإنقاذ تكاليف الاحتفاظ بقواعد بياناتها. ويجب التأكيد على أن الاستخدام الأوسع لمخزن البيانات قد يكون مجرد توفير الجداول أو التبويبات عند طلبها دون الوصول الى ملفات البيانات، غير أن ذلك لا يمنع من كون مفهوم مخزن البيانات يجب أن يكون من المرونة ليلائم كل التفضيلات. وحتى ينشأ مخزن البيانات نافع ينبغي أن تقوم جهة راعية بالاستثمار في استضافة المخزن وحفظه. ويعتمد حجم الاستثمار اللازم على حجم البيانات المخزنة التي يجري تجهيزها، كما يعتمد على نطاق الخدمات التي تقدم لمستخدميه.
٥. **الاستفادة من مجموعات البيانات غير التقليدية:** تتوفر لدى العديد من الجهات مجموعات بيانات أنشئت لتخدم أغراضها الخاصة، ربما تحتوى هذه المجموعات على معلومات مفيدة اذا تم استخراجها بعناية من ملفات البيانات. وينبغي النظر في هذا الصدد في مجموعتين على الأقل من البيانات هما السجل التجارى، والتأمينات الاجتماعية. وقد يتطلب التعاون بين الجهتين اللتين تحتفظان بقاعدتي البيانات جهدا كبيرا، ولكن هذا الجهد سيؤدي الى تحسين وتحديث المعلومات عن المشروعات الصغيرة بأقل تكلفة ممكنة.

#### سادسا: الاستمرار في إصلاح النظام التعليمي والتدريبى<sup>١</sup>:

لا شك أن لإصلاح نظام التعليم أهمية حيوية بالنسبة لتطوير القدرة التنافسية للمستثمرين والعاملين، وبالتالي المنشآت، ذلك أن الارتقاء الى حلقات وسلاسل أعلى للقيمة يتطلب التركيز على مجموعة من المهارات تختلف عن تلك السائدة فى الاقتصاد المصرى

<sup>١</sup> وزارة المالية، تعزيز القدرة التنافسية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة فى مصر، مرجع سابق، ص ٨٠

حاليا. وبالإضافة الى ذلك، يتطلب هذا الارتقاء أن تلبى منظومة التعليم احتياجات السوق من العمالة بشكل أفضل. وأخيرا، ينبغي على منظومة القيم الثقافية السائدة (التي من المفترض أن يعززها النظامان التعليمي والتدريبي) أن تشجع إقامة المنشآت الخاصة، والتعليم المستمر، والإبداع والابتكار. وفي الواقع، لا يمكن تحقيق القدرة التنافسية دون استثمارات ضخمة فى الموارد والجهود المخصصة للإصلاح التعليمي الذى يهدف الى تضيق الفجوة المعرفية كليا ونوعيا بين مصر وبقية العالم. ومن هذا المنطلق يقترح الآتى:-

١- إقامة نظم تتمتع بحساسية للسوق لتطوير المناهج التعليمية وتعديلها بما يتلاءم مع :-

أ- احتياجات السوق.

ب- احتياجات القطاعات ذات الأولوية الاستراتيجية.

ت- المعايير الدولية.

٢- المزيد من الترشيح فى استثمار الموارد، خاصة فى التعليم الثانوى والعالى على أن يحقق ذلك:-

أ- جودة التعليم.

ب- تعزيز أهمية التعليم الفنى.

ت- الاستجابة لاحتياجات السوق.

٣- تعديل مناهج المدارس الابتدائية لترسيخ :-

أ- المهارات الاستثمارية.

ب- الابتكار والإبداع والتفكير النقدي.

وفى الختام يجب التأكيد على أن قضية تنمية قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة يجب أن تكون قضية قومية يشارك فيها جميع القوى الفاعلة فى الاقتصاد ويمكن إيجاز ذلك فيما يلى<sup>1</sup>:-

#### • دور الحكومة فى تنمية المشروعات الصغيرة :

١. لابد من عمل مسوحات على مستوى القطاع الصناعى(من خلال منظمات متخصصة) وذلك لتحديد الفرص الصناعية المتاحة.
٢. قيام وزارة التجارة والصناعة والجهات المختصة بعمل حصر شامل وكامل لجميع الأنشطة الاقتصادية غير الرسمية، سواء الصناعية منها أو التجارية وغيرها، تمهيدا لقيام الحكومة بعمل إطار تشريعى خاص لعلاج مشكلة المصانع العشوائية والاقتصاد غير الرسمى وذلك للاستفادة منها بشكل يخدم الصناعة الوطنية ويعود بالفائدة على المصانع والمستهلك.
٣. إنشاء بنك للبيانات فيما يتعلق بالأنشطة الاقتصادية والاجتماعية التى تخص المشروعات الصغيرة والمتوسطة.
٤. يجب أن تحصل المشروعات الصغيرة والمتوسطة على أى بيانات تحتاجها بالمجان أو بتكاليف مناسبة.
٥. التأكيد على أهمية كل من الأسواق المحلية وأسواق التصدير.

