مجلة التجارة العراقية

مجلة فصلية معتمدة وحاصلة على رقم ايداع
في دار الكتب والوثائق في بغداد ٢٣٥٠ لسنة ٢٠١٩

اقرأ في هذا العدد

بحضور شعبي ورسمي كبير
رئيس مجلس الوزراء المهندس محمد شياع السوداني يفتتح فعاليات الدورة ٤٧ لمعرض بغداد الدولي

السـوداني :انعقاد المعرض تلاقي الفرص والشراكات الاستثمارية والتنموية وامكانية التعاون بين مختلف القطاعات العراقية ونظيراتها الدولية المشاركة

وزير التجارة :معرض بغداد الدولي معلم من معالم بلادنا الحبيبة سياحياً وتجارياً وصناعياً

مجلة متخصصة في التجارة والاقتصاد والاستثمار
تصدر عن وزارة التجارة / دائرة تطوير القطاع الخاص / قسم الدراسات والنشر
العدد الرابع والثلاثين /كانون الاول/٢٠٢٣

مجلة التجارة العراقية

رئيس مجلس الادارة

اثيـــر داود الغريري - وزيـــر التجارة

رئيس التحرير

ابتهال هاشم صابط - مدير عام دائرة تطوير القطاع الخاص

مدير التحرير

محمد حنون كريم - معاون مدير عام دائرة تطوير القطاع الخاص

هيئة التحرير

صلاح عبد الهادي مذخور
بيداء كريم عبد السادة
رنا نبيل سلمان
سهاد حسن عبود
نور صيهود
حياة عبدالجبار

التصميم

حلا نبيل سلمان

studies@mot.gov.iq

بغداد - المنصور - معرض بغداد الدولي / قاعة VIP

مجلة التجارة العراقية

افتتاحية العدد

اثيـــر الغريري - وزير التجارة

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته ...
على بركة الله وتحت شعار العراق يتواصل نحتفل بافتتاح الدورة ٤٧ لمعرض بغداد الدولي برعاية كريمة من دولة رئيس الوزراء المحترم وبمشاركة محلية وعربية ودولية واسعة تختلف عن سابقاتها من حيث التنظيم والمشاركة وحجم التأهيل والاعمال التي شملت البنى التحتية للمعرض كونها سابقة تؤكد الدعم الحكومي الكبير لإنجاح الفعاليات الاقتصادية التي تسهم في جذب الاستثمارات الأجنبية والمساهمة في حملة البناء والاعمار التي تشهدها جميع محافظات بلدنا العزيز وفق ما رسم للبرنامج الحكومي والخطط الطموحة التي أعلنتها الحكومة.

ان معرض بغداد الدولي لم يكن مساحة لعرض السلع وتبادل الخبرات والمشاريع بين الشركات بل أصبح معلم من معالم بلادنا الحبيبة سياحياً وتجارياً وصناعياً وهو واجهة من واجهات الابداع العلمي والفكري والثقافي والصرح العريق السباق في مجالات التعاون الدولي والتقارب بين الشعوب وخلق الشراكات الحقيقية بين القطاع الخاص العراقي مع شركاءه في دول العالم وهو ما نطمح اليه وبكل قوة من اجل دعمه واسناده وتوفير الدعم لمشاركته في عملية التنمية الاقتصادية التي يشهدها بلدنا الحبيب .

لقد تبنت حكومة الخدمات ومنذ تشكيلها قبل اكثر من عام برنامجاً حكومياً شاملاً ومتكاملاً حدد التصورات المستقبلية ووضع الأوليات التي تنهض بالاقتصاد العراقي وتعزز من موقعه في خارطة التجارة الدولية من خلال تبني سياسة الانفتاح الاقتصادي على جميع دول العالم وتعزيز العلاقات الدولية واستكمال البنى التحتية الضرورية لتعزيز التنافس في بناء المشاريع الاستثمارية العملاقة والتي تسهم في ربط خطوط التجارة بين الشرق والغرب وبما يفتح الافاق امام فرص هائلة للتنمية والتقدم والرفاهية لأبناء شعبنا الكريم.

أيها الحضور الكريم ...
اننا في الوقت الذي نرحب فيه بجميع الدول والشركات المشاركة في معرض بغداد الدولي فأننا نثمن باعتزاز كبير مبادرة الاشقاء في المملكة العربية السعودية للمشاركة الكبيرة والدعم والمساندة لإنجاح المعرض كونهم ضيف الشرف مع اتساع حجم العلاقات الاقتصادية والسياسية التي تربط بلدينا الشقيقين التي شهدت تطوراً ونمواً لافتاً نتيجة لدعم قيادة البلدين في إيجاد المساحات الواسعة للتعاون في شتى المجالات.

ويطيب لي هنا ان اشكر الاتحادات والمنظمات وشركات القطاع الخاص العراقي التي شاركت هذه المرة بروح مؤمنة بالتغيير والإصلاح والاسهام في التنمية الاقتصادية الشاملة والاستفادة القصوى من البرنامج الحكومي الذي اعطى القطاع الخاص أولى الأوليات في دعم الاقتصاد العراقي.

أتمنى لكل الدول والشركات المساهمة في المعرض مزيداً من النجاح والتقدم والازدهار وندعوها للعمل سوياً لتعزيز فرص التعاون والتواصل المشترك بما يخدم الأهداف المشتركة في تحقيق التنمية المستدامة.
وفي الختام لا يسعني الا ان اشكر واثمن الدعم الكبير لدولة رئيس الوزراء المحترم وكل الجهود التي بذلت من اجل إقامة هذا المعرض الذي نجد فيه نافذة العراق الى العالم واشكر جميع الدول والشركات المشاركة متمنياً لهم طيب الإقامة في بلدنا الحبيب.

افتتاحية العدد

ابتهال هاشم صابط

مدير عام دائرة تطوير القطاع الخاص

القطاع الخاص ومعرض بغداد الدولي

تلعب المعارض التخصصية دوراً مهماً في دعم عجلة الاقتصاد من خلال محركات القطاع الخاص والشراكات التي ممكن ان يحققها وتسهم في تبادل المعلومات ونقل الخبرات لذلك كان الاهتمام كبير من الحكومة على إنجاح معرض بغداد الدولي الذي يعد نافذه اقتصادية مهمة أسهمت وتسهم في دعم الاقتصاد العراقي من خلال أضواء دول وشركات عالمية معروفة للمشاركة في المعرض وعرض ما يحصل في العالم من تطورات اقتصادية وصناعية وفي قطاع المال والاعمال .

دائرة تطوير القطاع الخاص في وزارة التجارة تعمل بجهود أستثنائية لدعم فعاليات المعارض التي تقام داخل وخارج العراق من خلال حث القطاع الخاص العراقي واتحاداته ومنظماته على المشاركة الفعالة والاستفادة القصوى من مشاركات دول متقدمة وشركات رصينة لها إنجازات على المستوى العالمي وبالتالي تحقيق شراكات حقيقية للقطاع الخاص العراقي مع القطاع الخاص الدولي والاستفادة من الخبرات العالمية في مجالات مختلفة .

في خضم الاهتمام الحكومي المتزايد والدور الذي تضطلع به وزارة التجارة افتتحت فعاليات معرض بغداد الدولي الدورة ٤٧ في أجواء من التفاؤل بان يحقق هذا المعرض أهدافه في استدراج واحتواء عشرات الشركات والدول وهي تواقة ان تقيم علاقات اقتصادية مع العراق أيماناً منها بدور العراق المحوري في تحريك عجلة الاقتصاد على مستوى المنطقة والعالم وامام هذا الاهتمام المحلي والعالمي بالمعرض تبقى المسؤولية كبيرة في إنجاح الدورة ٤٧ لمعرض بغداد الدولي وسنكون داعمين للقطاع الخاص العراقي على التواجد المكثف وإظهار صورة واقعية عن ما يحصل من تقدم صناعي واقتصادي في العراق ودعم حكومي لم يحصل في كل الأعوام السابقة نتيجة البرنامج الحكومي الذي يتبناه دولة الرئيس محمد شياع السوداني وحقق نتائج أيجابية كبيرة.

وزير التجارة :يعلن اختتام فعاليات معرض بغداد الدولي بدورته ٤٧ ويؤكد كان كرنفال اقتصادي متميزا

اعلن وزير التجارة اثير الغريري عن اختتام فعاليات معرض بغداد الدولي بدورته السابعة والاربعين بعد ان حقق نجاحا كبيرا وسط توافد رسمي وجماهيري حاشد والذي بدأت فعالياته في العاشر لغاية اليوم التاسع عشر من شهر كانون الثاني لعام ٢٠٢٤.

واكد الوزير على تميز فعاليات الدورة قياسا للدورات السابقة من حيث التنظيم والتأهيل وتنوع وحجم المشاركات للدول والشركات ، فضلا عن تحقيق الكثير من عقود الشراكات بين القطاعات العراقية وقطاعات الدول والشركات المشاركة في الدورة الدولية .

واشار الغريري ان معرض بغداد الدولي هو رسالة الى العالم ان العراق قادم بقوة كلاعب اقتصادي مهم قادر على احتواء اكبر التجمعات الدولية والتفاعل معها بما يخدم تطلعات ابناء شعبنا في حياة حرة كريمة ، فضلا عن ان المعرض كان رسالة من الدول المشاركة لرغبتهم في مد جسور التعاون مع العراق.
من جانبه اكد مدير عام الشركة الدكتور مصطفى العاني عن اختتام فعاليات معرض بغداد الدولي مودعا عاما اخر في مسيرته الرائدة التي رافقت انطلاقته في ستينات القرن الماضي ، حيث تميزت هذه الدورة بمشاركة ٢٢ دولة و ٨٥٠ شركة محلية وعربية ودولية وهي المشاركة الاعلى قياسا الى الدورات السابقة حيث كانت مشاركة المملكة العربية اكبر المشاركات.
مؤكدا ان اختتام هذه الدورة يعطي وجوها اخرى للعراق الجديد في تطوراته الاقتصادية، التي يمكن أن تمنحه فرصة دخول استثمارات دولية، اذ شهد المعرض عروضا تجارية لمختلف السلع والبضائع العالمية والمحلية اضافة الى مشاريع وانجازات الشركات المحلية والعالمية من مختلف القطاعات فضلا عن مشاريع تتعلق بالبنى التحتية والقطاعات الزراعية والصناعية والتكنولوجية وغيرها من المجالات.

وتابع ان الوزارات العراقية شاركت بمختلف نشاطاتها ومشاريعها الاستثمارية والتي تقدمها خدمة للمواطن العراقي .
هذا ويشار الى ان المعرض شهد عقد الكثير من الفعاليات والندوات الاقتصادية وعرض مسرحي ومسابقات وحفل غنائي كبير احياه نخبة من نجوم الطرب العراقي وهم حاتم العراقي ومهند محسن وحسام الرسام فضلا عن الاقبال الرسمي والشعبي من اجل التبضع ومعرفة السلع العالمية المعروضة فيه من جانب .

وجرت في اختتام الفعاليات احتفالية توزيع الدروع للمشاركين من الدول والشركات والوزارات والاتحادات .

وزير االتجارة خلال لقائه بعدد من المحللين السياسيين والاعلاميين
دورة معرض بغد الدولي القادمة ستكون اكثر تميز من الدورة الحالية

التقى وزير التجارة اثير داود الغريري بعدد من المحللين السياسيين والاعلاميين وذلك لتسليط الضوء على انجازات واداء الوزارة والتواصل مع صناع الرأي العام من خلال الإجابة على الاستفسارات والمكاشفة وبشفافية عالية «.

واكد الوزير الغريري «ان الوزارة تعمل وفق منهاج وزاري وبرنامج حكومي مرسوم على خطط واعدة وطموحة ، ونجحنا في تأمين خزين من الحنطة ومواد السلة الغذائية مع انتظام التوزيع واستخدام التوقيتات الدقيقة، واتباع سياسة التسويق لايصال المواد الى الفئة المستهدفة للحفاظ على توازن السوق .

وأشار الوزير ان الشهرين المقبلين سيتم فتح ثلاث مراكز تسويقية عصرية كبيرة في بغداد للبيع المباشر وباسعار مدعومة مع استثمار بنايات الاسواق وتاهيلها لتكون مراكز تسوق تحت عنوان (تعاون) بالاضافة إلى اكبر حملة لبناء ١٠ سايلوات وبناكر ، مع التهيئة لاستلام محصول الحنطة المتوقع للعام الحالي .

وتابع الغريري «ان دورة معرض بغداد القادمة ستكون اكثر تميز من الدورة الحالية بتنوع وحجم المشاركات مبيناً أن إحدى الاجنحة المشاركة في الدورة ٤٧ لمعرض بغداد الدولي عقدت حتى الآن ٢٨ اتفاقية تبادل تجاري، وأخرى تبحث عن وكلاء لها في العراق .

وذكر الوزير ان دائرة تسجيل الشركات ستكون لها بناية مستقلة وحديثة وبرنامج إلكتروني على مستوى التنظيم والنظام وتقديم الخدمة تليق للمهام والخدمات العالمية التي تقدمها .

من جانبهم المحللين والإعلاميين ابدو ارتياحهم للمعلومات التي استعرضها الوزير بالاجابة على كل الاستفسارات والمواضيع التي تناولوها في حديثهم ووجهة نظر الراي العام بيها وتوظيف الحقائق لنقل الصورة الايجابية لعمل وجهد الوزارة في رسم السياسة الاقتصادية للبلد .»

الشركة العامة لتجارة السيارات والمكائن تعلن عن تخفيض سعر
بيع السيارة الصالون نوع سازوكي موديل ٢٠٢٣.

اعلنت الشركة العامة لتجارة السيارات والمكائن في وزارة التجارة عن تخفيض سعر بيع السيارة الصالون نوع سازوكي موديل ٢٠٢٣ .

وذكر بيان المكتب الاعلامي للوزارة نقلا عن مدير عام الشركة المهندس (هاشم محمد حاتم) ان سعر البيع الجديد بعد التخفيض اصبح (٢١٥٠٠٠٠٠) إحدى وعشرون مليون وخمسمائه الف دينار وبنظام القسط الشهري والذي يبلغ قيمته (٤١٥٠٠٠) وأربعمائة وخمسة عشر الف دينار شهريا علما ان البيع بدون مقدمة.

هذا ودعا البيان المواطنين الراغبين بالشراء مراجعة مقر الشركة في الوزيرية لغرض التسجيل والاستلام .

دائرة تطوير القطاع الخاص تعلن عن عقد مؤتمر اقتصادي لمناقشة عوائق المنتجين والمصدرين والصناعيين

أعلنت دائرة تطوير القطاع الخاص عن عقد مؤتمر اقتصادي لمناقشة عوائق المنتجين والمصدرين والصناعيين .

وذكر بيان للمكتب الاعلامي نقلا عن مدير عام الدائرة ابتهال هاشم صابط ان الفترة المقبلة ستشهد اهتماما كبيرا لدعم القطاع الخاص العراقي وفق البرنامج الحكومي لتنمية القابليات وتطوير القدرات فضلا عن المشاركة مع القطاع الخاص الدولي .

واشار البيان ان المؤتمر سيناقش معوقات عمل المنتجين والمصدرين والصناعيين والعمل على تطوير سياسات التصدير بما يضمن دعم استراتيجية تطوير القطاع الخاص».

وشدد البيان على ضرورة حل المشاكل العالقة مع الصناعيين والعمل على المساعدة الكاملة للقطاع الخاص العراقي في تحقيق أهدافه خلال اجتماعها مع اتحاد الصناعات العراقي.

وثيقة تعاون مشترك بين دائرة تطوير القطاع الخاص وجامعة النهرين كلية اقتصاديات الاعمال لدعم القطاع الخاص

التقت مدير عام دائرة تطوير القطاع الخاص في وزارة التجارة بعميد كلية اقتصاديات الاعمال في جامعة النهرين لتوقيع وثيقة تعاون مشترك حيث اتفق الطرفان على تنفيذ بنود التعاون وبما يخدم دعم القطاع الخاص .

جاء ذلك في بيان نقلا عن مدير عام الدائرة ابتهال هاشم صابط انه من خلال بنود وثيقة التعاون تم الاتفاق على تبادل الخبرات لتعزيز القدرات العلمية والعملية والجوانب البحثية من كلا الطرفين لتأهيل الملاكات اللازمة للنهوض بواقع القطاع الاقتصادي .

واشار البيان الى تبادل البحوث والدراسات التي تصدر من كلا الطرفين و اعداد برامج لطلبة الدراسات الاولية والعليا من خلال الورش والدورات التي ستقيمها الدائرة ومن ضمن برنامجها التدريبي السنوي .

وعلى هامش اللقاء تم توقيع الوثيقة من قبل مدير عام الدائرة وعميد كلية اقتصاديات الاعمال الدكتورة نغم حسين وقد حضر الاتفاق المعاون العلمي للجامعة وعدد من مدراء اقسام الدائرة .

دائرة تطوير القطاع الخاص تشكل فريقا مختصاً لتطبيق معايير الجودة العالمية في المصانع والمعامل العراقية

أعلنت دائرة تطوير القطاع الخاص في وزارة التجارة، تشكيل فريقا بحثياً مشتركاً مع الجمعية العراقية لنظم إدارة الجودة لوضع معايير التقييم لمؤسسات القطاع الخاص وفق نظام الإدارة الحديثة (آيزو iso).

وقالت مدير عام دائرة تطوير القطاع الخاص، ابتهال هاشم صابط، في بيان، ان (دائرة القطاع الخاص عملت خلال فعاليا معرض بغداد الدولي على اجراء اللقاءات والورش والاجتماعات مع ممثلي القطاع الخاص العراقي، فضلا عن الجمعيات والنقابات والاتحادات بهدف التنسيق لتسهيل عمل القطاع الخاص وإقامة شراكة حقيقية مع القطاع الخاص الدولي).

وأضافت، ان (دائرة القطاع الخاص عقدت لقاء مع الجمعية العراقية لنظم أدارة الجودة والمخولة من وزارة التعليم العالي لإعداد خارطة طريق تتضمن الأهداف ومعايير العمل المستقبلي الذي يستهدف تقييم مؤسسات القطاع الخاص وفق نظام الإدارة الحديثة (آيزو)).

وأشارت الى ان (محضر الاجتماع الذي عقد مع الجمعية اتفق على مبادئ أساسية أهمها وضع معايير خاصة بمشاريع القطاع الخاص العراقي من معامل ومصانع ومؤسسات، فضلا عن اعداد خطة تدريبية تستهدف الإدارة العليا في وزارة التجارة ودائرة تطوير القطاع الخاص).

