

الأمريكي مما يعني ضمان اكتساب مزيد من المستهلكين مما يعني بعد التخفيض في الأسعار زيادة في نسبة المبيعات.

٥٠٪ انخفاض التعاقدات!!

وعلى الجانب الآخر فإنه لا يمكننا إغفال قيام لجنة مشتركة بالاشراف على تنفيذ الأحكام المتفق عليها الخاصة بالمناطق الصناعية المؤهلة واجتماعها كل ربع عام لمراجعة تنفيذ الشركات لأحكام البروتوكول.. لأن ذلك يفيد المصانع الصغيرة والمتوسطة في الانتاج بحيث تحقق لها نوعا من الموائمة في الانتاج والتكلفة لأنها قد لا تملك القدرة المالية على دفع تكاليف الشحن والتخليص الجمركي بصورة شهرية.. ومن ناحية أخرى فإن اتفاق الكويز جاء بمثابة طوق النجاة لانقاذ مصر قبل بدء تطبيق إلغاء الحصص في يناير سنة ٢٠٠٥، ويكفي هنا أن نشير إلى أن كم طلبات التعاقد الذي وصل إلى مصر قبل اتفاق الكويز بـ ٤ شهور كان قد انخفض إلى نصف معدلاته تقريبا، وذلك يهدد بكارثة محققة ومن البديهي أن هذه التعاقدات كانت في طريقها إلى الصين والهند كأسواق بديلة نظرا لانخفاض الأسعار بها وانتشار ظاهرة العمالة غير الشرعية..

شبح التوقف

جمال فرج صاحب إحدى مجموعة الشركات للملابس الجاهزة بمدينة العاشر من رمضان يؤيد الرأي السابق، ويضيف أن مصانع الملابس الجاهزة كانت مهددة بشبح التوقف والإفلاس.. وبذلك فإن الكويز تمنحنا الآن فرصة واسعة للمناقسة مع أسواق الشرق الأقصى بعد أن أصبحت تكلفة الانتاج فيما بيننا متساوية بعد إلغاء الرسوم الجمركية.. بل إننا نستطيع أن نؤكد تميز الكويز بالنسبة لنا عن نظام الحصص في أنها لاتضع سقفا محددًا للتصدير لذلك فإنها الأفضل دون شك في حالة تطبيقها دون معوقات أو عراقيل.. وكذلك فإننا كمنتجين قد نادينا بتطبيق الكويز في مصر منذ

قبل «الكويز» وبسبب إلغاء الحصص انخفاض حجم التعاقدات ٥٠٪

زيادة متوقعة في حجم الصادرات خلال نهاية النصف الأول من العام المقبل

تحقق ضمانا لزيادة الصادرات لمدة سنة على الأقل من الممكن أن تقوم الولايات

تحقيق:

أمل إبراهيم سعد

المتحدة الأمريكية بتخفيض الرسوم الجمركية الواردة من جميع دول العالم خاصة بعد تطبيق اتفاقية الجات.. ولذلك فإنه يجب الاستفادة من هذه الميزات إلى أقصى درجة من خلال عدة سبل أهمها التزام المصانع المصرية التي تدخل الاتفاقية بمستوى جودة فائقة، وكذلك التزامها بالمواعيد المقررة للتعاقدات في التصدير.. بالإضافة إلى أن للحكومة دورا مهما في هذا الصدد من حيث ضرورة توفير «العزول» والمواد اللازمة للصناعة مع الاحتفاظ بثبات الأسعار دون رفعها لكي تتمكن من تحقيق أعلى إنتاجية ممكنة، وفي أزمته قياسية لتحقيق الاستفادة القصوى من اتفاقية الكويز.. ومن هنا فإننا نرى أن الفرصة سانحة تماما أمام تنمية وتعظيم النسبة المقررة للمكونات المصرية.. وكذلك فهناك فرصة للاستفادة من تخفيض الرسوم الجمركية بنسبة ٢٥٪ حيث نتقاسم هذه النسبة مع العميل وهو المستورد الأمريكي.. وذلك من خلال رفع سعر المنتج المصري بنسبة تقارب بين ١٠٪ و ١٥٪.