<sup>1</sup> راجع: اتحاد غرف التجارة والصناعة والخدمات لمجموعة الخمسة عشر، ، "دور المشروعات الصغيرة والمتوسطة فى تعظيم التنمية باستخدام الموارد المحلية للدول النامية" أو "Role of SME's in enhancement of development through the use of local resources within G15 Countries" المؤتمر الثانى عشر، القاهرة، يوليو ٢٠٠٥

٦. تخفيض الرسوم الجمركية على المواد الخام التي تستخدمها المشروعات الصغيرة والمتوسطة.
٧. حل المشاكل الضريبية المختلفة التي تواجه هذه المشروعات والعمل على تخفيض معدلات الضرائب.
٨. التركيز على تدريب المشروعات الصغيرة والمتوسطة وخاصة العقودية منها وذلك بواسطة متخصصين للوصول الى مستويات تنافسية عالميا وذلك من خلال خطة متوسطة الأجل (ثلاث سنوات).
٩. لا بد أن يكون هدف تنمية قطاع الصناعات الصغيرة والمتوسطة واضحا على مستوى الاقتصاد الكلى وفى كل جزء من اقتصاد الدولة، حيث يتطلب ذلك تشجيع المنافسة من خلال تخفيض عوائق التجارة. وعلى المستوى الصناعى، يمكن للحكومة أن تعاون مع المنظمين الأفراد من خلال عرض أفكارهم وزيارة المشروعات الناجحة والتشجيع على إحداث التواصل مع المستشارين counselors، والعمل على تكوين عدد كاف من المنظمين (بشكل عقودي) فى المناطق الجغرافية المختلفة.
١٠. حث منظمات الأعمال والكيانات المتخصصة فى تعزيز دور المشروعات الصغيرة والمتوسطة لإنشاء سوق الكتروني متخصص لهذه المشروعات والتي سوف تدعم قدرتها التسويقية والبحث عن الصناعات الكبيرة التي تستخدم المنتجات النهائية لهذه المشروعات كمدخلات.
١١. دفع جميع الغرف فى الدول الأعضاء للتعاون مع الإدارة التنفيذية للسوق للدخول به، علاوة على كيفية استخدام والانتفاع من التسهيلات والخدمات المقدمة.

#### • دور الجامعات ومراكز البحوث:

١. يجب أن ترتبط هذه المؤسسات بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة لتقديم العون الفنى لها سواء من خلال منظمات مانحة أو نسب تخصصها هذه المؤسسات لدعم هذه المشروعات.
٢. التأكيد على تنمية التكنولوجيا القابلة للتطبيق والاستخدام بواسطة هذه المشروعات وليس التكنولوجيا النظرية أو التي لا تصلح لهذه المشروعات.

#### • دور البنوك:

١. تشجيع البنوك على تخصيص جزء من مواردها لإقراض المشروعات الصغيرة والمتوسطة بشروط ميسرة.
٢. تشجيع البنوك على تغيير النظرة التجارية البحتة الى تبنى نظرة تنموية فى معاملتها مع هذه المشروعات.

#### • دور المشروعات الكبيرة:

١. تشجيع قيام المشروعات الكبيرة على عمل علاقات تعاقدية مع المشروعات الصغيرة والمتوسطة لتكون بمثابة صناعات مغذية لها.
٢. اعتبار المشروعات الصغيرة والمتوسطة فى تنفيذ العقود من الباطن وتجهيز الدعم التنظيمى لذلك.

٣. إنشاء شركات رأس المال المخاطر مع المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

#### • دور المستثمرين فى المشروعات الصغيرة والمتوسطة:

١. إنشاء شركات تجارية مع المستثمرين بصفتهم حملة الأسهم لجلب المواد الخام التي تحتاجها المشروعات الصغيرة والمتوسطة مع إعطاءها سلطة البيع المباشر ومساعدتهم على تسويق المنتجات النهائية لهذه المشروعات.
٢. تنظيم بحوث السوق المجمعَة سواء على المستوى الداخلى أو على المستوى الخارجى من خلال مؤسسة متخصصة فى ذلك.
٣. حث المنظمات غير الحكومية على تشجيع الصناعات الصغيرة فى ضوء نجاحاتها على مستوى العالم.
٤. التأكيد على أهمية الصناعات المغذية.
٥. حث المشروعات الصغيرة والمتوسطة على استخدام القيمة الهندسية وتنمية تكلفة الوعى وذلك لتخفيض تكلفتها وتعزيز قدرتها التنافسية.

