



Ministry of Agriculture & Land Reclamation  
US Agency For Intl. Development  
Agriculture Policy Reform Program  
Reform Design and Implementation

PN-ACS-444

وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي  
للكالة الأمريكية للتنمية الدولية  
مشروع إصلاح السياسات الزراعية  
وحدة تصميم وتنفيذ السياسات

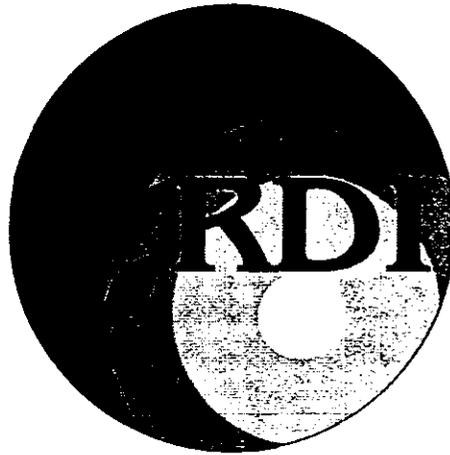
*Ministry of Agriculture and Land Reclamation*

## **AGRICULTURE POLICY REFORM PROGRAM**

*Reform Design and Implementation Unit (RDI)*

USAID CONTRACT NO. 263-C-00-97-00005-00

**RDI REPORTS**



**APRP**

***Reform Design and Implementation Unit***

*Development Alternatives Inc. Group: Office for Studies & Finance, National Consulting  
Firm Development Associates, Cargill Technical Services, The Services Group, Training  
Resources Group, Purdue Universities, University of Maryland*

A

*Report No. 113*

---

***STRATEGIC PLANNING  
WORKSHOP  
Building Stronger Partnership  
between Commercial  
Representation and Exporters***

*Conducted for*

***THE COMMERCIAL  
REPRESENTATION OFFICE  
Ministry of Economy and Foreign Trade***

*Prepared by:  
Wilma Gormley*

*July 2000*

## TABLE OF CONTENTS

<b>Acknowledgments</b>	<b>Page 2</b>
I. Purpose and Scope	Page 3
II. Activities Undertaken	Page 4
III. Outcomes from Workshop	Page 4
IV. Recommendations for Next Steps	Page 6
<b>APPENDICES</b>	
1. List of Workshop Attendees	Page 7
2. Workshop Goals and Agenda	Page 9
3. Recommendations from Working Groups	Page 11
4. Final Agreements on Recommendations that Were Most Important (Commercial Representation Perspective)	Page 14
5. Final Agreements on Recommendations that Were Most Important (Exporters Perspective)	Page 15

## ACKNOWLEDGMENTS

*A number of individuals worked collaboratively together to ensure that this workshop was successful. It is important that their efforts are recognized and acknowledged. Among these individuals were:*

***Mr. Hamdy Metwally**, First Undersecretary Ministry of Economy; **Dr. Ashraf El-Rabiey**, Commercial Counselor; **Mrs. Fatma Khattab**, advisor to Minister of Economy and Foreign Trade; **Ms. Bobette Orr**, Commercial Counselor U.S. Embassy; **Dr. Max Goldensohn**, Chief of Party RDI/APRP; and **Mr. Mahmoud Nour**, APRP Project Coordinator.*

## **I. PURPOSE AND SCOPE**

### **A. Conducting Workshop on Strategic Planning For Commercial Representation**

The MOEFT asked RDI assistance in thinking through how Commercial Representation might create a human resources development program that would strengthen their ability to promote both Egyptian exports and increase foreign investment in Egypt. The Commercial Representation sector has for a number of years worked to promote Egyptian products and helped connect Egyptian exporters with appropriate individuals and organizations in foreign countries. However, with increasing global competition, the Commercial Representation sector wants to think strategically about how its work could make additional contributions toward increasing Egyptian exports, and realizes it is important that senior leadership in Commercial Representation (CR) think strategically about how to meet this need. It is also important that CR work closely with Egyptian private sector – viewing the exporters as “users” or “customers” of the services CR provides.

Final outputs from this assignment are:

1. Final design and preparation for a workshop for Commercial Representation on Strategic Planning.
2. Completed workshop.
3. Consultant report which captures the outputs from the workshop, including recommendations for next steps.

This report is organized under the following sections:

- Section I. Purpose and Scope;
- Section II. Activities Undertaken
- Section III. Outcomes from the workshop, Strategic Planning for Commercial Representation
- Section IV. Recommendations for next steps
- Appendices'

## **II. ACTIVITIES UNDERTAKEN**

In developing recommendations for strengthening Commercial Representation, the following activities were undertaken:

- Meeting with Fatma Khattab from the MOEFT to plan how the work with the Commercial Representation sector might proceed.
- Meeting with Mr. Hamdy Metwally, First Under Secretary, Head of Commercial Representation to discuss the purpose and scope of the APRP contribution.
- Meeting with Dr. Ashraf El Rabiey, Commercial Counselor, Ms. Nagwa Fouad, Ms. Mena Roushdy, and Ms. Amal Fouad, all of who are commercial attaches.
- Second meeting with Dr. Ashraf El Rabiey, Commercial Counselor to present our recommendations.
- Third meeting with Dr. Ashraf El Rabiey and Dr. Hamdy Metwally to finalize the workshop goals and agenda.

