

في ضوء تكليفات الرئيس مبارك:

## **الإصدارات المصرية تتخالص من مشاكلها**

## **الاسراع ببرامج تطوير انتاج المصري خلال المرحلة القادمة**

وضع خطاب الرئيس مبارك بمناسبة عيد العمال النقاط فوق الحروف خاصة فيما يتعلق بأعمال وظموات تحقيق التوازن في الميزان التجارى لمصر.. وإذا كانت هناك هرولة استيرادية فإن قاطرة التصدير المصرى ما زالت تسير ببطء لتصنيع الزيادة التى تشهدها الصادرات نسبيا فى خضم بحر الواردات الذى تزداد وافدة عاما بعد الآخر وفي محاولة للتعرف على رؤية رجال الأعمال والمسئولين حول سبل تحقيق التوازن المطلوب فى الميزان التجارى والوصول إلى طريق مشترك لتحقيق طفرة ملموسة فى التصدير وترشيد الواردات كان هذا التحقيق،

زيادة ملموسة في التصدير ياتي على رأس إنشاء آلية لتبادل السلع وتوزيعها والآلية لتسويق السلع خارجياً، على أن يتوازى مع ذلك تكوين الجهات لتعميل عملية التصدير وزيادة مشاركة البنوك بها بالإضافة إلى إيجاد آلية لإدارة مردود عملية التصدير وأجراء تغيير مستمر في هيكل الصادرات لتناسب مع التغيرات الحادة بالسوق العالمية التنسيق المفقود

ويوضح امير المسعود سلطان رئيس  
الشعبة العامة للمصادرين ان قضية  
المadoras بالقضية لمصر هي قضية حياة  
وان المرحلة القلبية تستلزم تضافر جهود  
المصادر والهيئات الحكومية لتحقيق  
امثال زيادة التصدير  
وأضاف اتنا لا ننكر ان نسبة كبيرة  
من المصادرات المصرية يتم بجهود فردية  
لكمونولت لا يوجد عجز في العمالة  
اصحافية لدى هذه الدول والدفع بالعملة  
الحلية والتي تتعرض باستمرار  
لانخفاض امام العملات الصعبة كما  
كذلك عدم توافر الترامسات والبيانات عن  
الاسواق الخارجية ويرجع ذلك الى ان  
جهاز التمثيل التجاري المصري لا يقدم  
بياناته

الرئيسية حيث ينام في العمل لا يعمل على مساعدة المصدر او تقديم معلومات ولا تتبع الا التصريرات الرنانة من المستويين عن التجارة لخارجية وان كلامهم عن زيادة الصادرات ليس له اي دليل عمل على يادها

وطالب الدكتور نشأت بتقييم الدعم للازم لل مصدر المصري اسوة بالمستورين في الدول الأخرى التي تعمل على تدعيم ساستتها والعمل على التغلب على عملية التسويق الفردي وإيجاد آلية للمنتج الواحد تقوم بالتسويق له عاليًا

ووصل المحتوى ثالث رياض عصمر مجلس إدارة اتحاد الصناعات المصرية من كل مرحلة لها معطياتها وخلال الفترة الماضية حققنا شعراً معقولاً في التنصير ولم تحدث إنكاسة تصديرية ولكن تواردات زادت بصورة كبيرة في الوقت الذي لم تلاحق الزيادة في التنصير طفرة إستيرادية ويسيف أن النجاح الكبير الذي حققه الاقتصاد المصري خلال الفترة الماضية جعلنا نتظر المزيد

# إِيجَادِ الْأَلْيَةِ لِعَمَلِيَّةِ الْتَّسْوِيقِ وِتَوْفِيرِ الْبَيَانَاتِ عَبْرِ الْأَسْوَاقِ الْعَالَمِيَّةِ

تصدير فائض الانتاج بين مراعاة طروف الاسواق الخارجية وضمانة أن تكون منتجاتنا متوافقة مع توجهات المستهلكين وبمعايير الجودة في هذه الأسواق

وطالب رئيس الجهاز التنفيذي لمركز تنمية الصادرات بالتوسيع في تكوين شركات قابضة تتولى تسوير المنتجات المصرية بالأسواق الخارجية وبصفة خاصة إن الشركاتتين اللتين تم تكوينهما لتسويق المنتجات المصرية بال INTERNET حلتتا نتائج جيدة خلال الفترة الماضية وحملت المشاكل والصعوبات التي تواجه الصادرات المصرية قال الدكتور شداد ابو رية إن النتاج المصري لانتوازون فيه كلية المؤشرات القياسية مما يجعل المستورد أو المستهلك الأجنبي يعزف عن الشراء أو الاتباع عليه وكتلتك ارتفاع تكلفة التقليل وعمليات الشحن اذا ما تمت مقارنتها بالدول الأخرى المصدر

وأضاف أن المصرف المصرى يواجه  
صعوبات كثيرة عندما يقدم بعملية  
التحصدير وتمثل الصعوبات فى  
الأجرامات الجمركية والشحن والتذریخ  
وارتفاع الرسوم البنكية والضرائب  
والرقابة على الصادرات والواردات كل

**الملومات عن الأسواق الخارجية**  
والتحرك السريع من أجل المفاظ على  
وجود المصادر المصرية ومحضتنا  
السوقية في الاتحاد الأوروبي والولايات  
المتحدة الأمريكية كأكبر سوقين والعمل  
على الحصول في الأسواق المصطفة  
والنجم الأفريقي والعربي بالإضافة إلى  
العودة إلى الأسواق التي انتدتها مصر  
وهي شرق أوروبا خاصة دول الاتحاد  
السوڤييتس السابق.

