

سيط الثالث

ليمن غير مباشرة

بشكل واضح، لقد كانت قيمتها عام ٢٠٠٠ أكثر من ١٨٤ مليون دولار، في حين وصلت العام الماضي إلى ٦٦ مليون دولار.

وربما يكون ذلك مؤشرا على تحسن العلاقات، وأن حلولا وجدت لتسويق المنتجات اليابانية بشكل أفضل. هذا غير صحيح من جهة جمعان، وغير صحيح أيضا من وجهة نظر مصلحة الجمارك.

إن الأمر يشير إلى أن السوق اليمنية توجهت مؤخرا إلى عروض منافسة من شركات أخرى غير يابانية. فهل تبدو اليابان تخسر فعليا السوق اليمنية أمام المنافسين، مقابل اهتمامها بالوسيط الثالث؟

إليكم الحقيقة..

السيد (إيشي) يعلم أنه لا يوجد منزل يماني خال من أجهزة يابانية، لكن ما يحدث هو تدن في نشاط رجال المال اليمنيين، واعتماد كثيرين منهم على الوسيط الثالث مستغفدين من ظاهرة التهريب والسلع المقلدة.

ربما لم يشر صراحة إلى الأمر واكتفى بالتلميح فيما يؤكد أنه مستعد للتعاون إذا بذل رجال المال والأعمال هنا المزيد من الجهد وقرروا أن يحلوا مكان الوسيط الثالث في السوق اليمنية، والأمر يتطلب منهم العمل بشكل جدي مع الحكومة لمواجهة ظاهرة التهريب وتسويق السلع المقلدة.

وكيل مصلحة الجمارك لم يلمح وقال صراحة: ربما هناك خلل في السياسات الجمركية وأداء غير جيد، رغم هذا يرى أن ذلك لا علاقة له بالمشكلة بشكل مباشر وحقيقي، إن الأمر في المقابل مسؤولية أداء غير جيد للوكلاء أنفسهم وأضاف: إنهم حتى حين يأتون إلى الجمارك لا يقدمون أسعارا حقيقية، وهم بذلك يخسرون ثقة الجميع.

العديني متأكد أن الشركات اليابانية حين تأتي بغرض الاستثمار في اليمن تجد السوق غير مشجع بسبب سوء أداء التجار، وتنشيطهم لتجارة السلع المقلدة في الغالب، وقال: إن الشركات لا ترى السوق بصورته الحقيقية لهذا لا تفكر بالاستثمار هنا.

ويرى أن بإمكان رجال الأعمال والوسطاء لعب دورهم في إظهار أهمية السوق اليمنية، وإنشاء صناعات حقيقية لقطع الغيار مثلا، وقال: كثير من السلع القادمة وغير مفيدة تتلف بسرعة.

شيء آخر.. على رجال المال عدم إيجاد أعداء بعيدا عن القواعد الاقتصادية، فتجارة الوسيط الثالث أمر طبيعي، ويؤكد العديني أن معظم الواردات اليمنية من اليابان وغيرها تمر عبر وسيط ثالث، وهذا يعكس ضعف حركة رجال المال أولا.

وليس من المنطقي انتقاد تسهيلات يابانية يحصل عليها تجار في الخليج، فالأمر خاضع للعرض والطلب، ومن الطبيعي أن يحصل تجار خليجيون على عروض أفضل لأنهم يقدمون طلبات أكبر مما يقدم التجار اليمنيون.

يبدو أن على رجال المال والأعمال لعب دور أفضل في تنشيط الحركة الاقتصادية في اليمن، إن ذلك سيحسم أموالهم على الأقل، وسيحقق المزيد من الأرباح، وكما تعلم الشركات اليابانية أن ٨٠٪ من تجارتها في اليمن غير مباشرة، ستعلم أيضا أن السوق اليمنية تبدو أكثر نشاطا ويمكن التوجه إليها مباشرة، لكن حين يقرر رجال المال هنا ذلك، وأيضا واضعو السياسات الاقتصادية.

