..حين زار اقتصاديون يمنيون طوكيو في وقت سابق كانت في انتظارهم مفاجأة.
فاليابانيون لايكترثون كثيرا لسوقنا المغرم
بـ (made in Japan) أكثر من أي شيء آخر.

عقدة الوس

٨٠٪ من تجـــارة اليـــابان في الي

تحقيق/محمد الظاهري

لا بأس.. لقد فوجئت أنا أيضا مثلكم، وفوجئت أكثر أن السياسات الاقتصادية في البلدين ليست متورطة كثيرا، إن الأمر يتعلق بلغة رجال المال، وهم في النهاية لا يفكرون كثيرا بعلاقات الدول، كل ما يهمهم في الخطوة التالية هو مقدار ما سيجنونه من أرباح.

إن اليابان صديق جيد بالنسبة لنا، وهي تقدم الكثير من المساعدات، لكن الشركات اليابانية تفكر بطريقة تختلف عن حكومتها. وإذا أردت مثلا إخبارها بأسواقنا المكتظة بمنتجاتها ستسألك بدورها: "ماذا يعني ذلك؟"، أو ربما: "هلاَّ أخبرتمونا من أين جلبتم هذه؟".

"معظم البضائع ليست رقما في حجم التبادل التجاري بين البلدين"، فهي لم تستورد مباشرة من اليابان، ربما من مكان أقرب مثل "دبي" و"السعودية" ، وهذا ما تفكر به الشركات هناك، إن زبائنها في مكان آخر. وشيء جديد، معظم وكلائها هنا يفضلون بيع السلع المقلدة.

الجميع هنا..

العلاقات اليمنية اليابانية جيدة، لكن علاقات رجال المال والأعمال في البلدين تعاني بعض المشاكل وهذا أمر ضار للبلدين، قال السفير الياباني في صنعاء السيد (يو إيتشي إيشي): "يهمنا أن تكون الشركات اليابانية أكثر نشاطا هنا في اليمن".

لكن الحكومة اليابانية التي لا تملك حق التدخل في نشاط شركاتها كما أكد السيد (إيشي) لن تكون قادرة على إجبارها التوجه إلى اليمن، إن الأمر متروك لرجال المال والأعمال هنا بدرجة أساسية. وربما يتعلق الأمر أيضا بسياساتنا الاقتصادية.

قال السيد (إيشي) الذي أكد استعداد بلاده للتعاون: "عملي هنا تقوية العلاقات بين البلدين"، وهو ينظر إلى وجود مشاكل بين التجار اليمنيين وشركات اليابان "أمر طبيعي"، وفي هذه الحالة فإنه: "سعيد للقيام بحل هذه المشاكل". إن ذلك من صميم عمله، لكن من المهم التأكد من أن "التجار لا يفكرون إلا في أرباحهم".

إنها إشارة واضحة، فالشركات لن تغامر بالدخول إلى سوق تعتقد أنه سيء، ومكتظ ببضائع تحمل أسماء مزورة لها، كما أن سلوك الكثير من الوكلاء (غير جيد) ليس مشجعا على الإطلاق. فعدد منهم ينشط في أعمال التهريب بحثا عن الربح دون أي اعتبارات وطنية. وآخرون حسب تأكيد محامين لـ(الثورة) يحاولون الحصول على مبالغ مالية من الشركات التي يتعاملون معها تحت مسمى (مكافحة التهريب) وهو مبرر غير مقنع، ويزيل الثقة.

ألا يبدو الأمر مثيرا؟، ويستحق المناقشة؟، لقد بدا كذلك في حلقة نقاشية نظمتها جريدة (الأسبوع) الأهلية مؤخرا. كنا أمام الكثير من التفاصيل المفاجئة في موضوع لم يناقش من قبل، وكان الجميع موجودين: السفير الياباني، وممثل مصلحة الجمارك، وخبراء، ورجال مال، وواحد من أهم وكلاء الشركات اليابانية.

مطلع الحكاية..

بينما تسيطر المنتجات اليابانية على السوق اليمنية بشكل واضح حتى مع وجود منافسين جدد خلال الأعوام الأخيرة، تكشف جداول التبادل التجاري بين البلدين أرقاما غير مرضية، وربما غريبة في معظم الأحيان.

وبشكل غريب فإن الميزان التجاري ليس في صالح أي جهة هذه المرة، ويدرك المسئولون هنا وهناك أن الأرقام المعلنة رسميا ليست الحقيقة كاملة.

