



مسح نبض الأعمال - الدورة الثانية

نتائج محافظة سوهاج

جدول المحتويات



الصفحة	الموضوع
3	الأهداف والمنهجية
7	خصائص العينة
12	نتائج الدراسة
13	1. وضع التشغيل
17	2. المبيعات والأرباح
36	3. التوظيف
43	4. المنافسة
46	5. الاستثمار في الأصول الثابتة والتكنولوجيا ذات الصلة بالبيئة
52	6. التكيف والابتكار في التكنولوجيا الرقمية
59	7. ممارسات الإدارة ومؤشرات الأداء الرئيسية
64	8. التجارة الدولية
68	9. الالتزامات المالية
75	10. التحديات والدعم الحكومي
82	التوصيات



الأهداف والمنهجية

أهداف المسح

- تهدف هذه الدراسة إلى تطبيق الدورة الثانية من مسح الأعمال ودراسة أثر الصدمات الحالية على المنشآت متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في صعيد مصر، مع التركيز بشكل خاص على التشغيل والمبيعات والاستثمار وتوقعات الأعمال التجارية وسلسلة القيمة وأخيرًا الملاءة المالية.
- كما تم البحث في مدى سهولة الوصول إلى الدعم الحكومي ذي الصلة للشركات التي شملتها الدراسة.
- أخيرًا، بناءً على نتائج التحليل، ينتهي العرض بصياغة إجراءات السياسة الرئيسية التي يجب أن تنتظر فيها الجهات المعنية في مصر لدعم المنشآت المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة للحصول على أداء أقوى وأكثر مرونة، لا سيما في مجالات التشغيل والمبيعات.

منهجية الدراسة

- تم تصميم عينة عشوائية طبقية مكونة من 720 منشأة، تم اختيارها ثم زيارتها لتمثيل محافظة سوهاج.
- فترة جمع البيانات: من فبراير إلى مارس 2023.
- تم استخلاص العينة من قاعدة بيانات التعداد الاقتصادي التي أعدها الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء عام 2018، وارتكزت العينة على ثلاثة محددات رئيسية هي: المحافظة، وتوزيع العمالة أو حجم الشركة، والقطاع الاقتصادي
- تتبع الدراسة منهجية البنك الدولي لمسح نبض الأعمال (BPS)

جمع البيانات

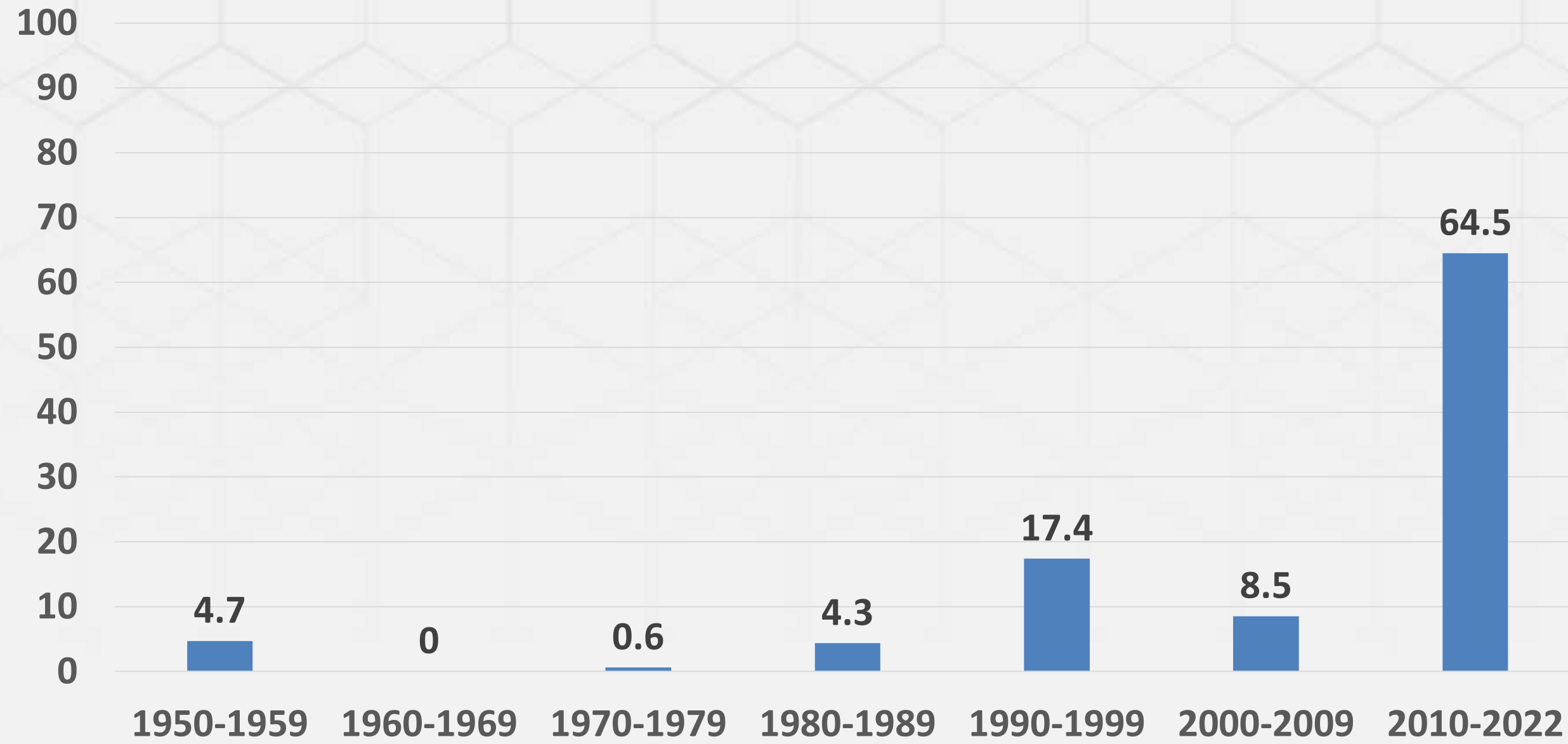
- تم جمع البيانات بطريقتين الأولى من خلال الاتصال التليفوني وتم استكمال جمع البيانات من خلال زيارات ميدانية.
- تم اعتماد نهج متعدد المراحل لمراقبة جودة البيانات وضمانها:
 - ✓ في المرحلة الأولى، تولى فريقان مسئولية متابعة وضمان جودة البيانات. تابع الفريق الأول جودة الاتصالات الهاتفية، بينما عمل الفريق الثاني على جودة العمل الميداني.
 - ✓ في المرحلة النهائية، قام فريق آخر بمراجعة جميع الاستبيانات المكتملة مرة أخرى، وقام بإعادة الاتصال بالمنشآت للحصول على توضيحات إضافية، لضمان أقصى قدر من اتساق البيانات.



خصائص العينة

سنة بدء العمل

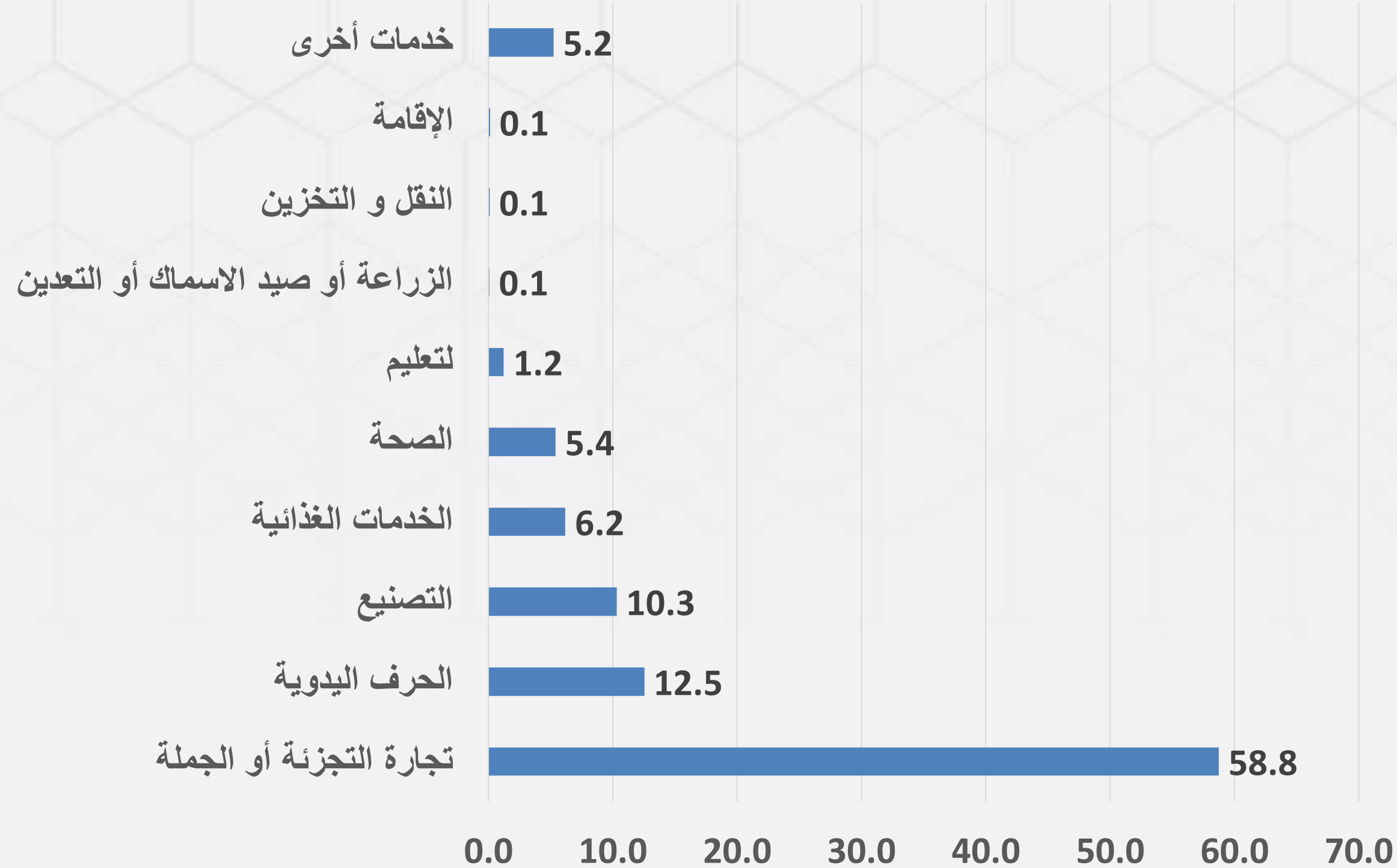
سنة بدء العمل بالمنشأة



- بدأ العمل فيما يقرب من 65% من المنشآت في محافظة سوهاج خلال العقد الماضي.

هيكل القطاعات الاقتصادية

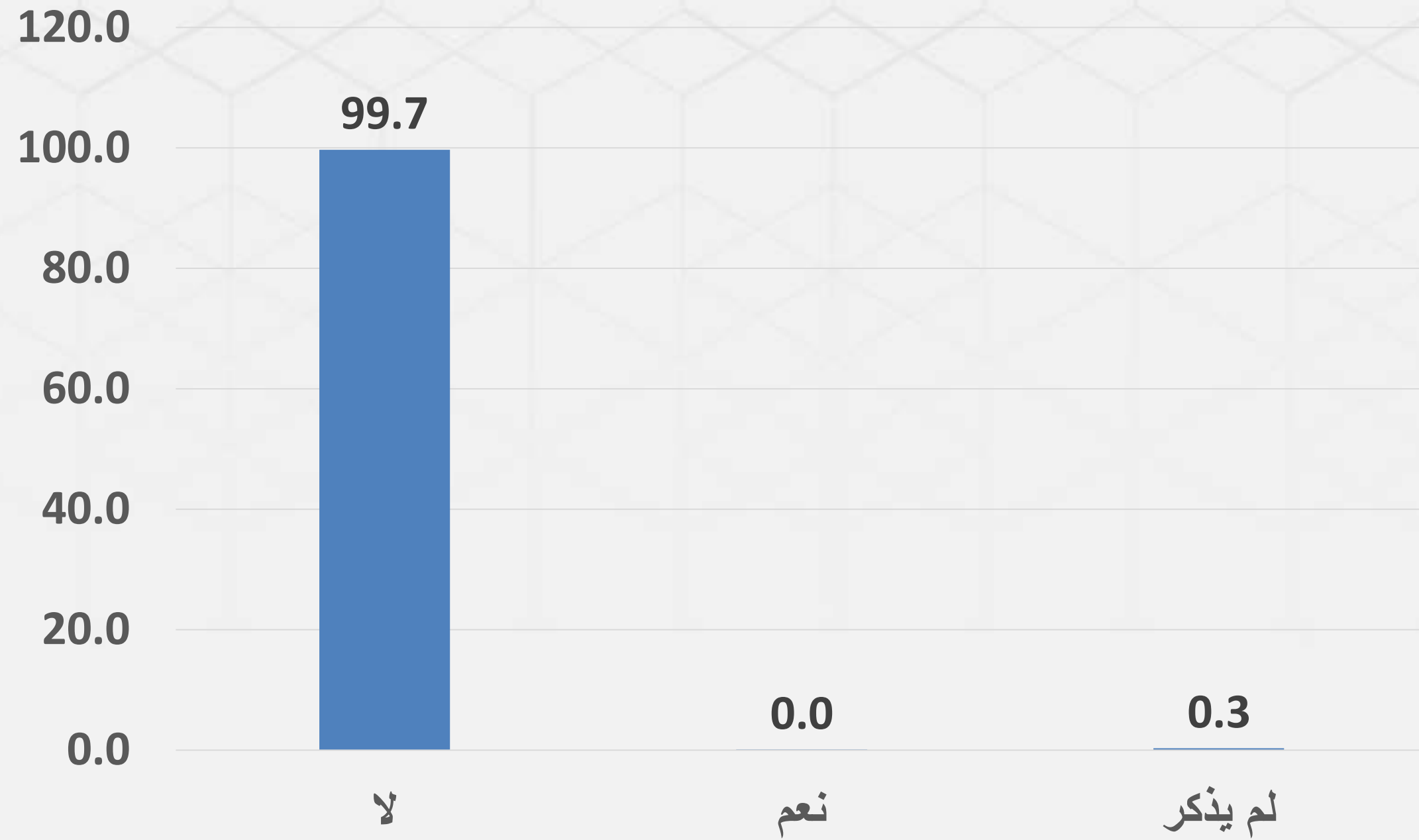
نسبة المنشآت حسب القطاعات الاقتصادية الرئيسية



- تعمل ما يقرب من 58.8% من المنشآت في قطاع التجزئة والجملة.
- تعمل حوالي 12.5% من المنشآت في الحرف اليدوية.
- 10.3% يعملون في التصنيع.
- 6.2% يعملون في مجال الخدمات الغذائية.

ملكية الأجانب

نسبة المنشآت التي يمتلكها أجانب (أفراد أو شركات أو
منظمات أجنبية)



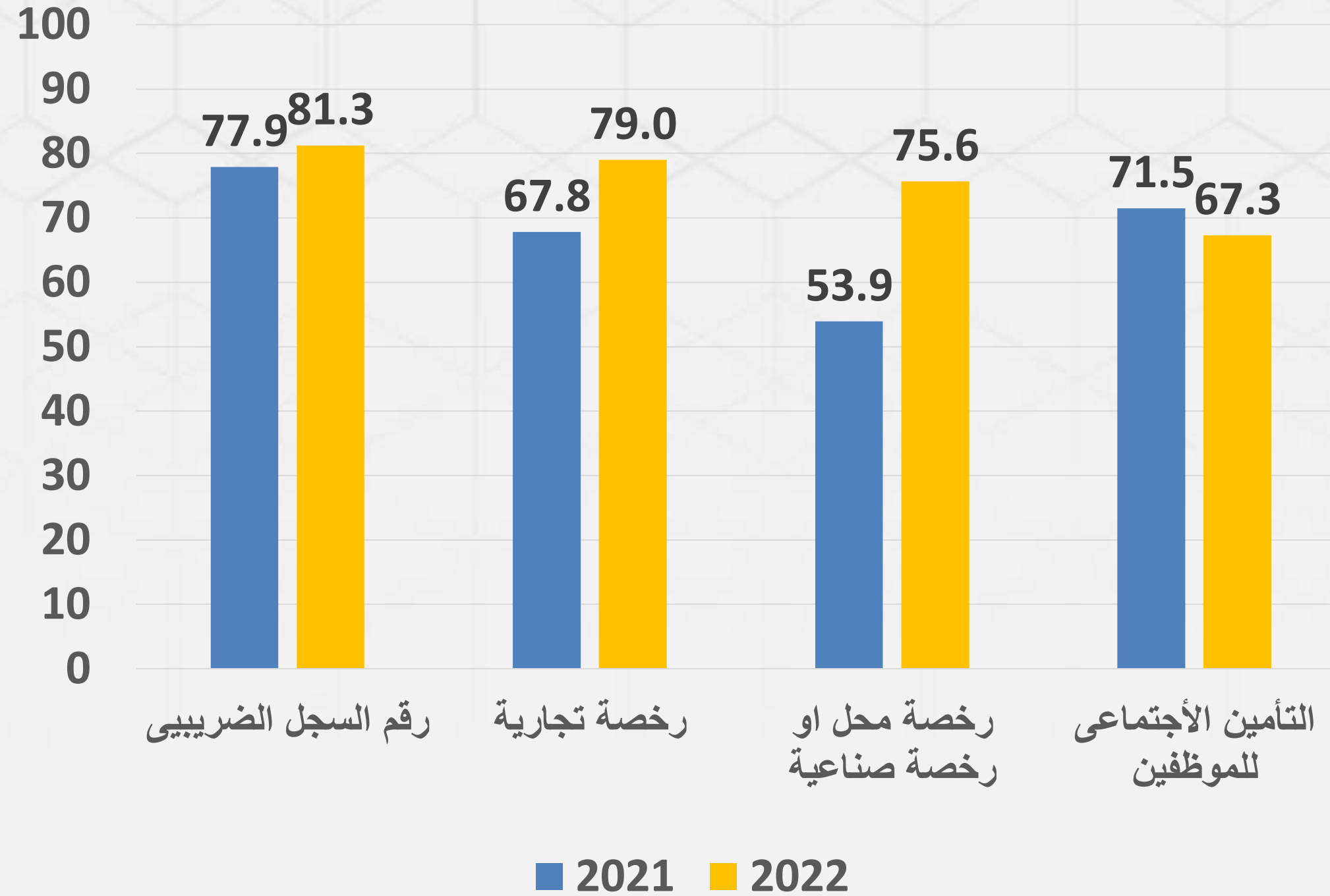
• غالبية المنشآت بنسبة (99.7%)

يملكها أفراد محليين بشكل

رئيسي.

أوراق المندشأة الرسمية

نسبة المنشآت التي تمتلك أوراقاً رسمية



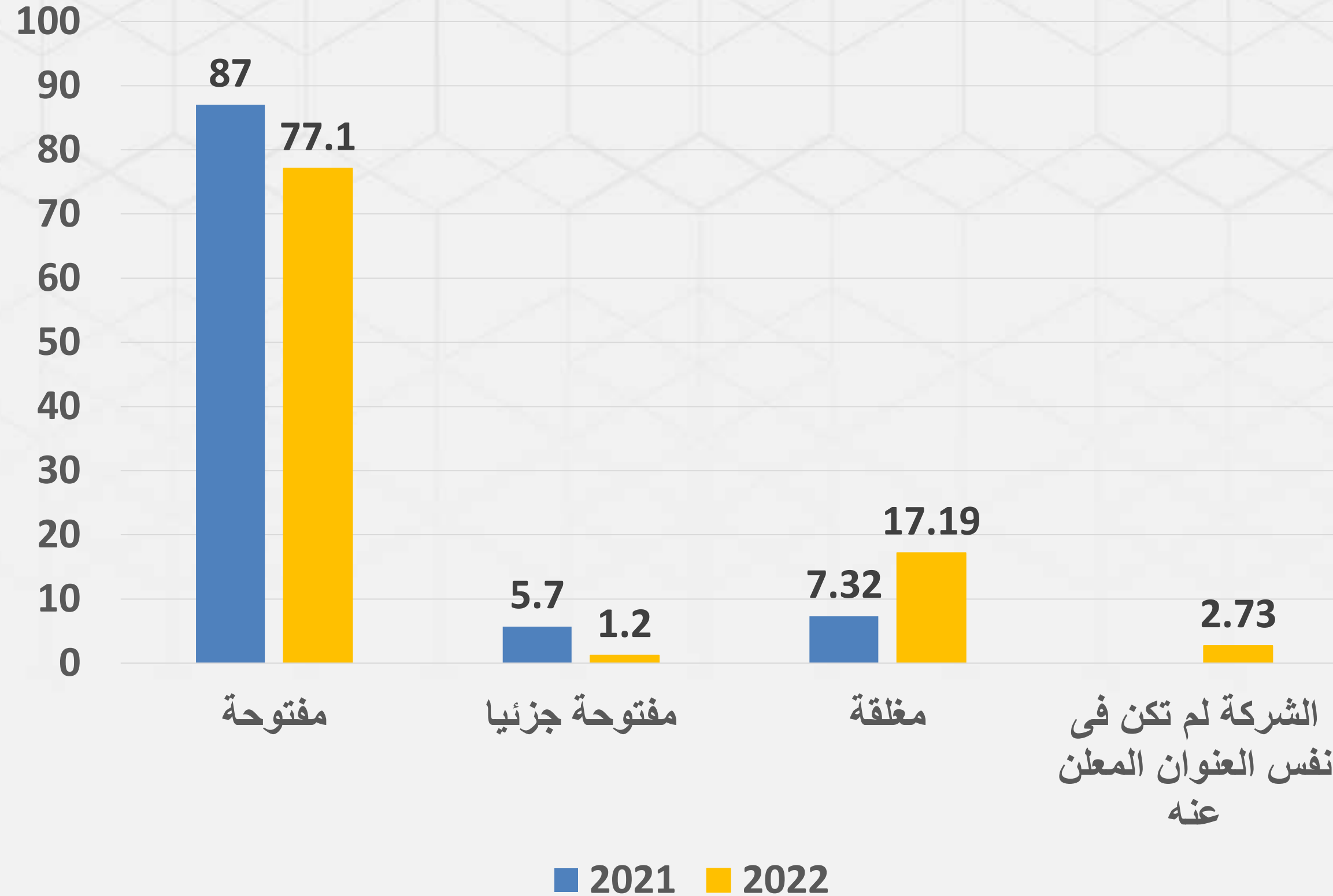
- في المتوسط، فإن 75% من المنشآت في سوهاج تمتلك سجلات وأوراق رسمية.
- تشمل أوراق المندشأة الرسمية على السجلات التجارية والبطاقات الضريبية وتسجيلات التأمين الاجتماعي والتراخيص الخاصة بالنشاط (تراخيص المحلات و/ أو التراخيص الصناعية).

نتائج الدراسة

1. وضع التشغيل

الإغلاق و التشغيل

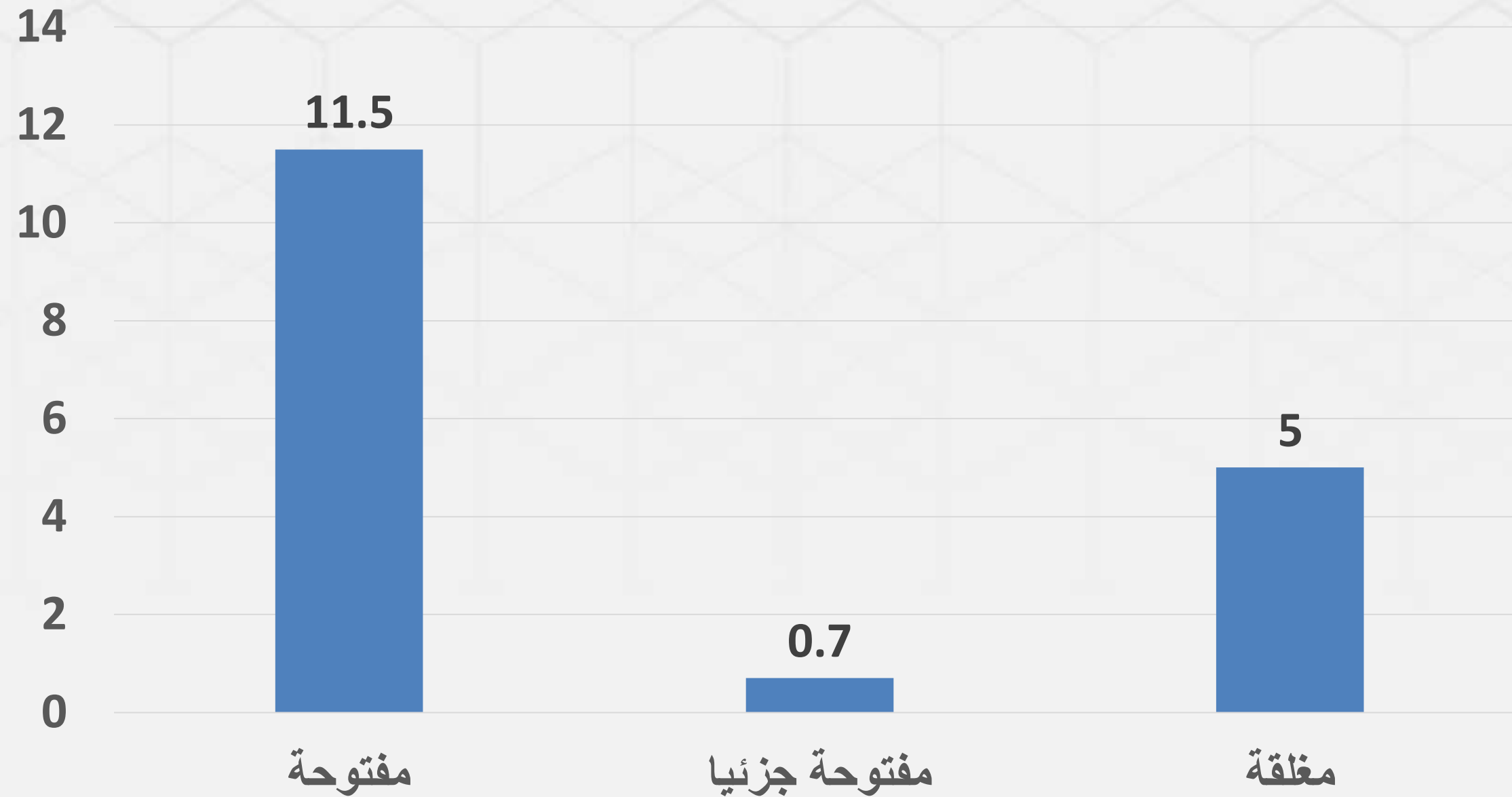
الوضع الحالي لهذه الشركة من حيث التشغيل والإغلاق



- انخفضت نسبة المنشآت المفتوحة من 87% في دورة 21 إلى 77.1% في دورة 22.
- زادت نسبة المنشآت المغلقة من 7.32% في دورة 21 إلى 17.19% في دورة 22.
- حوالي 3% من المنشآت في دورة 22 لم تكن في نفس العنوان المعلن عنه

المنشآت المغلقة حاليًا (17.2%) حسب وضعها التشغيلي في عام 2021

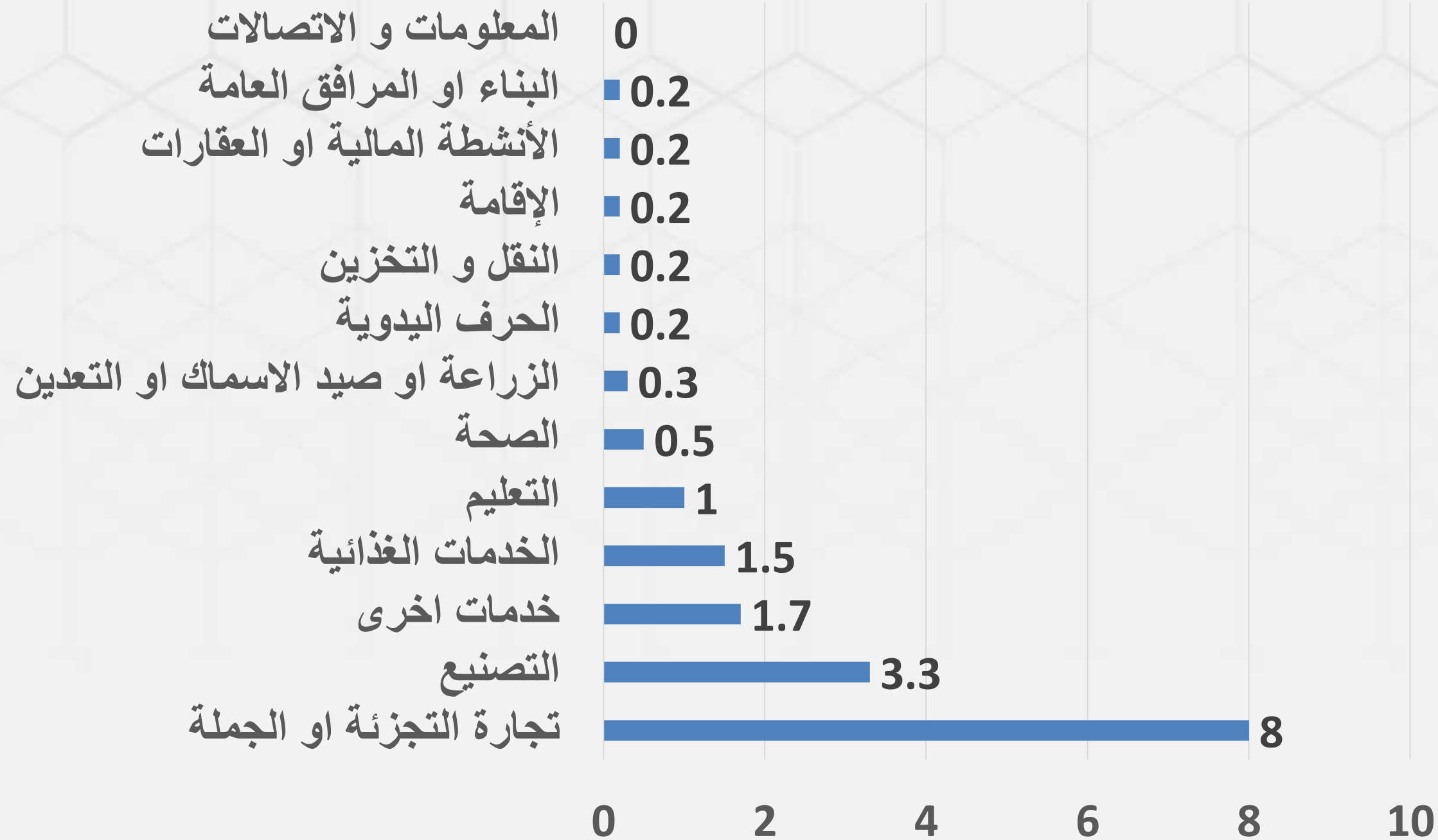
وصف المنشآت المغلقة حاليًا (17.2%) حسب وضعها
التشغيلي في عام 2021



- 11.5% من المنشآت المغلقة حاليًا كانت مفتوحة في بحث عام 2021.
- 0.7% كانت مفتوحة جزئياً في بحث عام 2021.
- حوالي 5% كانت مغلقة في بحث عام 2021.

المنشآت المغلقة حالياً (17.2%) حسب القطاع

وصف المنشآت المغلقة حالياً (17.2%) حسب قطاعها الاقتصادي في عام 2021

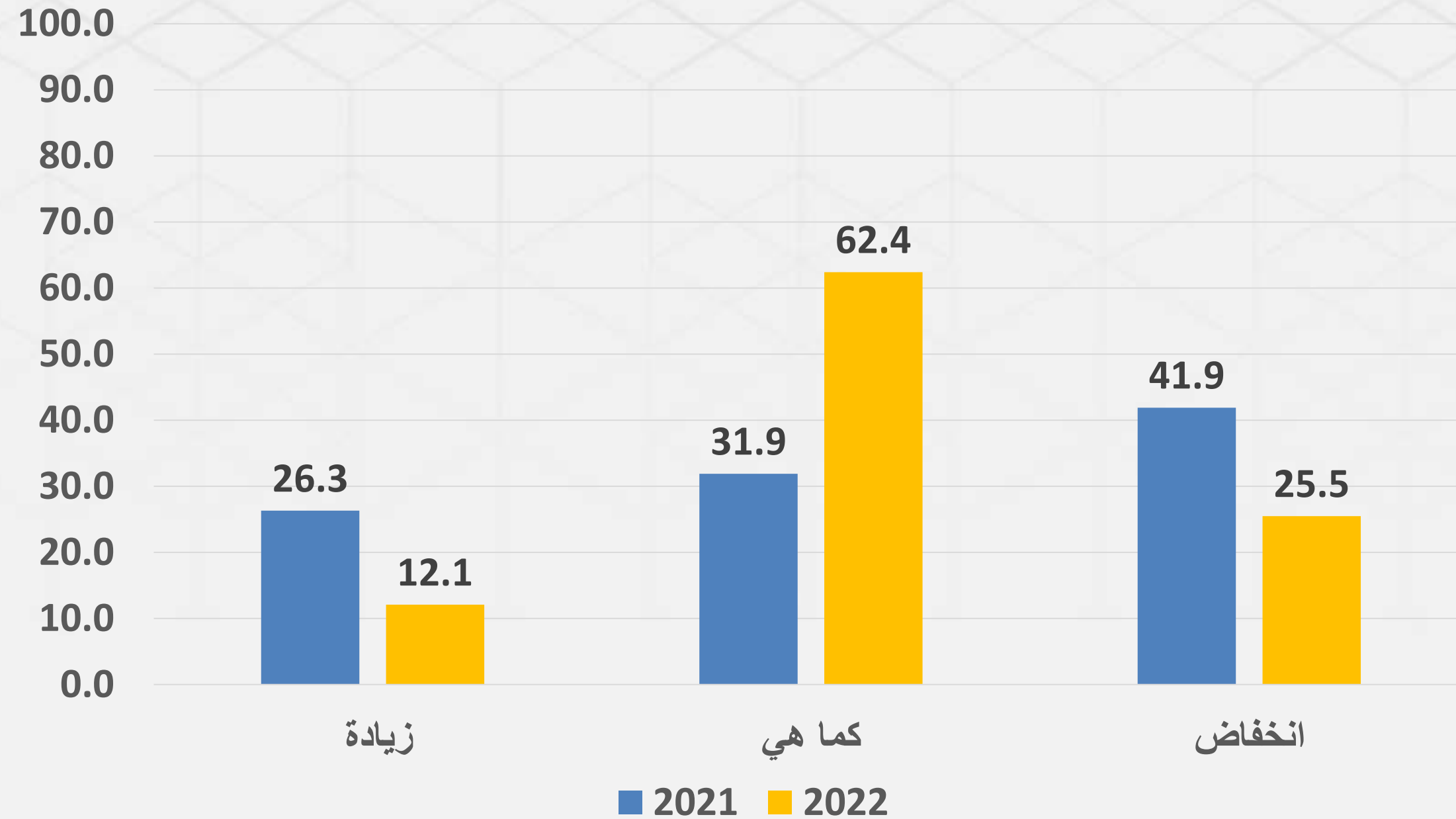


- 8% من المنشآت المغلقة كانت تعمل في قطاع تجارة التجزئة والجملة.
- 3.3% منهم كانت في قطاع التصنيع.
- وكان منهم 1.5% في قطاع الخدمات الغذائية و 1% في قطاع التعليم.

