

الفرص والتحديات للصناعات الجلدية في مصر

Chances and Challenges of Leather Industry in Egypt

د.محمد عبد الواحد إسماعيل حسن - معهد العبور العالي للإدارة والحاسب ونظم المعلومات (مصر)*

تاريخ النشر: 2019-01-15

تاريخ القبول: 2018-12-16

تاريخ الإيداع: 2018-12-04

الملخص: الصناعات الجلدية في مصر لها أهمية كبيرة في توفير فرص عمل لتمييزها بكثافة الأيدي العاملة بها، كما لها دور واضح في زيادة حجم الصادرات السلعية وأن كان يغلب عليها الصادرات من الجلود خام وليس المنتج في شكله النهائي، كما أن تلك الصناعات تواجه العديد من المشكلات التي تؤدي في مجملها إلى انخفاض قدرة تلك الصناعات عن المنافسة في الأسواق المحلية والعالمية والمتمثلة في قلة العمالة المدربة والمشكلات التسويقية والتمويلية وأرتفاع أسعار مستلزمات الإنتاج المحلية، كما أمامها فرص يجب الاستفادة منها لرفع القدرة التنافسية لتلك الصناعات مثل الاستفادة من تخصيص مكان لتجميع تلك الصناعة بها (مدينة الروبيكي) إلى جانب كبر حجم الطلب المحلي والاستفادة مما تمتلكه مصر من متطلبات أساسية تساعد على نمو تلك الصناعة، وللنهوض بتلك الصناعات يجب العمل في جميع المستويات المادية (توطين الصناعة، تحديث الآلات، توحيد المؤسسات) والفنية (التدريب، تطبيق المواصفات العالمية، مهارات التصدير) حتى تتمكن من النهوض بتلك الصناعة.

الكلمات المفتاحية: الصناعات الجلدية، الصادرات السلعية، البطالة، التوظيف، التدريب، التوطن الصناعي، التسويق.

Abstract: Leather industry in Egypt has a great importance for providing job opportunities as a result of its labor intensity. It also has a great role in increasing goods exports. However, those exports are raw leather not final goods. Those industries also face many problems that may cause the inability to compete in the local and international markets, such as skills shortage in labor market, the marketing problems, the financing problems and rising prices of local essentials. These industries also have the opportunity to raise the ability to compete by specifying places for this industry such as (Robeiky city), increasing of domestic demand and making the best use of Egypt's basic requirements that can help in the industry growth. To promote this industry we should work on all the levels such as the materialistic scales (industry localization, modernization of industrial machines and unification of institutions) and the technical ones such as (training, application of international standards and exports skills).

Keywords: leather industries, commodity exports, unemployment, employment, training, industrial settlement, marketing.

(*) مدرس إقتصاد بمعهد العبور، العالي للإدارة والحاسب ونظم المعلومات - مصر. ✉ dr_mohabdelwahed@yahoo.com

المقدمة

تعد الصناعات الجلدية أحد الصناعات التحويلية التي تتميز بكثافة الإيدي العمالة في مراحل عمليات الإنتاج المختلفة التي تمر بها، لذلك فإذا ما تم دعم ومواجهة التحديات بشكل واضح من قبل الدولة والقطاع الخاص فإنها وبلا شك ستوفر فرص عمل حقيقية ومنتوعة لأعداد كبيرة، وما يترتب على ذلك من زيادة قدرتها التنافسية وزيادة قدرتها الإنتاجية وتوفير قدرا كبيرا من النقد الأجنبي.

كما تعد الصناعة الجلدية من أحد أهم الصناعات في قطاع الصناعات التحويلية حيث بلغ نمو قيمة إنتاج الصناعات التحويلية خلال الفترة 2017/2011 من 1.19 تريليون جنية عام 2011 إلى 1.53 تريليون جنية في عام 2017 (وزارة التجارة والصناعة : 2017؛ ص3) ، وتعتمد مصر على الصناعة المحلية في استعادة استقرار اقتصادها، وأهم مصدر لتحقيق القيمة المضافة للموارد الطبيعية بحيث يتم الاستفادة من الموارد المحلية بشكل أكبر من تصديرها.

كما تعتبر تلك الصناعة من الصناعات الواعدة في الاقتصاد المصري ، بما لديها من فرص تجعلها قدرة على المنافسة لما تمتلكه هذه الصناعة من مميزات مثل ارتفاع نسبة القيمة المضافة وقدرتها الاستيعابية للأيدى العاملة وقدرتها على تحقيق الأكتفاء الذاتي من جميع احتياجات من المنتجات الجلدية كما يمكن أن ينافس بمنتجات الجلدية في الأسواق العديد من الأسواق الخارجية وذلك بشرط التخلص من كافة المعوقات التي تحد من انطلاقته الإنتاجية والتصديرية.

أهداف الدراسة

- تحديد الأهمية الاقتصادية والاجتماعية للصناعات الجلدية .
- تحديد أهم التحديات والفرص التي تواجه هذا الصناعة ومنتجاتها.
- وضع الآليات والمقترحات اللازمة لدعم القدرة التنافسية للصناعات الجلدية.

مشكلة الدراسة

تعتبر صناعة الجلود والأحذية من الصناعات واسعة الانتشار في مصر، والتي توفر فرص عمل وفرص استثمارية كبيرة، في ظل التغيرات المستمرة في الأوضاع التنافسية بين الدول، فلقد عانت الصناعات الجلدية كأحد أنواع الصناعات التحويلية العديد من التحديات مما ترتب عليها انخفاض في قدرتها التنافسية وقدرتها على اختراق الأسواق العالمية.

فروض الدراسة

- للصناعات الجلدية أهمية في توفير فرص عمل ولها دور في زيادة حجم الصادرات.
- تعاني الصناعات الجلدية كأحد الصناعات التحويلية من العديد من المعوقات التي تقلل من دورها الاقتصادي في زيادة الصادرات.
- لا تزال الصناعات الجلدية بحاجة للمزيد من الآليات والإصلاحات في العديد من المجالات (الاستثمارية والمالية والتسويقية والتدريبية) وذلك لرفع قدرتها التنافسية.

أهمية الدراسة

تتبع أهمية البحث من أهمية الصناعة والصناعات القائمة عليها وذلك من خلال التكامل الذي ينشأ بين تلك الصناعات وكذلك قدرتها على الحد من انتشار ظاهرة البطالة، وتحديد أهم المعوقات التي تواجه تلك الصناعة وتقديم الآليات لدعم قدرها التنافسية.

منهجية الدراسة

سوف يتم استخدام المنهج الاستقرائي فيما يتعلق بالجزء النظرى وذلك لبناء الإطار الفكرى والتأصيل النظرى لهذا البحث فيما يتعلق بالأهمية الاقتصادية للصناعات الجلدية ومنتجاته.