**الاهتمام بالقطاعات الانتاجية**  
 وحول السلع والمنتجات التي يجب  
 التركيز عليها في عملية التصدير طالب  
 بتغليف صناعة الغزل والنسيج لأن مصر  
 لديها ميزة فيها ثم المنتجات الخديوية  
 والمنتجات الكيماوية وهذه المنتجات واحدة  
 ولدى مصر فرص كبيرة لزيادة التصدير  
 منها وكذلك الاهتمام بالسلع الغذائية  
 والزراعية . والعمل على جذب استثمارات  
 لتكون قاعدة انتاجية منظورة توجه  
 أساساً للتصدير من أهم شتاء زيارة  
 الرئيس مبارك إلى دول شرق آسيا  
 ويحمل باستمرار من أجل تكون هذه  
 القاعدة في مصر .

على سوقه مهد سعر صرف الجنيه بين السيارات والواردات.  
وأضاف أن رجال الأعمال والمتخصصين المصريين مطالبون باهادرة النظر في سياستهم الاقتصادية خاصة فيما يتعلق بتكلفة الانتاج والسعر النهائي للبيع مؤكداً أن ارتفاع سعر بيع المنتج المصري بالأسواق العالمية يعود إلى ارتفاع التكلفة حيث يتحرك المتغيرون المصريون فرادى كل فى اتجاهه ومن ثم فإن تكلفة الشحن على سبيل المثال تكون مرتفعة جداً.. نظراً لافتقار التصنيع

وأوضح أن التنسيق بين المصادر  
ووضع جداول ممكبة للشحن سوف  
تؤدي إلى توزيع التكلفة على أكثر من  
مفتاح مما ينعكس على السعر النهائي  
وبالتالي زيادة فرصة التنافسية  
ب الأسواق المختلفة

اكد السيد ابوالقمحسان ويكيل وزارة التجارة والتنمية لقطاع التجارة الخارجية ان من اسباب تراجع الصادرات المصرية تأثيرها بما حدث في خرق اسها والخليل حيث بدات سلم بمقترنات الدول الاميركية تنافس

**الصادرات المصرية في الأسواق العالمية**  
مشيرا إلى أن صادرات الدول الآسيوية تتغير بالحركة وانخفاض اسعارها عن اسعار الصادرات المصرية بالاخصة إلى تأثر الصادرات المصرية بما حدث في دول الخليج وانخفاض القوة الشرائية بها وكذلك انخفاض اسعار البترول كل هذا كان له تأثير سلبي على عملية التصدير المصرية في الأسواق العالمية.

وأشعار إلى أن زيادة الواردات  
المصرية من السلع والمنتجات الأجنبية  
يرجع إلى الانفاق الكبير في أسعار  
 المنتجات الدول الأسيوية ومحاولتها  
 التصرف فيما لديها من منتجات  
 وتصديرها باسعار متدينة للحصول  
 على النقد الأجنبي لكن تتخطى الأزمة  
 المالية التي تلت بها بالاضافة إلى أن  
 هناك بعض المستوردين يرغب في  
 الكسب السريع وبذلك أصبح لدينا  
 منتجات وسلع بالمقارنة تكفي لثلاث  
 سنوات قادمة

**البنوك وراء زيادة الواردات**  
وأضاف أن من أسباب زيادة الواردات  
بنسبة كبيرة يعود إلى أن البنوك فتحت  
خراناتها وتقديم الائتمان لمصلحة الاستيراد  
المشروعى الذى حدث خلال الفترة  
الماضية وبذلك تدققت على مصر سلع  
ومنتجات أجنبية تتبع سطراً بالإضافة  
إلى أن السوق المصرى ليس في حاجة  
لذلك هذه السلع والمنتجات.

وأوضح ابوالفتوح ممان ان زيادة الصادرات المصرية خلال الزيارة القائمة تتطلب اصدارة هيئة الانتاج المصرى وتغليفه والاسراع بالبرامج التي تقوم الدولة بتنفيذها لرفع كفاءة الانتاج المصرى لتنمية العملية التصديرية مؤكدا اننا نواجه منافسة شاردة في الأسواق العالمية

**الوجود في الأسواق العالمية**  
وأكمل رفع المستوى التكنولوجي  
والاهتمام بعملية التسويق وتقدير