تحسين أداء الشركات الصغيرة المصنعة للسجاد اليدوى فى مصر من خلال تعزيز التصدير

Researchers:

David Atkin

Amit Khandelwal

Adam Osman

Sector(s): Finance

Location: Egypt

Sample: 219 rug producers

Target group: Small and medium enterprises

Outcome of interest: Earnings and income Market access

AEA RCT registration number: AEARCTR-0000069

المعطيات : Download from Harvard Dataverse

Research Papers: Exporting and Firm Performance: Evidence from a Randomized Experiment

Partner organization(s): Aid to Artisans, Hamis Carpets

في العقود الأخيرة، استثمرت الحكومات والمنظمات غير الربحية والجهات المانحة مواردها بشكل متزايد في مبادرات لمساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة فى الوصول إلى أسواق التصدير الخارجية . قام الباحثون بعمل دراسة للتعرف على كيفية ، تأثير التصدير على أرباح وإنتاجية الشركات الصغيرة والمتوسطة، و قد تم ذلك بالشراكة مع مؤسسة مساعدة الحرفيين (Aid to Artisans (ATA),) وهي ، منظمة غير ربحية مقرها الولايات المتحدة، وشركة هاميس للسجاد، وهي شركة توزيع مقرها مصر، بغرض تزويد مصنعي السجاد على النطاق الصغير بفرصة التصدير إلى البلدان ذات الدخل المرتفع . و قد أدى إتاحة الفرصة للشركات الصغيرة لتصدير السجاد إلى الأسواق ذات الدخل المرتفع إلى زيادة أرباح تلك الشركات من خلال تحسين المعرفة الفنية للشركة ، بالإضافة الى رفع كفاءتها وجودة منتجاتها .

الموضوع الأساسي

في العقود الأخيرة، استثمرت الحكومات والمنظمات غير الربحية والجهات المانحة مواردها بشكل متزايد في مبادرات لمساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة فى الوصول إلى أسواق التصدير الخارجية . وتهدف هذه المبادرات إلى تحسين سبل عيش أصحاب تلك الشركات الصغيرة والمتوسطة والعاملين فيها وتشجيع التصدير من خلال توفيق أوضاع الشركات المحلية مع متطلبات

Woman pushing fabric through a sewing machine

Photo credit: Haitham Fahmy, J-PAL

معلومات تفصيلية عن التدخل

تعاون الباحثون مع مؤسسة مساعدة الحرفيين (ATA) وهاميس للسجاد لتقييم تأثير التصدير على أرباح الشركات الصغيرة المنتجة للسجاد في فوه، مصر، بالإضافة الى الأثر على الإنتاجية. تمكنت شركة هاميس للسجاد، بدعم تسويقي من مؤسسة مساعدة الحرفيين (ATA)، من تأمين طلبات تصدير مستدامة من المشترين للسجاد في الولايات المتحدة وأوروبا. ثم قدم الباحثون لمجموعة فرعية تم اختيارها بطريقة عشوائية من الشركات المحلية الفرصة لتلبية هذه الطلبات. وتتأهل الشركات للمشاركة إذا كان لديها أقل من خمسة موظفين، واشترت موادها الخاصة، ولم يسبق لها العمل مع شركة هاميس للسجاد. وقام الباحثون بتحديد 74 شركة، من بين 219 شركة من منتجي السجاد الذين انطبقت عليهم الشروط، باستخدام منهجية الاختيار العشوائي و قد تم ضمهم في مجموعة التدخل التي تضم الشركات المصدرة، أما الـ 145 شركة المتبقية فقد تم ضمها لمجموعة المقارنة.

