

**Year 2005 is the year for new opportunities**

**Disagreement among Egyptian Manufacturers over European  
Partnership and QIZ (Qualified Industrial Zones)**

**Engineering Industries forewarn against fraudulent Certificates of  
Origin**

*Beginning next year, QIZ, the Arab Facilitation and GAT treaties will be implemented. This means that doors will finally open to our exports abroad as well as to imports into the local market.*

*What will happen to our Egyptian products and industries? Will they benefit and recover with this fresh atmosphere and sunshine? Or, will they collapse in the face of the strong currents coming from abroad? Al Alam Al Youm Newspaper opens the file of Egyptian industries during the year 2005.*

According to the requirements of the World Trade Organization, due to the terms and conditions of the Partnership Agreement with the European Union and the fact that Egypt will become real partner of advanced countries, manufacturers of engineering products are demanding the implementation of strict rules prohibiting the falsification of Certificates of Origin for products imported from Arab countries. Manufactures are also asked to grant Egyptian manufacturers incentives similar to those awarded to manufacturers of advanced countries.

Manufacturers focused on the necessity of putting an end to the unrestrained export of raw materials needed for the industry, which at the same time are needed for national industry. In order to support the local industry, they requested a mechanism to be put in place condemning those who commit these acts, for such practices directly help boost foreign industry against national industry.

### **Export Horizons**

Engineer, **Dr. Nader Riad** is the Counselor of Industry and Energy Committee at the People's Assembly and MBD of the Engineering Industry Chamber. He affirmed the ability of the Egyptian Industry to adapt and comply with the conditions of the European Partnership Agreement depends upon the efficiency of the Egyptian industry to self-development to reach the point of competition. He explains that the European Partnership is the most advanced alternative to the aid system. This is because the latter system limits the relation between the giving and receiving parties, to be based upon giving without tangible return. On the other hand, partnership is based upon the party's participation in helping the other to develop their economic abilities, including industrial abilities as a part of an integrated development experience.

**Dr Nader Riad** emphasized that through a part of such programs, he managed to open industrial and non-industrial export horizons which is considered an added value. As for the principle of raw material export which doesn't add value to the economy of the country, it is not longer required by developing countries. It is being replaced by exporting complete industrial products which meet the quality requirements and has the ability to compete.

The minimum acceptable category of exports is called partially manufactured goods, such as exporting thread instead of raw cotton and preferably woven fiber and above all, ready made garments. In addition, the battleground witnessed exports of aluminum sheets that add some modest value but is continuously increasing. Yet, the trend is to export fabrics.

The Counselor of The Industry Committee explained that starting in January 2005; prospects manifested by the industry will affect engineering industries. This is because it differs from other industries in its export targets, as it needs special marketing procedures at the importing markets. It also needs mechanisms for after sales services including spare parts and skilled persons to perform the service. All of this results in investments amounting to millions of Egyptian Pounds.

He added that the export of Egyptian goods is a priority of the economic policy especially in view of the intertwined international relationships and their melting in one pot which is conflicting and contradictory.

**Dr. Riad** proposes a prescription for helping the engineering industries and especially for Egyptian industries to hold up to the economic opening as a result of the international agreements signed by Egypt. It mainly emphasizes the necessity of marketing Egyptian exports to key importers in coordination with the commercial representation offices abroad. He also said that it is important to build a database for the needs of world markets as well as their requirements, restrictions, legislations and detailed specifications of each market. All this will be a guiding light towards determining the strategies of expansion and specifying the required products, which would also help both exports and investors besides allowing presence in the world market to follow international developments.

**Dr. Nader** adds that besides the increase in the competitiveness on the world market and within the framework of partnership, the success of export is controlled by the quality of the exported products and goods. He said that the best publicity for any commodity is when it complies with international standards, such as the German DIN or the English BS or the American ASTM. Therefore, Egyptian products attaining world standards allows for a great chance of export for Egyptian products. The key for opening promising markets for export is abiding by the Egyptian Specifications Standards (ESS), which must become a symbol of trust and excellence to international commercial consciousness. This is in conjunction with taking effective anti flooding procedures, developing technical and legal expertise, capable of dealing with legal proceedings and flooding lawsuits.