2. المبيعات والأرباح

التغير الحالي في مستوى المبيعات

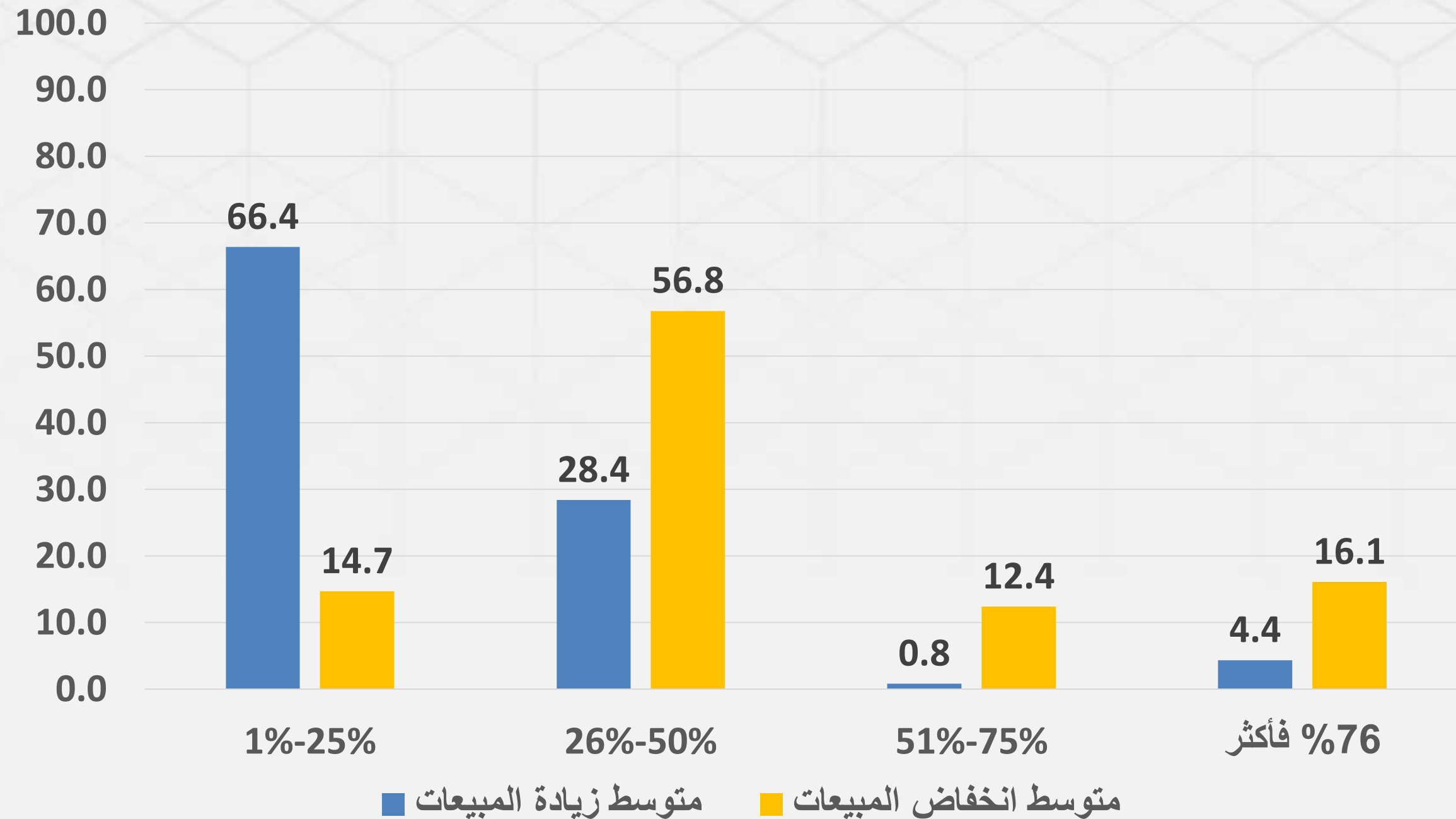
نسبة المنشآت التي شهدت تغيرًا في مستوى المبيعات في آخر 30 يومًا قبل المقابلة مقارنة بنفس الفترة في العام الماضي



- تراجعت نسبة المنشآت التي شهدت زيادة في مستوى مبيعاتها من 26.3% في دورة 21 إلى 12.1% في دورة 22.
- تضاعفت نسبة المنشآت التي احتفظت بنفس مستوى المبيعات من 31.9% في دورة 21 إلى 62.4% في دورة 22.
- تراجعت نسبة المنشآت التي أنخفضت مستوى مبيعاتها من 41.9% في دورة 21 إلى 25.5% في دورة 22.

مدي التغيير الحالي في مستوى المبيعات.

متوسط زيادة أو انخفاض في مستويات المبيعات في آخر 30 يوماً (قبل
المقابلة) مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي



- حوالي 66.4 % من المنشآت لديها زيادة في المبيعات بنسبة تقل عن 25%.

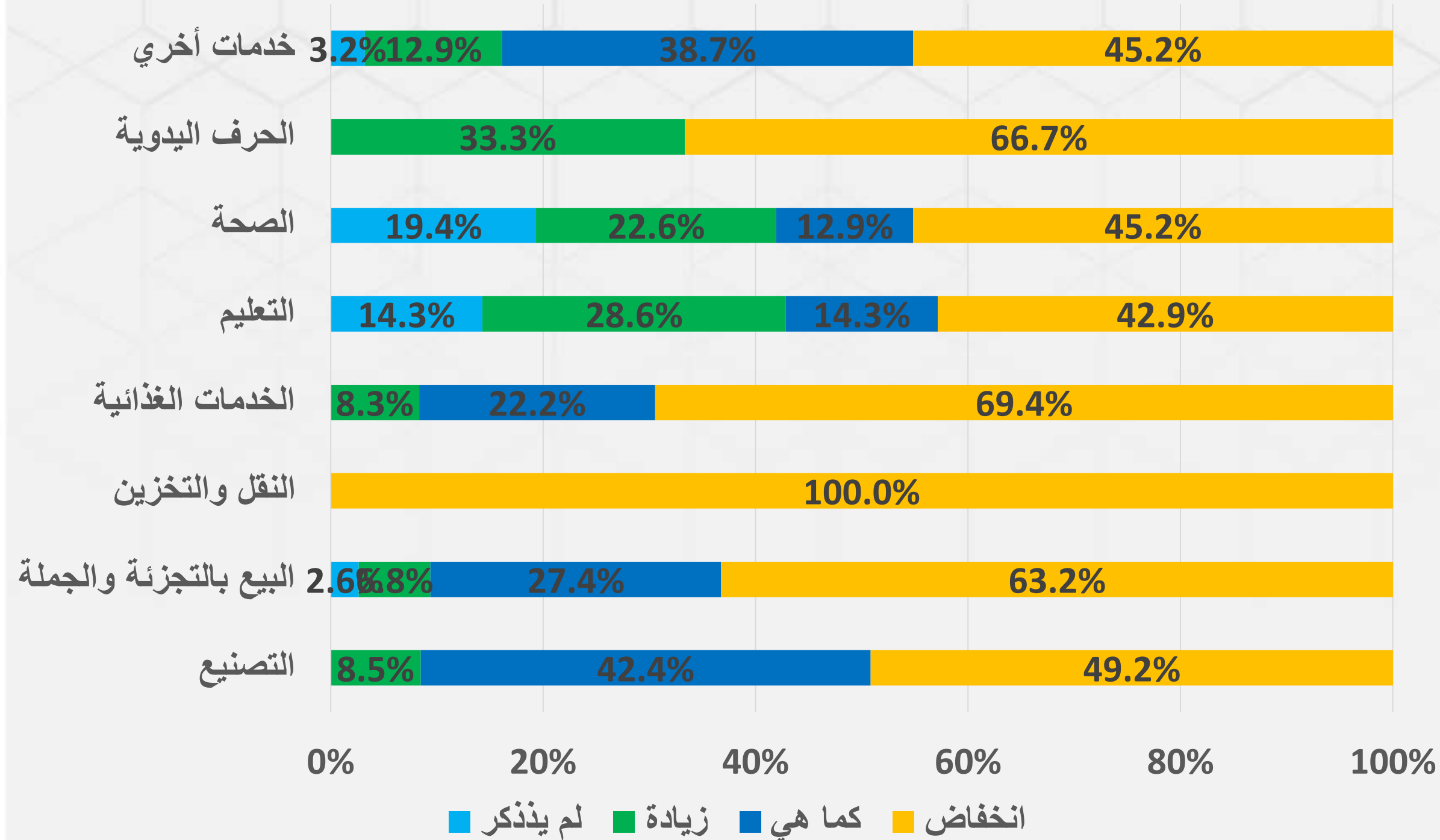
- 28.4% فقط من المنشآت لديها زيادة في المبيعات بين 26-50%.

- من ناحية أخرى، فإن حوالي 56.8% من المنشآت لديها انخفاض في المبيعات ما بين 26-50%.

- كما سجلت 28.5% من المنشآت انخفاضاً في المبيعات بأكثر من 50%.

التغيير الحالي في مستوى المبيعات حسب القطاع

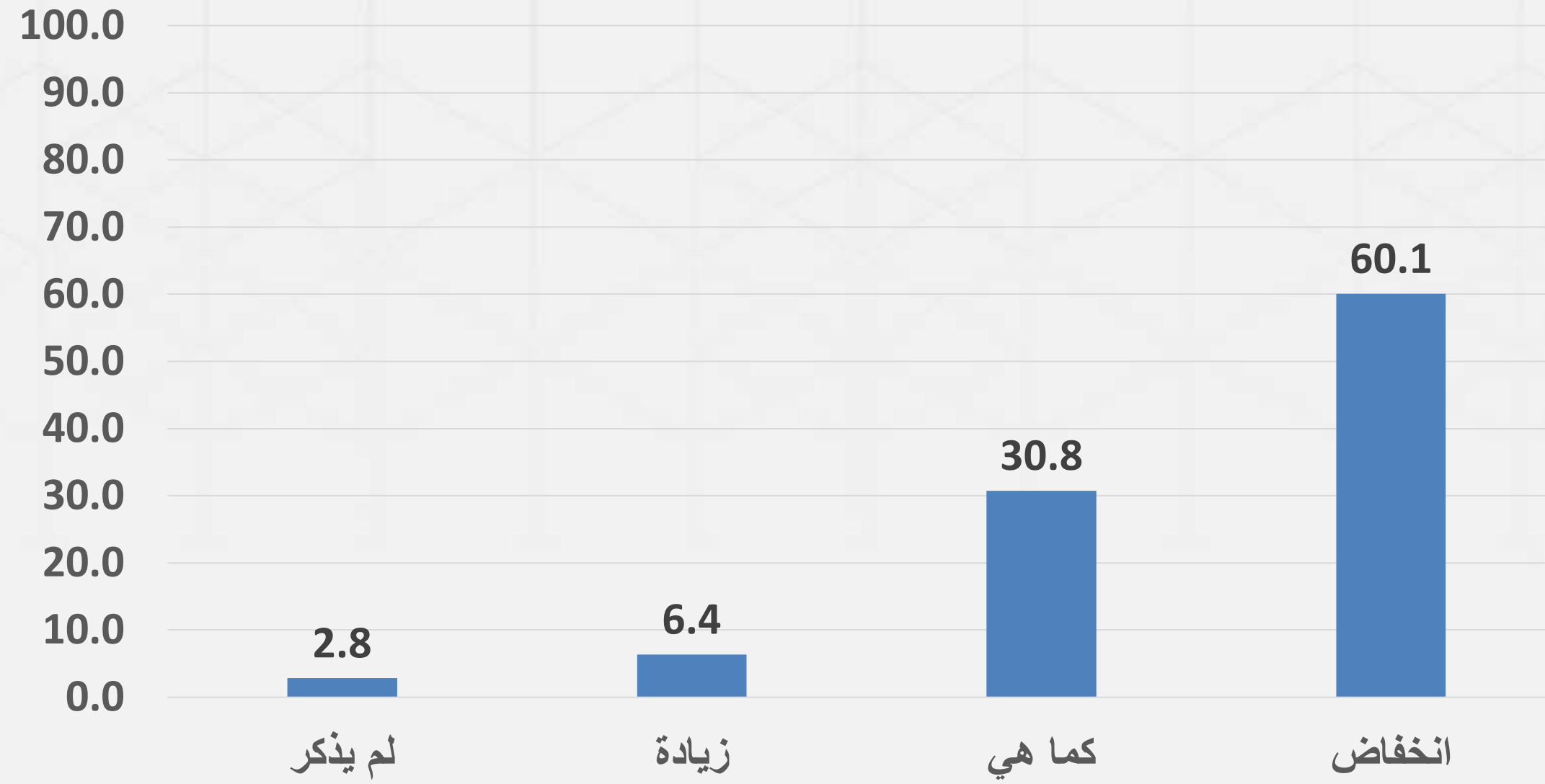
نسبة المنشآت التي شهدت تغيرًا في مستوى المبيعات في آخر 30 يومًا (قبل المقابلة) مقارنة بنفس الفترة في العام الماضي حسب القطاع



- احتفظت 42% من المنشآت العاملة في قطاع التصنيع بنفس مستوى المبيعات، يليها 38.7% في قطاع الخدمات الأخرى.
- 100% من المنشآت في قطاع النقل والتخزين شهدت انخفاضًا في مستوى المبيعات، بالإضافة إلى أكثر من 40% من المنشآت في قطاع التصنيع، والبيع بالتجزئة والجملة، وخدمات الغذاء.
- والمنشآت التي شهدت زيادة في مستوى المبيعات هي المنشآت العاملة في قطاع الحرف اليدوية (33.3%) والتعليم (28.6%) والصحة (22.6%)

التغير الحالي في مستوى الربح

نسبة المنشآت التي شهدت تغيرًا في مستوى أرباحها لآخر 30 يومًا
(قبل هذه المقابلة) مع نفس الفترة من العام الماضي ، في مرحلة 22



• بلغت نسبة المنشآت التي ارتفع

مستوى أرباحها 6.4% فقط.

• بلغت نسبة المنشآت التي انخفض

مستوى أرباحها 60.1%.

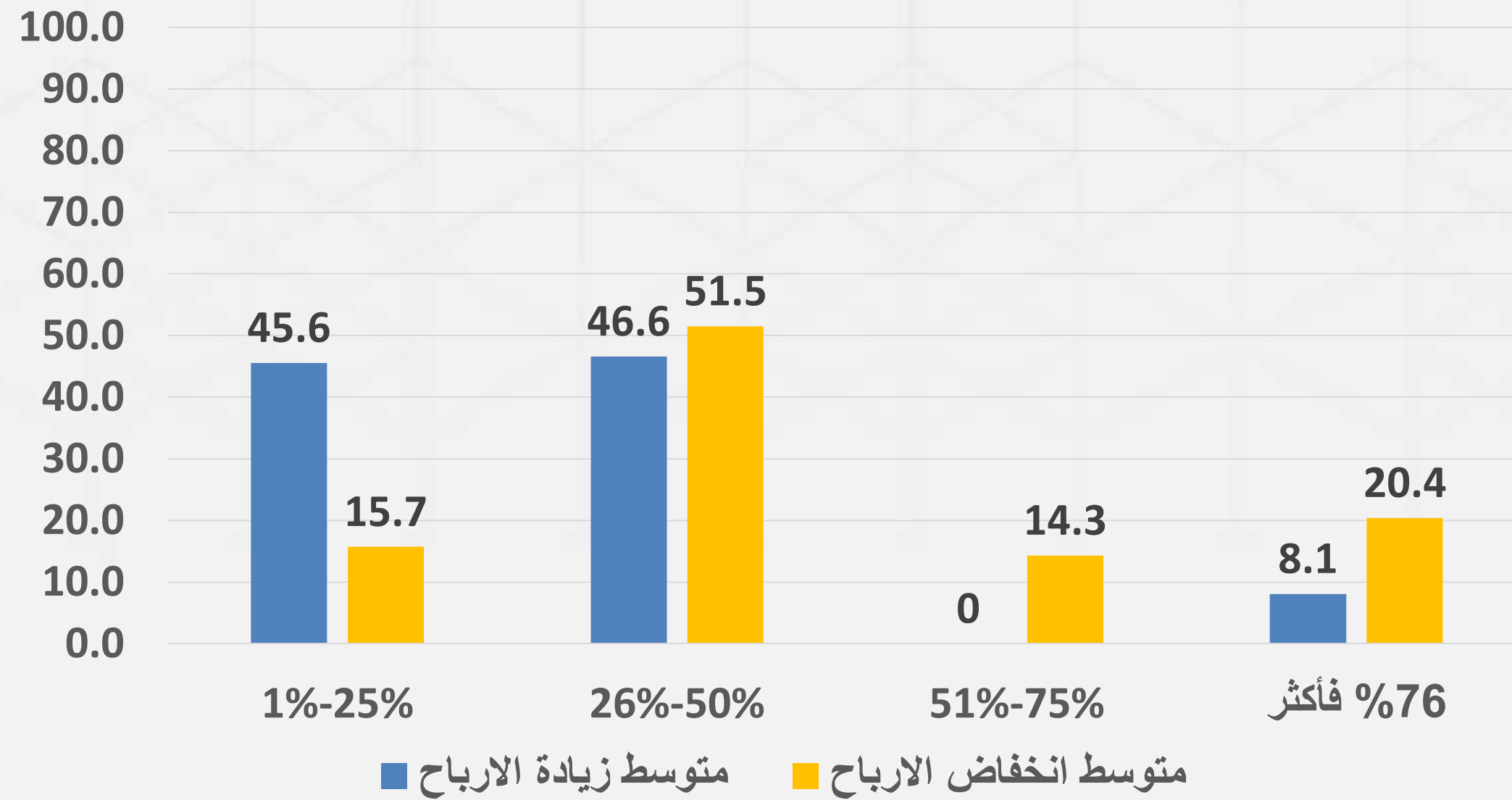
• أما المنشآت التي احتفظت بنفس

مستوى الأرباح فقد وصلت إلى 30.8%

في دورة 22.

التغير الحالي في مستوي الربح.

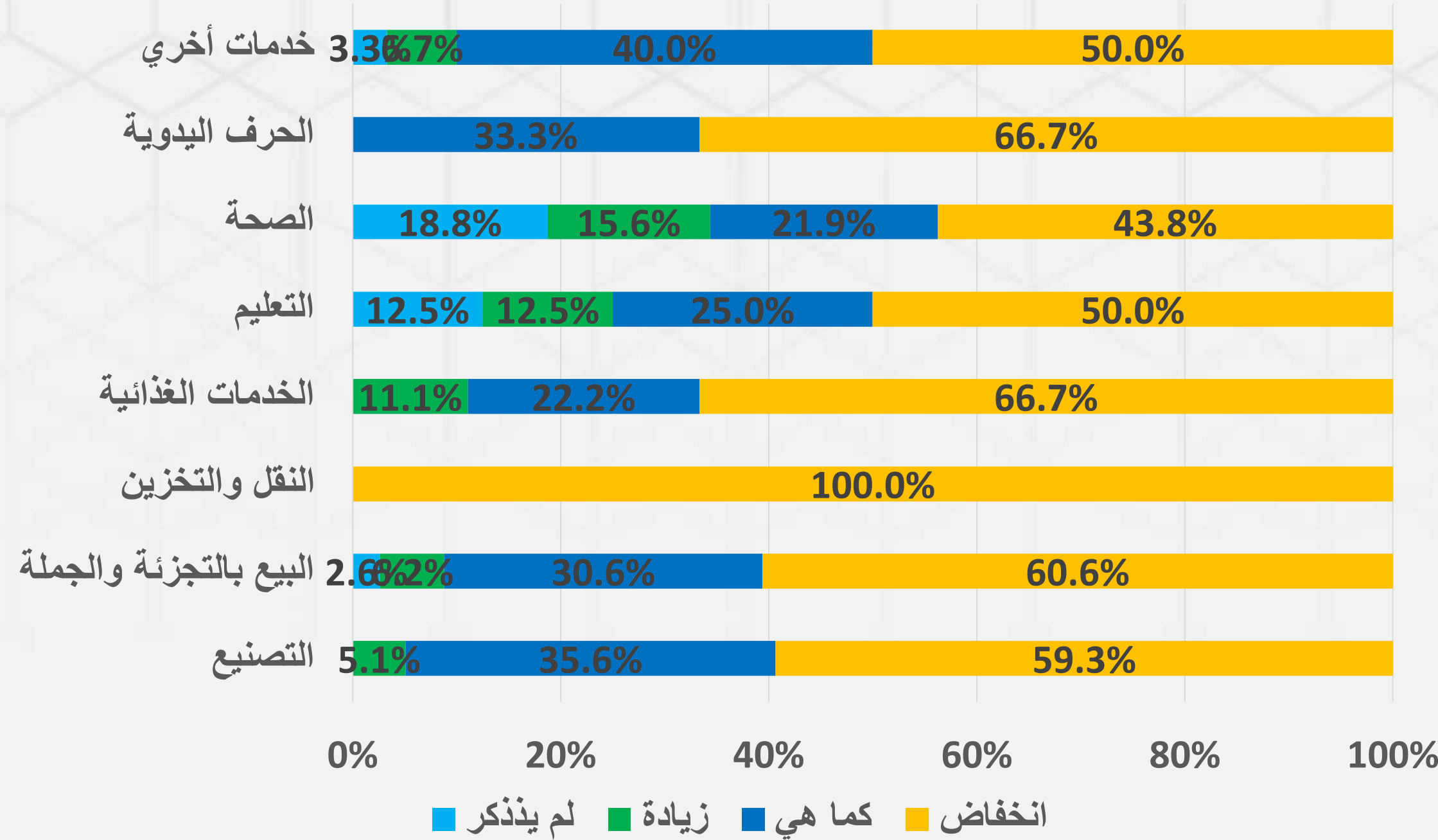
نسبة المنشآت التي أبلغت عن زيادة او انخفاض في متوسط الارباح في آخر 30 يوماً (قبل المقابلة) مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي ، في دورة 22



- شهدت حوالي 45.6% من المنشآت زيادة في أرباحها بنسبة تقل عن 25%.
- 46.6% من المنشآت زادت أرباحها ما بين 26-50%.
- من ناحية أخرى، فإن حوالي 51.5% من المنشآت انخفضت أرباحها بين 26-50%.
- شهدت نسبة 34.7% آخرين من المنشآت انخفاصاً في أرباحها بأكثر من 50%.

التغيير الحالي في مستوى الربح حسب القطاع.

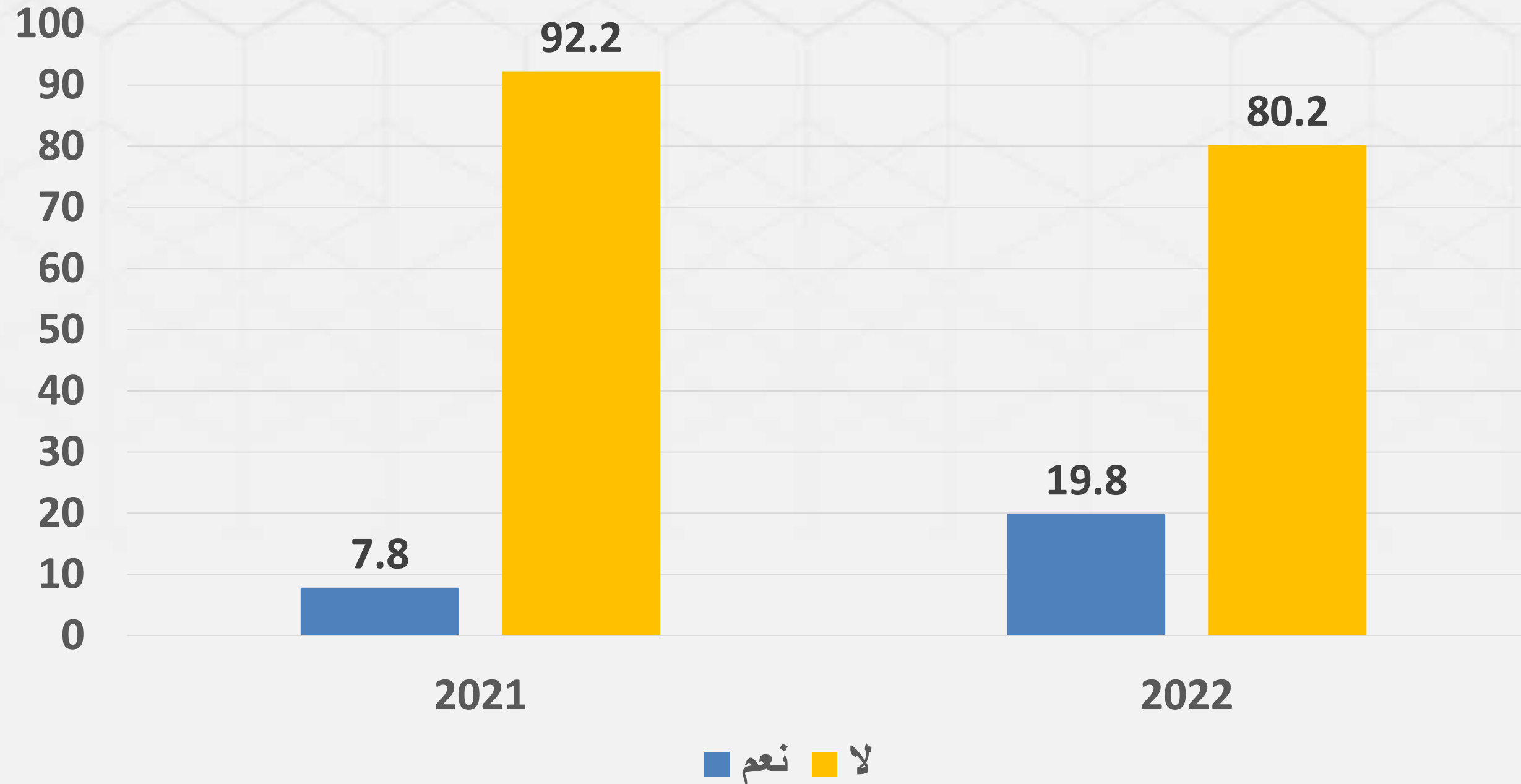
نسبة المنشآت التي شهدت تغيرًا في مستوى الأرباح في آخر 30 يومًا قبل المقابلة مقارنة بنفس الفترة في العام الماضي حسب القطاع



- 40% في قطاع الخدمات الاخرى شهدت نفس مستوى الأرباح، إضافة إلى 35.6% في قطاع التصنيع، و33.3% في الحرف اليدوية.
- 100% من المنشآت في قطاع النقل والتخزين بالإضافة إلى أكثر من 50% من المنشآت في قطاعات الحرف اليدوية، والخدمات الغذائية، والتصنيع شهدت انخفاضًا في مستوى الأرباح.
- حققت 15.6% في قطاع الصحة، و12.5% في قطاع التعليم، و11.1% في الخدمات الغذائية من المنشآت زيادة في مستوى الأرباح.

طلبات البيع المملّغة في آخر 30 يومًا

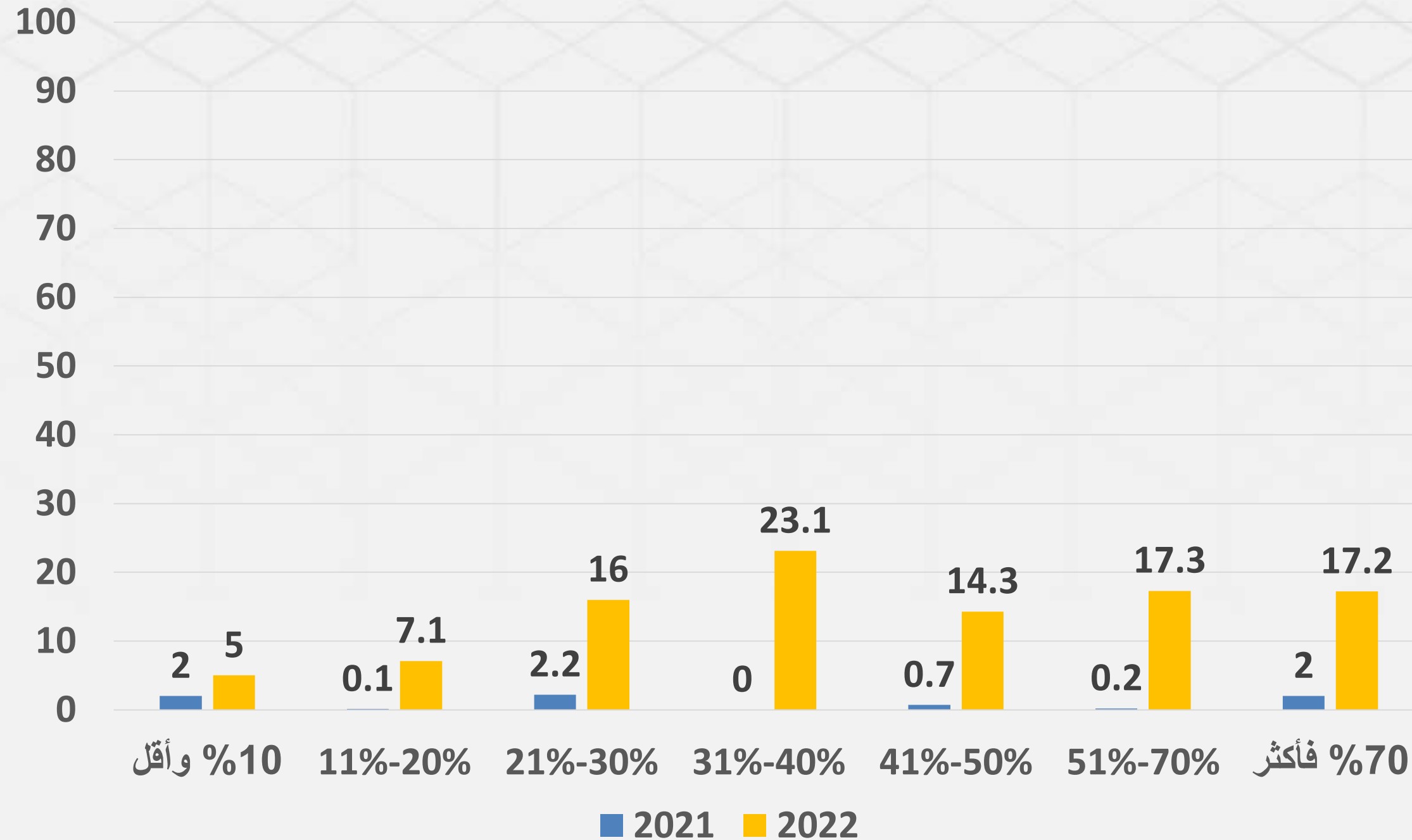
نسبة المنشآت التي قامت بإلغاء طلبات بيع بسبب نقص مدخلات الإنتاج (المتأخرة أو المتوقفة) في آخر 30 يومًا قبل المقابلة



- ارتفعت نسبة المنشآت التي قامت بإلغاء طلبات البيع بسبب نقص (تأخر أو توقف) مدخلات الإنتاج من 7.8% في دورة 21 إلى 19.8% في دورة 22.

نسبة المعاملات الملغاة من المبيعات

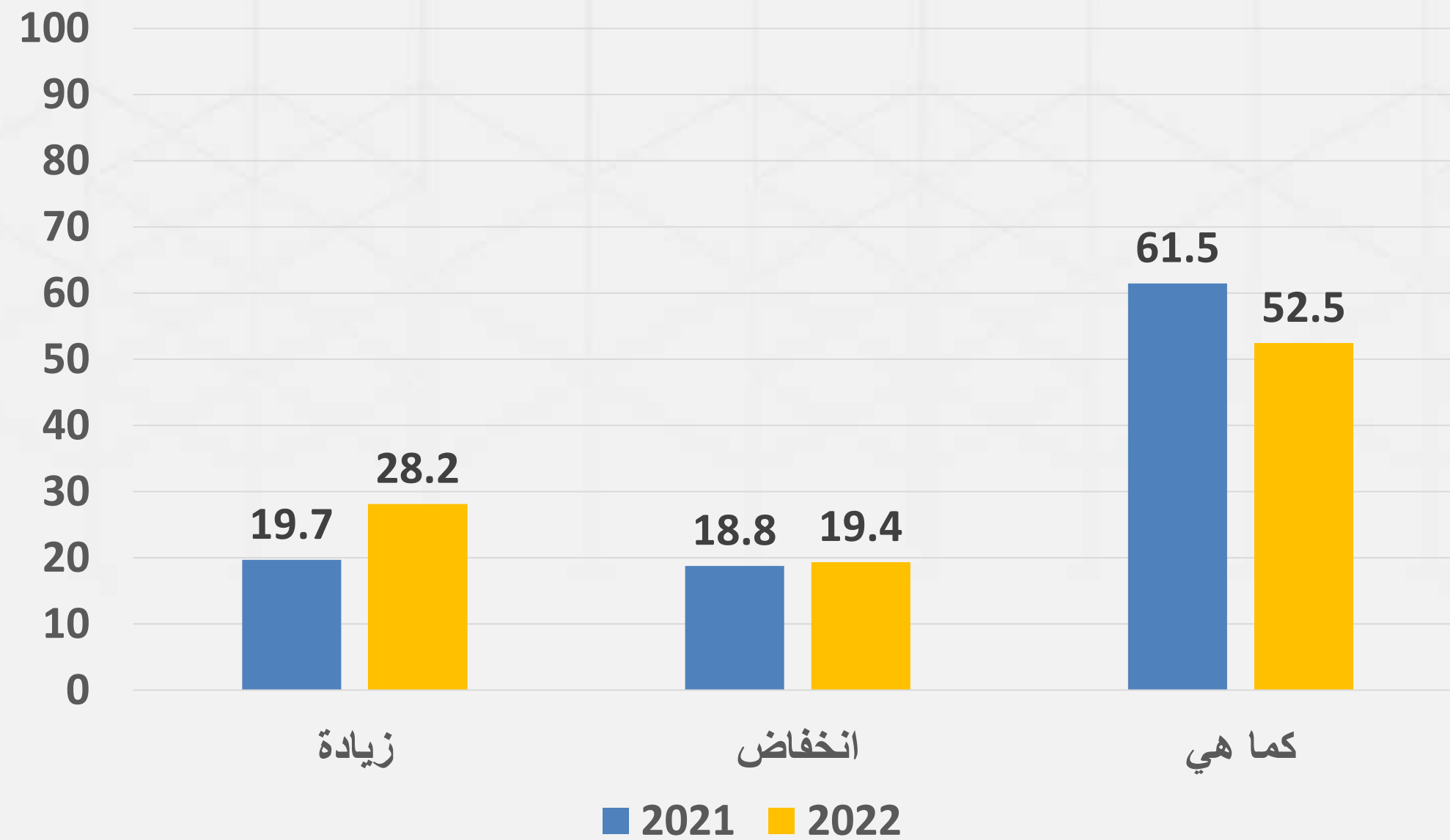
متوسط النسبة المئوية للمبيعات التي تمثلها المعاملات الملغاة في آخر
30 يومًا قبل المقابلة



- في دورة 22، معظم الطلبات الملغاة تتراوح بين 30-40% من مستوى المبيعات لدى 23% من المنشآت.
- تليها نسبة 34.5% من المنشآت ألغت طلبات البيع بنسبة تزيد عن 50% من مستوى المبيعات.
- وذكرت حوالي 16% من المنشآت أن نسبة الطلبات الملغاة بأنها تتراوح بين 20-30% في مستوى المبيعات.