## **III. OUTCOMES FROM STRATEGIC PLANNING FOR COMMERCIAL REPRESENTATION**

Attending this workshop were senior level staff from the Commercial Representation sector and a number of Egyptian exporters. A list of those attending is included in Appendix One.

Workshop goals were: 1) To develop strategic thinking and planning for how Commercial Representation can better promote exports and increase foreign investment in this age of increasing global competition; and 2) To strengthen how CR and exporters work together to increase exports. A copy of the agenda is in Appendix Two.

The workshop began with introductory comments by Dr. Max Goldensohn, Chief of Party for the Agriculture Policy Reform Project (APRP); Mr. Mahmoud Nour, Coordinator for APRP; Ms. Bobette Orr, Commercial Counselor U.S. Embassy; and Mr. Hamdy Metwally, First Undersecretary and Head of Commercial Representation.

Mr. Metwally proposed five questions the group should address. Three small groups were formed to work on these questions:

1. What do exporters expect from Commercial Representation regarding export promotion?
2. What do exporters expect from Commercial Representation regarding advocating for exporters' interests in foreign markets?
3. What do exporters expect from Commercial Representation during negotiating and concluding government agreements?
4. What is the role of Commercial Representation in reforming policies through providing advice to the Government based on recommendations received from offices abroad?
5. What does Commercial Representation expect from exporters?

Each group developed recommendations for the question(s) assigned to them. Each group reported their recommendations back to the total group followed by discussion. The complete work from each small group is located in Appendix Three.

The group also went on a field trip during the afternoon of the first day's session to visit an export operation, the group traveled in a bus to the Noubareya farm of the Mafaa Company; Sherif El-Maghrabi, President.

Several exporters accompanied the Commercial Attaches and their Director, Mr. Hamdy Metwally for this trip. This farm grows, packs and exports grapes, lettuce, citrus, strawberries and other crops. They are extremely successful and have an extremely well organized and managed farm, with the latest in post-harvest handling technology. They have never had a shipment rejected by an importer. Most of their product goes to Europe, which is the most demanding of Egypt's markets for fresh exports.

The group was able to observe the farm, observe the farm's packing operations, and talk with staff about various issues involved in exporting farm products.

The Commercial Attaches were very impressed by the Mafaa Farm.

Several of them mentioned that they had no idea that Egyptian agriculture was so advanced, both technically and commercially. They said that this would make a real difference in their ability to present Egypt's export agriculture to businessmen in the countries to which they will be assigned.

On the second day of the workshop the group developed a list of summary recommendations. These were discussed and consensus was reached on each. These are located in Appendix Four.

## **II. RECOMMENDATIONS FOR NEXT STEPS**

### **1. Developing Implementation Plans**

It will be important for the Commercial Representation sector to review the commitments it made when agreeing with the recommendations coming from the workshop to determine which ones to start first. It will be necessary to establish plans and processes needed to implement the agreed-upon recommendations. These written plans should include action steps required, intermediate milestones, timelines, and to whom responsibilities have been assigned. Since there several recommendations that will require significant implementation efforts, the leadership responsibility for this should be assumed by the senior management team within the CR. The head of the CR should be actively involved in participating in major implementation decisions, but should delegate much of the responsibility to the various members of the senior management team.

### **2. Follow Up Meeting to Review Progress**

We suggest that this same group of people meets in six months time to review these commitments and to assess progress that is being made. At this time, the successes could be recognized and appreciated and constraints and barriers could be identified and solutions sought. This would encourage all group members to remain committed to implementing the recommendations that were agreed upon.

### **3. Additional On-going Similar Meetings**

We recommend that additional workshops be conducted between the CR staff and Egyptian exporters, perhaps targeting each workshop to a particular industry or market segment. In this way the major goals of this workshop - 1) To develop strategic thinking and planning for how Commercial Representation can better promote exports and increase foreign investment in this age of increasing global competition; and 2) To strengthen how CR and exporters work together to increase exports – can be continued.

### **4. Conclusion**

The participants in these sessions agreed that the opportunity for exporters and Commercial Attaches to meet and discuss their needs and priorities had been extremely valuable. Many of the Commercial Attaches had never had a chance to meet exporters before in a situation where they could discuss their needs, resources, and priorities. RDI is prepared to work with both groups in the future to follow up on the opportunity this represents to increase Egyptian agricultural and agribusiness exports.