**Dr Riad** stated that engineering industries in Egypt, when confronted with GATT, must take the matter seriously and must rely on a variety of principles. The most important is quality and eliminating wasted energy in production lines, developing marketing skills to open new markets, and taking into consideration customer satisfaction which is measured by two criteria. The first is by handling the complaints and suggestions files at the upper management level; the second is tracking the rate of growth of sales within the targeted markets.

### **Indirect Methods**

**Dr. Nader** Mustapha Ali, Vice CEO of the Engineering Industries Chamber, affirms that the year of "Opening Doors" will impose upon manufacturers new work conditions since there is the Arab Facilitating Agreement. What we really

fear is flooding the Egyptian market with products from the Far East using false certificates of origin. What is currently happening is that neighboring Arab countries are importing European products that are given false Certificates of Origin showing that the product as being made in a designated Arab country. Later the product is exported to Egypt and is sold at a low price, a fact which ruins the local market.

### **The Vulnerable Category**

**Dr. Nader** Mustapha believes that in order to find a solution to the flooding problem and for protecting engineering products, a committee must be formed of the both parties. It must include members from the Ministry of Foreign Trade and Industry and representatives of the harmed individuals from business organizations cooperating with the Egyptian representation offices abroad. He requests a fast and radical solution to the problem.

He added that, participating in the European Union is useful as it leads to the rise in the price of the products imported from the European Union thus creating a competitive advantage for Egyptian products.

In regards to QIZ, he stressed the fact that if we wanted to penetrate the American market, then we must obtain the “UL” certificate in engineering industries. This certificate is expensive and there are no accredited laboratories for conducting the examinations and granting the certificate. This indicates that the QIZ will not be much of an advantage to engineering products as we would like.

Dr. Mustapha points to the fact that the challenges of the World Trade Organization are hazardous to the engineering products and that some manufacturers who armed themselves for the expected battle where only the strong will survive. Some were not ready for reasons such as problems and burdens that confront a large sector of manufacturers,. In general, the fact is that we must develop and mend the industry according to the requirements of the world market.

He says that if the goal of rushing into world agreements is to stay abreast of changes taking place outside, it is essential to change the mindset and attitudes in order to go parallel with the desire to achieve the goals. Production must be directed to the needs of the world market and not only to cover the needs of the local market. The government must adopt practices for promoting the investment environment and must allow new services for helping manufacturers in the field of engineering industries. This is essential for juniors and others, besides providing financially incapable manufacturers with all that is new to remain constantly updated.

He said that there is an important point to be explained and presented to the decision makers for helping the engineering industries accept the coming challenge through rating the Egyptian economy with the world market according to the GATT. All industries in the developed countries and in some developing ones are to be exempted from all the overhead service charges and fees. If we look for partnership or liberalize the mutual trade between us and the outside world, then it is a must to free the industry from the burdens to balance all measures for competition without holding any extreme side for the sake of balancing the rights of Egyptian products in the face of imported ones.

## **Harsh Attack**

Mohamed Al Mohandes, Vice Chairman of the Engineering Industries Chamber, assumes that with freeing trade, starting in 2005, the Egyptian industry will be met with severe attacks as it is still in the juvenile phase and not yet mature and needs to be sponsored by all responsible persons. He added that the engineering industries are restrained by restrictions, which must be released in order to be able to rapidly withstand the GATT.

He said that fundamental procedures must be adopted such as putting an end to exporting raw materials. A booming economy of any country depends on the availability of the raw material needed for creating competitive industries. Unfortunately, here in Egypt, a group of gamblers kept exporting raw materials for self gain regardless of public benefit. He goes further to explain that such behavior supports only foreign industries, so the government and designated control corporations have to face such uncontrolled behavior for the purpose of protecting and supporting local industry to allow it to overcome the expected challenge.

He explained that the largest challenge for the engineering industry in facing the GATT is cost, in the sense that world corporations are able to reduce prices to the minimum because of the abundance in production. In our case, it is impossible to do so for our production is loaded with legal faults, customs charges, taxes, export of raw material, which exceed the normal prices and consequently raising the overall cost of the product to about 50% or 60%. To attain a balanced equation to control cost of production in the face of multinational products that are expected to invade our markets, it is necessary to take serious steps during the next 8 months to become economically

stronger and to protect the engineering products in the face of world competition.