ولفتت الى ان (الهدف من تشكيل الفريق هو وضع المعايير الخاصة بإدارة الجودة للمعامل والمصانع العراقية وفق أسس ومفاهيم تحددها اللجان البحثية التي تطلع عليها ميدانيا لمعرفة مدى تطبيق نظم ومعايير الجودة فيها».

وأكدت، ان (دائرة تطوير القطاع الخاص تتولى حصر القوانين والأنظمة والتعليمات الموكلة إليها لتطوير القطاع الخاص وتشكيل اللجان التنسيقية التي تضم الطرفين فضلا عن قسم الجودة في مكتب وزير التجارة).

وأشارت الى ان (تحديد موعد التشغيل يعتمد على الأولويات التي تحددها دائرة القطاع الخاص صناعي أولا او تجاري، بعدها الشركات المتعاقدة مع وزارة التجارة .

تشمل اعداد نظام داخلي واعادة النظر بالخطط السابقة
مدير عام تطوير القطاع الخاص تعلن المرحلة المقبلة ستشهد خطط واليات جديدة لدعم القطاع الخاص

اعلنت دائرة تطوير الخاص في وزارة التجارة عن خطط وبرامج جديدة تهدف للارتقاء بعملها خلال المرحلة المقبلة وبما يتناسب ويتفاعل مع البرنامج الحكومي الذي اعلنه السيد رئيس الوزراء .

جاء ذلك في حديث لمدير عام دائرة تطوير القطاع الخاص ابتهال هاشم خلال ترؤسها اجتماعا» لاقسام الدائرة اكدت فيه ان المرحلة المقبلة تتطلب جهودا» استثنائية من قبل ملاكات الدائرة واعادة النظر بكل الخطط السابقة فضلا» عن دراسة جدية للنظام الداخلي واعداد اخر يتطابق مع دور الدائرة المستقبلي في رسم خارطة طريق تدعم القطاع الخاص الذي بدأ يلعب دورا» محوريا» في الاقتصاد العراقي.

واشارت بأن هناك تشخيص واضح ودقيق عن قصور كبير في رؤوية الدائرة ورسالتها والمهام الموكلة لأقسامها في الفترة السابقة وهذا ناتج عن عدم وضوح الرؤوية في النظام الداخلي الذي تعمل فيه أقسام الدائرة الامر الذي جعلنا نبحث عن بدائل ودور اكبر في رسم السياسة التجارية والاقتصادية والمشاركة الجدية في تطوير وتنويع عمل القطاع الخاص العراقي وهناك افاق جديدة للعب دور اكبر يتناسب مع الجهد الحكومي الذي يبذل من اجل منح هذا القطاع دور اكبر في بناء الاقتصاد العراقي فضلا» عن اعداد خارطة استثمارية للمشاريع التي تقوم بها شركات الوزارة.

ونوهت هاشم الى ان دائرتها تتبع استراتيجية في تنفيذ الأهداف الموكل لها ضمن البرنامج الحكومي والدعم الكبير الذي يوليه رئيس مجلس الوزراء المهندس محمد شياع السوداني لدعم القطاع الخاص كذلك الدعم الذي يوليه السيد وزير التجارة لعمل الدائرة فضلا عن آليات العمل بالمشاريع المتوسطة والصغيرة ورعاية العاملين في هذه المشاريع حيث ستشهد الفترة المقبلة مبادرات لتنمية هذه المشاريع .

دائرة تطوير القطاع الخاص تبحث مع منظمتي بيت الحكمة وPater توفير فرص وتشغيل الشباب العاطلين عن العمل

بحثت مدير عام دائرة تطوير القطاع الخاص في وزارة التجارة مع ممثلي منظمة بيت الحكمة وPater حول تشغيل الشباب العاطلين عن العمل وعقد دورات وورش لتنمية مهارات موظفي الوزارة .

ذكر البيان نقلا عن مدير عام الدائرة ابتهال هاشم صابط وقالت ان الاجتماع تناول عدة محاور تخص تدريب وتأهيل وتنمية مهارات موظفي الوزارة والقطاع الخاص والشباب العاطلين عن العمل وذوي الإعاقة والاحتياجات الخاصة وأصحاب المشاريع.

إضافت صابط انه تم اتفاق مع منظمة بيت الحكمة لتوفير فرص عمل للشباب عن طريق (منصة توظيف) في بيت الحكمة والتي من خلالها يتم استقبال طلبات المواطنين عبر تلك المنصة وبعد ذلك يتم عرضها على جهات القطاع الخاص ليتم التوظيف حسب نقاط المفضلة بين المتقدمين.

اختتمت صابط ،تعكس هذه الاتفاقات مع المنظمات بالتفوق والابتكار، وتشكل خطوة إيجابية نحو تحقيق التميز وتنمية وتطوير مهارات المتدربين الذي يسهم في تعزيز القدرة على المنافسة وتحقيق نمو مستدام .

دائرة تطوير القطاع الخاص تعلن عن اتخاذها اجراءات مختلفة لدعم الشباب من ذوي الاعاقة والاحتياجات الخاصة

اعلنت دائرة تطوير القطاع الخاص في وزارة التجارة عن اتخاذها اجراءات مختلفة لتقديم الدعم للشباب من ذوي الإعاقة والاحتياجات الخاصة في اطار الجهد الحكومي الذي يقدم لهذه الشريحة وتسهيل مهامها في تنفيذ المشاريع الصغيرة والمتوسطة .

وذكر بيان للمكتب الاعلامي في الوزارة نقلاً عن مدير عام الدائرة ابتهال هاشم صابط بأن هناك اولويات مهمة تعمل بها من اجل دعم الشباب من ذوي الإعاقة والاحتياجات الخاصة والمساواة بينهم وبين نظائرهم الاصحاء والمساهمة في تقليل الفوارق وعدم التمييز بين احتياجاتهم الخاصة في جميع المجالات الاقتصادية والاجتماعية ومحاولة دمجهم في سوق العمل للإستفاده من إمكانياتها التي تفوق في بعض الأحيان إمكانات الشخص السليم .

واشار البيان عن بدء انطلاق مرحلة جديدة لدعم هذه الفئة وأعادة تأهيلهم في المجتمع من خلال سياسات اجتماعية لاعادة استثمار قدراتهم وتحويلها من طاقة إنتاجية معطلة إلى طاقة منتجة في حدود إمكاناتهم ومقدرتهم ليكون لهم دور في بناء المجتمع .

واكد البيان ان هناك تعاون كبير مع الجهات القطاعية والاتحادات ومنظمات القطاع الخاص ابرزها وزارة العمل والشؤون الاجتماعية حيث هناك افاق جديدة للتعاون تتضمن محاور عدة اهمها الترويج لمنتجات المعاقين مجاناً من خلال منصة نقطة تجارة العراق الدولية ، رفد الهيئة بالمحاضرين لالقاء الدورات مجاناً للمعاقين والموظفين ،اشراك المعاقين بالبازارات وتخصيص مكان لعرض منتجاتهم ،عمل قاعدة بيانات تتضمن معلومات عن المعاقين لرفدهم بمواد السلة الغذائية .

مؤكداً على اهمية عقد الاجتماعات مع هيئة ذوي الاعاقة والاحتياجات الخاصة والذي سيكون نقطة انطلاق حقيقية لدعم هذه الشريحة المهمة من خلال اجراءات واولويات عمل فضلاً عن تسهيل مهامهم في المشاريع التي يتبنوها.

في حوار مباشر مع المصدرين
وزير التجارة يبحث معوقات عمل التصدير وتبسيط الاجراءات

التقى وزير التجارة اثير داود الغريري مجموعة من المصدرين العراقيين واتحاد الصناعات العراقية لبحث معوقات التصدير وتبسيط الاجراءات في حوار مفتوح .

الوزير الغريري اكد خلال اللقاء بان وزارة التجارة على استعداد كامل لمعالجة معوقات التصدير ومساعدة المصدر العراقي في تصدير حاجاته الى الاسواق العربية والدولية في ظل اجواء من الشفافية .

وقال بان المرحلة المقبلة تتطلب المزيد من التعاون لجميع قطاعات العمل الحكومي بمعالجة مشاكل التصدير وايجاد بدائل قانونية عن كل المعوقات التي تم رصدها في المرحلة الماضية مع ايجاد اليات جديدة للتنسيق والتعاون مع اتحاد الصناعات العراقية واتحاد الغرف التجارية .

من جهته اكد رئيس اتحاد الصناعات العراقية عادل عكاب ان مشاكل كثيرة تواجه عمليات التصدير بعضها مرتبطة بوزارة التجارة وبعضها الاخر مرتبط بوزارات وهيئات عراقية اخرى وتوجد معاناة كثيرة مرتبطة باختصاص كل قطاع من قطاعات التصدير .

بعدها جرى حوار معمق عن ابرز معوقات اليات التصدير والبحث عن طرق معالجتها كذلك التنسيق مع الجهات الحكومية ذات العلاقة لمعالجتها وفق القوانين المرعية .

الوزير الغريري اكد ان الدولة تتحمل المسؤولية في تنمية الشعور لاقتناء البضاعة داخل البلد كذلك فان وزارات الدولة تتحمل المسؤولية الكاملة في الاهتمام بالصادرات وتقييمها وهذا ياتي من خلال تلبية احتياجاتكم ومساندتكم في اجراءات دعم التصدير حتى وان تطلب قرارات جديدة او قوانين تشرع من السلطة التشريعية .

وكشف بان معرض كبير سيقام في بغداد بعنوان صنع في العراق لدعم الصادرات العراقية ويشترك في دعمه وزارتي التجارة والصناعة

الندوة خرجت بتوجيهات مهمة تعالج المشاكل التي تواجه التصدير وتضع اليات لدعم المصدرين العراقيين كذلك البحث في امكانية دعم الموردين للبضاعة العراقية والسماح لهم بزيارة العراق.

وزير التجارة :يناقش مع الملاكات المتقدمة وممثلي البنك المركزي وشركات الدفع الالكتروني المتعاقد معها نسب الانجاز والاجراءات المتخذة ومعالجة الاشكالات الفنية

يناقش مع الملاكات المتقدمة وممثلي البنك المركزي وشركات الدفع الالكتروني المتعاقد معها نسب الانجاز والاجراءات المتخذة ومعالجة الاشكالات الفنية .

ناقش وزير التجارة اثير الغريري في اجتماع موسع ضم الملاك المتقدم للوزارة والاقسام المعنية وممثلي البنك المركزي وشركات الدفع الالكتروني المتعاقد معها لتنفيذ خدمات الدفع الالكتروني pos في المعاملات المالية في دوائر وشركات الوزارة ، نسب الانجاز للتنفيذ والاجراءات المتخذة واخر المستجدات في معالجة الاشكالات الفنية .

ووجه الوزير الغريري خلال الاجتماع على ضرورة استكمال كل الاجراءات لتفعيل الجباية الالكترونية للمعاملات المالية ولكل المواقع والفروع في بغداد والمحافظات بهدف تبسيط الاجراءات بالاضافة الى التوجيه بحل كل الاشكالات الفنية وخلال مدة اسبوع الى عشرة ايام .

وذكر المكتب الاعلامي للوزارة انه جرى خلال الاجتماع استعراض نسب الانجاز المنفذ لكل تشكيل والمتطلبات المطلوبة مع طرح المشاكل التي ترافق عملية الدفع الالكتروني لاجل ايجاد الحلول اليها واصدار البطاقات الالكترونية بالاضافة الى الاتفاق على اتمام العمل خلال العشرة ايام القادمة .

لمجلة التجارة العراقية
مدير عـام الشركـة العامـة
لتصنيـع الحبوب
خالد اسماعيل النداوي
علاقتنا مع المطاحن علاقة شراكة وتعاون لتقديم الطحين الجيد

-نبتدء بالسؤال عن ماهو الدور الذي تلعبه الشركة العامة لتصنيع الحبوب في استقرار أسعار مادة الطحين في الأسواق المحلية.

- تمثل الشركة العامة لتصنيع الحبوب الجهة القطاعية المسؤولية عن انتاج وتوزيع مادة الطحين المخصص لصالح البطاقة التموينية ومتابعة سوق الطحين من حيث الجودة والاسعار وتعمل على استقرار وموازنة أسعار الطحين من خلال تدخلها المباشر عبر ضخ كميات مناسبة تنتج في مطاحنها الى الأسواق في حال ملاحظة ارتفاع الأسعار.

-ماهي العلاقة المتبادلة مع اصحاب المطاحن الاهلية وهل ثمة تعاون في انتاج الطحين الجيد الى المواطنين عبر البطاقة التموينية.

- علاقة الشركة مع مطاحن القطاع الخاص علاقة شراكة وتعاون وترتبط بعقد تشغيل لتنظيم العلاقة مع المطاحن الاهلية لانتاج طحين البطاقة التموينية.

- هل تم إعادة مطاحن حكومية تضررت من الاعمال الإرهابية الى العمل وما هو أسلوب العمل في إعادة تلك المطاحن ؟

تم إعادة تأهيل مطاحن الانبار والعمارة الحكومية بايادي ملاكات من المهندسين والفنيين وفي طور الشروع بتأهيل مطحنة صلاح الدين الحكومية.

-ما هي اجراءاتكم في موضوع استثمار معامل انتاج الصمون وأين وصلت فكرة الاكشاك لتجهيز المواطنين ؟

الشركة تعمل على دراسة عرض افرانها الحكومية كفرص استثمارية.

-هل هناك خطة لتطوير عمل مختبرات الشركة الخاصة بجودة وصلاحية مادة الطحين الموزعـــة للمواطنين ؟

- عملت الشركة على مواكبة التطور والحداثة في مجال الفحوصات المختبرية وتعزيز مختبراتها بأجهزة فحص حديثة ومتطورة وذات نتائج دقيقة لتلافي الانحرافات في الإنتاج بالسرعة الممكنة وبأقل الخسائر علما ان عمليات سحب النماذج والفحص النوعي يواكب العملية الإنتاجية بجميع مراحلها وصولا الى الوكيل .

-كيف تقيمون نوعية الطحين الموزع خلال هذا العام ؟

- اولت الشركة اهتماماً كبيرا بنوعية الطحين المنتج خاصة مع الوفرة في تسويق محصول الحنطة التي شهدها الموسم الماضي مما يتيح التعامل بنسب خلط متوازية مع الحبوب المستوردة للحصول على طحين جيد مطابق للمواصفات القياسية العراقية.

– ماهي خطتكم لعدد وجبات الطحين في هذا العام خاصة وان هناك كميات كبيرة من خزن الحنطة المحلية؟

–يتم تحديد عدد الوجبات والحصص التي توزعها وزارة التجارة من مادة الطحين وفقا لخطة الوزارة اخذة بنظر الاعتبار المتغيرات في أسعار الطحين بالأسواق المحلية والوفرة المتحققة إضافة الى الوضع العالمي الحديث بالنسبة لسوق الحبوب وللمحافظة على الأسعار بحدود معقولة ولعدم تحوي الطحين الموزع كسلعة رخيصة متداولة عبر الباعة المتجولين لاستخدامه كعلف حيواني وعدم الاضرار بالمال العام كون كلفة انتاج كيس الطحين الواحد (٦٣) الف دينار وتحدد الدورات التجهيزية حسب خطة التوزيع المركزية بشكل منتظم ولايوجد تأخير في عملية التجهيز مع ديمومة العمل بشكل متواصل بما يؤمن حاجة المواطن ومن المقرر توزيع تسعة حصص من الطحين لهذا العام.

–اين وصلت اليات العقد مع المطاحن الاهلية وهل هناك عراقيل او مشاكل تقف حاجزا امام توقيع العقد؟

– أنجزت الشركة بنود عقد والية تشغيل المطاحن بصيغة جديدة من خلال لجنة عليا بالاشتراك مع ممثلين عن مطاحن القطاع الخاص وحصلت مصادقة السيد الوزير على المحضر الذي تضمن ترسيخ التعاون والشراكة مع القطاع الخاص واشتمل على رفع مبلغ أجور الطحن حيث أصبحت (٢٥) الف لكل طن طحن بدل (١٠) دولار المعمول به في العقد السابق.

التجارة تبحث آليات تنفيذ نظام الأتمتة وتحديث بيانات البطاقة التموينية الالكترونية مع ممثلي شركات البرمجة والنظم وفريق تقنية المعلومات الوزاري

ترأس وكيل وزارة التجارة ستار الجابري اجتماعاً عقد بمقر الشركة العامة لتصنيع الحبوب بحضور مدير عام الشركة خالد النداوي مع ممثلي عدد من شركات البرمجة والنظم والفريق الفني الوزاري من دائرتي التخطيط والمتابعة والرقابة التجارية وتقنية المعلومات لبحث آليات تنفيذ مشروع الأتمتة وتحديث بيانات البطاقة التموينية الالكترونية،

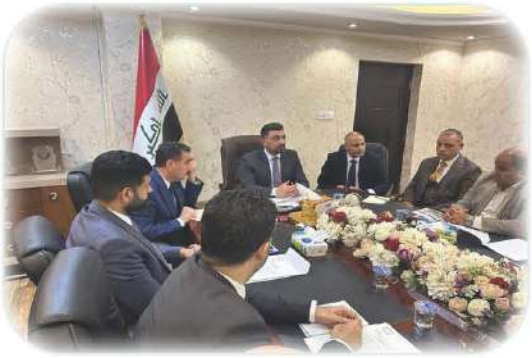
وقال الوكيل الجابري ان الاجتماع تناول شرح ومناقشة آليات تنفيذ وتطبيق مشروع اتمتة وتحديث بيانات البطاقة التموينية الالكترونية، في بغداد والمحافظات، وتفاصيل النظام والبرامج المتعلقة بالمشروع ، والملاحظات التي المؤشرة في تقرير اللجنة الفنية .

وتابع الجابري ان ممثلي الشركات المتخصصة بالنظم والمعلوماتية قدمو شرحا عن آلية تنفيذ نظام إدخال وتحديث معلومات وبيانات البطاقة التموينية الالكترونية عبر مشروع الاتمتة.

لافتاً الى أن مشروع أتمتة وتحديث بيانات البطاقة الالكترونية يتضمن برامج المعلومات وتحديث بيانات الاشخاص المسجلين وحجب حالات التكرار والوفاة والسفر فضلا عن تطبيق حركة المتغيرات كالانتقال او الاضافة والشطر ،

واشار انه من المؤمل ان يشمل المشروع الذي ينفذ على عدة مراحل جميع العوائل المشمولة بنظام البطاقة التموينية في جميع المحافظات .

هذا وحضر الاجتماع معاونوا المدير العام التسويقي والفني والاداري ومنتسبي أقسام تقنية المعلومات والقانوني والشعب المسؤولة عن متغيرات البطاقة التموينية.