مثلا تقول إحصاءات رسمية أن قيمة صادرات اليمن إلى اليابان بلغت العام الماضي ١١٨,١٨٧ مليون دولار مقابل ١١٥,٤٤٦ مليون دولار هي قيمة الواردات.

للوهلة الأولى يمكنكم الضحك، خصوصا حين تقول هذه الجداول أن اليمن صدر آلات وأجهزة إلى اليابان بقيمة ٦٦ مليون دولار العام الماضي، رغم هذا فإن الأرقام حسب وكيل مصلحة الجمارك حسن العديني والسفير الياباني السيد (إيشي) "لا تمثل الحقيقة كاملة".

هناك خلل خلقته علاقات ليست جيدة بين رجال الأعمال والمال اليمنيين والشركات اليابانية التي تعلم أن ٨٠٪ من حجم تجارتها في اليمن تأتي عبر وسيط ثالث. وفي ظل وجود علاقات جيدة بين البلدين يبدو التساؤل ملحاً.

في نفس الوقت الذي يتذمر فيه رجال المال هنا من ظلم الشركات اليابانية وعدم حمايتها لوكلائها، واعتمادها على وسيط ثالث غير يمني يسيطر على السوق اليمنية، وارتفاع الرسوم الجمركية والتهريب، توجه أصابع الاتهام إلى تجار ووكلاء شركات يابانية لم ينجحوا في تسويق شركاتهم، وربما لجأوا إلى بيع سلع مقلدة بحثا عن الربح على حساب السلع الحقيقية.

إنهم تجار يريدون أن تكون العلاقات السياسية هي المؤثرة وليس قاعدة "العرض والطلب" التي تتعامل بها كل الشركات اليوم، فهم يبحثون عن امتيازات خاصة، في حين تفكر الشركات اليابانية بعيدا عن قواعد العلاقات السياسية.

ملامح من الداخل..

إذا أنت تملك "شركة"، فإنك ستفضل التعامل مع شخص واحد يمثل عشرة أشخاص أكثر من التعامل مع العشرة الأشخاص كل على حده. والشركات اليابانية "تدرك بشكل دقيق أن معظم سلعها تدخل اليمن عبر وسيط ثالث" لكن الشركات ولأسباب كثيرة لا تهتم ما دامت تسوق منتجاتها.

العبارة السابقة بين علامات التنصيص تخص أحمد جمعان أحد رؤساء مجموعة شركات (جمعان) الذي تعد شركته بين أهم الوكلاء لمنتجات يابانية، وهو متأكد أنه لا توجد مشكلة بشأن التواصل مع الشركات اليابانية، والحصول على أسعار أفضل.

المشكلة من وجهة نظره تتعلق بالرسوم الجمركية، حين تكون مرتفعة فإنها تسمح للوسيط الثالث باستغلال الأمر وتهريب السلع بأسعار أقل ليجد الوكيل نفسه غير قادر على المنافسة. إذاً هناك مشكلة أخرى هي "التهريب".

ويعتقد جمعان أن "الشركات اليابانية لا تحاول إيجاد حل"، فكثير من وكلائها أفلسوا فيما فضلت هي الاعتماد على الوسيط الثالث، وقد أدلى بشيء مهم: "لقد أتاح اعتماد الشركات اليابانية على الوسيط الثالث فرصة تقليد السلع اليابانية لأنها في النهاية لا تدخل بشكل رسمي، فكثير من قطع الغيار اليابانية مثلا مقلدة ونسميها أصلي".

من وجهة نظره ربما يساعد نشاط الشركات اليابانية في اليمن على تقليص فرص المهربين، والمزورين، فحين تكون القطعة الحقيقية موجودة بسعر جيد، لن تبحثوا عن المقلدة مهما كانت رخيصة.

نقاط أخرى..

ربما يكون (جمعان) جادا، كما أني أشعر بالتعاطف مع شركته، فقد كان شعارها بارزا بوضوح في خلفية حفل تخرجي من الجامعة، لكن الأمر ليس بهذه البساطة حتى وإن أضفنا إليه وجهة نظر أحد أقدم المتعاملين مع الشركات اليابانية سعيد الزكري.

إنه اليوم رجل عادي بجيد اليابانية، لقد قضى الزكري ٤٥ عاما وكيلاً لقرابة عشرين شركة يابانية، وقال: "لدي خبرة بعقلية وسلوك الشركات اليابانية".

