

الدولة مازالت تنتظر دوراً كبيراً من القطاع الخاص فى الإخصخصة

الشركات العالمية تريد أن تأتى لمصر بشروطها



١. سعيد الطويل يرأس جمعية رجال الأعمال المصريين

من يدفع إعانة بطالة لهم فى حالة الإستغناء عنهم وفى مصر هناك مخصصات فى الصندوق الإجتماعى تحت هذا البند. وعن تجربة بيع الشركات السابقة وتقييم دور القطاع الخاص فيها يقول المهندس محى الدين أبو علم رئيس الشركة القابضة للصناعات الهندسية إن نقل الملكية فى الفترة السابقة من القطاع العام للقطاع الخاص عن طريق البورصة لصغار المستثمرين نشأ بعدها مشكلة فى الإدارة داخل هذه الشركات حيث وجدنا أن القطاع الخاص لم يشارك فى الإدارة نظراً لتفتيت الملكية ويظل العبء على قطاع الأعمال لكن ما يزيده هو أن يشارك القطاع الخاص والمطلوب من رجال الأعمال أن يحصلوا على أنصبة كبيرة من الشركات المطروحة للبيع بحيث يتمكنوا من إدارتها وإلا لن تحقق الإخصخصة هدفها.

القطاع الخاص مدعو للشراء

وقال إن المستثمر الرئيسى فى مفهومنا كان الشركات العالمية فى مجال التخصص الذى يناسب عمل الشركة المطروحة للبيع، لكن مثل هذا المستثمر غير متوفر الآن فمن خلال التجارب السابقة وجدنا أن الشركات الكبيرة تريد أن تأتى لمصر للإستثمار بشروطها وهى من الناحية العملية واقعية لكنها لا تتماشى مع ظروف مصر التى تسنعه الحكومة للبيع وهم لا يستطيعون فهم ذلك، وهذا دور رجال الأعمال المصريين الآن لأنهم يفهمون الشركات وما يدور فيها ويجب عليهم التقدم لشراء الشركات المطروحة بالكامل من خلال المساهمة مع الشركات العالمية مما يشجع هذه الشركات على الدخول فى الشراء. وفى مصر يعرف رجال الأعمال كيف يتعاملون مع المشاكل الضرائبية والقانونية. ووجه نداء لرجال القطاع الخاص المصرى بالإقدام على ذلك مع بداية عام

الشركات المطروحة للبيع. كان ذلك محور نقاش وتساؤلات دارت فى ندوة نظمتها جمعية رجال الأعمال المصريين برئاسة سعيد الطويل عن دور القطاع الخاص فى برنامج الإخصخصة وهل هو قادر على شراء شركات قطاع الأعمال المعروضة فى البرنامج كمستثمر رئيسى أم عن طريق سوق المال. وانتهت المناقشات إلى أنه على القطاع الخاص ورجال الأعمال المصريين الدخول بقوة فى برنامج الإخصخصة وأنهم الأقدر على التعامل مع العقبات التى تواجه عمليات الإخصخصة فى شركات قطاع الأعمال من المستثمرين الأجانب لوجود شروط فى عمليات الإخصخصة تضعها الحكومة لا تتواءم مع رغبات المستثمرين الأجانب والشركات متعددة الجنسيات كمستثمرين إستراتيجيين أو رئيسيين.

أهمية الإدارة

فى بداية الندوة أوضح سعيد الطويل أهمية وجود إدارة جيدة لشركات قطاع الأعمال التى يتم خصخصتها لأنها أهم من توفر المال لشراء الشركات.. فلا معنى لبيع شركة لا تستطيع إدارة جيدة تسيير عملها بكفاءة، وأن الشركات العالمية أو متعددة الجنسيات تركز عند دخولها عمليات الإخصخصة على عدة عناصر أهمها الربحية والحصة السوقية من المنتجات فى الأسواق وهل كبيرة أم صغيرة. مستقبل العمالة مثل يمكن الإستغناء عنهم أم تقيد ببقائهم، كذلك أرقام الميزانيات ومشاكل الضرائب والعقبات القانونية. ولأن مشكلة العمالة تتركز للكثيرين من الذين يريدون شراء الشركات أوضح سعيد الطويل أن هناك أساليب عديدة تتبع فى دول العالم المختلفة لتنظيم مثل هذه المسائل سواء عن طريق ممثلين عن المساهمين فى الشركة أو الإستفادة بهم فى تدريبهم والإستعانة بهم فى أعمال جديدة، هناك

الدولة مازالت تنتظر دوراً كبيراً من القطاع الخاص فى الإخصخصة القطاع الخاص هو الذى سيشجع الشركات الأجنبية على شراء الشركات المطروحة للبيع. الإدارة الجيدة للشركات أهم من توفر المال فقط!! الشركات العالمية تريد أن تأتى لمصر بشروطها. منذ أن انتهجت مصر سياسة إصلاح المسار الإقتصادى خلال فترة الثمانينات وبدت الحاجة ملحة لتطبيق سياسة الإخصخصة للمؤسسات والشركات العامة خطت الدولة خطوات واسعة نحو تطبيق هذه السياسة من خلال برنامج متكامل أخذه فى إعتبارها البعد الإجتماعى الذى يمثل عاملاً مؤثراً لنجاح هذه السياسة.. فتم تقسيم شركات القطاع العام إلى ١٧ شركة قابضة تمتلك كلاً منها مجموعة من شركات القطاع العام والتى يبلغ عددها مجتمعة أكثر من ٢٠٠ شركة.