وكيل الوزارة لشؤون الآقتصادية يتفقد اجنحة الدول والشركات المشاركة في معرض بغداد الدولي

تفقد وكيل الوزارة لشؤون الآقتصادي غسان فرحان حميد برفقة مدير عام المعارض العراقية الدكتور مصطفى العاني اجنحة الدول والشركات المشاركة في معرض بغداد الدولي والذي انطلقت فعالياته في العاشر من كانون الثاني حتى التاسع عشر من الشهر ذاته .

واجرى وكيل الوزارة جولة تفقدية شملت اجنحة الدول والشركات المشاركة في الدوره ٤٧ لمعرض بغداد الدولي ،واستمع الى اهم الانطباعات والاراء حول النجاح الذي حققه معرض بغداد الدولي هذا العام والذي تميز بمشاركة كبيرة تخطت ال ٨٠٠شركة من ٢٠ دولة عربية واجنبية .

مشيراً ان المعرض يعتبر تظاهرة تجارية وفرصة مهمة لعكس حجم التبادل الاقتصادي والتجاري بين الدول والسعي الى تعزيز العلاقات والشركات بما يخدم مصالح الدول .

مبيناً ان الحكومة العراقية تولي اهتماماً كبيراً بالقطاع الاقتصادي من خلال توجيه المؤسسات الحكومية على دعم المشاريع الاقتصادية والتجارية والاستثمارية ودعم القطاع الخاص.

دائرة تطوير القطاع الخاص تكرم أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة المتميزين في فعاليات الدورة ٤٧ لمعرض بغداد الدولي

دائرة تطوير القطاع الخاص تعلن عن تكريم مجموعة من أصحاب المشاريع المتوسطة والصغيرة المتميزين الذين شاركوا في بازار خلال فعاليات الدورة ٤٧ لمعرض بغداد الدولي .

وذكر بيان المكتب الاعلامي للوزارة نقلا عن مدير عام الدائرة ابتهال هاشم صابط إن هذه المشاركة تعد خطوة متميزة لمشاركة أصحاب المشاريع المتوسطة والصغيرة في معرض بغداد الدولي والتي تحضى برعاية وزير التجارة الاستاذ اثير داود الغريري .

البيان اشار الى ان الدائرة تعمل على دعم هذه المشاريع وإيجاد المبررات الإدارية والقانونية لغرض دعمها ماديا ومعنويا من خلال التنسيق مع الجهات ذات العلاقة في البنك المركزي العراقي كما ان الهدف من التكريم تعزيز دور المشاركين ومنحهم فرص المشاركة في المعارض والورش المستقبلية التي تقيمها الدائرة والوزارة وذلك ضمن البرنامج الذي اعده رئيس الوزراء المهندس محمد شياع السوداني .

دائرة تطوير القطاع الخاص تنظم دورة عن (مكافحة الفساد الاداري والمالي)

نظمت دائرة تطوير القطاع الخاص في وزارة التجارة وبالتعاون مع هيئة النزاهة الاتحادية دورة تدريبية بعنوان (مكافحةالفساد الاداري والمالي) التي اقيمت على قاعة التدريب التجاري في مقرالدائرة ، وبمشاركة عدد من موظفي دوائر وشركات الوزارة .

مدير عام الدائرة ابتهال هاشم صابط اوضحت ان الدورة تناولت المبادىء الأساسية في تنفيذ الاستراتيجية الوطنية لمكافحة الفساد ومن باب تطوير وتعزيز التعاون المشترك لخلق بيئة رافضة للفساد في المجتمع العراقي والتي تقوم على ركائز النزاهة والشفافية والمساءلة.

اشارت صابط ان الدورة تأتي في إطار زيادة المشاركة المجتمعية لرفع مستوى الوعي بمخاطر الفساد ونشر ثقافة مكافحته، والتي تشكل محورا مهما من خطة الأولويات الوطنية لمكافحة الفساد حتى عام ٢٠٢٤ .

واشارت صابط ان الدورة ركزت على وضع أستراتيجية وطنية لمكافحة الفساد بغية الوصول لمختلف شرائح المجتمع العراقي لإشراكهم في عملية الكشف والتبليغ عن شبهات الفساد عن طريق تفعيل ودعم الاجهزة الرقابية .

ونوهت صابط ان هذه الدورة استهدفت شريحة مهمة منسوبي الوزارة الذين يتعرضون لعدة مخاطر، ومن أهمها خطر الوقوع بشبهات الفسادليدركوا كيفية التعامل مع شبهات الفساد إن وجدت، حيث أن هذه الدورة التوعوية لا تعتبر الأولى التي تنفذها دائرة تطوير القطاع الخاص قسم التدريب التجاري والتي تأتي ضمن برنامجها السنوي .

وزير التجارة :ماضون بدعم القطاع الخاص من خلال المشروع الوطني لانتاج الطحين الصفر التجاري

اكد وزير التجارة اثير داود الغريري بان الوزارة تدعم القطاع الخاص بما فيه قطاع الطحين من خلال المشروع الوطني لانتاج الطحين الصفر التجاري .

جاء ذلك في بيان للوزارة نقلا عن المكتب الاعلامي ان الوزير الغريري زار في ساعات الصباح الاولى شركة تصنيع الحبوب والتقى بملاكها المتقدم وبحضور الادارات العامة في الشركة العامة لتصنيع الحبوب ودائرتي الرقابة التجارية والقانونية .

وشدد الوزير خلال الاجتماع على ضرورة العمل وفق رؤية حديثة لتغيير ثقافة واسلوب الدعم المقدم للمواطنين من خلال نظام التموين .

وناقش وزير التجارة مع الحاضرين كيفية الارتقاء باداء الوزارة وتعزيز الامكانيات الخزنية لمادة الحبوب التي تعتبر مادة استراتيجية في تحقيق الامن الغذائي من خلال بناء سايلوات حديثة ومتكاملة بطاقات تحددها لجنة وزارية تضم ممثلين عن شركتي تجارة وتصنيع الحبوب المكلفتان باعداد دراسة مشتركة لتحديد مواقع وطاقات السايلوات المقترحة .

وزير التجارة ترأس جلسة جديدة لهيئة الرأي
ويؤكد إستكمال إجراءات التحول الإلكتروني في دائرة العلاقات الاقتصادية الخارجية بالكامل

ترأس السيد وزير التجارة أثير داود الغريري جلسة جديدة لهيئة الرأي في الوزارة جرى خلالها مناقشة اهم الملفات والخطط التي تتعلق بتفاصيل عمل دوائر وشركات الوزارة ضمن البرنامج الحكومي.

وأكد الوزير الغريري «خلال اللقاء عن إستكمال إجراءات التحول الألكتروني لعمل دائرة العلاقات الاقتصادية الخارجية بالكامل والذي سيتم المباشرة مطلع العام المقبل بالإضافة الى العمل لمفاصل العمل في تشكيلات الوزارة كافة .

موجهاً الدائرة الادارية والمالية بإيجاد سبل جديدة للارتقاء بالأداء وتبسيط الاجراءات وذلك لأهمية عملها لكل تشكيلات الوزارة .

وذكرت «الوزارة في بيان نقله المكتب الاعلامي ،ان» الهيئة ناقشت المواضيع المطروحة في جدول أعمالها وهي (مؤشرات تقرير الخارجية الامريكية والملاحظات المؤشرة عن اقتصاد العراق والاجراءات الحكومية حيث تم مناقشة ماتم تأشيرها من ملاحظات عن اجراءات الوزارة التي كانت ايجابية بموضوع مشروع النافذة الواحدة لتسجيل الشركات وغيرها من الاجراءات مقارنة مع الوزارات والجهات الحكومية الاخرى .

وتابع البيان «ان الهيئة ناقشت كذلك ملف الشركات الخاسرة وتفعيل اجراءات الرقابة على المال العام ومطابقة البيانات مع ملاحظات ديوان الرقابة المالية ومقترح دمج عمل شركتي المواد الغذائية والاسواق المركزية .

هذا واستمعت الهيئة «الى تبادل وجهات النظر في المواضيع المطروحة واحالة عدد من الملفات الى الدراسة وتشكيل اللجان لغرض التصويت والمصادقة عليها وفق الاطر القانونية والصلاحيات الممنوحة .

استمرار الشركة العامة لتجارة الحبوب بمناقلة الحنطة المحلية
لتعزيز الخزين الاستراتيجي في جميع مواقع بغداد

تواصل الملاكات الفنية والهندسية في الشركة العامة لتجارة الحبوب في وزارة التجارة بمناقلة الحنطة المحلية إلى مواقع بغداد لتعزيز الخزين الاستراتيجي وحسب الخطة المعدة من قبل قسم التسويق .

وذكر بيان المكتب الاعلامي في الوزارة نقلاً عن مدير عام الشركة حيدر نوري الكرعاوي إن ملاكات مجمع حبوب بيجي التابع لفرع صلاح الدين ناقل (١٦) سيارة حنطة محلية إلى صومعة خان ضاري و(١٤) سيارة إلى صومعة الرصافة فيما ناقل مجمع حبوب الموصل التابع لفرع نينوى (١٥) سيارة إلى صومعة الرصافة و (٢٣) سيارة إلى صومعة الدورة فضلاً عن مناقلة حنطة محلية من فرع كركوك إلى صومعة خان ضاري بواقع (٢١) سيارة .

واكد البيان ان مواقع وفروع الشركة مستمرة كذلك بتجهيز المطاحن الحكومية والأهلية للحصة التاسعة الوجبة الأولى وحسب الخلطة المقررة لرفد السلة الغذائية .

برعاية وزير التجارة الرقابة التجارية تقيم مؤتمرها السنوي الثالث بمناسبة اليوم العالمي لمكافحة الفساد

اقامت دائرة الرقابة التجارية والمالية في وزارة التجارة، مؤتمرها السنوي الثالث لتقييم ما تم تنفيذه خلال عمل الحكومة الجديدة تحت شعار (بحب العراق نكافح الفساد ونعمر البلاد) تزامنا مع اسبوع النزاهة السنوي وبحضور الوكيل الاداري ستار الجابري والوكيل الاقتصادي غسان حميد فرحان والمدراء العامون في الدوائر والشركات ومجموعة من منتسبي الوزارة .

واكد الوكيل الجابري في كلمة القاها خلال المؤتمر نقلا عن «وزير التجارة الاستاذ اثير داود الغريري « ان المؤتمر يشكل انعطافة مهمة في عمل الرقابة التجارية كونه يسهم في تقييم الاعمال التي جرت خلال هذه الفترة الزمنية ويضع اولويات للعمل المستقبلي تقوم على المبادرة والسرعة في الانجاز وتحديد مكامن الخلل وتقليص المخالفات من خلال استراتيجية عمل رقابي نموذجي يضع الامور في نصابها الصحيح ، وما تحقق وفق المبادئ التي تضمنها البرنامج الحكومي في مواجهة الفساد.

من جانبه اكد مدير عام دائرة الرقابة ان دائرته عملت خلال الفترة الماضية على متابعة تقارير ديوان الرقابة المالية لاستيفاء الملاحظات التي تخص مفاصل عمل تشكيلات الوزارة وتحديد المخالفات والتدقيق والمتابعة في الاليات بالاضافة الى المتابعة اليومية في اسعار الاسواق المحلية واعداد تقارير عن التباين الحاصل فيها كذلك التدقيق بالاسعار بالتنسيق مع جهاز الامن الوطني ومديرية مكافحة الجريمة المنظمة في وزارة الداخلية .

خلال اللقاء مع شركات الكفالات المصرفية والمصارف الاهلية..
دائرة القطاع الخاص تتخذ اجراءات جديدة لدعم المشاريع الصغيرة

نظمت دائرة القطاع الخاص في وزارة التجارة اجتماعاً تداولياً لعدد من شركات الكفالات المصرفية وتمويل المشاريع والمصارف الاهلية وعدد من الوزارات القطاعية ومنظمات واتحادات القطاع الخاص العراقي لوضع اليات دعم المشاريع المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر وامكانية تقديم قروض مالية عبر مصارف اهلية وحكومية فضلا» عن ايجاد حلول جدية لمعالجة المشاكل والمعوقات التي تواجه عمل هذه المشاريع .

وذكر بيان للوزارة ان «الاجتماع ناقش بشكل مستفيض اليات الدعم الذي يقدم للمشاريع الصغيرة وتجاوز عقبة الضمانات التي قد تكون حائلا» امام منح هذه القروض وبما يحفظ المال العام ويسهم في تقديم التسهيلات الممكنة لانجاح مشاريع متناهية الصغر .

وأشار معاون مدير عام دائرة تطوير القطاع الخاص محمد حنون، الى الدعم الذي يوليه وزير التجارة لعمل هذه الدائرة بما ينسجم ودورها في ادارة العملية الاقتصادية وتنظيم عمل القطاع الخاص مؤكدا « ان الاجتماع خرج بجملة توصيات ، ابرزها تقديم مقترح من قبل الشركة العراقية للكفالات المصرفية بانشاء صندوق ضمان يدار من قبل الشركة ويمول من البنك المركزي».

وأضاف ان « التوصيات تضمنت ايضا الاتفاق على الاستمرار بعقد اجتماعات وتكون لجنة من المصارف والجهات القطاعية المعنية بدعم المشاريع الصغيرة ويضاف اليها ممثلين من مصارف اخرى ومن البنك المركزي والاتفاق على وضع آلية عمل لكيفية دعم المشاريع الصغيرة ويتم مناقشتها من قبل اعضاء اللجنة ورفعها الى الجهات العليا .

وكانت دائرة تطوير القطاع الخاص في وزارة التجارة قد اعلنت عن مبادرة منصة (دعم) للمشاريع الصغيرة ومتناهية الصغر من خلال التنسيق مع البنك المركزي العراقي وعدد من المصارف الحكومية كذلك اقامة ورشات لتدريب اصحاب المشاريع على اعداد دراسة الجدوي الاقتصادية للمشاريع المقرر اقامتها في مجالات عمل مختلفة كذلك تعمل الدائرة على تطبيق الاستراتيجية الوطنية لتطوير القطاع الخاص.

لمجلة التجارة العراقية

مدير عـام الشركـة العامـة لتجارة المواد الغذائية لمى هاشم الموسوي

– عملنا على خلق سوق موازي ووفرنا المواد الغذائية المدعومة .

– نقف بالضد من عمليات الاحتكار وموادنا متوفرة في جميع المحافظات

بدءاً يعد النجاح الكبير الذي حققهُ مشروع السلة الغذائية ورضى المواطن عنها وانجازكم بتحديث البيانات للبطاقة التموينية الالكترونية بما تعدون المستفيدون منها بعد الانتهاء من عملية تحديث؟

– بعد الانتهاء من عملية التحديث سيكون هناك قاعدة بيانات تخص المستفيدين من مشروع السلة الغذائية بمستوى ودقة عالية يمكن وزارة التجارة من توجيه الدعم لمستحقيه بشكل امثل وسيرتب عليه أيضا استبعاد غير المستحقين من فئات الدخول العالية والمسافرين والمتوفين غير المسجلين والعوائل الوهمية.

مشروع السلة الغذائية لعام ٢٠٢٤ هل يتضمن مستجدات وفق استبانة لرغبة المواطن الحقيقية ؟

– استناداً الى عشرات الاستبيانات التي أجرتها شركتنا فان حالة الرضى عن مفردات السلة الغذائية عالية وكبيرة وان اغلب المواطنين يطالبون بزيادة المفردات وان هذا الامر يمكن التحقيق في المستقبل القريب.

هل هناك معرقلات في عملكم مع المنافذ الحدودية وهل هناك تعاون من قبلهم وكيف استطعتم تذليل تلك العقبات ؟

– ان معرقلات المنافذ الحدودية هي قضايا فنية بحته وإدارية وتم تذليل معظمها بالتنسيق والتعاون مع الجهات المسؤولة عنها فلا يوجد في الوقت الحالي أي معرقلات.

ما الهدف من افتتاح المنافذ التسويقية والمتزامن مع مشروع السلة الغذائية وكم هو عددها والسلع والاسعار وهل شملت جميع المحافظات.

- ان الهدف من فتح المنافذ التسويقية.

١- إعادة ممارسة النشاط التجاري للشركة وفق قانونها ونظامها الداخلي.

٢- تقديم خدمة عامة للمواطنين.

٣- موازنة أسعار السوق بالنسبة للمواد الغذائية الرئيسية.

٤- الوقوف بوجهه المحتكرين والمتلاعبين من التجار غير المنضبطين.

٥- استهداف الفئات الهشة من المجتمع العراقي وذوي الدخل المحدود ومنهم دون خط الفقر والمشمولين بالرعاية الاجتماعية بتوفير المواد الغذائية والمستلزمات السلعية بأسعار تنافسية تخفف العباء عن كاهل هذه الطبقات.

كيف يمكن للشركة العامة لتجارة المواد الغذائية ان تطور هذه المنافذ التسويقية وتوسعها لتكون مجمعات تجارية حديثة؟

– ان الشركة اعتمدت الشراكات مع القطاع الخاص المرموق والرصين لانشاء منافذ تسويقية ومجمعات تسويقية ومجمعات تجارية تضاهي مولات الدرجة الأولى من حيث الخدمة والسلعة.

إجراءات وانجازات الشركة في خلق التوازن في اسعار السوق المحلية؟

١– الحملات الدورية لضخ المواد الغذائية خصوصا بيض المائدة والدجاج الى عموم محافظات الوطن واطراف بغداد.

٢– المنافذ التجارية التسويقية التي تقدم المواد الغذائية والمستلزمات السلعية بأسعار تنافسية تقل عن السوق المحلي بحدود ٥٠ ٪.

٣– استمرار ضخ مواد السلعة الغذائية الى عموم المستفيدين من العراقيين وفي توقيتات محدده تكفل عدم حاجة العوائل العراقية الى شراءها من السوق المحلية.

مدير عام دائرة تسجيل الشركات

رشاد خلف هاشم

استحدثنا منصة الكترونية واحدة لتسجيل الشركات وتسجيل فروع الشركات

نستهل حديثنا ونشيد بالجهود التي تبذلها إدارة الدائرة وموظفيها بتطبيق نظام النافذة الواحدة لتسجيل الشركات العراقية كيف تقيمون هذه التجربة.

تم انشاء منصة الكترونية واحدة لتسجيل الشركات وهي (نظام النافذة الواحدة لتأسيس الشركات وتسجيل فروع الشركات الأجنبية) من خلال الربط الالكتروني بين غرفة تجارة بغداد واتحاد الغرف التجارية ودائرة تسجيل الشركات والهيئة العامة للضرائب ووزارة العمل والشؤون الاجتماعية مدعماً بالدفع الالكتروني لجميع الجهات المعنية بالتسجيل حيث تم اختصار الوقت والجهد والشفافية بالعمل وبالإمكان لمقدم الطلب متابعة طلبه الكترونياً دون الحاجة للحضور الى غرفة التجارة واتحاد الغرف التجارية وسيتم حضوره مرة واحدة فقط لدائرة تسجيل الشركات لغرض تسليم الوثائق الاصلية واستلام شهادة التأسيس او إجازة تسجيل فرع الشركة الأجنبية. لذا فانها تعد تجربة ناجحة جداً لاختصار الوقت والجهد ونحن نعمل على تطويرها لتشمل جميع الخدمات التي تقدمها الدائرة.