## APPENDIX ONE

### Attendees List

#### Strategic Planning Workshop Building Stronger Partnership between Commercial Representation and Private Exporters

15 - 16<sup>th</sup>, July 2000

Names	Organization
1. Hamdy Metwally	First Undersecretary Ministry of Economy
2. Dr. Ashraf El-Rabiey	Commercial Counselor
3. Nihad Mohamed	Commercial Counselor
4. Mohamed Sadek	Commercial Counselor
5. Magdy Farahat	Commercial Counselor
6. Mohamed El-Mantawy	Commercial Counselor
7. Hamdy El-Dardiri	Commercial Counselor
8. Mostafa Mahmoud Ragab	Commercial Counselor
9. Alaa Hamdy Kenawy	Commercial Counselor
10. Sami Awad Abd El-Ghani	Commercial Counselor
11. Shafik Abd El-Aziz	Commercial Counselor
12. Zeinab Mahmoud Morsi	Commercial Counselor
13. Alaa shalaby	Commercial Counselor
14. Dr. Mostafa Akram Mohamed	Commercial Counselor
15. Menna Roshysy Abd El-kader	Commercial Attaché
16. Nagwa Ahmed Fouad	Commercial Attaché
17. Mohamed Samir Ezzat	Commercial Representation
18. Bobette Orr	Commercial Counselor USA Embassy
19. Gamal El-Nazer	Ex-Minister of Tourism
20. Nagui El-Fayumi	Executive Director Expo Link
21. Dr. Osama Kheir El-Din	Agricultural Commodity Council Chairman
22. Dr. Samir El-Naggar	Agricultural Commodity Council Deputy Chairman
23. Dr. Mostafa Ibrahim	Private Exporter
24. Adham Asaad Nadim.	Nadim Company
25. Abdo Badawy Ibrahim	Private Exporter
26. Dr. Ahmed Samir Nasser	Private Exporter
27. Reda Allah Mohamed Helmi	Private Exporter
28. Samir Mostafa El-Naggari	Private Exporter
29. Dr. Faruk El-Shobaki	Private Exporter
30. Essam El-Din Morsy	Private Exporter
31. Mohamed Ibrahim Shams	Private Exporter
32. Ali Helmi Eissa	Private Exporter
33. Akram Bekhit Hussein	Private Exporter
34. Dr. Mervat Mahmoud Taha	Image Pharmaceutical Company
35. Mohamed Aly Morsi	Mobica Company
36. Dr. Mohamed Adel El-Ghandour	Sentch Company
37. Ibrahim Shetta	Ministry of Agriculture
38. Dr. Khalil El-Malki	Ministry of Agriculture

- |                              |                                 |
|------------------------------|---------------------------------|
| 39. Dr. Mohamed Sayed Khalil | Ministry of Agriculture         |
| 40. Saeed El-Sayed Mansour   | Ministry of Agriculture         |
| 41. Salah Hussein Ahmed      | Ministry of Agriculture         |
| 42. Eman El-Eraki            | Journalist                      |
| 43. Kamal GabAllah           | Journalist (Al-Ahram Newspaper) |
| 44. Ihab Thabet              | Middle East Agency              |
| 45. Abd El-Aziz Gira         | Journalist (Al-Ahram Newspaper) |
| 46. Fekry Abd El-Salam       | Journalist                      |

**From APRP Staff:**

**RDI:**

1. Wilma Gormley
2. Dr. Max Goldensohn
3. Samir Shehata
4. Abd El-Shakur Zahran
5. Aya Karim
6. Ghada Tawfik
7. Heba Hosny
8. Abd El-Reheem El-Mahdi
9. Heba Zahran
10. Mostafa Ahmed

**PMU:**

11. Mahmoud Nour

**MVE:**

12. Dr. Adel Mostafa

## APPENDIX TWO

### COMMERCIAL REPRESENTATION MINISTRY OF ECONOMY AND FOREIGN TRADE

#### STRATEGIC PLANNING WORKSHOP

Building Stronger Partnership between Commercial Representation and Exporters

July 15-16, 2000  
Hilton Hotel – El Borg

#### Workshop Goals

To develop strategic direction and vision for how the Commercial Representation can better promote exports and increase foreign investment in this age of increasing global competition.

To strengthen how the Commercial Representation and exporters work together to increase exports

#### Workshop Agenda

*Saturday, July 15*

**9:00 Workshop Introduction**

*Mr. Andy Etwally, First Undersecretary, Head of Commercial Representation  
Mr. Ahmad Nour, Coordinator AP P  
Ms. Bobette, Commercial Counselor, Embassy  
Mr. Max Goldensohn, P AP P/ Reform Design and Implementation*

**9:30 Discussion Questions and Small Group Formation**

**10:00 Small Group Work**

**12:00 Break**

**12:30 Small Group Reports and Discussion (two groups)**

**3:00 Field Trip to Visit Exporters**

**7:00 Return to Hotel**

**8:30 Dinner**

*unday July 16*

- 9:00            Small Group Report and Discussion (3<sup>rd</sup> group)**
- 10:30            Break**
- 11:00            Presentation of Summary List of Recommendations with Discussion  
and Consensus**
- 12:30            Closure and Lunch**

