

The Ministry of Foreign Trade recently offered a new mechanism for marketing Egyptian products and commodities within the African markets, known as "Spot Goods". In using this mechanism, the exporter receives between 50 and 80% of the value of the exported goods from the funding banks immediately upon delivery to the examination and testing company at the ports. The balance of the goods' value would be received after the products have been marketed.

The Minister of Foreign Trade confirmed that this mechanism is available for implementation in Arab countries such as Jordan, Iraq, Syria, Lebanon, Yemen, and Sudan. Businessmen welcomed the initiatives of the Ministry of Foreign Trade, confirming that it is a serious step towards increasing Egyptian exports, especially considering how African markets are promising for Egyptian products. They are also markets of high risks that businessmen cannot afford to manage alone.

It was suggested by Ministry of Foreign Trade and was welcomed by businessmen.

### **The "Spot Goods" system solves the exports crisis to Africa**

**Dr. Mahmoud Soliman:**

**“A positive step to activate exporters' idle capabilities.”**

**Mr. Mohamed Genedi:**

**“The new system will solve promotion problems and guarantee the rights of exporters.”**

**Dr. Nader Riad:**

**“Finally, after a long absence, we will return to the African market..”**

**Dr. Essam Al-Din Youssef:**

**“We must seek the assistance of experienced companies in Africa”**

**Mr. Salah AL-Hadari:**

**“It is not enough to have individual deals, we must set up an integrated strategy.”**

Through the new mechanism, which makes the state a substantial party in both exportation and marketing, those risks will be eliminated, which will have a positive effect on achieving better rates of export to African markets.

**A Positive Attempt**

Dr. Mahmoud Soliman, Chairman the 10th of Ramadan Investors' Association, believes that the "Spot Goods" system is a positive step taken by the Ministry of Foreign Trade towards marketing Egyptian products in the markets of various African countries. This will eliminate the largest obstacle currently facing economic development, which is the process of marketing and finding an alternative opportunity.

He indicated that the initiative pushes the wheels of development in different economic activities, through the availability of large export opportunities in different industries. This will lead to revitalizing the industrial capabilities that are idle because of market stagnation. It will lead to the operation of existing factories to full productive capacity to achieve mass production, reduce the final cost of products, and achieve competitiveness

through pricing in the marketing process. This will guarantee that our Egyptian industries will survive in new markets, and will acquire the ability to look forward to the future in other promising markets. This is a result of the experiences that will impact industry and lead exports to steer in the right direction.

Dr. Soliman adds that the success of the free goods initiative has positive repercussions on the national economy, starting with the reform of the existing deficit in the balance of payments and providing the foreign currency needed for the support of the competitive status of the Egyptian economy.

Providing many job opportunities through the full operation of the production lines will help in a positive way in solving unemployment problems and other social problems that affect the economic conditions. Another dimension is effectively participating in placing Egyptian products on the map of African consumption, enabling our products to penetrate the African market through the preferential privileges of that market.

Transportation is the most important factor that differentiates Egypt from other countries, especially if there is severe competition from European countries. Egyptian goods can compete using this factor that will lead to the reduction of the final cost of the Egyptian product versus the European product. This is in part due to the reduction of the transportation cost, if compared to the product that would be shipped from Europe, America, or other locations. All efforts must be coordinated to lead to the success of the new system.

Mr. Mohamed Genaidi, Chairman of the Commodities Council for Engineering and Electronic Industries, stated that the initiative of the Ministry of Foreign Trade through the application of "Spot Goods" in the African markets is a new element for promoting Egyptian exports to African markets.

The mechanism consist of an integrated system that combines the governmental protection to guarantee the exporter's rights and the available facilities through the promotion opportunities provided by companies that will handle the study, making room for Egyptian products in Africa.

Genaidi explains that the new “Spots Goods” mechanism will concentrate on markets that were impossible for the private sector to invade without a security cover by the government. In addition, African markets require studies on all levels regarding supply and demand, and the behavior of individual consumers in those markets. These tasks require very large funding channels that the private sector cannot afford, especially if it is done by individuals. These matters require immense efforts and high funding capabilities, therefore, the government must play that vital role, specially the Ministry of Foreign Trade, which is concerned with the development of exports as part of an organized and defined strategy.

