

المصدر : الأهرام
التاريخ : ١٢ يناير ٢٠٠٨

«الكويز».. طفرة للتصدير ولكن

يمثل ٦٠٪ من الاستهلاك والنسبة الباقية ٤٠٪ مهرب من الصين وسوريا وأوروبا وتركيا عن طريق الفواتير المضروبة بأقل من قيمتها الحقيقية مثال «استيراد بـ ١٠٠ ألف دولار يقدم المستورد فواتير بقيمة ١٠ آلاف دولار وبذلك تصبح نسبة الجمارك عليهم ضعيفة ومن هنا يصبح كم المهرب «جمارك اسمية».

ويرى محمود الداعور رئيس شعبة الملابس الجاهزة أن الاتحاد الأوروبي يتهاوت على المنتجات القطنية المصرية لما يتمتع به القطن المصري من سمعة طيبة ولأن المنسوجات المصرية سلعة منافسة ويجب الاستفادة من هذه الميزة والتوسع في التصدير للاتحاد الأوروبي ويقترح الداعور أن ينجح أصحاب المصانع والمكاتب التجارية للاتفاق على عمل مشروع تسويق للسوق الأوروبية لجذب العملاء والشركات والمحلات العالمية للتصنيع في مصر سواء بالاتفاق مع السفارات المصرية بالدول الأوروبية أو عن طريق خبراء التسويق في هذه الدول لزيادة الاتفاقيات مع دول اليورو.

يؤكد محمد القليوبي رئيس غرفة الصناعات النسيجية أن اتفاقية الكويز قد أفادت الكثير من الصناعات خاصة النسيجية منها الملابس والمفروشات حيث بلغ حجم الصادرات للملابس ما يقرب من ٧٢٥ مليون دولار أو ما يزيد على ذلك عام ٢٠٠٧ بداية عام ٢٠٠٥ والذي بلغ ٤٠٠ مليون دولار وهذا يعني تحقيق نجاح كبير لاتفاقية الكويز.

ويشير إلى أن حجم استيراد الخامات من إسرائيل ضئيل حيث لا يوجد سوى بعض الغزول أو أقمشة التريكو أو من مواد التجهيز أو الكرتون المادة الخام الخاصة بالبلاستيك (البور للبلستيك والتعبئة). أما عما يقال من أن هذه الاتفاقية الهدف منها إعطاء موارد مالية لإسرائيل ودعمها ماديا دون استيراد المواد الخام منها غير صحيح فلا يمكن لأي شركة تصنيع أو مصنع الحصول على شهادة من إسرائيل للإعفاء الجمركي دون استيراد المواد الخام بالنسبة المطلوبة. وفي كل الأحوال فالفائدة تعود بالخير على مصر من هذه الاتفاقية فقد شملت الاتفاقية حتى الآن ١٧ منطقة صناعية ونأمل في انخراط مناطق الصعيد ضمن الاتفاقية لحل مشكلة البطالة بها.

■ منال الغمري

تحديث الصناعة والارتقاء بها لا يتم بمعزل عن العالم الخارجي فالاتفاقيات التعاون مع الدول أو المنظمات الإقليمية والدولية وسيلة فعالة والية ضرورية لتحقيق أهداف التطوير.. ولأن الاتفاقيات الدولية من هذا النوع لا تقتصر على الجوانب الفنية المتعلقة بالصناعة فقط وإنما لها أبعاد سياسية وهذا هو سبب انقسام الآراء بشأنها

ومن هذه النوعية اتفاقية الكويز التي اختلف تفسيرها من مؤيد إلى معارض فبعض أصحاب المصانع الكبرى يرون أن هذه الاتفاقية في ظاهرها إعفاء جمركي وتصدير المنتجات المصرية وصولاً لإقامة سوق حرة أوروبية، لكن مشكلة الكويز تكمن في الجانب الإسرائيلي التي تشترط الاتفاقية لكي تصدر إلى أمريكا منتجات مصرية بـ ١٠٠ ألف جنيه مثلاً يشترط أن تشتري مواد خام بنسبة ١٠.٥٪ من الكون الإسرائيلي بالإضافة إلى أن المواد التي يقوم المنتجون بشرائها من إسرائيل رديئة وغالية الثمن ويوجد أجود منها في مصر وبأسعار أرخص.

ويؤكد أصحاب المصانع أنه بالرغم من صدور موافقة وزارة التجارة الخارجية والصناعة على ٢٩٧ شركة مصرية للتصدير تقع ضمن المناطق الصناعية المؤهلة حالياً للدخول ضمن اتفاقية الكويز والتمتع بالمزايا التي تتيحها للتصدير للسوق الأمريكية حيث بلغ عدد الشركات المتقدمة ٤٦٠ شركة بينما تم استبعاد ٦٢ شركة بسبب عدم وقوعها في المناطق الصناعية المؤهلة أو بسبب نشاطها التجاري وليس الصناعي، ومع ذلك رغم أن مصانعنا ضمن الاتفاقية إلا أننا نرفضها ونؤكد فشلها. على الجانب الآخر يؤكد يحيى الزنانييرى عضو مجلس إدارة الشعبة العامة للملابس الجاهزة بالاتحاد العام للغرف التجارية المصرية أن الكويز جاء متأخراً أكثر من ١٥ عاماً على الأقل ولو سبق تطبيقها في وقت مبكر لكان لها تأثير ملموس مما هي عليه الآن. ويضيف أن الكويز لم تحقق الهدف المطلوب منها ولم تستفد منها مصر الاستفادة الكاملة حتى الآن، وماتحقق من أهدافها يتراوح ما بين ٢٠٪ و٢٥٪ حيث بلغت الصادرات من الملابس الجاهزة للسوق الأمريكية ٩٠٠ مليون دولار مقابل ٨٠٠ مليون دولار عام ٢٠٠٦ ويشير إلى أن نسبة استيراد الكون الإسرائيلي انخفضت إلى ١٠.٥٪ وغالبيتها إكسسوارات في حين أن الأثرين نسبة الكون الإسرائيلي تصل إلى ٨٪ ويطلب بتخفيضها حيث أن الإنتاج المصري