ويقوم المستورد الأمريكي بحساب ١٠٪ أخرى ضمن أرباحه، كما يقوم بتخفيض الـ ١٠٪ المتبقية للمستهلك

تتمثل في كماليات الانتاج ومستلزماته وليست أساسية ولن تؤدي إلى تعطيل الانتاج ناهيك عن أنه بطبيعة الحال يتم استيراد نحو ٢٠٪ من مستلزمات النسيج من الخارج.. بل إننا نستطيع أن نؤكد أنه إذا كان هناك تجاوز لهذه النسبة بما يزيد على ١١.٧٪ فقد كان ذلك يمكن أن يمثل خطورة لأن ذلك يعني توريد ما يقرب من ٥٠٪ من العمولات الواردة إلى البلاد إلى إسرائيل، وهذا يعني عدم وجود أي جدوى من تطبيق الاتفاقية بالنسبة لمصر.

أيضا نحن نرى أنه لا وجه للخطورة على المصانع المحلية التي تقوم بانتاج كماليات الانتاج من الملابس الجاهزة في مصر لأنه بإمكانها التعامل مع السوق المحلية والدول العربية كأسواق بديلة.

فقط كل ما نطالب به من ضمانات لتحقيق سلامة التطبيق والاستفادة منه.. كما يضيف شريف مجدى الشويخ.. هو ألا يكون هناك فرق أسعار بالنسبة للكماليات أو «الأكسسوارات» القادمة من إسرائيل فتقوم بفرض أسعار مغالى فيها لأن ذلك قد يعني نوعا من احتكار السوق لأننا مجبرون على الالتزام بالنسبة المقررة الواردة من إسرائيل..

ومن هنا فنحن نرى أن الكويز تحقق ميزة نسبية بطبيعة الحال وليست ميزة مطلقة وهي يمكن أن

أو من خلال اتفاقية التيسير العربية التي تحقق نفس الميزة خالد الملا صاحب أحد المصانع للملابس يقول إن مركز تحديث الصناعة قد وقع اختياره على المصنع الخاص به لتحديثه للحصول على شهادة المواصفات الأوروبية، وذلك من خلال توفير أحدث الماكينات وأحدث أجهزة تصميم الباترونات وغيرها وذلك لفتح مجال واسع للتسويق في أوروبا من خلال خبراء متخصصين في مجال التسويق للتعرف على مزيد من المعلومات عن الأذواق الأوروبية وبطبيعة الحال فإن لا يمكن الجمع بين شهادة المواصفات الأوروبية وبطبيعتها الأمريكية لأن كلا منها لها مواصفات تختلف عن الأخرى ومجال التسويق في أوروبا متنوع بطبيعة الحال نظراً لأن عدد سكانها يزيد على عدد سكان أمريكا بمقدار مرة ونصف مرة وهو ما يجعله يفضل التعامل مع السوق الأوروبية

● عبداللطيف غنيم صاحب أحد مصانع للملابس يقول إن هناك مشكلة بالقطع سوف تواجه المصانع التي تنتج مستلزمات الإنتاج طالما أنه سوف يكور هناك اعتد ماد على مكونات الإنتاج الإسرائيلي بنسبة ١١٧٪ وهو الأمر الذي يهدد بعض هذه المصانع بالتوقف في حين أنها مهتمة بالفعل للتصنيع والإمداد المصانع الكبرى بمستلزمات الإنتاج والمشكلة حتى الآن رغم أننا لسنا ضمن المصانع التي تدخل ضمن اتفاق الكوير في المرحلة الحالية تكمن في عدم وضوح الرؤية بالنسبة لأليات التعامل حتى الآن وهل سيكون الاستيراد من إسرائيل من خلال أشخاص أم من خلال مكاتب تمثيل وبشكل عام فإن الغاء الرسوم الجمركية هي أهم معبريات الاتفاقية الجديدة وهو ما يجعل هناك ضرورة حتمية لريادة القارة التنافسية للمنتج المصري في مواجهة منتجات الأسواق المنافسة