#### • دور المانحين الدوليين:

١. تعزيز المشروعات الصغيرة والمتوسطة فى الدول النامية.
٢. التيسير على الحكومات والحد من الاشتراطات التى قد تؤدى الى تعارض فى الخطط القومية بها.
٣. تسهيل شروط إقراض المشروعات الصغيرة والمتوسطة.
٤. التأكيد على أهمية التدريب المهنى لهذه المشروعات.
٥. يجب أن تكون المساعدة الفنية التى تقدم من الخبراء المحليين أو الأجانب بأسعار مناسبة كما يجب أن تتصف بالواقعية.
٦. حث رجال الأعمال على الاستثمار فى الدول النامية على اعتبار أن هذه الدول هى أسواق جيدة وتتمتع بالبيئة الاقتصادية والسياسية والاجتماعية الجاذبة.

#### • دور المعلومات ومراكز التجارة:

١. التوسع فى تقديم البيانات التى تسمح بإجراء مقارنات كفاءة للتجديد والابتكار والتنافسية والمشروعات الصغيرة والمتوسطة.
٢. العمل على تقوية الشبكات التى تساعد على تنشيط مجتمعات المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتحسين مداخل الوصول الى المعلومات ذات الصلة بتوسع الأسواق وتنمية المهارات واستخدام التكنولوجيا المناسبة.
٣. وللوصول الى تحقيق هذه الأهداف لابد من تحسين الشروط للمنظمين وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة عبر الحدود مشتملا على المناطق الريفية والحضرية، وأيضاً الصناعات الحديثة والتقليدية ولكل من المنظمين رجلا كان أو امرأة.

#### • دور منظمات المجتمع المدنى:

١. ترقية التفاعل وتبادل الزيارات بين وفود الأعمال واقامة المعارض والندوات.
٢. استكمال نظام المشروعات الصغيرة والمتوسطة بتعيين شركات تسويق دولية للتسويق لمنتجات هذه المشروعات عالميا.
٣. إنشاء قواعد بيانات وتبادل المعلومات من خلال تفعيل دور غرف التجارة والصناعة.

جدول رقم ( ١ )

عدد المنشآت الصغيرة ومتناهية الصغر طبقا للمناطق الجغرافية فى عام ٢٠٠٢

م	المنطقة	العدد	م	المنطقة	العدد
<b>1</b>	<b>القاهرة الكبرى</b>	<b>40122</b>	<b>4</b>	<b>وجه قبلى</b>	<b>17398</b>
	القاهرة	27809		قنا	5089
	الجيزة	9079		سوهاج	3424
	القليوبية	2856		أسيوط	3294
	الوادى الجديد	378		بنى سويف	1781
<b>2</b>	<b>منطقة الدلتا</b>	<b>93575</b>		الفيوم	1414
	المنوفية	36255		المنيا	1284
	الدقهلية	19857		أسوان	1044
	دمياط	17358		الأقصر	68
	الغربية	8977	<b>5</b>	<b>منطقة سيناء</b>	<b>1100</b>
	الشرقية	6780		شمال سيناء	879
	البحيرة	4348		البحر الأحمر	187
				جنوب سيناء	34
<b>3</b>	<b>منطقة القناة</b>	<b>3686</b>	<b>6</b>	<b>منطقة الساحل الشمالى</b>	<b>10956</b>
	بورسعيد	1796		كفر الشيخ	6113
	الإسماعيلية	1524		الإسكندرية	4427
	السويس	366		مرسى مطروح	417

المصدر: وزارة التجارة الخارجية، خلفية عامة عن المنشآت المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة فى مصر، مارس ٢٠٠٣، ص ٢٩

جدول رقم ( ٢ )  
تطور عدد المنشآت الصغيرة ومتناهية الصغر طبقا للتسجيل الرسمي خلال عامى ١٩٨٨ -  
١٩٩٨

1998		1988		البيان
%	العدد	%	العدد	
16.4	546445	17.1	502325	رسمى
83.6	2776031	82.9	2432522	غير رسمى
100	3322476	100	2934847	الاجمالي