He added that there is a fundamental obligation for the business organizations and industrial chambers to protect engineering industries and help eliminate problems. This requires having an integrated strategy through agreements by Egyptian companies and factories in order to protect the national raw material from disbursing it outside. This practice will boost the process of manufacturing and exporting, and will strengthen the Egyptian Economy. In return Egypt's economy will receive added value. It should also be noted that floating the exchange rate in Egypt caused a decrease in the prices of exported raw material, which is considered a big support to foreign products in opposition to Egyptian products.

### **Fatal Blow**

Mohamed Al Menoufy, Head of Sixth of October Investors' Corporation and Member of Engineering Industries Chamber, stated that engineering products will be affected when the free trade policies are enacted, starting in 2005. He said there is fear that the implementation of the Arab Facilitation Agreement will be accompanied by dangerous practices. This is due to the fact that countries of the Far East can export their full or semi manufactured products to some Arab countries and are given certificate of Arab origin. The products are then exported to other Arab countries including Egypt, and this leads to competition and defeat of Egyptian products.

As for the partnership agreement with the European Union, Al Menoufy said that our competitive state in front of the European products is not solid

because it is more advance in technology. Al Menoufy adds that the engineering industry sector will not benefit from QIZ because the American market easily and smoothly imports its needs from the countries of Far East and at the same time their products are easily accepted by the American consumer.

He stated that all the requirements of the Egyptian manufacturers, is to create effective control and strict watch of the outside market through commercial representatives to avoid defeating the Egyptian market. He said that representative officers abroad must make a study of the manufacturing situation in other countries, as well as their ability to export products to Egypt. Thus, any fraud or falsification in certificate of origin could easily be revealed and protect the Egyptian market from flooding.

Mohamed Gennady, Head of the Commodity for Engineering Industries Counsel, says that we don't have any problem concerning the Arab Free Trade Agreement because our products can easily be marketed in the Arab market.

He believes that the Egyptian industry is developed, so competition with the Arab market is for the good of the Egyptian market. The only fear is that the use of false certificates of origin will give a chance to foreign products to creep into creep to the Egyptian market.

He explained that the partnership agreement with the European Union will have a negative effect on the engineering industries. This is due to the fact that products of the European Union will enter the Egyptian market, free of taxes. That is why the engineering industry needs the designated industrial support. He emphasized that by doing this we will be able to compete and our exports will go up to billions of dollars in 5 years.

**Verband der Technischen Industrien warnt vor  
falschen Herkunftszeugnissen**

Gleich zu Beginn des neuen Jahres treten die COMESA- „Common Market für Eastern and Southern Africa“ und QIZ-Abkommen „Qualified Industrial Zones“ in Kraft. Das bedeutet, dass die bisher vor unseren Produkten im Ausland geschlossenen Türen sich öffnen werden. Auch die ausländischen Produkte werden Zugang zu unseren Märkten haben.

Welche Auswirkungen hätte dies auf unsere Wirtschaft? Würde es unsere Industrie wieder beleben und unserer Wirtschaft zugutekommen? Oder würden uns die „Luftzüge“ der offenen Türen so stark sein, dass sie uns den Boden unter den Füßen wegblasen...

„Al-Alam Al-Jaum“ legt die (Akte der ägyptischen Industrie 2005) offen.

**Nader Riad:**  
**„Die Europäische Partnerschaft ist der  
bessere Ersatz für Finanzspritzen“**

**Muhammad El-Monufi:**  
**„Süd-Ost-Asien versperrt uns den Zugang  
zum US-Markt“**

**Nader Mustafa Ali:**  
**„Das QIZ-Abkommen läuft nicht zugunsten  
der ägyptischen Industrie“**

**Muhammad Al-Mohandes:**  
**„Dem Rohstoffexport muss ein Riegel  
vorgeschoben werden“**

von Muhammad Hammad

Hersteller der Industrieprodukte in Ägypten fordern schärfere Kontrollen von Herkunftszeugnissen der über arabische Länder eingeführten Produkte. Viele Produkte würden mit verfälschten Herkunftsscheinen umetikettiert. Die ägyptischen Hersteller fordern für sich auch die gleichen Vorteile wie die internationalen Hersteller. Zumal Ägypten bereits ein Partnerschaftsabkommen mit der EU abgeschlossen hat, das im Januar 2005 in Kraft getreten ist.