## APPENDIX THREE

### Recommendations from the Three Working Groups

- I. Working Group Responding to Questions 1 and 3. Their recommendations follow:
  - What do exporters expect from Commercial Representation regarding export promotion?
  - What do exporters expect from Commercial representation regarding advocating for exporters' interests in foreign markets?
1. Enhance the physical and human capabilities of the Commercial Representation (CR) offices to ensure better service to Egyptian export businesses.
2. The Egyptian Businessmen Associations (EBAs) should publicize data, information, reports and studies that come from CR. These should be channeled as quickly as possible to their members, especially the information that relates to export opportunities, promotion techniques and investment.
3. Create a special mechanism through which Egyptian export businesses may contribute to the funding of market research and the development of contacts for promoting Egyptian exports in the target markets.
4. Guarantee service continuity at the CR offices, especially during the announcement of staff transfer movement so that no office would be vacant at any point of time.
5. Before departure to his/her new station, the commercial counselors/attaches should visit export-oriented operations across the Egyptian economy.
6. The CR sector should coordinate with the other concerned authorities for better preparation for Egyptian's participation in international fairs, show rooms, and promotion/trade missions. This is particularly meant to ensure that only serious exporters with potential for success are selected for participation.
7. Egyptian exporters are called on to comply with the internationally recognized rules and standards specified by the foreign buyers, especially those relating to food commodities.
8. The CR sector must be well informed about the export potential of Egyptian businesses, including basic information about the businesses and targeted potential markets.

9. Name an institutional mechanism to represent the export business communities with the CR to help communicate export potential and market export opportunities.
10. Egyptian exporters are called upon to earmark a portion of their budgets for a well-contrived promotional operation abroad (publications, exhibition materials, trade missions, etc.). This will help CR fulfill its mission within each country.
11. Decisive measures need to be taken by the Egyptian Exporters Associations against those who commit erroneous practices that damage the name of Egypt in foreign markets.

**II. Working Groups Responding to Questions 3 and 4. Their recommendation follows:**

- **What do exporters expect from Commercial Representation during negotiating and concluding government agreements?**
- **What is the role of Commercial Representation in reforming policies through providing advice to the Government based on recommendations received from offices abroad?**

1. The private sector welcomes and appreciates the keenness of the CR to cooperate with the export business communities. Since the CR is understaffed and until the electronic network is established, the Group recommends that necessary steps be taken by the CR sector to guarantee private access to timely information on economic and commercial policy. This should include periodic reports and urgent reports prepared by the foreign offices of the CR.

**III. Working Group Responding to Question 5. Their recommendations follow:**

- **What does Commercial Representation expect from exporters?**

1. Create an appropriate mechanism for a more effective financial contribution by the Businessmen's Associations to enhancing the CR offices abroad.
2. Create and operate an adequate two-way communication mechanism for an easy flow of information from the CR offices to the Businessmen's Associations and vice versa.
3. Organize seminars to which commercial attaches and exporters are invited to explain preferential agreements concluded already or being negotiated.

4. Maximize private participation in supporting Egypt's negotiating position through providing adequate information to the Egyptian negotiator with the WTOC (Agriculture and GATs).
5. Chairmanship of the Commodity Councils should be assigned to a neutral (public) figure that has nothing to do with the export operation to ensure impartiality in the distribution of export opportunities.
6. Maximize the utilization of the preferential advantages (tariff and non-tariff) secured by the Egyptian negotiator in the bilateral, regional, and multilateral agreements.

## APPENDIX FOUR

### CONSENSUS LIST OF PRIORITY RECOMMENDATIONS FROM COMMERCIAL REPRESENTATION PERSPECTIVE

1. CR calls upon Businessmen Associations to maximally benefit from the information provided by CR offices abroad. Such information should through those associations, timely outreach the largest possible number of exporters, especially the export opportunities which require quick responses.
2. Exporters are encouraged to follow the recommendations of the CR offices concerning specific standards (sanitary, phytosanitary, environmental and veterinary) for certain foreign markets. These also include packaging, wrapping and shipment requirements.
3. Businessmen Association are called upon to adopt such measures that preserve the good name of the Egyptian exportable.
4. Exporters are called upon to maximize the use of the tariff and non-tariff advantages secured by the Egyptian negotiator in bilateral and multilateral agreements.
5. CR offices abroad must be kept well posted of the remits of contracts with the importers in the countries of assignment. This will help those offices assess the impact of their efforts and defend the interests of the Egyptian Exporters.
6. Exporters are encouraged to establish branch offices in their export market or joint venture companies for marketing the Egyptian products.
7. Exporters are called upon to allocate a larger portion of their budgets to promotion activities (publications, catalogues, fairs and exhibitions and trade mission) which would certainly enhance CR activities.