وبدأت هذه الشركات القابضة من خلال تبنى الحكومة منهاجاً معيناً لإصلاح أوضاع هذه الشركات ثم التصرف فيها بعدة أساليب مثل بيع أسهم الشركة للأفراد والمؤسسات المالية وصناديق الإستثمار، بيع الشركات لمستثمرين رئيسيين مصريين أو عرب أو أجانب أو تصفية الشركات التى لا تصلح للإستمرار فى نشاطها.

ورغم ذلك لم يظهر حتى الآن دور كبير للقطاع الخاص المصرى فى شراء الشركات المطروحة للبيع، ومازال هناك تساؤلات عن مدى قدرة القطاع الخاص المصرى عن حجم الدور الذى يمكن أن يلعبه، البعض يرى أنه غير قادر بإمكانياته الحالية، البعض يرى أنه يمكن أن يؤدي دوراً كبيراً لكنه يحتاج تحفيزاً وتشجيعاً من الدولة بتغيير بعض الإجراءات، التخلص من البيروقراطية، خاصة وأن دخوله بقوة فى عمليات الإخصخصة سيؤدي لإحساس المستثمر الأجنبى بالأمان فيقبل على الدخول فى شراء

متابعة جيدة من
رجال الأعمال
المصريين



١٩٩٧ فهذا الدور تنتظره الدولة منهم وأكد على أهمية قيامه بشراء حصص كبيرة ليستطيع إدارة الشركة التي سيشارك فيها. فرق محمد السيد دسوقي رئيس الشركة القابضة للتعددين والحراريات بين المستثمر الرئيسي والمستثمر الإستراتيجي بقوله أن الأول هو الذى لديه قدرة مالية سواء شخص أو مجموعة من المستثمرين، أما الثانى فهو الذى لديه قدرة تسويقية على مستوى عالمي. وقال إن بيع الشركات ليس الهدف منه تغيير الإدارة، وجميع الشركات التي تحولت للقانون ١٥٩ لم تتغير إدارتها.

تهيئة البيئة الصناعية

وفى إطار أهمية العمل على خلق بيئة أساسية تسمح بمزيد من التنمية للصناعة أوضح د. نادر رياض رئيس شركة بافاريا مصر وعضو مجلس إدارة الشركة القابضة للصناعات الهندسية أنه يجب تحديد موقف قطاع الصناعة من تنفيذ برنامج الخصخصة بمعنى أن تتم الخصخصة فى إطار العمل على خلق بنية أساسية سليمة تسمح بمزيد من التنمية للصناعة.

وقال إن مشكلة رجال الصناعة مع الخصخصة هي وجود تحول كبير فى السياسات الإقتصادية، وأن كل ما هو قطاع عام أصبح غير مرغوب فيه عكس ما كان يحدث منذ ٢٠ عاماً حتى أنه أصبح هناك نوع من الهرولة تجاه الخصخصة يمكن أن تؤدي لنتائج غير مرغوب فيها، ومن ثم علينا تحديد المطلوب بدقة من تنفيذ برنامج الخصخصة، وهل هو مجرد عمليات بيع للشركات المملوكة للقطاع العام، أم تصفية تلك الشركات، وإنشاء كيانات بلا رؤوس أم نريد توسيع الملكية فقط، أم نريد خصخصة الإدارة، وهل مستقبل الإدارة الجديدة تولى الإدارة فى ظل مؤشرات لشركات قطاع الأعمال غير إقتصادية.

ويضيف د. نادر قائلاً: علينا الاستفادة من تجارب الدول الأخرى فى تنفيذ برنامج الخصخصة.. فألمانيا أنفقت أكثر من ١٦ مليار مارك لتنفيذ برنامج الخصخصة فى أقل من ١٣ شهراً، وشارك فى عمليات الشراء أكثر من ١٧ مليون فرد.

وعن برنامج الخصخصة المصرى يقول د. نادر إن هناك أخطاء فى تنفيذه.. فمثلاً تحديد نسبة ١٠٪ كحصة للعاملين فى الشركات التى يتم خصخصتها، والسؤال هو ماذا إذا تم إحلال تلك العمالة بعمالة بديلة - إن النتيجة ستكون أن تلك العمالة الجديدة لا تملك أى حصة من هذه الشركات، أيضاً بالنسبة لمسألة البيع لمستثمر أجنبى رئيسى أو إستراتيجى يجب التعرف أولاً على مدى نجاح هذا المستثمر فى بلده، فالمستثمر الرئيسى يقدم فقط الأموال لشراء حصة كبيرة، أما المستثمر الإستراتيجى فيقدم الخبرة الفنية والإدارة لتنمية الشركات.