1. تطور الصناعات الجلدية

مرت الصناعات الجلدية في مصر بالعديد من المراحل المختلفة وهى (السيد، أمانى، 2008، ص.131)

المرحلة الأولى: بعد منتصف السبعينات

خلال تلك الفترة تعرض تلك الصناعة لركود نظراً لتوقف التجارة مع الكتلة الشرقية مما أدى إلى وجود فائض فى إنتاجها وقد أدت هذه الظروف إلى تراجع الصناعة وتخلفها عن التطور الذى واكب هذه الصناعة فى الخارج سواء فى الآلات أو الأساليب الإنتاجية أو معالجة المخلفات، وبعد جهود كثيرة بذلت ليسمح لهذه الصناعة بتصدير فائض إنتاجها للخارج وبرغم وجود بعض الحالات الفردية للتطوير إلى أن الواقع الصناعى المتخلف نسبياً لم يستطع الوفاء بدرجة معقولة بحاجات التصدير سواء للجلود المدبوغة أو المنتجات المحلية التى تعتمد على جلود مدبوغة، الأمر الذى أعاق التوسعات والانطلاق فى عمليات التصدير بالإضافة إلى واقع المنطقة والظروف البيئية.

المرحلة الثانية: منذ منتصف التسعينات وحتى عام 2005

تم العمل على ضرورة تطويرها وإعادة توطينها والإسراع بهذا التطوير وتيسيره وتسهيله لأصحاب هذه الصناعات لأن هذه الصناعة يمكن أن تلعب دوراً أكبر بكثير مما هو قائم الآن بالنسبة للاقتصاد القومى وخاصة فى مجال التصدير باعتبارها صناعة تصديرية بالدرجة الأولى، حيث إعادة توطينها سيساعد على مضاعفة إنتاجها عدة مرات وبشكل متطور يسمح بإمداد صناعات الجلود كالأحذية وباقي المنتجات الأخرى بجلود مدبوغة تضاعف من أرقام تصديرها لعدة مليارات.

ولقد ظلت الصناعات الجلدية تعاني كثيراً من المشكلات ونتجت عن هذه الفترة قصور فى التشغيل فى جميع الوحدات الإنتاجية العاملة فى هذا القطاع وبلغت الطاقات العاطلة إلى أكثر من 50% من طاقتها الإنتاجية المتاحة كنتيجة طبيعية للكثير من المشكلات وما ترتب عليه من زيادة فى الواردات من المنتجات الجلدية المستوردة بأسعار وجودة متدنية وبطريقة غير مشروعة مما تسبب فى منافسة غير عادلة للمنتج المحلى وزيادة المخزون.

المرحلة الثالثة: مرحلة التوطين (الهيئة العامة لتنفيذ المشروعات الصناعية والمعدنية)

فى محاولة جادة للارتقاء بالصناعات الجلدية وتطويرها على المستوى المحلى للوصول الى العالمية والمنافسة من جديد اقامت الدولة مدينة متخصصة لهذه الصناعة بمنطقة الروبيكى بمدينة بدر كما تم نقل جميع المداىغ القديمة من منطقة سور مجرى العيون بمصر القديمة الى المدينة الصناعية الجديدة والتي تم تاسيسها على احدث مستويات التكنولوجيا لجذب مزيد من المستثمرين فى هذا النشاط وفتح فرص للتصدير الى الاسواق الخارجية.

ويمر المشروع من ثلاث مراحل وهى:

المرحلة الأولى: التى تستوعب جميع المصانع الموجودة بمنطقة سور مجرى العيون والصناعات المكملة لها عند نقلها إلى مدينة الجلود بالروبيكى، وقد تم إنهاء المرحلة الأولى من مدينة الجلود فى يوليو 2016 لتكون جاهزة لاستقبال كافة المداىغ المقرر نقلها من منطقة مجرى العيون إلى الروبيكى، حيث تم الانتهاء من جميع منشآت المرحلة الأولى وأعمال البنية الأساسية الداخلية والخارجية وإطلاق التيار الكهربائى وتوصيل المياه وأتمام أعمال التشطيبات حتى يمكن نقل وتسكين 1066 مذبغة وقد بدأت الخطوات التنفيذية لنقل 10 مداىغ مختلفة الأحجام من منطقة مجرى العيون إلى الروبيكى بمدينة بدر، وتم بالفعل هدم أول مجموعة مداىغ، ومن المقرر الانتهاء من 40% من عمليات الهدم فى الربع الأول عام 2017.

المرحلة الثانية: تقام المرحلة الثانية على مساحة 116 فدانا تم طرحها وتقديم العطاءات وفحصها وتحديد شركة يتم إسناد العمل لها فى ديسمبر 2016، وقد تم تخصيص 200 مليون جنيه من صندوق الترفيق للبنية الأساسية، وجرى اتخاذ الإجراءات التنفيذية.

المرحلة الثالثة: فقد تم تخصيصها لجذب استثمارات خارجية فى مجال الصناعات المغذية وصناعات القيمة المضافة مثل صناعة الأحذية والمنتجات الجلدية المصنعة سواء الموجهة للتصدير، أو الاستخدام المحلى حيث من المتوقع أن ترتفع قيمة الصادرات من 170 مليون دولار إلى ما يقرب من 800 مليون دولار سنويا، وأيضاً تتيح المرحلة الثالثة إنشاء مقرات للشركات العالمية لزيادة فرص التصدير وفتح أسواق خارجية لمنتجاتنا الجلدية.

ويحتوي المشروع على مذبغة نموذجية على غرار المداىغ العالمية لتكون مثالا جيدا للتطوير والتحديث، كما سيتم بها اختبار نوعية الجلود وتطوير التصميمات والألوان الجديدة للمنتجات الجلدية، بجانب القيام بعمليات التدريب للموارد البشرية العاملة بالقطاع لنقل مهارتهم الفنية وفقا لأحدث الطرز العالمية، وذلك بالتعاون مع الخبرة الإيطالية ومنطقة محطات المعالجة لمياه الصرف الصناعى والصحى والمدفن الصحى طبقا لأحدث التكنولوجيات بما يتفق مع متطلبات التوافق البيئى، بالإضافة الى مركز تكنولوجيا الدباغة والصناعات الجلدية على مساحة 6000 متر مربع بالتعاون مع الجانب الإيطالى وسوف يتم إقامة مراكز خدمات عامة من بنوك، ومعارض، ومراكز صيانة ومنافذ تسويق، ومكاتب تراخيص، ومستشفى ومركز إطفاء ومركز شرطة، ومركز اتصالات، كذلك محال مأكولات.