وقامت هاميس للسجاد والمشترين الأجانب بتحديد الأسعار وتوقيت التسليم ومواصفات المنتج. وعليه أنتجت شركات السجاد الصغيرة في مجموعة التدخل السجاد المطلوب، بينما قامت شركة هاميس للسجاد بالتنسيق مع الأسواق الخارجية لاستكمال طلبات التصدير. وعلى الرغم من تحديد الشركات بشكل

للسجاد هاميس لشركة السماح تم قد أنه إلا الأولي، الطلب لتلقي عشوائي
واهتمام الشركة أداء على بناءً المصدرة الشركات مع لاحقة طلبات بتقديم
. المستمر المشترين

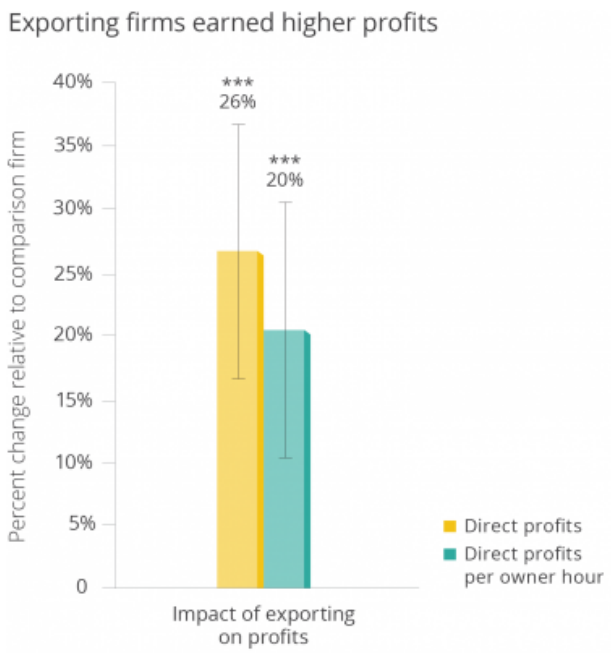
بين سنوات ثلاث مدى على الشركات لجميع دوري مسح بإجراء الباحثون قام
و الوسطاء المشترين بين المعرفة وتدفق الإنتاجية 2011 و 2014 لتقييم عامي
الذي السجاد جودة بقياس الماهرين الحرفيين أحد قام . كما والمنتجين
ذلك في بما فنيا معيارا عشر أحد خلال من متقطع بشكل الشركات تنتجه
دعا التدخل، فترة نهاية . وفي وغيرهم التصميم، ودقة والملمس، الوزن،
"مختبر)أو مستأجرة عمل ورشة موقع إلى الشركات جميع أيضًا الباحثون
النول نفس باستخدام متطابقة سجادة إنتاج منهم (" وطلبوا الجودة
ذو السجاد من المختلف للانتاج المقارنة هذه . أتاحت والمدخلات
الشركات بين والإنتاجية الجودة مقارنة للباحثين المتطابقة المواصفات
. المعدات نفس تستخدم التي المقارنة مجموعة في والشركات المصدرة

السياسات بشأن المستفادة والدروس النتائج

ذات الأسواق إلى السجاد لتصدير مصر في السجاد منتجي لصغار الفرص إتاحة
المعرفة تحسين خلال من الشركات أرباح زيادة إلى أدى المرتفع الدخل
. منتجها وجودة كفاءتها و رفع للشركات الفنية

زيادة إلى أدى السجاد لتصدير الصغيرة للشركات الفرصة : إتاحة الأرباح
مجموعة في بالشركات مقارنة المائة 26 في بنسبة الشهرية الأرباح
المائة، 5 في بنحو التصدير شركات أصحاب عمل ساعات زادت حين . وفي المقارنة
مقابل عليها حصلوا التي الأسعار في المائة 43 في بنسبة زيادة شهدوا فقد
مقارنة كبيرًا الأسواق إلى الوصول تأثير . وكان إنتاجها يتم سجادة كل
إلى الوصول مثل الشركات، استهدفت التي الأخرى التدخلات بتأثير
تأثير لها كان والتي التجارية، الأعمال على التدريب وبرامج الائتمان
. المماثلة الشركات أرباح على محدود

Figure 1 .