Die Hersteller fordern zudem eine bindende Regelung, die eine Ausfuhr von im Lande industriell benötigten Rohstoffen verbieten soll. Solches Vergehen, so die Hersteller, unterstütze direkt die ausländische Industrie auf Kosten der ägyptischen.

### **Exporthorizonte**

Dr. Nader Riad, Berater des parlamentarischen Komitees für Industrie und Energie und Vorstandsmitglied der ägyptischen Kammer für technische Industrien, sagt: „Die Fähigkeit der ägyptischen Industrie, sich dem europäischen Partnerschaftsabkommen anzupassen, hängt von Tüchtigkeit ab, ihre Leistung und Konkurrenzfähigkeit optimal zu steigern.“

Riad erklärt weiter, durch dieses Abkommen werde nicht nur der Export und der Import deutlich erleichtert, sondern auch die Durchführung von Projekten erheblich verbessert. Ein Abkommen zwischen den arabischen Ländern ist besonders interessant: Es ermögliche den zollfreien Austausch arabischer Güter in den arabischen Ländern. Deutsche Unternehmen, die z. B. in Ägypten produzieren, können von diesem Abkommen ebenfalls profitieren.

Nach Riads Meinung ist eine europäische Partnerschaft ein besserer Ersatz für die Finanzhilfen, die das Verhältnis zwischen Geber und Nehmer einschränken und eine kostenlose Hilfe vortäuschen.

Das Prinzip der Partnerschaft beruhe dagegen auf die Beteiligung des Partners ins Geschäft und dessen Hilfe, sich industriell und wirtschaftlich zu entwickeln.

Durch solche Programme, versichert Riad, haben sich neue Exporthorizonte für Industriegüter mit hohem Zusatzwert geöffnet. Der Export von einfachen Rohstoffen ohne Zusatzwert sei für die Entwicklungsländer nicht mehr rentabel. Man setze überwiegend auf fertige bzw. teilverarbeitete Produkte wie z.B. den Export von Baumwolltextilien statt Rohbaumwolle.

Der Trend zum Export von verarbeitetem Gußaluminium nehme langsam zu.

„Der Aufschwung, den die Industrie seit Januar 2005 erlebt“ berichtet der Industrieberater weiter, „wird große Auswirkungen auf die technischen Industrien haben, da sie vergleichsweise einen Vermarktungsmechanismus in den Abnehmerländern brauchen. Dazu kommen noch Nachverkaufservice und professionelle Dienstleistung. Wenn diese Faktoren optimiert werden, können sie zu Millioneninvestments führen.“

„Es steht außer Zweifel“, fügt Riad hinzu, „ dass der Export eine immer wichtigere Rolle in der Wirtschaftspolitik der ägyptischen Industrie einnimmt. Das erscheint uns noch realistischer angesichts der Zunahme und Zusammenschmelzens internationaler Beziehungen. Der wirtschaftliche Strukturwandel birgt in sich Chancen und Risiken und wirft uns in einen Schmelztiegel der Gegensätze und Überlebenskämpfe.“

Ferner bietet Dr. Riad ein Rezept gegen die Macht der Politik der offenen Märkte, die möglicherweise der technischen Industrien in Ägypten Sand ins Getriebe bringen könnte:

- Werbung für ägyptische Exportgüter im Ausland
- Eine Datenbank über den internationalen Marktbedarf, wirtschaftliche Bestimmungen und landbezogene Richtlinien zusammenstellen
- Ständige Präsenz auf dem Weltmarkt

„Denn mitten im Dickicht des gnadenlosen Wettbewerbs der aufstrebenden Märkte können sich immer noch die Spitzenleistung und die hohe Qualität durchsetzen. Die

beste Werbung für ein Produkt ist seine Übereinstimmung mit den internationalen Richtlinien wie z.B. DIN(Deutsches Institut für Normung e.V.) oder der britische Standard (BS) sowie (ASTM – American Society for Testing and Materials).