هل من الممكن الاطلاع على الاجراءات المتخذة من قبلكم لتطبيق نظام الأتمتة الالكترونية في عمل الدائرة.

تم العمل على تطبيق احدث الأنظمة الالكترونية وتطبيق إجراءات الحكومة وتحسين جودة الخدمات المقدمة من

هذه الدائرة وتحويلها الى خدمات الكترونية وتم ذلك من خلال :-

اولاً :- تطبيق نظام النافذة الواحدة في تأسيس الشركات العراقية وتسجيل فروع الشركات الأجنبية.

ثانياً:- تفعيل العمل على بوابة اور الالكترونية مع الدفع الالكتروني لبقية الخدمات من قبل دائرة تسجيل الشركات.

ثالثاً:- اتمتة الإجراءات للأنظمة الالكترونية الداخلية لدائرة تسجيل الشركات وربطها مع الوزارات والجهات ذات الصلة بعملها .

تعد الشركات بمختلف نشاطاتها الفضاء القانوني التي يعمل بها القطاع الخاص هل بالإمكان ان تطلعنا عن خطوات تسجيل الشركات.

يتم التقديم على الموقع الالكتروني للدائرة المتعلق بالتسجيل (الخدمة الالكترونية) وعن طريق اتباع الخطوات المرسومة فيه يتم السير بالإجراءات المطلوبة لتأسيس الشركة.

بالتأكيد كل عمل لا يخلو من الصعوبات والمعوقات والمشاكل سواء التي تواجهكم او تواجه موظفي الدائرة هل من الممكن اطلاعنا عليها وماهي إجراءاتكم لتذليل تلك العقبات.

ان المعوقات التي تواجهها الدائرة هي معوقات تظهر عند المبادرة باي اجراء او عمل جديد وبعضها يتعلق بالفهم للأجراء والأخر بالجوانب الفنية وجميعها يتم إيجاد الحلول الانية لها .

فيما يخص مراقبة عمل الشركات هل هناك متابعة دورية لنشاطات وعمل تلك الشركات.

-يتم مراقبة عمل الشركات من عدة محاور ووفقاً لنصوص قانون الشركات ومنها :-

١- مراقبة نشاط الشركة واعمالها من خلال المعلومات القانونية (الحسابات الختامية)التي تقدمها الشركات الى دائرتنا وفقاً لأحكام القانون.

٢- توجد لجنة كشف من الدائرة تتولى اجراء الكشوفات الدورية على مقرات الشركات بصورة مستمرة وتقديم تقاريرها ويتم اعتماد التقارير المقدمة فيها والالتزام بما جاء فيها.

٣- كذلك توجد لجنة مشتركة ما بين وزارتنا والأجهزة الأمنية ودوائر أخرى تتولى عملية الكشف على مقرات الشركات وتقدم تقاريرها الى الدائرة.

حدثنا عن الانجازات المتحققة منذ تسنمكم لمهام عملكم ولحد الان؟

وماهو عدد الشركات العراقية المسجلة ومكاتب وفروع الشركات الأجنبية العاملة بالعراق وهل هناك إحصائية دقيقة او قاعدة بيانات منظمة ومصنفة بشكل الكتروني يسهل الوصول اليها.

إنجازات دائرة تسجيل الشركات

١-تم اطلاق نظام النافذة الواحدة لتأسيس الشركات العراقية المعد من قبل منظمة الأونكتاد بالتنسيق والتعاون مع مكتب رئيس الوزراء/ لجنة تبسيط الإجراءات والحوكمة الالكترونية ومنظمة الأونكتاد.

٢-تم اطلاق نظام النافذة الواحدة لتسجيل الشركات

الأجنبية بالتنسيق والتعاون مع مكتب رئيس الوزراء / لجنة تبسيط الإجراءات والحوكمة الالكترونية ومنظمة الاونكتاد.

٣-تفعيل نظام الدفع الالكتروني لتأسيس الشركات العراقية حيث بلغ عدد الشركات المحدودة (١٨٤٢)/ المشروع الفردي (١٩) / التضامنية(٢) .

٤-تفعيل نظام الدفع الالكتروني لتسجيل الشركات الأجنبية حيث بلغ عدد الفروع (٨١).

٥-تفعيل نظام الدفع الالكتروني لأطلاق وديعة الشركات العراقية وبلغت (١٩٨٨) شركة.

٦-تفعيل نظام الدفع الإلكتروني للحسابات الختامية للشركات العراقية حيث بلغت (٨٥٨٩) .

٧- تفعيل نظام الدفع الإلكتروني لزيادة رؤوس أموال الشركات وبلغت (١٩٦) شركة.

٨- هناك اكثر من (١٠٠) خدمة فرعية أو اكثر على بوابة أُور الإلكترونية من مجموع (٥٢) خدمة أساسية وسيتم العمل بها تدريجياً بالتنسيق مع الأمانة العامة لمجلس الوزراء.

٩-فتح نافذة الكترونية مع ممثلية إقليم كردستان لغرض إرسال البريد الكترونيا.

١٠- فتح نافذة الكترونية مع مكتب مكافحة غسل الأموال والإرهاب لتسليم واستلام البريد الكترونياً.

قامت الدائرة بالتنسيق مع مكتب غسل الأموال وتمويل الإرهاب وبمساعدة خبير دولي بإجراء تقييم لقطاع الشركات.

استناداً لأحكام قانون الشركات رقم(٢١) لسنة ١٩٩٧ المعدل واحكام الفقرة ثانياً من المادة (٧) من قانون مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب رقم(٢٩) لسنة ٢٠١٥ تم مايلي:

-اصدار ضوابط العناية الواجبة رقم (١) لسنة ٢٠٢٢ المتعلقة بمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب الخاصة بدائرة تسجيل الشركات .

-اصدار ضوابط التصريح بمعلومات المستفيد الحقيقي والتزامات الأشخاص المعنوية رقم(١) لسنة ٢٠٢٢ .

تم اللقاء بفريق (مجموعة العمل المالي/ فاتف) الدولي والاجابة على المتطلبات بما يعزز ويدعم الشركات وموقف جمهورية العراق في عملية التقييم المتبادل .

١١-تعمل الدائرة بالتنسيق مع ممثلي البنك الدولي على تبسيط الإجراءات حيث تم تشكيل فرق الغرض وتم اعتماد عدد كبير من هذه الإجراءات منها (الدفع الالكتروني وتقديم الطلبات الكترونياً) والعمل مستمر باعتماد باقي الاجراءات.

١٢-الخدمات التي سيتم رفعها على بوابة أور الالكترونية وسيتم العمل بها تدريجياً بالتنسيق مع الأمانة العامة لمجلس الوزراء.

أ-زيادة رأس مال الشركات المحدودة والاشخاص.

ب-بيع اسهم الشركات المحدودة والاشخاص.

ت-رفع الحجب عن البطاقة التموينية.

ث-نقل مقر الشركات المحدودة والاشخاص.

ج-صحة صدور وثائق الشركات المحدودة والأشخاص.

ح-طلب تصديق استمرار تعيين المدير المفوض.

خ-اعفاء وتعيين المدير المفوض ونائب المدير المفوض.

د-طلب إعفاء وتعيين المدير المفوض.

ذ-منح كتب تأييد للشركات .

ز-تصديق الوثائق للشركات المحدودة والاشخاص.

١٣-تم تعديل نظام فروع الشركات الأجنبية رقم(٢)لسنة ٢٠١٧ هناك تغييرات ساهمت بزيادة عدد التسجيل حيث أصبح التسجيل للشركات التي يكون عمرها سنة واحدة في البلد الأم على ان تقدم الحسابات لأخر سنة مالية ويكون التسجيل عند البدء بتنفيذ العقد وليس عند التعاقد وفقاً للمادة (٦) من النظام المعدل وان لمجلس الوزراء استثناء الشركات من النظام بناءاً على مقترح السيد الوزير ، وهذا التعديل ساهم بزيادة عدد الشركات الأجنبية للاستثمار في العراق والتقديم للتسجيل.

١٤-بالإضافة لنظام الباركود(GR) المعمول به بالدائرة والذي يغني عن صحة صدور الكتب والوثائق الخاصة بالدائرة هناك نظام(N١٢) والذي يتم إرسال واستلام البريد بواسطته الى الجهات التالية (الهيئة الوطنية للاستثمار ، هيئة التقاعد الوطنية، وزارة العمل ، وزارة النفط ، وزارة العدل، دائرة التسجيل العقاري،وزارة الزراعة ، وزارة الصناعة ، وزارة الصحة/الطب العدلي).

١٥-الدائرة ماضية في برنامج لتوحيد الأنظمة الالكترونية بنظام واحد يشمل كل أنواع الشركات (مساهمة محدودة، مشروع فردي ، تضامنية، بسيطة).

في نهاية اللقاء نود ان نعرب عن امتناننا وشكرنا لسعة صدركم متمنين لكم النجاح والموفقية

احصائية بتأسيس الشركات العراقية والاجنبية لغاية ٢٠٢٣/١٢/٢٤

ت	نوع الخدمة	العدد النهائي
١	الشركات العراقية المحدودة	٨٠٢٠٥
٢	الشركات العراقية المشروع الفردي	١٥١٥
٣	الشركات العراقية التضامنية	٤٠٢
٤	الشركات العراقية البسيطة	١٣٧٦
٥	الشركات العراقية المساهمة	٣٩٣
٦	الشركات العامة	٣٤٩ خاصة +٤٤ (مختلطة)
٧	مجموع الشركات العراقية	١٢٥
		٨٤٠١٦

الشركات الاجنبية

ت	نوع الخدمة	العدد النهائي
١	فرع شركة اجنبية	٢٤٤٢

شركات اقليم كردستان

ت	نوع الخدمة	العدد النهائي
١	نوع الخدمة	١٤٥٠
٢	اعتماد اوليات الشركات العراقية المسجلة في اقليم كردستان	١٢
	مجموع الشركات (العراقية والاجنبية) المعتمدة اولياتها	١٤٦٢

نظام النافذة الواحدة

اسم الخدمة
نظام النافذة الواحدة
فئة الخدمة
الاعمال والعاملين لحسابهم الخاص.
مقدم الخدمة
وزارة التجارة.
وصف الخدمة
الخدمة مقدمة من وزارة التجارة – لغرض إدارة تسجيل الشركات حيث يمكن ومن خلالها:
حجز الاسم التجاري (الغرف التجارية واتحاد الغرف التجارية العراقية).
التسجيل في دائرة تسجيل الشركات (وزارة التجارة).
الحصول على رقم المعرّف الضريبي (الهيئة العامة للضرائب).
الحصول على رقم الضمان الاجتماعي (وزارة العمل والشؤون الاجتماعية).
تتيح خدمة «نظام النافذة الواحدة» لمؤسسي الشركات التقدم بطلب التأسيس ودفع الرسوم من خلال الإنترنت وتتبع ملفاتهم عن بعد وإخطارهم عندما يمكنهم تسلم شهاداتهم.
التقديم من خلال الإنترنت: يملأ المتقدمون نموذجًا واحدًا ويرفقون نسخة رقمية من المستندات الضرورية.
دفع الرسوم: تدفع الرسوم جميعها دفعة واحدة من خلال الإنترنت.
متابعة الملف: من خلال حسابه يتمكن المتقدم من تتبع تقدم ملفه في كل مرحلة (في انتظار المعالجة، قيد المعالجة، شهادة صادرة، ارجعت للحصول على معلومات إضافية).
ترسل الرسائل إلى المتقدمين عن طريق البريد الإلكتروني للإقرار بتسلم الملف، وطلب معلومات إضافية إذا كان الملف غير مكتمل والإبلاغ عن موعد تسلم الشهادات.
تسلم الشهادات: يمكن الحصول على شهادة تسجيل الشركة من ادارة تسجيل الشركات بوزارة التجارة عند تقديم أصول بعض المستندات.
تصنيف الخدمة
تفاعلية.
خطوات تنفيذ الخدمة
الدخول الى الخدمة بحساب خاص بالنافذة او انشاء حساب جديد اذا لم يكن لديك حساب.
ملء المعلومات المطلوبة في الاستمارة .
تحول المعاملة الكترونيا الى دائرة تسجيل الشركات لاستكمال الاجراءات .
يدقق الطلب ثم يرسل اشعار الى مقدم الطلب بالرسوم المطلوبه لكل جهة.
تدفع الرسوم إلكترونيا وكل جهة تستلم اشعار بإتمام عملية الدفع بعدها تصدر الإجازة.
الوثائق المطلوبة لإنجاز الخدمة
تعهد بالالتزام بالأنظمة يوقعه مقدم الطلب .
المؤسسون العراقيون جميعهم: إما الهوية الوطنية أو (هوية الأحوال المدنية + شهادة الجنسية) اما الأجانب: جواز السفر مع ترجمته.
بطاقة السكن للمؤسسين العراقيين جميعهم.
البطاقة التموينية للمساهمين جميعهم الحاصلين عليها (اختياري).
الموافقات القطاعية (إن وجدت) .
المتطلبات للتقديم على الخدمة
لا يوجد.
الرسوم المطلوبة
أجور تسجيل باقي أنواع الشركات ٢٠,٠٠٠ دع.
نشر قرار تأسيس شركة في النشرة الخاصة لمسجل الشركات ٢٥,٠٠٠ دع.
توثيق معلومات مؤسسي الشركات الأخرى ٥,٠٠٠ دع.
تدقيق عقد تأسيس الشركة المراد تأسيسها ٥,٠٠٠ دع.
طلب تأييد ١٠,٠٠٠ دع.
طلب لحفظ وتأييد عقود التأسيس ٥,٠٠٠ دع.
أجور منح إستمارة المراجعين ٣,٠٠٠ دع.
رسم الطابع (٠,٣ ٪من قيمة رأس المال + ٦٥٠) ٦٥٠ دع.
رسم طابع الحملة الوطنية لبناء المدارس ورياض الأطفال ١,٠٠٠ دع.
المجموع ٧٤,٦٥٠ دع.

الشروط والاحكام
لا يوجد.
ساعات العمل لتقديم الخدمة
الخدمة مفتوحة دائما.
تعالج الإدارة الملفات من خلال ساعات العمل الرسمية من ٨:٠٠ ص إلى ٣:٠٠ م باستثناء الجمعة، السبت والأعياد الرسمية.

مفهوم الجودة وأهميتها في المنظمات غير الربحية

حياة عبد الجبار عجة
دائرة تطوير القطاع الخاص

مفهوم الجودة

حظي مفهوم الجودة بجانب كبري من الاهتمام إلى الحد الذي جعل بعض المفكرين يطلقون على هذا العصر عصر الجودة؛ باعتبارها أحد الركائز الأساسية للنموذج الإدارة الجديدة الذي فرض نفسه مسايرة للتغيرات العالمية والإقليمية ولمواجهة تحديات المنافسة الحتمية.

ونظراً لتعدد المفكرين والمتخصصين والرواد في مجال الجودة؛ ونظراً لتباين واختلاف مجالات تطبيق الجودة في المنظمات المختلفة باختلاف وتعدد خدماتها وأنشطتها ومنتجاتها؛ فقد تعددت المفاهيم والتعريفات الخاصة بها؛ لذا فمن الأجدى للقارئ أن يتعرف على اتجاهات بعض تلك المفاهيم والتي من أهمها أن الجودة هي:

- درجة التميز.
- جعل الشيء كما يجب أن يكون عليه.
- مطابقة الشيء للاحتياجات.
- تقديم مخرجات ذات كفاءة تتفق مع احتياجات السوق .
- الملاءمة للاستعمال – ومقابلة القيمة لما يدفع .
- ذلك المستوى من التميز الذى يمكن قبوله من كل من البائع والمشترى .
- المطابقة لمواصفات متفق عليها بتكلفة مقبولة
- تحقيق وتجاوز آمال (توقعات) العميل

كما تناول عدد من المفكرين والمتخصصين الغربيين مفهوم الجودة من خلال رؤى مختلفة يمكن عرض بعضها في الآتي:

يعرف بلاك **Black** الجودة بأنها:

مجموعة الصفات والخصائص المتعلقة بالسلعة أو الخدمة والتي تتوقف عليها قدرة تلك السلعة أو الخدمة على إشباع حاجة محددة.

ويعرفها المعهد الأمريكي للمعايير بأنها «جملة السمات والخصائص للمنتج أو الخدمة التي تجعله قادراً على الوفاء باحتياجات معينة» وقد عرفها هيكسون (١٩٩٢

Hixon, بأنها :

«تأدية العمل الصحيح على نحو صحيح من الوهلة الأولى مع الاعتماد على تقويم المستفيد في معرفة مدى تحسن الأداء». وعرفتها الجمعية الأمريكية لضبط الجودة بأنها: مجموعة من مزايا وخصائص المنتج أو الخدمة القادرة على تلبية حاجات المستهلكين.

ويرى كل من كانجي جي كيه، آشر إم M ,Asher & K. G, kanji.

أن الجودة هي: الملاءمة للاستخدام، في ما يخص سواء التوقعات الخاصة بالعملاء أو المستخدمين للسلعة أو الخدمة. ونظراً لهذه الاختلافات فيجب على المنظمات أن تضع أهدافها مرتبطة بتصميم الجودة وتكاليف الحصول عليها، بمعنى أنه يتعين على المنظمة أن تضع تصميم الجودة بالشكل الذي يجعل الفرق الموجب بين القيمة والتكلفة عند حده الأقصى.

ويتوقف التعريف المناسب للجودة على نوع العمل الذي نقوم به، وهذا يتوقف على تفهمنا للجودة؛ فالجودة ليست مطابقة المواصفات فحسب، فقد تكون المواصفات ناقصة؛ مما يعني قصوراً في مفهوم الجودة. كما أن الجودة ليست فقط إشباع رغبات العميل؛ فهذا قد يساء فهمه من قبل العميل أو المنتج، والجودة ليست مجرد تحديد أفضلية السلعة أو الخدمة؛ فالسلعة والخدمة الأفضل قد تكون تكلفتهما باهظة، والعكس صحيح.

