مؤخرا طرحت وزارة التجارة الخارجية «آلية» جديدة لتسويق المنتجات والسلع المصرية في الأسواق الأفريقية وتعرف هذه «الآلية» بنظام «البضاعة الحاضرة» وتقوم على حصول المصدر على ما بين 50٪ إلى 80٪ من قيمة السلعة المصدرة من بنوك التمويل وذلك فور تسليمها لشركة الفحص والاختبارات بالموانئ على أن تسدد باقي قيمة البضاعة بعد تسويقها.

وقد أكد وزير التجارة الخارجية أن هذه الآلية متاحة للتنفيذ أيضا في دول عربية منها الأردن والعراق وسوريا ولبنان واليمن والسودان. من جانبهم رحب رجال الأعمال بمبادرات وزارة التجارة الخارجية مؤكدين أنها خطوة جادة نحو تعظيم الصادرات المصرية خاصة أن الأسواق الأفريقية أسواق واعدة للمنتجات المصرية فضلا عن أنها أسواق ذات مخاطرة عالية جدا لا يستطيع رجل الأعمال بمفرده التعامل فيها.

اقترحته وزارة التجارة الخارجية ورحب به رجال الأعمال

نظام «البضاعة الحاضرة» يحل أزمة التصدير لأفريقيا

د. محمود سليمان

محمد جنيدي

د. نادر رياض

د. محمود سليمان:
خطوة ايجابية تنشط طاقات المصدرين المعطلة

محمد جنيدي:
النظام الجديد سيحل مشكلات الترويج ويضمن حقوق المصدر

تحقيق - محمد حماد

اما في ظل الآلية الجديدة والتي يستعمل من الدولة طرفا اصيلا في عمليتي التصدير والتسويق فسوف يتم ازالة تلك المخاطر وبما ينعكس ايجابيا على تحقيق افضل معدلات تصديرية للأسواق الافريقية

محاولة ايجابية

يرى الدكتور محمود سليمان رئيس مجلس ادارة جمعية مستثمري العاشر من رمضان أن نظام البضاعة الحاضرة مبادرة ايجابية من جانب وزارة التجارة الخارجية نحو تسويق المنتجات المصرية بأسواق الدول الافريقية المختلفة الامر الذي يفضي على اكبر معوق في طريق التنمية الاقتصادية وهي عملية التسويق وايجاد فرص بديلة

ويشير الى ان المبادرة من شأنها دفع عجلة التنمية في مختلف الانشطة الاقتصادية من خلال اتاحة اكبر فرص تصديرية في شتى الصناعات وبما يؤدي الى انعاش الطاقات الصناعية المعطلة نتيجة الكساد بالاسواق الداخلية فيما يؤدي تشغيل المصانع القائمة بكامل طاقتها الانتاجية الى تحقيق وفورات الانتاج الكبير المعروفة بـ mass Production ويؤدي ذلك الى خفض التكاليف النهائية للمنتج ويحقق المنافسة من خلال عنصر السعر في المنظومة التسويقية وبذلك نضمن استدامة المصرية الصمود في الاسواق الجديدة والقدرة على استشراف المستقبل في اسواق اخرى واعدة نتيجة الخبرات التي ستنعكس على الصناعة من الاسواق الجديدة وبما يقود دفة التصدير الى الاتجاه الصحيح

ويضيف د. سليمان ان نجاح مبادرة نظام البضاعة الحرة له ابعاد ايجابية على الاقتصاد القومي بداية من اصلاح الخلل القائم في ميزان المدفوعات مع العالم الخارجي ومرورا بتوفير العملات الحرة اللازمة لدعم وتقوية المركز التنافسي للاقتصاد المصري

وايجاد فرص عمل كثيرة من خلال التشغيل الكامل لخطوط الانتاج والتي تساهم بايجابية في حل مشكلات البطالة وغيرها من الامراض الاجتماعية التي تؤثر على الاحوال الاقتصادية كما ان هناك بعدا اخر وهو المساهمة بايجابية في ضخ المنتج المصري على خريطة الاستهلاك الافريقية وبما يساعد في اختراق منتجاتنا للسوق الافريقي عن طريق الميزات التفضيلية لهذا السوق واهم بعد فيها عامل النقل الذي يميل منحصر عن باقي الدول خاصة اذا كانت هناك منافسة شرسة من بعض الدول الاوروبية ويمكن للمنتجات المصرية ان تنافس باستخدام هذا العامل الذي سيؤدي الى تخفيض التكلفة النهائية للمنتج المصري عن مثيله الاوروبي نتيجة انخفاض تكلفة النقل اذا ما قورن بالمنتج الذي سيتم شحنه من اوروبا او امريكا او غيرها. لذا لابد من تضافر جميع الجهود لنجاح هذا النظام الجديد.