Wenn die ägyptischen Qualitätsnormen sich an die internationalen Richtlinien messen können und wenn die ESS zum internationalen Qualitätssymbol wird, wird das der Durchbruch für die ägyptischen Exportgüter und ihnen den Zugang zu den Exportmärkten zusichern.

Es wäre doch der Zauberschlüssel zu den langersehnten internationalen Märkten.“

„Um die technischen Industrien hoch zu fahren“, erklärt Riad Weiter, „ müssen wir im Angesicht der GAT-Abkommen, die staatsmonopolistische Bereiche der einzelnen europäischen Staaten für die Globalisierung öffnen werden, die Ärmel hochkrempeln und uns ernsthaft an die Arbeit machen.

Wir müssen an der Qualität weiter arbeiten, die Produktionsstrassen wirtschaftlich ausbauen und unsere Vermarktungsstrategien verfeinern.

Der Kunde muß bei uns an erster Stelle stehen. Seine Zufriedenheit ist unsere Eintrittskarte ins internationale Parkett. Das lässt sich zweierlei messen: Reklamationsstelle und Umsatz.“ Soweit Dr. Riad.

### **Krumme Wege**

Doch Ing. Nader Mustafa Ali, stellvertretender Vorstandspräsident der ägyptischen Kammer für technische Industrien, versichert dass das Jahr der offenen Türen den Industrieherstellern hierzulande einen neuen Wind beschere werden. Das COMESA-Abkommen „Common Market for Eastern and Southern Africa“ trete in Kraft und damit die Befürchtungen, die ägyptischen Märkte würden mit Gütern aus Süd-Ost-Asien überflutet, die verfälschte Herkunftspapiere tragen. Das sei in den arabischen Ländern gang und gäbe.

Man importiere Ware aus Europa, deklariere sie als arabischer Herkunft und exportiere sie mit falschen Papieren nach Ägypten weiter. Der dadurch entstehende Schaden sei enorm, denn die Ware werde spottbillig abgesetzt.

## **Die Geschädigten**

Ali schlägt die Bildung eines Untersuchungsausschusses vor, die aus Vertretern des Ministeriums für Außenhandel und Industrie, Gewerkschaften, ägyptischen Handelsvertreter im Ausland sowie den Geschädigten selbst bestehen soll. Die Ausschüsse sollten eine schnelle und tiefgreifende Lösung finden, um die Industrie vor solchen Machenschaften zu schützen.

Ali fügt hinzu, die Partnerschaft mit der EU komme der ägyptischen Industrie zugute, da der Euro-Kurs zugelegt habe, was die EU-Produkte teurer und die Konkurrenz mit den ägyptischen Produkten schärfer machen würde. Weitere Zeichen setze die Regierung mit dem sog. QIZ-Abkommen Ägypten/USA/Israel vom 14.12.04. In den "Qualified Industrial Zones (QIZ)" sollen ägyptische und israelische Firmen gemeinsam Waren herstellen.

Ing. Ali spricht über das QIZ-Abkommen etwas zurückhaltend: „Wirtschaftsabkommen mit der EU erleichtern schon jetzt europäischen Firmen die Handelsbeziehungen zum arabischen Raum.

Wenn wir den amerikanischen Markt durchdringen wollen, müssen wir uns mit anderen Qualitätszeugnissen ausrüsten. Das würde uns sehr viel kosten.

Es würde uns aber Möglichkeiten eröffnen, durch gezielte Strategien effektiver zu arbeiten und erfolgreicher zu agieren.

Mit dem QIZ-Abkommen können die Waren dann zollfrei in die USA exportiert werden. Wie alle bi- oder multilateralen Handelsabkommen hat das QIZ-Abkommen jedoch eine diskriminierende Wirkung auf Nicht-Beteiligte. Die Zielsetzung der ägyptischen Reformer ist denn auch ein generelles Freihandelsabkommen (FTA) mit den USA.“

Ing. Mustafa Ali äußert sich weniger optimistisch angesichts der „gefährlichen Herausforderungen“ der Welthandelsorganisation (WTO).