2. أنواع الصناعات القائمة علي الجلود

نتناول في هذا الجزء أهم الصناعات القائمة علي المنتجات الجلدية وعدد المنشآت العاملة في كل صناعة والذي يشتمل علي ثلاث صناعات رئيسية يمكن عرضها بإجاز: [الموصلي ، درية : 2000 ؛

115

1.2. صناعة الدباغ

من أقدم الصناعات في مصر وتمثل 12-15 % من إجمالي قيمة إنتاج قطاع الجلود ، وتتركز هذه الصناعة في الوقت الحاضر بمنطقة المدابغ بالقاهرة ومحافظة الإسكندرية بمنطقة المكس والإنتاج المحلي من الجلود المدبغة يكفي حاجة الطلب المحلي من الأحذية والمصنوعات الجلدية ويتبقى فائض للتصدير .

وبالرغم من جودة الجلود الخام المصرية من حيث خصائصها الطبيعية إلا أن عملية الدباغة في كثير من المدابغ تقلل من هذه الخصائص الطبيعية حيث يوجد حد أدنى لحجم المدبغة وتجهيزات ومعدات معينة حتى يمكن للمدبغة إنتاج الجلود بمستوى عالي يلائم الأسواق ذات مستوى الجودة المرتفع وهو لا يتوافر إلا لعدد محدود من المدابغ.

2.2. صناعة الأحذية

تمثل تلك الصناعة أكبر نسبة من إجمالي قيمة إنتاج قطاع الجلود، وبرغم من إنشاء العديد من مصانع الأحذية الآلية والنصف الآلية التي تستخدم خامات مستلزمات إنتاج متقدمة والاعتماد على الإتجاهات الحديثة في صناعة الأحذية إلا أن هذه المصانع لا تزال تعمل بنفس النمط التقليدي، في حين تحولت صناعة الحذاء في العالم حالياً إلى صناعة تجميع مما يتيح إنتاج نمطي ضخم بأسعار معقولة يمكنها المنافسة مع الأسواق العالمية، كما أن ضعف صناعة المكونات ولوازم الأحذية تجعل سعر المنتج المصري في الخارج مرتفع مقارنة بالدول التي تتوافر بها صناعة هذه المكونات.

كما يوجد عدد من المشكلات الفنية الأخرى التي تواجه صناعة الحذاء مثل التصميم والرقابه على الجودة فضلاً عن المشكلات التسويقية بالإضافة إلى ضعف أجهزه التصدير وسوف يتم تناول أهم المعوقات والتحديات التي تواجه تلك الصناعات بشكل تفصيلي.

3.2. صناعة المنتجات الجلدية

تمثل حقائب السيدات والمنتجات الجلدية الصغيرة مثل المحافظ وحقائب المستندات والحزام الرجالي والحريمي، ومعظم الوحدات الإنتاجية في هذه الصناعة إما صغيرة الحجم أو ورش حرفية وإن كانت السنوات الأخيرة قد شهدت إنشاء عدد من المصانع متوسطة الحجم، وبالرغم من أن صناعة المنتجات الجلدية لا زالت تعتمد على المهارة اليدوية للعامل إلا أن هناك تطور قد حدث في هذه الصناعة من حيث ميكنة بعض مراحل الإنتاج.

كما تتصف بأنها من الصناعات التي لديها روابط أمامية وخلفية قائمة عليها من دباغة وتهيئة الجلود وصناعة الحقائب والأحذية مما يسمح لها بالاستفادة من ذلك حيث بلغ عدد المنشآت الإجمالية العاملة فيها إلي نحو 10418 منشأة، موزعة بين القطاعين العام والخاص وأن كان القطاع الخاص مستحوز علي النصيب الأكبر من عدد المنشآت ويمثل نسبة 99.9% من إجمالي عدد المنشآت موزعة بين الحضر والريف، ويبلغ عدد المنشآت في الحضر 9059 منشأة وعدد المنشآت بالريف 1350 منشأة كما يساهم القطاع العام في تلك الصناعة بنسبة 0.01% وبعده تسعة منشآت قائمة جميعها في الحضر.

جدول (1): عدد المنشآت وفقاً لطبيعة النشاط الاقتصادي وفئة عدد العاملين عام 2013/2012

فئة عدد العاملين	دباغة وتهيئة الجلد	النسبة	صناعة الأحذية	النسبة	صناعة الجلد ومنتجاته	النسبة
أقل من 10	2134	92.82	7837	96.52	9971	95.7
10 - 24	134	5.83	208	2.56	342	3.3
25 - 49	11	0.48	40	0.5	51	0.49
50 فأكثر	20	0.87	34	0.42	54	0.51
الإجمالي	2299	100	8119	100	10418	100

المصدر: الجهاز المركزي لتعبئة العامة والإحصاء، إحصاءات تعداد المنشآت، بيانات غير منشورة. النسبة المئوية: من إعداد الباحث.

إذا تمثل صناعة الدباغة وتهيئة الجلود وصناعة الحقائب والسروج بنسبة 22% وصناعة الأحذية تمثل الجانب الأكبر حيث تمثل نسبة 78% من إجمالي عدد المنشآت العاملة في الصناعات الجلدية ومنتجاتها كما هو مبين في الجدول (1).

3. دورها في التوظيف

للصناعات الجلدية والصناعات القائمة عليها أهمية كبيرة في المساهمة في توفير فرص عمل حقيقية نظراً لما تتصف به من انخفاض رأس المال المستثمر فيها وأعمالها على الأيدي العاملة بشكل كبير سواء من العمالة الماهرة أو نصف الماهرة كما تتميز بارتفاع نسبة القيمة المضافة وسوف نعرض فيما يلي عدد العمال التي تعمل في تلك الصناعة.

فيما يخص أعداد العاملين في تلك الصناعة يلاحظ أن عدد العاملين في القطاع العام/الأعمال العام والقطاع الخاص في تلك الصناعة قد بلغ عددهما نحو 47316 عاملاً في جميع القطاعات يعمل منهم في الحضر 42789 بنسبة 90% والباقي يعمل في الريف بإجمالي عدد 4527 عاملاً وتمثل نسبة 10% تقريباً وذلك يبينه الجدول (2).