يقول محمد جنيدي رئيس مجلس ادارة المجلس السلعي للصناعات الهندسية والالكترونية ان مبادرة وزارة التجارة الخارجية بتطبيق نظام البضاعة الحاضرة بأسواق افريقيا عنصر جديد لدفع الصادرات المصرية لأسواق افريقيا من خلال نظام متكامل يجمع بين الحماية الحكومية لضمان حقوق المصدر والامكانيات المتاحة من خلال فرص الترويج التي ستقدمها الشركات التي ستتولى مهام دراسة وفتح فرص امام المنتجات المصرية في افريقيا

ويوضح رئيس المجلس ان الآلية الجديدة لنظام البضاعة الحاضرة ستعمل على التركيز على أسواق كان من الصعوبة بمكان للقطاع الخاص وحده اختراقها دون غطاء من الامان يتمثل في الحكومة فضلا عن ان الاسواق الافريقية تحتاج الى دراسات على جميع مستوياتها من حيث العرض والطلب وانماط الاستهلاك وسلوك الافراد في هذه الاسواق وتلك المهام تحتاج الى اليات تمويلية كبيرة جدا القطاع الخاص القيام بها خاصة إذا كان هذا التوجه من قبل افراد القيام بمثل هذه الامور والتي تتطلب جهودا كبيرة جدا وقدرات تمويلية عالية.. لذلك كان لابد من ان تقوم الحكومة بمثل هذا الدور الحيوي وخاصة وزارة التجارة الخارجية المعنية بالصادرات بهدف تنفيذها من خلال استراتيجية منظمة ومحددة الاهداف

ويشير جنيدي الى ان الدليل العملي على نجاح تلك المبادرة من جانب وزارة التجارة الخارجية ومدى اهميتها بالنسبة للقطاع الخاص المصدر للخارج هو عدد المتقدمين من المصدرين المصريين للاستفادة من هذه الآلية الجديدة والذي وصل عددهم الى اكثر من 2500 طلب من جانب المصدرين على اختلاف انشطتهم وبما يعكس ان هناك رغبة صارمة داخل الاوساط الاقتصادية بمصر لاختراق تلك الاسواق الجديدة التي يمكن ان يتم عمل تعاقدات مستقبلية كبيرة بها بعد ان تحقق الخطوات الاولى لنظام البضاعة الحاضرة نجاحا ملموسا ويتأكد جميع المصدرين والمشاركين بها من مدى جدوى وجدية وزارة التجارة الخارجية في هذا الاطار وهو الامر الذي سيضفي ايجابيا على الصناعة المصرية المصدرة وكذا الانشطة المختلفة بها من حيث التحسين والتطوير المستمر لتحقيق ميزة تنافسية عالية بالاسواق الجديدة

زيادة التصدير

يقول الدكتور نادر رياض رئيس مجموعة شركات مقاريا ورئيس لجنة المشروعات الصغيرة باتحاد الصناعات المصرية إن الآلية التي تبنتها وزارة التجارة الخارجية نحو تعظيم الصادرات لأسواق إفريقيا خطوة طموح وجادة لدرجة اننا كصناع ومصدرين مندهشون تماما لهذه الخطوة التي من شأنها دفع صادرات مصر إلى افريقيا بعد طول غياب.