Mr. Genedi indicated that practical proof of the success of this initiative by the Ministry of Foreign Trade, and its importance for the private sector exporting abroad, is that the number of applications submitted by Egyptian exporters to benefit from this new mechanism is more than 2,500 applications from exporters with different activities. This reflects a strong wish in the economic communities in Egypt to penetrate those new markets, in which large future contracts can be made after the first steps of Spot Goods achieve notable success.

Exporters and participants are sure of its benefit, and the seriousness of the Ministry of Foreign Trade in this respect. This will have a positive effect on the Egyptian export industries and their activities through continuous improvement and development to obtain a competitive edge in the new markets.

### **Increase of Exports**

**Dr. Nader**, Chairman of Bavaria Group and Chairman of Small Projects Committee in the Federation of Egyptian Industries, stated that the mechanism adopted by the Ministry of Foreign Trade is an ambitious and serious step. He expressed this to the extent that, as manufacturers and exporters, we are completely astonished by this step that will push Egypt's exports to Africa, after a very long absence.

**Dr. Riad** indicated that what distinguishes this initiative is that it is a step from the government, which ensures continuous support to push exports and guarantees the availability of security conditions in those markets. This is in addition to another dimension, which is that the government is directly promoting products inside foreign markets. This role requires the coordination of efforts on all levels, because the success of this initiative represents a transitional stage in the history of exports in Egypt.

**Dr. Riad** added that this initiative emphasizes several roles that need to be played in order to achieve a strategy for increasing exports targeted by this initiative. This begins with the government's role in providing the means and elements to support this initiative through the integration of all the procedures required to accomplish exports transactions to the different African countries. It would also resolve the obstacles confronting the dynamics of exports.

At the end comes the private sector in this ambitious initiative, which is providing high quality products, in addition to the continuous improvement in quality to reach advanced averages. Improving these averages would allow our products to achieve a competitive advantage in new markets, especially since there are competitors from all countries.

Therefore for any product to survive in those markets, it must work hard, caring for the competitive advantage in both quality and price.

**Dr. Riad** indicated that the integration of those roles, takes this new initiative to safe shores. Our spot goods can invade African markets easily, as long as we follow a system with defined steps. This is the real objective for spot goods, especially since there are promising opportunities for exporters to receive a large portion of the transaction as soon as they deliver the goods to the company in charge of marketing and promotion, and then transferring the remaining amounts of the transaction value to the bank they will deal with.

Dr. Essam El-Din Youssef, Member of Board of the Commodities Council for Engineering and Electronic Industries, believes that the nature of African markets is suitable only for the new system set up by the Ministry of Foreign Affairs. Therefore, difficult tasks must be handled by a specialized company or a group that has long experience in importation and exportation in the African markets to ensure that everything goes well. The companies that have experience with African markets can identify the points of strength and weakness through their previous activities, in order to achieve the best results. In addition, they are aware of the risks, especially in dealing with the African market, known for its high risks that cannot be predicted in most cases. Those markets were not penetrated, to avoid the interwoven matters, whose threads are difficult to resolve, especially if the exporter to those markets works individually.

Dr. Essam added that Egyptian manufacturer's are not able to export goods to the African markets alone, because of the increase in shipping costs. This emphasizes the success of the mechanisms set up by the Ministry of Foreign Trade in this respect.

Dr. Essam recommends seeking the experience of El-Nasr Import & Export Company, because it has dealt with African markets for long periods. It has gained experience and export opportunities that can help make success of the new mechanism in favor of the national economy, instead of seeking the assistance of other foreign companies that will lay heavy burdens of foreign currency in order to carry out that role. There is no objection to seeking the assistance of some foreign experiences, in the fields that the officials in the national company believe are not available locally. This mechanism must be implemented fully, in order to push our exports to the promising markets of Africa.

### **Funding Mechanisms**

Regarding the mechanisms of payment of the cash funding, Dr. Essam explained that if there is clear agreement to pay about 85% of the transaction's value to the exporter as soon as the goods are received by the company that will handle marketing in African markets, there must be another agreement on how to pay the remaining 15%, in order to avoid disputes that could endanger the success of this step.

Dr. Essam added that the contract issued between the company and the exporter must reveal that the mechanism that would guarantee the payment of the rest of the transaction amount agreed upon, and it is better to mention a maximum date for payment of the amount. If we leave this matter without a defined date, the exporter will wait for years to get the remaining amount of the export transactions that will be issued. This will consequently place the exporter in new kinds of problems.