„Manch ein Hersteller hat sich für den unerbittlichen Kampf warm angezogen, den nur die Starken überstehen können. Andere, und das sind recht viele, sind nicht in der Lage, sich darauf einzulassen.

Das hängt mit Schwierigkeiten jeglicher Art zusammen.“

Ali sieht weiter, „Wenn wir durch diese internationalen Abkommen eine Anpassung an den Weltmarkt erreichen wollen, dann sollten wir auch konsequenterweise unsere bisherigen Einstellungen ändern. Wir sollten eine andere Marktstrategie verfolgen, die uns fürs internationale Parkett salonfähig machen soll. Das verlangt der Regierung neue Mechanismen ab, durch die Klein- und mittelständige Unternehmer unterstützt werden.“

„Darüber hinaus möchte ich den Politikmachern und den Zuständigen etwas Wichtiges vor Augen führen: Alle Industrien in den zivilisierten Ländern und in manchen Schwellenländern werden von sämtlichen Gebühren entlastet.

Und wenn wir eine Partnerschaft mit diesen Ländern eingehen wollen, dann müssen wir unter den gleichen Voraussetzungen mitspielen dürfen. Dann könnten wir den Konkurrenzkampf mit fairen Mitteln bestreiten.“

### **Ein Sprung ins kalte Wasser**

Muhammad Al-Mohandes, stellvertretender Vorstandspräsident der ägyptischen Kammer für technische Industrien, sieht in der bevorstehenden Erweiterung des Handelsverkehrs im Januar 2005 einen Sprung ins kalte Wasser für die ägyptische Industrie.

„Es ist eine junge Industrie und steckt noch in den Kinderschuhen. Sie hat Anspruch auf staatliche Betreuung und Fürsorge der zuständigen Stellen.“, erklärt Al-Mohandes. Er fragt sich, wie die kleine Industrie beim Inkrafttreten des Partnerschaftsabkommens den hohen Wellen der EU-Produkte standhalten könne. Sie laufe Gefahr, im Strudel unterzugehen.

„Der technischen Industrie in Ägypten“, fügt Al-Mohandes zu, „sind Hände und Beine gefesselt. Man muss sie zuerst aus den Fesseln befreien, damit sie zunächst das GAT-Gespenst überwältigen kann. Dann muss ein Exportstopp der Rohstoffe langfristig erwirkt werden. Rohstoffe sind doch das Standbein jeder starken Wirtschaft. Ohne die nötigen Rohstoffe wäre eine stabile Industrie nicht möglich.“

In Ägypten haben wir eine bedauerliche Situation. Skrupellose Exporteure verkaufen für das Land dringend notwendige Rohstoffe ins Ausland, um ans schnelle Geld zu kommen. Die nationale Industrie interessiert sie wenig.“

„Solchen Überschreitungen muss ein Riegel vorgeschoben werden. Sie schaden der ägyptischen Industrie zugunsten europäischer und amerikanischer Konkurrenz. Es liegt an der Aufsichtsbehörde, dieses Phänomen schnell zu bekämpfen. Ansonsten müssten wir irgendwann die Produktion einstellen.“

Weiter schildert Al-Mohandes die Schwierigkeiten, die der technischen Industrie begegnen.

„Die größte Herausforderung der GAT-Abkommen sind die hohen Kosten.

Das ist ein sehr wichtiger Faktor im Konkurrenzkampf.

Während die großen Firmen entsprechend ihrer Massenproduktion ihre Kosten stark drücken können, sind wir nicht in der Lage, bessere Kaufpreise anzubieten. Das liegt unter anderem an vielen Schönheitsfehlern.“

Al-Mohandes fasst für uns die Schönheitsfehler zusammen:

- Ungünstige Ausfuhrbestimmungen
- Zu hohe Zollgebühren
- Rohstoffmangel
- Mangel an Devisen

„Der Export von Rohstoffen führt zur Erhöhung des Endpreises um 50-60 %.

Um diese Schwierigkeiten zu überwinden müssen wir an einer neuen Regelung arbeiten und uns auf den harten Kampf mit den multinationalen Unternehmen vorbereiten.“

Al-Mohandes weist auf die Rolle der Gewerkschaften und Industriekammern zum Schutz der Industrie hin. Ein Regelwerk müsse geschaffen werden. Eine Liste aller Bau- und Rohstoffe, die nicht exportiert werden dürfen.