## APPENDIX FIVE

### CONSENSUS LIST OF PRIORITY RECOMMENDATIONS FROM EXPORTERS PERSPECTIVE

1. More physical and human resources should be made available to the foreign offices of the CR in order to efficient assume the functions entrusted to them.
2. Commercial Representatives must visit production sites (in Egypt) to acquaint themselves with export potentials in order for them to convey a realistic image to the importers in the countries to which they are accredited.
3. In view of the increasing role of CR in promotional activity abroad, the concerned authorities in Egypt must carefully consider the recommendations dispatched by the foreign offices of the CR especially those relating to trade missions and out-of-country exhibitions.
4. It's also important that the information channeled by the foreign offices of the CR must be updated, especially those relating to importers and market research.
5. A small reception unit should be established at the headquarters of the CR to provide fast track service to the exporters who seek general information (e.g. address of the CR offices abroad, bilateral agreements, exemptions... etc)
6. The two sides (CR and exporters) agreed on the need to organize seminars to catalyze interaction among themselves for common interests.
7. CR offices abroad must provide the exporters with the internationally accepted rules and regulations, especially those required their respective countries of assignment, in relation to the agricultural and food commodities.
8. Negotiations for trade agreements or free-trade zones should seek to secure more advantages for the Egyptian exportable products.

*Report No. 113*

---

تقرير عن الحلقة النقاشية حول  
التخطيط الإستراتيجي:  
نحو بناء مشاركة أقوى بين التمثيل  
التجاري ومجتمع المصدرين

ويلما جورملى

يوليو 2000

*Report No. 113*

---

تقرير عن الحلقة النقاشية حول  
التخطيط الإستراتيجي:  
نحو بناء مشاركة أقوى بين التمثيل  
التجاري ومجتمع المصدرين

ويلما جورملى

يوليو 2000

## الفهرس

- ما الذي يتوقعه المصدرون من التمثيل التجاري.....  
التوصيات..... ٣
- ما الذي يتوقعه المصدرون من التمثيل التجاري في مجال الترويج  
للصادرات المصرية.....  
التوصيات..... ٥
- دور التمثيل التجاري في إصلاح السياسات.....  
التوصيات..... ٦
- أهداف الحلقة النقاشية..... ٧
- جدول الأعمال..... ٨
- أسماء السادة الحضور في الحلقة النقاشية..... ١٠
- توصيات من جانب التمثيل التجاري ومن جانب المصدرين..... ١٣

ما الذي يتوقعه المصدرون من التمثيل التجاري في:

- . مرحلة التفاوض وعقد الاتفاقيات الحكومية.
- . مجال الدفاع عن مصالح المصدرين في الأسواق الخارجية.

#### التوصيات:

١. تدعيم مكاتب التمثيل التجاري بالإمكانات المادية والبشرية التي تمكنه من تلبية الاحتياجات الترويجية للسادة المصدرين.
٢. مطالبة تجمعات رجال الأعمال بتعميم المعلومات والبيانات والدراسات التي تصلها من التمثيل التجاري علي أعضائها في الوقت المناسب والتي تشمل تنمية الصادرات والترويج للاستثمارات.
٣. إيجاد الآلية الخاصة بإمكانية قيام مصدري القطاع الخاص بتمويل التكاليف الخاصة بالقيام بالدراسات والاتصالات لتسويق المنتجات المصرية في الأسواق المستهدفة.
٤. عدم خلو المكتب التجاري من جميع أعضائه مرة واحدة عند إعداد حركة التنقلات الخارجية للتمثيل التجاري حرصاً علي توفير مقومات استمرارية أداء المكتب بالصورة المرغوبة.
٥. ضرورة قيام الممثلون التجاريون بزيارات للمصانع المصرية التي يتوافر لديها إمكانات تصديرية وذلك قبل سفرهم للخارج علي أن تكون ممثلة لقطاعات التصنيع المصري.
٦. أهمية قيام التمثيل التجاري بالتعاون والتنسيق مع الأجهزة المعنية الأخرى في تحقيق الإعداد الجيد للاشتراك في المعارض والأسواق الدولية وكذا البعثات الترويجية بحيث يتم اختيار المشاركين بعد التأكد من جديتهم وقدرتهم علي تحقيق الأهداف المرجوة.