التغير المتوقع في مستوى المبيعات في سيناريو العمل المعتاد

النسبة المئوية للمنشآت التي تتوقع أن تزيد المبيعات أو تنقص أو تظل كما هي في العام المقبل مقارنةً بآخر شهر مكتمل قبل المقابلة



- في سيناريو العمل المعتاد، احتفظت المنشآت

- في سوهاج بتوقعات إيجابية للعام المقبل.

- ارتفعت نسبة المنشآت التي توقعت زيادة

- مستوى المبيعات من 19.7% في دورة 21 إلى

- 28.2% في دورة 22.

- نسبة المنشآت التي توقعت انخفاضاً في

- مستوى المبيعات لها نفس النسبة تقريباً بين

- الدورتين.

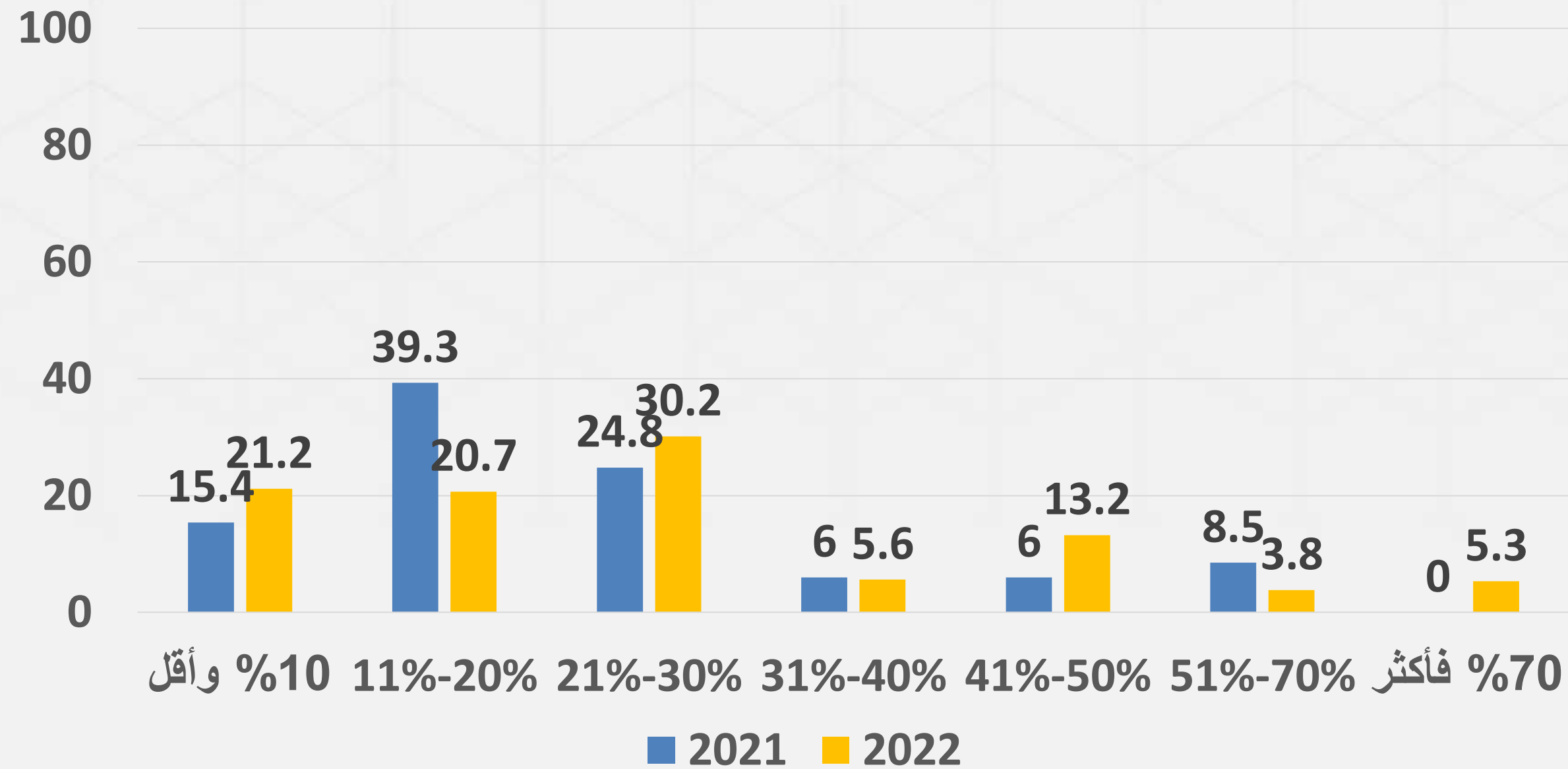
- انخفضت نسبة المنشآت التي توقعت مستوى

- المبيعات نفسه من 61.5% في دورة 21 إلى

- 52.5% في دورة 22.

الزيادة المتوقعة في مستوى المبيعات في سيناريو العمل المعتاد

نسبة المنشآت التي توقعت زيادة في المبيعات العام القادم مقارنة
بآخر شهر مكتمل قبل المقابلة



المنشآت التي تتوقع زيادة مستوى

المبيعات في سيناريو العمل المعتاد:

- حوالي 30.2% من هذه المنشآت تتوقع

- زيادة في المبيعات بين 20-30%.

- حوالي 5.3% منهم يتوقعون زيادة في

- المبيعات بأكثر من 70%.

الانخفاض المتوقع في مستوى المبيعات في سيناريو العمل المعتاد

النسبة المئوية للمنشآت التي توقعت انخفاضاً في المبيعات العام المقبل مقارنةً بآخر شهر مكتمل قبل المقابلة

المنشآت التي تتوقع انخفاضاً في مستوى

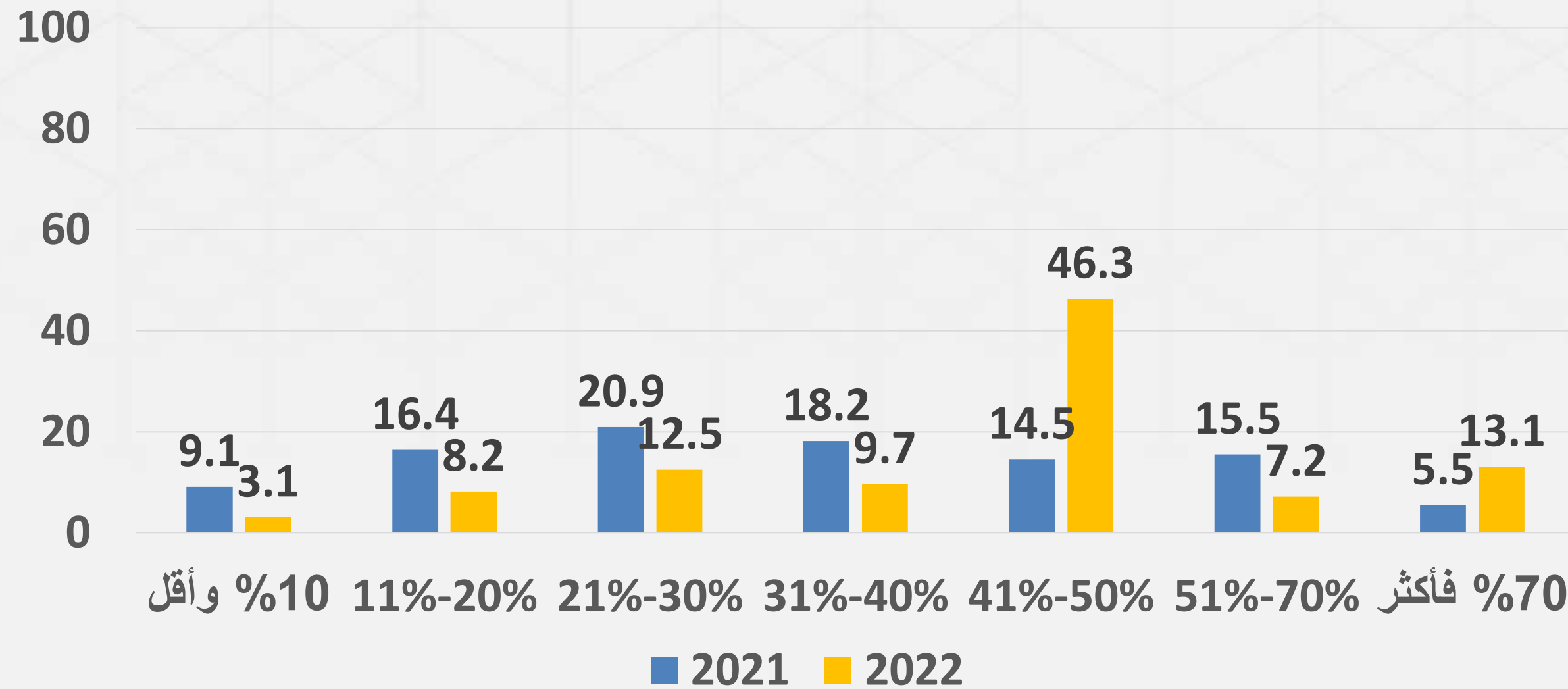
المبيعات في سيناريو العمل المعتاد:

• يتوقع حوالي 46.3% من هذه المنشآت

انخفاضاً في المبيعات بين 40-50%.

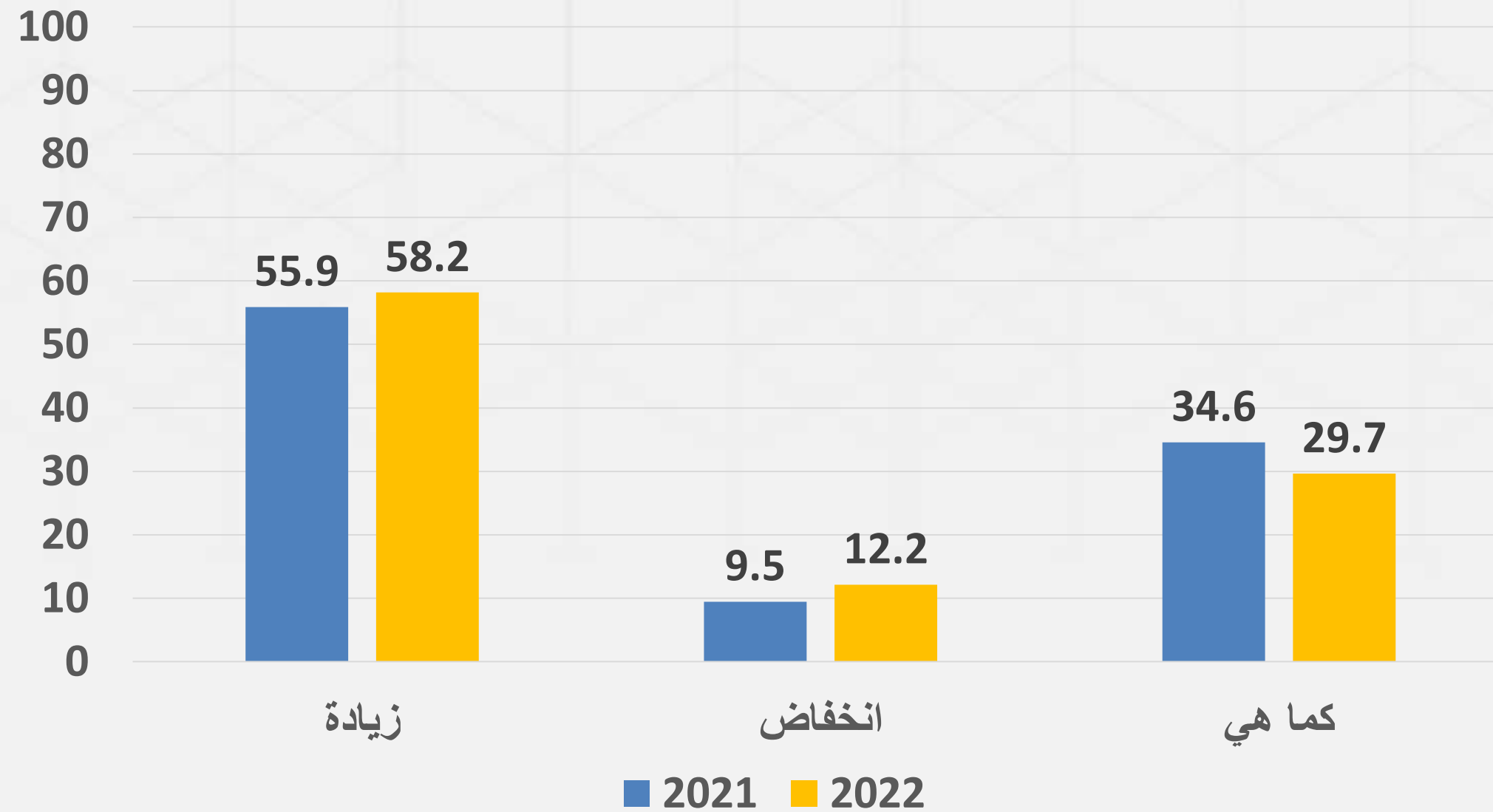
• يتوقع 13.1% منهم انخفاضاً في

المبيعات بأكثر من 70%.



التغير المتوقع في مستوى المبيعات في السيناريو المتفائل

النسبة المئوية للمنشآت التي تتوقع أن تزيد المبيعات أو تنخفض أو تظل كما هي في العام المقبل مقارنةً بآخر شهر مكتمل قبل المقابلة ، في سيناريو أكثر تفاؤلاً



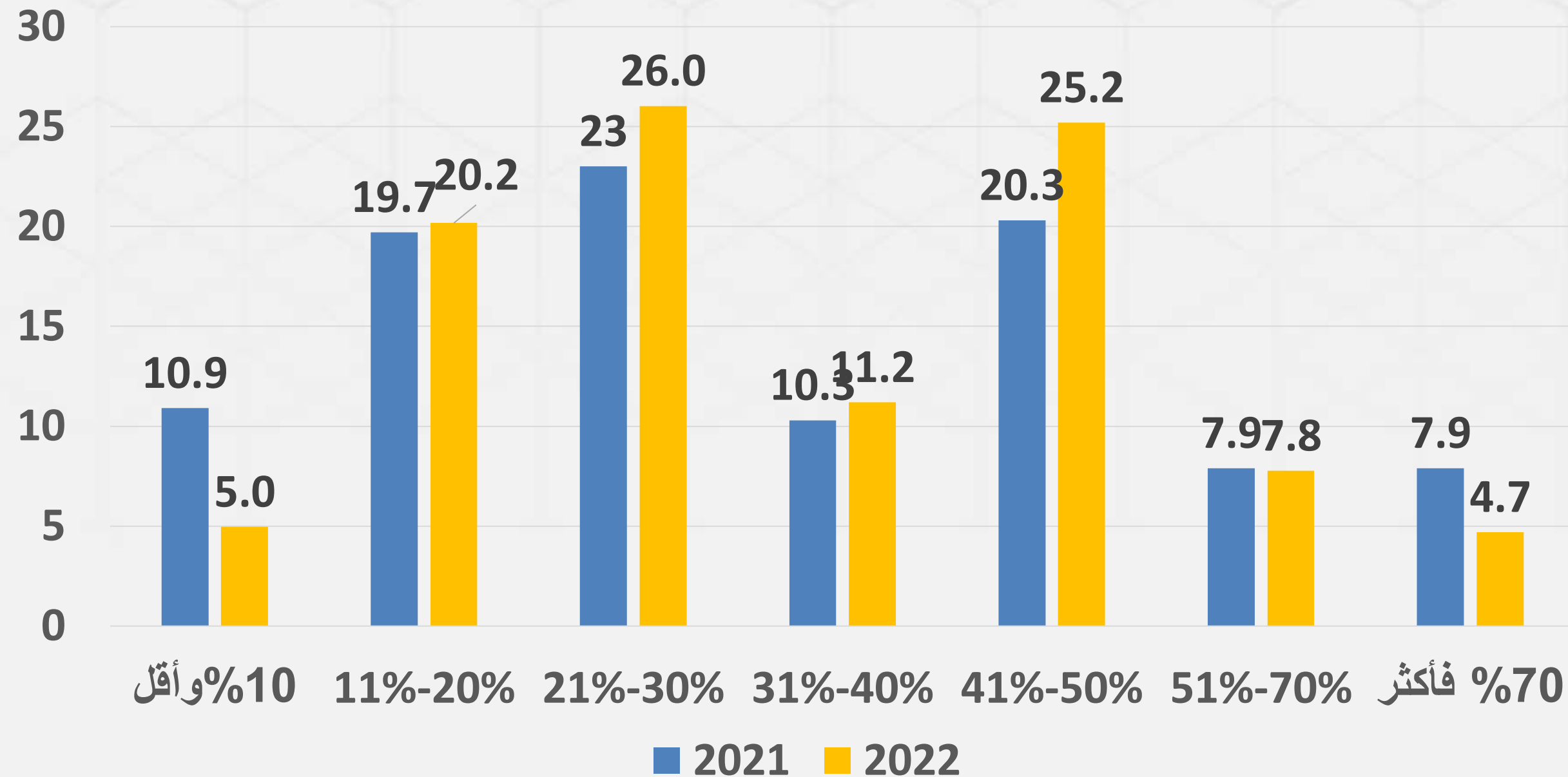
- في السيناريو الأكثر تفاؤلاً، ارتفعت نسبة المنشآت التي تتوقع زيادة في مستوى المبيعات من 55.9% في دورة 21 إلى 58.2% في دورة 22.

- زادت نسبة المنشآت التي تتوقع انخفاضاً في مستوى المبيعات من 9.5% في دورة 21 إلى 12.2% في دورة 22.

- انخفضت نسبة المنشآت التي تتوقع بقاء مستوى المبيعات كما هو من 34.6% في دورة 21 إلى 29.7% في دورة 22.

الزيادة المتوقعة في مستوى المبيعات في السيناريو المتفائل

نسبة المنشآت التي توقعت زيادة في المبيعات العام المقبل مقارنة
بآخر شهر مكتمل قبل المقابلة ، في سيناريو أكثر تفاؤلاً



المنشآت التي تتوقع زيادة مستوى

المبيعات في سيناريو العمل المتفائل:

- حوالي 46% من هذه المنشآت تتوقع

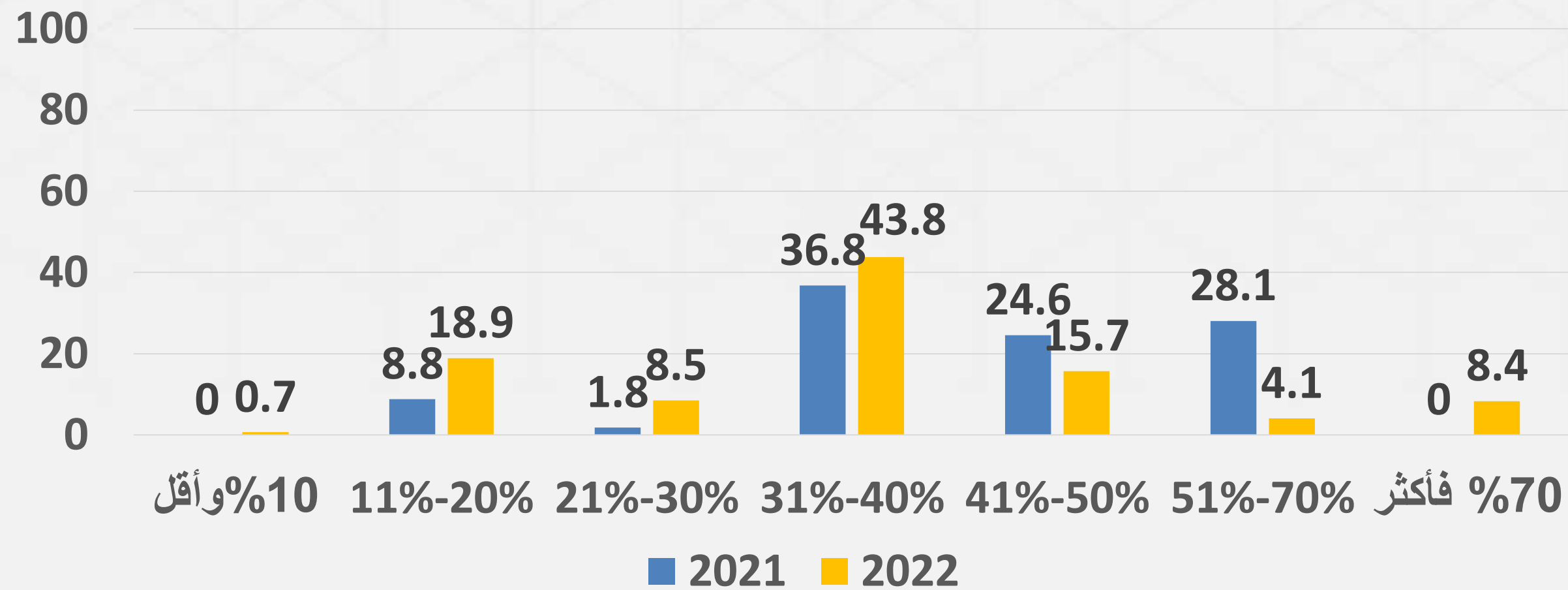
- زيادة في المبيعات بين 10-30%.

- حوالي 12.5% منهم يتوقعون زيادة

- في المبيعات بنسبة أكبر من 50%.

الانخفاض المتوقع في مستوى المبيعات في السيناريو المتفائل

النسبة المئوية للمنشآت التي توقعت انخفاضاً في المبيعات العام المقبل مقارنةً بآخر شهر مكتمل قبل المقابلة ، في سيناريو أكثر تفاؤلاً

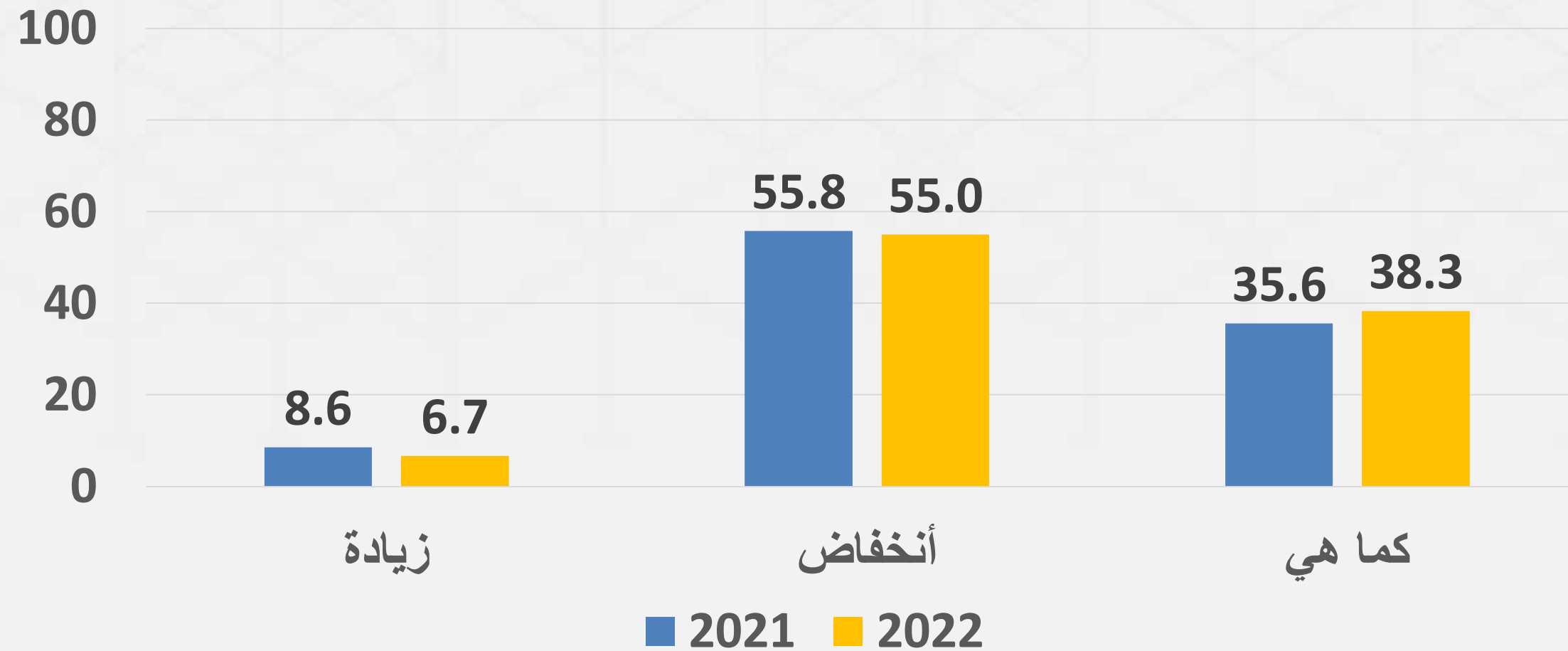


المنشآت التي تتوقع انخفاضاً في مستوى المبيعات في سيناريو العمل المتفائل:

- يتوقع 59.5% من هذه المنشآت انخفاضاً في المبيعات بين 30-50%.
- يتوقع حوالي 19.7% المنشآت انخفاضاً في المبيعات بأقل من 20%.

التغير المتوقع في مستوى المبيعات في السيناريو المتشائم

النسبة المئوية للمنشآت التي تتوقع ارتفاع مبيعاتها أو انخفاضها أو البقاء كما هي في العام المقبل مقارنةً بآخر شهر مكتمل قبل المقابلة ، في سيناريو أكثر تشاؤماً



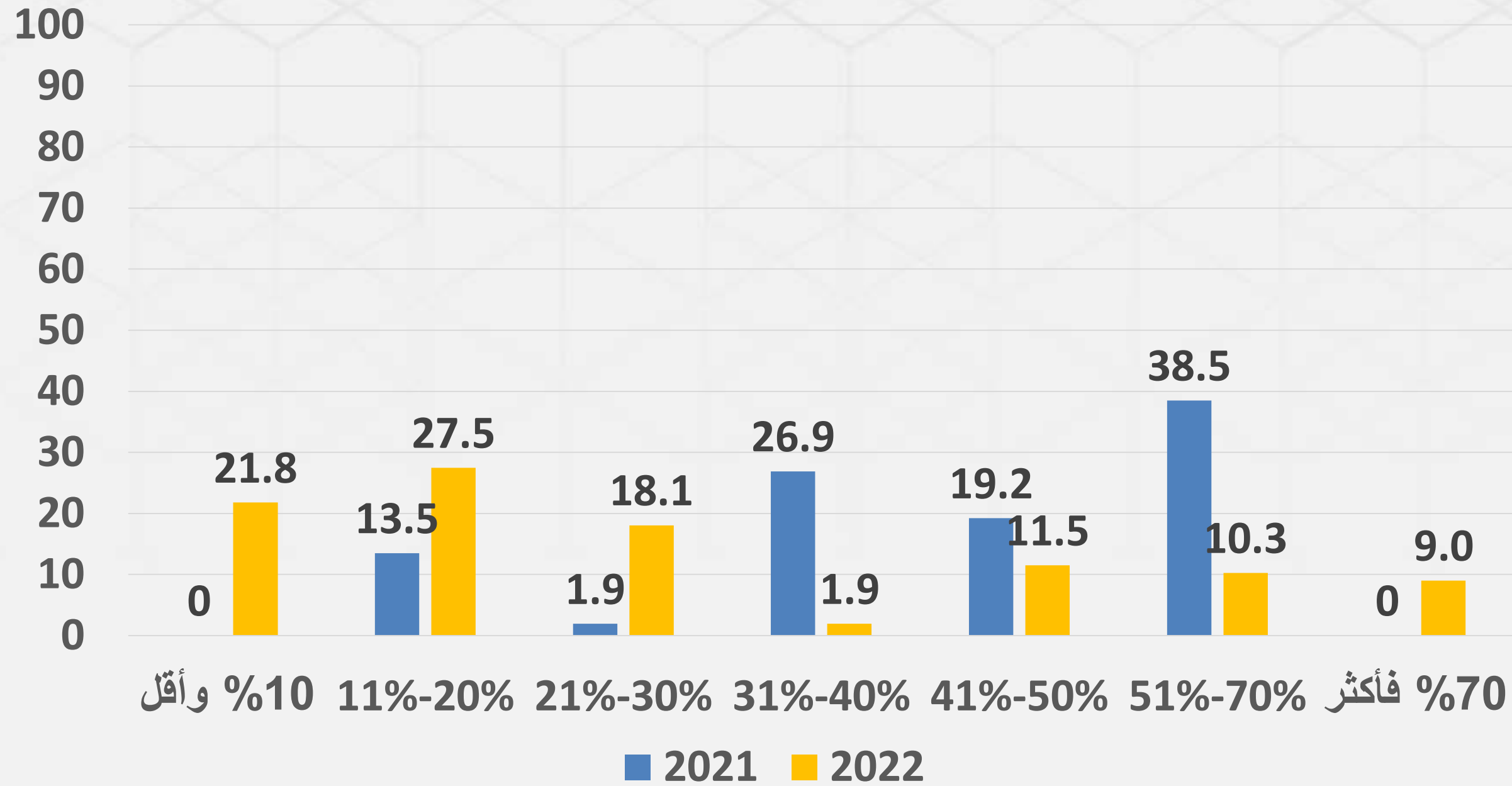
- في السيناريو الأكثر تشاؤماً، انخفضت نسبة المنشآت التي تتوقع زيادة مستوى المبيعات من 8.6% في دورة 21 إلى 6.7% في دورة 22.

- المنشآت التي تتوقع انخفاضاً في مستوى المبيعات تقريبا لها نفس النسبة بين الدورتين.

- ارتفعت نسبة المنشآت التي تتوقع بقاء مستوى المبيعات كما هو من 35.6% في دورة 21 إلى 38.3% في دورة 22.

الزيادة المتوقعة في مستوى المبيعات في السيناريو المتشائم

نسبة المنشآت التي توقعت زيادة في المبيعات العام المقبل مقارنة
بآخر شهر مكمّل قبل المقابلة ، في سيناريو أكثر تشاؤماً



المنشآت التي تتوقع زيادة في مستوى
المبيعات في سيناريو أكثر تشاؤماً؛

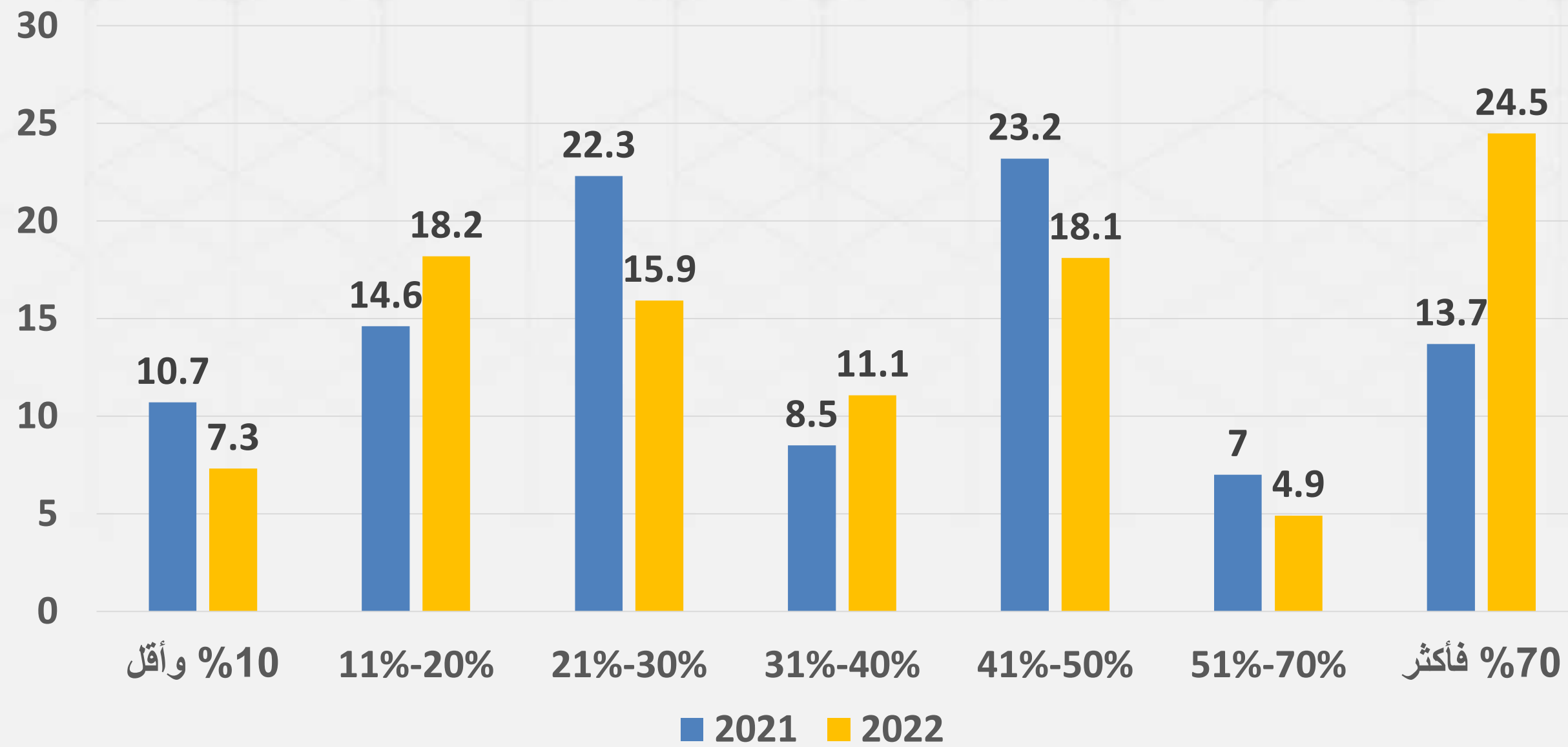
- حوالي 49.3% من المنشآت تتوقع
زيادة في المبيعات بنسبة تقل عن
20%.

- حوالي 20% من المنشآت تتوقع زيادة
في المبيعات بين 20-40%.

- يتوقع حوالي 9% منهم زيادة في
المبيعات بأكثر من 70%.