وقد سمحت له خبرته بتقسيم الشركات اليابانية إلى ثلاثة أنوع، الأول يفضل وضع وكيل في كل سوق، والثاني يفضل التعامل وفق قاعدة السوق الحر، فيما النوع الثالث وهو الأقل يعتقد بجدوى أن يكون هناك وكيل لعدد من الدول.

وحسب الزكري فإن التجارب أثبتت خطأ النوع الثالث، وقال: "الأسعار ترتفع عبر الوسيط الثالث، وتختفي خدمات ما بعد البيع"، كلها أمور ليست إيجابية بالنسبة للشركة المسوقة.

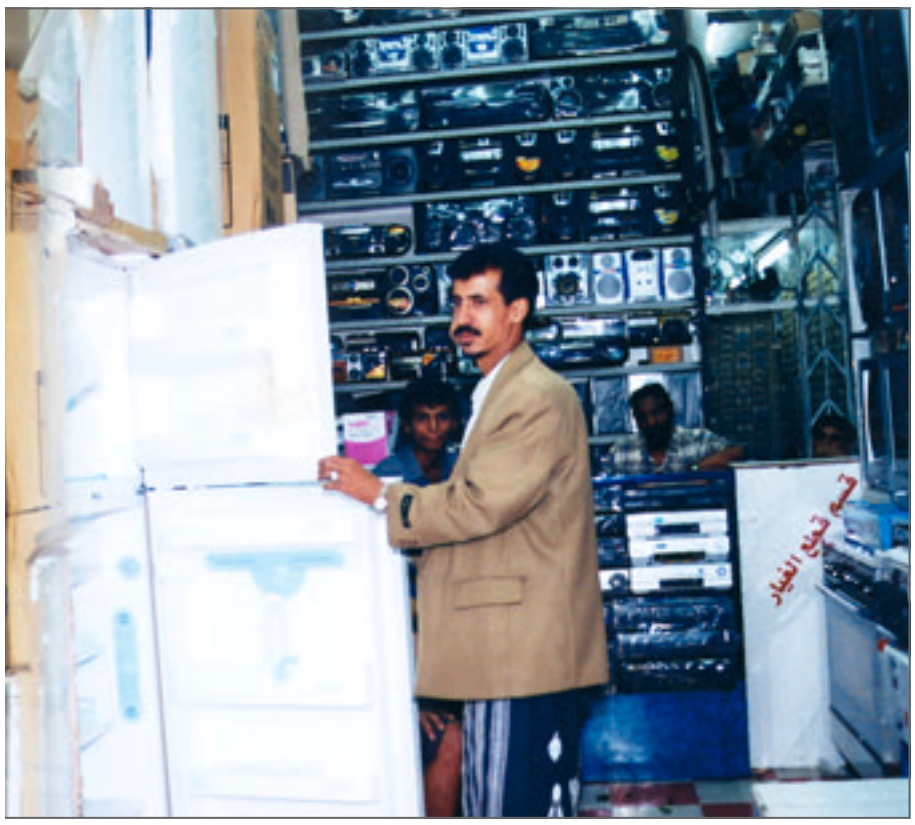
ويتهم الزكري الشركات اليابانية باتباع (سياسات ظالمة) ضد التجار اليمنيين، فهي تقدم أسعارا أقل لتجار في الخليج لأنهم يطلبون كميات أكبر من منتجاتها يسوقونها في أكثر من مكان، وقال: "في السبعينيات اكتشفنا أن هناك زيادة في الأسعار لليمن بين ١٥ إلى ٢٠ في المائة".

ومن أضرار الوسيط الثالث التي يجمع عليها الغالبية أنه يضر بالميزان التجاري بين البلدين، فمثلاً يمثل حجم تجارة اليابان غير المباشرة مع اليمن ٨٠٪، ويرى الزكري أنه من مصلحة الشركات اليابانية تبني سياسات عادلة، والنظر إلى الكثافة السكانية اليمنية وأشياء أخرى ترددت كثيرا. ويعتقد الزكري أن اليابانيين شفافون، وبمقدورهم دراسة المشكلة إذا طرحت عليهم "أسباب مقنعة".

ما الذي يجري؟

حين بدأ السفير الياباني، وممثل مصلحة الجمارك بالتحدث بدا أن كل هذه الأسباب غير حقيقية، وأن هناك عمقا أخرى للمشكلة.

السفير الياباني: مستعد للتعاون مع رجال المال اليمنيين



الثورة
الخميس ١٨ جماد الآخر ١٤٢٥هـ
الموافق ٥ اغسطس ٢٠٠٤م العدد (١٤٥١٢)