جدول (2): عدد العاملين في صناعة الجلد ومنتجاته طبقاً للنشاط الاقتصادي والقطاع

(حضر - ريف) عام 2013/2012

أبواب النشاط / القطاع	عام/الأعمال العام	القطاع الخاص	الإجمالي العام
حضر	809	41980	47316

ريف	0	4527
-----	---	------

المصدر: الجهاز المركزي لتعبئة العامة والإحصاء، إحصاءات تعداد المنشآت، بيانات غير منشورة
كما يمكن عرض أعداد العاملين في الصناعات الجلدية ومنتجاتها من دباغة وتهيئة الجلود وصناعة الحقائب والسروج وصناعة الأحذية وفقاً لطبيعة النشاط وطبيعة القطاع (حضر- ريف) عام خاص، حيث يتوزع أعداد العاملين في صناعة الجلود ومنتجاتها بين دباغة وتهيئة الجلود وصناعة الحقائب ويمثل عدد العاملين بها 13108 عاملاً بنسبة 27.7% من إجمالي الصناعات الجلدية، ويبلغ عدد العاملين بصناعة الأحذية 34208 عاملاً وذلك بنسبة 72.3% وذلك يشير إلى أن صناعة الأحذية تستحوذ على النصيب الأكبر من فرص التوظيف ويمكن توضيح ذلك من خلال الجدول (3).

جدول (3): عدد العاملين وفقاً لطبيعة النشاط الاقتصادي عام 2012/2013

الصناعات الجلدية ومنتجاتها	النسبة	صناعة الأحذية	النسبة	دباغة وتهيئة الجلود وصناعة الحقائب والسروج
47316	72.3	34208	27.7	13108

المصدر: الجهاز المركزي لتعبئة العامة والإحصاء، إحصاءات تعداد المنشآت، بيانات غير منشورة

النسبة المئوية: من إعداد الباحث

من خلال ما سبق عرضه نجد أن أعداد العاملين في تلك الصناعة يتركز في الحضر بنسبة 90% وفي الريف بنسبة 10%، كما لم يساهم القطاع العام في توفير فرص العمل بتلك الصناعة سوى بنسبة ضعيفة جداً بنحو 2% تقريباً في حين ساهم القطاع الخاص بنسبة 98% من إجمالي القوة العاملة في هذه الصناعة، ويجب على الدولة زيادة نسبة المساهمة في العملية الإنتاجية في تلك الصناعة سواء بزيادة الاستثمار أو بالتدخل في العملية التنظيمية بهدف التحسين وزيادة فرص التوظيف.

4. الصادرات والواردات من الصناعات الجلدية

1.4. تطور حجم الصادرات

تؤثر الصناعات الجلدية ومنتجاتها في زيادة حجم الصادرات بمقادير ونسب مختلفة من عام إلى آخر ولكن يجب التمييز بين صادرات الجلود الخام وصادرات المنتجات المصنعة منها، حيث يوضح الجدول التالي تطور قيمة الصادرات من الجلود والفراء والصادرات من الأحذية وأغطية رأس والنسبة لإجمالي الصادرات السلعية في نفس العام وذلك لتعرف على مدى مساهمها في زيادة الصادرات كما في الجدول (4).

ومن خلال الجدول (4) يلاحظ زيادة قيمة الصادرات من الجلود الخام والفراء ومصنعاتها عام بعد الآخر حيث ارتفعت من 166 مليون جنيه في عام 2003 إلى 701 مليون جنيه في عام 2009 إلى أن وصلت في عام 2016 إلى 1214 مليون جنيه.

ولقد شهدت قيمة الصادرات من أحذية وأغطية الرأس والسياط زيادة طفيفة من عام 2003 إلى عام 2007 تقريباً حيث زادت بمقدار واحد مليون جنيه فقط، ثم أخذت في الزيادة بعد ذلك حيث وصلت إلى أقصى قيمة لها في عام 2011 إذا بلغت 113 مليون جنيه ثم إنخفضت إلي 57 مليون جنيه في عام 2016 ومن الملاحظ أن حجم الصادرات من المواد المصنعة من أحذية وأغطية الرأس والسياط ضعيفه جداً في حين أن الصادرات من الجلود الخام والفراء مرتفعة نسبياً وهو مؤشر غير جيد.

جدول (4): تطور الصادرات طبقاً للمجموعات السلعية وصادرات الجلود خلال الفترة (2003-2016) "مليون جنيه"

السنة	إجمالي الصادرات السلعية	جلود وفراء ومصنوعاتها	أحذية وأغطية رأس والسياط	إجمالي صادرات الجلود وصناعاتها	النسبة لإجمالي الصادرات
2003	36812	166	8	174	0.47
2004	47678	177	7	184	0.38
2005	61625	169	9	178	0.28
2006	78864	176	5	181	0.22
2007	91256	222	9	231	0.25
2008	143107	416	45	471	0.33
2009	134589	701	96	797	0.59
2010	154850	1031	109	1040	0.67
2011	183251	947	113	960	0.52
2012	178512	737	58	795	0.44
2013	197715	1214	76	1290	0.65
2014	195280	1427	89	1516	0.77
2015	168074	1214	71	1285	0.76
2016	224336	1214	57	1271	0.56

المصدر: الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، الكتاب الإحصائي السنوي، الباب الثامن عشر، باب التجارة الخارجية، سبتمبر 2012
 الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، الكتاب الإحصائي السنوي، الباب الثامن عشر، باب التجارة الخارجية، سبتمبر 2017
 النسبة المئوية: من إعداد الباحث

كما كانت نسبة مساهمة إجمالي الصادرات من الجلود ومنتجاتها إلى إجمالي الصادرات السلعية ضعيفة حيث بلغت في بعض السنوات إلى 0.2% ذلك في الأعوام 2005 و2006 و2007 وهو أقل مستوى رغم ماتملكه الصناعات الجلدية في مصر من مميزات نسبية في حين زادت نسبة المساهمة في حجم الصادرات في عام 2015 إلى أن بلغت 0.76% في ذلك العام وهي أفضل نسبة وصلت إليها خلال الفترات من 2003 إلى 2016 وفي عامي 2014 و2015 تحسنت نسبتها إلي إجمالي الصادرات السلعية.

وإذا كان التصدير توجه اقتصادى وسياسة للدولة لتوفير العملة الصعبة فإن مزاياه أقل بكثير من عيوبه فى حالة الجلود لذا يجب أن يكون التوجه هو تصدير المنتج النهائى وتام الصنع لعودة الروح فى الصناعات الجلدية، [مجلة الأهرام الاقتصادى : 3003 ؛ 39] ، ومن الممكن زيادة الصادرات من منتجات الجلود من خلال تطوير المدابغ وتوطين الصناعة فى أماكن محددة لما يؤديه من تكامل بين مراحل الصناعة المختلفة .

2.4. تطور حجم الواردات

تم عرض تطور حجم الصادرات السلعية والصادرات من الجلود والفراء ومصنوعاتها والصادرات من أحذية وأغطية رأس وتجدر الإشارة إلى أنه عندما يتم الأهتمام بالصناعات الجلدية كأحد الصناعات الصغيرة فى مصر وماتملكه من قدرة على إستيعاب الأيدي العاملة الماهرة وغير الماهرة وماتتصف به من أرتفاع فى نسبة القيمة المضافة والروابط فى العملية الإنتاجية سواء روابط أمامية أو روابط خلفية سوف يؤدي ليس فقط زيادة الصادرات بل تقليل الواردات من الصناعات الجلدية.