الانخفاض المتوقع في مستوى المبيعات في السيناريو المتشائم

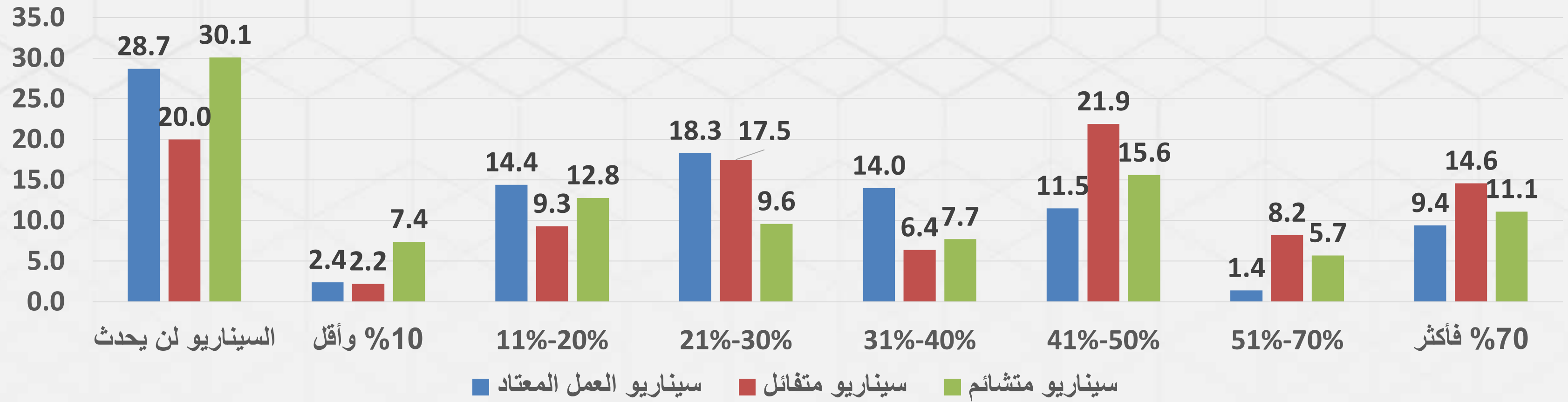
النسبة المئوية للمنشآت التي توقعت انخفاضاً في المبيعات العام المقبل مقارنةً
بآخر شهر مكتمل قبل المقابلة ، في سيناريو أكثر تشاؤماً



- المنشآت التي تتوقع انخفاضاً في مستوى المبيعات في سيناريو أكثر تشاؤماً؛
- يتوقع حوالي 29.4% من هذه المنشآت انخفاضاً في المبيعات بأكثر من 50%.
- يتوقع حوالي 25.5% من المنشآت انخفاضاً في المبيعات بأقل من 20%.

احتمالية الحدوث المتوقع للمسيناريوهات الثلاثة

النسبة المئوية للمنشآت حسب احتمالية الحدوث المتوقعة للمسيناريوهات الثلاثة (سيناريوهات العمل المعتاد ، وسيناريوهات متفائلة ومتشائمة) في الأشهر الستة المقبلة مقارنةً بآخر شهر مكتمل قبل المقابلة

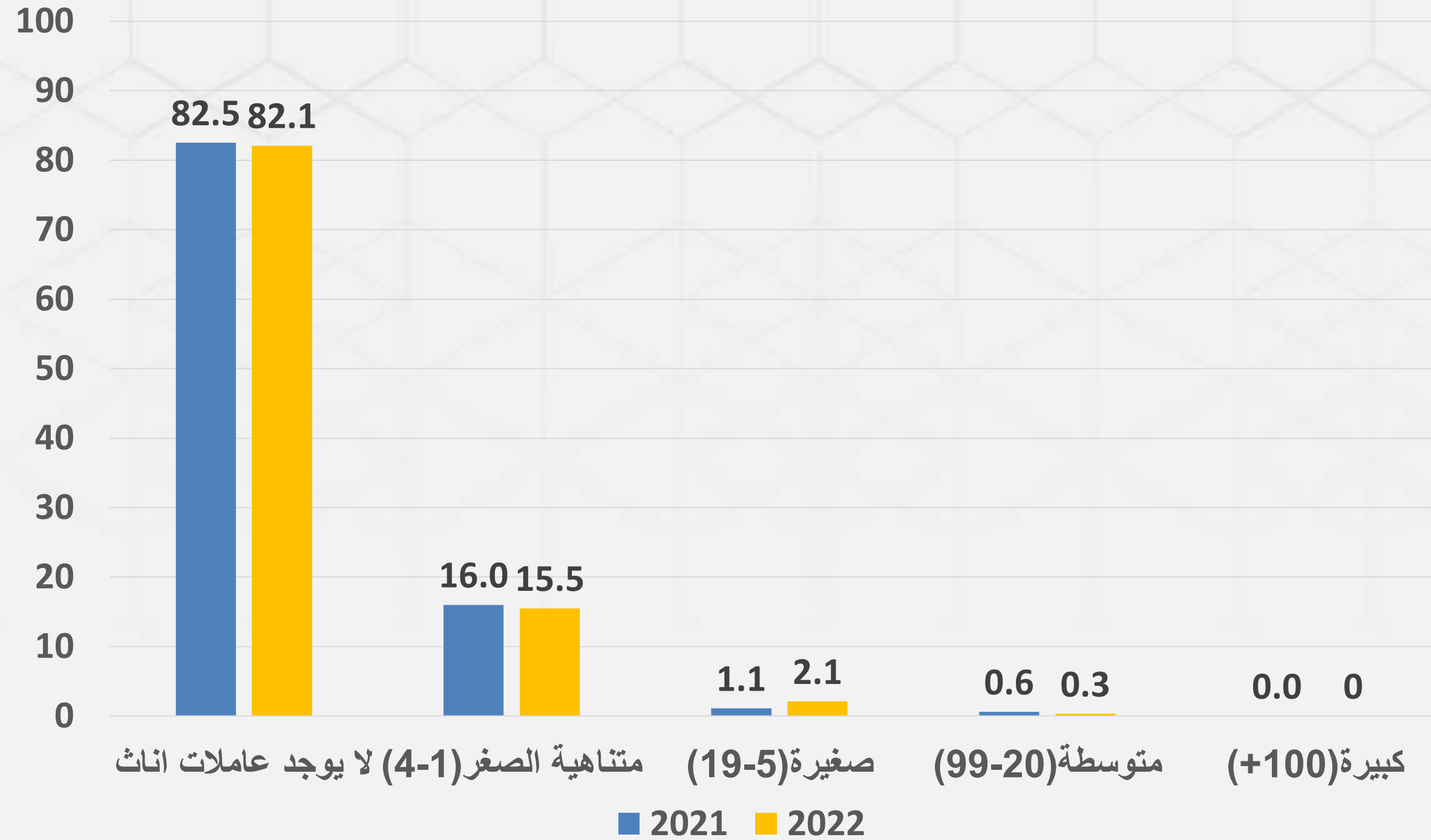


- في دورة 22، يتوقع حوالي 21.9% من المنشآت أن السيناريو المتفائل سيحدث باحتمالية تتراوح بين 40 و50%.
- 18% من المنشآت يتوقعون سيناريو العمل المعتاد سيحدث باحتمالية تتراوح بين 20 و30%.
- حوالي 28% و30.1% منهم يتوقعون عدم حدوث سيناريو العمل المعتاد والسيناريو المتشائم.

3. التوظيف.

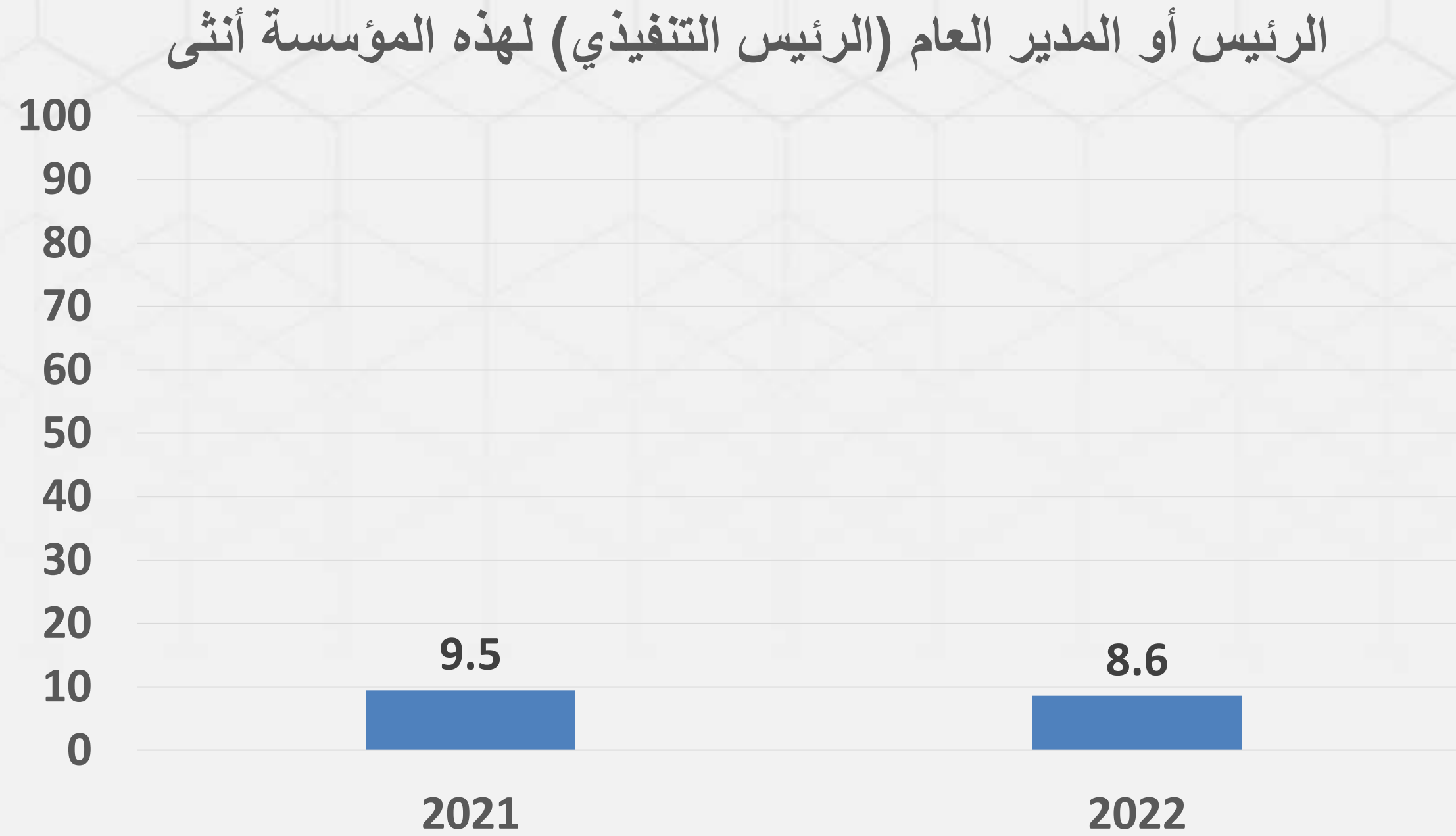
توظيف الاناث

توزيع المنشآت بحسب تشغيل موظفات من الإناث



- حافظت المنشآت في سوهاج علي نفس النمط لتوظيف الإناث.
- المنشآت التي أبلغت عن عدم وجود موظفات من الإناث لها نفس النسبة تقريبا بين الدورتين.
- انخفضت نسبة المنشآت المتناهية الصغر التي توظف إناث من 16% إلى 15.5% بين الدورتين.
- ارتفعت نسبة المنشآت الصغيرة التي توظف إناث من 1.1% في دورة 21 إلى 2.1% في دورة 22.

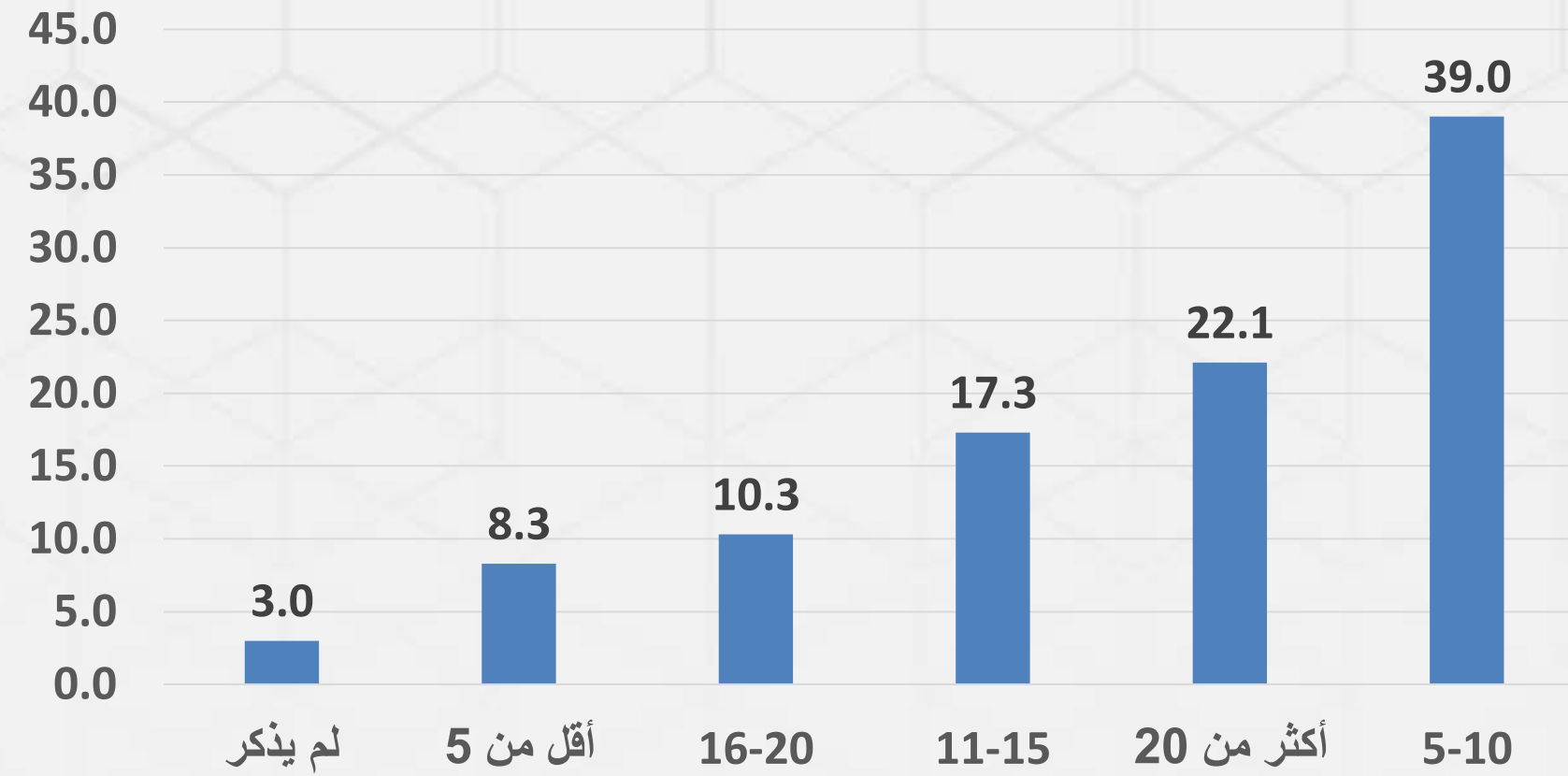
الاناث بالنسبة لمنصب المدير الاعلي



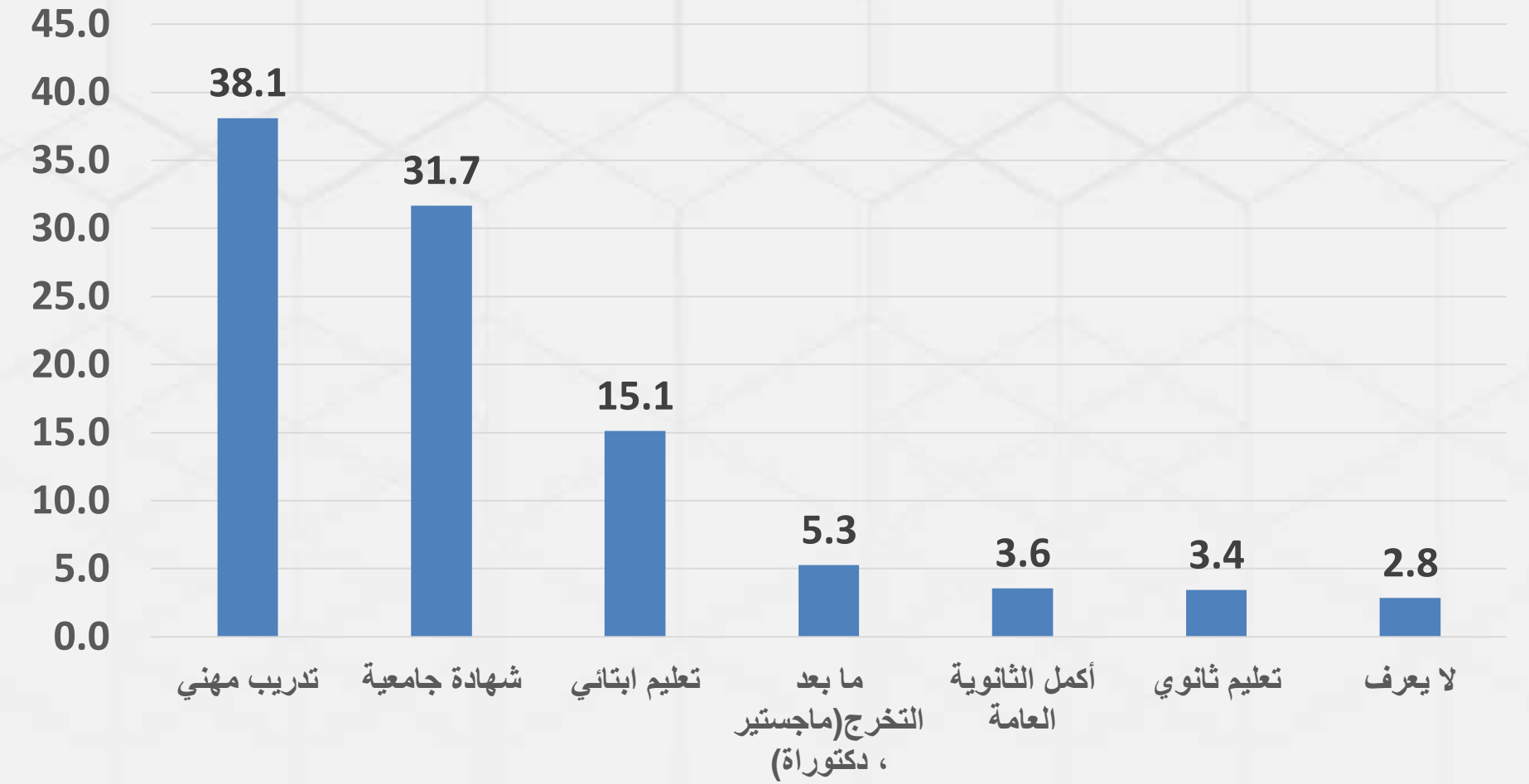
- في دورة 22 ، ما يقرب من 8.6 % من المنشآت في سوهاج لديها إناث في منصب مدير عام/ رئيس (رئيس تنفيذي).
- يأتي هذا بالمقارنة مع 9.5% من المنشآت في دورة 21.

تعليم وخبرة كبار المديرين

عدد سنوات الخبرة في العمل التي يتمتع بها "كبير المديرين"



أعلى مستوى تعليمي لكبير المديرين



- حوالي 39% من المنشآت توظف كبار المديرين ذوي الخبرة بين 5-10 سنوات، تليها 22.1% من المنشآت توظف كبار المديرين بخبرة أكثر من 20 سنة.
- حوالي 38.1% من المنشآت بها كبار مديرين حاصلين على تدريب مهني، و31.7% حاصلين على شهادة جامعية.

العمل عن بعد

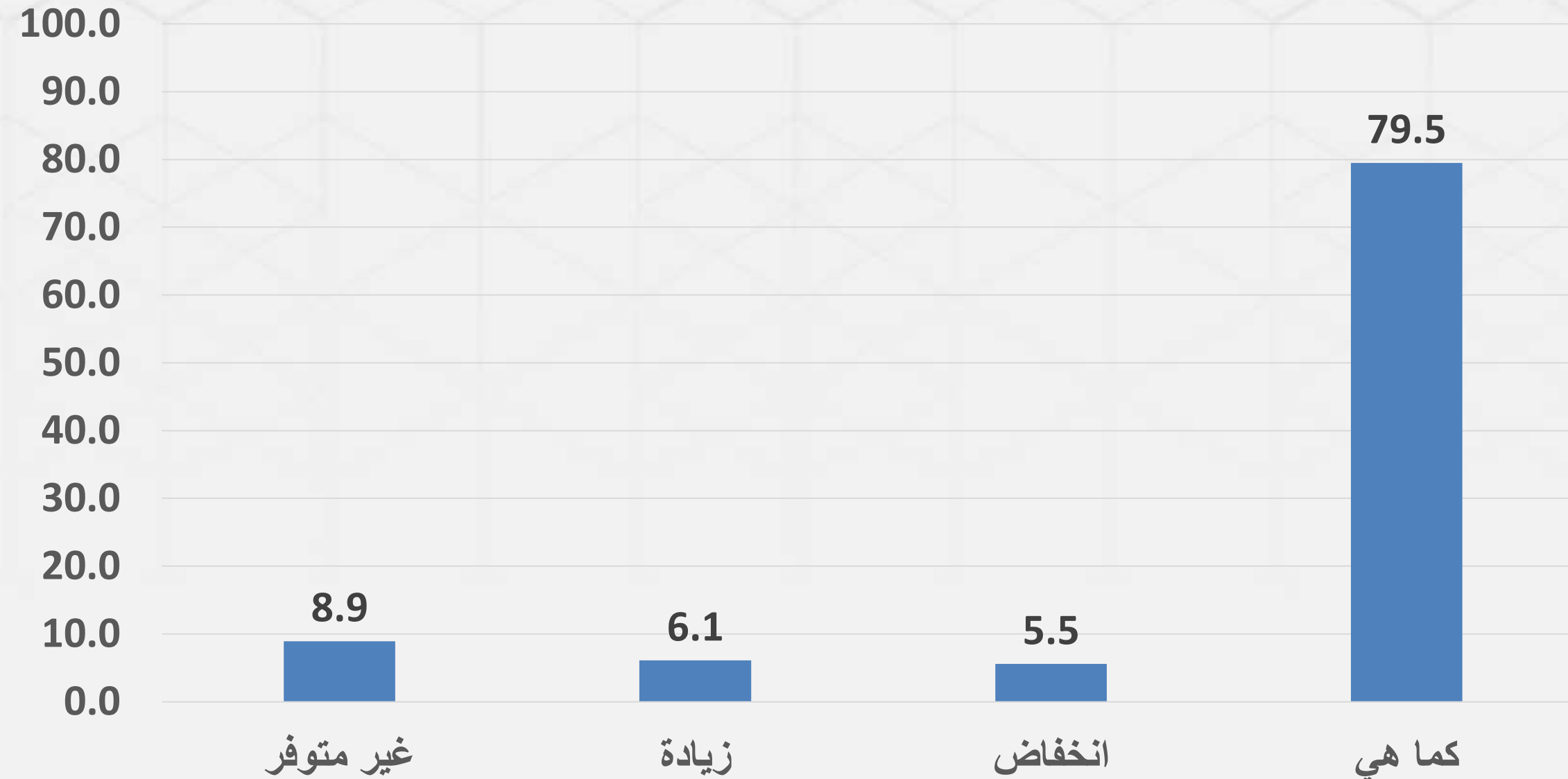
توزيع المنشآت من حيث الموظفين العاملين عن بعد



- انخفضت نسبة العاملين عن بعد من 0.8% في عام 2021 إلى 0.2% عاملين بدوام كامل، و0.1% عاملين بدوام جزئي

خطط العمل عن بعد

وصف الخطط للأشهر الستة القادمة فيما يتعلق بالعمالين عن بعد إما بدوام كامل أو بدوام جزئي

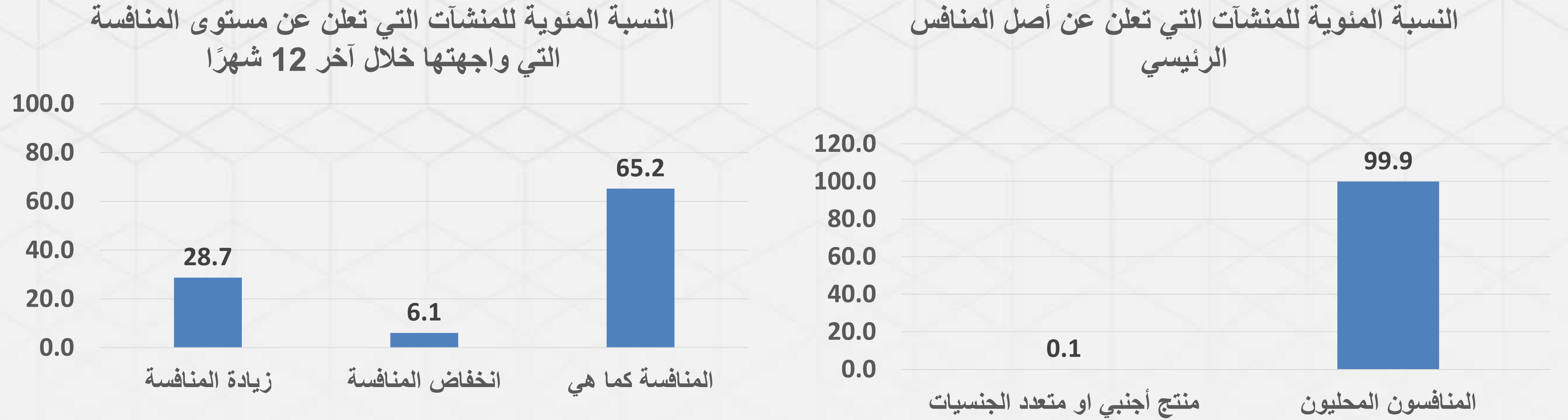


- حوالي 6.1% من المنشآت لديها خطط لزيادة عدد العاملين عن بعد.
- حوالي 5.5% من المنشآت لديها خطط لتقليل عدد العاملين.
- 79.5% آخرين من المنشآت لديها خطط للاحتفاظ بنفس عدد العاملين.



4. المنافسة.

خصائص المنافسة في السوق.

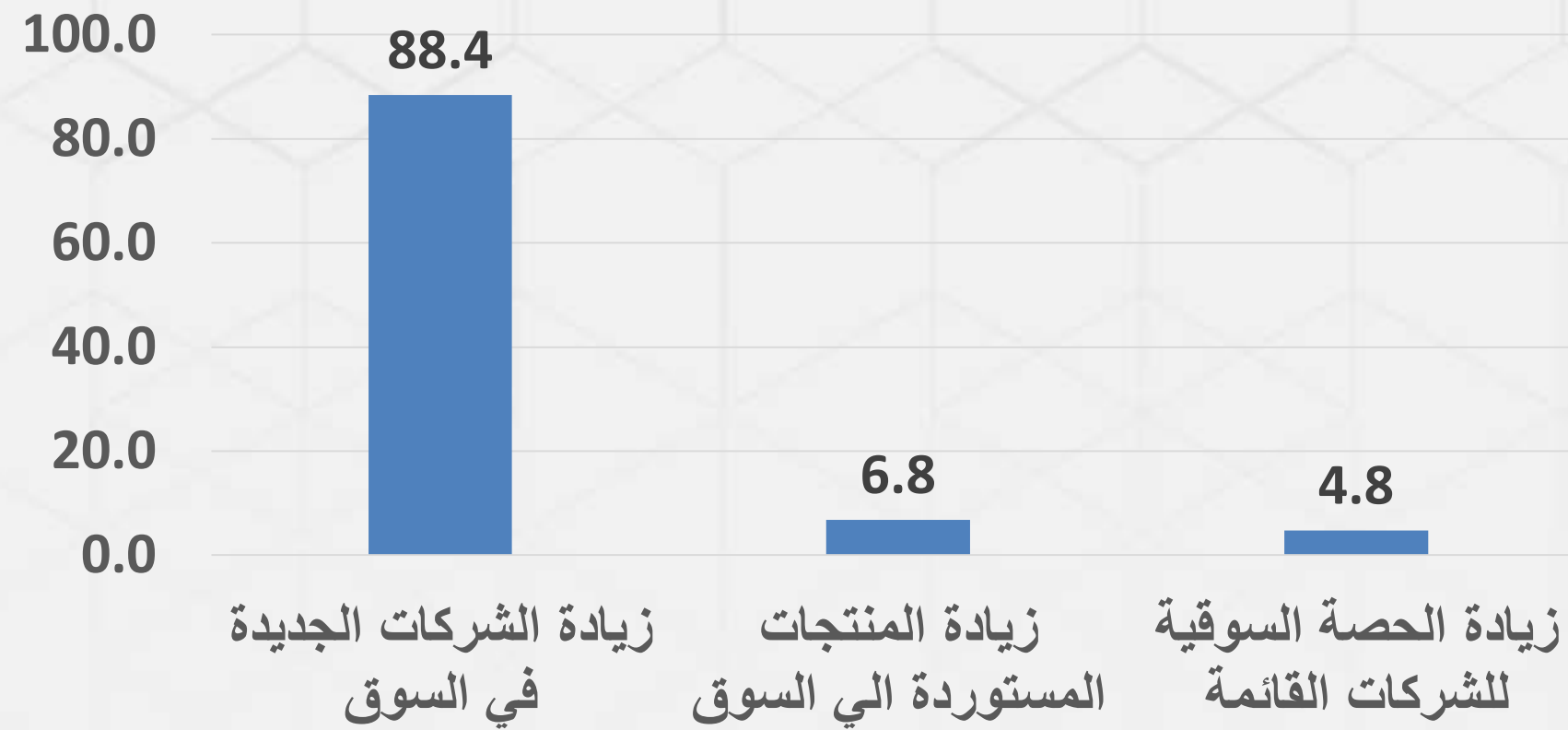


- حوالي 65.2% من المنشآت تواجه نفس المستوى من المنافسة.
- حوالي 28.7% من المنشآت تواجه منافسة متزايدة، بينما 6.1% فقط من المنشآت تواجه مستوى أقل من المنافسة.

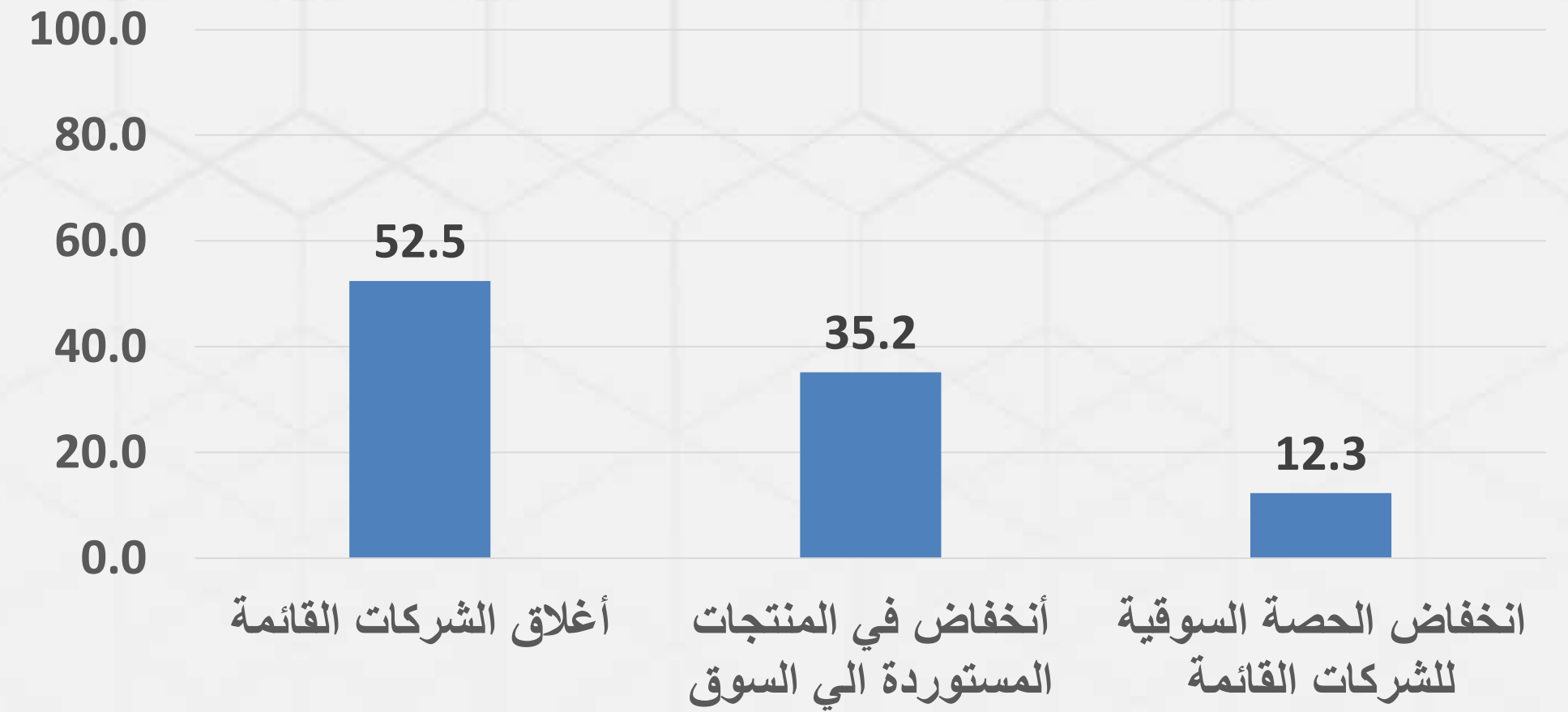
- كما أعلن 99.9% من المنشآت أن المنافسين الرئيسيين هم المنافسون المحليون.

