

العلاقات التجارية المصرية النيجيرية بين عهدين
١٩٥٧ - ١٩٦٣ (قطاع المنسوجات نموذجًا)

دكتور

أسامة عبد التواب محمد عبد العظيم

مدرس التاريخ الحديث والمعاصر

كلية الدراسات الأفريقية العليا - جامعة القاهرة

مقدمة البحث

شهدت العلاقات التجارية بين مصر والدول الأفريقية في الفترات المعاصرة العديد من التحولات والتفاعلات؛ مع نمو القدرات الصناعية المصرية بعد ثورة يوليو عام ١٩٥٢، مما أدى لزيادة الإنتاج الكمي المصري والذي كان في احتياج دائم للأسواق. وقد واكب ذلك نمو حركات التحرر الوطني ضد الاستعمار الأوروبي في الأقاليم الأفريقية، حتى نجحت العديد من هذه الدول الأفريقية في نيل استقلالها منذ منتصف خمسينيات القرن العشرين. وكانت هذه الدول حديثة الاستقلال قد تعرضت لضغوط اقتصادية قوية من قبل الدول الاستعمارية القديمة؛ من أجل استمرار احتكار الحصول على المواد الأولية منها وأيضًا لكي تكون أسواقًا لتصريف منتجات هذه الدول الأوروبية. ومن هنا قررت مصر التحرك تجاه الدول الأفريقية حديثة الاستقلال؛ لإعادة إحياء الصلات التجارية القديمة مع تلك الدول، والعمل على تحرير اقتصادها الوطني، وإيجاد أسواق لتصريف المنتجات المصرية الحديثة. وعلى ذلك صارت هذه السياسة الاقتصادية المصرية تجاه الدول الأفريقية حديثة الاستقلال مصدرًا مهمًا للدخل القومي المصري، وأداة جيدة لتمويل دعم حركات التحرر الأفريقية دون تكبيد الاقتصاد المصري نفقات لا يطيقها.

ولما كان من الصعب تناول كل الدور الاقتصادي المصري مع كل الدول الأفريقية فقد صار لزامًا التركيز على واحدة من كبريات دول غربي أفريقيا هي نيجيريا من ناحية، وعلى قطاع واحد من قطاعات اقتصادية شتى شملها الدور المصري في التبادل التجاري مع الدول الأفريقية هو قطاع المنسوجات من ناحية ثانية؛ وذلك لشهرة المنسوجات المصرية من ناحية الجودة، واعتمادها على النسيج الرفيع من القطن المصري طويل التيلة، وملاءمة هذا المنتج للبيئة الأفريقية، مما يحرم دولة الاستعمار بريطانيا من سوق واسعة تستغلها، ويفتح الباب لحلول مصر محلها.

ظهر هذا التحرك الاقتصادي المصري جليًا تجاه غربي أفريقيا؛ عندما أرسلت القاهرة البعثة الاقتصادية في عام ١٩٥٧ من أجل دراسة الأسواق في هذه المنطقة. وكان قطاع المنسوجات هو الغالب على تشكيل هذه البعثة، وذلك لأن الإدارة المصرية أيقنت أن هذا القطاع هو الذي يمثل الحجم الأكبر من احتياجات الأسواق الأفريقية في هذه المناطق. وبناء على تقارير هذه البعثة قررت الإدارة المصرية إقامة التبادل التجاري مع دول هذا الإقليم فور حصولها على

الاستقلال في أوائل ستينيات القرن العشرين؛ عندما أسست فروعًا لشركة النصر للتصدير والاستيراد في جميع هذه الدول من أجل تنظيم حركة التجارة معها وتمييزها.

من هنا يأتي هذا البحث لرصد العلاقات التجارية بين مصر وأكبر دول إقليم غربي أفريقيا من حيث المساحة وعدد السكان وهي نيجيريا، التي نالت استقلالها من ربة الاستعمار البريطاني في الأول من أكتوبر عام ١٩٦٠. وكانت هذه العلاقات قد بدأت قبل مرور عام على استقلال نيجيريا عندما أنشأت مصر فرعًا لشركة النصر للتصدير والاستيراد في العاصمة النيجيرية لاجوس في أكتوبر عام ١٩٦١ من أجل إدارة حركة التبادل التجاري بين الجانبين. وكان قطاع المنسوجات هو المحور الأهم في هذه العلاقات، وقد وضع ذلك عندما قررت الإدارة المصرية في ديسمبر عام ١٩٦٣ دراسة المعوقات التي واجهت تجارة المنسوجات في غربي أفريقيا ووضع خطة متكاملة لزيادتها، وشكلت لجنة لتحقيق هذه الأهداف واختارت لسكرتارية هذه اللجنة مدير فرع شركة النصر في لاجوس، وقد دل ذلك على تحرك مصر نحو نيجيريا كأكبر أسواق المنتجات المصرية من الغزل والمنسوجات. وعلى ذلك كان البحث ضروريًا لرصد تطور العلاقات التجارية بين مصر ونيجيريا منذ ما قبل الاستقلال في عام ١٩٥٧ وحتى ما بعد الاستقلال عام ١٩٦٣، ورصد دور شركة النصر للتصدير والاستيراد في هذه العلاقات.

وتكمن أهمية هذا الموضوع أيضًا في غياب الدراسات حوله سواء كانت دراسات عربية أم أفريقية أم أجنبية، وإن كانت هناك بعض الدراسات السابقة التي أشارت للعلاقات المصرية الأفريقية بوجه عام، وأيضًا بعض الدراسات التي تعرضت للعلاقات بين مصر ونيجيريا؛ ومنها دراسة بعنوان **العلاقات المصرية النيجيرية ١٩٦٠ - ١٩٧٩** للباحث نجمي رجب العربي ضياف، وهي رسالة دكتوراه من قسم التاريخ بمعهد البحوث والدراسات الأفريقية بجامعة القاهرة في عام ٢٠١٠، ورغم رصد الدراسة للعلاقات بين الدولتين طوال هذه الفترة، إلا أنها اهتمت بالجانبين السياسي والثقافي فقط على حساب الجانب الاقتصادي، وكان ذلك حسب تبرير الباحث في مقدمة الرسالة "بأن التعاون الاقتصادي بين الجانبين كان محدودًا للغاية في ضوء تشابه اقتصادهما، باعتباره اقتصادًا ناميًا يعتمد على تصدير المواد الخام واستيراد السلع المصنعة المختلفة". ومن هنا لم تتجاوز العلاقات الاقتصادية بين مصر ونيجيريا في هذه الرسالة بضع صفحات تم ضمها للفصل الذي تناول العلاقات الثقافية بين البلدين، وتم الحديث عنها في فترات تاريخية مختلفة تمامًا عن الدراسة الحالية، كما أن الباحث جانبه الصواب فيما

ذهب إليه بمحدودية الاقتصاديين المصري والنيجيري وتشابههما، وهو ما أدى إلى عدم حاجة كليهما للآخر؛ إذ يتبين من خلال بحثنا هذا تلاقي أهداف الطرفين تجاريًا واقتصاديًا؛ وأن ذلك لم يكن بمعزل عن التوافق في الأطر السياسية خاصة فيما يتعلق بالتخلص من بقايا هيمنة الاستعمار على مقدرات الدولة الأفريقية حديثة الاستقلال على المستويين السياسي والاقتصادي سواءً بسواء.

وقد اعتمد البحث الذي نحن بصدده على المادة الوثائقية؛ وذلك من خلال مجموعات وثائقية مختلفة، كان من أبرزها **وثائق الخارجية المصرية المحفوظة بدار الوثائق القومية بالقاهرة** والتي اشتملت على الوثائق الخاصة بالبعثة الاقتصادية المصرية إلى غربي أفريقيا عام ١٩٥٧، والتي احتوت على الخطابات الرسمية بين المؤسسات المصرية بشأن كواليس سفر البعثة، والدول التي ذهبت إليها، وأسماء ومناصب أعضائها، ودراسة التوقيعات الخاصة بها. أضف إلى ذلك **ملفات الوثائق البريطانية**؛ والتي اشتملت على وثائق الكومنولث الخاصة بأثر البعثة الاقتصادية المصرية إلى غربي أفريقيا عام ١٩٥٧، وأيضًا وثائق الخارجية البريطانية التي تحدثت عن دور مصر التجاري في غربي أفريقيا بعد عام ١٩٦١، وتأسيسها لمشروع اتفاقية السوق الأفريقية المشتركة في أبريل عام ١٩٦٢. واعتمد البحث أيضًا على مجموعة من وثائق وكالة الاستخبارات المركزية الأمريكية؛ التي رصدت تطور صناعة الغزل والمنسوجات المصرية في خمسينيات القرن العشرين. أما أهم الوثائق التي اعتمد عليه البحث فكانت **تقارير شركة النصر للتصدير والاستيراد**؛ وهي عبارة عن مجموعة من التقارير التي وردت في مؤتمر تنمية التبادل التجاري مع دول غربي أفريقيا والذي عقد في القاهرة في الفترة من ٢٦ إلى ٣١ ديسمبر عام ١٩٦٣، ورصدت تلك التقارير تطور حركة التجارة بين مصر ونيجيريا منذ عام ١٩٦١ وحتى ديسمبر عام ١٩٦٣، والمعوقات والصعوبات التي واجهت تجارة المنسوجات المصرية مع نيجيريا وغربي أفريقيا بشكل عام، وخطة التحسين التي وضعتها لجنة تصدير الغزل والمنسوجات إلى هذه المنطقة.

