في البوست بتاع الصناعات الكبيرة والصغيرة

أشرت إلى أنّ أكثر تجربة أثبتت نجاحها في المشاريع الكبيرة هي الشراكة بين مستثمر مصريّ يوفّر الأرض والمباني والعمّال - مع شركة عالميّة توفّر المعدّات والمعرفة الفنّيّة أو الـ know how

وممكن الشركة الأجنبيّة كمان توفّر المبيعات في دول هيّا أساسا ليها سوق فيها

-

وقلنا إنّ التجربة دي حصلت وبتحصل في مصر كتير

وأشهرها نموذج شراكة العربي مع توشيبا

وتليها نماذج أخرى كتير جدّا قد لا تكون بنفس الشهرة

-

أحد المهندسين في السويدي حكى لي إنّ السويدي بدأ كده - بردو جاب شركة يابانيّة هيّا اللي نقلت المعدّات والخبرة لمصانع السويديّ في مصر

مصنع بيبي جوي اللي في العاشر بردو معمول بنفس الفكرة تقريبا - شراكة بردو مع شركة يابانيّة

مصنع سخّانات أتلانتيك في العاشر كده بردو - شراكة مع شركة فرنسيّة

مصنع إطارات بيراميدز في بورسعيد - شراكة مع شركة أمريكيّة

-

فأحد المتابعين الكرام سأل إزّاي بيحصل الموضوع ده ؟!

فخلّيني أحكي تجربة سابقة لمكتبنا في هذا السياق - وإن كانت هذه التجربة لم تكتمل بعد

-

أحد المستثمرين المصريّين كلّمني عشان يعمل مصنع لمنتج ما مش بيتصنّع حاليا في مصر

كان بيتصنّع قبل كده في مصنع في العاشر - تواصلنا مع مصنع العاشر لشرائه جاهز - ولكن لم نوفّق لذلك - فرجعنا لبديل إنشاء المصنع

المصنع محتاج راس مال كبير - والحمد لله راس المال موجود

لكن المشكلة إنّ استهلاك مصر من المنتج ده سنويّا أقلّ من إنتاج مصنع واحد - مصنع العاشر كان شغّال بطاقة قليّلة بالنسبة للمصنع العادي

-

فاقترحت على المستثمر نتواصل مع الشركات العالميّة اللي بتصنّع المنتج ده

ونعرض عليهم ييجوا يعملوا مصنع في مصر هنا بالشراكة معانا بنظام ال subsidiary

يعني المستثمر المصريّ هيشتري الأرض ويبني المصنع ويوفّر العمّال

والشركة الأجنبيّة هتجيب المعدّات وتوفّر التدريب للعمّال

هنبيع حوالي 10 % من إنتاج المصنع للسوق المحلّيّ

والباقي للتصدير لأفريقيا والدول العربيّة - للعملاء اللي الشركة دي نفسها أساسا بتبيع لهم من مصنعها في أوروبّا أو أمريكا أو حتّى الصين

-

بدأنا الدراسة بعمل بيان بالمصانع دي على مستوى العالم - وصلنا لحوالي 40 مصنع فقط على مستوى العالم كلّه - وتقريبا العالم كلّه ممكن يكون فيه 50 مصنع فقط من النوع ده

تواصلنا مع جميع الشركات دي بالإيميل برسالة مضمونها إنّنا بنعرض عليكم الشراكة بالشكل ده - والفوايد اللي هتعود عليكم كالتالي

1 - عدم الالتزام بشراء أرض أو بناء مصنع في دولة غريبة عنكم - لإنّ دي مخاطرة لأيّ شركة أجنبيّة طبعا

2 - توفير عمالة بمرتّبات قليلة مقارنة بأوروبّا أو أمريكا

3 - الموقع الجغرافيّ المميّز لمصر للتصدير لدول العالم

4 - الاتّفاقيّات التجاريّة بين مصر والدول العربيّة والأفريقيّة اللي هتخلّي منتجات شركتكم تدخل الدول دي بدون جمارك - فتكون أسعارها أرخص من المنافسين

زيّ ما هيونداي مثلا عاملة مصانع في تركيا فبتدخل منها لأوروبّا وأفريقيا بدون جمارك

أو زيّ ما رينو عاملة مصانع في المغرب فبيستفيدوا باتّفاقيّات المغرب مع الدول العربيّة والأفريقية

-

دا باختصار مفهوم الشراكة بين المستثمر المحلّيّ مع الشركات العالميّة لإقامة مصنع عالميّ على أرض مصر

والتجربة دي زيّ ما قولنا هي التجربة الأكثر نجاحا اللي شفناها في سياق توطين صناعات كبيرة في مصر