

## القطاع الخاص بدبي يبحر إفريقياً ويستكشف فرصاً في ساحل العاج



### أبيدجان: خالد موسى

تسعى الشركات الإماراتية والشركات الدولية العاملة في دبي إلى إيجاد موطئ قدم لها في القارة الإفريقية، عبر بوابة جمهورية كوت ديفوار، من خلال غرفة دبي العالمية، إحدى الغرف الثلاثة العاملة تحت مظلة غرف دبي، والتي تعمل من خلال مبادرتها «آفاق جديدة للتوسع الخارجي»، التي أطلقتها أوائل العام، على دعم هذه الشركات لتحفيز التوسع وخطه دبي للتجارة D33 الدولي لها نحو أسواق جديدة، إلى جانب الإسهام في تحقيق مستهدفات خطة دبي الاقتصادية الخارجية، الهادفة إلى زيادة حجم التجارة الخارجية غير النفطية إلى تريليوني درهم بحلول عام 2026

### استكشاف الفرص المتاحة

وقال عيسى الفلاسي، رئيس مصنع «الإمارات للمسكوكات» في حديث لـ«الخليج»: «كوت ديفوار من الأسواق الناشئة في تعدين الذهب، وخلال السنوات الماضية بدأت بالتعدين بشكل مركز». مشيراً إلى أنه «يوجد نوعان من الشركات

التي تقوم بالتعدين هما الكبيرة أو العالمية، والشركات المتوسطة والصغيرة، وهناك كميات جيدة من الذهب، ولهذا «السبب أتينا إلى هنا من أجل استكشاف الفرص المتاحة، وعقد شراكات مع الشركات المعتمدة من الحكومة

وأضاف: «دبي من أكبر أسواق الذهب في العالم، ومن أهم الجهات التي يتم تصدير الذهب منها إلى الهند وهونغ كونغ والشرق الأوسط وتركيا. وإفريقيا مصدر رئيسي للذهب المستورد (في إطار المصدر المسؤول)، ومصافي دبي تقوم بتصفية هذا الذهب، ثم تصديره وبيعه إلى الأسواق المحلية والعالمية»، لافتاً إلى أن «محال المجوهرات في دبي تشتري من المصافي المحلية، وهناك عدة أنواع بينها الذهب المستخدم، والذي يعاد صهره وتذويبه ثم إعادة تشكيله من جديد».

وشدد الفلاسي على أن «استقرار أوضاع الشركات يسمح لها بالتوسع خارجاً، والحمد لله فإن إمارة دبي فتحت مجالاً لأصحاب الأعمال وشجعتهم على التوسع في الخارج، وعلى هذا الأساس فتحت لنا مبادرة الغرفة هذا الباب، ومكّنتنا كوفد حكومي من التواصل بشكل أفضل مع الشركات الخارجية، وهذه المبادرة تسهل علينا وتزيل من أمامنا العقبات، وتفتح لنا الطريق للوصول إلى المسؤولين في الحكومات والتواصل معهم

#### موردون ومشترون

فيما قال أنيل دهيراني، مدير التسويق في شركة «رويال غولدن» للتجارة العامة في حديث لـ«الخليج»: «شركتنا مقرها في دبي منذ عام 1991، وهي شركة لتجارة التوابل، ولدينا علامة تجارية للبيع بالتجزئة لمدة 6 أو 7 سنوات. الغرض من الزيارة هنا هو العثور على بعض الموردين للتوابل واستيراد المكسرات والكاجو من هنا، ونحن نبحث أيضاً عن مشترين لعلامتنا التجارية، لأنه هنا تأتي الكثير من الحاويات المختلطة من دبي إلى الأسواق الكبرى مثل السكر والعدس». والعلامات التجارية المشابهة لذلك، ونريد استيراد المنتجات من هنا مثل الكاجو

وأضاف: «هناك العديد من مصانع الكاجو هنا، ونحن نبحث عنها ونتواصل معها»، مشيداً بالدور الذي تقوم به الغرفة والتحضير لهذا المنتدى، فقد اختاروا الشركات، وفقاً للقطاعات والمنتجات، وقاموا بالمطابقة هنا، وعقدوا اجتماعات. عمل ثنائية لشركتنا هنا، وأفضل ما في الأمر هو أن هذه الشركات ليست جديدة، بل تأسست في دبي وانطلقت منها

#### مضاعفة الإيرادات من إفريقيا

وقال مونتش بونجابي، مدير التصدير في «جاكيز غلف» لـ«الخليج»: «نقوم بأعمال تجارية مع الدول الإفريقية منذ 13 عاماً حتى مع مشكلة عدم توفر العملات الأجنبية، التي تواجهها الدول الإفريقية، وهذه باتت مشكلة العديد من الدول أيضاً».

وتابع: «لدينا إيرادات تبلغ 2 إلى 3 مليون درهم سنوياً من إفريقيا، وأرى أن هناك إمكانية لمضاعفتها 3 مرات من خلال هذه الزيارات

وأضاف: «نخطط لزيارة إثيوبيا أيضاً، ورؤية الوكالات هناك ومعرفة كيف يمكننا زيادة أعمالنا معها، وهدفنا هو التواصل مع الشركات الصغيرة التي يمكننا التوريد إليها مباشرة، لمعرفة متطلباتهم والمنتجات التي يمكننا أن نعمل معهم عليها».

"حقوق النشر محفوظة لصحيفة الخليج. © 2024."