التصدير من اليد الثانية

.

خلينا نتكلم النهارده عن موضوع مهم جدا للمهتمين بالتصدير

ألا وهو ( التصدير من اليد الثانية )

.

يعني إيه التصدير من اليد الثانية ؟!

تخيل حضرتك عاوز تصدر ملابس لأمريكا مثلا

على الجانب الآخر . فيه الواد شينج في الصين

عاوز يصدر ملابس لأمريكا بردو

.

حضرتك هتشتري القماش من مصر ب ٥٠ جنيه

تصرف عليه ٢٥ جنيه لحد ما يبقى ملابس

وتبيع القطعة ب ١٠٠ جنيه

.

الواد شينج في الصين هيشتري القماش ب ٢ دولار

يصرف عليه ١ دولار

ويبيع القطعة ب ٤ دولار

.

هنا المنافسة بينك وبين شينج عادلة

إنتا عاوز تنافسه . هترخص ٥ جنيه في القطعة

هوا عاوز ينافسك . هيرخص ٢٠ سنت في القطعة

فما زالت المنافسة عادلة

.

هنا انتا وضعك جيد . لإنك ( اليد الأولى )

.

امتى تحصل مشكلة ؟!

.

تخيل إنك بتصنع لوحات كهربائية !

وعلى الجانب الآخر الواد مينج في الصين بيصنع لوحات كهربائية !

مينج غير شينج

هما الاتنين اخوات . ولاد الحاج شينخوا

.

مينج بيشتري الصاج ب ٢ دولار

بيصرف عليه ١ دولار على ما يحوله للوحة كهربائية

ويصدر اللوحة لأمريكا ب ٤ دولار

.

حضرتك بتشتري الصاج من هنا من مصر

الصاج اللي في الصين ب ٢ دولار

اتكلف ١ دولار شحن

وصل مصر ب ٣ دولار

المستورد باعه للتاجر ب ٤ دولار

التاجر باعه لحضرتك ب ٥ دولار

فاكر شينج باع اللوحة لأمريكا بكام ؟!

اطلع بص كده وارجع تاني

.

طب فاكر هوا مينج ولا شينج ؟!

هههههههههههه

.

هنا بيظهر المشكلة اللي كلمت حضرتك عنها

واللي سميتها التصدير من اليد الثانية

.

طيب والحل ؟!

.

أقول لحضرتك حلول

.

أولا

مش شرط إنك تخسر لما تصدر من اليد الثانية

ممكن تكسب

.

ازاي ؟!

إذا كان مينج بيبيع اللوحة لأمريكا ب ٤ دولار

وخامتها في مصر ب ٤ دولار ؟!

.

أقول لحضرتك

ممكن مينج يكون بيبيع اللوحة لأمريكا ب ١٠ دولار

إزاي وهوا مكلفها ٣ فقط

.

عادي جدا

أكلفها في الصين ٣ وابيعها في أمريكا ب ١٠

والأمريكي بيكلفها ٣ ويبيعها ب ٢٠

حد له حاجة عندنا

.

صناعات هندسية يا جدع ونحط هامش الربح اللي يعجبنا

هوا احنا بنصنع بلاستيك عشان ندبح بعض ع القرش والقرشين

.

دا أولا

.

فما تقفلش خيالك بالباطل

شوف واحسب واسأل عن السعر كام هنا وكام في الصين وكام في أمريكا

ناس كتير بتخسر لإنه بيتخيل وضع في خياله فقط

إنه أكيد الصيني في أمريكا أرخص

عرفت منين ؟!

.

إنه أكيد أنا هصنعها في مصر أغلى من الصين

جبت التأكيد دا منين ؟!

إن يتبعون إلا الظن وإن الظن لا يغني من الحق شيئا

.

ثانيا

ممكن تكون هتصنعها أغلى . لكن هتقدر تدخل مؤسسات مصرية بقوانين تفضيل المنتج المحلي

.

أو تقدر تدخل أسواق عربية باتفاقيات التجارة الحرة بدون جمارك مع هذه الدول

.

أو ممكن تكون مش هتكسب من المنتج . لكن هتكسب من دعم الصادرات

.

أو ممكن تكون مش هتكسب من اللوحة نفسها . لكن هتكسب من المكونات اللي جواها . فحاجة بتمشي حاجة . والوحشة تجيب الحلوة

.

ثالثا

تقدر تكسب من الاستيراد المباشر بدل ما بتشتري من مستورد وتاجر . فبدل ما الخام بيوصلك ب ٥ هيوصلك ب ٣

.

رابعا وهو أفضلهم

ممكن كل المنتفعين باستيراد الصاج يعملوا ( جمعية تعاونية ) بيستوردوا كلهم فيها مع بعض بسعر أرخص

ولما حجم وارداتهم يكبر قوي . ياخدوا الخطوة التالية . ويعملوا تكامل خلفي . ويعملوا مصنع صاج محلي