ويمكن التعرف على قيمة الواردات من الصناعات الجلدية ومنتجاتها الإجمالية ونسبتها من خلال

الجدول (5).

جدول (5): تطور الواردات طبقاً للمجموعات السلعية واردة الجلود خلال الفترة (2001-

2016)

القيمة بالمليون جنيه

السنة	إجمالى الواردات السلعية	جلود وفراء ومصنوعاتها	أحذية وأغطية رأس والسياط	إجمالى واردات الجلود	النسبة لإجمالى الواردات
2001	50659	68	118	186	0.36
2002	56482	67	140	207	0.36
2003	65083	49	127	176	0.27
2004	79716	67	164	231	0.28
2005	114688	85	189	274	0.23
2006	118376	78	170	248	0.21
2007	152586	97	128	225	0.14
2008	287723	264	433	697	0.24
2009	249969	215	450	665	0.26
2010	300361	434	839	1273	0.42
2011	371445	360	725	1085	0.29
2012	433698	368	781	1149	0.26
2013	455998	419	825	1244	0.27
2014	523446	507	834	1341	0.25
2015	568963	738	1257	1995	0.35
2016	671692	728	1424	2152	0.32

المصدر: الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء، الكتاب الإحصائى السنوى، الباب الثامن عشر، باب

التجارة الخارجية، سبتمبر 2012

الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، الكتاب الإحصائي السنوي، الباب الثامن عشر، باب التجارة الخارجية، سبتمبر 2017
النسبة المئوية: من إعداد الباحث

ويلاحظ من الجدول (5) زيادة قيمة الواردات من الجلود الخام والفراء ومصنعاتها ولكن بمقادير ضعيفة حتى عام 2007 حيث زادت بمقدار 10 مليون جنيه ما بين عام 2001 وعام 2007 ثم توالى في الزيادة إلى أن بلغت 419 مليون جنيه في عام 2013.

كما نجد زيادة قيمة الواردات من أحذية وأغطية الرأس والسياط بشكل كبير وواضح مما أدى إلى زيادة حجم الواردات الإجمالية من الجلود ومنتجاتها من عام إلى آخر حيث أن حجم الواردات الإجمالية منها تجاوزى في بعض السنوات حجم الإنتاج الإجمالى من الجلود ومنتجاتها لذا يجب وضع ضوابط لعملية الإستيراد والتهرب حتى يمكن حماية تلك الصناعة.

ومن ذلك يتضح أهمية الصناعات الجلدية ومنتجاتها لذلك تبرز أهمية هذا القطاع وضرورة الإرتقاء به من خلال العمل الجاد للتعرف على التحديات ومعوقاتها لتذليلها بهدف تنمية صادراتها من المنتجات المصنعة منها وليس الجلود الخام والإستفادة من القيمة المضافة التي تتميز بها تلك الصناعة العريقة والعمل على تقليل الواردات من الجلود وخاصة الواردات المصنعة، حتى تتمكن من مواجهة التحديات والمنافسة العالمية وتحقيق الاستفادة من الميزات التنافسية التي تتمتع بها تلك الصناعة وفيما يلي عرض التحديات والمعوقات التي تواجه الصناعات الجلدية فى مصر.

5.التحديات والمعوقات التي تواجه الصناعات الجلدية

تعانى الصناعات الجلدية مثلها مثل العديد من الصناعات التحويلية من العديد من المشكلات والتحديات فى السنوات الأخيرة مما أبعدها عن تحقيق العديد من أهداف التنمية، وقد انعكس ذلك فى إنخفاض حجم الإنتاج الإجمالى فى السنوات الأخيرة ونعرض فيما يلى بعض المشكلات والتحديات التي تواجه الصناعات الجلدية ومنتجاتها مما أدى إلي الحد من قدرتها التنافسية فى الأسواق الداخلية والخارجية:

مواجهة الإغراق

كيفية مواجهة إغراق السوق من واردات الأحذية والشنط وتعد تهديد فعلى للصناعة المحلية حيث أن غالبية هذه الواردات من خامات صناعيه ومن دول غير موقعة على اتفاقيه التجارة إلي جانب أن هذه الواردات تدخل البلاد بطرق غير شرعية

صناعة مستلزمات الإنتاج:

من ضمن التحديات التي يواجهها قطاع الصناعات الجلدية هو ارتفاع أسعار مستلزمات الإنتاج المحلية وعدم قدرتها في تلبية احتياجات السوق المحلي، إذ تلجأ المصانع إلى استيراد 75% من احتياجاتها من الخارج، لغياب المصانع المتخصصة في إنتاجها.

العمالة المدربة

تعد العمالة المدربة من اهم التحديات التي يواجهها الصناعات الجلدية كما توجد ندرة في العمالة المدربة إلي جانب ضعف دور التعليم الفني في مصر، كما يجب توفير مراكز لتدريب الشباب في كافة القطاعات ومن ضمنها الصناعات الجلدية وكذلك التنسيق بين المدارس الفنية والمصانع.

وتهرب الجلود الخام ولقد وضحت تلك المشكلة بشكل بارز بعد تحرير سعر الصرف مما دفع الكثير من المصدرين إلي الاتجاه لتهريب أكبر كمية من الجلود الخام ، وقد يعاني منها السوق وتظهر آثارها خلال وقت قريب.

المشكلات التمويلية

تعانى تلك الصناعة مثلها مثل العديد من الصناعات الصغيرة والمتوسطة من عدم الحصول على الخدمات التمويلية المناسبة لتلبية احتياجاتها من رأس المال المطلوب للاستثمار والتوسع، أى أن هذا القطاع يواجه عقبات تحول دون دخول مشروعات جديدة إلى الأسواق أو نمو المشروعات القائمة.

المشكلة التسويقية (أحمد، 2010، ص.60)

يعتبر التسويق من أهم المعوقات التي تواجه تنمية قطاع الجلود وهي قضية معقدة ومرتبطة بالعديد من العوامل التي تؤثر فيها وأهمها:

قصور قنوات وشبكات التسويق، ونقص المعلومات والموارد اللازمة لتوظيف المتخصصين، وعدم التكامل بين الوحدات الإنتاجية الصغيرة والكبيرة والأجنبية.

كما تواجه تلك الصناعات صعوبات فى الحصول على العقود التي تطرحها الدولة ، إلى جانب عدم انتظام جودة المنتجات ومن ثم صعوبة تسويقها.