Engineer Salah Al-Hadari, the General Secretary of the Union for Vehicle Producers and Manufacturers, emphasizes that the spot goods system is an initiative that the Government should be praised for. However, it is not suitable for all commodities, especially due to the fact that the African markets require long time to ship the commodities.

Engineering commodities are bound with guarantee periods for maintenance; therefore it is a problem facing export of such commodities to those markets. He added that as for the commodities that are not bound with guarantee periods, it could suit the nature of new system of the spot goods set up by the Ministry of Foreign Trade. This is done with an aim of pushing Egyptian exports of all commodities and services to the different African markets. After a long time away from these emerging markets, Egyptian products can find their targets after facing difficulties in different markets, and will be able to overcome these obstacles and gained long experiences that will make them very competitive in the African Market.

There is another dimension in the system of spot goods in Africa, which is the similarity in the characteristics in general, and Egypt's geographical location are considered competitive privileges that can help Egyptian products comply with the consumer types of the African markets. Geographically, Egypt is the gateway to the African continent. It should also be noted that since Egypt is apart of Africa, it is essential to the promotion process that requires great efforts until it becomes a regular matter in the coming years.

Mr. Al-Hadari, emphasizes the necessity of holding regular business meetings with exporters of commodities and products to the African markets by the parties that will be in charge of marketing in Africa. It is important to identify the types of new requirements there, and the ability of the exporters to fulfill these requirements.

Also, it is important to understand the changes in consumption types, with the aim of setting up an integrated strategy to support Egyptian existence in those markets. This is essential because the single exporting transaction is not enough, as the success of the initiative is derived from sustainability in the long run and not to fulfill the requirements of the market in the short run.

Prepared by: Mohamed Hammad

Neulich stellte das Ministerium für Außenhandel einen neuen "Mechanismus" für die Vermarktung von ägyptischen Waren und Produkten auf den afrikanischen Märkten vor. Bei diesem Mechanismus handelt es sich um das System der "präsenten Ware". Der Exporteur erhält 50% bis 80% seines Geschäftsvolumens von den finanzierenden Banken, in dem Moment wo er die Waren zur Untersuchung und zum Testen am Hafen abgeliefert hat. Den Rest des Geldes bekommt erst nach der Vermarktung.

Der Minister für Außenhandel bestätigte, der Mechanismus sei auch übertragbar auf andere arabische Länder, u.a. auf Jordanien, den Irak, Syrien, den Libanon, den Jemen und den Sudan. Die Geschäftsleute begrüßten die Initiativen des Ministeriums für Außenhandel und hielten es für einen ernsten Schritt zur Steigerung des ägyptischen Exports; insbesondere weil die afrikanischen Märkte für ägyptische Produkte viel versprechend sind. Andererseits sind es auch sehr riskante Märkte, denen ein einzelner Geschäftsmann nicht gewachsen ist.

***Ist von dem Ministerium für Außenhandel vorgeschlagen worden und wurde von den Geschäftsleuten begrüßt.***

### **Das System der "präsenten Ware" löst die Export-Krise nach Afrika**

**Ermittelt durch Mohamed Hammad:**

Im Rahmen des neuentwickelten Mechanismus, der den Staat in die Prozesse des Exports und der Vermarktung miteinbezieht, werden die Gefahren beseitigt. Dies könnte eine positive Auswirkung im Sinne von besseren Exportquoten in die afrikanischen Märkte haben.

#### **Ein positiver Versuch**

Dr. Mahmoud Soleiman, Aufsichtsratsvorsitzender der Gesellschaft für 10.Ramadan-Investoren, vertritt die Meinung, das System der "präsenten Ware" sei eine positive Initiative des Ministeriums für Außenhandel zur Vermarktung der ägyptischen Produkte auf den Märkten der afrikanischen Staaten. Dies würde das größte Hindernis auf dem Wege der wirtschaftlichen Entwicklung, nämlich der Vermarktung und der Alternativmöglichkeiten, beseitigen.

Er weist auch darauf hin, die Initiative würde die Entwicklung mehrerer wirtschaftlicher Aktivitäten durch die Erweiterung von Exportmöglichkeiten für verschiedene industrielle Bereiche ankurbeln. Die wegen der Flaute auf den ägyptischen Märkten lahm gelegten industriellen Energien würden wieder in Bewegung gesetzt werden und die bestehenden Betriebe liefern auf Hochtouren. Ziel ist im Rahmen von Massenproduktion die Produktpreise zu senken, um auf dem Markt konkurrenzfähig zu sein. Dadurch garantieren wir den ägyptischen Produkten eine Chance auf den neuen Märkten und die Fähigkeit eine Zukunftsperspektive auf anderen potentiellen Märkten durch die gesammelten Erfahrungen zu eröffnen: eine Steuerung des Exports in die richtige Richtung.