أسباب التغيير في مستوى المنافسة

النسبة المئوية للمنشآت حسب السبب الرئيسي وراء زيادة المنافسة



نسبة المنشآت حسب السبب الرئيسي وراء انخفاض المنافسة

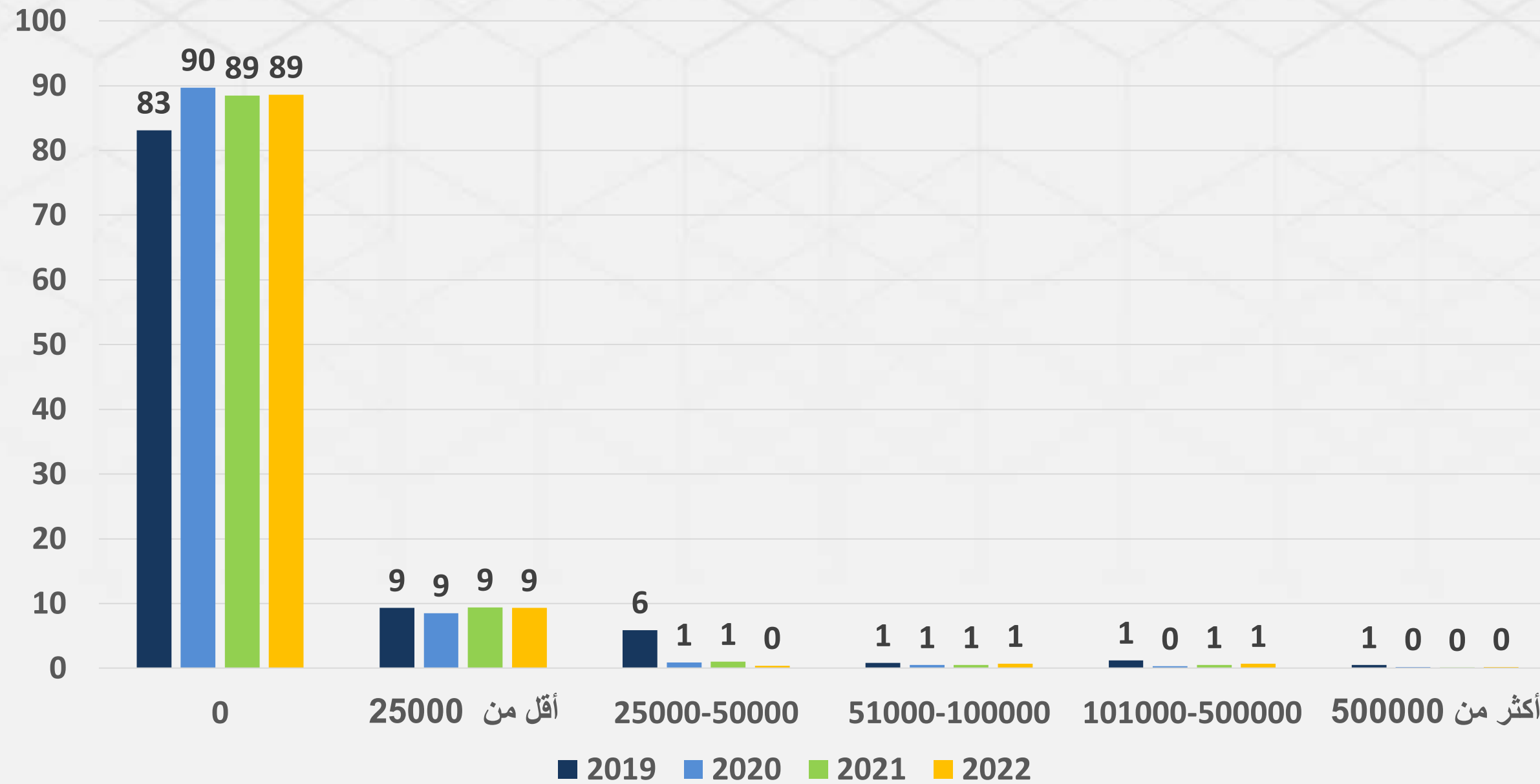


- 88.4% من المنشآت أكدت أن زيادة مستوى المنافسة يرجع إلى الداخلين الجدد في السوق.
- من ناحية أخرى، وبحسب آراء المنشآت يعود انخفاض المنافسة إلى إغلاق المنشآت القائمة (52.5%)، يليه انخفاض المنتجات المستوردة بنسبة (35.2%)، ثم انخفاض الحصة السوقية للشركات القائمة (12.3%).

5. الاستثمار في الأصول الثابتة والتكنولوجيا ذات الصلة بالبيئة.

قيمة الاستثمارات في الأصول الثابتة في السنوات الأربع الماضية

الاستثمار في الأصول الثابتة (آلات ومعدات وبرامج ومركبات جديدة أو مستعملة)



- في عام 2022، لم تقم 89% من المنشآت بإضافة أي استثمارات في الأصول الثابتة في السنوات الأربع الماضية.

- 9% فقط من المنشآت لديها استثمارات في الأصول الثابتة بأقل من 25 ألف جنيه مصري.

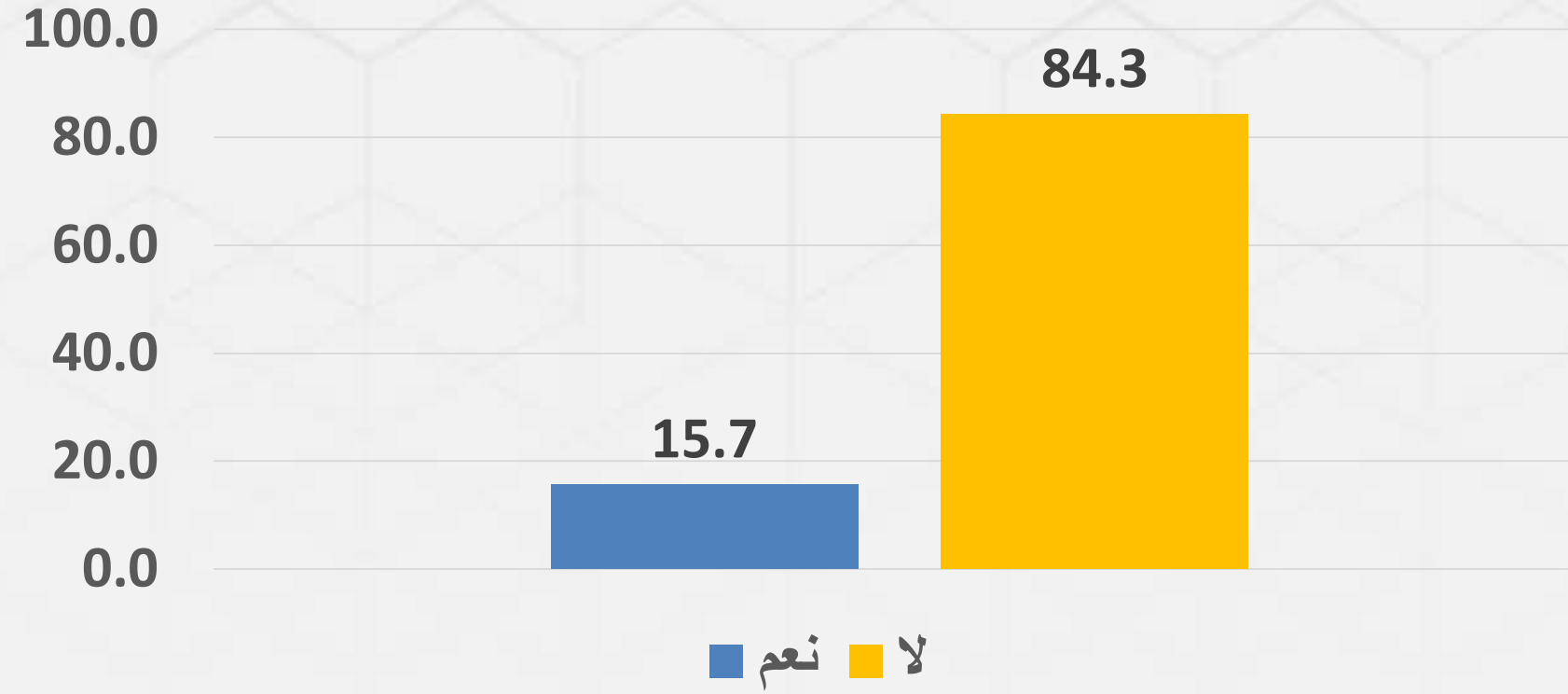
- تليها 0.4% باستثمارات أصول ثابتة تتراوح بين 25.000 و50.000 جنيه.

- أقل من 3% من المنشآت لديها

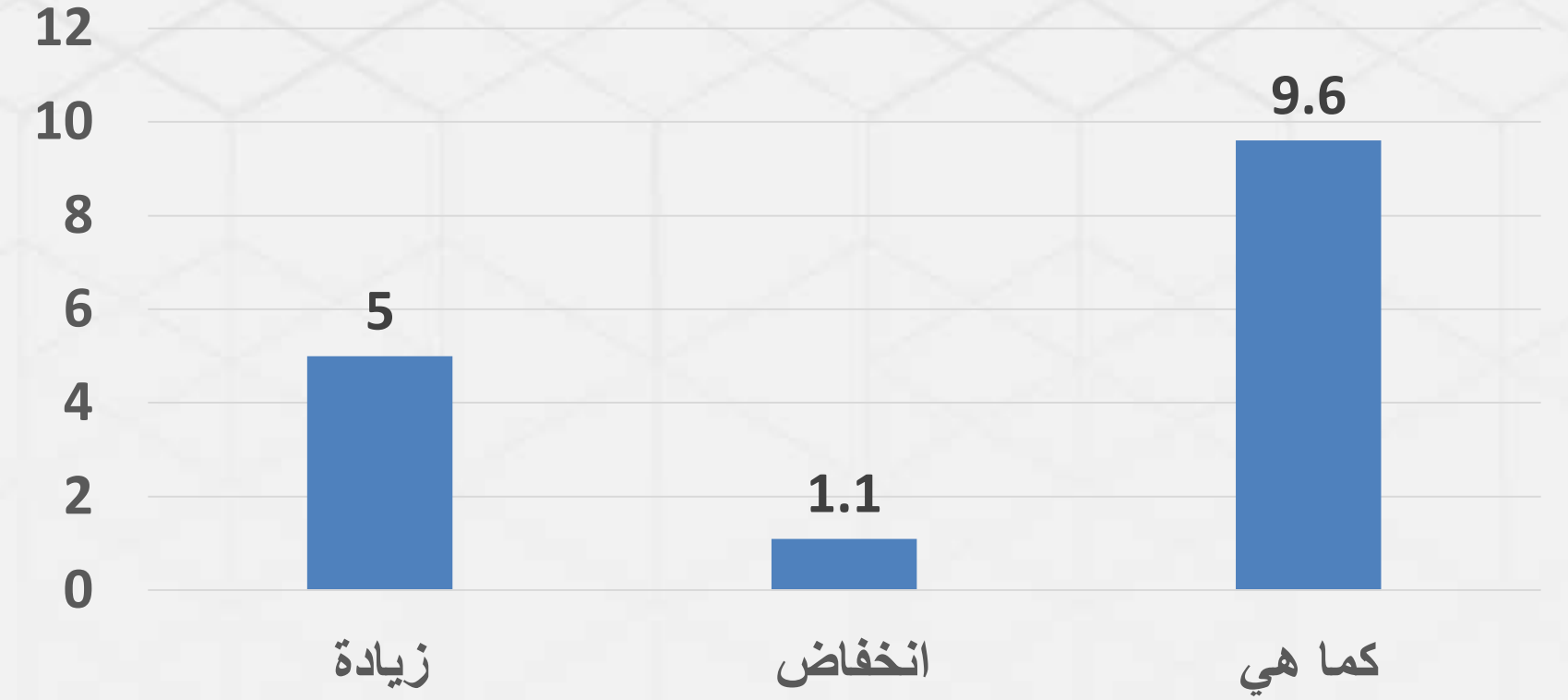
استثمارات أصول ثابتة تزيد عن

خطط وتوقعات للاستثمار في الأصول الثابتة

النسبة المئوية للمنشآت حسب خططها للاستثمار في
الأصول الثابتة (آلات ومعدات وبرامج وسيارات جديدة
أو مستعملة) للأشهر الـ 12 القادمة



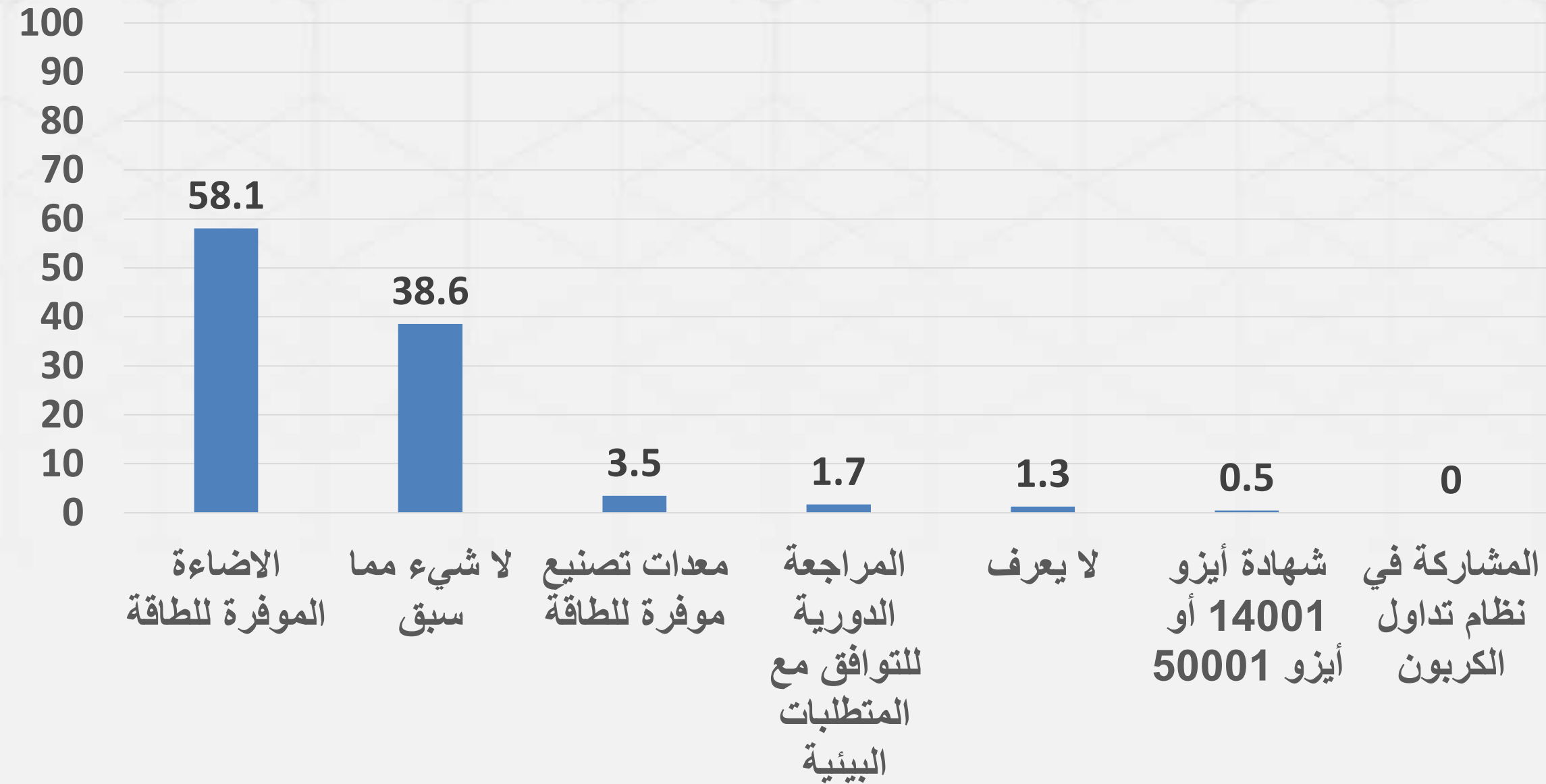
توزيع المنشآت ذات الخطط الاستثمارية (15.7%)
بحسب توقع زيادة أو نقصان أو الحفاظ على قيمة
الاستثمارات التي تمت في عام 2021



- 15.7% فقط من المنشآت لديها خطط للاستثمار في الأصول الثابتة للعام المقبل.
- حوالي 5% من المنشآت تتوقع زيادة قيمة استثماراتها في الأصول الثابتة في عام 2021.

تبني التكنولوجيا ذات الصلة بالبيئة

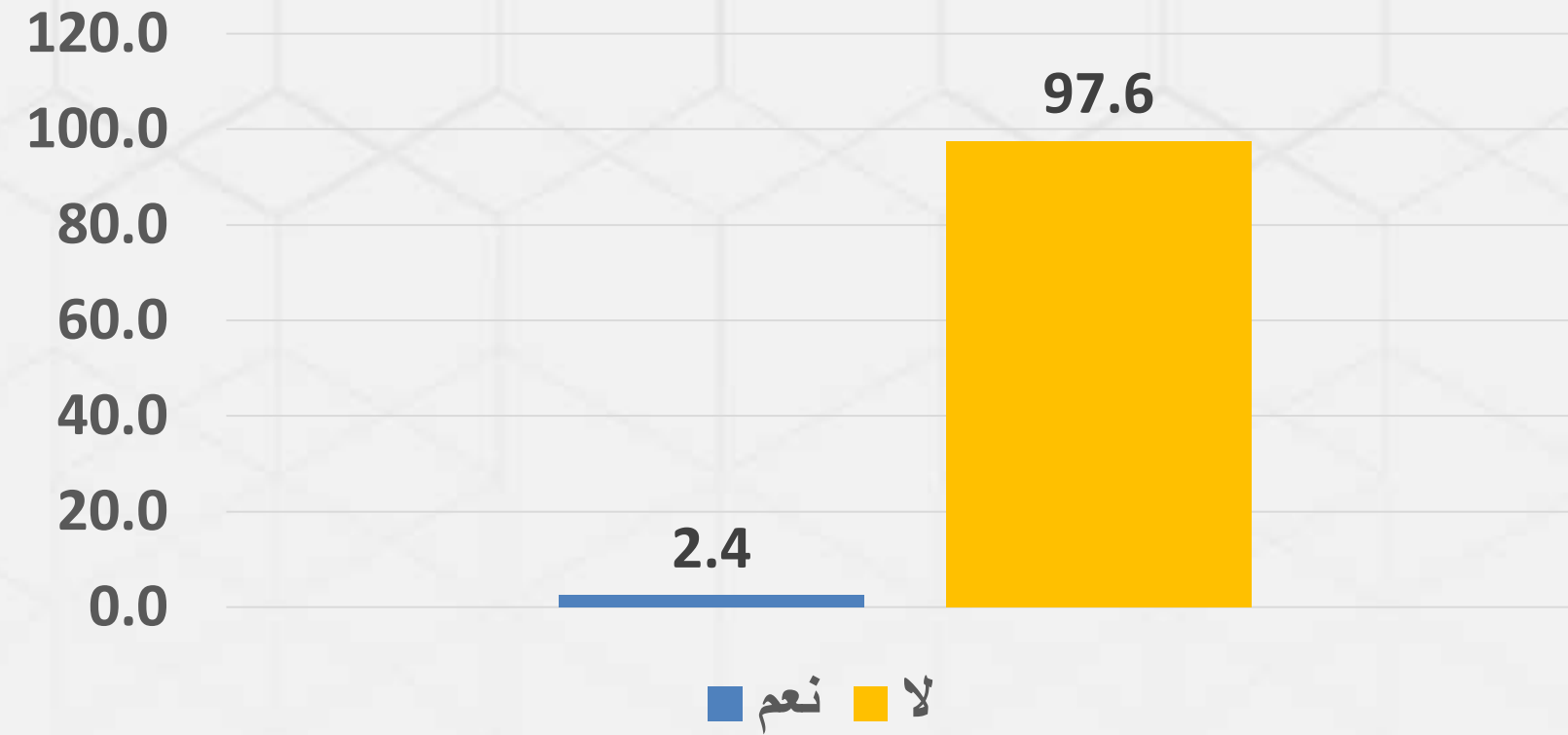
النسبة المئوية للمنشآت التي لديها تقنيات أو ممارسات متعلقة بالبيئة



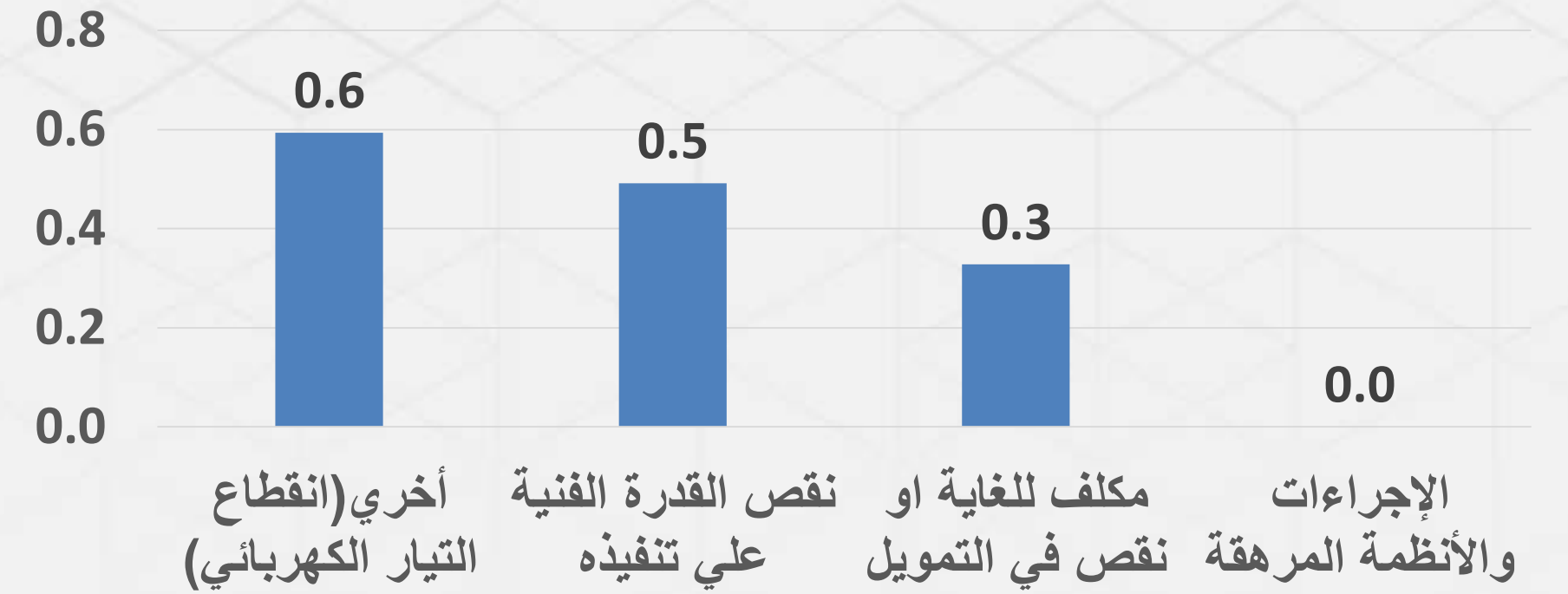
- حوالي 58.1% من المنشآت لديها إضاءة موفرة للطاقة.
- 3.5% فقط من المنشآت لديها معدات تصنيع موفرة للطاقة.
- تليها 1.7% مراجعة دورية للتوافق مع المتطلبات التنظيمية البيئية.
- أكدت 38.6% من المنشآت الأخرى بعدم وجود تقنيات متعلقة بالبيئة.

عوائق تبني التكنولوجيا ذات الصلة بالبيئة

النسبة المئوية للمنشآت التي تواجه عوائق في تبني التقنيات أو الممارسات البيئية



توزيع المنشآت التي تواجه عوائق (2.4%) من حيث أهم العوائق التي تواجهها في تبني تقنيات أو ممارسات متعلقة بالبيئة

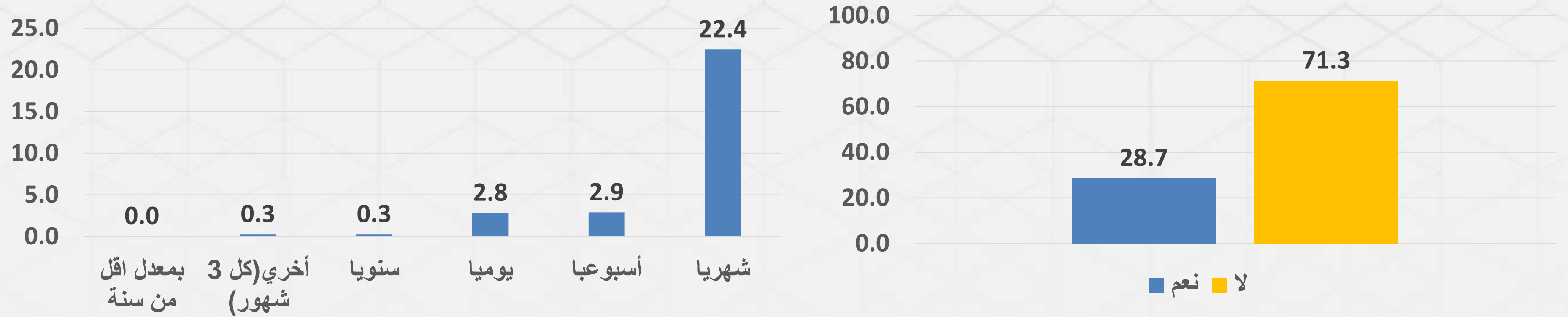


- 2.4% فقط من المنشآت تواجه عقبات في تبني التقنيات أو الممارسات المتعلقة بالبيئة
- العقبة الرئيسية أمام تبني التقنيات أو الممارسات المتعلقة بالبيئة هي انقطاع التيار الكهربائي 0.6% من المنشآت. تتمثل العقبات الرئيسية الأخرى في نقص القدرات الفنية علي تنفيذه (0.5%) وارتفاع التكلفة (0.3%).

أهداف مراجعة استهلاك الطاقة أو تكاليفها

النسبة المئوية للمنشآت حسب مراجعة معدلات استهلاك الطاقة

النسبة المئوية للمنشآت التي لديها أهداف لمراجعة استهلاك الطاقة أو تكاليفها

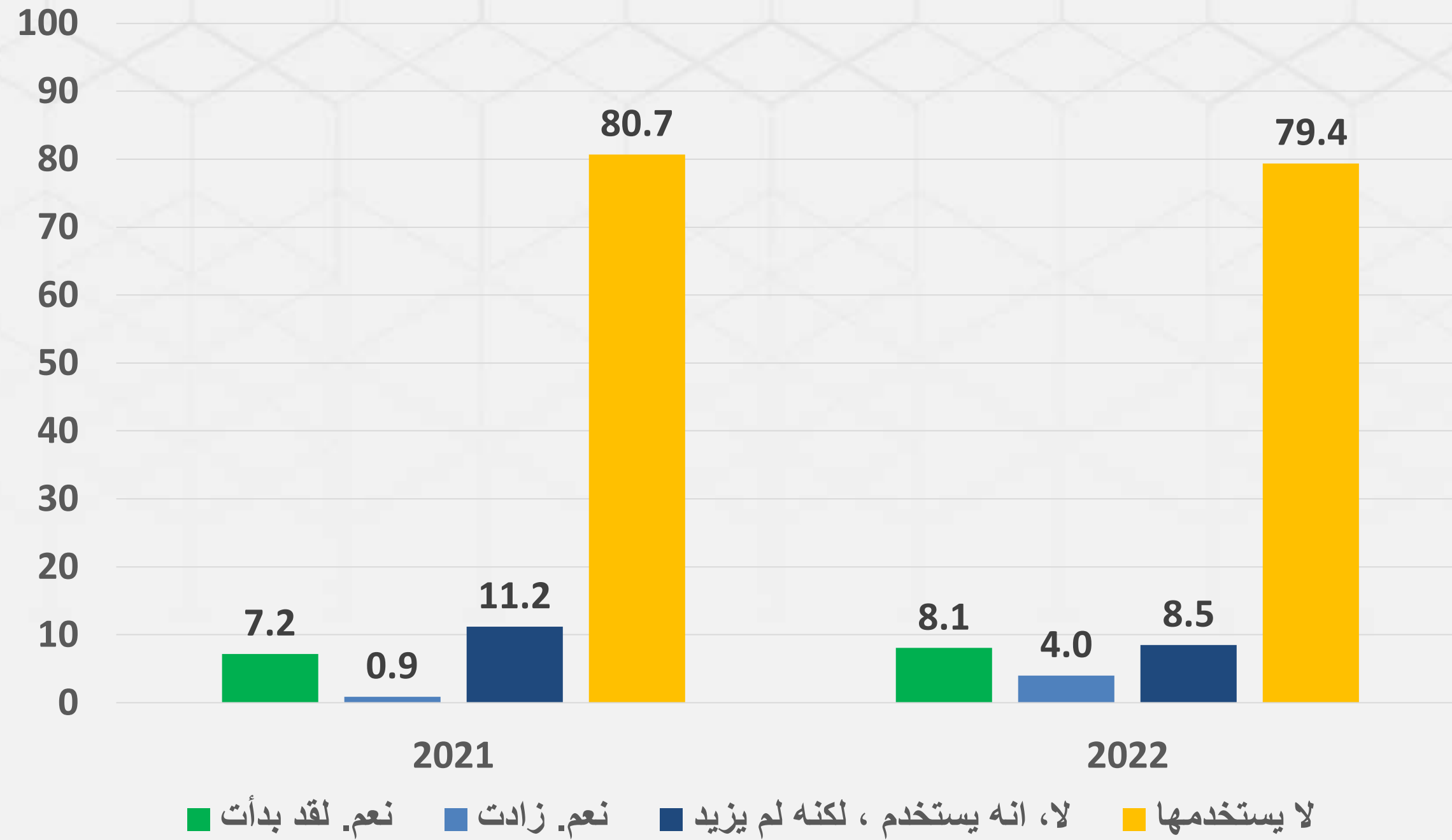


- حوالي 28.7% من المنشآت لديها أهداف لمراجعة استهلاك الطاقة أو تكاليفها.
- تقوم معظم المنشآت بمراجعة استهلاك الطاقة أو تكاليفها على أساس شهري.

6. التكيف والابتكار في التكنولوجيا الرقمية

تبني التكنولوجيا الرقمية

نسبة المنشآت التي بدأت في استخدام أو زيادة استخدام الإنترنت أو وسائل التواصل الاجتماعي عبر الإنترنت أو التطبيقات المتخصصة أو المنصات الرقمية في عامي 2021 و 2022



- ارتفعت نسبة المنشآت التي تتبنى التكنولوجيا الرقمية من 7.2% في دورة 21 إلى 8.1% في دورة 22.
- سجلت المنشآت التي لا تستخدم التكنولوجيا الرقمية نفس النسبة تقريبا بين الدورتين ال 21 و ال 22.

أسباب عدم تبني التكنولوجيا الرقمية

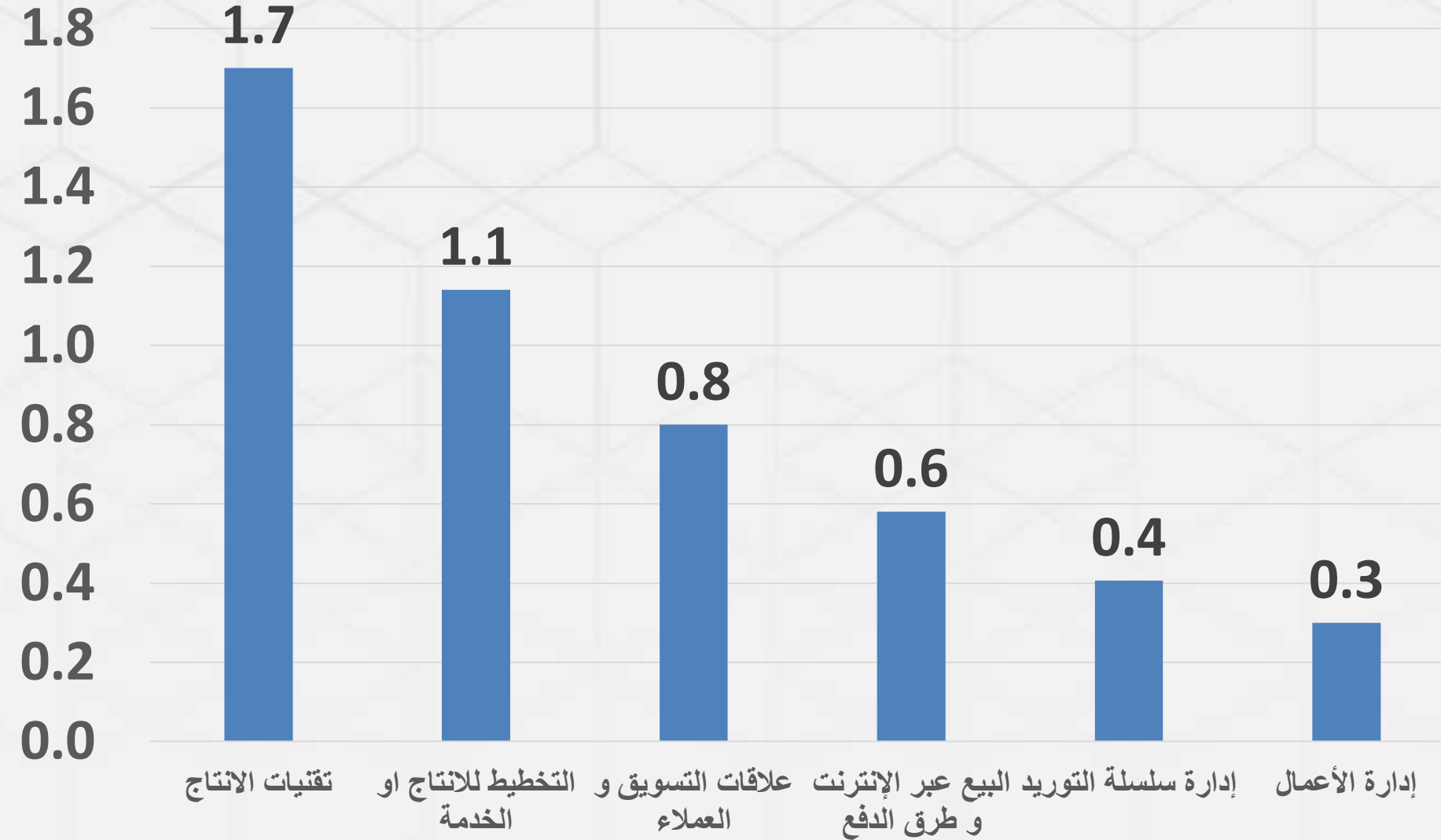
نسبة المنشآت حسب الأسباب الرئيسية لعدم تبني التكنولوجيا الرقمية



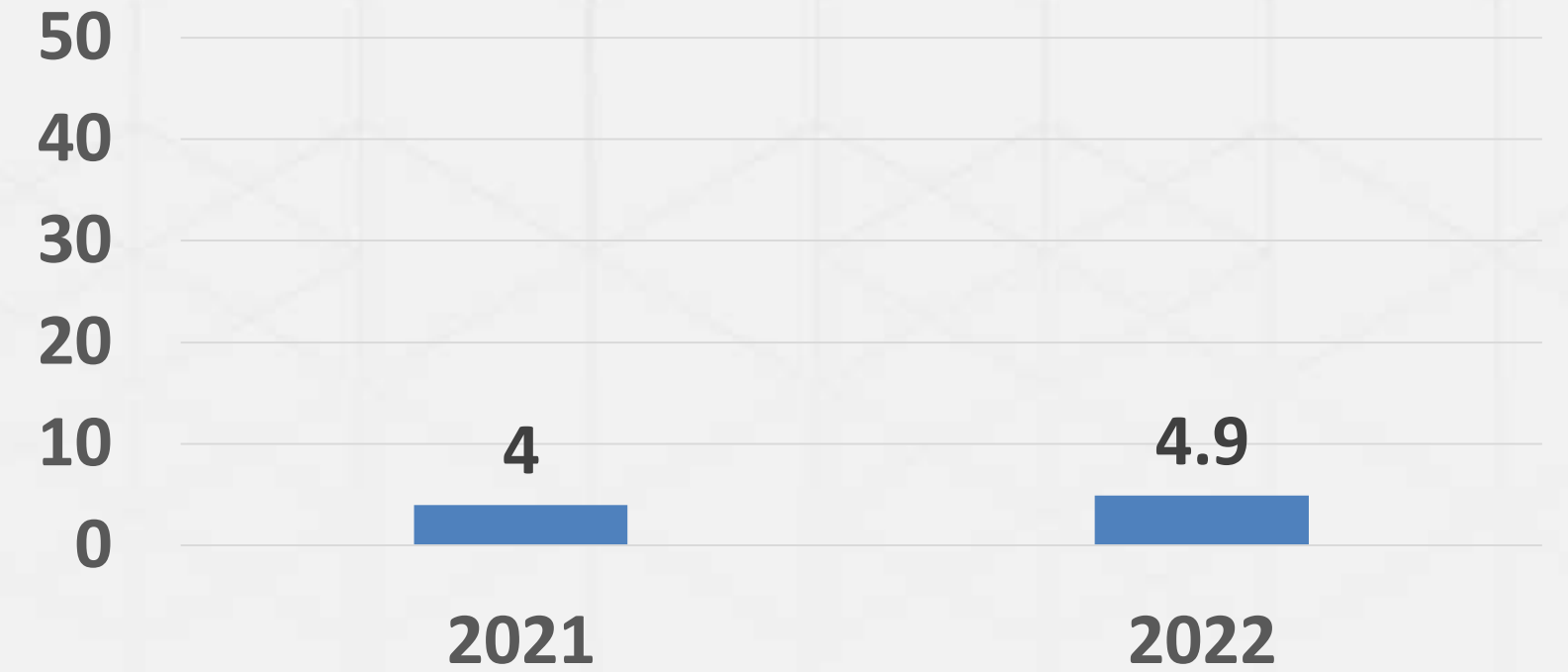
- المنشآت التي لا تعتمد التكنولوجيا الرقمية؛
- حوالي 92.9% من هذه المنشآت لا تحتاج إلى مثل هذه التكنولوجيا.
- أكد حوالي 2.8% منهم عدم اليقين بسبب قلة الطلب، وكان 2.5% منهم معنيون بارتفاع التكلفة، ويعانى 0.6% منهم من نقص المعلومات.