Man müsse alle Fabriken und Unternehmer durch einen Ehrenkodex an strenge Regeln binden, die den Export von den registrierten Rohmaterialien verbieten.

Die Einhaltung der Regeln wird von einer Aufsichtsbehörde überwacht.

„Es ist ein Überlebenskrieg, in dem der Schwache das Handtuch werfen muss“ erklärt Al-Mohandes, „Wir dürfen uns von Opportunisten und Skrupellosen nicht unterkriegen lassen“

### **Ein Schuss ins Herz**

Muhammad El-Monufi, Präsident der Gesellschaft „Investoren des 6. Oktober“, und Vorstandsmitglied der ägyptischen Kammer für technische Industrien, sagt, dass die Erweiterung des Handelsverkehrs im Jan. 2005 unterschiedliche Auswirkungen auf die regionale technische Industrie haben werde.

„ Wir haben Befürchtungen, das COMESA-Abkommen könnte negative Begleiterscheinungen haben. Durch illegale Praktiken gelangen fertige oder teilverarbeitete Exportgüter aus Süd-Ost-Asien in die arabischen Länder, werden dort mit falschen Etiketten ausgezeichnet und nach Ägypten weiter verkauft. Solche Praktiken kommen einem Schuss ins Herz gleich für die ägyptische Industrie. Zumal diese Produkte zollfrei in die arabischen Länder eingeführt werden.

Für Gauner und Skrupellose ein lukratives Geschäft auf Kosten der Nationalindustrie, die unter den bürokratischen Regeln schwer leiden.“

Zum Partnerschaftsabkommen mit der EU äußert sich El-Monufi so:

„Unsere Konkurrenzfähigkeit gegenüber der europäischen Produkte ist gering, denn sie haben eine längere ‚technologische Strecke‘ zurückgelegt.“

„Das QIZ-Abkommen“ findet El-Monufi, „ist keine gute Partie für den ägyptischen Industriesektor. Der amerikanische Markt bezieht seinen Bedarf aus Süd-Ost-Asien unter günstigen Bedingungen. Und die Qualität findet Beifall beim US-Verbraucher.“

Das Anliegen der ägyptischen Hersteller wäre schärfere Schutzmaßnahmen gegen Produktpiraterie und Korruption, damit dem Schaden der ägyptischen Industrie nicht Tür und Tor geöffnet werde. Die Industrie solle sich mit Gegenmaßnahmen rechtlich aber auch technisch wehren dürfen .

Muhammad Genedi, Präsident des Produktausschusses für technische Industrie, sagt dass er keinen Nachteil am Anschluss des ägyptischen Marktes an die arabischen Länder finde. Die seien auf dem Weg dazu, Exportmärkte für ägyptische Güter zu werden.

Er erklärt, dass die technische Industrie in Ägypten in Hochform sei und einen technologischen Entwicklungsprozess durchlaufen habe.

Sie sei bereit für den Konkurrenzkampf.

Die QIZ- und COMESA-Abkommen seien wohl von Vorteil für die ägyptische Wirtschaft. Bedenken habe er aber wegen der weit verbreiteten Produktpiraterie.

Fälschung von Herkunftszeugnissen sei eine routinierte Praxis, um Billigwaren auf den ägyptischen Markt abzusetzen.

Er ist dagegen überzeugt, dass das Partnerschaftsabkommen mit der EU die ägyptischen Produkte stark benachteiligen würden.

Die EU-Produkte hätten dadurch einen zollfreien Zugang zu den ägyptischen Märkten und seien von hoher Qualität noch dazu. Da müssen die ägyptischen Güter, blieben sie ohne die Industriesubvention, den kürzeren ziehen.

Wenn sie aber die erforderlich Subvention bekommen werde, könnten wir in den nächsten fünf Jahren unseren Jahresexportumsatz auf ca. eine Milliarde US-Dollar steigern.

<b>Jahresexportumsatz 2004</b>	<b>Jahresexportumsatz 2005</b>
500 Mio. US-Dollar	mit Subvention (voraussichtlich) 1 Mrd. US-Dollar