لا يمكن إعفاء الجهات المعنية من مسؤوليتها بشكل مطلق، وسيكون من الجيد أن تلتقط آخر التوجهات العليا، لقد قال الرئيس علي عبد الله صالح للصحفيين الإيطاليين الأسبوع قبل الفائت إن اليمن بحاجة إلى دعم النشاط الاقتصادي أكثر من أي شيء آخر حتى الإرهاب.

وقبلها كان أطلق تحذيرا واضحا لمن يروقه التدخل دون وجه حق في النشاط الاستثماري وبشكل يعيقه، رغم أنه لم يكن يتحدث عن قضايا اقتصادية، إلا أنه فضل التذكير بأن الاستثمار في مضايقة المستثمرين لن يكون أمرا محبذا..

أستاذ التجارة الدولية في جامعة صنعاء الدكتور علي عبدالله قائد حذر من مخاطر أنية، وأخرى بعيدة هي أكثر خطرا، فاليوم يسهم الوسيط الثالث من وجهة نظره في تشجيع تجارة التهريب، ولكم التحدث ما شئت عن مخاطر التهريب وما يترتب عليه من مضار اقتصادية.

كما أن هذه العلاقة مع المنتجات اليابانية لا تقدم أي ضمانات عبر الوسيط الثالث، فهي غالبا قديمة، وتالفة، وقال الدكتور قائد: كثرة الوسطاء لا تعني سوى زيادة في أسعار السلعة، وبما أنها تصل أرخص فذلك ادعى للشك في حقيقتها.

إن الوسيط الثالث يجعل الميزان التجاري بين البلدين غير حقيقي، ففي حين لا يوجد بيت يماني يخلو من جهاز ياباني كما قال السفير الياباني، يقول الميزان التجاري أن حجم التبادل بين اليمن واليابان صفر، وربما أكثر قليلا من الصفر.

حسنا.. حين تنظر دولة مثل اليابان، أو حتى اقتصاد مثل اليابان إلى أرقام متدنية كالتالي تكشف عنها جداول تجارتهم هنا، فإن أول شيء سيفكرون به هو وضعنا في أسفل قائمة اهتماماتهم. وربما في رأس قائمة أخرى للأسواق غير المهمة أصلا.

قال الدكتور قائد: على المدى الطويل لن تفكر اليابان في استثمار أموالها في سوق لا تنفق به أو لا تراه مهما.

إن منظمة التجارة العالمية تشترط شيئا في العلاقات التجارية بين أي بلدين عضوين، وهو شهادة المنشأ، وإذا استمر الأمر هنا على ما هو عليه فإن شهادة المنشأ ستكون آخر شيء يمكن الحصول عليه.

وأضاف الدكتور قائد: الوسيط الثالث يلغي شهادة المنشأ، وحين تكتشف أن سلعتك تالفة أو ليست جيدة لن تتمكن من مطالبة الشركة لأنها لم تصدرها إلى اليمن، ولن تتمكن من مطالبة الوسيط الثالث، لأنه ليس المنتج، ولا حتى الوكيل في بلدك.

مزيد من الأعداء

يعتقد الزكري، وجمعان أن الشركات اليابانية تقدم عروضاً أرخص لتجار في الخليج مقابل ما يحصلون عليه من عروض تضاف إليها حسب قوتهم رسوم جمركية باهظة، وقال جمعان أن الشركات اليابانية تخسر السوق اليمنية يوما بعد آخر بسبب عدم دعمها لوكلائها.

ويقول الزكري أن الشركات اليابانية تنظر إلى الأرقام المتعلقة بواردات اليمن من اليابان فتجدها غير مشجعة لدعم الوكلاء، أو التوجه إلى السوق اليمنية بشكل مباشر، وهذا يجعلها غير متحمسة لتجارة صنعاء.

البيانات التي عرضها السفير الياباني ووكيل مصلحة الجمارك تؤكد أن الآلات التي تعيدها صنعاء إلى طوكيو تناقصت في العامين الأخيرين



الجمارك ذلك إعادة تصدير. إن ذلك يجعل الشركات غير قادرة على الوثوق بجدوى السوق اليمنية.