كما يتصف غالبية الإنتاج الكلى لهذه المنشآت بنظام الطلبات الوقتية مما يجعل من الصعوبة إعداد خطة إنتاجية واضحة المعالم والتشغيل.

كما تفتقد تلك الوحدات من عدم وجود شبكات ذات قدرة تنافسية عالية فى مجال تجارة الجملة والتجارة الخارجية تستطيع تقديم منتجاتها فى الأسواق المحلية والخارجية وتزودها بمعلومات عن تلك الأسواق.

المعوقات التصديرية (الشرقاوي، 2003، ص.91)

أشرنا سلفاً إلى أهمية الصناعات الجلدية ومنتجاتها فى زيادة الصادرات وتوصلنا إلى أن الصادرات كمنتج تام الصنع هو الأهم وليس زيادة الصادرات من الجلود الخام ، وكما يتضح من الجدول رقم (4) إنخفاض حجم الصادرات من الأحذية وأغطية رأس والسياط بشكل واضح وتتلخص الأسباب التي أدت إلى عدم قيام المنشآت بالتصدير فيما يلى:

عدم وجود بيانات عن الأسواق الخارجية

الكثير من المنشآت لا تستطيع الحصول على عقود لتصدير الأحذية والمنتجات الجلدية.

عدم وجود جهات تمول إجراءات التصدير للمنشآت الصغيرة

مما يضعف قدرتها التسويقية ويستلزم ذلك حث البنوك على تمويل هذه الصناعات لتنمية صادرات الأحذية الجلدية المصرية في الخارج .

صعوبة إجراءات التصدير التي تواجه المنشآت العاملة في تلك الصناعة

مما يجعلها تحجم عن الدخول في هذا المجال وتفضل التعامل في السوق المحلية.

تعانى الصناعات الجلدية في مصر من ضعف الرقابة حيث يطلب أصحاب المنشآت العاملة في الصناعات الجلدية رقابة وزارة الصناعة على الجلود ،حيث توقفت الرقابة على المصنوعات بعد أن كانت تتم بشكل دورى وقد تصل العقوبة في حالة تكرار المخالفات بغلق المحل أو الورشة وتغريم صاحبها[مجلة الأهرام الاقتصادية:2003 ; 39p].

6.أهم فرص الصناعات الجلدية

أمام الصناعات الجلدية العديد من الفرص التي يجب الاستفادة منها حتي تتمكن تلك الصناعات من الوصول من خلالها علي المستهدف منها في تحقيق فرص عمل والمساهمة في تقليل الواردات وزيادة الصادرات ويمكن عرض أهم تلك الفرص في النقاط التالية:

1. الاستفادة من تخصيص مكان لتجميع تلك الصناعة بها (مدينة الروبيكي) حيث أنه من محددات الميزة التنافسية هي الصناعات المرتبطة والمغذية , كما أن تلك الصناعة تتميز بوجود علاقة ترابط وتشابك وتكامل بين تلك الصناعات ما يؤدي بلا شك سهوله ويسر في إنتقال المعلومات والأفكار مما يساعد في الإبتكار والتطوير لمنتجات هذا القطاع مما يساعد علي تحقيق التكامل الاقتصادي بين مراحل الإنتاج المختلفة والاستفادة من اقتصاديات الحجم الكبير وبذلك يتحقق للصناعات الجلدية ميزة تنافسية.

2. علي القائمين علي تلك الصناعات الاستفادة من استراتيجية التنمية الصناعية 2030 التي تستهدف توفير 60 مليون متر مربع من الأراضي الصناعية كاملة المرافق خلال 4 سنوات، مما سيوفر أكثر من ثلاثة ملايين فرصة عمل دائمة وموزعة بتوازن على جميع المحافظات.

3. علي الدولة العمل علي دمج القطاع غير الرسمي الذي يعمل في هذا المجال في القطاع الرسمي حيث يتصف هذا القطاع بأنه يشتمل على عدد كبير من المنشآت التي تعمل في ظل القطاع غير الرسمي، وذلك من خلال وضع آليات تبين كيفية جذب هذا القطاع للإندماج في القطاع الرسمي بهدف تحقيق التنمية وزيادة قدرتها التنافسية.

4. يجب الاستفادة مما تمتلكه مصر من متطلبات اساسية تساعد علي نمو تلك الصناعة لما لمصر من ميزة تنافسية علي مستوى البنية الأساسية سواء جودة البنية التحتية الشاملة والطرق والمواني والنقل

- الجوي حيث كانت في الترتيب رقم 100 من بين 144 دولة يشملها تقرير التنافسية العالمية لعام 2014 / 2015 إلي أن وصلت للمركز 71 من بين 137 دولة في عام 2017/2018 .
5. تتصف صناعة الجود بأنخفاض تكلفة رأس المال المستثمر بها وفي ظل السعي الدائم من قبل الدولة في تشجيع الاستثمار المحلي وجذب الأستثمار الاجنبي من خلال تقليل معوقات الاستثمار فعلي القائمين علي تلك الصناعة العمل علي توجيه جزء من تلك الأستثمارات إلي التوجه لهذا المجال.
6. كما أن للصناعات الجلدية فرصة الاستفادة من كبر حجم الطلب المحلي وما له من تأثير علي إقامة منشآت جديدة وتحسين ورفع مستوي الإنتاج ، حيث أن مصر لديها ميزة تنافسية في حجم السوق حيث تحتل المرتبة 29 من بين 144 دولة يشملها تقرير التنافسية العالمية لعام 2014 / 2015 وتحسن إلي أن وصلت للمرتبة 25 من بين 137 دولة وفقاً لعام 2017/2018، وكلما كان نوع الطلب المحلي متطوراً ساعد علي وجود رؤية مستقبلية للطلب العالمي مما يساعد علي المنافسة العالمية.
7. للصناعات الجلدية فرصة الاستفادة من استغلال حدة القيود التي تفرض علي الصناعات كثيفة التلوث للبيئة في الدول المتقدمة من خلال جذب الأستثمارات التي تعمل في مثل تلك الصناعات والتكنولوجيا القائمة عليها وتعد دولة إيطاليا من اهم تلك الدول في هذا المجال.
8. يجب العمل علي زيادة حجم التبادل التجاري مع ايطاليا والتي تربطها مع مصر علاقات سياسية واقتصادية وثيقة، فضلا عن الاستفادة من التكنولوجيا الايطالية في هذا المجال، وكذلك وضع برامج تدريبية للعاملين به مع منح قروض ميسرة للمصانع بالتعاون مع مكتب البعثة التجارية الايطالية بما يؤدي إلى رفع كفاءة المنتجات المصرية وتقليل مستويات البطالة، وتوفير فرص العمل بما يزيد من التنمية.
9. للصناعات الجلدية فرصة لزيادة أنتاجيتها وصادرتها في ظل وضع تلك الصناعات في إستراتيجية وزارة التجارة والصناعة لتعزيز التنمية الصناعية والتجارة الخارجية 2016/2020 ضمن محاور الرئيسية لإستراتيجية تنمية الصناعات اللازمة لتعظيم القيمة المضافة ومحور الصناعات المطلوبة لتعميق الصناعة وترشيد الواردات.