أما عن **الفترة الزمنية للبحث** فرغم أنه يناقش فترة زمنية لا تتجاوز ست سنوات؛ إلا أنه يعرض لعهدين مختلفين كل الاختلاف بالنسبة لطرفي هذا البحث، العهد الأول عانت فيه نيجيريا من التبعية الاستعمارية لبريطانيا من عام ١٩٥٧ حتى عام ١٩٦٠، كما كانت مصر لا تزال تدفع فاتورة تحديدها لقوى الغرب الإمبريالي؛ وكان أحد أهم دلائلها تعرضها لعدوان عام

١٩٥٦. أما العهد الثاني فيمثل السنوات الأولى لاستقلال نيجيريا وتطلعها لبناء اقتصاد وطني من عام ١٩٦٠ وحتى عام ١٩٦٣، وبطبيعة الحال كان لكل فترة تحدياتها التي واجهت كلاً من مصر ونيجيريا على صعيد التبادل التجاري الذي كان بديهيًا أن يتأثر بالبعد السياسي لكلتا الدولتين. ويرجع اختيار عام ١٩٥٧ لبدء هذا البحث إلى أنه العام الذي أرسلت فيه مصر البعثة الاقتصادية إلى غربي أفريقيا لدراسة أسواقها، ومن ثم وضع خطة للتعامل مع هذه الأسواق فور حصول دولها على الاستقلال. وانتهى البحث بعام ١٩٦٣ الذي شهد انعقاد مؤتمر التبادل التجاري بين مصر وغربي أفريقيا في شهر ديسمبر لرؤية ومعالجة المعوقات والصعوبات التي واجهت حركة التجارة بين مصر ونيجيريا خاصة وغربي أفريقيا عامة طوال الفترة من عام ١٩٦١ وحتى عام ١٩٦٣، ومن هنا تغيرت حركة التجارة بين الجانبين منذ عام ١٩٦٤؛ حيث أنها أصبحت قائمة على أسس قوية وراسخة.

ويحاول البحث الإجابة على عددٍ من الأسئلة المهمة مثل؛ كيف استطاعت بريطانيا السيطرة على الاقتصاد النيجيري إبان الاستقلال؟ وكيف تحركت الحكومة المصرية نحو إقليم غربي أفريقيا قبل اكتمال حصول كافة دوله على استقلالها؟ وما هي الآليات التي وضعتها مصر من أجل إقامة علاقات تجارية مثمرة مع نيجيريا ومختلف دول الإقليم؟ وما هي المعوقات الخارجية التي واجهت حركة التجارة بين الجانبين؟ وما هي الصعوبات الداخلية في المؤسسات المصرية التي عرقلت التبادل التجاري بينهما؟ وكيف قررت مصر مواجهة كل هذه العراقيل في هذا المجال؟

وللإجابة على هذه الأسئلة والتعرف على التفاعلات التي أحاطت بالعلاقات التجارية بين الجانبين في الفترة من عام ١٩٥٧ وحتى عام ١٩٦٣، فقد تم تقسيم البحث إلى عدة مباحث هي:

أولاً - الهيمنة البريطانية على الاقتصاد النيجيري في الفترة الاستعمارية

ثانياً - السياسة الاقتصادية المصرية تجاه إقليم غربي أفريقيا ١٩٥٧ - ١٩٦٠

ثالثاً - شركة النصر للتصدير والاستيراد ودورها في غربي أفريقيا

رابعاً - التبادل التجاري بين مصر ونيجيريا ١٩٦١ - ١٩٦٣ (قطاع المنسوجات نموذجًا)

خامسًا - معوقات التبادل التجاري بين الجانبين في مجال المنسوجات

سادساً - خطة تحسين التبادل التجاري بين الجانبين في مجال المنسوجات وينتهي البحث بخاتمة لعرض أهم النتائج التي توصل إليها.

أولاً - الهيمنة البريطانية على الاقتصاد النيجيري في الفترة الاستعمارية

تعد نيجيريا من أكبر دول غربي أفريقيا؛ إذ تبلغ مساحتها حوالي ٩٢٤ ألف كيلو متر مربع^(١) أي ما يعادل حوالي ٣٧٠ ألف ميل مربع^(٢)، وهي تقع في الطرف الشرقي لخليج غينيا ويحدها شمالاً جمهورية تشاد وجمهورية النيجر، ويحدها غرباً داهومي (بنين حالياً) وجنوباً خليج بنين وخليج بيافرا وهو جزء من خليج غينيا، ويحدها من جنوبها الشرقي الكاميرون^(٣). وكانت تقع تحت الاستعمار البريطاني، والذي طبق فيها نظام الحكم غير المباشر^(٤)، وذلك لوجود نظم سياسية قديمة قوية وخاصة في الممالك الشمالية منها^(٥)، وقد أصدرت بريطانيا لها دستوراً في عام ١٩٤٥ ومنحت فيه الأفارقة بعض السلطات، ثم استبدلته بدستور ١٩٥٠؛ وفيه تم تقسيم نيجيريا إلى ثلاثة أقاليم: الشمال والشرق والغرب، ولكل إقليم رئيس وزراء، وهناك رئيس للوزراء لاتحاد نيجيريا يرأس رؤساء الوزراء الثلاثة، وبذلك وضعت السلطات البريطانية بذور الاختلاف والصراع بين الأقاليم النيجيرية، ووضعت على كل إقليم حاكم بريطاني؛ فهناك حاكم لغرب نيجيريا ومقره إيبادان Ibadan ، وأيضاً حاكم لشرق نيجيريا ومقره إينوجو Enugu، وهناك أيضاً حاكم لشمال نيجيريا ومقره كادونا Kaduna، وكان مقر الحاكم العام للاتحاد في مدينة لاجوس Lagos^(٦).

وكما قام الاستعمار البريطاني بتغيير المؤسسات السياسية التقليدية في نيجيريا بحجة إدخال الحضارة فيها، عمل أيضاً على تغيير الاقتصاد النيجيري. فقد اعتقد أنه يستطيع عمل ذلك أيضاً من خلال تطوير اقتصاد حديث للبلاد؛ وذلك عن طريق توسيع البنية التحتية التجارية وتعزيز التجارة المتزايدة في جميع أنحاء نيجيريا. وقد زعم المسؤولون الاستعماريون البريطانيون أنهم بذلك يعملون لمصلحة جميع الأطراف، مما يجعل المسعى الاستعماري مربحاً لكل من التجار الأوروبيين والمنتجين النيجيريين، ولكن ما حدث في الواقع أنه تم إثراء المصالح التجارية البريطانية القائمة أكثر من تطوير الصناعة والتجارة النيجيرية إلى اقتصاد حديث قابل للاستمرارية والتطور. وهدفت بريطانيا إلى تحقيق أهداف ثلاثة؛ الأول، هو توسيع التجارة النيجيرية من خلال تصدير المواد الخام الزراعية والمعدنية واستيراد السلع الأوروبية المصنعة.

وكان الهدف الثاني، هو إدخال نيجيريا في اقتصاد نقدي قائم على عملة المملكة المتحدة. وكان الهدف الثالث، هو إجبار النيجيريين على التعامل بهذه العملة^(٧).

ومن أجل تسهيل تصدير السلع النقدية قامت الحكومة الاستعمارية بمشروعاتٍ واسعة النطاق لتحسين البنية التحتية للنقل في نيجيريا؛ ولذلك تم بناء السكك الحديدية لربط المدن الرئيسية في البلاد من الداخل إلى السواحل، حيث بدأ تدشين الخط الأساسي في لاجوس في عام ١٨٩٦ ووصل إلى كانو في عام ١٩١١ لمسافة ٧١١ ميلاً مربعاً، واستُكمل خط آخر في نيجيريا الشرقية يربط ميناء بورت هاركورت وكادونا^(٨). وتم إنشاء كابلات التلغراف خاصة على طول خطوط السكك الحديدية لتحسين الاتصالات والحفاظ على عمل القطارات بسلاسة^(٩). كما قامت الإدارة البريطانية نتيجة ذلك بدءاً من عام ١٩٠٠ بتحسين كفاءة الموانئ القديمة مثل لاجوس، وجعلها أكثر قدرة على استقبال الكم الضخم من السلع النقدية التي تم تصديرها من نيجيريا، وتحمل البواخر الناقلة للتجارة الضخمة بين بريطانيا ومستعمراتها في غربي أفريقيا، كما تم إنشاء موانئ جديدة في نيجيريا مثل بورت هاركورت. أضف إلى ذلك، تدشين عددٍ من الطرق لنقل البضائع من داخل نيجيريا، ولمواكبة السيارات العملاقة التي عملت على نقل هذه التجارة الضخمة. وكانت السكك الحديدية والطرق الجديدة قد غيرت خطوط التجارة القديمة في نيجيريا ذات التوجه الشمالي عبر الصحراء وأصبح توجه جميع الأسواق فيها نحو الأطلنطي^(١٠).

وقد ضمنت الطبيعة الاستغلالية للاقتصاد الاستعماري حدوث القليل من التنمية المستدامة خلال الفترة الاستعمارية، كما أن هذه التنمية كانت موجهة غالباً لخدمة المصالح الإمبريالية. أيضاً لم تكن الشركات الأوروبية الهادفة للربح ولا الحكومة الاستعمارية على استعداد للاستثمار في التنمية طويلة الأجل لنيجيريا في الفترة التي سبقت الحرب العالمية الثانية. وكانت النتيجة أن الشركات الأوروبية أعادت أرباحها إلى أوروبا، مما أدى إلى إثراء المساهمين على حساب العمالة النيجيرية المُستَغَلَّة؛ نظراً لأنه تم تسخيرهم لاستخراج الكثير من ثروة نيجيريا من أجل الأرباح البريطانية، فقد حقق عدد قليل جداً من النيجيريين ما يكفي للاستثمار في مشاريع التنمية المحلية الخاصة بهم. واستمر عدد قليل من الصناعات المحلية في الازدهار، مثل حياكة المنسوجات التقليدية، والتخمير، والحداة، لكن معظم الأعمال الحرفية النيجيرية الأخرى لم تستطع منافسة الكميات الهائلة من الواردات الأوروبية الرخيصة التي أغرقت الأسواق. وعلى

هذا أصبح النيجيريون منتجين وعاملين في الاقتصاد الاستخراجي الذي لم يقدم شيئاً يذكر للتمتية طويلة الأجل لبلادهم^(١١).