ويعتبر تجار ورجال أعمال أن بعض الوكلاء يقوم ببيع هذه الأخطاء تعرضهم للخسر، وربما الحقيقية بحثا عن نسبة أرباح أكبر.

محامون قانونيون عرب يعملون هنا أكدوا لـ الثورة أن عددا من وكلاء شركات يابانية وغير يابانية يحاولون الحصول على مبالغ كبيرة من شركاتهم تحت مسمى مكافحة التهريب.

حسنا.. ليس كل الوكلاء سيئين إلى هذه الدرجة، فهناك من يرغبون في العمل بشكل جدي، لكن مثل هذه الأخطاء تعرضهم للخسر، وربما للإفلاس، فكل القواعد ليست في صالحهم، إنهم يواجهون متهربين من الجمارك، وهم أولئك الذين يقدمون أسعارا غير حقيقية لبضائعهم كما سيخبركم بذلك وكيل مصلحة الجمارك، ويواجهون أيضا المهربين من زملائهم وغيرهم، وهم يملأون السوق بسلع مشابهة وغير أصلية في الغالب وبأسعار متدنية.

الكثير من المخاطر..

الجمارك:

السوق اليمني ضعيفا لضعف نشاط رجال المال

إن الشركات اليابانية لا تنظر إلى الكثافة السكانية في اليمن، إنها تنظر إلى متوسط الدخل المرتفع في الخليج، وهي لا تهتم بما إذا كانت الرسوم الجمركية المرتفعة عندنا ترفع أسعار سلعتها، فهي مشكلة يمنية، وأيضا التهريب، إنها تهتم بشيء آخر يتعلق بالوكلاء الذين يبيعون السلع المقلدة على حساب الحقيقية بحثا عن الربح.

السفير الياباني قدم بعض البيانات، وكان واضحا أنهم يريدون أن التبادل التجاري المباشر بين البلدين لا يمثل ٢٠٪ من حقيقة التجارة اليابانية في اليمن. لكن كما قال: الحكومة اليابانية لا تملك سلطة التدخل في نشاط الشركات اليابانية، ربما فقط تساعد اليمن على استقطابهم، وأضاف: إن العلاقات هي بين رجال المال والأعمال بين البلدين بدرجة رئيسية.

مزيدا من المشاكل...

رغم أننا كنا رجال المال والأعمال، وربما وكلاء الشركات اليابانية على وجه الخصوص أكثر المتهمين سوءا، فبينهم من يفضل تهريب بضائع شركته عبر وسيط ثالث، إن ذلك يمثل فرصة جيدة للحصول على مزيد من الأرباح.

الأسوأ منهم يقوم باستغلال اسم الشركة التي يمثلها في اليمن، ويقوم باستيراد سلع مقلدة ورخيصة لسلعها، ويبيعها بأسعار القطع الحقيقية باعتباره الوكيل، وآخرون أقل سوءا، يطالبون شركاتهم بمواصفات أقل جودة ليبدو سعرها مناسباً في سوق ليس محكوما بقواعد التنافس في ظل التهريب والتهريب الجمركي.

في جميع الحالات السابقة من المنطقي ألا يتمكن الوكلاء من بيع النسبة الأدنى من منتجات شركاتهم، ولهذا يعيدونها إليها، وكيل مصلحة الجمارك حسن العديني كان واضحا وهو يشرح ما الذي تعنيه جداول التبادل التجاري بين اليمن واليابان حين تقول باننا نضرد معدات وأجهزة إلى اليابان.

الوكلاء لا يتمكنون من بيع كل ما لديهم، وبعضهم يفضل بيع المقلد لجني الربح ثم يعيدون تصدير الأصلية إلى اليابان، وتسمي مصلحة



تصوير/ محمد حويس

ضريبة الاسبوع

Thu. 5 Aug 2004 .
18/6/1425 - No (14512)

الثورة