أهمية الجودة في القطاع غير الربحي

تعد المنظمات غير الربحية جزءًا هامًا من المجتمعات حيث تقدم خدمات ومنتجات تلبي احتياجات المجتمع المحلي. ومن أجل تحقيق هذه الأهداف، يتوجب على هذه المنظمات الاهتمام بجودة الخدمات والمنتجات التي تقدمها.

في الواقع، فإن الجودة هي عنصر أساسي لنجاح المنظمات غير الربحية. فعندما توفر المنظمة خدمات عالية الجودة، فإنها تعزز ثقة العملاء وتحقق لهم الرضا. وبالتالي، يمكن تحقيق زيادة في الإيرادات وتعزيز الموارد المالية للمنظمة.

بالإضافة إلى ذلك، فإن تحسين جودة الخدمات يمكن أن يؤدي إلى زيادة الإنتاجية وتحسين كفاءة العمليات الداخلية للمنظمة. وهذا يساعد على تحسين أداء المنظمة وتحقيق أهدافها بطريقة أكثر فعالية.

وأخيرًا، فإن تحسين جودة الخدمات يمكن أن يساعد على جذب المزيد من الموارد البشرية والمالية للمنظمة. فعندما يعرف المجتمع بأن المنظمة تقدم خدمات عالية الجودة، فإنه يتم تحفيز الأفراد والمنظمات الأخرى للمساهمة في المنظمة بطرق مختلفة، سواء كان ذلك عن طريق التبرعات أو العمل التطوعي.

باختصار، فإن الجودة هي عنصر أساسي لنجاح المنظمات غير الربحية. ومن خلال تحسين جودة الخدمات التي تقدمها المنظمة، يمكن تعزيز الثقة والرضا لدى العملاء، وزيادة الإيرادات وتحسين كفاءة العمليات الداخلية، وتحسين الصورة العامة للمنظمة في المجتمع المحلي والدولي، وجذب المزيد من الموارد البشرية والمالية للمنظمة. لذا، يجب على المنظمات غير الربحية الاهتمام بجودة الخدمات التي تقدمها وتحسينها باستمرار لتحقيق أهدافها بطريقة أكثر فعالية.

يعد تظاهرة تجارية وإقتصادية مهمة
معرض بغداد الدولي انار أضواء بغداد ورونقها واعاد ألقها التجاري في دورته الـ (٤٧)

شهدت العاصمة العراقية في العاشر من كانون الثاني ٢٠٢٤ وحتى التاسع عشر منه ، كرنفال إفتتاح فعاليات معرض بغداد الدولي الذي أقامته وأشرفت عليه وزارة التجارة في دورتها الـ (٤٧) ، وهو يعكس بفعالياته المختلفة إهتمام العراق بعلاقاته التجارية والإقتصادية الواسعة مع دول المنطقة والعالم، بمشاركة شركات اكثر من ٢٠ دولة عربية واجنبية و ٨٥٠ شركة عربية ومحلية واجنبية.

ومعرض بغداد الدولي ، يتراءى لمن زار أجنحته أنه بدا ينير أضواء بغداد وهو يعيد ألقاها التجاري البهي، وهو واجهتها وإطلالتها على الفضاء الخارجي ، حيث قصدتها عشرات الشركات العربية والدولية الكبرى ، التي أبت إلا أن تشارك

في فعاليات هذه الدورة،وهي أكثر إطمئنانا من أن المستقبل التجاري والإستثماري الواعد في العراق يبشر بالخير ، وبأن عهدا جديدا من الإنفتاح ومشاركة القطاعات الخاصة بدأت يتسع ، ويأخذ العراق دوره الحضاري التجاري والإقتصادي المتقدم بين دول المنطقة.

وزير التجارة اثير الغريري الذي أشرف على فعاليات الإفتتاح وتابع أولا بأول تطورات عروض الدول ومشاركاتها ، أكد أن معرض بغداد الدولي افتتح برعاية السيد محمد شياع السوداني رئيس مجلس الوزراء وبحضور رسمي لشخصيات عراقية ووفود من مختلف الدول المشاركة وبحضور اعلامي واسع ، حيث تم تهيئة كل الأجواء للاعلاميين والقنوات الفضائية لتغطي فعاليات المعرض.

وأشار الى أن هناك شركات ودول مهمة حاضرة ودول تشارك لاول مرة مثل التشيك وأذربيجان في هذا الملتقى الاقتصادي الكبير، الذي كان بمثابة ملتقى لرجال الاعمال والمستمثرين ، إضافة الى (١٤٠) شركة سعودية متخصصة في مختلف المجالات كانت حاضرة في جناح المملكة العربية السعودية ، وبلغ عدد المساحات المؤجرة داخل القاعات أكثر من ٢٠ الف متر مربع والمساحات الخارجية بلغت اكثر من ٤٠٠٠ متر مربع ، لافتا الى هذه الدورة شهدت مشاركة عدد من الوزارات وشركاتها وعدد من المؤسسات الحكومية والقطاع الخاص العراقي.

صناعة البيع المباشر ودورها في الاقتصاد العالمي

د.عبدالرحمن نجم المشهداني
كلية الادارة والاقتصاد/ الجامعة العراقية

البيع المباشر او صناعة البيع المباشر هو فن من فنون البيع من اجل تسويق او بيع منتج او خدمة تتم مباشرة بين الشركة المصنعة او المنتجة والعميل او الزبون، دون تدخل تاجر وسيط كتجار التجزئة وبعيدا عن محلات البيع الثابتة (محلات، سوبر ماركت، مولات، صيدليات)، وإنما يتم تسويق منتجاتها عن طريق مندوبي مبيعات مستقلين او تسميهم الشركات موزعين والتسويق يتم عبر منصات التواصل الاجتماعي او عبر منزل الموزع، وهذا ما يكسب هذه الصناعة العديد من المزايا، فهي صناعة لانها تمر بمراحل وعمليات عدة يمكن ان تسهم في بناء شخصية الموزع وفي صناعة القادة منهم فضلا عن استخدام التكنلوجيا في عمليات الترويج والتسويق حتى في نظام الخطة المالية للشركة. والية عمل ذلك هو قيام الشركة المنتجة باطلاق منتج او خدمة ثم يأتي دور شركة البيع المباشر التي تعتبر حلقة الوصل بين الشركة المصنعة ومسؤول المبيعات التي لديها قواعد بيانات بمسؤولي المبيعات المستقلين، وتقوم شركة البيع المباشر بتوفير المعلومات اللازمة لهؤلاء الاشخاص الذين يستخدمون شبكاتهم الشخصية ومعارفهم وحتى حساباتهم على منصات التواصل لبيع المنتج او الخدمة ويحصلون في مقابل ذلك على عمولة البيع، وبذلك تضمن الشركة المنتجة وصول خدماتها او منتجاتها الى المستهلك النهائي دون تاجر وسيط قد يغير من رسالتها التسويقية او يسئ التعبير عن منتجها او خدمتها، كما تتقاضى شركة البيع المباشر مقابلاً لخدماتها ويحصل مسؤول المبيعات على عمولة. لذلك فان البيع المباشر يختلف عن التسويق المباشر الذي هو البيع الذي يتم عبر المواقع الالكترونية الوسيطة او الكتلوكات وحتى التلفون ويطلق عليها التجارة الالكترونية، فيكون الاتصال عن طريق وسيط مثل امازون او علي بابا وليس بشكل مباشر وجها لوجه مثل البيع المباشر فهو مختلف عنه، كما يختلف عن التسويق الهرمي الذي لاعلاقة له بالبيع المباشر فهو نظام غير قانوني الهدف منه دخول الافراد بمبالغ مالية او تسويق منتجات وهمية للتحايل على الناس واقناعهم بالدخول له فالرابح هو من يوجد في اعلى الهرم.

اولا: ميزات البيع المباشر:

يضم البيع المباشر العديد من المزايا بعضها للشركة المنتجة او المصنعة والبعض الاخر لرجل المبيعات، واهم هذه المزايا:

١- ميزات البيع المباشر لرجل المبيعات:

أ- زيادة الدخل: يعتبر البيع المباشر مصدر دخل اضافي للكثيرين، حيث يمكن ان يكون العمل لعدد ساعات محدود، دون اشتراط ساعات محددة من اليوم غالبا ما يسمح بان يكون عملا اضافياً الى جانب وظيفة اخرى.

ب- المرونة في مواعيد العمل: البيع المباشر ليس وظيفة بدوام كامل، وبالتالي لاتوجد مواعيد حضور وانصراف. ومع ذلك ينبغي ان يراعي رجل المبيعات افضل موعد للتواصل مع العميل في حالة احتاج الى التواصل معه بشكل شخصي.

ت- العمل من أي مكان: لايشترط البيع المباشر ان يداوم رجل المبيعات في مقر شركة كموظفي الدوام الكامل، يكفيه فقط اداء مهامه واتمام عمليات البيع بغض النظر عن المكان الذي هو فيه.

ث- انت مدير نفسك: طبيعة عمل رجل المبيعات في البيع المباشر حرة وبالتالي لايعتبر موظفا يباشر مهامه تحت اشراف مدير او مسؤول، ونجاحه في مهامه مرهون بتحقيق مبيعات اكثر فقط.

ج- تكوين العلاقات: تسمح طبيعة عمل مسؤول المبيعات في البيع المباشر تكون شبكة واسعة من العلاقات خاصة اذا كان يستهدف بالخدمة او منتج شركات(B٢B)وليس افراد مستهلكين (B٢C) .

٢- ميزات البيع المباشر للشركات:

أ- مراقبة الاسعار والتكاليف: عدم وجود تاجر وسيط بين الشركة المصنعة والمستهلك النهائي يسمح للشركة بمراقبة الاسعار وضمان وصول المنتج او الخدمة بالسعر الحقيقي دون زيادة او تلاعب.

ب-فهم اعمق لاحتياجات العملاء: تحظى الشركة المصنعة في البيع بفرصة اكبر لتكوين فهم عميق لاحتياجات عملائها الذين تفاعلوا مع منتجاتها او خدماتها واتخذوا قرارات الشراء، وذلك على العكس من عمليات البيع غير المباشر التي لايكون للشركة المصنعة يد في عمليات التوزيع والتواصل مع العميل.

ت-ضمان رضا العميل: تضع الشركة المصنعة الناجحة معايير لضمان رضا العميل وفي حالة وجود تاجر وسيط بين الشركة والعميل فلا يضمن ذلك للشركة التزام بهذه المعايير وهو ما يحدث غالبا مما يؤثر على مدى رضا العميل عن الخدمة او المنتج ومن هنا كان البيع المباشر من الشركة الى العميل النهائي ميزة اضافية حيث لايوجد تاجر وسيط.

ث- ضمان وصول الرسالة التسويقية: ان لم تضمن الشركة المصنعة في البيع المباشر وصول رسالتها التسويقية التي تستهدف بها العميل بالشكل السليم، فانها على الاقل ستضمن عدم تشويهها من قبل تجار التجزئة والوكلاء الموزعين وهذه ميزة مهمة لتطبيق الاستراتيجية التسويقية للشركة على المدى البعيد.

ثانيا:طرق البيع المباشر

وهي الوسائل والاشكال التي يمكن بها التواصل مع العملاء لاتمام عمليات البيع ومن هذه الوسائل:

- البيع وجها لوجه: وفي هذه الحالة يحدث التواصل بين رجل المبيعات والعميل بشكل شخصي والاتفاق على موعد لقاء للمقابلة ويعمل رجل المبيعات في ها اللقاء على اقناع العميل بالشراء.

- البيع عبر تجمع او لقاء عام: تتم هذه الطريقة باقامة مسؤول البيع حدثا او لقاءً عاما يدعو اليه مجموعة من العملاء المحتملين يكون هذا اللقاء عبارة عن حدث يضم فعاليات يتم استعراض مزايا المنتج والترويج له لاتمام عمليات البيع.

- البيع عبر الانترنيت: وهو اداة الانتشاء الاسرع والاوسع حول العالم الان لذلك فهي مستخدمة وبكثرة لاتمام عمليات البيع المباشر ومن هنا يستغل رجل المبيعات كل الوسائل المتاحة عبر الانترنيت لاتمام عملية البيع.

-البيع عبر الهاتف: الهاتف من الطرق الاكثر استخداما وشيوعا للتسوق واتمام عمليات البيع ولان البيع عبر الهاتف يتطلب مهارات متقدمة مثل قوة الاقناع وادارة الحوار جيدا فانه يحتاج بالفعل الى رجل مبيعات محترف.

ثالثا: التوزيع الاقليمي لصناعة البيع المباشر واهميتها في الاقتصادات العالمية:

تنامت ظاهرة صناعة البيع المباشر في دول العالم المختلفة وتزايد نشاط هذه الجمعيات والشركات التي انضمت في اتحاد اسمته الاتحاد العالمي لجمعيات صناعة البيع المباشر الذي تأسس في عام ١٩٧٨ ليكون المظلة القانونية لمعالجة مختلف قضايا البيع المباشر في كل دول العالم للالتزام بالممارسات والاخلاق وحماية المستهلك والذي يضم الان ٦٣ جمعية وشركة راعية لكل شركات البيع المباشر في كل بلد. وبدراسة نتائج وبيانات شركات صناعة البيع المباشر في عام ٢٠٢٢ نجد ان هذه الصناعة رغم انها واجهة تحديات مختلفة خاصة الضغوطات التي تعرضت لها هذه الشركات ومندوبيها في عام ٢٠٢٠ الا انها قدمت ايضا العديد من الفرص الإيجابية، فبعد تفشي جائحة كورونا التي شلت الحياة الاقتصادية لعدة اشهر في كل دول العالم المختلفة والتي اثرت على كل من المبيعات والبائعين. ولكن الملاحظ ان انتشار الوباء قد خلق ظروفا مؤاتية للتحول الرقمي وتزايد الاعتماد على شركات البيع المباشر وشركات التسويق الالكتروني الاخرى في تلبية احتياجات المستهلكين المختلفة وعلى مدار اليوم خاصة بعد فرض حالات منع التجوال واجبار الافراد على التزام مساكنهم.

لقد لعب الوباء دوراً في ذلك التطور الذي أحدث طفرة في عمليات التوصيل إلى المنازل، مما أدى إلى إمكانيات جديدة لتوليد الدخل، من توصيل الوجبات السريعة إلى البقالة والطرود، إلى توفير خدمات توصيل الركاب. فضلا عن ذلك، فانه أدى الى ظهور البيع عبر وسائل التواصل الاجتماعي والتسويق التابع إلى فتح آفاق جديدة لتحقيق الدخل. يضاف الى ذلك فان تعرض الاقتصاد العالمي الى موجة من التضخم الذي ربما كان فاعلا ايجابيا في تنامي دور هذه الشركات لما تحققه من ميزات ايجابية للمستهلكين بحصولهم على منتجات وسلع ارخص نوعا ما من الشراء من الاسواق العامة. لقد اظهرت مبيعات التجزئة العالمية نموا مطردا على مدى السنوات الثلاث الماضية بزيادة تقدر بنسبة ٢,٨٪ على اساس الدولار الثابت او معدل نمو سنوي مركب بنسبة ٠,٩٪ من عام ٢٠١٩ الى ٢٠٢٢

والجدول (١) يبين تزايد حجم مبيعات شركات التجزئة العالمية للمدة ٢٠١٩-٢٠٢٢ والذي يبين ارتفاع حجم

المبيعات من ١٦٨,١١٧ مليون دولار في عام ٢٠١٩ الى ١٧٢,١٤٧ مليون دولار في عام ٢٠٢٠ بمعدل نمو (٢,٤٪) وهو عام الجائحة الاول ثم ارتفع الى ١٧٥,٥٥٤ مليون دولار في عام ٢٠٢١ وبمعدل نمو (٢,٠٪) وعاد وانخفض الى ١٧٢,٨٩١ مليون دولار وبنسبة (– ١,٥٪) في عام ٢٠٢٢، اما عند استبعاد الصين لانها كانت البلد الاكثر تأثرا بجائحة كورونا فنجد ارتفاع حجم المبيعات في عام ٢٠٢٠ بمعدل نمو سنوي (٦,٢٪) انخفض الى ١٥٧,٠٧٤ مليون دولار في عام ٢٠٢٢ . وربما يعود السبب في هذا الانخفاض الى موجة التضخم العالمية التي تعرض لها الاقتصاد العالمي في عام ٢٠٢٢ والتي لاتزال اثارها السلبية ممتدة الى اليوم، ولكن رغم ذلك فان الاتجاه العام للزيادة ايجابية لانها اكبر من حجم المبيعات في سنة الاساس عام ٢٠١٩.

جدول (١)
حجم مبيعات صناعة البيع المباشر في العالم مع وبدون الصين وعدد مندوبي المبيعات
للمدة ٢٠١٩- ٢٠٢٢

السنة	حجم المبيعات	٪ معدل التغير	حجم المبيعات بدون (الصين(مليون دولار	٪ معدل التغير	عدد مندوبي المبيعات
٢٠١٩	(مليون دولار)	-	١٤٣,٥٥٥	-	(مليون)
٢٠٢٠	١٦٨,١١٧	٢,٤٪	١٥٢,٤٩٧	٦,٢٪	١١٤,٨٠٠
٢٠٢١	١٧٢,١٤٧	٢,٠٪	١٥٨,٣٦١	٣,٩٪	١١٨,٨٠٠
٢٠٢٢	١,٥٪	-	١٥٧,٠٧٤	٠,٨٪	١١٩,٢٠٠
	١٧٢,٨٩١				١١٤,٩٠٠

ورغم التحديات التي فرضها الوباء فقد حدثت تطورات ايجابية ملحوظة في مشهد ممثلي المبيعات المستقلين الذين ارتفع عددهم من ١١٤,٨ مليون مندوب مبيعات مستقل في عام ٢٠١٩ الى ١١٨,٨ مليون في عام ٢٠٢٠ ثم الى ١١٩,٢ مليون مندوب مبيعات مستقل في عام ٢٠٢١ لتعود الى مستواها قبل الجائحة فوصلت الى ١١٤,٩ مليون في عام ٢٠٢٢ .

وفيما يلي توضيح ان حجم مبيعات التجزئة وتوزيعها الاقليمي في عام ٢٠٢٢ ومنه نجد ان منطقة اسيا والمحيط الهادي استحوذت على الجزء الاكبر بـ (٧١,٥٠٩) مليون دولار وشكلت ما نسبته (٤١,٤٪)، تليها أمريكا الشمالية بـ (٤٣,١١٣) مليون دولار بنسبة (٢٤,٩٪) ، واوربا (٣٤,٧٠٠) مليون دولار بنسبة (٢٠,١٪) ، ثم امريكا الوسطى والجنوبية بـ (٢٢,١٠٤) مليون دولار وبنسبة (١٢,٨٪) ، تليها افريقيا بـ (١,٢٦٦) مليون دولار بنسبة (٠,٧٪) والشرق الاوسط بـ (١٩٩) مليون دولار بنسبة (٠,١٪).