7. محاور تنمية الصناعات الجلدية

كما أتضح من العرض السابق الأهمية الاقتصادية للصناعات الجلدية ومنتجاتها، كما تعد أحد القطاعات الواعدة في زيادة حجم الصادرات بشرط تحسين القدرة التنافسية للصناعات القائمة على الجلود حيث يشير قياس التنافسية لتلك الصناعات إلى ضعف القدرة التنافسية للمنتجات النهائية الصنع القائمة على الجلود كمكون أساسي رغم ما تتمتع به مصر من ميزة تنافسية في الجلود الخام.

وعلي الدولة للنهوض بتلك الصناعات العمل في جميع المستويات المادية والبشرية حتي تتمكن من النهوض بتلك الصناعة ولقد تم وضع بعض الأستراتيجية لمواجهة الموقف الصعب التي تمر بها الصناعات الجلدية لرفع قدرتها التنافسية من قبل بعض الجهات المختصة مثل مركز تحديث الصناعة و غرفة

الصناعات الجلدية باتحاد الصناعات المصرية وقطاع بحوث التسويق والدراسات السلعية والمعلومات بوزارة الصناعة والتجارة الخارجية وسوف يعتمد عليها في تحديد المحاور التي يمكن من خلالها زيادة القدرة التنافسية للصناعات الجلدية في العرض التالي [اتحاد الصناعات المصرية : 2013 ; pp 1-20] :

المحور الأول: العنصر المادي

يركز هذا المحور علي الجانب المؤسسى ويمكن الوصول إلى ذلك عن طريق الأهتمام بالآلات والدعم المؤسسى وذلك من خلال العناصر التالية:

(1) توطين الصناعة

العمل على تكوين مناطق صناعية متكاملة حيث تشير التجارب الناجحة للدول المصدرة إلى أنها أقامت مدن تصنيعية متخصصة لذا يجب أن يكون في مصر مدينة مخصصة لصناعة المنتجات الجلدية بها جميع الخدمات الداعمة لتخفيف الشركات للانتقال إليها.

(2) تحديث الآلات

إن الصناعة في حاجة ملحة للتحديث والتطوير المستمر من أجل صالح الصناعة كاكل على المدى الطويل، كما يجب العمل على استخدام الآلات ذات الإنتاجية العالية لخفض تكاليف تصنيع المنتج، وتطوير الآلات الموجودة داخل المصانع المنتجة.

(3) دعم التصدير

علي الدول تقديم الدعم للمنتجين المصريين المصدرين للمنتجات تامة الصنع لفترة محددة كحافز لهم.

(4) توحيد المؤسسات

تم الدعم المؤسسى بالعمل على توحيد وتكاتف وتكامل المؤسسات المهمة بتطوير الصناعات الجلدية في مصر وتأخذ من غرفة الصناعات الجلدية محور الارتكاز للإستراتيجية الكلية للصناعة حتى يمكن التنسيق بين الهيئات المختلفة والنهوض بتلك الصناعة.

المحور الثاني: العنصر الفني

للعنصر البشري أهمية كبيرة في الصناعات الجلدية ، وتنمية الكفاءات البشرية وتحسين الجودة : من خلال تطوير مراكز للتدريب لتمكينها من تقديم منتجات بمعايير دولية للسوق العالمية وذلك من خلال النقاط التالية:

(1) التدريب

من أهم الجوانب التي يجب التركيز عليها لإمداد قطاع صناعات الجلود المصرية بالموارد البشرية المدربة التي تستطيع إدارة العملية التجارية والإنتاجية وفق المعايير الدولية وذلك من خلال تنمية ورفع

مستوى المهارات الأساسية والعمل على التدريب المستمر وتوفير كادر من العاملين لديه المقدرة على الإدارة والإشراف والأهتمام برقابة الجودة فى مراحل الإنتاج المختلفة.

(2) تطبيق المواصفات العالمية فى مراحل التصنيع

حيث أنه المعيار الرئيسى للنجاح فى التصدير هو تقديم منتج فريد ومتميز وتوفير المعلومات المتعلقة بالموضة حتى يمكن عرض منتجات بجودة عالية فى المعارض الدولية.

(3) مهارات التصدير

كل مصنعى المنتجات الجلدية فى مصر لديه توجه بالإنتاج للتصدير باستثناء القليل منهم ولكن لا توجد مهارات تسويقية تصديرية لدى الكثير من المنتجين، لاشك وجود مثل هذه المهارات ضرورى للصناعة للعمل بكفاءة وتحقيق النجاح فى السوق العالمية.

(4) إنشاء معارض للمنتجات الجلدية

العمل على المشاركات فى المعارض الدولية الخارجية وخاصة فى الدول التى تتمتع الصادرات المصرية فيها بميزة نسبية وتطوير معرض القاهرة الدولى للجلود وتذليل المعوقات أمام المنتجين المصريين للمشاركة فى تلك المعارض وعدم الأقتصار على عدد محدد من المشاركين وتوسيع مجال المشاركة للمنتجين المصريين فى المعرض الدولية والمحلية.

8. النتائج والتوصيات

النتائج

- توجد أهمية اقتصادية للصناعات الجلدية تتمثلة فى فرص العمل الحقيقية وحجم الصادرات.
- تواجه الصناعات الجلدية فى مصر الكثير من المشكلات والمعوقات التى تحرمها من الأستفادة من بعض المميزات التى تمتلكها مصر فى الجلود.
- ارتفاع حجم الصادرات من الجلود الخام وارتفاع حجم الواردات المنتجات المصنعة من الجلود.
- أنخفاض الكفاءة التسويقية لدى العديد من العاملين فى تلك الصناعة .
- أدى ضعف الرقابة على المنتج إلى ضعف جودة المنتج وتراجع حصة مصر فى صادرات الأحذية والمصنوعات الجلدية.
- ضعف المهارات الفنية لدى العاملين فى تلك الصناعة مما أدى إلى إنخفاض قيمة المنتج النهائى.
- السعي لتحقيق مكاسب كبيرة وسريعة من خلال تهريب وتصدير الجلود الخام.
- ضعف جودة مستلزمات الإنتاج المحلية مما أدى إلى ضعف جودة المنتجوزيادة حجم الواردات.