ويوضح رياض ان اهم ما يميز هذه المبادرة انها خطوة من جانب الحكومة الامر الذي يؤكد دعمها المتواصل لدفع التصدير من جهة وفي الجانب الآخر تضمن توافر شروط الامان في هذه الاسواق إضافة إلى بعد اخر وهو قيام الحكومة للترويج المباشر للمنتجات داخل الأسواق الخارجية وهو دور يحتاج إلى تضافر الجهود على جميع المستويات لان نجاح هذه المبادرة يمثل مرحلة انتقالية في تاريخ التصدير بمصر

ويضيف د. رياض ان هذه المبادرة تؤكد على عدة ادوار لابد من القيام بها من أجل تحقيق استراتيجية زيادة التصدير التي تهدف إليها المبادرة. بداية من دور الحكومة في توفير جميع الوسائل والضمانات التي تدعم تلك المبادرة عن طريق تكامل جميع الإجراءات اللازمة لاتمام صفقات التصدير إلى الدول الافريقية المختلفة وتسهيل جميع العقبات التي تعترض ديناميكية الشركة التصديرية وتهيأ دور القطاع الخاص في هذه المبادرة الطموح وهو تقديم منتجات ذات مواصفات عالمية فضلا عن ضرورة التحسين المستمر في الجودة للوصول إلى معدلات مستقبلية تستطيع منتجاتنا بها أن تحقق ميزة تنافسية في الأسواق الجديدة خاصة أن هناك منافسين من جميع الجنسيات ولكي يتربع أي منتج في هذه الأسواق لابد وأن يعمل جاهدا على الاهتمام بالميزة التنافسية في الجودة والسعر معا

ويشير د. رياض إلى أن تكامل هذه الأدوار معا من شأنه الوصول بالمبادرة الجديدة إلى بر الأمان وتستطيع بضاعتنا الحاضرة غزو أسواق إفريقيا بسهولة ما دام هناك نظام يتم السير عليه وفق خطى محسوبة وهذا هو الهدف الحقيقي من نظام البضاعة الحاضرة خاصة انه فرصة واعدة أمام المصدرين للحصول على جزء كبير من قيمة الصفقة بمجرد تسليم البضاعة إلى الشركة التي ستقوم بمهام التسويق والترويج ثم تحويل المبالغ المتبقية من قيمة الصفقة الى الذي سيتم التعامل معه

ويرى الدكتور حسام الدين يوسف عضو مجلس إدارة المجلس السلعي للصناعات الهندسية والإلكترونية إن طبيعة الأسواق الافريقية لا يتناسب معها سوى النظام الجديد الذي وضعته وزارة التجارة الخارجية لذلك لابد من أن تقوم بمتابعة تلك المهام الصعبة شركة أو مجموعة من الشركات المتخصصة والتي لها خبرة كبيرة في الأسواق الافريقية والتعامل استيرادا وتصديرا منها لضمان سير جميع الأمور في نصابها الصحيح لان الشركات التي لها خبرة مع أسواق إفريقيا تستطيع التعرف على نقاط القوى والضعف من خلال سابق أعمالها بما تحقق أعلى معدلات أداء فضلا عن أنها تكون على بينة كاملة بجميع المخاطر خاصة في التعاملات مع السوق الإفريقي المشهور بأنه سوق تحف به مخاطر ذات معدلات كبيرة لا يمكن التنبؤ بها في معظم الأحوال الأمر الذي حال دون اختراق تلك الأسواق تحديدا لهذه الأمور المتداخلة والتي يصعب حل خيوطها خاصة إذا كان المصدر لتلك الأسواق يعمل بشكل فردي

ويضيف د. حسام ان المنتج المصري لا يستطيع ان يقوم بتصدير بضاعته إلى الأسواق الإفريقية بمفرده بطرأ لارتفاع تكاليف الشحن لها وهو الأمر الذي يؤكد نجاح آلية وزارة التجارة الخارجية التي وضعتها في هذا الإطار

ويوصي بأن يتم الاستعانة بخبرة شركة التصر للاستيراد والتصدير سابقا، لانها قطعت شوطا كبيرا في التعامل مع الأسواق الإفريقية لفترات طويلة جدا حصدت من خلالها خبرات وفرص تصديرية يمكن أن تساعد في نجاح الآلية الجديدة لصالح الاقتصاد الوطني بدلا من الاستعانة بشركات أجنبية أخرى تكلف الدولة عموما قليلة من العملات الحرة التي سوف تحصل عليها جراء القيام بهذا الدور. لكن ليس هناك مانع في أن تتم الاستعانة ببعض الخبرات الأجنبية في بعض المجالات التي يرى القائمون على أمر الشركة الوطنية التي تقوم بهذا الدور عدم توافر تلك الخبرات محليا لكن في الأساس لابد أن يتم تنفيذ هذه الآلية بجميع جوانبها لدفع صادراتنا لأسواق إفريقيا الواعدة