المصدر: وزارة التجارة الخارجية، خلفية عامة عن المنشآت المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في مصر، مارس ٢٠٠٣، ص ١٧

١٧

جدول رقم ( ٣ )  
نسبة المنشآت الصغيرة ومتناهية الصغر فى المناطق الجغرافية فى عام ٢٠٠٢

النسبة %	العدد	المنطقة
24.0	40122	القاهرة الكبرى
56.1	93575	منطقة الدلتا
0.7	1100	منطقة سيناء
2.2	3686	منطقة القناة
6.6	10956	منطقة الساحل الشمالى
10.4	17398	وجه قبلى
100.0	166837	الاجمالي

## المراجع

- ١- اتحاد غرف التجارة والصناعة والخدمات لمجموعة الخمسة عشر، "دور المشروعات الصغيرة والمتوسطة في تعظيم التنمية باستخدام الموارد المحلية للدول النامية" أو "Role of SME`s in enhancement of development through the use of local resources within G15 Countries"، المؤتمر الثاني عشر، القاهرة، يوليو ٢٠٠٥
- ٢- البنك الأهلي المصري، المنشآت الصغيرة والمتناهية الصغر في ظل القانون رقم ١٤١ لسنة ٢٠٠٤، النشرة الاقتصادية، العدد الرابع، المجلد السابع والخمسون، القاهرة، ٢٠٠٤.
- ٣- الحزب الوطني الديمقراطي، ورقة التوجه الاقتصادي، أعمال المؤتمر السنوى الثاني، القاهرة، ٢٠٠٤
- ٤- حسين عبد المطلب الأسرج، أداء السياسة النقدية فى مصر خلال الفترة (١٩٩٧-٢٠٠٤)، بحث مقدم الى المؤتمر العلمى السنوى الرابع والعشرون للاقتصاديين المصريين بعنوان: تفعيل دور السياسة النقدية فى الاقتصاد المصرى، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسى والاحصاء والتشريع، القاهرة، ٥-٧ مايو ٢٠٠٥.
- ٥- حسين عبد المطلب الأسرج، استراتيجية تنمية الاستثمار الأجنبى المباشر الى مصر، كتاب الأهرام الاقتصادى، العدد ٢١٣، اغسطس، ٢٠٠٥.
- ٦- جورج بنفولد وديفيد بينل، دراسة مرجعية عن زيادة امكانية حصول المنشآت متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة على التمويل: تقييم الائتمان ومكاتب الاقراض، وزارة التجارة الخارجية، مصر، ٢٠٠٢، ص ص ٦٦-٩٠
- ٧- جريدة العالم اليوم، اتحاد الصناعات يبحث عن حل لمشكلة المصانع العشوائية، العدد ٤٤٠٨، الثلاثاء، ٥ اغسطس، ٢٠٠٥
- ٨- سعاد كامل رزق، تعريف القطاع غير المنظم فى مصر من مدخل المنشآت، مجلة مصر المعاصرة، العدد ٤٧١/٤٧٢، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسى والاحصاء والتشريع، القاهرة، يوليو/أكتوبر ٢٠٠٣.
- ٩- شحاته سليمان المليجى، القطاع غير المنظم ودوره فى التنمية، كتاب مجلة العمل، العدد ٥٥٥، أكتوبر ٢٠٠٥
- ١٠- وزارة التجارة الخارجية والصناعة، التقرير الربع سنوى، المجلد (١)، العدد (١)، ابريل/يونيو ٢٠٠٥.
- ١١- وزارة التجارة الخارجية، تيسير الاجراءات التنظيمية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، نموذج الشباك الواحد، القاهرة، يناير ٢٠٠٢.
- ١٢- وزارة التجارة الخارجية، خلفية عامة عن المنشآت المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة فى مصر، مارس ٢٠٠٣.
- ١٣- وزارة الاقتصاد، مشروع سياسة قومية لتنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة فى مصر، القاهرة، يونيو ١٩٩٨.
- ١٤- وزارة المالية، تعزيز القدرة التنافسية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة فى مصر، القاهرة، نوفمبر ٢٠٠٤.
- ١٥- وزارة التجارة الخارجية، خلفية عامة عن المنشآت المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة فى مصر، مارس ٢٠٠٣.
- ١٦- وزارة التجارة الخارجية، تعريف المشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة، القاهرة، يناير ٢٠٠٤.
- ١٧- [www.mubarak2005.com](http://www.mubarak2005.com)