ومنذ أوائل القرن العشرين أخذت السلطات البريطانية في نيجيريا تعمل على تشجيع الأهالي على زراعة المحاصيل النقدية من أجل جني الأرباح سريعاً، وذلك على حساب الاهتمام بزراعة المحاصيل الغذائية اللازمة للاستهلاك المحلي، وظل ذلك حتى منتصف العشرينيات من نفس القرن عندما توسع السواد الأعظم من صغار المنتجين الأفارقة في نيجيريا في الاقتصاد النقدي. ونتيجة لذلك، بدأت الشركات العالمية ممارسة سياسات احتكارية للسلع التصديرية النيجيرية مثل زيت النخيل والبقول السوداني والكاكاو والقطن^(١٢). وفي المقابل ارتفعت أسعار المواد الغذائية التي قررت الشركات الأوروبية تصديرها للأفارقة بالأسعار التي كانوا يحددونها. وقد ارتبط بهذه القضية أيضاً حاجة الشركات الأجنبية والحكومة الاستعمارية إلى العمالة النيجيرية للعمل في المناجم والشحن، وتشبيد الطرق وخطوط السكك الحديدية والموانئ والمباني العامة التي اعتمد عليها الاقتصاد الاستعماري، ولذلك اعتمدت السلطات البريطانية على أن يعمل النيجيريون بأجرٍ منخفض، أو حتى استخدام العمل الإجباري والسخرة كضريبة يدفعها الأفريقي للحكومة الاستعمارية^(١٣).

وفضلاً عن هذا كله، ربطت بريطانيا الاقتصاد النيجيري بالعملة البريطانية منذ منتصف القرن التاسع عشر؛ حيث أوقفت التعامل بالمقايضة مع الشركات الأوروبية، ولذلك لم يكن إدخال النظام النقدي الاستعماري على نيجيريا في أوائل القرن العشرين حدثاً مفاجئاً، ولتسريع هذه العملية أخذت الحكومة الاستعمارية تشجع على استخدام النقود الحديثة بطرقٍ ثلاث؛ سحب العملات الانتقالية المحلية من التداول، ودفع أجور العمال بالنقود المعدنية الأوروبية، والإصرار على تحصيل الضرائب نقدًا وليس عيناً^(١٤).

ونسوق مثلاً واضحاً على ما قام به الاستعمار البريطاني في إحدى مجالات الاقتصاد النيجيري من تدمير من أجل مصالحه الخاصة وهو مجال إنتاج المنسوجات القطنية؛ فقد ازدهرت هذه الصناعة في نيجيريا منذ القرن العاشر الميلادي، حيث شهدت إمارات الهوسا في شمال نيجيريا طفرة كبيرة في هذه الصناعة. فقد كشفت الدراسات الأثرية الحديثة أن صناعة النسيج القطني في تلك الإمارات خلال القرن الثالث عشر قد اعتمدت على النول العمودي، وأنها تميزت بالجمع بين الألياف المغزولة وغير المغزولة في نفس النسيج، في شكل خيوط

تتكون من عناصر مفردة وثنائية ومتعددة، وأشكال مختلفة من الزخرفة الهيكلية في النسيج. وكان انتشار صناعة المنسوجات القطنية والتوسع فيها؛ تعبيراً حقيقياً عن اختلاف أذواق المستهلكين وأسواق الملابس في هذه الجهات. وقد أفادت العديد من المصادر أن إنتاج المنسوجات والأقمشة القطنية في بلاد الهوسا في القرنين السابع عشر والثامن عشر الميلاديين قد زاد عن حاجة السكان لدرجة أنه كان يتم تصديره للعديد من الجهات الأخرى في أفريقيا الغربية، بل قام البرتغاليون بنقله للبرازيل وبعض جزر الهند الغربية. كما كشفت الدراسات أيضاً عن ازدهار الصناعة في مملكة اليوربا -في جنوب نيجيريا حالياً- وأن لها طابع مميز بألوانها الزاهية وزخارفها الرائعة لدرجة أن زاد الطلب عليها من العديد من الجهات في سواحل غربي أفريقيا طوال القرن السابع عشر^(١٥).

وكانت تجارة المنسوجات القطنية أحد أعمدة اقتصاد الهوسا قبيل قدوم البريطانيين، وذلك بالإضافة لتجارة الحبوب الغذائية مثل الدخن والذرة الغينية، وقد عمل الرجال والنساء في هذه التجارة الرائجة، وكانت أسواق الهوسا في هذه الفترة هي حلقة الوصل بين اقتصاد الريف واقتصاد المدن^(١٦). كما أخبرنا بارث عندما زار كانو في عام ١٨٥١ أنه لاحظ رواج تجارة المنتجات المحلية مثل الأقمشة القطنية المنسوجة في أسواق المدينة، وأعجب بزخارفها وألوانها الزاهية^(١٧). ومن هنا يتضح لنا أن المجتمع النيجيري قبل الاستعمار كان قد حقق الاكتفاء الذاتي من الأقمشة والملابس القطنية بل قام بتصديرها إلى مناطق أخرى.

وقد اختلفت الأوضاع الكلية عندما فرض الاستعمار البريطاني سيطرته بشكل رسمي على نيجيريا في أواخر القرن التاسع عشر؛ حيث قام بوضع السياسات الاقتصادية الرامية لتدمير صناعة المنسوجات والملابس القطنية في جميع أرجاء نيجيريا، وذلك من أجل تحويل نظر جميع صغار المنتجين النيجيريين لزراعة الفول السوداني ونخيل الزيت من أجل الصناعات التحويلية القائمة في بريطانيا، وأيضاً لحمل سكان المدن النيجيرية على استيراد الأقمشة المصنوعة في بريطانيا بأسعار التي تحددها. فبحلول عام ١٨٨٠ استأثرت المنسوجات القطنية بثلاثة أرباع قيمة واردات نيجيريا، بالإضافة للخمر والملح والحديد. وقد كانت المنسوجات تمثل ٤٤٪ من واردات أقاليم نيجيريا في الفترة من ١٨٨٠ إلى ١٨٩٢. بل أصبحت الموائى النيجيرية هي البوابة الكبرى للواردات البريطانية من المنسوجات إلى الصحراء الكبرى، وكانت تحقق توزيعاً واسعاً^(١٨).

وقد شعرت بريطانيا في النصف الثاني من القرن التاسع عشر بأزمة كبيرة بسبب نقص القطن الخام نتيجة الحرب الأهلية الأمريكية، وعلى ذلك قررت السلطات البريطانية عمل مجموعة من تجارب زراعة القطن في نيجيريا، وقد نجحت في ذلك في أواخر القرن التاسع عشر في منطقة **أبيوكوتا Abeokuta** في الإقليم الجنوبي الغربي^(١٩). وبذلك بدأت الإدارة الاستعمارية في تطوير زراعة القطن في نيجيريا في أوائل القرن العشرين، حيث ارتفعت صادراته من متوسط ١٣٢ طنًا سنويًا في الفترة من عام ١٩٠٠ حتى عام ١٩٠٤ إلى ٦٠٣٨ طنًا سنويًا خلال الفترة من عام ١٩٢٥ حتى عام ١٩٢٩^(٢٠)، لخدمة مصانع النسيج البريطانية. وفي المقابل استمرت المنسوجات والأقمشة القطنية تمثل السلعة الرئيسة للواردات النيجيرية من بريطانيا بعد الحرب العالمية الثانية^(٢١).

واستمر هذا الأمر حتى استقلال نيجيريا في أكتوبر عام ١٩٦٠ وأيضًا بعد الاستقلال؛ حيث سيطرت الشركات البريطانية الكبرى على تجارة المنسوجات، وذلك لحاجة هذا النشاط الاقتصادي إلى خبرات فنية ورؤوس أموال. أما تجارة نصف الجملة والقطاعي فكانت من نصيب المهاجرين العرب من سوريا ولبنان، وقد أثروا ثراءً كبيرًا من هذه التجارة، ونتيجة هذا الثراء ترك الكثيرون منهم تجارة المنسوجات واتجهوا لإنشاء بعض الصناعات الخفيفة وأيضًا عمليات النقل البري الكبرى في البلاد، وتركوا تجارة المنسوجات لأقربائهم ولبعض النيجيريين يعملون فيها لحسابهم. وعند الاستقلال كانت دولة كبيرة كنيجيريا تحتاج إلى واردات كثيرة تكفي حاجة سكانها من مسكن ومأكل وملبس، وغير ذلك من لوازم الحياة الحديثة؛ حيث كانت المنسوجات القطنية وحدها في السنوات القليلة التي أعقبت الاستقلال تمثل حوالي ١٠٪ من مجموع الواردات، كما مثلت المنسوجات غير القطنية (من الألياف الصناعية) نسبة كبيرة من تلك الواردات. ولذلك بدأت الحكومة الوطنية عقب الاستقلال تضغط على الشركات البريطانية التي كانت تمثل صادراتها و وارداتها حوالي ٤٠٪ من تجارة نيجيريا الخارجية، وذلك من أجل ترك المجال للنيجيريين^(٢٢). وبذلك كان على السلطات النيجيرية البحث عن البدائل للواردات البريطانية في مجال المنسوجات، سواء عن طريق العمل على إنشاء المصانع الوطنية للغزل والنسيج، وأيضًا البحث عن أسواق أخرى سبقتها في هذا المجال لسد حاجة هذا العدد الضخم من السكان. وقد تزامن ذلك مع اتجاه مصر للوصول لأسواق غربي أفريقيا منذ أواخر الخمسينيات، وهذا ما نعرض له النقطة التالية.