أما فيما يتعلق بالنسبة الخاصة بالمكونات المصرية التي تدخل في صناعة المنتج وهي نسبة ٢٥٪ فنحن نرى - والكلام لا يزال على لسان جمال فرج - أن هذه النسبة تتحقق بالفعل وقد يتعذر تنميتها وتعظيمها بالنسبة لصناعة أقمشة البنطلون والجاكيت والبديل على وجه التحديد والتي يتم استيراد الخامات الخاصة بها بالفعل من الخارج بنظام السماح المؤقت أو الـ Draw Back، ثم يتم تصنيعها

وتصدر إلى الخارج كمنتجات جاهزة وإن كانت هناك إمكانية لزيادة هذه النسبة في المنتجات القطنية وفي أي الأحوال فإن الفرصة متاحة لتقديم إنتاج متميز وعالي الجودة من المصانع كما أن الاتفاقيات تعطى دفعة لتشجيع مصانع جديدة على الدخول في مجال التصدير للاستفادة فيما بعد من مميزات اتفاق الكوير فقط كل ما نحتاج إليه الآن هو التعرف على الإجراءات التنفيذية للاتفاقية وكيفية التنسيق والتعاون بالنسبة للاستيراد

رفع كفاءة المصانع

سيد البرهمتوش نائب رئيس جمعية مستثمري العاشر من رمضان ورئيس غرفة الصناعات النسيجية بالجمعية، يشير إلى أن المصنع الخاص به لن يدخل الآن في تطبيق اتفاق الكوير وإن كان يطمح إلى ذلك في مرحلة لاحقة فهناك ضرورة مؤكدة لرفع كفاءة المصانع وتطوير الماكينات بها لتكون قادرة على المنافسة وعلى الدخول في أية اتفاقيات تحقق في المقام الأول، المزيد من الانتاجية والمزيد من فرص العمل وتحقيق توارر الأجيال بالنسبة للعمال سواء كان ذلك سوف يتحقق من خلال الكوير أو من خلال الشراكة المصرية الأوروبية التي في طريقها إلى الغاء الرسوم الجمركية على بعض السلع

سنوات عديدة، ونرى أن تطبيقها في مصر جاء متأخراً وكان من الممكن أن تؤدي إلى زيادة ملموسة في الدخل القومي في حالة تطبيقها من أربع سنوات كما حدث في الأردن التي كان دخلها من تصدير النسيج لا يتجاوز ١٥ مليون دولار فقط، وقفز إلى مليار دولار في سنة ٢٠٠٤، في حين أنه لم يكن يوجد بها سوى منطقتين صناعيتين فقط، وصلت الآن إلى ١٣ منطقة صناعية والمشكلة الحقيقية تكمن في أنه لم يتم الإعلان عن تطبيق الكوير إلا في شهر ديسمبر الحالي، وبالتالي فإن المصانع لم تقم بتجهيز طاقتها الانتاجية على الوجه الأكمل منذ شهور سابقة.. فقد جرت العادة من قبل على أن يتم التعاقد خلال شهرى أغسطس وسبتمبر على أن يتم تسليم التعاقدات خلال شهور يناير وفبراير ومارس.. ومن هنا فنحن نتوقع وجود انخفاض في الصادرات خلال يناير وفبراير ومارس نتيجة لعدم وجود تعاقدات مسبقة.. لذلك فنحن نعمل الآن وفقاً لتعاقدات قديمة.. ولكننا نتوقع طفرة ملحوظة في التعاقد فيما بعد.. كما نتوقع أيضاً أن تعمل جميع المصانع بكامل طاقتها



شريف مجدى



سيد البرهمتوش

الانتاجية وفقاً لإمكانيات كل مصنع، وبالتالي فإننا سوف نلمس زيادة في الطاقة التصديرية دون شك..