الاستثمارات في التكنولوجيا الرقمية

وصف المنشآت التي تم ترقيتها رقمياً (4.9%) في آخر 12 شهراً حسب وظائف الأعمال



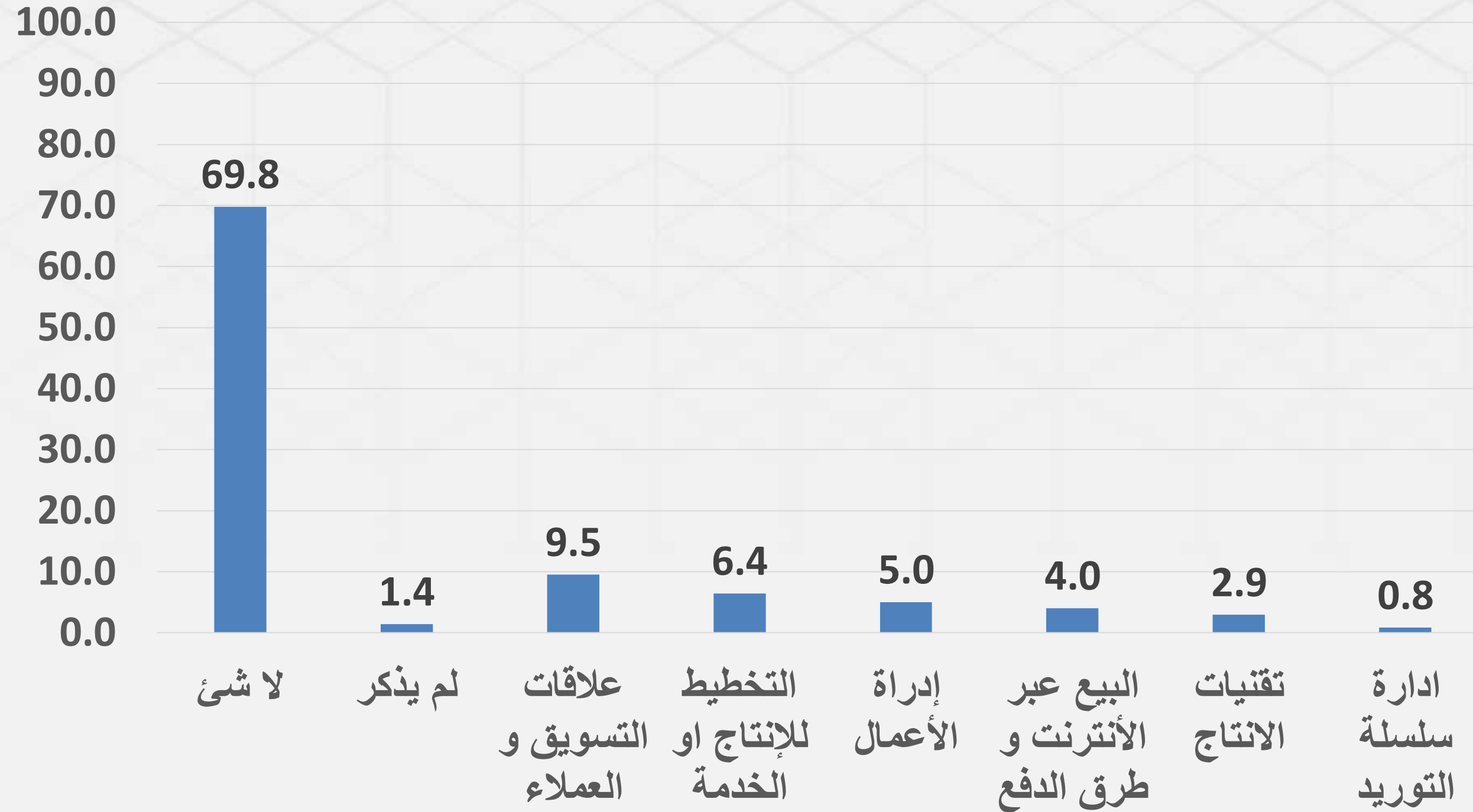
نسبة المنشآت التي ارتقت رقمياً أو استثمرت في أي معدات أو برامج أو حلول رقمية جديدة في عامي 2021 و 2022



- للمنشآت التي تتبنى التكنولوجيا الرقمية؛ حوالي 4.9% من هذه المنشآت قد ارتقت رقمياً أو استثمرت في معدات أو برامج أو حلول رقمية جديدة، في جولة 22. هذا مقارنة بنسبة 4% في جولة 21.
- تمت ترقية حوالي 1.7% من المنشآت رقمياً في مجال تقنيات الإنتاج، تليها التخطيط للإنتاج أو الخدمة، وعلاقات التسويق والعملاء، والبيع عبر الإنترنت، وطرق الدفع، وإدارة سلسلة التوريد.

الفائدة المرجوة من التكنولوجيا الرقمية

نسبة المنشآت التي وافقت على الفائدة المرجوة تطبيق التكنولوجيا أو تحديثها في الأشهر الـ 12 المقبلة من خلال وظائف الأعمال التالية



- صرح حوالي 69.8% من المنشآت أنه لن يكون من المفيد تطبيق التكنولوجيا أو ترقيتها في أي وظائف تجارية.

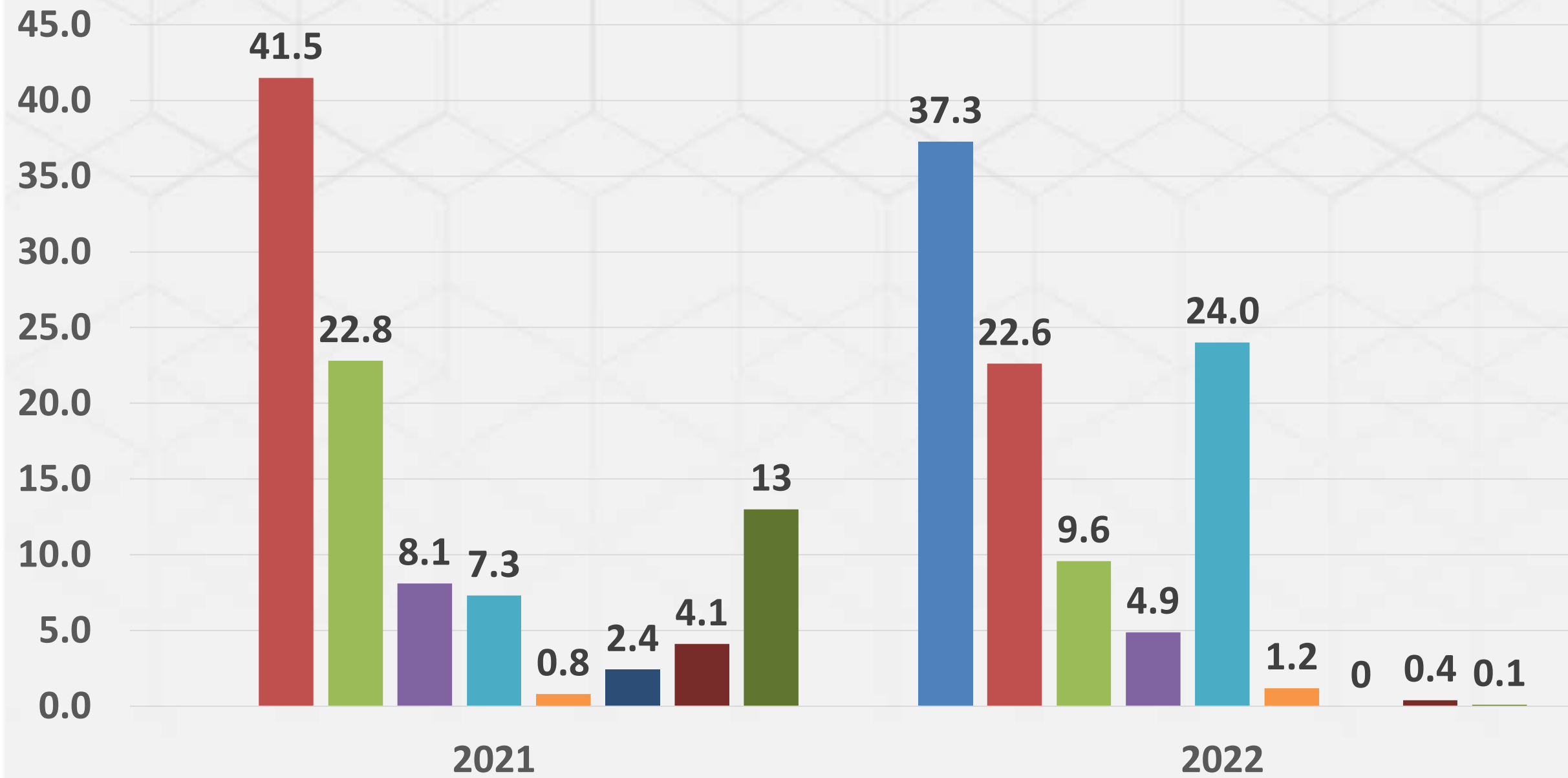
- وافق حوالي 9.5% على أن الفائدة المرجوة هي من رقمنة وظيفة علاقات التسويق والعملاء. بينما يسعى حوالي 6.4% من المنشآت إلى رقمنة عملية التخطيط للإنتاج أو الخدمة، بالإضافة إلى 5% يرغبون في ترقية إدارة الأعمال.

حصة المبيعات من المنصات الرقمية المستخدمة

توزيع المنشآت بحسب حصة المبيعات التي تحققت من استخدام منصات رقمية خارجية أو تطبيقات أو موقع ويب خلال آخر 30 يوماً في عامي 2021 و 2022

- انخفضت نسبة المنشآت التي ليس لديها حصة مبيعات من المنصات الرقمية المستخدمة من 41.5% إلى 22.6% بين الدورتين.

- ارتفعت نسبة المنشآت التي لها حصة مبيعات من المنصات الرقمية بين 20-30% من 7.3% إلى 24% بين الدورتين.



لم يذكر

10% فأقل

21%-30%

41%-50%

أكثر من 70%

لا يوجد مبيعات من خلال التطبيقات او المنصات الرقمية

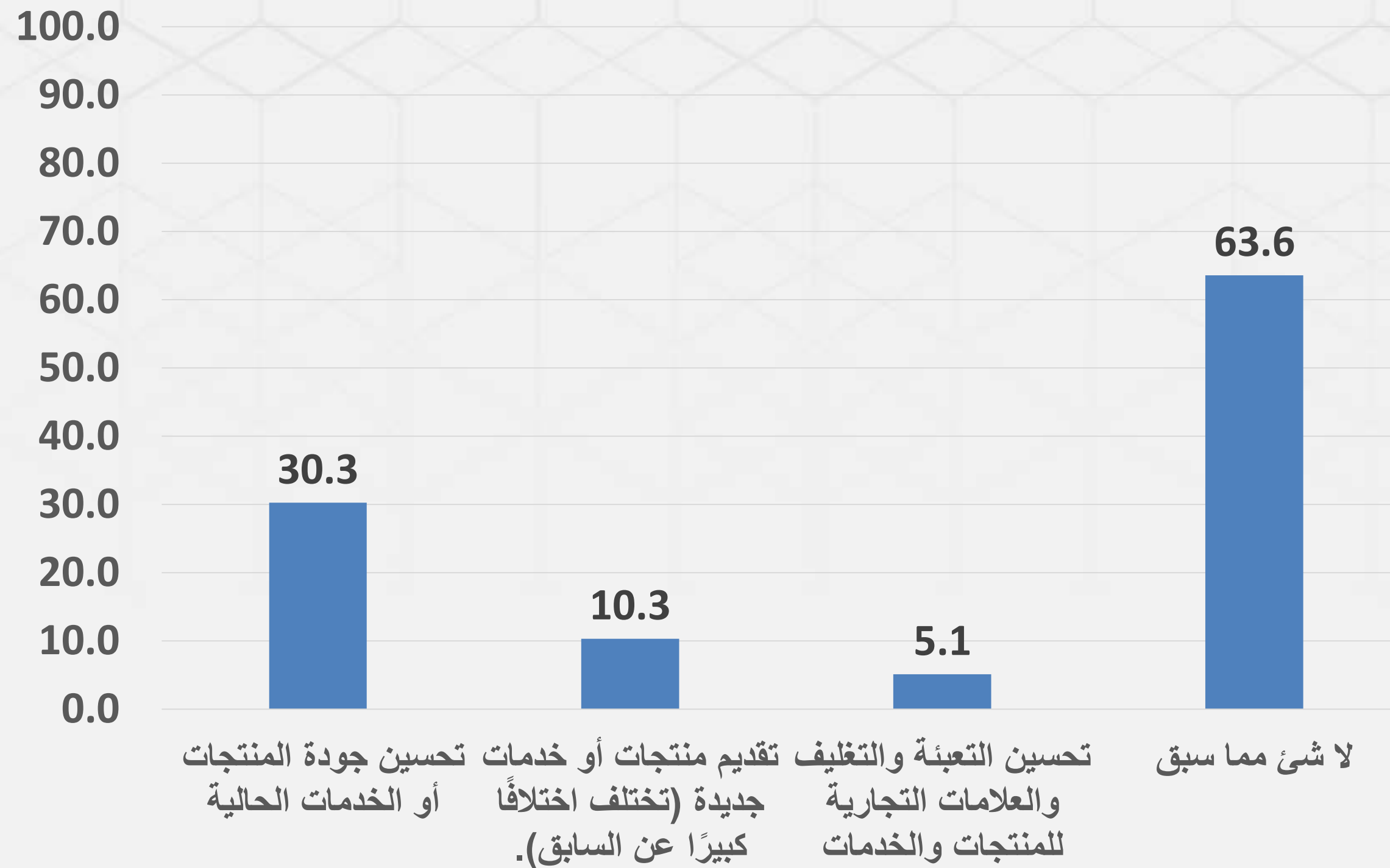
11%-20%

31%-40%

51%-70%

تحسينات وابتكارات

نسبة المنشآت التي نفذت تحسينات أو ابتكارات خلال العامين الماضيين

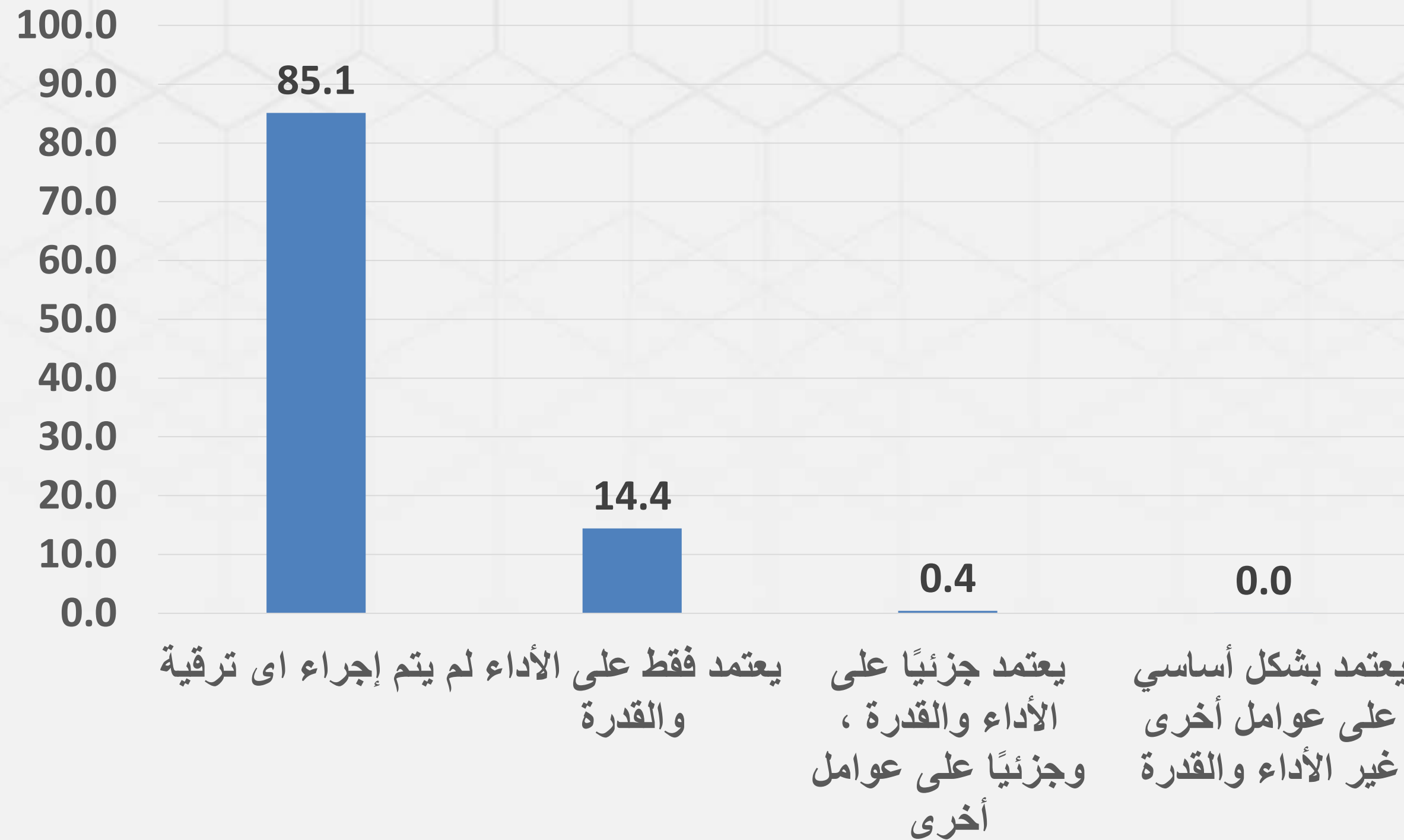


- أعلنت حوالي 63.6% من المنشآت أنها لم تنفذ أي تحسينات أو ابتكارات.
- أكدت حوالي 30% من المنشآت تحسينها لجودة المنتجات والخدمات الحالية.
- أشارت نسبة 10.3% من المنشآت إلى تقديمها لمنتجات أو خدمات جديدة (تختلف اختلافاً كبيراً عن السابق).
- تمكن 5.1% منهم من تحسين التعبئة والتغليف والعلامات التجارية للمنتجات والخدمات.

ممارسات الإدارة ومؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs)

ترقية الموظفين

نسبة المنشآت التي قامت بترقية موظفيها على أساس الأداء والقدرة خلال آخر 12 شهرًا

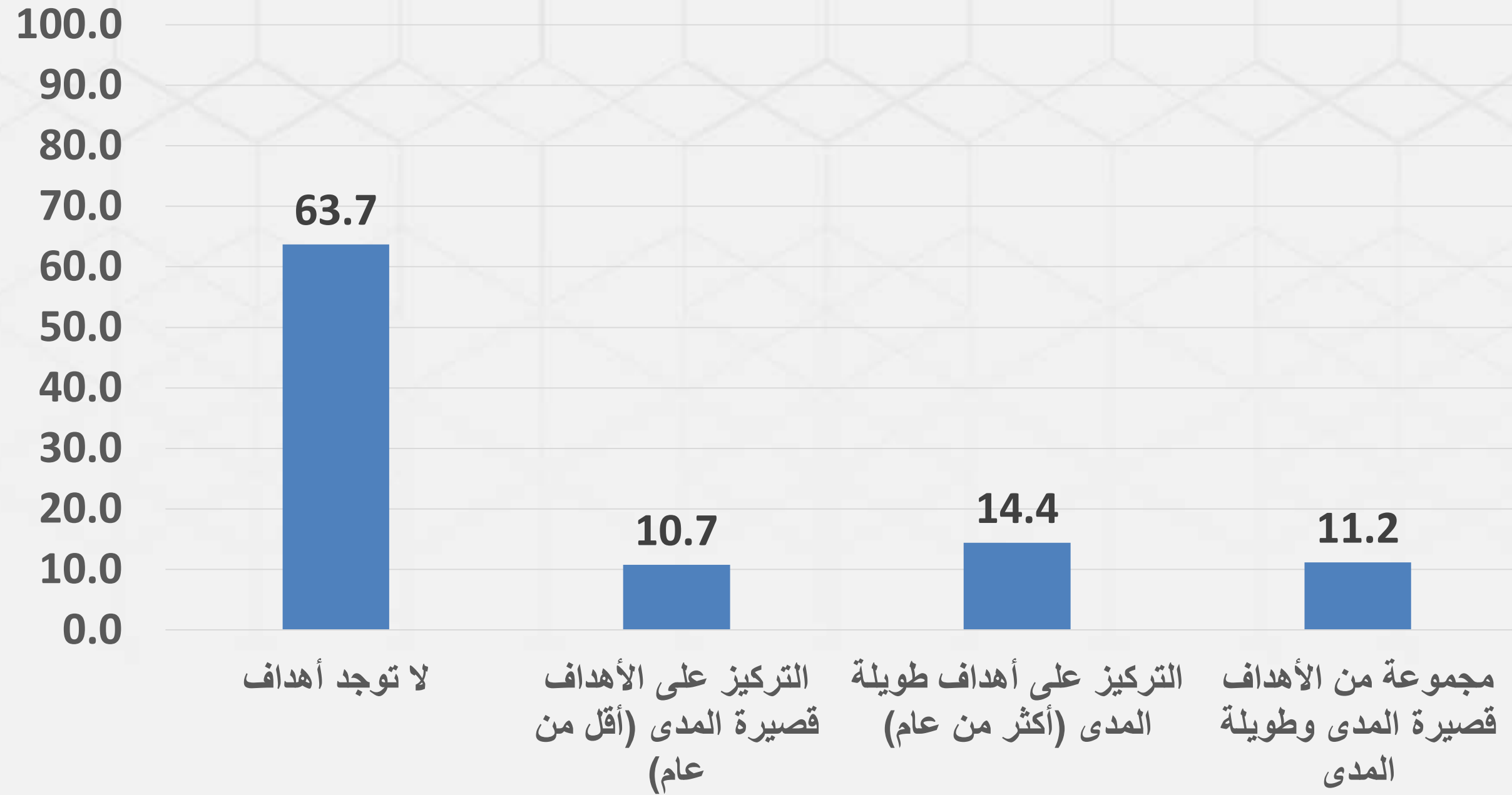


- أعلنت ما يقرب من 85.1% من المنشآت أنها لا تقوم بترقية الموظفين.

- حوالي 14.4% من المنشآت تقوم بترقية الموظفين على أساس الأداء والقدرة فقط، بينما تعتمد 0.4% من المنشآت جزئيًا على عوامل أخرى.

الإطار الزمني للأهداف

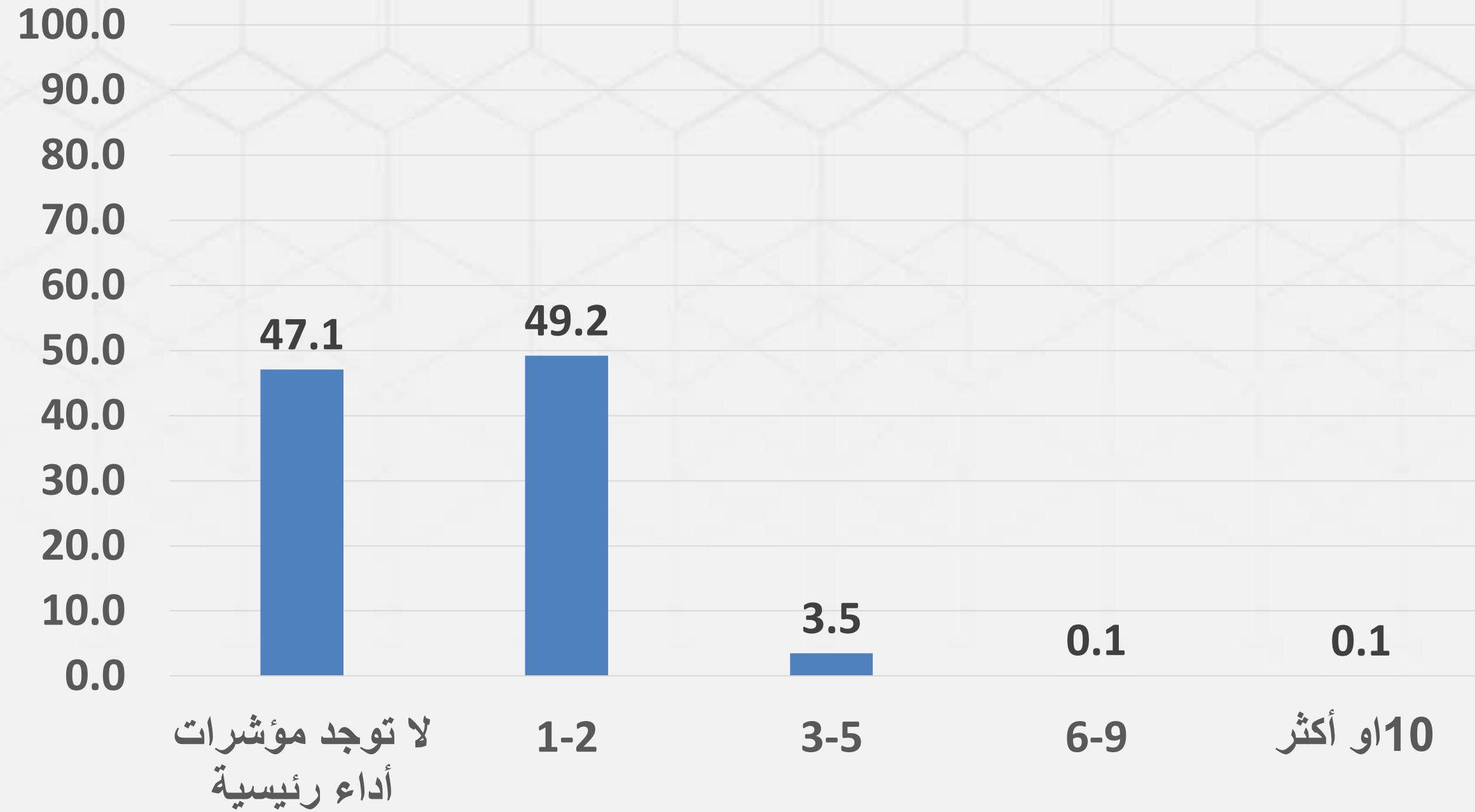
نسبة المنشآت حسب الإطار الزمني للأهداف ، في آخر 12 شهرًا



- أعلنت ما يقرب من 63.7% من المنشآت عدم وجود أهداف محددة في العام الماضي.
- تركز حوالي 14.4% من المنشآت على الأهداف طويلة المدى (أكثر من عام)
- 10.7% أخرى من المنشآت تركز على الأهداف قصيرة المدى (أقل من عام)
- 11.2% منهم يخلطون بين الأهداف طويلة وقصيرة المدى.

عدد مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs)

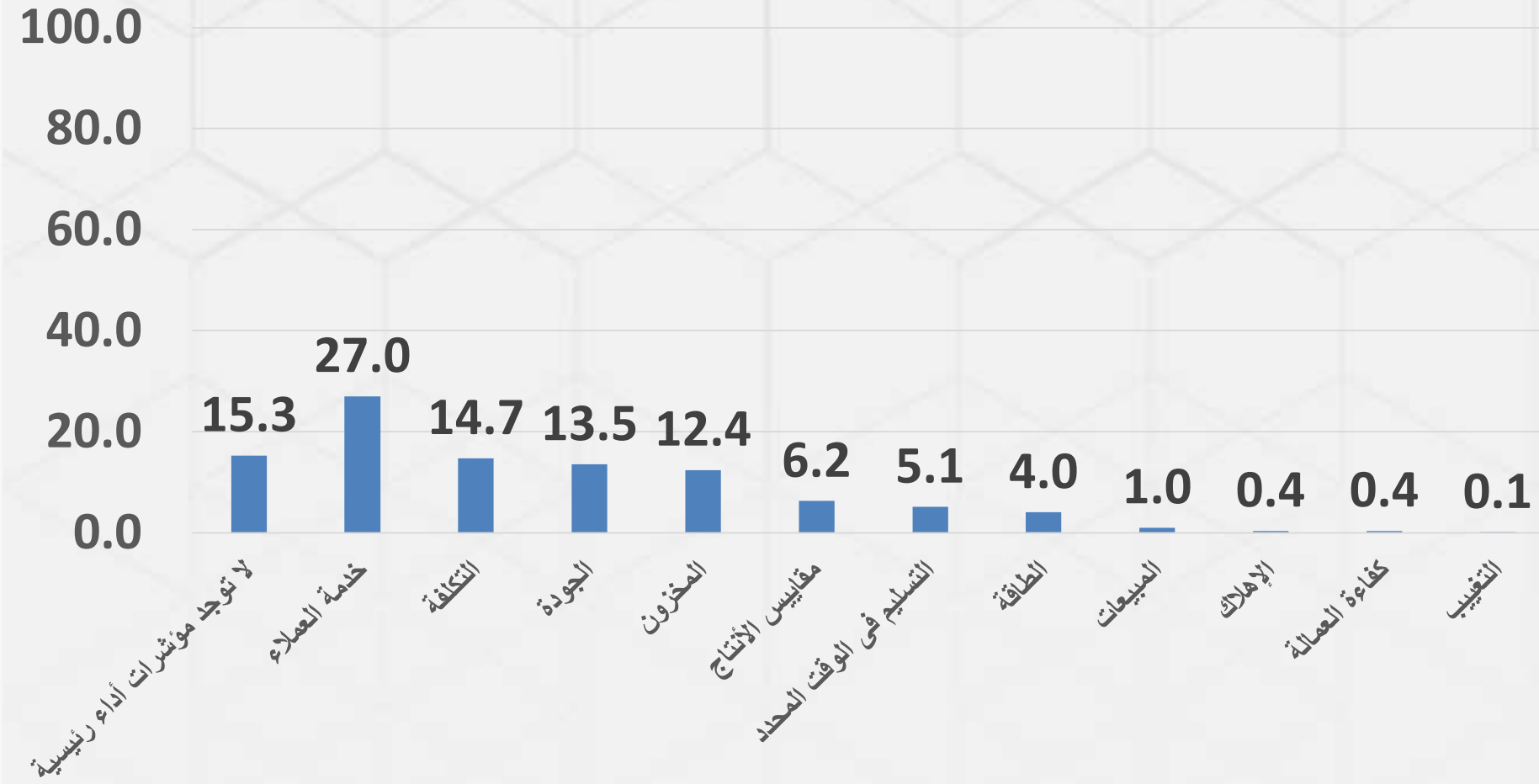
نسبة المنشآت حسب عدد مؤشرات الأداء الرئيسية التي تم رصدها في الأعمال خلال آخر 12 شهرًا



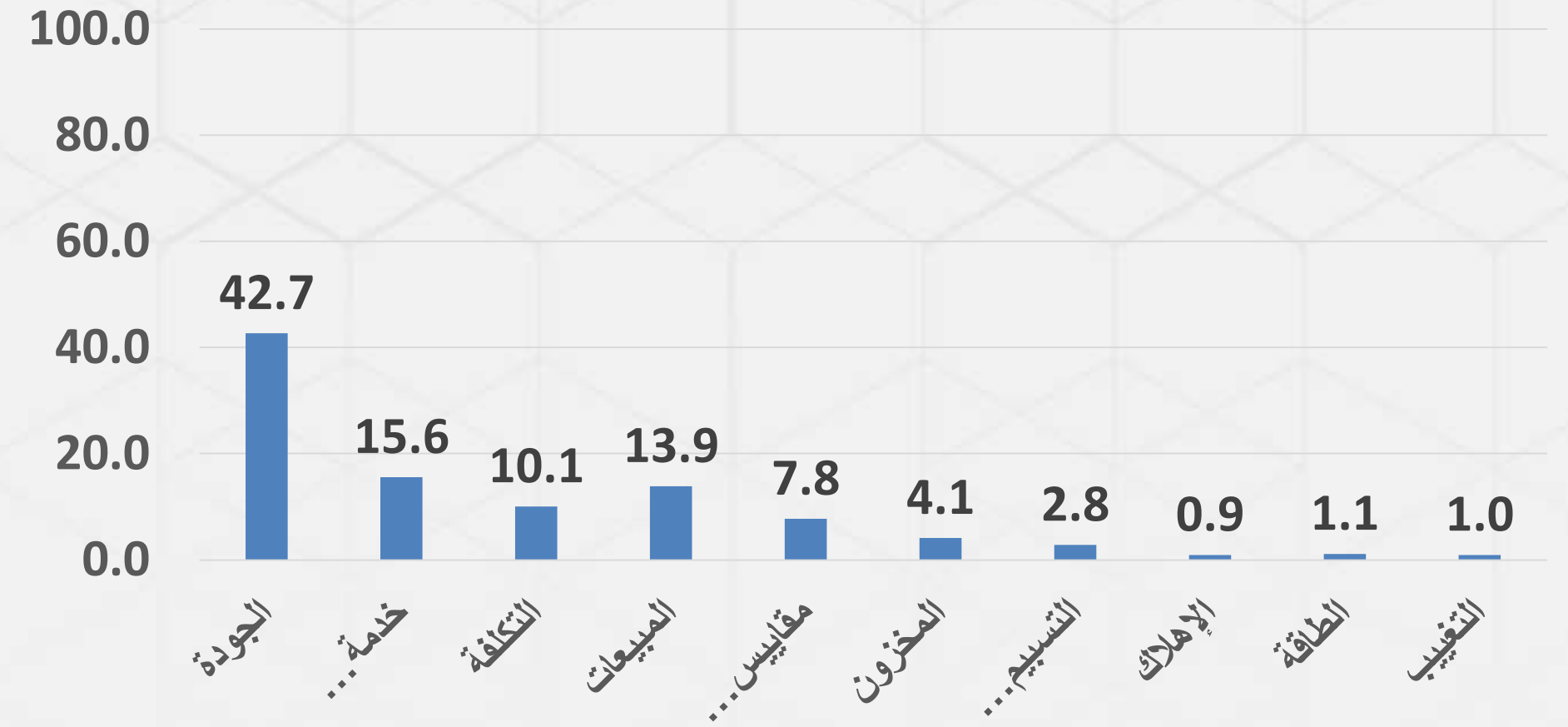
- أعلنت ما يقرب من 47% من المنشآت عدم تطبيق أي مؤشرات أداء رئيسية.
- أوضح حوالي نصف المنشآت تطبيق مؤشر أداء رئيسي واحد أو اثنين.
- أوضح 3.5% أخرى من المنشآت تطبيق من 3-5 مؤشرات أداء رئيسية.
- أقل من 1% منهم يطبقون من 6-9 من مؤشرات أداء رئيسية أو أكثر.

مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs)

نسبة المنشآت حسب ثاني أهم مؤشر أداء رئيسي يتم رصده في الأعمال



نسبة المنشآت حسب أهم مؤشر أداء رئيسي يتم رصده في الأعمال

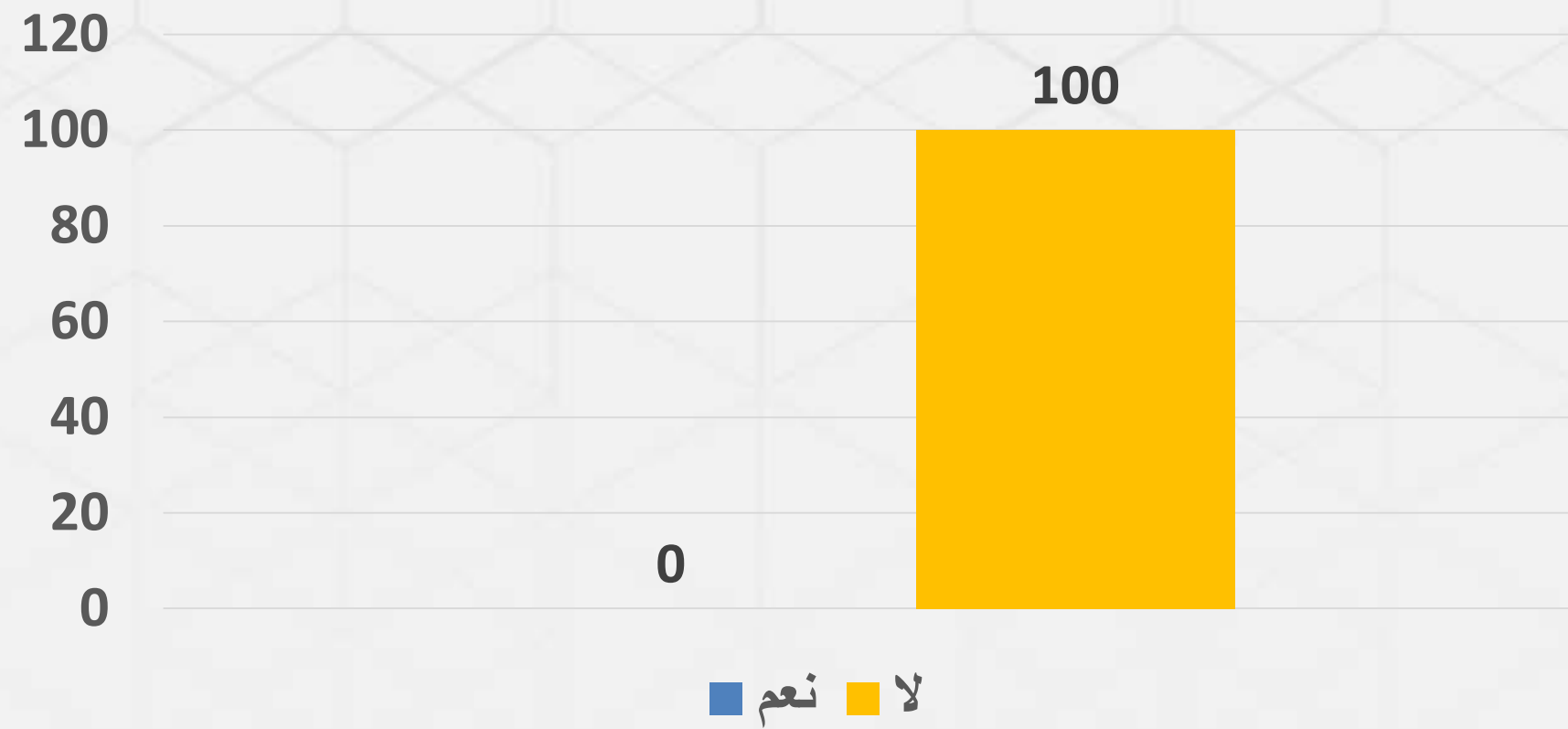


- المنشآت التي تطبق مؤشرات الأداء الرئيسية KPIs؛ صرح حوالي 42.7% من هذه المنشآت أن الجودة هي أهم مؤشرات الأداء الرئيسية، تليها خدمة العملاء (15.6%) والتكاليف (10.1%) والمبيعات (13.9%).
- بالنسبة لثاني أهم مؤشرات الأداء الرئيسية، أعلنت 27% من المنشآت عن خدمات العملاء، تليها التكاليف (14.7%)، والجودة (13.5%)، والمخزون (12.4%).

8. التجارة الدولية.

أنشطة الصادرات

النسبة المئوية للمنشآت التي تشتتير أو تبحث عن الأسواق لمحاولة تصدير المنتجات أو الخدمات ، منذ عام 2019



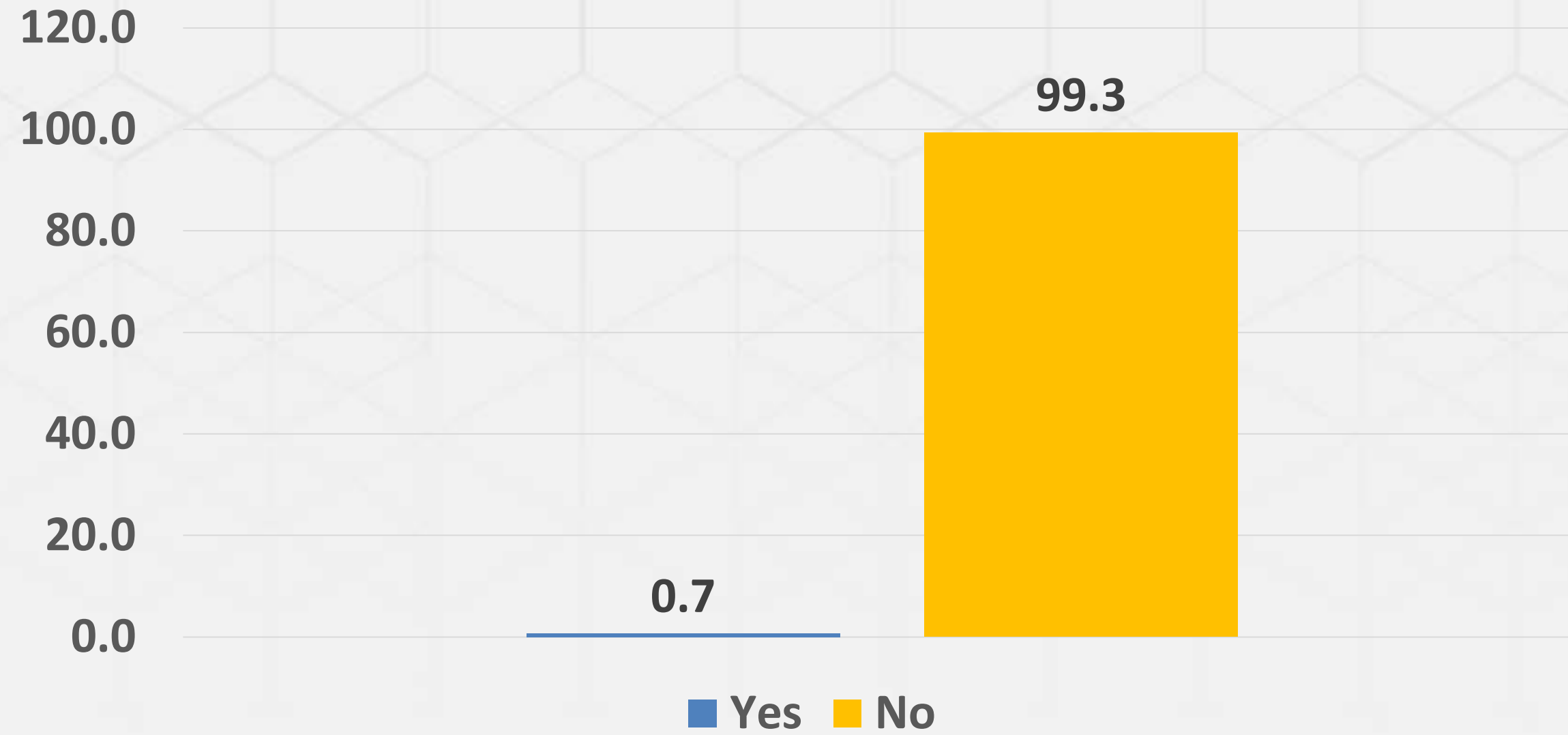
النسبة المئوية للمنشآت التي تبيع لمصدرين/ المنشآت متعددة الجنسيات الموجودة داخل البلد أو تصدر مباشرة، منذ عام 2019



- 0.1% فقط من المنشآت تبيع لمصدرين/ المنشآت متعددة الجنسيات أو تقوم بالتصدير مباشرة منذ عام 2019.
- لا يوجد منشآت تستثمر أو تبحث عن الأسواق لمحاولة تصدير المنتجات أو الخدمات منذ عام 2019.

أنشطة الواردات

نسبة المنشآت المستوردة بشكل مباشرة منذ 2019

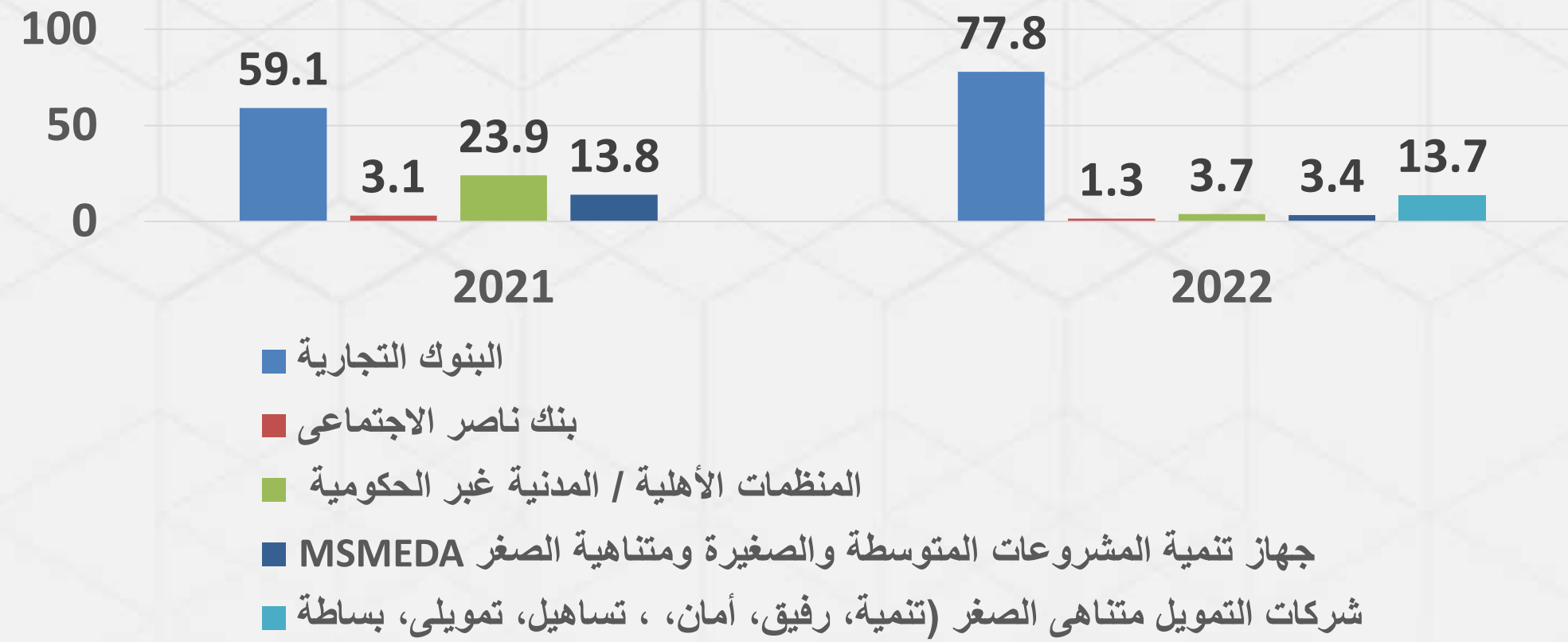


- فقط 0.7% من المنشآت في سوهاج تستورد مباشرة منذ عام 2019.

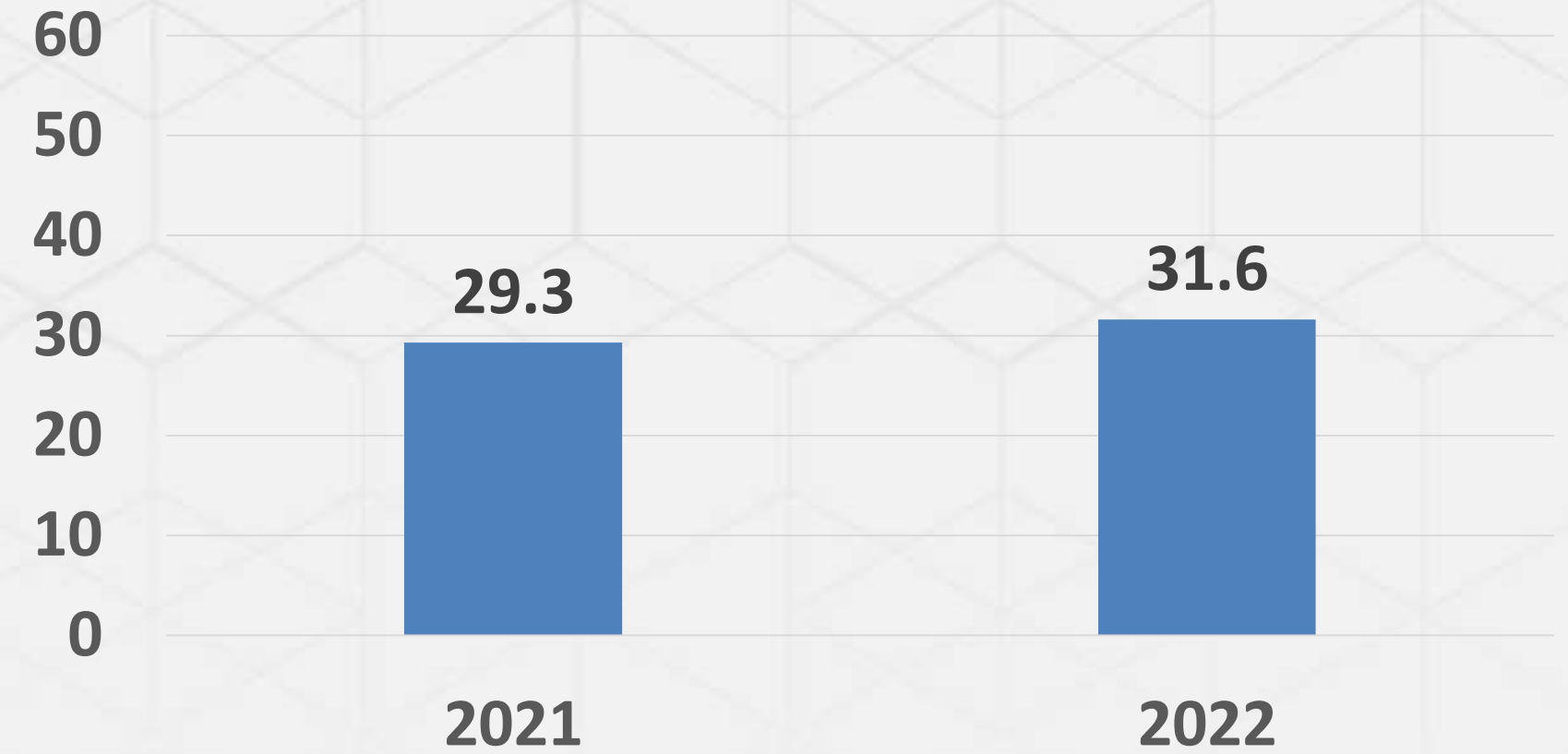
9. الالتزامات المالية.

الوصول للتمويل

المنشآت التي تقدمت بطلب للحصول على قروض من قبل المنشآت
المالية في 2021 و 2022



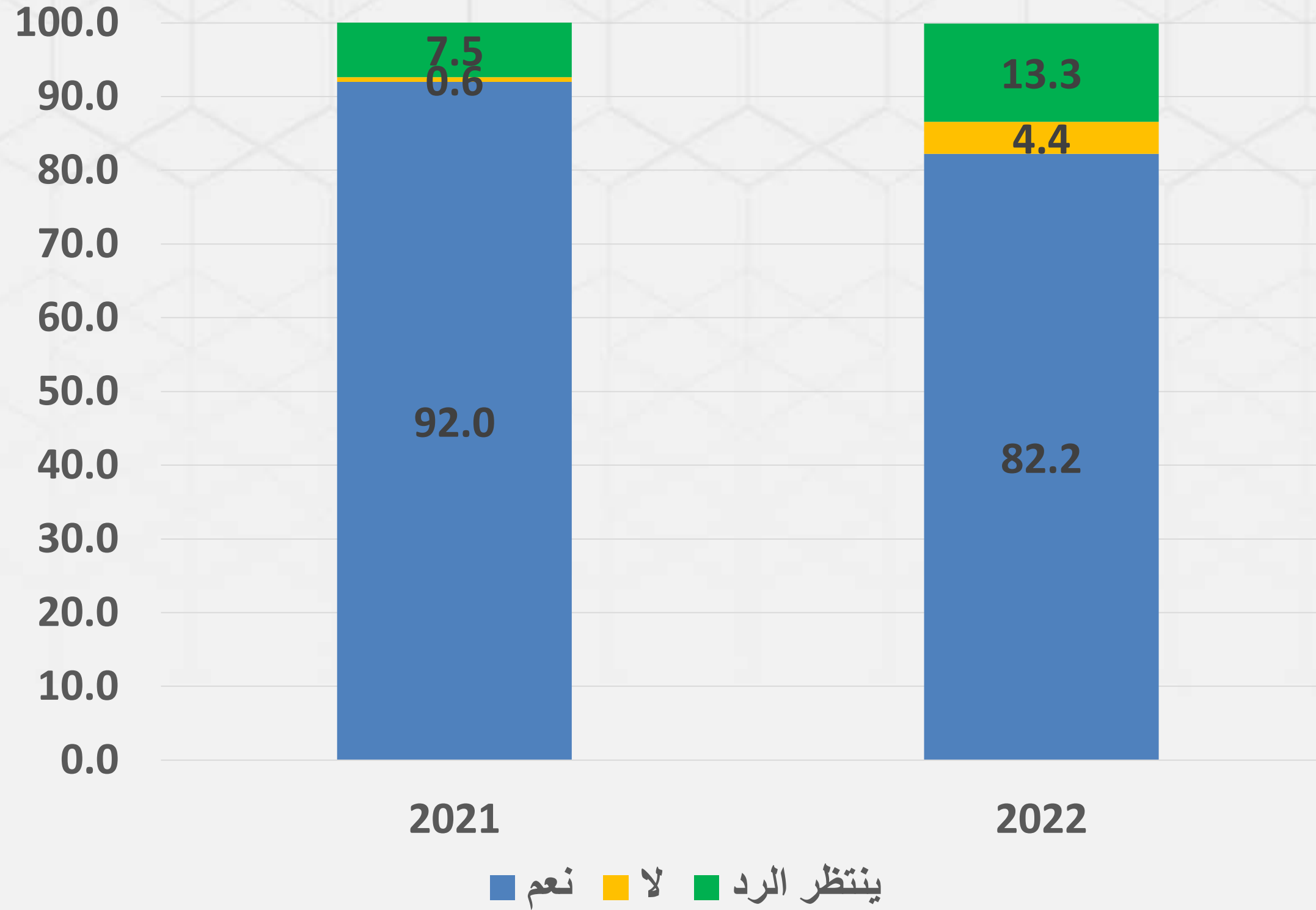
نسبة المنشآت التي تقدمت بطلب للحصول على قروض
في 2021 و 2022



- المنشآت التي أبلغت عن طلباتها للحصول على قروض ارتفعت من حوالي 29.3% في دورة الـ21 إلى 31.6% في دورة الـ22.
- في الدورة 22، تقدم ما يقرب من 77.8% من هذه المنشآت للحصول على قروض في البنوك التجارية ، تليها 13.7% في شركات الإقراض الصغير (تنمية / ريفي / أمان / تساهيل) ، و 3.4% تقدموا بطلبات للحصول على قروض في جهاز تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر (MSMEDA).

حالة طلب القرض

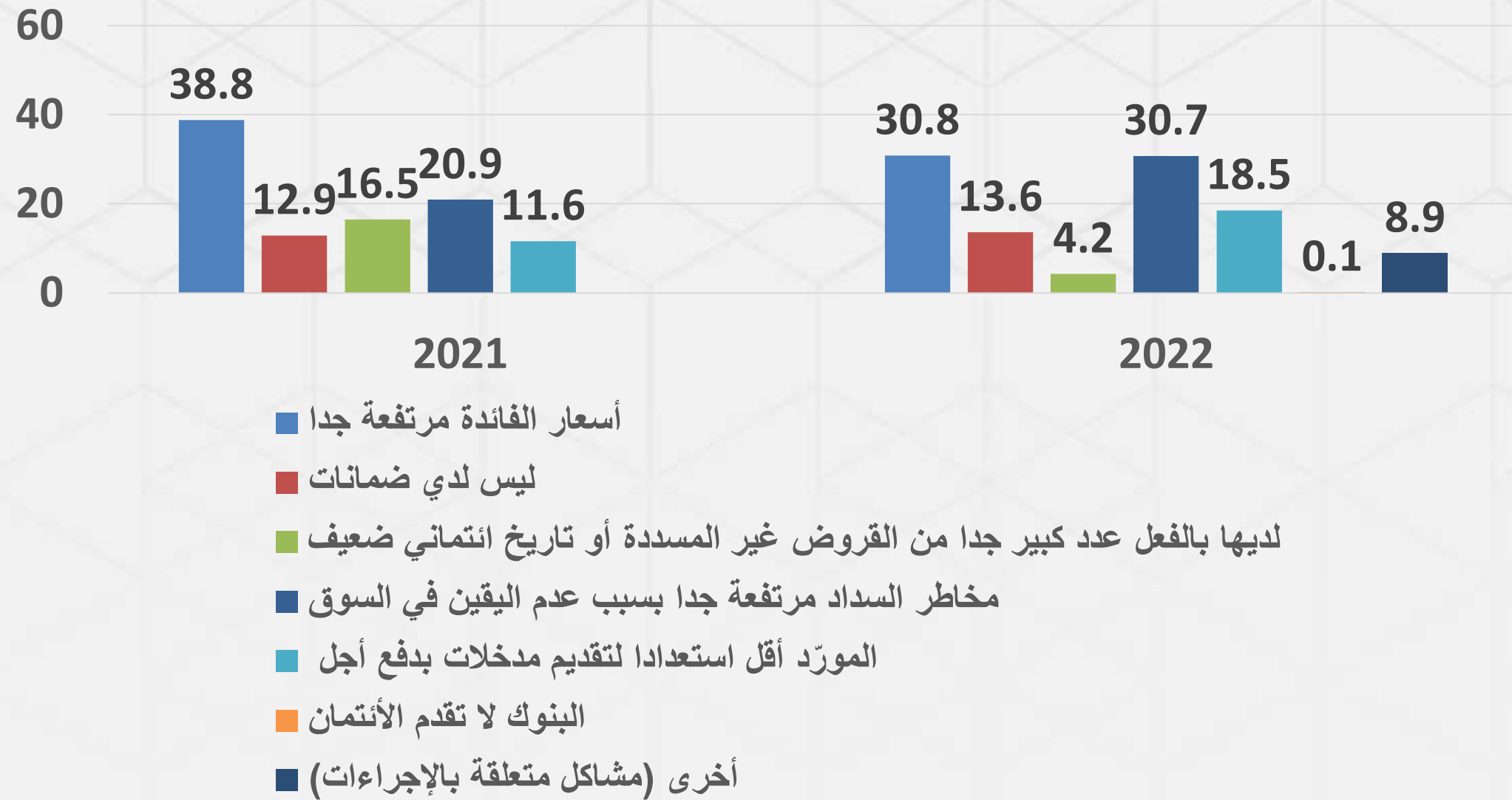
نسبة المنشآت التي تقدمت للحصول على قروض من حيث الموافقة على الطلب



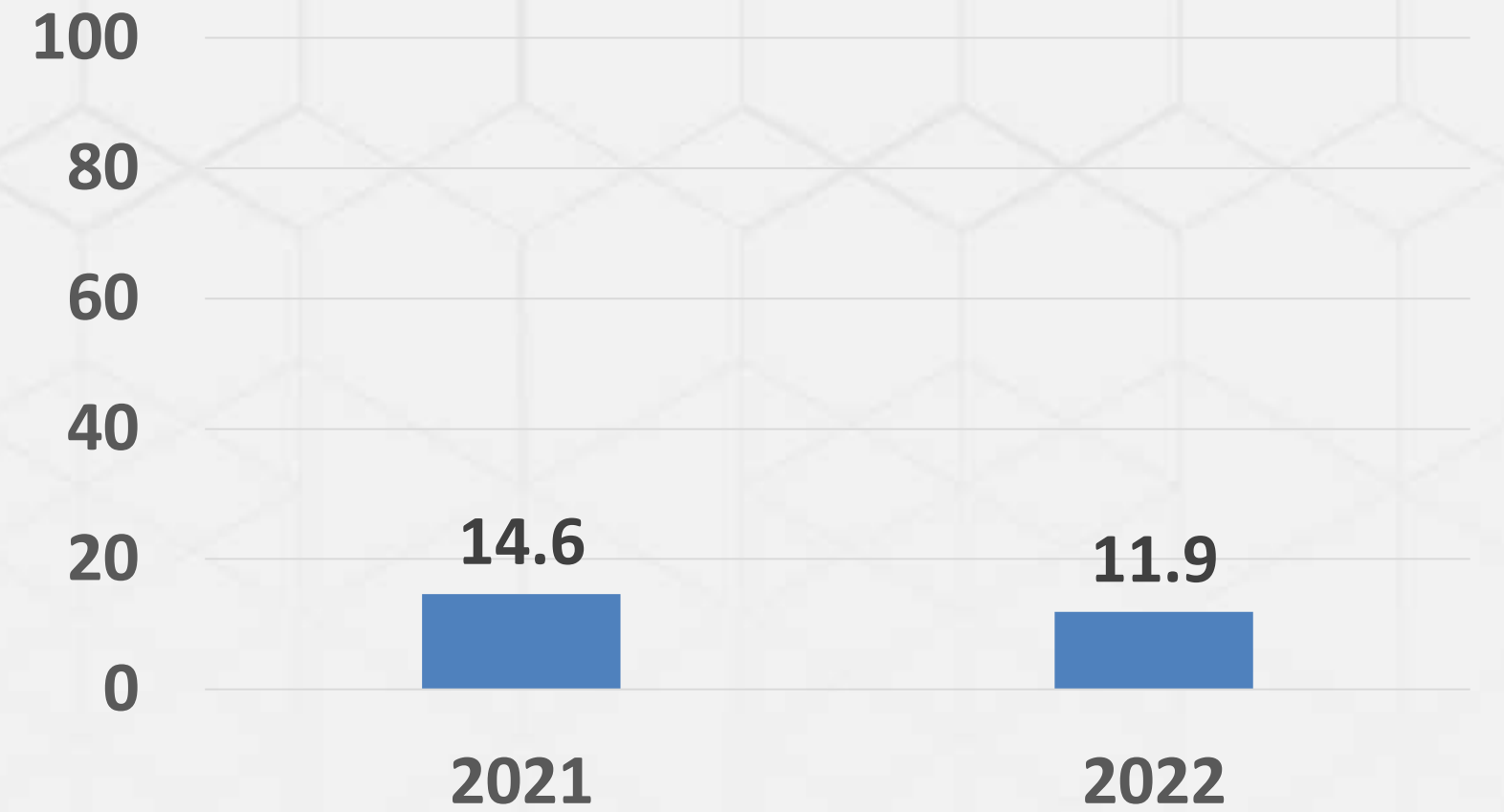
- ما يقرب من 82% من المنشآت المتقدمة بطلبات للحصول على قروض صرحت بقبول طلب قروضها.
- ارتفع رفض طلبات القروض من 0.6% في دورة الـ 21 إلى 4.4% في دورة الـ 22.

صعوبات الوصول للتمويل

وصف الصعوبات الرئيسية المنشآت في الحصول على التمويل ، في
2021 و 2022



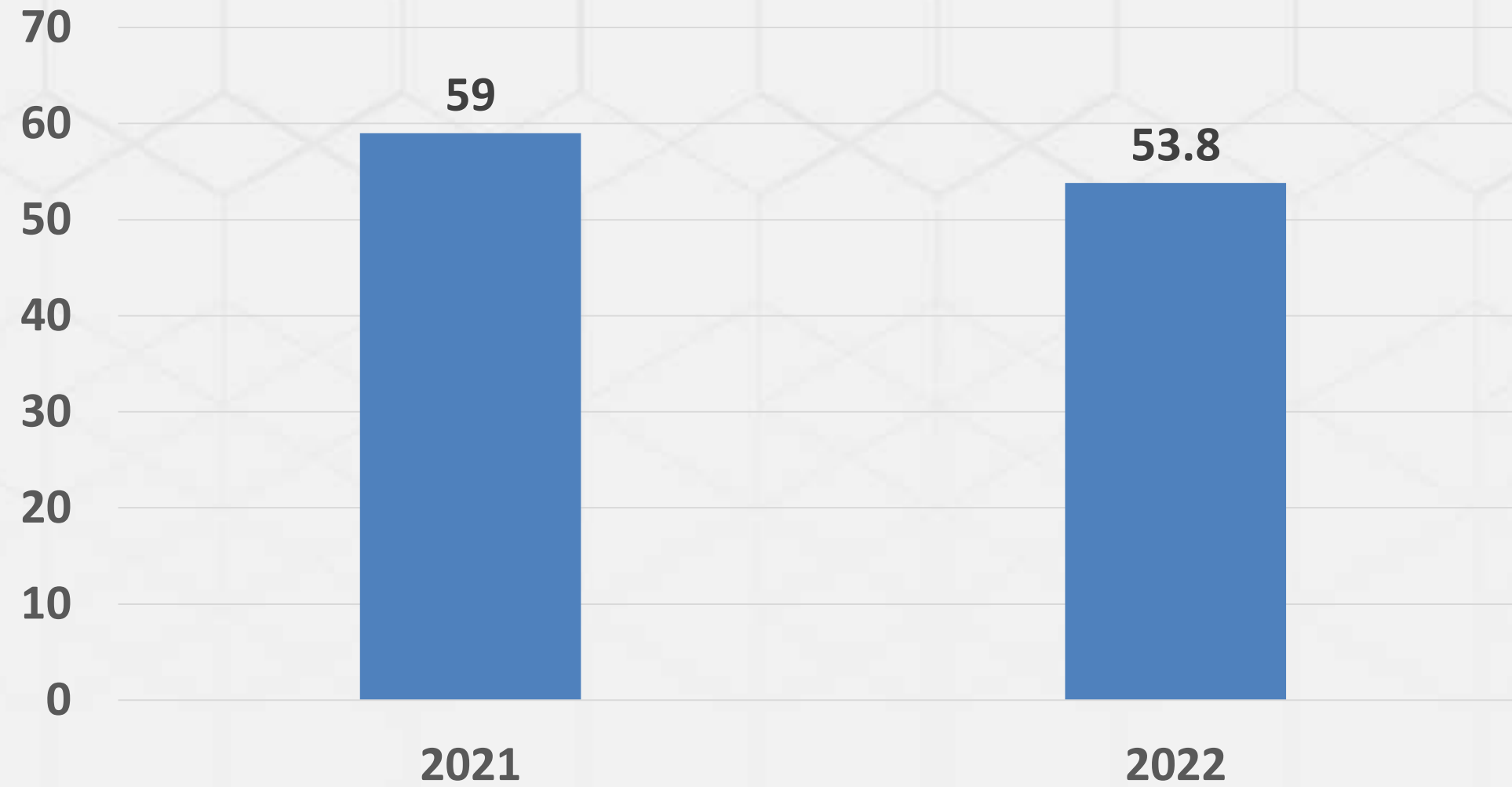
نسبة المنشآت التي تواجه صعوبات في
الحصول على التمويل في 2021
و2022



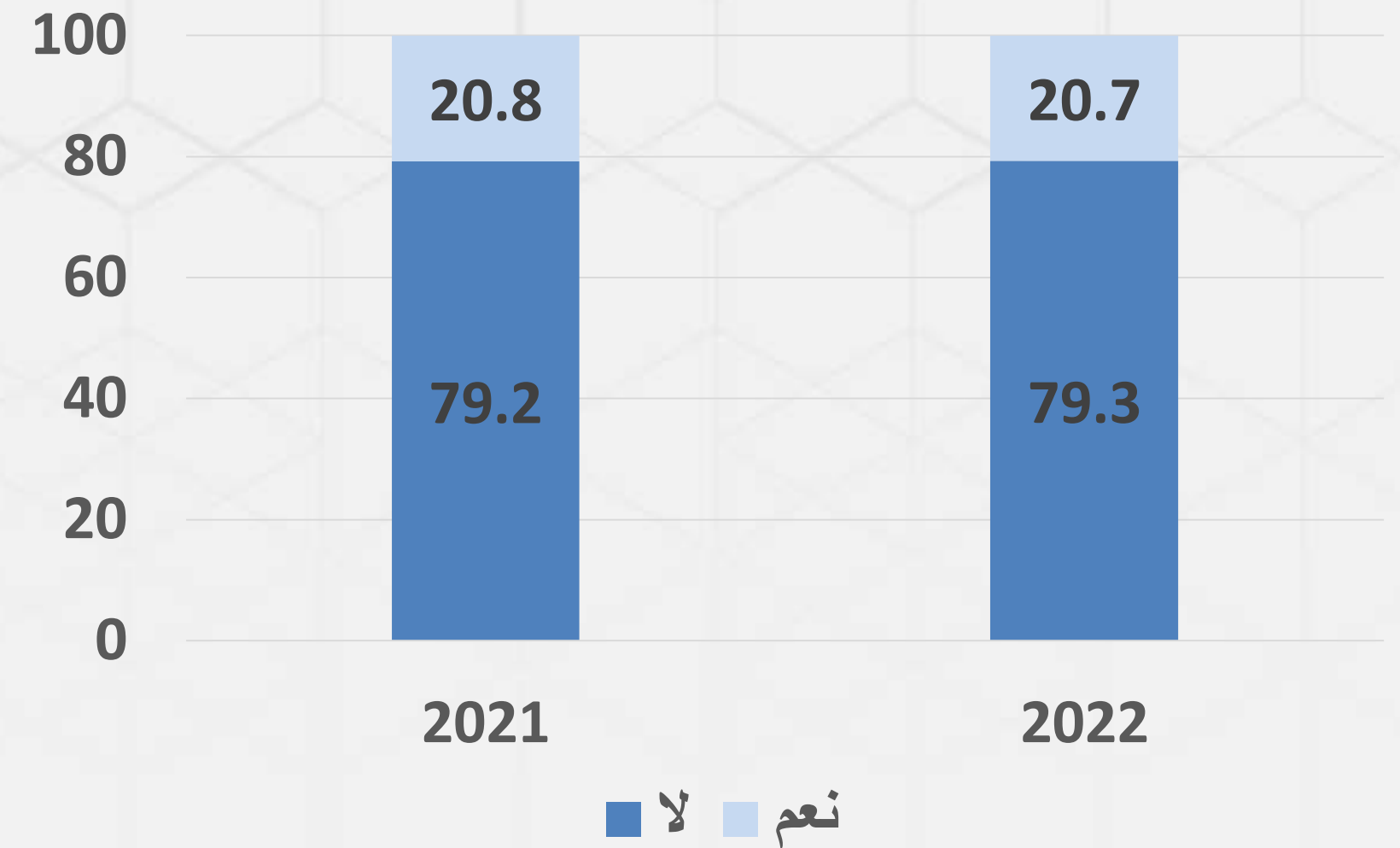
- انخفضت نسبة المنشآت التي تواجه صعوبات في الحصول على التمويل من 14.6% عام 2021 إلى 11.9% عام 2022.
- في الجولة 22، ذكر ما يقرب من 30.8% من هذه المنشآت أن أسعار الفائدة المرتفعة هي الصعوبة الرئيسية، يليها 30.7% يخشون مخاطر السداد المرتفعة جدا بسبب عدم اليقين في السوق، ويشير 18.5% إلى عدم قبول الموردين لتقديم مدخلات بدفع