Dr. Soleiman fügt hinzu, der Erfolg bei der Initiative der "freien Ware" habe positive Auswirkungen auf die nationale Wirtschaft; angefangen bei der Behebung des bestehenden Defekts in der Zahlungsbilanz gegenüber der Außenwelt, über die Beschaffung der nötigen harten Währung, um die Konkurrenzfähigkeit der ägyptischen Wirtschaft zu stärken.

Bis zur Steigerung der Arbeitsplätze in den auf Hochtouren laufenden Betrieben; eine aktive Hilfe gegen das Problem der Arbeitslosigkeit und gegen andere soziale Missstände, die die Wirtschaft beeinflussen. Eine weitere Dimension wäre, auch aktiv dazu beizutragen, den ägyptischen Produkten auf der afrikanischen Verbraucherkarte einen Platz zu verschaffen. Das Eindringen in die afrikanischen Märkte kann dann durch vorteilhafte Rahmenbedingungen unterstützt werden; am wichtigsten ist dabei der Transportfaktor, der Ägypten gegenüber anderen Ländern auszeichnet. Vor allem wenn harte Konkurrenz aus europäischen Ländern besteht, kann Ägypten mit diesem Faktor konkurrieren, der dann die Gesamtkosten des ägyptischen Produktes gegenüber der entsprechenden europäischen Ware senkt, wenn man die Transportkosten aus Europa oder Amerika usw. miteinbezieht. Deshalb ist eine enge Zusammenarbeit wichtig, um dieses neue System mit Erfolg zu krönen.

Mohamed El-Geneidy, Aufsichtsratsvorsitzender des Warenrates der technischen und Elektronik-Industrie, meint, die Initiative des Ministeriums für Außenhandel zur Implementierung des Systems der "präsenten Ware" auf den afrikanischen Märkten sei ein neues Element, um die ägyptischen Exporte nach Afrika zu fördern. Dieses umfassende System bietet die staatliche Obhut über die Rechte der Exporteure und die Möglichkeiten der Vermarktung durch die Firmen, die die Märkte in Afrika erkunden und für ägyptische Produkte öffnen.

Der Aufsichtsratsvorsitzende erklärte, der "neue Mechanismus" der "präsenten Ware" konzentrierte sich eher auf Märkte, in die der Privatsektor ohne den Schutz des Staates nicht hätte eindringen können. Außerdem brauche der afrikanische Markt auf allen Ebenen eine ausführliche Marktforschung hinsichtlich des Angebotes und der Nachfrage, der Verbrauchsmuster und der Verbraucherverhaltensweisen. Diese Aufgaben beanspruchen enorme finanzielle Kapazitäten, für die der Privatsektor nicht aufkommen kann; vor allem wenn es sich um Einzelpersonen handelt, die weder diesen finanziellen Aufwand noch die Mühe auf sich nehmen können. Deshalb musste die Regierung diese wichtige Rolle übernehmen, vor allem das Ministerium für Außenhandel, das für die Ausfuhr zuständig ist, mit dem Ziel anhand einer strukturierten Strategie und einer klaren Zielsetzung den Export weiterzuentwickeln.

Geneidy weist darauf hin, dass der praktische Beweis für den Erfolg der Initiative des Ministeriums für Außenhandel und für deren Bedeutung für den exportierenden Privatsektor die Anzahl der ägyptischen Exporteure ist, die diesen Service in Anspruch nehmen möchten. Inzwischen sind es 2500 Anträge seitens der Exporteure in den verschiedensten Bereichen. Dies weist wiederum darauf hin, dass in den wirtschaftlichen Kreisen in Ägypten der starke Wille besteht in diese neuen Märkte einzudringen, da sie offen für große Zukunftsverträge sind und die ersten Schritte im System der "präsenten Ware" schon einen messbaren Erfolg gebracht haben.

Inzwischen sind alle Exporteure von der Wirksamkeit des Systems und der Seriosität des Ministeriums für Außenhandel in diesem Zusammenhang überzeugt; ein Status, der nur eine positive Auswirkung auf die ägyptische Exportindustrie haben kann. Dies bezieht sich auch auf andere Aktivitäten, die eine kontinuierliche Verbesserung und Weiterentwicklung hervorrufen, um auf den neuen Märkten konkurrenzfähig zu bleiben.