آليات التمويل

وعن آليات صرف التمويل النقدي يوضح د. حسام انه إذا كان هناك اتفاق واضح وصريح نحو صرف نحو 85٪ من قيمة الصفقة للمصدر بمجرد تسليم بضاعته للشركة التي سوف تتولى عمليات التسويق والترويج للمنتج في أسواق إفريقيا فلابد بعدها من الاتفاق على كيفية صرف نسبة الـ 15٪ المتبقية وحتى لا تثار بعض نقاط الخلاف مما قد يهدد نجاح هذه الخطوة من الأساس

ويشير إلى أن العقد المبرم بين الشركة والمصدر لابد أن يتم الافصاح فيه عن الآلية التي تضمن صرف باقي قيمة الصفقة المتفق عليها ومن الأجدى أن يتم تحديد حد أقصى للصرف لهذه الأموال أما إذا تم ترك الأمور دون تحديد فقد يقف المصدر في صفوف الانتظار لسنوات للحصول على باقي قيمة الصفقات التصديرية التي سوف يتم إبرامها وهو ما يستتبعه دخول المصدر في نوع جديد من المشكلات

ويؤكد المهندس صلاح الحضري السكرتير العام لرابطة منتجي ومصنعي السيارات ان نظام البضاعة الحاضرة مبادرة تحمد الحكومة عليها لكنها لا تتناسب مع جميع السلع خاصة أن الأسواق الافريقية تتطلب فترات كبيرة لضمن السلع إليها بينما ترتبط على سبيل المثال السلع الهندسية بفترات ضمان لصيانتها وهو الأمر الذي يعد مشكلة أمام تصديرها لهذه الأسواق. أما بعض السلع التي لا ترتبط بفترات ضمان فيمكن أن تناسب طبيعة نظام البضاعة الحاضرة الجديدة الذي تم وضعه من قبل وزارة التجارة الخارجية بهدف دفع الصادرات المصرية من مختلف السلع والخدمات إلى الأسواق الافريقية المختلفة بعد طول غياب عن هذه الأسواق الواعدة والتي يمكن أن تجد فيها المنتجات المصرية ضالتها المنشودة بعد أن واجهت صعوبات في مختلف الأسواق واستطاعت التغلب عليها واكتسبت خبرات كبيرة تجعلها منافسا قويا في الأسواق الافريقية إلى أن هناك بعدا آخر في نظام البضاعة الحاضرة لافريقيا وهو أن تقارب بعض السمات على العموم وموقع مصر الجغرافي يعد ميزة تنافسية يمكن أن تساعد مبادرة المنتجات المصرية لانماط الاستهلاك بالأسواق الافريقية. فمصر بطبيعتها الجغرافية تعد بوابة النفاذ للقارة الافريقية وقرب مصر من افريقيا أمر أساسي في عملية الترويج والتي تحتاج إلى جهود جبارة في بداية الأمر إلى أن يصبح أمرا مشجعا على مر السنوات القادمة

ويؤكد الحضري على ضرورة عمل لقاءات دورية مع مصدري السلع والمنتجات إلى الأسواق الافريقية من قبل الجهات التي ستتولى عمليات التسويق بافريقيا للوقوف على أنماط المنتجات الجديدة بالأسواق هناك ومدى استفادة المصدرين بالوفاء بهذه المنتجات وكذا التغيرات التي قد تطرأ على النمط الاستهلاكي وذلك بهدف وضع استراتيجية متكاملة الأطراف لتأصيل التواجد المصري بهذه الأسواق وليس الاكتفاء بنظام الصفقات والفرص التصديرية فالمرة الواحدة فنجاح هذه المبادرة يأتي من استمرارها على المدى الطويل وليس فقط الوفاء ببعض متطلبات هذه الأسواق على المدى القصير

> د. نادر رياض:
> أخيرا سنعود للسوق الافريقية بعد طول غياب

> د. حسام الدين يوسف:
> لابد من الاستعانة بشركات خبيرة بافريقيا

> صلاح الحضري:
> يجب وضع استراتيجية متكاملة وعدم الاكتفاء بالصفقات المنفردة