Exporting firms earned higher profits

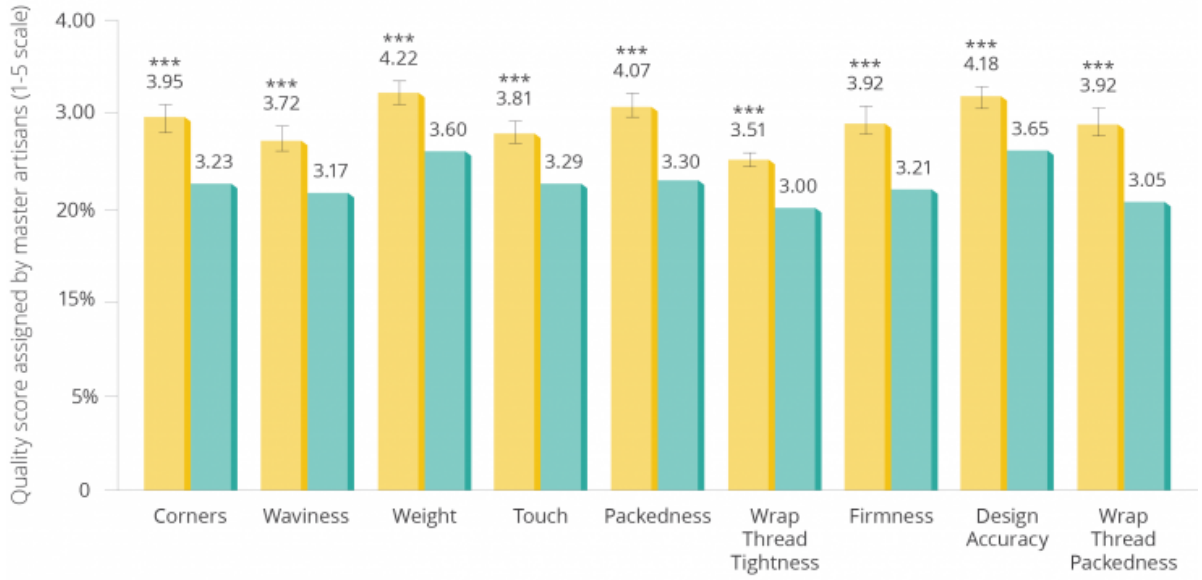
Percent change relative to comparison firm
40%
35%
30%
25%
20%
15%
10%
5%
0
***
26%
***
20%
Direct profits
Direct profits per owner hour
Impact of exporting on profits

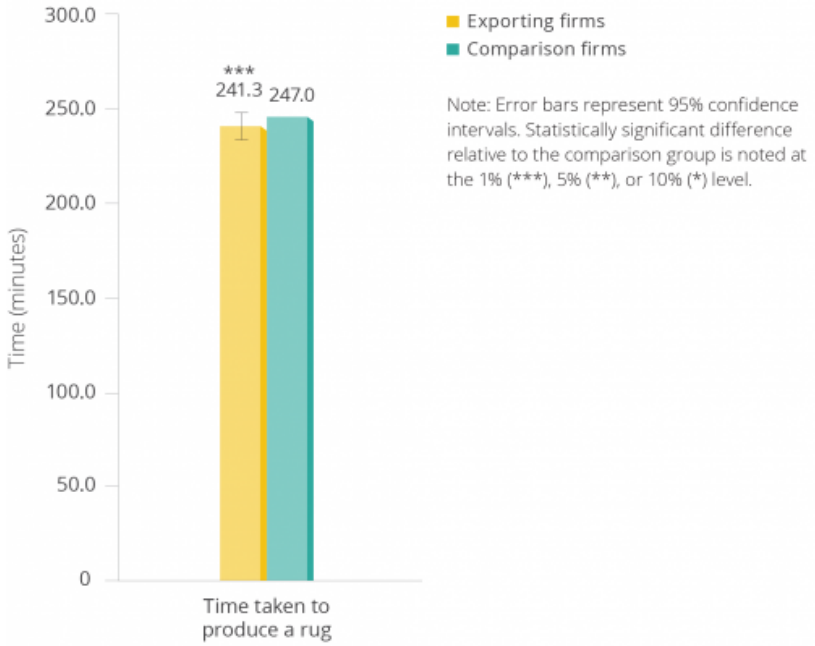
Note: Error bars represent 95% confidence intervals. Statistically significant difference relative to the comparison group is noted at the 1% (***), 5% (**), or 10% (*) level.