### **Steigerung des Exports**

Dr. Nader Riad, Präsident der Firmengruppe Bavaria und Vorsitzender des Komitees für Kleinprojekte an dem Bund für ägyptische Industriebetriebe, findet den neuen "Mechanismus", den das Ministerium für Außenhandel angewandt hat, um den Export in die afrikanischen Märkte zu steigern, einen sehr ambitionierten Schritt; eine Maßnahme, die uns Exporteure sogar erstaunt hat und die die Präsenz der ägyptischen Importware in Afrika nach langer Abwesenheit ermöglicht.

Riad erklärt, dass dieser Schritt, der seitens der Regierung unternommen wurde, das Wichtigste an dieser Initiative sei, da dadurch ihre kontinuierliche Unterstützung dem Export gegenüber ersichtlich wurde. Andererseits garantiert der Staat eine gewisse Sicherheit auf diesen Märkten und wirbt sogar direkt für die Produkte im Ausland. Dies ist eine Aufgabe, die eine enge Zusammenarbeit auf allen Ebenen voraussetzt. Denn der Erfolg dieser Initiative bedeutet eine Transferphase in Export-Geschichte Ägyptens.

Dr. Riad fügt hinzu, die Initiative schreibt einige Rollen vor, die übernommen werden müssen, um die Strategie der Exportsteigerung zu realisieren und damit das Ziel der Initiative zu erreichen. Als Erstes die Rolle der Regierung, die Mittel und Voraussetzungen schafft, um die Initiative zu unterstützen, indem sie alle nötigen Maßnahmen ergreift, die Exportverträge in die verschiedenen afrikanischen Länder

ermöglicht. Außerdem ist es wichtig, alle Hindernisse, die einer dynamischen Exportbewegung im Wege stehen zu beseitigen. Hinzu kommt die Rolle des Privatsektors in dieser ehrgeizigen Initiative. Dieser muss Produkte beraten, die den internationalen Kriterien entsprechen; außerdem ist eine stetige Verbesserung der Qualität erforderlich, um fortgeschrittene Quoten zu erreichen, die es ermöglichen auf den neuen Märkten konkurrenzfähig zu sein. Auf dem Markt sind Konkurrenten aus allen Ländern, so dass Produkte nur dann eine Chance auf dem Markt haben, wenn sie preis- sowie qualitätsmäßig vorteilhafter sind.

Dr. Riad weist darauf hin, der Erfolg der neuen Initiative setze eine Koordination dieser Rollen voraus. Unsere "präsenre Ware" könne die afrikanischen Märkte ohne Weiteres erobern, sofern es ein klares System gibt, das man Schritt für Schritt befolgen kann. Dies ist wirkliche Ziel des Systems der "präsenre Ware"; die Exporteure haben die Chance einen großen Teil ihres ihnen zustehenden Geldes zu erhalten, sobald sie die Ware an die Firma übergeben haben, die dann die Vermarktung und die Werbung übernimmt. Der Rest des Geldes wird auf das Bankkonto der Exporteure überwiesen.

Essam El-Din Youssef, Aufsichtsratsmitglied des Warenrates der technischen und Elektro-Industrie, ist der Meinung, dass die afrikanischen Märkte nur durch so ein System zu managen sind. Deshalb müssen diese wichtigen und schwierigen Aufgaben durch eine oder mehrere Firmen mit Erfahrung in Export und Import auf afrikanischen Märkten verfolgt werden, damit die Dinge beim Rechten bleiben. Solche Firmen kennen durch frühere Erfahrungen die Stärken und Schwächen dieser Märkte und sorgen für reibungslose Abläufe. Sie haben auch eine Einsicht in die Risiken bei Geschäften mit afrikanischen Ländern, die bekannt für ihre hohen Gefahrenquoten sind, die oft vorher nicht absehbar sind. Diese komplexen Umstände waren eigentlich der Hauptgrund, warum dieser Markt bisher verschlossen blieb, insbesondere wenn der Exporteur eine Einzelperson ist.

Dr. Essam fügt hinzu, der ägyptische Produzent könne seine Ware nicht auf eigene Faust auf die afrikanischen Märkte bringen, da die Transportkosten sehr hoch sind. Dies bestätigt nur den Erfolg des Mechanismus, den das Ministerium für Außenhandel in diesem Zusammenhang in Bewegung gesetzt hat.