ثانياً - السياسة الاقتصادية المصرية تجاه غربي أفريقيا ١٩٥٧ - ١٩٦٠

قررت القيادة المصرية منذ ثورة يوليو عام ١٩٥٢ العمل على بناء اقتصادها بشكل جديد، وبدأت في تحرير الاقتصاد المصري من السيطرة الاستعمارية، والعمل على إعداد خطط التنمية القائمة على أسس التصنيع والإنتاج. ورأت القيادة المصرية ضرورة التوجه نحو تحقيق التحرر لباقي دول القارة الأفريقية سياسياً واقتصادياً؛ فقد كان عبد الناصر قد أوضح واجب مصر تجاه تحرير القارة الأفريقية وظهر ذلك في كتابه فلسفة الثورة، الذي حدد فيه الدور الذي يجب أن تقوم به مصر تجاه دول القارة، وخصص دائرة خاصة لإدارة الشؤون الأفريقية، كما أكد على وجوب الدعم المادي والمعنوي لحركات التحرير في تلك الأقطار^(٢٣).

وفي إطار التحرك المصري نحو غربي أفريقيا أدركت القيادة المصرية صعوبة ذلك لوقوع شعوب هذا الإقليم تحت السيطرة الاستعمارية، ومع ذلك بدأت مصر التحرك بالتدرج وفي إطار من السرية ناحية غربي أفريقيا منذ قيام الثورة، وكان الغرض من هذا التحرك هو استكشاف الإقليم وأوضاعه بالنسبة للقيادة المصرية، حيث وضح هذا التحرك من خلال بعض الشواهد مثل مقابلة الرئيس محمد نجيب لبعض الوفود والبعثات للحركات الوطنية من نيجيريا في بداية عام ١٩٥٤^(٢٤). وأيضاً استقبل الأزهر الكثير من طلاب غربي أفريقيا في رواق البرناوية وهو الرواق المختص بالطلاب من غربي أفريقيا والذي كان موجوداً قبل ثورة يوليو وحتى بعد الثورة^(٢٥). وعلى ذلك قررت القيادة المصرية متابعة أوضاع الأفارقة في غربي أفريقيا عن كثب ولا سيما المسلمين منهم، لذلك أرسلت وفداً مكوناً من الشيخ أحمد حسن الباقوري وزير الأوقاف والسيد محمد أنور السادات أمين عام منظمة المؤتمر الإسلامي في عام ١٩٥٦ إلى السنغال وليبيريا، وقد أوصى الوفد بضرورة سفر بعثات أخرى إلى غربي أفريقيا لبحث أوضاع الأفارقة هناك^(٢٦).

وقد أعدت هذه البعثة تقريراً أوصى بإرسال البعثات الاقتصادية إلى غربي أفريقيا، وذلك لمعرفة احتياجات شعوب هذه المنطقة من القارة الأفريقية، ولمساعدة هذه الشعوب في رفع مستواها الاقتصادي الذي تدنى بسبب السياسات الاقتصادية التي مارستها الدول الاستعمارية في هذه الأقاليم. وعلى الفور تحركت الخارجية المصرية لبحث تنفيذ هذه التوصيات؛ حيث طلبت إدارة الشؤون الأفريقية في يناير عام ١٩٥٧ من وزير الخارجية المصري أن ترسل مصر بعثة اقتصادية وسياسية إلى غربي أفريقيا، واختارت أن تتوجه إلى ليبيريا وساحل الذهب -

وذلك باعتبار ليبيريا دولة مستقلة، وساحل الذهب دولة تحدد موعد منحها الاستقلال في مارس عام ١٩٥٧ - وقد رأت إدارة الشؤون الأفريقية أن يكون السيد وكيل وزارة التجارة المصرية رئيساً لهذه البعثة، ويمثل وزارة الخارجية فيها رئيس قسم غرب أفريقيا بالإدارة الأفريقية، وممثل آخر من الإدارة الاقتصادية، علاوة على وجود أعضاء آخرين يمثلون مختلف الجهات المصرية التي تهتم بنواحي الشؤون الاقتصادية والتجارة الخارجية^(٢٧).

وكان الهدف العام الذي أعلنته إدارة الشؤون الاقتصادية لهذه البعثة هو النظر بعين الاعتبار إلى إقامة علاقات اقتصادية أو سياسية مع دول غربي أفريقيا، لأن مثل هذه العلاقات تساعد على التعرف على ميول الأهالي واحتياجاتهم، فضلاً عن توطيد الارتباطات الاقتصادية وفتح الأسواق الجديدة للمنتجات المصرية خاصة بعدما أبدى أهالي هذه الأقاليم الرغبة الشديدة في التعاون مع مصر. لذلك نشأت فكرة بعثة مصرية اقتصادية لإجراء المباحثات اللازمة مع حكومات هذه المناطق، وقد طلبت إدارة الشؤون الأفريقية من السيد رئيس الجمهورية الموافقة على مبدأ سفر البعثة المذكورة إلى كلٍ من ليبيريا وغانا، وتحديد تاريخ سفرها^(٢٨). والواقع أنه لم يكن بمقدور القيادة المصرية إرسال بعثة اقتصادية إلى أي دولة في غربي أفريقيا تسيطر عليها بريطانيا مثل نيجيريا؛ بسبب قطع العلاقات بين مصر وبريطانيا في ذلك الوقت نتيجة العدوان الثلاثي على مصر في أواخر عام ١٩٥٦. ولذلك لم يكن في إمكان المصريين إرسال مثل هذه البعثة الرسمية سوى إلى دول مستقلة في الإقليم، وهذا ما توفر في ليبيريا وغانا.

وقد عُدَّ الدافع الاقتصادي من الدوافع المهمة للتحرك المصري في غربي القارة، حيث بدأت القيادة المصرية بعد الثورة الاتجاه للتصنيع، ولتحقيق هذا الهدف كانت مصر في حاجة إلى المواد الأولية اللازمة لتشغيل المصانع الجديدة التي بنتها الثورة، فكان عليها أن تتجه إلى القارة الأفريقية لكي تضمن المواد الأولية اللازمة لصناعاتها، وكذلك فتح أسواق جديدة لتصريف منتجاتها، ثم زيادة التبادل التجاري بينها وبين الدول الأفريقية، وتوثيق العلاقات الاقتصادية بما يخدم القارة الأفريقية ويعود عليها بالخير والرفاهية^(٢٩). ففي مجال صناعة الغزل والمنسوجات قامت الحكومة المصرية في أعقاب ثورة يوليو ١٩٥٢ بالاهتمام بهذه الصناعة؛ وذلك لتقادي الركود العالمي الذي أصاب تجارة القطن المصري، خاصة في ظل توقف الولايات المتحدة الأمريكية عن استيراده في العصر الملكي، وتوقف بريطانيا أيضاً عن استيراد القطن المصري للركود الذي أصاب صناعة النسيج في المملكة المتحدة^(٣٠). وقد عملت المؤسسات الصناعية

المصرية على تحديث مدخلات هذه الصناعة، حيث اعتمدت كبرى مصانع النسيج المصرية على التكنولوجيا السوفييتية في هذه الصناعة منذ أواخر خمسينيات القرن العشرين^(٣١)، في مقابل حصول الاتحاد السوفييتي على كميات متفق عليها من القطن المصري فائق الجودة^(٣٢). ولذلك قررت الدولة المصرية عمل الدراسات لفتح أسواق جديدة في غربي أفريقيا وخاصة الأقاليم ذات الكثافة السكانية العالية مثل نيجيريا.

وقد أرسلت وزارة الخارجية المصرية في فبراير عام ١٩٥٧ مذكرة إلى رئاسة الجمهورية بشأن إرسال البعثة الاقتصادية إلى دول غربي أفريقيا؛ حيث تضمنت المذكرة أنه تمثيلاً مع أهداف السياسة المصرية في أفريقيا، وما تقتضيه من إنشاء وتدعيم العلاقات السياسية والاقتصادية بين مصر وأقاليم القارة المختلفة، ونظراً لعدم وجود هذه العلاقات من قبل - في صورة منظمة - مع أقاليم غربي أفريقيا فإن وزارة الخارجية ترى إرسال هذه البعثة إلى تلك الأقاليم. وتضمنت المذكرة أيضاً أن إرسال مثل هذه البعثة إلى ساحل الذهب - الذي سيحصل على استقلاله في مارس عام ١٩٥٧ - لبحث إمكانية إنشاء العلاقات الاقتصادية بين البلدين يعد أمراً جديراً بالاهتمام. وأضافت المذكرة المرفوعة إلى رئاسة الجمهورية دولة الكونغو بجانب ليبيريا وساحل الذهب كهدف لتلك البعثة. وقد آثرت الخارجية المصرية أن يمثل وزارة الخارجية فيها كل من السيد محمد فائق الصيرفي المستشار بالإدارة الاقتصادية بالخارجية المصرية، والسيد محمد رضوان إبراهيم رئيس قسم غرب أفريقيا بإدارة الشؤون الأفريقية، والسيد محمد أبو نار السكرتير الأول بإدارة الشؤون الأفريقية، على أن تضم إلى جانبهم من الأعضاء من يمثلون شركة مصر للتجارة الخارجية، والغرفة التجارية، وإدارة دعم الغزل، وذلك لكي تحقق البعثة الغرض المرجو منها. ورأت الخارجية المصرية أنه قد يكون من المفيد أن يرأس هذه البعثة أحد موظفي وزارة التجارة ويصاحبه بعض الموظفين الفنيين فيها، وطلبت الموافقة على أن تسافر البعثة في أوائل مارس عام ١٩٥٧^(٣٣).