جدول (٢)
توزيع مبيعات صناعة البيع المباشر على الاقاليم الجغرافية في العالم لعام ٢٠٢٢

الاقليم / المنطقة	(حجم المبيعات (مليون دولار	معدل النمو السنوي لعام ٢٠٢٢٪	معدل النمو المركب للمدة ٢٠١٩-٢٠٢٢٪
اسيا / الباسفيك	٧١,٥٠٩	٠,٢٪	- ١,٧٪
امريكا الشمالية	٦,٠٪	-	٤,٥٪
الاتحاد الاوربي	٣٠,٠٨١	١,٨٪	١,٦٪
امريكا الوسطى والجنوبية	٢٢,١٠٤	٢,٥٪	٣,١٪
بقية دول اوربا	١٦,٥٪	-	١,٧٪
افريقيا	١١,٢٪	٦,٨٪	-
الشرق الاوسط	٢٤,٧٪	٧,٥٪	-

ولو اخذنا افضل حجم للمبيعات في عام ٢٠٢٢ في دول العالم المختلفة وحسب الاقاليم نجد من الجدول (٣) ان الولايات المتحدة الأمريكية استحوذت على الحصة الاكبر من حجم المبيعات بـ (٤٠,٥٢٠) مليون دولار، تليها كوريا الجنوبية بـ (١٨,٤٧٥) مليون دولار، ثم المانيا بـ (١٧,٩٨٦) مليون دولار، والصين بـ (١٥,٨١٨) مليون دولار، ونلاحظ من الجدول تدني حجم مبيعات صناعة البيع المباشر في دول الشرق الاوسط التي وصلت الى (٩٩) مليون دولار في المغرب و(٢٩) مليون في الامارات العربية المتحدة. وتساهم هذه الصناعة بنسبة منخفضة من الناتج المحلي الاجمالي لم تصل في احسن الاحوال الى نصف الواحد من المائة ولكنها رغم ذلك مهمة كونها توفر الاف فرص العمل. خاصة وان هذه الصناعة تستقطب النساء في اعمالها والتي استحوذت على اكثر من ثلثا اعداد العاملين فيها كما مبين في الجدول (٣)

وكانت اهم المنتجات التي تم المتاجرة بيها هي : المنتجات المعنية بالصحة والادوية بنسبة ٣٠٪ ثم منتجات الكوزمتك مستحضرات التجمي والعناية الشخصية بنسبة ٢٣٪ والسلع المنزلية والمعمرة بنسبة ١٥٪، والخدمات المالية ٥٪، و٤٪ لكل من الملابس والإكسسوارات ، الكتب والالعاب، المواد الغذائية والمشروبات،

ويبقى السؤال المهم هنا اين نحن من هذا ؟؟ هل هناك صناعة للبيع المباشر في العراق ؟ وهل يوجد لها تنظيم او اطار قانوني ينظم عملها خاصة مع تزايد اعداد شركات التسويق الالكتروني وشركات التنظيم الهرمي الاحتيالية؟

جدول (٣)
توزيع مبيعات البيع المباشر على اهم الدول في العالم في عام ٢٠٢٢

الدولة	حجم المبيعات مليون دولار	معدل النمو السنوي لعام ٢٠٢٢ X	مساهمة صناعة البيع GDP المباشر في	عدد البائعين المستقلين	نسبة النساء العاملات في البيع المباشر
الولايات المتحدة	٤٠,٥٢٠	X٥,٠-	X٠,١٦	١٤,٦٠٠,٠٠٠	X٧٥
كوريا الجنوبية	١٨,٤٧٥	X٧,٤	X١,١١	٢٣٤,٣٠٤	X٨١
المانيا	١٧,٩٨٦	X٦,٦	X٠,٤٤	٩٠٩,٠٤٣	X٥٣
الصين	١٥,٨١٨	X٨-	٠,٠٩	٢,٩٧٠,٠٠٠	غ.م
اليابان	X٢,٢	X٢,٣ -	X٠,٢٧	٢,٥١١,٦٨١	X٨٢
ماليزيا	٨,٦٣٤	X٥,٦	X٢,١١	٨,١٩١,٨٥٢	X٦٥
البرازيل	٧,٣٦٢	X٠,٠	X٠,٣٨	٣,٦٦٧,٧٣٥	X٨٦
المكسيك	٥,٨٨٨	X١,٠	X٠,٤٢	٤,١٢٧,٦١٠	X٨٠
فرنسا	X٥,٠	X٥,٠ -	X٠,١٦	٧٠٦,٦٣٢	X٨٠
تايوان	٤,٥٨٢	X٠,٠	X٠,٦٠	٣,٦٤٨,٧٠٠	X٦٩
الهند	٣,٢٣٠	X٥,٤	X٠,٠٩	١٢,٣٢٠,٥٠٠	X٤٠
ايطاليا	٢,٨٩١	X٣,٩	X٠,١٤	٦٢٠,٠٠٠	X٦٩
كندا	X١٨,٤	X١٨,٤-	X٠,١٢	١,١٠٨,٠٠	X٧٨
كولومبيا	٢,٣٤٠	X٧,٩	X٠,٦٨	٢,٨٤٥,٣١٠	X٨٤
تايلند	X٦,٠	X٦,٠-	X٠,٤٣	١٠,٩٠٠,٠٠٠	X٦٨
بيرو	٢,٠٩٢	X١,٧-	X٠,٨٧	٧٣٦,٩٦٤	X٨٢
الارجنتين	١,٨٨١	X٥٨,١	٠,٢٩	٨٣٦,٠٠٠	X٩٥
روسيا	X٢٢,٦	X٢٢,٦-	غ.م	٣,٩٠٩,٦٠٤	X٩١
إندونيسيا	X٢,٨	X٣,٨-	X٠,١٠	٨,٧٠٠,٠٠٠	X٦٤
جنوب افريقيا	X١٧,١	X١٧,١-	غ.م	٩٤٧,٢٥٥	X٨٣
المغرب	X١١,٦	X١١,٦-	غ.م	٢٠٨,٧٦٠	X٨٣

مذكرة الى صانع القرار
استراتيجيات النهوض بالاقتصاد العراقي

د.علي طارق الزبيدي
كلية الادارة والاقتصاد/ الجامعة العراقية

ان صانع القرار اليوم هو اهم محور من محاور الحياة السياسية والاقتصادية وحتى الاجتماعية ويؤثر عمله وقراراته في كل مفصل من مفاصل الحياة والاقتصاد العراقي اليوم بحاجة ماسة الى سياسات تطويرية داخلية وخارجية لذا وجدنا ان هذه الأفكار التي سوف ترد في تلك المقالة قد تكون بذرة او بداية لفكرة تطور البلد وترتقي به الى مصاف الدول المتقدمة لان العراق لديه سمات الدول المستعدة للتطور والارتقاء .

ومن اهم تلك الأفكار: –

الاستثمار في قطاع التعليم وبناء برنامج تعليمي متقدم واعداد برنامج دعائي عالمي لجذب الطلبة الأجانب الى المقاعد الدراسية العراقية، كذلك التركيز على تطوير البحث العلمي في كافة المجالات العلمية وتخصيص مبالغ كافية من الميزانية السنوية لمجال تطوير نوعية وكمية البحث العلمي وهو ما ركزت عليه جميع الدول التي نهضت بعد الحروب مثل الصين واليابان وألمانيا، وكذلك الاتفاق مع الشركات العالمية التي تُصدر للعراق كميات كبيرة من منتجاتها على افتتاح معاملها داخل الأراضي العراقية للحصول بذلك على منافع متعددة أهمها توظيف ايادي عاملة عراقية من جانب ومن جانب اخر اكتساب الشباب العراقي خبرات جديدة، وكذلك تقليل كلفة سعر المنتج الذي يتم استيراده من الخارج وبيعه للمواطن، و من الضروري افتتاح مستشفيات ومراكز صحية تديرها كوادر عراقية واجنبية متخصصة لعلاج المواطنين العراقيين بدلاً اللجوء الى الاستشفاء خارج العراق وانفاق مبالغ طائلة خارج البلد واضيف الى ذلك أهمية توعية المجتمع بطرق تجنب الامراض المعدية والمزمنة لتوفير مبالغ طائلة يتم انفاقها على العلاج سنوياً وهي استراتيجية تم اتباعها في العديد من دول العالم المتقدم وبالفعل بدأت ثمارها تظهر في تلك الدول .

ومن الضروري السماح لخريجي البكالوريوس الحصول على تعليمهم العالي من الماجستير والدكتوراه داخل العراق في الكليات الاهلية بدلاً من خسارة أموال تقدر بملايين الدولارات خارج العراق في حين يمكن ان يتم انفاقها في الداخل، وذلك سوف يودي الى زيادة الطلب على وظائف

جديدة من تدريسيين واداريين جدد وكذلك الاستفادة من الأموال في داخل العراق أفضل من خسارتها في الخارج، ومن الأمور الهامة للغاية دعم القطاع الزراعي من خلال تخصيص أموال من الميزانية السنوية للزراعة وتطويرها داخل وخارج العراق وبناء استراتيجيات جديدة لسد احتياجات البلد من المنتجات الزراعية وتصدير الفائض الى الخارج لاسيما بالنسبة للفقرات التي يتم انتاجها بوفرة في لتصبح مصدر مساند للثروة النفطية التي يتم تصديرها سنوياً كذلك سوف يوفر ذلك الدعم توفير الاف من الوظائف وتشغيل عدد كبير من العاطلين في مختلف التخصصات، وايلاء الثروة الحيوانية عناية خاصة والسعي نحو الاكتفاء الذاتي من المنتجات الحيوانية في المستقبل، وكذلك دعم القطاع الصناعي بزيادة التخصيص المالي من الميزانية السنوية والبدء بتصنيع المنتجات التي يمكن للبلد تصنيعها او استقدام شركات للتصنيع داخل العراق للتخلص من عراقيل التصدير والاستيراد وتكلفة النقل، كذلك سوف توفر تلك الفقرة الاف الوظائف في مختلف التخصصات، وكذلك وضع شروط على الدول المصدرة للعراق من هذه الشروط فرض منتجات عراقية يتم تصديرها الى تلك الدول غير النفط لتنمية الصناعة العراقية وتشغيل اكبر عدد ممكن من الشباب العاطلين عن العمل .

ومن المهم دعم القطاع السياحي عبر تهيأة المناطق السياحية لتكون نقطة جذب عالمية، والتركيز على الإعلان عنها عالمياً عن المناطق السياحية الهامة الموجودة داخل العراق والتي لم تُعرف عالمياً بشكل جيد، فقد يشكل ذلك دخل هائل للاقتصاد العراقي ويوفر الاف الوظائف الجديدة، التركيز على الاثار التأريخية في مختلف مناطق العراق والاثار الدينية والمناطق الطبيعية المتنوعة لاسيما اهوار العراق التي أدرجت ضمن اهم المعالم الطبيعة في العالم، والاهم من كل مما سبق التشجيع على فكرة تحديد النسل والترويج لفكرة الادخار وتحسين جودة الحياة بالنسبة والمستوى المعيشي للمواطن العراقي ليحقق حياة أفضل، كذلك تشجيع ودعم العمل الخاص وتوفير ضمانات مهنية للعاملين ضمن إطار هذا النوع من العمل وتوفير الحماية الكاملة لكل العاملين .

وتوجيه عمليات صنع القرار السياسي الداخلي والخارجي نحو الاخذ بنظر الاعتبار ما ينفع البلد من الناحية الاقتصادية للتركيز عليه وتحقيقه وما يضره لتجنبه، ومن الجدير بالذكر أهمية تقليل استيراد العمالة من الخارج وتدريب كوادر عراقية للعمل في المجال الخدمي بدلاً من استقدام عمالة خارجية تنقل أموال البلد الى الخارج، ومن الضروري تفعيل ودعم فكرة الطاقات البديلة للوقود الاحفوري للتقليل من الانبعاثات الضارة بالمناخ وتوفير الطاقة بطرق اقل تكلفة للمواطن الذي ينفق الكثير لتوفير حياة امنة بيئياً وصحية ولذلك الموضوع انعكاسات إيجابية مهمة على الاقتصاد .

مجموعة بريكس ونجاحها في استقطاب الدول العربية الجُدد

أعداد: مها عباس بيات
دائرة العلاقات الاقتصادية الخارجية

المقدمة

ان مجموعة (بريكس) يمكن ان توصف بأنّها تجمع دولي عابر للأقاليم يسعى لممارسة تفرد أعضائه وهي من بين أكبر الدول النامية وأكثرها ديناميكية وعلى وجه الخصوص في مجالي (التجارة والمال) لغرض تحقيق مصالح مشتركة محددة للدول الأعضاء وتغيير بعض شروط التبادل والتمويل الدولي من دون المساس بالهيكل الأساس لتوزيع القوة في النظام الاقتصادي العالمي ، وان مجموعة دول (بريكس) تعد أقوى الاقتصادات الناشئة والأمر الذي جعلها تتزعم القوى الاقليمية والدولية العظمى المتحدية للهيمنة الأمريكية، فضلاً على ما تتمتع به المجموعة من مقومات جغرافية وديموغرافية تجعلها مجموعة فاعلة في بيئة العلاقات الدولية، وان أرصدة دول بريكس الضخمة من الأصول والعملات الأجنبية تجعلها قوة اقتصادية ومالية ضخمة تفرض نفسها على الساحة الدولية.

كما ان مجموعة (بريكس) بأعضائها الخمس (الصين ، روسيا ، البرازيل ، الهند ، جنوب افريقيا) تسعى إلى ضرورة إحداث تغيير في هيكلية النظام الاقتصادي العالم وبنيته التحتية ومحاولة ايجاد واقع جديد في النظام الدولي على أن يستتبعه تغيير في موازين القوى الدولية ، إذ تعد مجموعة (بريكس) مهمة من حيث تشكيل خريطة جديدة للتوازنات الجيواستراتيجية تبعاً لحقيقة القدرات والإمكانيات التي تحتوي عليها القوة العالمية الصاعدة والادوار والمراكز التي يجب ان تؤديها وتشغلها ولأنها

تمتلك رابط ثقافي مهم وهو انّها لا تنتمي إلى دائرة الحضارة الغربية بل تشكل مزيجاً متميزاً من حضارات مختلفة وأن الرابط السياسي الذي يربط تلك الدول الخمس الذي على أساسه نشأت تلك المجموعة متمثل برفض الهيمنة الغربية على الاقتصاد والسياسة العالمية وتلك الهيمنة التي تسببت في إغراق الاقتصاد العالمي في عدد من الأزمات يسعى الجميع للخروج منها ، وانّ من أسباب صعود الاقتصادات الناشئة تكمن في ان الاسواق الناشئة تستعد للمنافسة بقوة، لاسيّما دول (بريكس)، ودورها في الاقتصاد العالمي الأمر الذي يعزز من قدرتها ودعم اهدافها الاستراتيجية ولا شك أن روسيا في نشاطها الدولي مع باقي اعضاء (بريكس) تطمح بعالم متعدد الأقطاب .

اولاً : اهمية مجموعة بريكس

يتجه العالم نحو ترتيبات اقليمية جديدة تسعى الى تغيير ميزان القوى للعلاقات الدولية والاقتصاد العالمي من خلال انشاء تكتلات دولية فاعلة بين المجموعات الدولية وبما يتناسب مع امكانات وقدرات الدول الاعضاء فيها ويتجه تكتل مجموعة دول البريكس الى ان يكون له دوراً رئيسياً في ذلك التغيير من خلال اعتمادها على ما تملكه من مقومات للقوة والنهوض بإمكانيات (طبيعية وبشرية ومادية) هائلة تجعلها تحذو بمسارات واتجاهات ديناميكية للحصول على المكانة الاقتصادية والسياسية والاستراتيجية وتحقيق اهدافها المتخذة من التعددية في المجالات الاقتصادية والسياسية في مقدمة التعددية القطبية في ضوء التفرد القطبي بالقرارات الدولية للولايات المتحدة الامريكية.

ان أهمية مجموعة (بريكس) بالنسبة للدول الأعضاء تكمن في التعامل مع تحديات الاقتصادات البينية فبالنسبة للبرازيل وجنوب أفريقيا وروسيا والهند فإنّها تُعدّ بمثابة منتدى لتأكيد نفوذهم الاقتصادي المتزايد ومعرضاً لإظهار دورهم الجديد كقوة فاعلة على الصعيد العالمي، في حين ان الصين لا تحتاج إلى الاعتراف بها كقوة عالمية صاعدة ، وانّ مجموعة (بريكس) تتيح لنفسها فوائد ملموسة، ففي الوقت الذي تتعرض فيه الصين للضغوط؛ بسبب إستمرارها في التلاعب بقيمة عملتها لغرض خفض أسعار منتجاتها من السلع والخدمات في الخارج؛ فإنّ مجموعة (بريكس) تقدم لها مساندة لتعظيم دور عملتها على المستوى الدولي وكجزء من سعيها لجعل (اليوان) عملة دولية، وانّ الصين ستقدم قروضاً باليوان إلى أعضاء مجموعة (بريكس)، وبالمقابل فإنّ الإقراض والمتاجرة باليوان سيعزز مكانة الصين ونفوذها دولياً .

ثانياً : انضمام الدول العربية الجُدد

عُقدت قمة البريكس للفترة من ٢١-٢٠٢٣/٨/٢٤ في جوهانسبرغ في جنوب افريقيا وناقشت فيها عدة قضايا رئيسية كان أهمها الحرب في أوكرانيا وتوسع بريكس والعملة الموحدة وتم قبول طلب الانضمام لستة دول وهي (السعودية ، الامارات المتحدة ، مصر ،الارجنتين ، ايران ، اثيوبيا) واتت عملية قبول العضوية الجديدة في وقت يشتد فيه الصراع الدولي بين روسيا والغرب ويحتدم التنافس الاقتصادي بين الصين والولايات المتحدة الامريكية ويعتبر انضمام هذه الدول بطلب من الدول الاعضاء للموافقة على الانضمام مما يعزز مكانة مجموعة (بريكس).