والكفاءة الفنية القدرة تحسين على عملت للتصدير الفرص توفير : الإنتاج
المحترفين الحرفيين أحد قام . عندما الجودة عالي سجاد لإنتاج للشركات
(، سجلت جودة (5أعلى) إلى جودة (1أدنى من مقياس على السجاد جودة بتقييم
التي المقارنة، مجموعة في الشركات من أعلى 0.79 نقطة المصدرة الشركات
. المتوسط في 2.96 نقطة سجلت

المعدات، نفس باستخدام مماثل سجاد إعداد الشركات جميع من طُلب وعندما
أعلى وبجودة أسرع بشكل السجاد التصدير طلبات تلقت التي الشركات أنتجت
بصفة الكفاءة في التحسن إلى يشير مما المقارنة، مجموعة في الشركات من
عامة .

Figure 2 .





Exporting firms produced higher quality rugs in a similar amount of time

Quality score assigned by master artisans (1-5 scale)
4.00
3.00
20%
15%
5%
0
*** 3.95
3.23
*** 3.72
3.17
*** 4.22
3.60
*** 3.81
3.29
*** 4.07
3.30
*** 3.51
3.00
*** 3.92
3.21
*** 4.18
3.65
*** 3.92
3.05
Corners
Waviness
Weight
Touch
Packedness
Wrap Thread Tightness
Firmness
Design Accuracy
Wrap Thread Packedness
Time (minutes)
300.0
250.0
200.0
150.0
100.0
50.0
0
*** 241.3
247.0
Time taken to produce a rug
Exporting firms
Comparison firms

Note: Error bars represent 95% confidence intervals. Statistically significant difference relative to the comparison group is noted at the 1% (***), 5% (**), or 10% (*) level.

حين . ففي" التصدير خلال من "للتعلم نتيجة كانت الجودة في : التحسن التعلم التصدير، تدخل بعد الإنتاجية أو الجودة في فورية تحسينات هناك تكن لم تعلمت الشركات أن إلى هذا . ويشير أشهر خمسة بعد كبيرة تحسينات ظهرت مع للتعامل نتيجة ممارساتها وعدلت الجيدة الإنتاجية الممارسات بين المعرفة نقل عمليات ولاسيما، الأجنبية، الأسواق في المشترين المشترين بين تربط التي والشركة المحليين والمنتجين الأجانب المشترين الجودة في النهائية التحسينات تفسر التي المحليين والمنتجين الأجانب . والكفاءة

تكون قد الأجنبية الأسواق إلى الوصول زيادة أن إلى النتائج هذه وتشير تنمية عملية في المحلية الأسواق إلى الوصول زيادة من قيمة أكثر

الأسواق إلى الوصول يمكن . حيث الحجم والمتوسطة الصغيرة المشاريع
متطورين مشترين على الانفتاح من الشركات المرتفع الدخل ذات الأجنبية
وغالبًا المحليين، المشترين من العديد من أعلى جودة بمعايير يتمتعون
المعرفة، نقل طريق عن المحليين المنتجين لمساعدة استعداد على يكونون
. والربحية والإنتاجية الجودة زيادة إلى بدوره يؤدي أن يمكن الذي

إلى والمتوسطة الصغيرة الشركات وصول زيادة تأتي ذلك، إلى وبالإضافة
عديدة، أشكال في الدخل والمتوسطة المنخفضة البلدان في التصدير أسواق
السياسات أو التدخلات فعالية لفهم البحث من مزيد إلى حاجة هناك لذا
التعريفات خفض ذلك يشمل بما التصدير، أمام الحواجز من تقلل التي الأخرى
. الأخرى التجارة تكاليف أو الجمركية

Atkin, David, Amit K. Khandelwal, and Adam Osman. "Exporting and Firm Performance: Evidence from a Randomized Trial." Working Paper, April 2015.