ولكن لظروف معينة تم تأجيل موعد سفر البعثة الاقتصادية إلى غربي أفريقيا حتى نوفمبر عام ١٩٥٧؛ حيث صدر القرار الجمهوري رقم ٨٨٨ لسنة ١٩٥٧ بإرسال البعثة الاقتصادية المصرية إلى ليبيريا وغانا والكونغو وتونس ومراكش، وقد تحدد ميعاد سفر البعثة يوم ٢١ نوفمبر ١٩٥٧ حيث تصل ليبيريا في يوم ٢٤ نوفمبر ثم تصل إلى أكرا في يوم ٦ ديسمبر ١٩٥٧. وقد كانت البعثة برئاسة وكيل وزارة التجارة، وعضوية رئيس قسم غرب أفريقيا في وزارة

الخارجية وثلاثة مندوبين من وزارة التجارة، ووكيل الغرفة التجارية المصرية بالقاهرة، ونائب مدير عام شركة مصر للتجارة الخارجية، ومندوب عن صندوق دعم صناعة الغزل والنسيج، ومندوب عن شركة مصر للغزل والنسيج بالملحة، ومندوب عن شركة مصر لنسيج الحرير بلوان، ومندوب عن شركة صباغي البيضا بكفر الدوار، ومندوب عن الشركة المصرية لصناعة المنسوجات بالإسكندرية، ومندوب عن شركة المحلات الصناعية للحرير والقطن بالقاهرة^(٣٤). ومن هنا يتضح أن السواد الأعظم من أعضاء البعثة الاقتصادية المصرية إلى غربي أفريقيا هم ممثلو كبرى شركات الغزل والمنسوجات والملابس في مصر، وهذا يؤكد أن تجارة المنسوجات كانت الهدف الأكبر لمصر في أسواق غربي أفريقيا. وبالتالي رأت الحكومة المصرية أن تدرس متطلبات السوق الأفريقية من هذه الناحية بحيث توفر هذه المنتجات المصرية للأفارقة بأسعار أرخص من أسعار المنتجات الأوروبية، والشئ الآخر هو إيجاد أسواق جديدة للمنتجات المصرية وخاصة المنسوجات، وهذه الأهداف كانت تتطلب تكوين البعثة على النحو السابق، وبذلك اكتسبت هذه البعثة اهتمام الحكومة المصرية.

وصلت البعثة إلى ليبيريا في ٢٤ نوفمبر واستقبلت من قبل الحكومة الليبيرية ثم انتقلت إلى غانا التي أعلنت حكومتها عن وصول البعثة في ٦ ديسمبر عام ١٩٥٧ لكي تناقش كيفية النهوض بالتعاون الاقتصادي بين الدولتين^(٣٥). وقد ظلت في غانا حتى ١٢ ديسمبر، وقام أعضاء البعثة بالمناقشات التمهيديّة مع الهيئات الحكومية الغانية، وكذلك مع الغرف والشركات التجارية لزيادة التجارة بين البلدين، كما قام رجال الأعمال المصريين بتأسيس اتصالات وعلاقات مع العديد من التجار في غربي أفريقيا وخاصة السوريين واللبنانيين، كما قاموا بدراسة متطلبات وأذواق شعوب غربي أفريقيا من السلع؛ بهدف توفيرها لهم^(٣٦). وقد انزعجت الحكومة البريطانية أشد الانزعاج من هذه البعثة، وأبدت تخوفها من أهدافها، وأرسلت تستفسر من مندوبيها في غربي أفريقيا عن نشاطها، وعما ستمنحه القاهرة لشعوب هذه الأقاليم وماهية المواد الأولية التي ستحصل عليها^(٣٧).

وهكذا عادت البعثة الاقتصادية المصرية من جولتها الأفريقية في أوائل يناير عام ١٩٥٨ بعد أن أجرت الاتصالات مع حكومات دول غربي أفريقيا وتفقدت أسواقها؛ وقد قدم رئيس هذه البعثة تقريرًا وافيًا إلى وزير التجارة المصري حول مباحثاته ومشاهداته في الخارج^(٣٨). ورغم أن البعثة لم تذهب إلى نيجيريا إلا أنها استطاعت أن تتعرف على أذواق واحتياجات سكان

إقليم غربي أفريقيا؛ حيث أفادت تقارير صندوق دعم صناعات الغزل والمنسوجات القطنية بأن البعثة قامت بعمل بحثٍ شاملٍ عن هذه المنطقة وأذواقها والدول المصدرة لها. وأفادت تقارير الصندوق أنه أعقب هذه البعثة أيضًا بعثات أخرى ومندوبين منفردين عن الشركات الصناعية، ولكن العملية لم تكن سوى مجرد تقارير يقوم هؤلاء المندوبون بتسجيلها وتقديمها للمسؤولين، وكانت تنتهي بدون متابعة لهذه الدراسات أو العقود التي كان تشيبتها متوقعًا على بعض المسات الأخيرة، ويكون مصير هذه الدراسات والتقارير الإهمال والنسيان. لذا كان من الضروري وجود متابعة لهؤلاء المبعوثين في دراساتهم وتقاريرهم عن هذه الأسواق، وأن يكون هناك حلقة اتصال بين الشركات الصناعية والأسواق في هذه المنطقة، ومن هنا جاء دور فروع شركة النصر للتصدير والاستيراد التي بدأت بثلاثة فروع في غانا، ونيجيريا، وغينيا في أواخر عام ١٩٦١ وأصبح لها في أواخر عام ١٩٦٣ أحد عشر فرعًا في هذه المنطقة^(٣٩). ومع ذلك فقد وضح بأن تحرك الدولة المصرية نحو غربي أفريقيا منذ عام ١٩٥٧ كان الأساس الذي اعتمدت عليه شركة النصر للتصدير والاستيراد في تحركها نحو هذا الإقليم في أوائل الستينيات، حيث إن الشركة لم تتحرك من الفراغ بل اعتمدت على التقارير والدراسات التي قامت بها البعثات والشركات المصرية عن احتياجات وأذواق سكان المنطقة في هذه الفترة التاريخية. وهذا يدفعنا للحديث في النقطة القادمة عن دور شركة النصر للتصدير والاستيراد في غربي أفريقيا.

ثالثًا - شركة النصر للتصدير والاستيراد ودورها في غربي أفريقيا منذ عام ١٩٦١

تطور الإنتاج الصناعي لمصر منذ أواخر الخمسينيات؛ وترتب على ذلك الحاجة لأسواق خارجية تستوعب فائض التصدير المصري. وقد قسمت مصر تصديرها للخارج إلى ثلاثة أقسام، قسم لدول الكتلة الشرقية وقسم لدول الكتلة الغربية وقسم للعالم الثالث، واستحوذت أفريقيا على أكبر جزء من التصدير المصري للعالم الثالث لاحتياجها الدائم للمنتجات المصرية^(٤٠). ونتيجة التطور الاقتصادي قررت مصر تأسيس شركة أطلق عليها "شركة النصر للتصدير والاستيراد" لتبدأ مصر نشاطها الاقتصادي على أسس جديدة بعد أن كانت الجهود فردية وضعيفة ومحدودة^(٤١)، ولتكون هذه الشركة الممثل التجاري للحكومة المصرية في غربي أفريقيا. فقد بدأت الشركة نشاطها في هذا الإقليم كخطوة أولى نحو التحرك في أفريقيا كلها^(٤٢)، وبدأت

نشاطها التجاري في غربي أفريقيا بشكلٍ خاص لأنها عدت هذا الإقليم سوقاً رئيسة للبضائع المصرية^(٤٣).

وقد ارتبطت الشركة باسم رئيس مجلس إدارتها السيد محمد غانم؛ الذي كلفه الرئيس جمال عبد الناصر بقيادة التحرك الاقتصادي المصري في أفريقيا؛ حيث جاء إنشاء الشركة في عام ١٩٥٨ بهدف توفير آلية اقتصادية داعمة لمصالح مصر الأفريقية، ومحقة لوجود اقتصادي مصري في العواصم الأفريقية يكون قادراً على المنافسة مع إسرائيل من ناحية، وعلى التواصل مع القادة الأفارقة من أجل تحقيق استقلال المستعمرات لتصبح دولاً قادرة على مواجهة القوى الاستعمارية القديمة والحديثة من ناحية ثانية. وعلى ذلك قام غانم بوضع خطة لشراء الأراضي والعقارات لكي تصبح مقرات للشركة في الدول الأفريقية، وظل هذا العمل حتى صار للشركة فروعاً متعددة في أكثر من نصف دول القارة الأفريقية، وقد أصبحت هذه الفروع معارض متميزة لتصريف المنتجات الصناعية التي صارت مصر منافساً قوياً فيها للدول الغربية. وقد مثل وجود الشركة في الدول الأفريقية حديثة الاستقلال آلية اقتصادية أفريقية يُعتد بها في إحداث عملية توازن مع النفوذ الاقتصادي للدول الاستعمارية؛ حيث تولت الشركة تصريف منتجات الدول الأفريقية التي تتعرض لضغوط الدول الاستعمارية السابقة التي ماطلت في ذلك^(٤٤).