التوصيات

- يجب علي الدولة المساعدة في تحمل أعباء الترويج سواء في الاشتراك بالمعارض الخارجية أو الداخلية ورفع الكفاءة التسويقية للمنتجات تامة الصنع، بهدف زيادة القدرة التنافسية للإنتاج المصري.
- العمل على تنمية الصناعات المرتبطة بقطاع الجلود والأحذية وتشجيع رجال الأعمال زيادة الأستثمار بها.
- العمل علي سرعة إصدار التراخيص والتصاريح، وإعداد دراسات جدوى للمشاريع ولتشجيع المستثمرين المصري وتنمية جميع القطاعات الأخرى المتكاملة مع تلك الصناعات
- العمل على تطوير المؤسسات وتحديث الصناعة القائمة على الجلود ومنتجاته وتطبيق المواصفات والقياسات العالمية.
- العمل علي توحيد الجهات القائمة علي الاشراف والرقابة علي تلك الصناعات في جهة واحدة أو هيئة بدلاً من تعددها.
- توفير مراكز لتدريب العمالة في كافة القطاعات لتخريج عامل مدربين من خلال مراكز تدريب حتي تتكيف مع التطور التكنولوجي.
- يجب زيادة الاستثمارات الموجهة من قبل الدولة في هذا القطاع لزيادة إنتاجية ورفع الكفاءة الإنتاجية وزيادة التوظف .
- يجب الربط بين مراحل الإنتاج المختلفة التي تمر بها تلك الصناعة لإحداث تكامل بين المنشآت الكبيرة والمتوسطة والصغيرة العاملة في هذا القطاع لتوسيع نطاق وتنمية وزيادة قدرته التنافسية .
- وضع القوانين والضوابط لعملية الإستيراد والتصدير حتى يمكن حماية الصناعات الجلدية.
- يجب العمل علي التركيز علي عدد محدد من المشكلات والعمل علي حلها، حيث من أهم مشكلة التي تواجه القطاع تتعلق بنقص العمالة المدربة ، وتطوير و تحديث الصناعات الجلدية بإدخال التكنولوجيا الحديثة.

المراجع

أبو الفضل، فتحي (2004)، القدرة التنافسية لصادرات الصناعات التحويلية المصرية وأثر تحرير التجارة وتحرير سعر الصرف علىها، مجلة الدراسات والبحوث التجارية، كلية التجارة ببنها، جامعة الزقازيق فرع بنها.

أحمد، عصام (2001)، دراسة فنية لصناعة الجلود والمنتجات الجلدية ، قضايا التخطيط والتنمية، معهد التخطيط القومي، القاهرة.

السيد، أمانى (2008)، دور الصناعات الصغيرة فى توفير النقد الأجنبى فى مصر مع التطبيق على صناعة الجلود - دراسة مقارنة ، رسالة ماجستير، كلية التجارة ، جامعة عين شمس، القاهرة .

الشرقاوى، ممدوح (2003)، دراسة ميدانية للمشاكل والمعوقات التى تواجه صناعة الأحذية الجلدية فى مصر " التطبيق على محافظة القاهرة ومدينة العاشر من رمضان" ، قضايا التخطيط والتنمية ، رقم 172، معهد التخطيط القومى، القاهرة.

شمت، نيفين (2014)، التنافسية الدولية وتأثيرها على التجارة العربية والعالمية، دار التعليم الجامعى، الأسكندرية.

عامر، رانيا (2007)، "القدرة التنافسية الدولية لصناعة الغزل والنسيج فى مصر فى ضوء بروتوكول الكويز، رسالة ماجستير، كلية التجارة ، جامعة عين شمس، القاهرة.

العقاد، مدحت - عبدالفتاح، خيرية (2005)، العلاقات الاقتصادية الدولية.

محمد، شيماء (2007)، اقتصاديات المصنوعات الجلدية "الأحذية" فى مصر دراسة تطبيقية مقارنة مع إيطاليا، رسالة ماجستير، كلية التجارة، جامعة عين شمس، القاهرة.

محمود، نيفين (2004)، "القدرة التنافسية للصادرات الصناعية المصرية فى ظل آليات الاقتصاد العالمى الجديد مع التطبيق على بعض الصناعات التحويلية" ، رسالة دكتوراه، كلية التجارة، جامعة عين شمس، القاهرة.

الموصلى، درية (2000)، "اقتصاديات صناعة دباغة الجلود فى مصر"، رسالة ماجستير، كلية التجارة، جامعة عين شمس.

اليثى، محمد - لويز سينين، لطفى (1979)، أصول الاقتصاد الرياضى، دار الجامعات المصرية، الاسكندرية.

التقارير والنشرات

اتحاد الصناعات المصرية (2013) - غرفة صناعة الجلود، استراتيجية غرفة صناعة الجلود " الدورة الانتخابية 2013/2016"، القاهرة.

الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء (2012)، الكتاب الإحصائى السنوى، الباب الثامن عشر، باب التجارة الخارجية، القاهرة.

الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء (2017)، الكتاب الإحصائى السنوى، الباب الثامن عشر، باب التجارة الخارجية، القاهرة .

الكتاب الإحصائي (2014) ،

السئوى، الباب الثامن عشر، باب التجارة الخارجية، القاهرة.

أبو العز، نهلة (2003)، صراع الكبار يهدد صناعة الجلود، مجلة الأهرام الاقصادى، العدد 1799 ، 30 / 6 / 2003 ، القاهرة .

الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء ، إحصاءات الإنتاج الصناعى السنوى للقطاعات

العام والخاص، لسنوات مختلفة ، بيانات غير منشورة WWW.capmas.gov.eg

، إحصاءات تعداد

المنشآت ، بيانات غير منشورة WWW.capmas.gov.eg

وزارة الصناعة والتجارة (2018)، قطاع نظم وتكنولوجيا المعلومات ، إتجاهات الصناعات التحويلية في مصر (خلال الفترة 2011-2017) ، العدد الأول، القاهرة .

إستراتيجية وزارة

التجارة والصناعة لتعزيز التنمية الصناعية والتجارة الخارجية 2020/2016.

www.tpegypt.gov.eg

، قطاع نقطة التجارة الدولية المصرية، دراسة

عن تنمية الصادرات المصرية من الجلود والصناعات الجلدية www.tpegypt.gov.eg

(الهيئة العامة لتنفيذ المشروعات الصناعية والمعدنية، [www. http://impa.gov.eg](http://impa.gov.eg)

Edward j.Kane, **Economics Statistics & Econometrics**, A Harper international Edition, New York , 1969.

Egypt – Industrial Modernisation Centre, **Strategic study on the Egyptian Shoes, Leather Goods and Garment Sector**, Strategy and Action Plan, Cairo, January 2006.

International Trade Centre (ITC): www.intracen.org.

World economic forum, **the global competitiveness report**, 2017-2018.