Er empfiehlt ein Zurückgreifen auf die Erfahrungen der ehemaligen Export-Import-Firma "El-Nasr", die lange Jahre in diesem Bereich in der Region Afrika tätig war und damit zu dem Erfolg des neuen Systems zum Vorteil der nationalen Wirtschaft beitragen kann; ein guter Ersatz für eine Zusammenarbeit mit ausländischen Firmen, die Ägypten nur mit den Sorgen großer Zahlungen an freier Währung beschwert. Andererseits ist eine Einbeziehung ausländischer Firmen dann angebracht, wenn es sich um Aspekte handelt, mit denen die nationalen Firmen noch keine Erfahrung haben und dies durch die hiesigen Experten befürwortet wird. Die Grundlage bleibt aber die Implementierung dieses System mit allen Elementen, um unseren Exportware auf die viel versprechenden afrikanischen Märkten zu bringen.

### **Mechanismen der Finanzierung**

Hinsichtlich der Mechanismen der finanziellen Barauszahlungen erläutert Dr. Essam, wenn es eine eindeutiges Abkommen gibt, dass 85% des Geschäftsvolumen dem Exporteur bei der Übergabe der Ware an Firma zuständig für Vermarktung und Absatz ausgezahlt wird, so muss noch eine Regelung für die restlichen 15% gefunden werden; damit keine Differenzen entstehen, die den Erfolg dieses Schrittes grundsätzlich gefährden.

Er weist darauf hin, dass der abgeschlossene Vertrag zwischen der Firma und dem Exporteur auch eine Regelung enthalten sollte, die eine Auszahlung des restlichen Geschäftsvolumens garantiert. Optimal wäre eine Frist für die zweite Rate in

den abgeschlossenen Verträgen festzulegen, damit der Exporteur nicht jahrelang auf sein Geld warten muss und damit in eine neue Art von Problemen gerät.

Ingenieur Salah El-Hadary, Generalsekretär für Produzenten und Hersteller von Autos, bestätigt, die Initiative der "präsenten Ware" sei ein sehr lobenswerter Schritt seitens der Regierung, jedoch kann das System nicht bei allen Produkten angewandt werden, da der Export in die afrikanischen Märkte sehr zeitaufwendig ist. Dies kann z.B. bei technischen Produkten problematisch werden, da es sich dabei um Garantiefrieten im Zusammenhang mit der Wartung handelt, die dann beim Export in diese Märkte zu Schwierigkeiten führen. Produkte ohne Garantiezeit können ohne Weiteres im Rahmen des Systems der "präsenten Ware", das durch das Ministerium für Außenhandel erarbeitet wurde, um die Ausfuhr von diversen ägyptischen Produkten in verschiedene afrikanische Länder zu fördern, nach langer Abwesenheit diesen Markt erobern. Nachdem unsere Ware auf anderen Märkten viele Schwierigkeiten überwinden musste, sind wir mit unseren Erfahrungen ein hartnäckiger Konkurrent in Afrika. Außerdem gibt es noch eine weitere Dimension dieses Systems der "präsenten Ware" in Afrika, nämlich die allgemeine Ähnlichkeit und die geographische Lage Ägyptens, die die ägyptischen Produkte den Verbrauchermustern der afrikanischen Märkte annähern, ein weiterer Vorteil im Konkurrenzkampf. Ägypten, gedingt durch die geographische Lage, ist das Portal zum afrikanischen Kontinent. Diese Nähe ist die Grundlage für den Absatzprozess, der am Anfang große Mühe kostet, aber im Laufe der Jahre zur Routine wird.

El-Hadary betonte die Bedeutung regelmäßiger Treffen zwischen Produkte- und Warenexporteuren in die afrikanischen Märkte einerseits und die Institutionen, die die Vermarktung übernehmen auf der anderen Seite, um den neuen Anforderungen des Marktes seitens der Exporteure entgegenzukommen. Ferner ist es wichtig Änderungen im Verbrauchermuster zu registrieren, um eine umfassende Strategie zu entwickeln, die für eine stabile ägyptische Präsenz auf den Märkten sorgt; im

Gegensatz zu einmaligen Exportgeschäften. Eine dauerhafte Exportpolitik ist ein Zeichen für den Erfolg der Initiative und nicht Geschäfte, die nur kurzfristig anhalten.