بدأت شركة النصر للتصدير والاستيراد نشاطها التجاري في غربي أفريقيا في منتصف عام ١٩٦١، وقامت بتكريس كل إمكانياتها المادية والأدبية لفتح سوق جديدة للمنتجات المصرية في تلك البلاد، ووضع الدعائم الثابتة التي تعتمد عليها العلاقات التجارية مع هذه الدول العريقة حديثة الاستقلال. وقد بدأت الشركة بإنشاء فروعها في غينيا وغانا ونيجيريا، ثم امتدت فروعها حتى غطت معظم منطقة غربي أفريقيا. وعلى الرغم من الصعوبات المختلفة التي واجهت فروع الشركة في تلك المناطق، فإنها نجحت في عقد عددٍ من الصفقات التجارية مع هذه البلاد. وإذا كانت عمليات التصدير التي قامت بها الشركة في غربي أفريقيا منذ عام ١٩٦١ وحتى أواخر عام ١٩٦٣، قد تخطت أربعة ملايين وثلاثمائة وثلاثة عشر ألفاً وثلاثمائة واثنين وأربعين جنيهاً مصرياً، فقد استحوذت المنسوجات على ما يقرب من ثلث هذا الرقم. وإلى جانب ذلك قامت فروع الشركة بعمل دراساتٍ واسعة لأسواق غربي أفريقيا وعلاقاتها التجارية مع الجمهورية العربية المتحدة^(٤٥).

وهكذا، يتضح لنا أن الدولة المصرية أقامت شركة النصر للتصدير والاستيراد لكي تقود حركة التبادل التجاري بين مصر ودول غربي أفريقيا عقب حصولها على الاستقلال، وهذا يستدعي رصد التبادل التجاري بين مصر ونيجيريا ودور شركة النصر فيه، وهو ما نعرض له في النقطة القادمة.

رابعاً- التبادل التجاري بين مصر ونيجيريا ١٩٦١ - ١٩٦٣ (قطاع المنسوجات نموذجاً)

تحررت نيجيريا من ربة الاستعمار البريطاني في الأول من أكتوبر عام ١٩٦٠ بعد معاناة استمرت لتسعة وتسعين عاماً، وأعلنت دولة اتحادية من ثلاثة أقاليم تتمتع بالاستقلال الذاتي، وكان يرأسها حاكم عام ممثلاً للتاج البريطاني، مع وجود سلطة تشريعية اتحادية^(٤٦). ومنذ هذا الوقت بدأت مصر في التحرك ناحية نيجيريا، وبدأت المفاوضات بين الجانبين على الصعيد الاقتصادي من أجل بدء التبادل التجاري بينهما، وقد تزامن ذلك مع تدشين فروع شركة النصر للتصدير والاستيراد في دول غربي أفريقيا؛ حيث تم إنشاء أول فرع في غينيا كوناكري في مايو ١٩٦١، ثم تلاه إنشاء الفرع الثاني في غانا في يوليو من نفس العام. ثم قررت الدولة المصرية التوجه لأكبر دول الإقليم من حيث المساحة وعدد السكان وهي نيجيريا، وبالفعل صدر في ٢٨ أكتوبر ١٩٦١ ترخيص وزارة التجارة الفيدرالية النيجيرية رقم ٢٧٥٤ بإنشاء شركة - Misr Nigeria LTD شركة خاصة ذات مسؤولية محدودة برأسمال قدره ثمانين ألف جنيه إسترليني، تم الاكتتاب في ربع المبلغ وتم دفعه بالكامل، وتمشيًا مع سياسة الحكومة النيجيرية فقد أسهم أحد المواطنين النيجيريين في رأسمال الشركة؛ التي بدأت عملها كفرع لشركة النصر بشكل مؤقت حتى يتم استكمال باقي إجراءات التأسيس والحصول على ترخيص وزارة الداخلية النيجيرية باستقدام الموظفين والعمال من المصريين^(٤٧).

وقد بدأت الشركة في استكشاف السوق النيجيري ومدى تحكم الشركات البريطانية في حركة الاستيراد والتصدير؛ حيث كان من الواضح أن الأفضلية التجارية التي اكتسبتها بريطانيا نتجت عن كونها الدولة الاستعمارية السابقة لنيجيريا، وكانت بريطانيا قد بدأت منذ نهاية الحرب العالمية الثانية في قبول الشركات الأجنبية شريطة ألا يؤثر ذلك على الهيمنة البريطانية على حجم الاستيراد والتصدير في البلاد، كما تم دمج الشركات التجارية الصغيرة في كيانات أكبر من أجل السيطرة على السوق النيجيري^(٤٨). كما تبين للشركة أنه قبل استقلال نيجيريا بدأ العالم

الخارجي ينظر لإمكانية استغلال أمواله فيها وممارسة نشاطه التجاري بها؛ فهاجر كثير من التجار الأجانب الذين كانوا في مصر - ولا سيما بعد التأميم- إلى نيجيريا؛ حيث كانت تمثل لهم الاستقرار والأمل لاستثمار أموالهم وخبراتهم، وبدأوا بالفعل في ممارسة تجارة المنسوجات، ولكن بعد أن زادت أموالهم تركوا هذه التجارة واتجهوا لشراء الأراضي والعقارات باعتبار ذلك عملاً مأمون المخاطر^(٤٩).

ورغم كل هذه العقبات فقد نجح فرع شركة النصر للتصدير والاستيراد في استثمار العلاقات القديمة بين الشعبين المصري والنيجيري، خاصة الروايات التي تناقلتها بعض القبائل النيجيرية عن جذورهم المصرية، وانتقال أجدادهم عبر بلاد النوبة إلى شمال شرق نيجيريا الحالية أو غربها، بل إن بعض قبائل اليوربا أكدوا أن كلمة (يوربا) هي مشتقة من كلمة (عرب)، خصوصاً وأن كثيراً من الكلمات العربية تسود في لغتي اليوربا والهوسا. كما استثمرت الشركة وجود تجارة قديمة بين الجانبين كانت تمر عبر السودان؛ فتشاد ومنها إلى نيجيريا، وأن هذه التجارة استمرت حتى أوائل الخمسينيات من القرن العشرين، وكانت الكتب الدينية والعربية هي أهم ما كانت تصدره مصر إلى نيجيريا في أواخر تلك الفترة. ولكن بعد معركة السويس ١٩٥٦ توقفت هذه الحركة نظراً لتبعية نيجيريا لوزارة المستعمرات البريطانية، وفي عام ١٩٥٩ بدأت بعض البيوت التجارية النيجيرية عملياتها الاستيرادية من الجمهورية العربية المتحدة في عدة منتجات وخاصة الأسمنت، ومنذ عام ١٩٦٠ عندما تحقق الاستقلال لنيجيريا وتم إنشاء فرع شركة النصر في لاجوس، كان ذلك أول اتصال تجاري إيجابي بين البلدين. وقد رأت إدارة الشركة أن عليها إنشاء معارض دائمة للمنتجات المصرية، وبالفعل تم إلحاقه بالفرع بعد ذلك، ونظراً لاتساع نشاط الشركة فقد تم افتتاح مكتب لها في مدينة (كانو) في أكتوبر ١٩٦٢^(٥٠).

بيان بالتبادل التجاري بين مصر ونيجيريا في المدة من أبريل ١٩٦٢ وحتى أكتوبر
١٩٦٣

مقدرة بالجنيه الإسترليني

صادرات نيجيرية		صادرات مصرية	
القيمة	السلعة	القيمة	السلعة
٣٠٠٠٠	جلود	٢٥٠٠٠٠	أسمنت
٦٠٠٠	حديد خردة	٧٥٠٠٠	غزل ومنسوجات
		٢٦٠٠	أطعمة محفوظة
		٢٨٠٠	أحذية ومصنوعات جلدية
		٣٠٠٠	أثاث معدنية
		١٥٧٥	ملح
		٣٠٠٠	روائح وعطور
		٨٠٠	أرز
		١٥٠٠	خضار وفاكهة
٣٦٠٠٠		٣٤٠٢٧٥	المجموع

المصدر: تقرير فرع شركة النصر للتصدير والاستيراد باتحاد نيجيريا: في مؤتمر تنمية التبادل التجاري مع دول غرب أفريقيا من ٢٦ ديسمبر وحتى ٣١ ديسمبر ١٩٦٣، مطبعة شركة النصر للاستيراد والتصدير، القاهرة، ١٩٦٤، ص ٧١.

ويلاحظ في الجدول السابق عن التبادل التجاري بين الجانبين طيلة ثمانية عشر شهراً أن الميزان التجاري كان في صالح الجانب المصري، كما أن حجم التعامل الذي تم في هذه الفترة -رغم أنه لم يرض المسؤولين في فرع شركة النصر في لاجوس- قد مثل انطلاقة جيدة في العلاقات التجارية بين الجانبين. وأيضاً ظهر احتياج الجانب النيجيري للمنتجات المصرية المصنوعة وزيادة الطلب عليها ولا سيما الأسمت والمنسوجات.

ففيما يتعلق بتجارة المنسوجات بين الجانبين؛ قررت الحكومة النيجيرية فور الاستقلال التوسع في صناعة المنسوجات والقماش الخام من أجل القضاء على احتكار الشركات الغربية،

ومن أجل سد الفجوة بين الاستيراد والاكتفاء الذاتي لهذه المنتجات، ووضعت خطة لصناعة سبعة عشر منتجًا كان السوق النيجيري في احتياج دائم ومُلح لها؛ وقد شغلت المنسوجات المرتبة الخامسة منها^(٥١).