الحاجة لإعادة جدولة القروض والنجاح في ذلك

وصف المنشآت التي احتاجت إلى إعادة جدولة الائتمان أو القروض حسب نجاحها لإعادة هيكلة ديونها / قروضها مع الدائنين في 2021 و 2022



نسبة المنشآت حسب حاجتها إلى إعادة جدولة شروط الائتمان أو سداد القروض أو الجدول الزمني للسداد 2021 و 2022

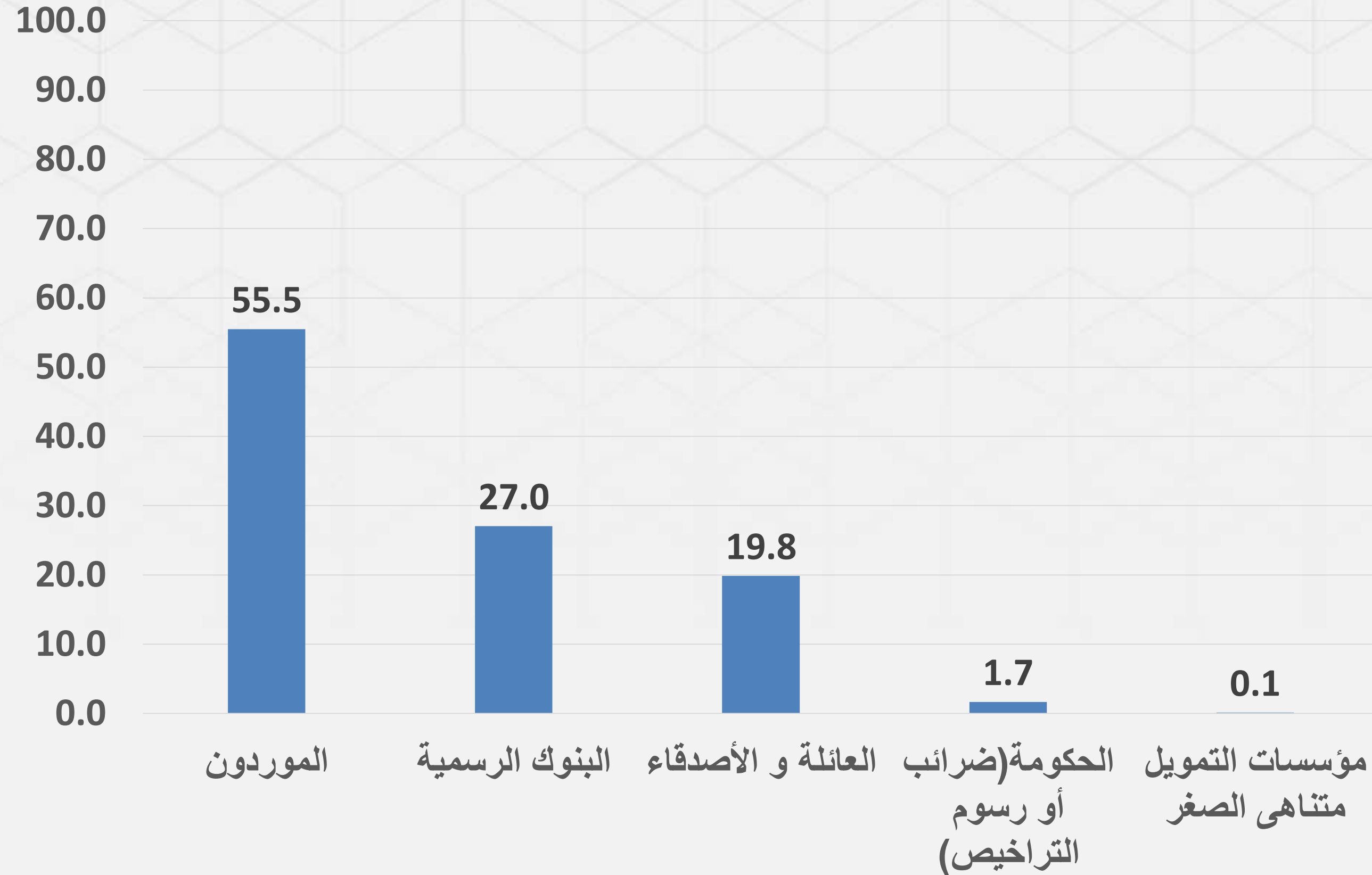


• سجلت المنشآت التي تحتاج إلى إعادة جدولة الائتمانات أو شروط سداد القروض نفس النسبة تقريبا في الدورتين ال 21 و ال 22.

• في الجولة ال 22، أفادت حوالي 53.8% من المنشآت بنجاحها في إعادة هيكلة ديونها/ قروضها مع الدائنين.

الالتزامات المالية في الوضع الحالي

نسبة المنشآت التي عليها التزامات مالية جارية



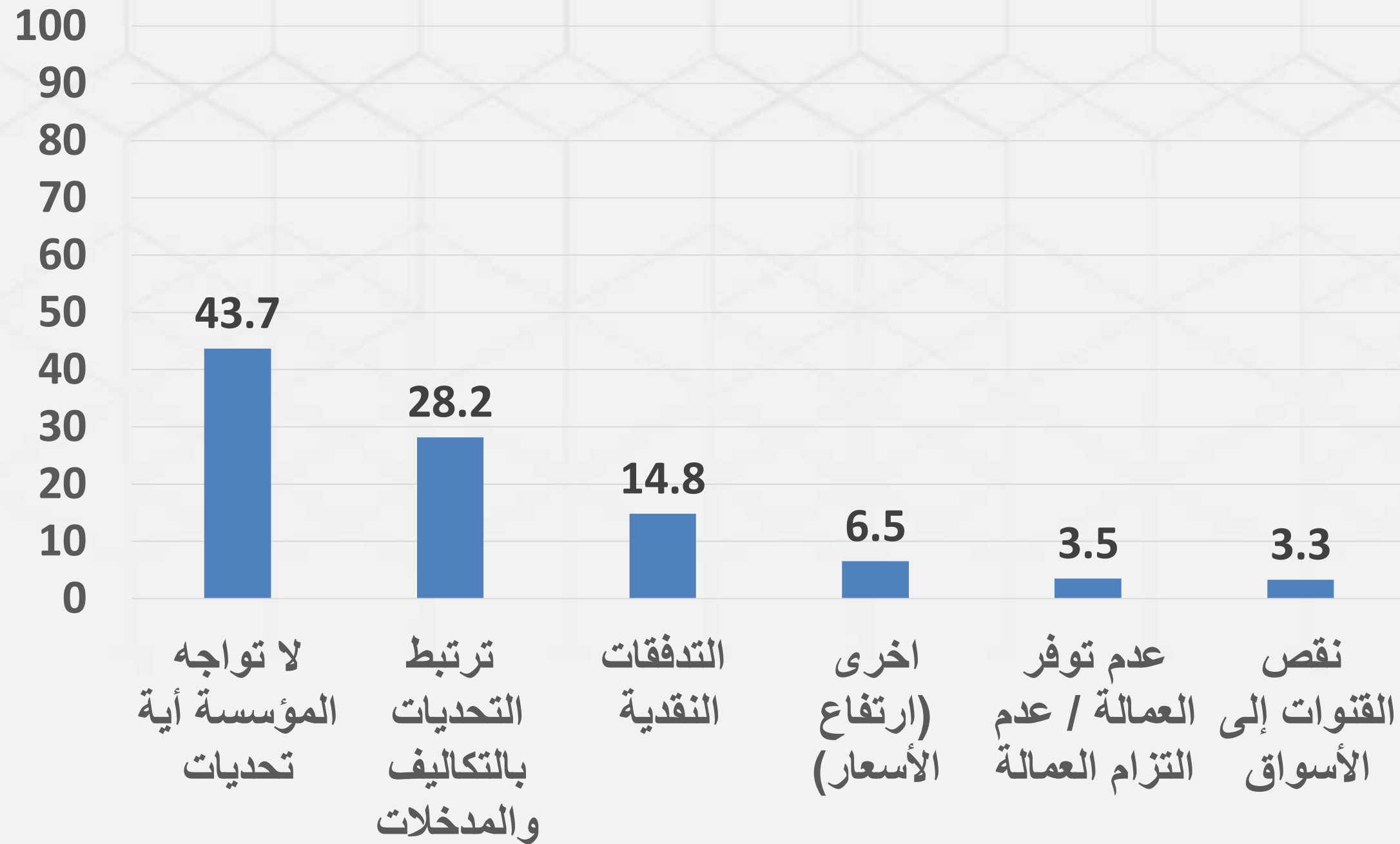
- ما يقرب من 55% من المنشآت لديها التزامات مالية جارية للموردين، تليها 27% للخدمات المصرفية الرسمية.
- 19.8% من المنشآت لديها التزامات مالية جارية للعائلة والأصدقاء، تليها 1.7% للحكومة.



10. التحديات والدعم الحكومي.

التحديات الرئيسية

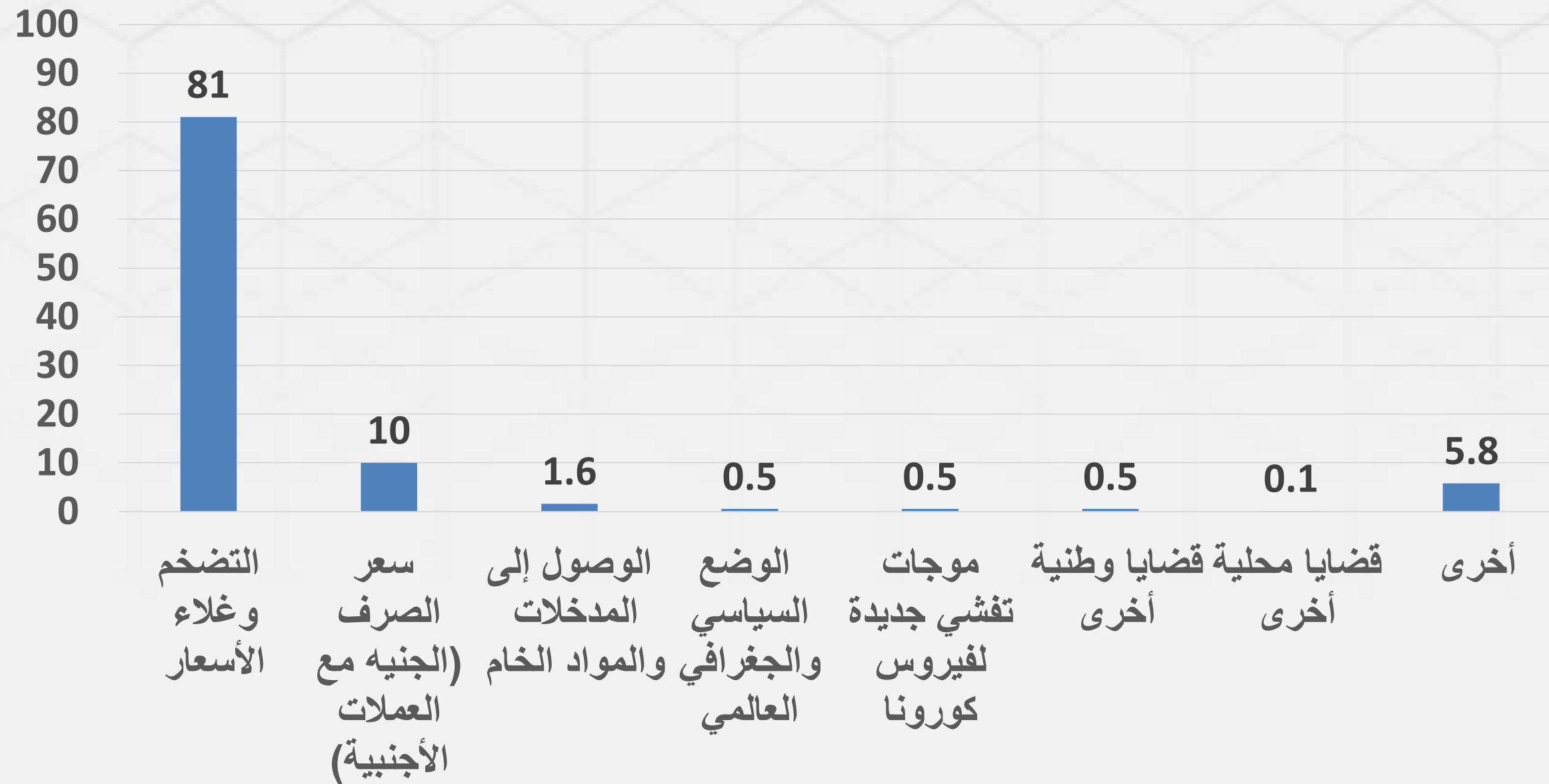
وصف المنشآت حسب تحدياتها الرئيسية



- ما يقارب 43.7% من المنشآت ترى أنها لا تواجه أي تحديات في الوقت الحالي.
- 28.2% من المنشآت تعاني بوجود تحديات تتعلق بالمدخلات والتكاليف.
- تليها 14.8% من المنشآت تواجه تحديات في التدفق النقدي.
- ذكر 6.5% ارتفاع الأسعار، و3.5% قلقون بسبب نقص العمال أو عدم التزام العمال، و3.3% يواجهون تحديات عدم وجود قنوات تسويق.

مصادر عدم اليقين الحالية

وصف المنشآت حسب المصدر الخارجي الرئيسي لعدم اليقين فيما يتعلق بالأداء المستقبلي



• الترخيم هو المصدر الرئيسي لعدم اليقين كما وصفه 81% من المنشآت.

• المصادر الأخرى لعدم اليقين هي؛ سعر الصرف (10%)، والوصول إلى المدخلات والمواد الخام (1.6%)، وموجات تفشي جديدة لكوفيد-19 (0.5%)، وعدم اليقين حول الوضع الجيوسياسي العالمي (0.5%).

تلقي الدعم الحكومي

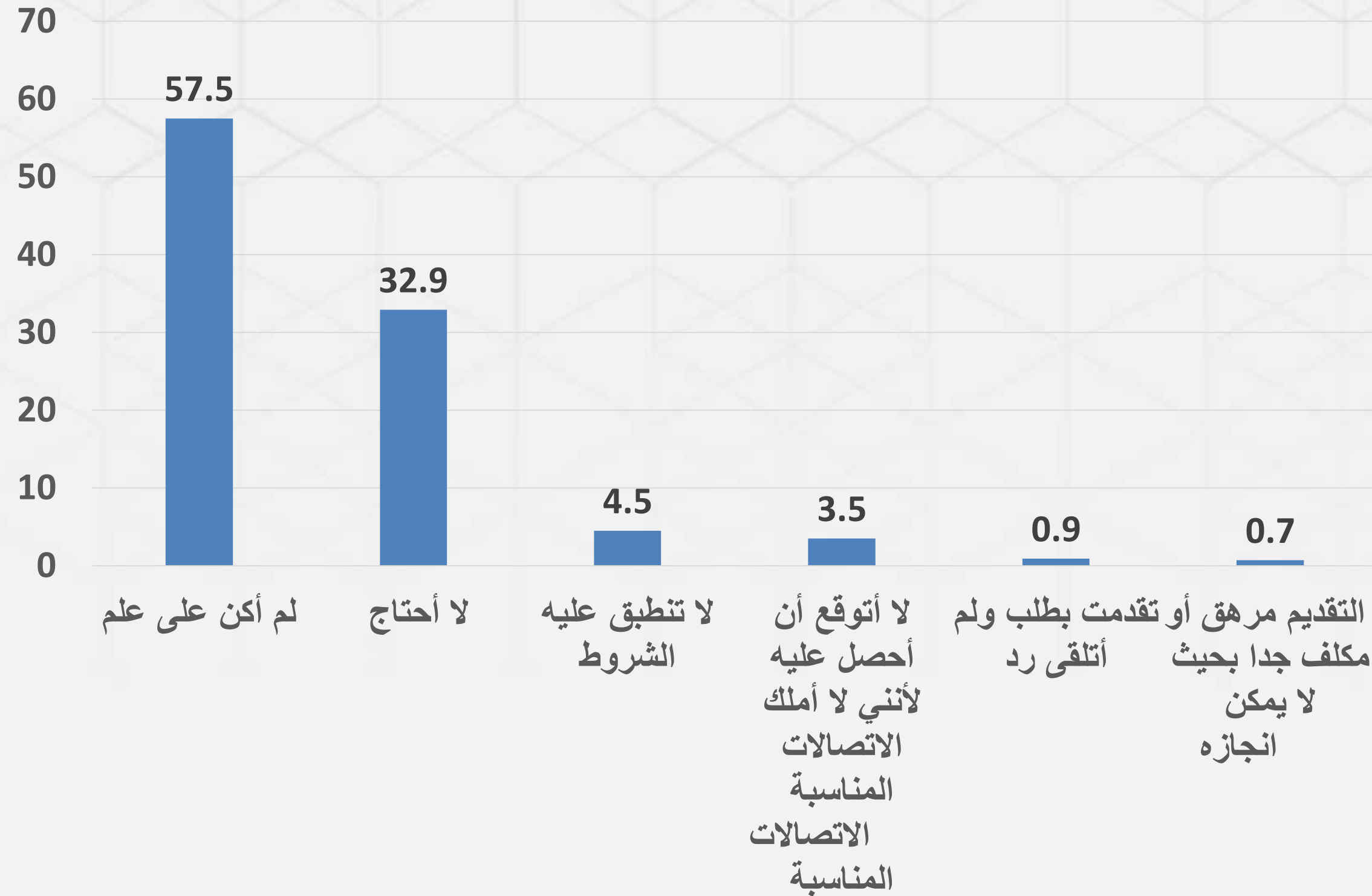
وصف المنشآت حسب تلقي الدعم من برامج الحكومة
الوطنية أو المحلية الجديدة أو القائمة ، منذ عام 2020



- أكدت ما يقرب من 98.1% من المنشآت عدم تلقيها أي دعم من برامج حكومية وطنية أو محلية جديدة أو قائمة منذ عام 2020.
- تلقى 1.5% فقط من المنشآت دعمًا حكوميًا في عام 2020. انخفضت تلك النسبة إلى 0.2% في عام 2021 و عام 2022.

أسباب عدم تلقي الدعم الحكومي

وصف المنشآت حسب أسباب عدم تلقي أي دعم حكومي وطني أو محلي



• تفتقر ما يقرب من 58% من المنشآت إلى الوعي الكافي بتوافر الدعم.

• 32.9% من المنشآت أعلنت عدم

احتياجها إلى دعم حكومي في الوقت الحالي.

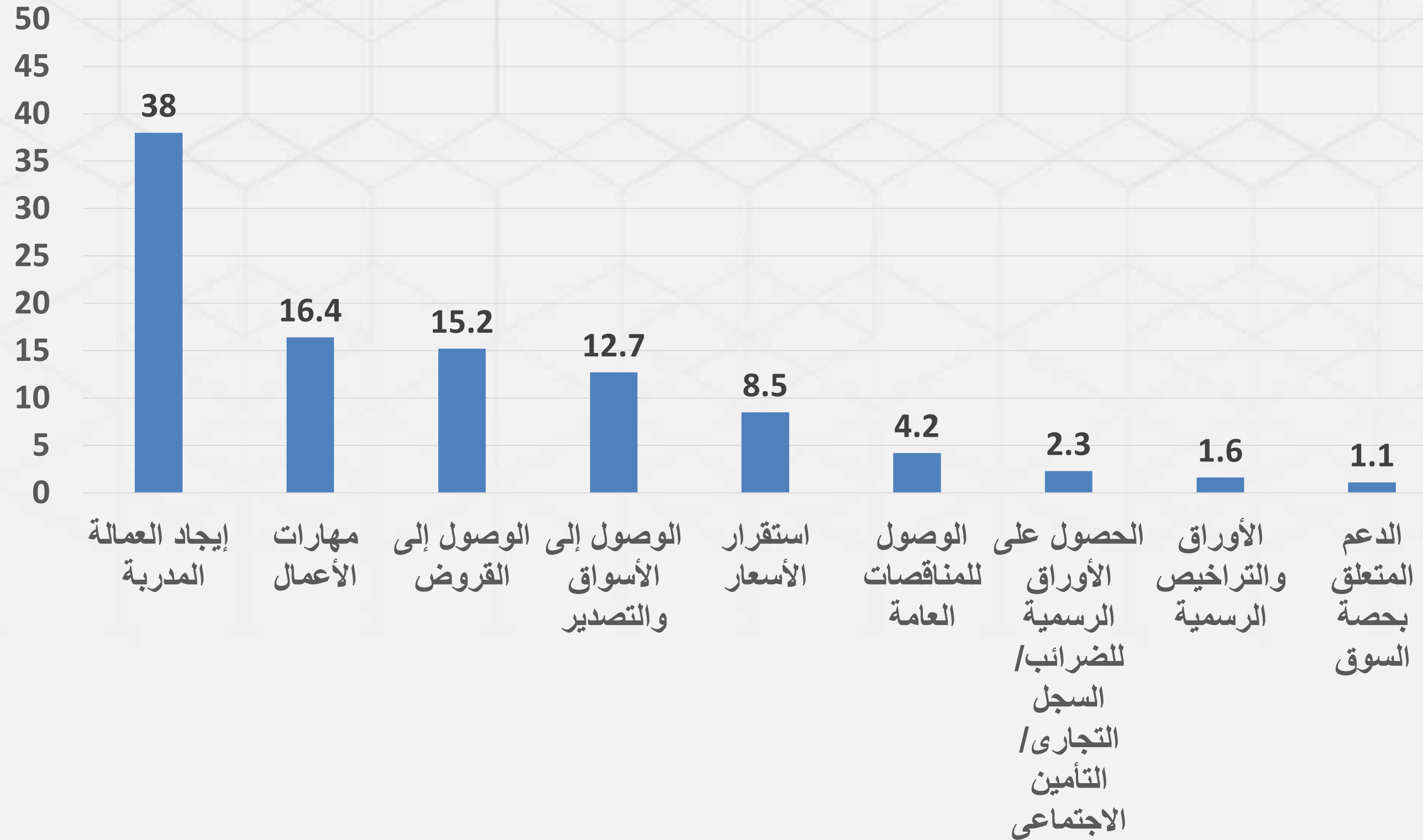
• يعتقد حوالي 4.5% أنهم غير مؤهلون للحصول على الدعم الحكومي.

• 3.5% يتوقعون أنهم لن يحصلوا على الدعم بسبب نقص الاتصالات المناسبة.

• أشار 0.9% إلى تقدمهم بطلب دعم دون رد، بينما أشار حوالي 0.7% إلى ارتفاع

أكثر أنواع الدعم الحكومي احتياجًا

وصف المنشآت حسب نوع الدعم الحكومي الأكثر احتياجًا



• إيجاد العمالة المدربة هو أكثر أنواع الدعم المطلوب كما وصفه 38% من المنشآت.

• أنواع الدعم الأخرى هي: مهارات الأعمال (16.4%)، الوصول إلى القروض (15.2)، الوصول إلى الأسواق والتصدير (12.7%)، بالإضافة إلى استقرار الأسعار (8.5%).

مجالات الدعم المتوفرة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة ومتناهية

الصغير

• تظهر المنشآت في سوهاج مستوى منخفض من

المعرفة بمجالات الدعم المتوفرة لدعم

المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

• حوالي 10.6% من المنشآت تعلم بالتسجيل في

جهاز تنمية المشروعات.

• الأنواع الأخرى من الخدمات الحكومية المعروفة

من قبل المنشآت هي؛ الإعفاء الضريبي للعاملين

(9.8%) ، العمليات الضريبية المبسطة (8.1%) ، تمويل طوارئ

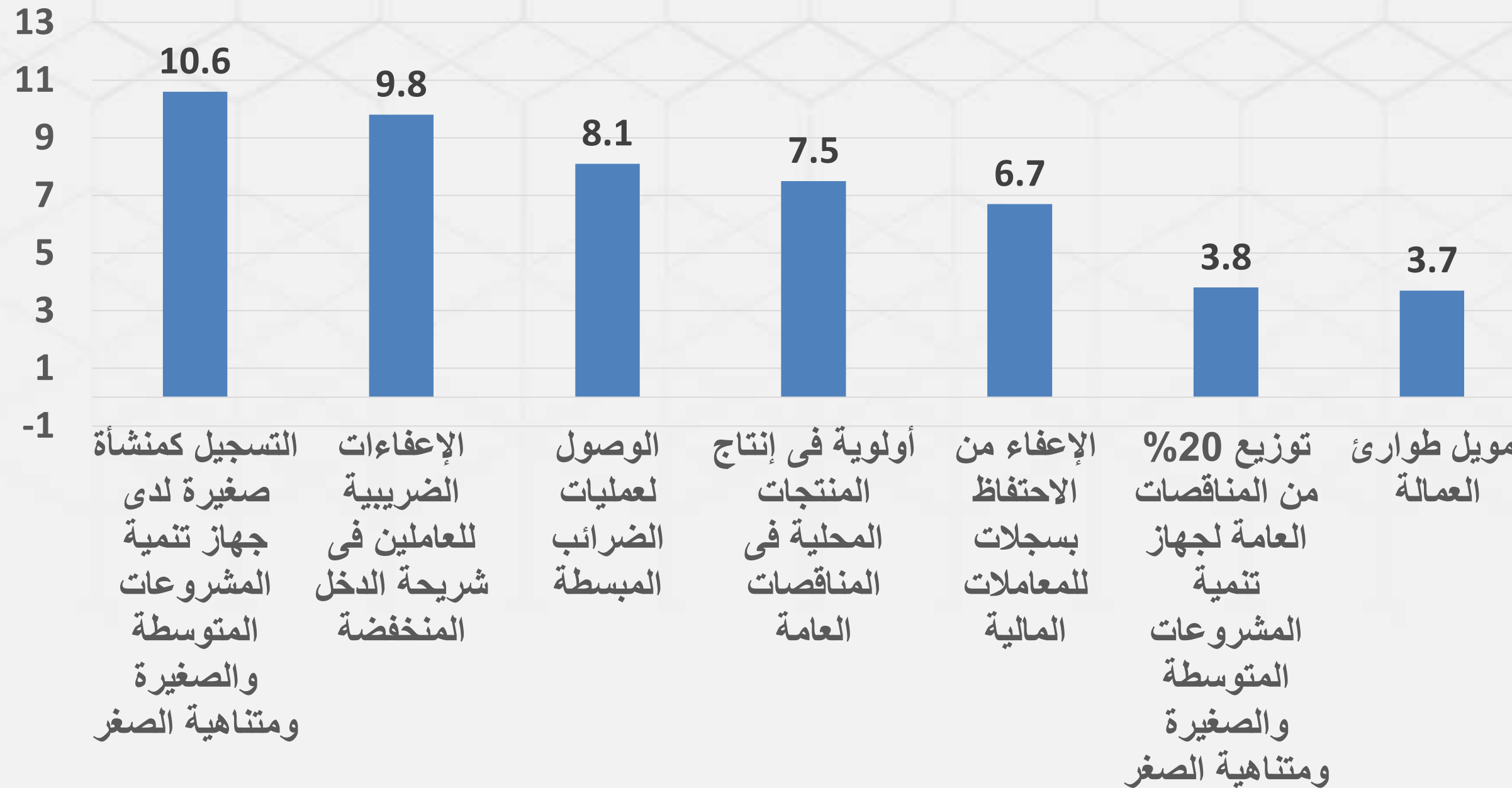
الإعفاء من مسك الدفاتر (6.7%) ، توفر صندوق

طوارئ العمالة (3.7%).

• حوالي 10% من المنشآت تعلم بفرصها في

المناقصات العامة.

وصف المنشآت من حيث المعرفة بمجالات الدعم المتوفرة لدى جهاز تنمية
المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغير



النتائج والتوصيات

النتائج الرئيسية في محافظة سوهاج

- انعكاس الضغوط الموجودة بالأسواق الحالية في ارتفاع نسبة المنشآت المغلقة، وانخفاض مستويات المبيعات والأرباح، وزيادة طلبات البيع الملغاة. أكثر القطاعات المتأثرة هي المقاولات، والخدمات الغذائية، والتجزئة أو الجملة، وقطاعات الحرف اليدوية.
- استقرار تمكين المرأة، والذي يظهر في ثبات عدد المنشآت الصغيرة التي تقوم بتوظيف الإناث، ووجود أناث في المناصب الإدارية العليا في المنشأة.
- انخفاض تشغيل موظفين عن بعد داخل المنشآت.
- أهمية الأسواق المحلية والاعتماد الكامل على سلسلة التوريد المحلية، مقارنةً مع الروابط البسيطة مع سلسلة القيمة العالمية، مع التأكيد على أن المنافسين المحليين هم المنافسون الرئيسيون داخل الأسواق.
- محدودية الاستثمارات في الأصول الثابتة، فجاءت أقل من 25.000 جنيه مصري أو ما بين 25.000-50.000 جنيه مصري فقط، إلى جانب الافتقار إلى خطط الاستثمار.

النتائج الرئيسية في محافظة سوهاج

- استخدام التكنولوجيا الموفرة للطاقة ذات الصلة بالبيئة بشكل أساسي في جانب الإضاءة الموفرة للطاقة، وذلك بهدف تقليل استهلاك الطاقة أو التكاليف.
- ضعف الممارسات الإدارية فيما يخص ترقية الموظفين، والإطار الزمني للأهداف، والاستناد إلى مؤشرات الأداء الرئيسية.
- زيادة الحاجة إلى إعادة جدولة القروض مع صعوبات أقل في الحصول على التمويل وقبول أعلى لطلبات القروض من قبل المنشآت المالية.
- ظهور التحديات الرئيسية في جانب العرض، وذلك فيما يتصل بالتكاليف، والمدخلات، والتدفقات النقدية، وارتفاع الأسعار. وكان التضخم هو المصدر الرئيسي لعدم اليقين داخل السوق.
- غياب الدعم الحكومي بسبب نقص الوعي بتوافر الدعم، وعدم انطباق الشروط، وتوقع الحاجة لشبكة من الاتصالات للحصول على الدعم. جاءت أكثر أنواع الدعم المطلوبة للحصول على القروض، وتحسين مهارات العمل، والوصول إلى الأسواق، واستقرار الأسعار، والحصول على الأوراق الرسمية.
- نقص المعرفة بالخدمات الحكومية المقدمة للمشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر، وكذلك نقص المعرفة بالفرص المتاحة في

التوصيات الرئيسية في محافظة سوهاج

م	مجال التدخلات	النتائج المتوقعة	الإجراءات الموصى بها	طريقة التنفيذ
1.	برنامج الدعم الحكومي للمشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة	<ul style="list-style-type: none"> زيادة عدد المستفيدين المستهدفين بشكل كبير الاستفادة من نطاق وطبيعة المحتمل للبرنامج 	التوعية	<ul style="list-style-type: none"> تقييم استراتيجيات التواصل الحالية المعتمدة من قبل مقدمي الدعم المعنيين. حملات توعية مصممة خصيصا للتوعية بالخدمات الحكومية. إعداد دليل مجمع بالخدمات الحكومية المتاحة للقطاع الخاص وأساليب التواصل مع مقدميها بناء قدرات مقدمي الخدمات على التواصل مع أصحاب الأعمال
			إعادة هيكلة البرنامج	<ul style="list-style-type: none"> إجراءات تقديم مبسطة تقييم جودة الخدمات المقدمة من حيث الوقت والجودة والتعاون دعم المنشآت التي ليس لديها أوراق رسمية للتسجيل للحصول على خدمات مكنة جميع الخدمات المقدمة. البدء بمجالات الدعم ذات الأولوية للمستفيدين كما حددها الاستبيان. تعزيز نهج التخطيط والتنفيذ التشاركي إعداد برامج اقراض تناسب احتياجات الشركات على المستوى

التوصيات الرئيسية في محافظة سوهاج

م	مجال التدخلات	النتائج المتوقعة	الإجراءات الموصى بها	طريقة التنفيذ
2.	مهارات ريادة الأعمال	<ul style="list-style-type: none"> تحسين إدارة الأعمال تقليل المخاطر التجارية تحسين الإنتاجية 	<ul style="list-style-type: none"> مجالات الأعمال مجالات التسويق مجالات ادارة المخزون والمدخلات مجالات خدمة العملاء 	<ul style="list-style-type: none"> برامج عامة لمهارات إدارة الأعمال برامج بناء قدرات مناسبة لكل قطاع
3.	التجارة الدولية	<ul style="list-style-type: none"> التصدير والاستيراد 	<ul style="list-style-type: none"> استكشاف أسواق جديدة استكشاف الأسواق القريبة جغرافياً. 	<ul style="list-style-type: none"> تقييم الجاهزية للتصدير التواصل مع الغرف التجارية المشاركة في المعارض التجارية. إنشاء منصات التسويق الرقمي. تقديم حوافز مالية خاصة للمصدرين.

م	مجال التدخلات	النتائج المتصورة	الإجراءات الموصى بها	طريقة التنفيذ
4.	تعزيز تكنولوجيا توفير الطاقة	• تحسين كفاءة استهلاك الطاقة	• التوعية	• حملات توعية مصممة خصيصا للتوعية بأهمية توفير الطاقة
		• دعم الشركات لتتمكن من تبني تكنولوجيا موفرة للطاقة	• تقديم حوافز مالية خاصة لتشجيع تبني هذه التقنيات وتقنيات الإنتاج (مثل التمويل والإعانات ... إلخ)	
5.	التحول الرقمي	• دمج تطبيقات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في عمليات إدارة الأعمال المختلفة ، بما في ذلك الإنتاج والتسويق	التوعية	• حملات توعية مصممة خصيصا لرفع الوعي بأهمية التحول الرقمي
		• دعم الشركات لتتمكن من التحول الرقمي	• إنشاء مراكز تقنية خاصة لدعم التحول الرقمي في قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة.	

بعض صور المنشآت محل المسح