٧. أهمية التزام المصدر المصري بالقواعد والنظم الدولية المتعارف عليها والتي تشترطها الدول المستوردة وخاصة بالنسبة للسلع الغذائية.
٨. ضرورة الإبلاغ عن الإمكانيات التصديرية المتاحة إلي التمثيل التجاري شاملة البيانات السياسية والسواق التي يتطلع المصدرون التعامل معها.
٩. أن يتم تعيين كيان مؤسسي في القطاعات التصديرية تكون مسؤوليته التعامل مع التمثيل التجاري فيما يتعلق بالإبلاغ عن الفرص التصديرية المتاحة أمام السلع المصرية في الأسواق الخارجية.
١٠. ضرورة اهتمام المصدرين المصريين بتوجيه جزء من ميزانيتهم نحو تعظيم العملية الترويجية لمنتجاتهم في الخارج (نشرات - معارض - بعثات) بما يساعد التمثيل التجاري علي أداء مهامه.
١١. أن يتم اتخاذ إجراءات حاسمة من قبل تجمعات المصدرين للذين يسيئون إلي سمعة الإنتاج المصري في الخارج وكذلك غير الجادين منهم.

. ما الذي يتوقعه المصدرون من التمثيل التجاري في مجال الترويج  
للصادرات المصرية ؟

يرحب القطاع الخاص بتعاون التمثيل التجاري ، ولكن نظراً

لنقص القوة العددية به في الوقت الحاضر ، وإلي حين تطبيق النظام

الإلكتروني الجديد في أسلوب الاتصال ، ولتفادي ضياع وقت بسبب

الروتين ، فإن اللجنة توصي " أن يأخذ التمثيل التجاري الخطوات

اللازمة لضمان وصول المعلومة الهامة للقطاع الخاص ومؤسسات

رجال الأعمال خاصة بالسياسات التجارية والاقتصادية وتغييراتها

في نفس الوقت الذي يتسلمها فيها التمثيل التجاري، وقد يشمل ذلك

أيضاً التقارير الدورية والطارئة الهامة التي تعدها المكاتب في الخارج

عن سياسات الدول المتواجدة بها!!!".

دور التمثيل التجاري في إصلاح السياسات (من خلال تقديم النصح والمشورة للحكومة وذلك استناداً إلى توصيات المكاتب الخارجية)

### التوصيات:

١. أهمية إيجاد أسلوب وآليات مناسبة لمشاركة مالية أكثر فاعلية لمجتمع رجال الأعمال في دعم المكاتب التجارية بالخارج.
٢. تفعيل آلية مناسبة لانتقال وانسياب المعلومات التجارية بين المكاتب التجارية وتجمعات رجال الأعمال في الاتجاهين.
٣. إقامة ندوات تجمع رجال الأعمال والتمثيل التجاري بهدف التعريف بالاتفاقات التفضيلية التي يتم التفاوض عليها.
٤. تعظيم دور مشاركة قطاع الأعمال في إتاحة المعلومات اللازمة لمساندة الدور التفاوضي للتمثيل التجاري في المفاوضات الثنائية والإقليمية والدولية والمساهمة في تحديد الموقف التفاوضي المصري كما يجري حالياً في مفاوضات WTO الخاصة بالزراعة والخدمات.
٥. اقتراح إن تكون الرئاسة بالمجالس السلعية لشخصية محايدة لا علاقة لها بالتنفيذ المباشر لعمليات التصدير - ضماناً للحياد في توزيع المعلومات والفرص.
٦. تعظيم استفادة المصدرين من المزايا التفضيلية سواء الجمركية أو غير الجمركية التي يوفرها المفاوض المصري في إطار الاتفاقات الثنائية أو الجماعية أو متعددة الأطراف.

قطاع التمثيل التجاري  
وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية  
حلقة نقاشية حول التخطيط الإستراتيجي: نحو بناء مشاركة أقوى  
بين التمثيل التجاري ومجتمع المصدرين

١٥ - ١٦ يوليو، ٢٠٠٠

فندق هيلتون - برج العرب

الأهداف:

- توضيح الاتجاه الاستراتيجي ورؤية التمثيل التجاري لكيفية تنمية الصادرات والعمل علي زيادة الاستثمارات الأجنبية في ظل المنافسة العالمية الشديدة.
- التأكيد علي أهمية تدعيم علاقة العمل التي تجمع بين قطاع التمثيل التجاري والسادة المصدرين من القطاع الخاص لزيادة الصادرات.

## جدول الأعمال:

السبت، ١٥ يوليو

٩ر٠٠ صباحاً التقديم للحلقة النقاشية.

أ. حمدي متولي وكيل أول وزارة الاقتصاد ورئيس

جهاز التمثيل التجاري.

م. محمود نور ، منسق عام مشروع السياسات

الزراعية.

أ. بوبيت أور المستشارة التجارية بالسفارة

الأمريكية.

د. ماكس جولدنسون رئيس فريق العمل بوحدة

تصميم وتنفيذ السياسات.

رؤية عمل قطاع التمثيل التجاري في عصر المنافسة العالمية

المتزايدة.

\* ما الذي نؤديه بكفاءة حالياً ؟

\* ما الذي نحتاجه للقدرة علي تحقيقه مستقبلياً ؟

١١ر٠٠ صباحاً استراحة.

١١ر٣٠ صباحاً عرض رؤيتنا الاستراتيجية.

\* زيادة الصادرات.

\* زيادة الاستثمار الأجنبي.