ان انضمام الدول الجُدد الى عضوية البريكس يعتبر تعزيز مكانة الصين كونها زعيمة لجمل دول الجنوب وتتطلع الى الهيمنة على

العلاقات الاقتصادية والمالية والسياسية على الصعيد الدولي ، وان معظم الدول التي دعيت للانضمام هي بموقع عدم الانحياز وهدفها الأساسي توسيع مجالات التعاون الدولي وليس للانخراط في منطق المحاور المتواجهة ، بالإضافة الى ذلك ان توسع البريكس لم يؤثر في المدى القريب على هيمنة الدولار كون لم يوجد اتفاق شامل داخل المجموعة لوضع مسألة التخلي عن الدولار حيث أفادت رئيسة جنوب افريقيا بان الموضوع لم يجد مكاناً له على جدول اعمالها وان الدولار ما زال يمثل ٩٠٪ من المبادلات الدولية على الرغم من ان الصين تعتمد على (الكابيتال كونترول) لاستبدال الدولار فتراقب وتضبط راس المال وتفرض قيوداً على تحويل العملات وان اليوان لا يمكن ان يكون عملة بديلة عن الدولار في المدى القريب ، ونستنتج مما سبق ان الهدف من انضمام الدول الجدد هو التعاون الجيوسياسي الواسع بين هذه الدول الأعضاء في البريكس ولا يجب على الدول الغربية فرض عقوبات او كوابح على الدول لان ستقضي الى رد فعل من قبل دول البريكس، كما اعتبرت مؤسسة الدراسات الدولية والاستراتيجية الفرنسية في ٢٠٢٣/٨/٢٣ ان الصين تعمل على المدى الطويل لتحسين موقعها وقدراتها بما في ذلك القدرات العسكرية والتكنولوجية وتوسيع حجم البريكس وربط أعضائه بشبكة مصالح وتكامل بشكل سيجعل منها كتله اقتصادية وجيوسياسية مؤثرة.

وتشير الدراسات ان التكتل يعتمد التوسيع في عضويته وتوفير ساحة عالمية وتم اختيار تلك الدول لأهميتهما الجيوسياسية والجيو–اقتصادية والجيو–استراتيجية وان البريكس يوفر طريقاً للدول الاعضاء الجدد بشكل عام والسعودية والامارات بشكل خاص لتحقيق التوازن بين علاقتهما مع الولايات المتحدة ومصالحهما في تعميق العلاقات الاقتصادية مع الصين وان مهمة البريكس ليس لمواجهة الولايات المتحدة ولكنهم يرغبون بتنظيم انفسهم وان انضمامهم لا ينعكس على علاقتهم للغرب ولكن لتنويع العلاقات والسعي وراء الاقطاب والتكتلات التي اصبح ضرورة سياسية واقتصادية .

وان ادراج هذه الدول سيعكس مكاسب للدول وللتكتل في نفس الوقت فمن ناحية الدول الجدد سيكون التبادل التجاري بعملتهم وليس بالدولار الامريكي وان قائمة التوسع تتمحور بشكل كبير حول الطاقة وبالتالي ستصبح المجموعة كتله ذات تأثير كبير محتمل على النفط العالمي والآليات المالية التي يتم من خلالها تداول النفط وسنتطرق لمكاسب الدول العربية المنضمة حديثاً الى البريكس بعد انضمام الدول الستة والتوسع الكبير للمجموعة فأن الاخيرة اصبحت تشكل (٣٢٪) من مساحة اليابسة في العالم وهي بذلك تهدف الى ان تصبح قوة اقتصادية عالمية قادرة على منافسة المنظمات الاخرى وكما صرحت مجموعة (بريكس) وصلت مساهمة المجموعة حاليا في الاقتصاد العالمي الى (٣١,٥٪) وباتت المجموعة تضم (١١) دولة من اكبر الدول الاقتصادية والتجارية في مختلف انحاء العالم .

ان دول مجموعة (بريكس) ركزت على التنمية الاقتصادية على الاستراتيجيات الصناعية والتجارية من خلال زيادة حصصها في اسواق التجارة العالمية للسلع والخدمات وستستمر بفرض ثقلها في التجارة الدولية واصبحت دول مجموعة(بريكس) لاعباً مهما في منطقة التجارة العالمية وتسعى المجموعة الى اطلاق عملة موحدة تنهي بهيمنة الدولار الامريكي على الاقتصاد العالمي ، فضلاً عن ان مجموعة (بريكس) تعمل على تطوير عملة احتياطية جديدة على اساس سلة العملات للدول الاعضاء وتأتي العملات الرقمية ضمن الافكار المطروحة لهذه العملة التي ستنشأ على اساس استراتيجي لا على اساس الدولار او اليورو وسيكون تأمينها يعتمد على الذهب والمعادن النفيسة، و ان البنك يستمع لأصوات كل الدول الاعضاء على قدم المساواة وهو يعكس العلاقات الوثيقة بين دول (بريكس) والتزامها المشترك بالتعاون بين دول الجنوب، بالإضافة الى دعم المزيد من المشاريع ، ولتعزيز التنمية المشتركة للجميع يخطط البنك التنمية لتقديم (٣٠) مليار دولار من الدعم المالي للفترة من ٢٠٢٢–٢٠٢٦ التي تستهدف احتياجات الدول النامية .

١– السعودية والامارات:

يمثل انضمام دول عربية الى المجموعة محطة مهمة في تحول موازين القوى الاقتصادية العالمية بالإضافة الى الشراكة الاقتصادية والاستراتيجية بين هذه الدول وبين مجموعة (بريكس)

وبالمقابل انضمامهم يمثل مكسباً مهماً للمجموعة ورفع من حجم اقتصادها على اعتبار ان كل من السعودية والامارات يعتبران من اللاعبين الرئيسين في اسواق الطاقة العالمية وانضمامهما يحقق العديد من المزايا للمجموعة باستقرار امن امدادات الطاقة لكبار المستهلكين وتحديداً الصين والهند وسيكون انضمام هذه الدول مستقبلاً ايجابياً على الاوضاع الاقتصادية لهم ، كما يفتح افاق جديدة من التعاون وتعزيز العلاقات مع الكثير من دول العالم وعلى وجه الخصوص دول (بريكس) التي تعد من اسرع اقتصاديات العالم نمواً وبالتالي ان المجموعة اعلنت عن الترحيب بعضوية الدول الجديدة .

وكما ان انضمام السعودية والامارات ومصر الى مجموعة دول (بريكس) سيثري المجموعة بسبب ما لهذه الدول من ارث حضاري عربي واسلامي بالإضافة الى دعم دول المجموعة لكل من السعودية والامارات وصرح من المهم للغاية انضمام السعودية والامارات والارجنتين الى المجموعة وتشير بعض التقارير ان انضمام السعودية على سبيل المثال الى المجموعة قد يرفع حجم اقتصاد المجموعة بأكثر من (١,١) تريليون دولار كما ان الاهمية التي يكتسبها التكتل بعد انضمام السعودية والامارات لكون الدولتين منتجان رئيسيان للنفط وسوف يستفيدان من تحسين العلاقات الاقتصادية مع الصين والهند اللذان يعتبران مستهلكان رئيسيان للنفط، وان الفتور في العلاقات السعودية – الامريكية دفعت السعودية الى الاقتراب اكثر من الصين وروسيا من خلال الانضمام الى المجموعة الساعية لكسر القطبية الاحادية في العالم وقبل ذلك قاموا بالانضمام لمنظمة شنغهاي بصفة شريك حوار، وكذلك بالنسبة للأمارات المتحدة هناك تراجع في العلاقات الاماراتية – الامريكية وتعد الامارات من اوائل المساهمين من خارج دول مجموعة (بريكس) في بنك التنمية الجديد.

وان انضمام كل من السعودية والامارات يدعم استراتيجيتهما القائمة على الانفتاح والتنوع وتعزيز علاقتهما وشراكتهما الاقتصادية في ظل التحولات العالمية الي شهدها العالم وسط توترات جيوسياسية وعقوبات متبادلة بين روسيا من جهة والولايات المتحدة والدول الاوربية من جهة اخرى ، ان انضمام السعودية للمجموعة يعزز العلاقات الاقتصادية ويزيد التبادل التجاري مع الدول الاعضاء وقد يكون هناك اتفاقيات جديدة مع دول الاعضاء ويمكن تطوير العلاقات بما يشمل التقنية وزيادة التعاون مع روسيا في اطار تحالف اوبك+ وان السعودية اكبر مصدر للنفط في العالم وقائدة لمنظمة (أوبك) ولديها استثمارات اجنبية كبيرة وهي واحدة من اكبر الاقتصادات بالعالم فهي ستفيد المجموعة بالدرجة الاساس اكبر من كونها لفائدة السعودية، اما انضمام الامارات المتحدة الى المجموعة يأتي في وقت تمكنت من تعزيز شراكاتها الاقتصادية مع دول العالم حيث وقعت العديد من اتفاقيات الشراكة الاقتصادية الشاملة ما اسهم في تعزيز تجارتها غير النفطية على مستوى العالم وساهم انضمامها في جذب المزيد من الاستثمارات الاجنبية الى اقتصادها والعمل على تعزيزه وتقويته ، اما انضمام دولة الامارات سيفيدها بمرونة اقتصادها وسعيها الدائم لتنويع مصادرها الاقتصادية ودخولها الى الاسواق العالمية الجديدة والحصول على حوافز عدة تنعش اقتصادها وان الانضمام الى هذه المجموعة كونها قوة اقتصادية عملاقة وان رغبة العديد من الدول الانضمام للمجموعة لتغيير المعادلة الاقتصادية العالمية وان انضمام الامارات للمجموعة يعد مؤشراً على الاقتصاد الاماراتي الذي يمنح بريكس المزيد من الثقل كون ان الامارات اكبر دولة عربية جاذبة للاستثمارات في منطقة الشرق الاوسط ومن افضل ثلاث دول على مستوى العالم في ذلك المجال ولديها اقتصاد قوي ومتنوع وتمتلك علاقات متوازنة مع كافة القوى العالمية الكبرى.

٢- مصر :

ان انضمام مصر الى مجموعة (بريكس) سيكون له مكاسب على الاقتصاد المصري ويحمل الكثير من الفرص والمزايا خاصةً على صعيد التنمية والتجارة والاستثمار وان الانضمام خطوة مهمة نحو فض الارتباط بشكل تدريجي مع الدولار وتوسيع معاملاتها التجارية بعملات محلية مما ينعكس على الجنية المصري من عدة نواحي لعل اهمها ارتفاع قيمته امام الدولار لاسيما في حالة الاتفاق على التصدير بنظام العملات المحلية المتبادلة مع المجموعة وستستفيد مصر اقتصادياً بشكل كبير من هذا التجمع الذي تربطها علاقات اقتصادية وسياسية قوية به ومن خلال التوسع في عضويته يؤكد بذلك انه كفيل بدعم الاقتصاد

المصري من خلال الاستفادة منه كبوابة للدخول الى افريقيا والتصنيع والتصدير والاستيراد فضلا عن كونه نقطة مهمة جدا في الحزام والطريق والتوسع في العلاقات الاقتصادية الدولية وزيادة الاستثمارات في مصر خلال الفترة المقبلة من دول مجموعة (بريكس) والمكسب الاساسي لمصر بانضمامها هو فك الارتباط التدريجي بين الجنية وبين الدولار من خلال التعامل مع تلك الدول بعملتها المحلية مما يخفف الطلب على الدولار وبالتالي تسهم في ارتفاع قيمة الجنية تدريجياً امام الدولار اي تحسين وضع العملة المصرية وتقليل من معدلات التضخم من خلال زيادة الصادرات وخفض الواردات .

بالإضافة الى المزايا الاخرى التي تستفيد منها مصر هو زيادة تحقيق التوازن في الاسعار للصناعات والسلع الاستراتيجية.

واشار الباحثون في انضمام مصر الى مجموعة(بريكس)عن الفوائد الاقتصادية لمصر من خلال اعتماد العملات المحلية في تسوية المعاملات التجارية مما يقلل الطلب على الدولار وبالتالي يؤدي الى استقرار سعر صرف العملة الامريكية في المستقبل وان الصادرات المصرية سوف تتحسن وتتوسع ومن المتوقع زيادة الاستثمارات الاجنبية المباشرة في مصر نظراً لسهولة استخدام مستثمر دول المجموعة بعملته المحلية في التعامل بالأسواق المصرية كما اشار الى ان السفن والبواخر التابعة للدول الاعضاء في بريكس تتمكن من دفع الرسوم بالجنية المصري.

الصادرات المصرية الى اسواق تلك الدول وخاصة الصادرات الزراعية والاسمدة والصناعات الهندسية ... الخ علاوة على ذلك استيراد الخامات من تلك الدول لدعم الصناعة والتوسع فيها فضلا عن الاستفادة من الخبرات الكبيرة لتلك الدول لتوطين الصناعة محلياً وهو امر مهم للغاية خلال الفترة المقبلة لاسيما ان المنافسة ستكون صعبة في الاسواق العالمية بشكل عام وفي اسواق مجموعة (بريكس) بشكل خاص، وان انضمام مصر الى المجموعة بهدف تحقيق التوازن الداخلي في العديد من المؤشرات الاقتصادية واهمها الاستغناء عن الدولار وتربطها علاقات استراتيجية مع الصين لذلك ستستفاد كونها تستورد كافة المواد الخام من الصين مما ينعكس الانضمام ايجابياً في

وان التجمع سيعطي الثقة الكبيرة لمصر من الناحية الاقتصادية ويمكن لدول المجموعة دعم الاقتصاد المصري سواء من خلال ضخ الاستثمارات الاجنبية المباشرة والتوسع فيها من خلال تنفيذ مشروعات للتصنيع في مصر والنفاذ من خلالها الى مختلف الاسواق الاوربية والافريقية بالاتفاقيات التجارية التي تملكها القاهرة بالإضافة الى زيادة بنود المنح والقروض بفائدة مخصصة لدعم الاقتصاد المصري خلال الفترة المقبلة فضلا عن الاستثمار المتنوعة في مصر بخصوص الطاقة الجديدة والمتجددة والتوسع في مشروعات الهيدروجين الاخضر وتموين السفن بالوقود الاخضر تزامناً مع عمليات التطوير الواسعة التي تشهدها الموانئ المصرية وكذلك الاستفادة من مشروع

الحزام والطريق وربط الصين بأفريقيا ومختلف دول العالم بطريق بري خاص ، وان العمل يتواصل في طريق القاهرة كيب تاون لربط مصر بجنوب افريقيا علاوة على ذلك تحسين النقل النهري وربط مصر عبر نهر النيل بالعديد من الدول الافريقية والاستعادة من المنافذ الحدودية مع الدول الشقيقة.

الخاتمة:

يشير المشهد الاقتصادي العالمي إلى أهمية الدور الصاعد لأسواق دول (بريكس) وما تنطوي عليه من إمكانات في المدى الطويل، وفي الوقت الذي ألحقت الأزمة المالية العالمية إضراراً كبيرة بالاقتصاد العالمي، فإنّ الأسواق الناشئة ومن ضمنها أسواق مجموعة (بريكس) استطاعت ان تعزز الثقة باقتصاداتها ولا سيّما في الصين إذ اسهمت سياسات التحفيز المالي في تعزيز الاقتصاد الوطني الصيني، وان دول تجمع (بريكس) هي أقل اعتماداً على القروض الأجنبية .

وان مجموعة (بريكس) تعد احد النماذج كقوة اقتصادية تجتمع فيه دول تمتلك قوة اقتصادية وذات نمو سريع ويشكل قوة دولية لا يستهان بها وتطمح دول (بريكس) ان تأخذ مكاناً ووزناً اقتصادياً وسياسياً في النظام العالمي والحد من فكر القطب الواحد في التحكم في القضايا الدولية ونستنتج من خلال ما تقدم ان ابرز اهداف المجموعة هو الحصول على دور في ادارة الاقتصاد العالمي ومن اهم انجازات المجموعة اعتماد العملات المحلية للدول الاعضاء فيما بينهما ورفع مستوى التبادل التجاري مع العالم الخارجي وايضا تعمل الدول الاعضاء فيه على عملية تشكيل نظام عالمي جديد وتعتبر الدول المكونة لهذه المجموعة اقطاب رئيسية في النظام العالمي متعدد الأقطاب . وان انضمام الدول العربية الى المجموعة سيقابله مكاسب ومزايا للدول الاعضاء في مجموعة (بريكس) وللدول العربية المنضمة حديثاً من خلال الاتفاقيات البينية والاعفاءات الكمركية والضريبية بما يزيد من حجم التبادل التجاري وفضلا عن عملية التكامل في مجال الصناعة والسلع والمواد الخام اللازمة للإنتاج وان المجموعة ستشكل ثقلاً اقتصادياً وسياسياً كبيراً على مستوى العالم وانضمام الدول العربية الثلاثة حديثاً للمجموعة يعتبر خطوة للوصول الى وضع التوازن مع قوى الاقتصاد العالمي وستدفع بعض الدول العربية الاخرى ان تنضم لهذه المجموعة للاستفادة منه.

دور الموظف في نشر المحتوى الهادف عبر مواقع التواصل الاجتماعي

أيسر شاكر خضر
مدير/ الشركة العامة للاسواق المركزية

أدى التطور المتسارع في مجال الاتصال والمعلومات عبر الانترنت الى ظهور العديد من التطبيقات الاتصالية التي نعيشها الان والتي برز فيها دور المواطن ليس كمستقبل للرسالة الاتصالية, وانما كمرسل ومستقبل لها في الوقت نفسه, فقد فتحت ابوابا للجميع ليكتب ويشارك ويعبر عن افكاره وآرائه بحرية تامة, وان يشارك في انتاج المضامين الاعلامية التي ادت الى تبادل الادوار بين المرسل والمستقبل, اطلق علماء الاتصال والاعلام على هذه الظاهرة (صحافة المواطن) عبر مواقع التواصل الاجتماعي المختلفة, وهنا يبرز دور افراد المجتمع للمشاركة في رسم الرسالة الاتصالية للمجتمع ككل عبر الانترنت, ويتم ادراك الجوانب والاتجاهات السياسية والاجتماعية والاقتصادية لأي مجتمع من خلالها, ويعتبر الموظف في مؤسسات الدولة جزءا من هذا المجتمع بل انه يشكل الطبقة الواعية منه, فلا بد من تسليط الضوء على دور الموظف في تكوين صورة ايجابية عن بلده ودينه ومجتمعه بشكل عام من خلال نقل النواحي الايجابية والمشرقة في شتى مجالات الحياة وتوظيفها في نشر الرسالة الاتصالية فيكون بذلك صانعا للمحتوى الهادف, كذلك باعتباره حلقة وصل بين الجمهور المتلقي من الخارج والمؤسسة التي يعمل فيها من الداخل من ناحية اخرى.

المحتوى الهادف.. النشأة والتطوروالتعريف

يمكن ان نقسم مراحل نشأة المحتوى الهادف الى عدة مراحل بدءا من مرحلة اختراع الكتابة التي اخترعها وابتدعها العراقيون القدماء وظلوا يستخدمونها للتدوين لقرون ما قبل التاريخ, لقد مكنت الكتابة الانسان من التفكير بنفسه اولا وبمن حوله ثانيا , وقدمت له الوسيلة لتدوين تجاربه ومعارفه وحفظها لمن سيأتي بعده, فكانت اول بداية لصناعة المحتوى الهادف.