وقد أكد المسؤولون في فرع شركة النصر للتصدير والاستيراد في لاجوس في أواخر ديسمبر عام ١٩٦٣ بأن صناعة النسيج في نيجيريا تسير بسرعة عجيبة بحيث ينشأ كل عام مصنع كبير أو اثنان، وتسهم شركة U.A.C (شركة أفريقيا المتحدة تابعة لمجموعة يونيليفر) في أكثرها. وتعد حسب ترتيب بورصة نيويورك ثاني شركة في العالم بعد شركة شل. وقد قامت الحكومة النيجيرية بعملية تخطيط طويلة من أجل صناعة الغزل والنسيج؛ حيث تنتشر صناعة النسيج اليدوي في أغلب القرى ولذلك كان يتم استيراد حوالي مليوني رطل غزل سنويًا. كما أن المصانع الآلية القائمة في هذا التوقيت كانت تنتج حوالي سبعين مليون ياردة من الدمور والديبلان وحوالي مليون ياردة من الدرل، وكانت هناك مصانع تحت التأسيس وقتئذٍ. كما أخذت نيجيريا في تطوير صناعة خيوط الحياكة وأسست لهذا الغرض مصنعًا كبيرًا جدًا في ضواحي لاجوس. وبدأت صناعة الصباغة والتجهيز وبدأ بعض الأمريكيين في تجهيز مصنع كبير تم تجميع آلاته في الولايات المتحدة الأمريكية. وتم تأسيس مصانع لنسيج قماش الملابس الداخلية (تريكو وإنترولوك)، وتعتمد في الأغلب على الغزل المستورد. كما تم الاهتمام بصناعة قماش الدك (للمشمعات)^(٥٢).

وكان الاهتمام بهذا القطاع في إطار البرنامج الذي وضعته الحكومة الفيدرالية في نيجيريا والذي كان مزعمًا تنفيذه في الفترة من عام ١٩٦٢ وحتى عام ١٩٦٨؛ حيث منحت الحكومة لتنمية التجارة والصناعة أولوية قصوى، وقررت ضخ استثمارات حكومية وخارجية فيه بقوة كبيرة. وبالفعل نجحت في وضع حوالي ٩١٠.١٢٦ جنيهًا إسترلينيًا في العام ١٩٦٢ - ١٩٦٣ بالإضافة لبذل الحكومة جهودًا كبيرة في تعزيز التنمية الصناعية في القطاع الخاص مع المشاركة الأجنبية الخاصة. وقد استهدفت تحفيز إنشاء ونمو الصناعات التي تسهم بشكل مباشر في النمو الاقتصادي النيجيري، وأيضًا تمكين النيجيريين من المشاركة إلى حدٍ متزايد في الملكية الاقتصادية للمشروعات الصناعية. وقد تم توجيه وزارة الصناعة والتجارة في نيجيريا نحو اتخاذ مختلف الإجراءات لتحقيق هذه الأهداف؛ وبمقتضاها تقدم الحكومة الأموال للمشاركة المباشرة في الصناعات المناسبة، بالإضافة إلى تأسيس بنك للتنمية من أجل إقراض الصناعات

والعمل كقناة واحدة لرأس المال الأجنبي، وقررت الحكومة إنشاء شركة تأمين من أجل هذا القطاع. أضف إلى ذلك، تعهدت الحكومة النيجيرية بتقديم خدمات مهمة للتجارة والصناعة من خلال توفير المرافق والمعارض التجارية وغيرها، وتعهدت من خلال التشريعات بصياغة سياسات تحفيزية لنمو الصناعات الخاصة، وقررت مساعدة المستثمرين الجادين من أجل إعداد الدراسات الكافية للدخول في مشروعات مفيدة للاقتصاد النيجيري^(٥٣). ولهذا رأى المسؤولون في شركة النصر للتصدير والاستيراد وخاصة مسئولو فرع الشركة في لاجوس عمل خطة سريعة من أجل زيادة عرض المنسوجات المصرية سريعاً قبل إنشاء المصانع في نيجيريا حتى تعتمد على المواد الأولية المصرية قبل دخول دول منافسة في هذا القطاع^(٥٤). وعلى ذلك قرر المسؤولون دراسة الصعوبات والمعوقات التي واجهت تجارة المنسوجات المصرية في نيجيريا من أجل تلافيها مستقبلاً، وهو ما نعرض له النقطة القادمة.

خامساً- معوقات التبادل التجاري بين الجانبين في مجال المنسوجات

كانت الإدارة المصرية قد قررت العمل بشكلٍ سريع من أجل زيادة الصادرات المصرية إلى نيجيريا وخاصة قطاع المنسوجات، ولذلك قامت بدراسة المعوقات التي واجهتها في هذا المجال في الفترة من عام ١٩٦١ وحتى ديسمبر ١٩٦٣ في غربي أفريقيا بوجه عام ونيجيريا بوجهٍ خاص، وذلك من أجل حل ومواجهة تلك الصعوبات. وقد رأت إدارة التصدير بشركة النصر للتصدير والاستيراد أن الهدف الأول من التصدير لغربي أفريقيا هو تنويع تصدير السلع والمنتجات المصرية وزيادتها، وأنه بالرغم من العقبات التي صادفت الإدارة سواء محلياً أم خارجياً فقد نجحت بإمكانياتها وبمعاونة مختلف القطاعات والجهات في أن تشق طريقها إلى الأسواق الأفريقية، واستطاعت خلال الفترة من عام ١٩٦١ وحتى عام ١٩٦٣ أن تصل بالصادرات المصرية إلى غربي أفريقيا من صفر إلى ثلاثة ملايين وثلاثمائة ألف جنيهاً مصرياً. وأكدت أن أهم تلك المنتجات هي الغزل والمنسوجات والملابس الجاهزة؛ فقد بلغت الصادرات من هذه الفئة حوالي ثلث قيمة الصادرات المصرية إلى غانا وغينيا ونيجيريا وسيراليون والسنغال والكونغو وداهومى والكاميرون والنيجر، وهذا الرقم أظهر مدى تقبل هذه الأسواق للمنتجات المصرية، وقد عدته الإدارة مقياساً لما يمكن تحقيقه في المستقبل إذا رُوِّعيت بعض الحقائق؛ مثل أن تعداد دول منطقة غربي أفريقيا في هذا التوقيت بلغ أكثر من ثمانين مليون نسمة، وأن الاحتياجات السنوية لهذه الأسواق من المنسوجات والملابس الجاهزة لا تقل عن مائة مليون

جنيه من واقع دراسات وإحصائيات صندوق الدعم، وتتمثل أساسًا في الأقمشة الشعبية والخام مثل الدبلان والأقمشة الوطنية ذات المطبوعات الأفريقية التي تمثل نسبة كبيرة. وأن دول هذه المنطقة في هذه الفترة كانت دولًا ناشئة تسعى للتخلص من رواسب الماضي والاستقلال باقتصادياتها، مما هيا لمصر - كونها جزءًا من أفريقيا - كافة الظروف الملائمة لطرق هذه الأسواق، وقد ساعد على ذلك إمكانات المصانع المصرية وجودة إنتاجها مما أهلها لتلبية متطلباتها. وقد قدرت الإدارة أن المنتجات المصرية تواجه يومًا بعد آخر منافسة شديدة مشروعة وغير مشروعة من جانب الدول المنافسة، كما أن بعض دول غربي أفريقيا مثل نيجيريا قد بدأت في تصنيع منسوجاتها، وكان يقابل ذلك بتزايد معدل الاستهلاك سنة بعد أخرى في هذه الأسواق. ولذلك رأت مصر أنه عليها التحرك من أجل تدعيم مركز المنسوجات المصرية في أسواق غربي أفريقيا، وتعريف وتعويد المستهلك الأفريقي على المنتجات المصرية قبل أن تسبقها في ذلك دول أخرى^(٥٥).

وفي تقرير خاص أعدته شركة النصر للتصدير والاستيراد عن سوق الغزل والمنسوجات في غربي أفريقيا أبرزت ما تم في الفترة من عام ١٩٦١ وحتى عام ١٩٦٣، وأن فروع الشركة في الإقليم قد حولت حجم الصادرات المصرية من المنسوجات من مبالغ قليلة غير ثابتة قبل عام ١٩٦١ حتى وصلت بعده لمليون ومائة وعشرين ألف جنيه، وعلى ذلك فقد عدت الخطوة الأولى التي لا بد أن تتبعها خطوات أخرى، وأنه من الضروري وجود تعاون مثمر بين شركة النصر والشركات الصناعية حتى يمكن تحقيق هدف مصر في زيادة الصادرات.

وقد عدّ التقرير مواصفات أسواق هذه المنطقة من ناحية الاهتمام بالمنسوجات؛ وهو الميل نحو استهلاك الأقمشة القطنية بدرجة أكبر من الأقمشة الحريرية، وأيضًا ميل المستهلك الأفريقي إلى التجديد المستمر سواء في الرسومات أو الألوان لأن أذواقهم متقلبة، كما أن العرض المطلوب دائمًا في هذه الأسواق هو ٣٦ بوصة أي ٩٠ سم وذلك بالنسبة للمطبوعات والبولينات السادة وإن كان من الممكن أن يكون عرض البولين السادة ٣٢ بوصة أي ٨٠ سم ويطبق على طنابير، وأن أصناف الخام والدبلان بمواصفات ١٤ × ١٤ أو ٢٠ × ٢٠ أو ٦٠ × ٦٠ وبعرض ٣٦ بوصة للخام و ٣٤ بوصة للدبلان وذات تجهيز معين وبأطوال تبلغ ١٠ ياردات أو ١٢ ياردة. كما أن التجهيز النهائي المطلوب للمنسوجات عمومًا هو في أغلب الأحيان التجهيز الجاف المصمغ؛ أما التجهيز المبلل فلم يكن مطلوب تقريبًا، وأن الأفريقي كان يميل

إلى الألوان الزاهية بدرجة ملحوظة سواء في المطبوعات أو اللون ولا سيما اللون الأزرق في أصناف البولين السادة، ولم يتم طلب الأرضيات البيضاء إلا نادراً. وأيضاً انتشار ما يعرف بالرسومات الأفريقية المنفذة عادة على الأقمشة القطنية بعرض ٤٨ بوصة وبطول ٦ ياردات أو ١٢ ياردة برسومات تلائم أذواق الأفارقة. كما أوضح التقرير أن سوق غربي أفريقيا كان يهتم أيضاً بالبضائع الجاهزة، ولذلك كان يفضل عرض الأصناف التي بها بضاعة جاهزة للشحن فوراً. وبالنسبة للغزل كانت هناك بعض المصانع تستهلك غزلاً من مقاس ١٢ حتى ٤٠ تريكو ونسيج^(٥٦).