استراحة لتناول شاي.	٢ر٠٠ ظهرا
رحلة ميدانية لزيارة المصدرين.	٣ر٠٠ ظهرا
الرجوع إلي الفندق.	٧ر٠٠ مساء
العشاء.	٨ر٣٠ مساء
<u>الأحد، ١٦ يوليو</u>	
تحديد النقاط الأساسية في الإستراتيجية.	٩ر٠٠ صباحا
استراحة.	١٠ر٣٠ صباحا
تحديد وإعداد الخطة التنفيذية المطلوبة.	١١ر٠٠ صباحا
ختام ورشة العمل والغذاء.	٢ر٣٠ ظهرا

حلقة نقاشية حول التخطيط الإستراتيجي:  
نحو بناء مشاركة أقوى بين التمثيل التجاري ومجتمع المصدرين

١٥- ١٦ يوليو ٢٠٠٠

هيلتون - برج العرب

الاسم	الوظيفة
١ حمدي متولي	وكيل أول وزارة الاقتصاد
٢ د. أشرف الربيعي	مستشار تجاري
٣ نهاد محمد	مستشار تجاري
٤ محمد صادق	وزير مفوض
٥ د. مجدي فرحات	وزير مفوض
٦ د. محمد المنطاوي	وزير مفوض
٧ حمدي الدرديري	مستشار تجاري
٨ مصطفى محمود رجب	مستشار تجاري
٩ علاء حمدي قناوي	مستشار تجاري
١٠ سامي عوض عبد الغني	مستشار تجاري
١١ شفيق عبد العزيز	وزير مفوض
١٢ زينب محمود مرسي	وزير مفوض تجاري
١٣ علاء شلبي	وزير مفوض تجاري

وزير مفوض تجاري	د. مصطفى أكرم محمد	١٤
ملحق تجاري	منه رشدي عبد القادر	١٥
ملحق تجاري	نجوى أحمد فؤاد	١٦
التمثيل التجاري	محمد سمير عزت	١٧
وزير السياحة سابقا	جمال الناظر	١٨
المدير التنفيذي EXPO LINK	ناجي الفيومي	١٩
مصدر	د.مصطفى إبراهيم	٢٠
عضو منتدب شركة نديم	آدهم أسعد نديم	٢١
شركة مكة للتجارة	عبد بدوي إبراهيم	٢٢
مصدر	د. أحمد سمير نصار	٢٣
مدير شركة بد تاكي	رضا الله محمد حلمي	٢٤
شركة الفواكه الطازجة	سمير مصطفى النجاري	٢٥
مصدر نباتات طبية	د. فاروق الشوبكي	٢٦
شركة التجار المصريين	م. عصام الدين مرسي	٢٧
مدير الإنتاج شركة إيجيكتس	محمد إبراهيم شمس	٢٨
شركة نهضة مصر	م. علي حلمي عيسي	٢٩
مصدر	أكرم بخيت حسين	٣٠
شركة إيماج للأدوية	د. مرفت محمود طه	٣١
شركة موبিকা	محمد علي مرسي	٣٢
شركة سنتك	د. محمد عادل الغندور	٣٣
وزارة الزراعة	إبراهيم شتا	٣٤
وزارة الزراعة	د. خليل المالكي	٣٥

وزارة الزراعة	د. محمد سيد خليل	٣٦
وزارة الزراعة	سعيد السيد منصور	٣٧
وزارة الزراعة	صلاح حسين أحمد	٣٨
صحفية بجريدة الأهرام	إيمان العراقي	٣٩
صحفي بجريدة الأهرام	كمال جاب الله	٤٠
صحفي بجريدة الأهرام	عبد العزيز جيرة	٤١
صحفي بجريدة الأهرام	فكري عبد السلام	٤٢
وكالة أنباء الشرق الأوسط	إيهاب ثابت	٤٣
<b>Commercial Counselor USA Embassy</b>	<b>Bobette ORR</b>	٤٤
<b>APRP</b>	<b>Wilma Gormley</b>	٤٥
<b>APRP</b>	<b>Dr. Max Goldensohn</b>	٤٦
<b>APRP</b>	سمير شحاتة	٤٧
<b>APRP</b>	عبد الشكور زهران	٤٨
<b>APRP</b>	آية كريم	٤٩
<b>APRP</b>	غادة توفيق	٥٠
<b>APRP</b>	هبة حسني	٥١
<b>APRP</b>	عبد الرحيم المهدي	٥٢
<b>APRP</b>	هبة زهران	٥٣
<b>APRP</b>	مصطفى أحمد	٥٤
منسق عام المشروع	م. محمود نور	٥٥
<b>MVE</b>	د. عادل مصطفى	٥٦



وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية  
التمثيل التجاري  
المكتب الفني