تليها مرحلة دخول الطباعة اذ تشير الدلائل والدراسات على دخول اول مطبعة حجرية في بغداد كان عام ١٨١٦ , أما اول مطبعة الية (بخارية) في بغداد في العهد العثماني, كانت في عهد

الوالي مدحت باشا وقد جلبها الى بغداد من (فرنسا), وهي (مطبعة الحكومة) وكان ذلك سنة ١٨٦٩ م , وسموها الزوراء, لتكون انطلاقة لنشر المحتوى الهادف بشكل اسرع واسهل.

الا ان القفزة النوعية في تطور نشر المحتوى الهادف ويعد اهم اختراع في هذه المرحلة والذي قادنا الى المرحلة التفاعلية والأخيرة هو اختراع جهاز الحاسوب بواسطة جامعة «هارفارد» الامريكية عام ١٩٤٦م, وكان استخدام الحاسوب لاستعمالات علمية بحتة, ومع بداية التسعينيات من القرن الماضي كان من الواضح ان استبدالاً جديدا قد حصل, والذي تمثل بدخول الانترنت عالم نشر المحتوى الهادف, وفي منتصف التسعينات حدث شيء جديد, اذ خرج من الانترنت تقنيات اطلق عليها «الوسائط المتعددة», اذ أوجد الانترنت العالم الافتراضي الذي يسمح للمتصفح بتحقيق ذاته, عن طريق الجهر بالأفكار والسلوكيات التي منعته الضوابط الاجتماعية من الجهر بها في العالم الحقيقي, انه عالم يسمح للمتصفح ان يعبر عن وجهة نظره ليكون صانعا للمحتوى.

أما تعريف المحتوى الهادف نقصد تقديم ونشر مادة اعلامية تحفز الجمهور للوصول اليه ومتابعته لتلبية حاجة الجمهور واشباع رغباتهم من خلال النص والصورة والصوت ومقاطع الفيديو, كما عرفه اخرون بانه مصطلح جديد لنمط انتاج وتلقي الثقافة والمعرفة في اوساط رواد الشبكات التواصلية الافتراضية ومن شانه النهوض بالمحتوى التقليدي واثرائه وتوسيع انتشاره بفضل الوسائط الحديثة التي يتمتع بها, فهو المضمون الذي يقدم قيمة اضافية للفرد والمجتمع او يساعد على اكتساب معرفة لتجديد الافكار القديمة او تثبيتها, واخيرا تغير بعض العادات السيئة في الفرد والمجتمع.

التخطيط لصناعة المحتوى الهادف

وقبل البدء بكتابة المحتوى الهادف يجب التخطيط لصناعته من خلال خطوات اساسية لأنشاء محتوى هادف تتميز به عن غيرك وهي, صياغة الاهداف المحورية للمحتوى الذي تود نشره, لان قوة نجاح المحتوى تظهر من خلال المحاور الرئيسة التي تم تسطيرها في البداية, وتحديد طبيعة الجمهور المستهدف, أذ يساعد تحديد شخصية الفئة التي تخاطبها عبر كلماتك في صياغة الاسلوب الذي يتلاءم مع مستوى اللغة ودرجة المعرفة الذي تخاطبها بها, كذلك اختيار الوسيلة المناسبة لنشر المحتوى اذ ان نجاح المحتوى وفشله يرتبط بطبيعة الوسيلة التي تنشر فيها, لذلك يجب اختيار موقعا تدوينياً يشجع المحتوى الهادف ويتناسب مع طبيعة المحتوى المراد نشره, كما يجب التركيز على محتوى محدد, اذ يوجد الكثير من المحتويات المنشورة على محركات البحث تختلف بين (الفكرية, الاجتماعية, الثقافية, التعليمية, التسلية ..) الا ان التميز والانفراد يكون في اختيار نوع خاص من المحتوى, واخيراً فان نشر المحتوى الهادف يتطلب وعي ذاتي بالرسالة التي يحملها الكاتب من خلال التغذية البصرية والقراءات المتعددة التي تجعل المحتوى مميز وفريد يجذب الجمهور له .

خطوات انشاء المحتوى الهادف

يوجد عدة خطوات اساسية تساعد في انشاء محتوى هادف و مميز عن الاخرين وهي كالاتي:-

١-عناوين المقالات اذ ان اكثر ما يميزها ويجذب القراء لها هو عناوينها الجذابة والمثيرة, فالعنوان الهادف والجذاب يثير فضول القارئ ويدفعه لزيارة الموقع, ويمكن التركيز على بعض النقاط التي تجعل العنوان جذابا وملفتا للزوار ومن اهم هذه النقاط: (استخدام الارقام ضمن العنوان وخاصة عند وجود تعدادات, الحرص على وجود الصفات الحماسية والتحفيزية ضمن العنوان, ادخال المفردات التعليمية التي ينتظرها القارئ الباحث عن الفائدة والمعرفة, استخدام الادوات الاستفهامية التي تستثير فضول القارئ وتجعله يقرئ المقال لمعرفة الاجابة).

٢-الاسلوب الشخصي المميز باستخدام اللغة والاسلوب المميز والمعبر عن شخصية الكاتب ومشاركة الجمهور تجارب الكاتب والتفاعل مع المستخدمين ومشاركة تجاربه الشخصية.

٣-مشاركة المنشور بأكثر من وسيلة و إعادة استغلال كل قطعة محتوى ونشرها في اكثر من وسيلة واكثر من طريقة, فعندما نقوم بتحويل مقال مكتوب الى فيديو يسمى اعادة تدوير المحتوى

بأكثر من طريقة لتحقق اعلى انتشار ممكن.

وبعد اتمام كتابة المحتوى الهادف يجب اختيار الموقع الالكتروني الذي يناسب طبيعة المحتوى الهادف وهناك العديد من المواقع الالكترونية لنشر وترويج المحتوى الهادف منها,(الفيس بوك, تويتر, انستاكرام, اليوتيوب, المدونات, تيليكرام, سناب جات, تيك توك), ولكل موقع مميزاته التي تختلف عن غيره فيجب ان يكون الاختيار صحيح لنجاح المحتوى الهادف المنشور.

دور الموظف في نشر المحتوى الهادف عبر وسائل التواصل الاجتماعي : يكمن في نشر المحتوى الهادف من خلال عدة طرق وهي كالاتي:

١-نشر الجوانب الايجابية عن مختلف جوانب الحياة: ان الانسان باختلاف عمره والزمان والمكان الذي عاش فيه الا انه يسعى لإيجاد حياة مليئة بالتفاؤل والرفاهية والنجاح, وذلك في محاولة جاهدة منه لجلب الخير والنفع لنفسه ولغيره, وان مما يحسن مستواه الفكري ويساعده للوصول لما يريد هو تبني منهج فكري سليم عن نفسه وعن مجتمعه, والتخلي عن الافكار المتشائمة التي تضيع جهوده وتعيق ما يود تحقيقه من طموحات واهداف, اذ ان التفكير الايجابي ينبع من بث التفاؤل في النفوس, لذا لابد نشر محتوى يبرز الجوانب الايجابية في المجتمع ويركز على النواحي الابداعية والثقافية والفكرية بدل من التركيز على المحتويات الهابطة والتافهة.

٢-نشر الجوانب الايجابية عن المؤسسة : ان ابراز الصورة المشرفة للمؤسسة وما تقدمه من خدمات لمجتمعها كان يعتمد فيما مضى على اقسام الاعلام والعلاقات العامة اما الان وبعد التطور الكبير في تكنلوجيا الاتصال اصبح الجمهور هو المرسل والمتلقي وبالتالي فان الموظف بإمكانه نقل الجوانب الايجابية عن المؤسسة, فنجاح المؤسسة الحكومية لا يتوقف على ما تحقق من انجازات اذا لم تتمكن من ابراز هذا الانجاز الى الفئات المستهدفة من جماهيرها والمتعاملين معها وهذه المهمة يتحملها كل من يعمل داخل المؤسسة, فاصبح بإمكان الموظف نشر الجوانب الايجابية في المؤسسة وبالاتفاق مع المكتب الاعلامي للمؤسسة كي يسهم في ايصالها للجهات العليا والراي العام لتحقيق الاهداف العليا التي تسعى المؤسسة الوصول اليها وبالشكل الذي لا يخالف القوانين الوظيفية, كذلك عمل مشاركة لما يتم نشره من انجازات المؤسسة عبر موقعها الرسمي كي نسهم في انتشاره الى اكبر عدد ممكن من الجمهور المتلقي, كما يمكن التعليق الايجابي على منشورات المؤسسة عبر الموقع الرسمي اذ يعتبر جزء من الوفاء والانتماء الى المؤسسة .

٣-المشاركة مع اقسام العلاقات العامة في تكوين الصورة النمطية المرغوبة عن المؤسسة: ان تكوين الصور الذهنية هي المدخل الاساس الذي يعتمد عليه نجاح شركة او مؤسسة بل مجمل وجودها فالدور الذي تؤديه في المجتمع والخدمات التي تقوم بها تحتم تكوين صورتها العامة ودعمها وترسيخها في المجتمع, واذا فقدت مثل هذا التوافق بين صورتها والدور الذي يطلبه المجتمع منها فقدت مسوغ وجودها, وتعد السمعة مهمة للمؤسسات جميعها وليس فقط للمؤسسات التي تسعى لجذب جماهير جديدة وحتى المؤسسات ذات السمعة القوية والراسخة فأنها تسعى الى المحافظة على سمعتها الجيدة وجذب جماهير جديدة, ليس ذلك وحسب بل تعمل هذه المشاركات اعادة ثقة الجمهور بالمؤسسة ومعاونة الادارة في وضع وتنفيذ استجابات بناءة للقضايا المختلفة والمشاكل المهمة, هذا فضلا عن الرد على ما يوجه للمؤسسة من انتقادات او اعتراضات او دعايات كاذبة او اشاعات مغرضة تزعزع من ثقة الجمهور في المؤسسة.

٤-محاربة المحتوى الهابط بكل اشكاله وصورة : المحتوى الهابط هو كل ما يسيئ لقيم المجتمع او هو كل سلوك سيئ ينافي الذوق العام, ويخترق المنازل عبر المنصات الرقمية دون مراعاة للقيم والحرمات الاجتماعية, لذلك كان واجبا على الجميع تحمل المسؤولية في المساهمة ببناء المجتمع وتعزيز الوعي القيمي عنده, ففي السنوات الاخيرة هبت فديوات الفوضى والبذاءة, تتجسد بسلوكيات صناع المحتوى الهابط هو سلوك يعكس انعدام الحياء, ومن هنا وجب علينا عدم متابعة هذه

السلوكيات الدخيلة على مجتمعنا ومنع الانفلات في الرسائل التي تبث عبر المنصات المتاحة.

٥-استخدام الرموز التاريخية : يعد استخدام الرموز الحضارية والتاريخية والفكرية التي تدل على عراقة الارث الحضاري لأبناء هذا البلد واستخدامها كواجهة اعلامية للموقع بداية موفقة لنشر المحتوى, اذ ان استخدام الرمز بصفة ان الرمز اكثر فاعلية وقدرة على التعبير عن اوسع الدلالات, واقرب الحضارات الانسانية صلة بهذا الموروث هو ما يعود في تاريخه الى خمسة الاف سنة خلت كحضارة وادي الرافدين وحضارة مصر الفرعونية, ويعد استخدام الرموز التأريخية في نشر المحتوى الهادف قد تعادل في اهميتها مقالاً ان لم يكن كتاباً اذ ان الصورة التاريخية هي الاقدم وتحمل معلومات تاريخية تهم كل قارئ في كل البلدان ولاسيما لبلد يملك ارثا حضاريا غنياً ويعد من اقدم الحضارات التي عرفها تاريخ البشرية.

وبعد كل ذلك يجب ان لا نغفل دور الموظف في جميع مناحي الحياة والدور الذي يمكن ان يؤديه لخدمة المؤسسة التي يعمل فيها والبلد بصورة عامة, أذ يعد الموظف في مؤسسات الدولة جزءا لا يستهان به من المجتمع , ويشكل الطبقة الواعية والمثقفة منه والتي يمكن ان يعول عليها المشاركة في رسم ملامح الرسالة الاتصالية للبلد, فالمحتوى الهادف هو الذي يحدد هوية البلد الثقافية والاجتماعية والسياسية والاقتصادية اذ انه مرآة عاكسة لقيم وتقاليد المجتمعات, لذا يجب ان تحرص مؤسسات الدولة على تشجيع الموظفين على نشر المحتوى الهادف من خلال الحرص على اقامة الدورات التدريبية والورش التثقيفية لتعليم نشر المحتوى الهادف والحث عليه وتشجيع صناع المحتوى الهادف على الاستمرار, كذلك تشجيع صناع المحتوى الهادف من الموظفين على تقديم المزيد من الابداع من خلال توزيع جوائز تشجيعية حتى ان كانت رمزية, وضرورة محاربة المحتوى الهابط, وان نوعي الاسر والاطفال والجيل اليافع بعدم الانقياد بكل ما يهدم ركائز المجتمع, وبذلك ياخذ الموظف دوره في شتى مجالات الحياة الثقافية والاجتماعية في نقل الجوانب الايجابية للمجتمع والمؤسسة من خلال النشر ليساهم بذلك برفع الهمم والعمل على تحقيق الاهداف المرجوة للمؤسسة والبلد.

كيف تحول الافكار الى مشاريع ناجحة

الخبير المهندس
صلاح عبد الهادي اللامي
دائرة تطوير القطاع الخاص

اصبح يحلم كل منا بامتلاك مشروع ناجح يساعده على تحمل نفقات المعيشة المرتفعة في ظل الازمات الاقتصادية التي يمر بها البلد في هذا العصر ومن المعروف الفكرة هي اساس المشروع الناجح وكلما كانت الفكرة ناجحة وفعالة تكون نسبتها في النجاح اكبر ولعل الافكار التي يتبناها الانسان من الخيال وتحويلها إلى مشروع ناجح ذو دخل قد يكون نسبيا قليل ولكن من هذه الافكار البسيطة يمكن ان نحولها الى مشروع ذو دخل عالي بعد البحث والتطوير لهذه الفكرة وهنا لابد من الاصرار وتحمل العقبات التي تواجدها لانجاز المشروع والاخذ بالحسبان بان المردودات المالية للمشاريع تبدو ضئيلة في بداية المشوار ولعل الكثير منا ينهي مشروعه بسبب عدم تحمل الصعوبات لذا من الطبيعي ان نضع في حساباتنا المدة الزمنية اللازمة للنهوض بالمشروع.

اختيار الفكرة او المشروع.

يجب معرفة المشروع هل هو مشروع خدمة عامة ام مصنع وهل يحل مشكلة ويسهل للمجتمع متطلباتهم من هم الزبائن وهل يمكن البدء بالمشروع السنة ام السنة القادمة مع الاخذ بنظر الاعتبار اختيار موقع المشروع وحساب الكلفة.

اذن لابد ان نفهم مفهوم الفكرة وهي الناتجة من تراكمات في عقولنا لما نشاهده في الحياة اليومية .من خلال التسوق اومن خلال العمل ولعل الافكار موجودة تحتاج الى تطوير اكثر شيوعا وتبسيطاً للاستفادة منها ولعل ٩٥٪ من الافكار تتلاشى في الهواء لظروف معينة او عدم وجود البيئة المناسبة وهذا لايعني خطا في الافكار عندما نريد تنفيذها بسبب مواجهة المشاكل الكثيرة واحيانا المشروع يتطلب تفكير انضج لتطويره وهذه المشاكل والمعوقات تختلف من شخص الى شخص يمر عادة بها باقل تكاليف ونجاح عالي لذا يجب ان تكون الفكرة بسيطة ومرغوبة ومجدية وقابلة للتنفيذ احيانا الفكرة مجدية ومرغوبة ولكن صعبة التطبيق لان الادوات غير متوفرة ونحتاج الى اليات تقييم انها مرغوبة ومجدية لذا سنتطرق الى الخطوات الاساسية لانضاج الى الفكرة.

اهم الخطوات لتحول الفكرة الى مشروع ناجح

قياس مدى فعالية الفكرة:- من الضروري تحديد طريقة تمكننا من الوصول الى فهم الفكرة وتوصيلها إلى المستهلك الفئات المستهدفة

- عمل دراسة الجدوى:- وهنا يتطلب معرفة كمية الانتاج

وتحديد الكلف اللازمة لتوفير المستلزمات التي تسهل عملية انشاء الفكرة او المشروع .

– البحث عن الفكرة في السوق:– احيانا نجد الفكرة في السوق معروضة ولكن تحتاج الى تطوير لتصبح اكثر رغبة من قبل المستهلك وخلق المنافسة في ايصالها.

– الفعالية : يجب ان تكون فعالية المنتج تختلف عن فعالية منتج المنافسين

– الايمان بالفكرة:– الايمان بالقناعة التامة في تطبيق الفكرة دون تأثرها بالظروف

– العمل الجاد : تحتاج الى اوقات في العمل وهنا يجب ان تتحلى بالصبر للادارة المثابرة والاصرار على نجاح الفكرة والصبر بشكل عام مبدا يجب توافره في كل شخص جاد وناجح في حياته والنجاح يتطلب العمل الكثير من الطاقة والوقت .

مراحل تنفيذ الفكرة

عمل النماذج الاولية وهنا طرق وادوات لغرض تصميم النموذج واختباره لوضع التصاميم اللازمة لتنفيذ النموذج ومن ثم الى السوق لبيان الفعالية هذه المراحل مهمة جدا لمعرفة التكاليف وتقليل المخاطر ولحتاج في بعض الاحيان الى مستثمر يتبنى هذه المشروع فكثير من الافكار فكرة ناجحة وغير مجدية او فكرة مجدية تحتاج الى تقنيات غير موجودة وهذه الاسباب تؤدي الى فشل المشروع او يمكن ان تكون ناجحة في المستقبل بسبب تطور التقنيات.اذن نبدا في النماذج الاولية للمنتج بادوات وطرق بسيطة متوفرة واختباره قبل الشروع بطرحه في الاسواق ومن ثم المشروع بدراسة الجدوى والكلف الحقيقية للمنتج مع الاخذ بنظر الاعتبار الايمان بالفكرة والعمل الجاد والمثابر وبامكان صاحب المشروع عمل استبيان للمنتج او المشروع لغرض تطويره وتسويقه بالشكل المثالي لتقبل الزبون.

مخطط تحول الفكرة

الفكرة ← عرض الفكرة بشكل مبسط للزبون ← عمل تصاميم للنماذج الاولية واختبارها ← دراسة الجدوى ← الاسواق المحلية