ويوضح د. نادر رياض أن المستثمر الأجنبى أو المحلى يقارنا عادة بين تكلفة شراء حصة معينة فى

أحد الشركات التى يتم خصخصتها وبين القيام باستثمارات صناعية جديدة قبل النظر إلى المشاكل التى يمكن أن تواجه هذا المستثمر عند شرائه حصة معينة فى تلك الشركات.

”

القطاع الخاص هو الذى سيشجع الشركات الأجنبية على شراء الشركات المطروحة للبيع

“

وعن أهمية كيفية تسويق الشركات المطروحة للبيع يؤكد د. أحمد شيحة رئيس جمعية تكنولوجيا التسويق أهمية التسويق الجيد للشركات المطروحة للبيع، وكذلك أسهمها أو التعريف بمقوماتها، وعرض إمكانياتها وميزانياتها أمام المشتري كى يطمئن إلى أن تقييم سعر السهم يمثل الواقع، ويطلب الشركات القابضة بإتباع كل الأساليب التى من شأنها تقديم صورة واضحة للمدخر البسيط والمشتريين عموماً للشركات المزمع، أو بيع شرائح من أسهمها، ويمكن الإتصال المباشر ببعض صناديق الإستثمار، وحتى الأفراد المستثمرين والمهتمين بالإستثمار فى مجال شراء الأسهم أو شراء الشركات بالكامل لتسويق بيعها.

وفى حالة بيع أسهم هذه الشركات أو بيعها بالكامل يفضل البيع لمستثمرين أقوياء من الناحية المالية والإدارية ومستثمرين عرب وأجانب لإمكان ضخ رؤوس أموال جديدة للإستثمار فى مصر من الخارج لدعم الإقتصاد المصرى بصورة كبيرة.

تنفيذ البرنامج

وعن كيفية تنفيذ برنامج الخصخصة يرى د.سعد سلام رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات أولمبيك أن تنفيذ هذا البرنامج لابد أن يتم عن طريق المزج بين دخول مستثمرين رئيسيين وتوسيع قاعدة الملكية للشركات يضمن نوع من الإستقرار والتطوير لتلك الشركات.

ويوضح د. سعد أن المستثمر الرئيسى الجاد لايركز فقط على الأرباح الحالية، ولكن لابد أن ينظر للأرباح المتوقعة فى المستقبل، ومدى إستعدادات الشركة للمنافسة بعد تطبيق إتفاقية الجات وخفض الجمارك وتنفيذ إتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروبى.

ولأن للتطوير والبحث دور هام فى تحقيق النمو بالشركات يرى د. سعد أن على الشركات المصرية دور هام فى الإهتمام به لتحقيق السبق على غيرها من الشركات الأجنبية بدلاً من الإعتماد فقط على التقليد للمنتجات الأجنبية لأن البحث والتطوير أهم عناصر الإستمرار والمنافسة فى الأسواق.

وطالب من القطاع الخاص المصرى تجاوز الحاجز النفسى وطرح شركاتهم المغلقة فى البورصة لتوفير عنصر التطوير والتنمية مع ضرورة وجود بعض التكتلات والإندماج بين بعض شركات القطاع الخاص حتى نصل للحجم الإقتصادى للتشغيل بدلاً من المنافسة على أنصبة قليلة جداً من السوق المصرى بين تلك الشركات.

ويضيف على ذلك أن القطاع الخاص المصرى يستطيع أن يلعب دوراً هاماً فى تنفيذ برنامج الخصخصة بالمساهمة فى تحويل الشركات الخاسرة لرابحة عن طريق البورصة. ومن البنوك تحدث عادل اللبان العضو المنتدب للبنك التجارى عن ضرورة وجود مستثمر رئيسى فى مصر وكيف أنه أصبح ملحاً.

النظرة البعيدة...

والمستثمر الرئيسى أو الإستراتيجى كما يرى هو الذى يأتى بقيمة مضافة سواء فى الإنتاج أو التسويق أو التمويل وليس مجرد صاحب الحصة المالية، فهو الذى يتدخل فى إدارة الأمور وتحريك دفة القرار داخل المؤسسة التى يساهم فيها.

وطالب الدولة بالآ تكون نظرتها قاصرة على مجرد جذب المستثمر الرئيسى بهدف شراء الشركات المتعثرة فحسب فلا بد أن تشمل الشركات الناجحة لأن المستثمر الرئيسى الأجنبى ينظر للربح فى المقام الأول.

وأشار إلى أن المستثمر الرئيسى المناسب لمصر يتواجد فى جنوب شرق آسيا وأوروبا لأن الشركات متوسطة الحجم تتواجد هناك. ودعا لنبد فكرة أن المستثمر الإستراتيجى يشكل خطراً على الإقتصاد المصرى، فالعكس لأنه يمثل إضافة وعنصر حيوى لنقل التكنولوجيا لمصر. ■ ■