توصيات من جانب التمثيل التجاري

- ١ - يوصى التمثيل التجاري إتحادات وجمعيات رجال الأعمال بأهمية الاستفادة القصوى من المعلومات التي تتيحها مكاتب التمثيل التجاري بالخارج ، بحيث تصل إلى أكبر عدد من المصدرين وفي أسرع وقت - خاصة الفرص التصديرية لما لها من طبيعة خاصة تتطلب سرعة الاستفادة منها .
- ٢ - أهمية إتباع المصدرين لتوصيات مكاتب التمثيل التجاري فيما يتعلق بمتطلبات الأسواق الأجنبية سواء بالنسبة لمواصفات السلعة نفسها أو بالنسبة للشروط الصحية والبيئية والبيطرية أو بالنسبة لمتطلبات المستوردين بالنسبة للتعبئة والتغليف والشحن .... إلى آخره .
- ٣ - بطالب التمثيل التجاري إتحادات ومجتمعات الأعمال باتخاذ الإجراءات الكفيلة لتنمية قواعد المصدرين بما يحافظ على سمعة المنتج المصري بالخارج وكذا من المصدرين المخالفين .
- ٤ - مطالبة المصدرين بالاستفادة القصوى من المزايا التفضيلية سواء الجمركية أو غير الجمركية التي يوفرها المفاوضات المصرية في إطار الإتفاقات الثنائية أو متعددة الاطراف أو الإقليمية .
- ٥ - أكد التمثيل التجاري على أهمية إحاطة مكاتبه الخارجية بنتائج الإتصالات التي تمت مع المستوردين الأجانب بما يمكنها من التعرف على نتائج جهودها فضلاً عن الحفاظ على مصالح المصدرين المصريين قبل المستورد الأجنبي .

( ٢ )

- ٦ - ضرورة إستفادة المصدرين من المعلومات التي تتيحها مكاتب التمثيل التجاري بالخارج عن أحدث الاسائيب التي تتبعها الدول الأجنبية في تسويق منتجاتها في الأسواق الخارجية مثل التواجد الفعلى في تلك الاسواق من خلال تاسيس فروع للشركات المصرية أو إنشاء شركات مشتركة لتسويق المنتجات المصرية .... إلخ .
- ٧ - ضرورة إهتمام المصدرين المصريين بتوجيه جزء أكبر من ميزانيتهم نحو تعظيم السبل الأساسية لترويج منتجاتهم في الخارج ( كتطبع انشترات والكتالوجات الحديثة باللغات الأجنبية - الإشتراك فى المعارض والبعثات الترويجية ... إلخ ) الأمر الذى من شأنه مساعدة مكاتب التمثيل التجارى على أداءها لمهامها بشكل أفضل .

### توصيات من جانب المصدرين

- ١ - تدعيم مكاتب التمثيل التجارى بالإمكانات المادية والبشرية بما يمكنها من تلبية الإحتياجات الترويجية للسادة المصدرين على الوجهه الأكمل .
- ٢ - ضرورة قيام الممثلون التجاريون بزيارات لمواقع الإنتاج للتعرف على إمكاناتها التصديرية بما يساعدهم على نقل صورة واقعية عن تلك الإمكانيات لدى المستوردين فى البلاد المعتمدين لديها .
- ٣ - نظراً لتعاظم دور التمثيل التجارى فى العملية الترويجية سواء من خلال التوصية بالإشتراك فى المعارض الخارجية أو الإعداد للبعثات الترويجية ، لذا يرى المصدرين أهمية إتباع توصيات مكاتب التمثيل التجارى الخارجية انتى تقدمها نلهينات والأجهزة المعنية فى هذا الشأن .
- ٤ - أهمية العمل بصفة دورية على تحديث المعلومات التي تتيحها مكاتبنا بالخارج ، وخاصة بيانات المستوردين والدراسات التسويقية .

( ٣ )

٥ - إنشاء وحدة استقبال صغيرة بمقر التمثيل التجاري تعمل على تقديم الخدمة السريعة للمصدرين للحصول على المعلومات ذات الطبيعة العامة كعناوين المكاتب والإتفاقيات الثنائية وقوائم الإعفاءات وأدلة المصدرين .... إلخ .

٦ - إتفق الجانبان على أهمية إعداد لقاءات وندوات بين أعضاء التمثيل التجاري والمصدرين لخلق مزيد من التفاعل لتحقيق المنفعة المشتركة ، ( ومناقشة أفضل سبل التعاون المشترك ) .

٧ - التأكيد على أهمية موافاة مكاتب التمثيل التجاري للمصدرين المصريين بالقواعد والمنظم الدولية المتعارف عليها والتي تشترطها الدول المستوردة ، خاصة بالنسبة للسلع الزراعية والغذائية .

٨ - التأكيد على ضرورة الحرص على تحقيق مزايا تفضيلية للصادرات المصرية من خلال المفاوضات لعقد إتفاقيات التجارة التفضيلية وإتفاقيات إنشاء مناطق حرة مع الدول الأجنبية .