وعلى ذلك قام مسؤولو شركة النصر للتصدير والاستيراد بدراسة احتياجات الأسواق من المنسوجات في نيجيريا ودول غربي أفريقيا بشكل عام، فقد كانت الملاحظة الرئيسة التي أبدأها مسؤولو فرع الشركة في لاجوس أن المنتجات المصرية التي عُرضت في نيجيريا صُمت في الأساس لإرضاء ذوق المستهلك المصري، ولذلك يوجد صعوبة كبيرة في تحويل المصانع المصرية لتتناسب الأسواق الجديدة، بالإضافة لارتفاع أسعار المنتجات المصرية عن غيرها من المنتجات، وعدم التنسيق بين الشركات التجارية والشركات الصناعية، خاصة وأن هذه الأسواق كانت لا تزال في مرحلة الوقوف على قدميها عقب الاستقلال حتى تتحرر من الروابط الاقتصادية بالدول التي كانت تستعمرها. وأكدوا على ضرورة عمل الدراسات للأسواق في نيجيريا لمعرفة ذوق السكان؛ خاصة أن ما تم عرضه عليهم هو الفائض عن الاستهلاك المصري^(٥٧).

وقام المسؤولون في شركة النصر للتصدير والاستيراد بتقنين العقبات والصعوبات التي قابلت تصريف المنتجات المصرية من الغزل والمنسوجات في أسواق نيجيريا بوجه خاص وغربي أفريقيا بوجه عام؛ وحصرها في نوعين من العقبات: خارجية وداخلية، وتمثلت العقبات الخارجية في المنافسة والنقل البحري والاتجاهات السياسية. وقد كانت المنافسة من اليابان والصين ودول الكتلة الشرقية التي بدأت في غزو أسواق هذه الدول لا سيما الدول التي قررت الابتعاد عن الكتلة الغربية فبدأت تغرق هذه الأسواق بأصنافها الشعبية وبأسعارها المخفضة، هذا بجانب بريطانيا وفرنسا التي كان لها في الدول التي كانت تستعمرها العديد من المزايا الجمركية والتي جعلها في مركز أفضل من غيرها من الدول المصدرة لهذه الأسواق^(٥٨).

فإذا نظرنا إلى اليابان لوجدنا مدى ضخامة صادراتها إلى هذه الأسواق، حيث كانت المستفيد الأول من تدهور صناعة المنسوجات في بريطانيا من بداية خمسينيات القرن العشرين^(٥٩). فقد

وصلت صادرات اليابان إلى نيجيريا عقب استقلالها إلى حوالي ٧٠٪ من وارداتها من الأقمشة، علماً بأن نيجيريا كانت تستورد الغزل والمنسوجات بكميات ضخمة تصل إلى حوالي خمسين مليون جنيهاً إسترلينياً أو ما يزيد عن ذلك. وقد استطاعت اليابان إنتاج أنواع الأقمشة الأفريقية الوطنية التي كانت تعرف باسم African Print والتي كانت تصل نسبة استهلاكه في نيجيريا إلى حوالي ٨٠٪، بل استطاعت تقليد الأصناف الإنجليزية والهولندية المعروفة باسم Wax Print وعرضته بأسعارٍ رخيصة للغاية. كما قامت بتصدير الأقمشة القطنية الرخيصة مثل البوليلينات المطبوعة والسادة؛ أي الأقمشة التي يطلق عليها Fancy وبأسعار منخفضة، هذا بجانب براعتها في عرض العينات بشكلٍ جذاب، والإلتقان في التجهيز النهائي للصنف من خلال التعبئة والتغليف للبضاعة الموردة لأسواق غربي أفريقيا، فكل هذه العوامل ساعدت اليابان على تثبيت أقدامها في هذه الأسواق^(٦٠).

أما الصين والدول الشرقية عموماً فقد غزت أسواق غربي أفريقيا بأصنافها الشعبية الرخيصة؛ ففي نيجيريا انفردت الصين بصنف الدبلان ٢٠×٢٠، و ٦٠×٦٠ بعرض ٣٤ بوصة وبأثواب بطول ١٠ و ١٢ ياردة، وإن كانت المصانع الحديثة في نيجيريا قد بدأت في إنتاج هذه الأصناف، شأنها في ذلك شأن أي دولة مبتدئة في مجال صناعات الأقمشة فأصبح أول إنتاج لها في النسيج هو الخام والدبلان. ولذلك وجدنا أنه تم تأسيس أكثر من أربعة مصانع لإنتاج الدبلان في نيجيريا، وكان متوقعاً أن تقوم هذه المصانع بتغطية الاستهلاك المحلي لنيجيريا خلال عام ١٩٦٤ على أكثر تقدير. أما الدول الشرقية فإنه طبقاً لتوطيد سياستها مع هذه الدول فإنها قامت بإغراق الأسواق النيجيرية بالأصناف الشعبية الرخيصة، وإن كانت غير جيدة، بالإضافة لتأخير هذه الدول في التسليم؛ مما جعل العملاء يبتعدون قدر الإمكان عن التعاقد معها^(٦١).

وقد استخدمت الدول الغربية أساليب مختلفة في المنافسة مع مصر؛ فقد بدأت من خلال صحافتها مهاجمة مصر بشكلٍ مباشر، وذلك لأن مصر كانت هي المحرك الأهم لمفاوضات تأسيس السوق الأفريقية المشتركة، وأيضاً لاعتقاد هذه الدول أن مصر هي المستفيد الأول من وجود مثل هذه السوق. وقد بدأ هذا التحرك عقب مؤتمر أقطاب أفريقيا في الدار البيضاء من ٣-٧ يناير ١٩٦١؛ وبدأ الرأي العام الاستعماري يبيث الدعايات عن الدور المصري في أفريقيا؛ إذ كان المؤتمر ضربةً قاصمةً للدول الاستعمارية، كل ذلك جعل الدعايات الاستعمارية تخرج

زاعمة بوجود أطماع مصرية في القارة الأفريقية. فهناك دعايات خرجت عن القيادة المصرية أنها تريد أن تنتشر القومية في أفريقيا كلها من أجل أن تحل محل بريطانيا في أن تكون أكبر مصدر للبضائع والمنتجات في القارة وليس لرغبتها في نشر السلام والأمن فيها^(٦٢).

وعلى ذلك أكدت إدارة الشركة في ديسمبر عام ١٩٦٣ أن تصريف المنتجات المصرية من الغزل والمنسوجات في أسواق غربي أفريقيا ليس بالسهولة التي أمكن تصورها، حيث إن مصدري المنسوجات المصرية كانوا يُحاربون في هذه الدول على المستويين السياسي والاقتصادي؛ فسياسيًا كانوا يجابهون تحديات قوى الاستعمار، واقتصاديًا واجهوا تحديات التفوق الياباني في مجال المنسوجات. وعلى ذلك ناشد التقرير جميع الجهات المسؤولة عن تصنيع وتسويق الأقمشة والمنسوجات المصرية التكايف والتعاون في سبيل فتح أسواق غربي أفريقيا التي تصل إمكاناتها إلى الحد الذي كان يستوعب جميع الإنتاج المصري من المنسوجات القطنية^(٦٣).

وكان من العقبات التي ذكرتها الشركة هي **مواعيد وصول البضائع عبر النقل البحري**؛ حيث أظهرت التجربة في منطقة غربي أفريقيا خلال المدة القصيرة من عام ١٩٦١ وحتى أواخر عام ١٩٦٣ حجم المصاعب والمتاعب التي واجهت فروع شركة النصر للتصدير والاستيراد من هذا العامل، إذ كان من أهم العناصر من أجل دخول أسواق غربي أفريقيا هو المحافظة على مواعيد التسليم في التعاقدات حتى يمكن أن تصل البضائع في وقت حاجة السوق، خاصة في هذه الأسواق التي كانت تتسم ببعض الأوقات والمواسم التي لا بد من توافر السلع فيها وإلا ضاعت فرصة بيعها إلى الموسم الذي يليه. فعلى سبيل المثال لو أمكن وصول البضائع قبل شهر ديسمبر مباشرة أو حتى في ديسمبر فإنه يمكن بيع هذه البضائع، أما إذا وصلت بعده فقد يصعب تصريف جزء منها. وناشد المسؤولون لجنة النقل البحري من أجل حل هذه المشكلة الأولى في هذه المنطقة، خاصة وأنه تم اتخاذ الخطوة الأولى في سبيل الدخول إلى هذه الأسواق ويجب أن تعقبها خطوات أكثر ثباتًا وقوة، وسيساعد على ذلك وجود خط ملاحى منتظم بين الموانئ المصرية وموانئ غربي أفريقيا^(٦٤).

ومن العقبات الخارجية التي لاحظها المسؤولون في شركة النصر هي **الاتجاهات السياسية**؛ وهي الآثار التي تركها الاستعمار في غربي أفريقيا، حيث استطاع قبل إعطاء هذه الدول حقها في الاستقلال أن يثبت أقدامه فيها سواء بالشركات الاستعمارية الضخمة التي كانت تستوعب الجزء الأكبر من واردات الدولة والتي كانت لا تزال تأخذ تعليماتها من المركز الرئيس لها سواء

في لندن أو باريس، كما لم يغفل التقرير الدور الذي كانت تقوم به إسرائيل في هذه الدول بمساعدة الدول الاستعمارية التي وجدت في ربيبتها إسرائيل المخلب الذي يمكن استخدامه لمواجهة المصريين في غربي أفريقيا^(٦٥).

أما العقبات الداخلية التي واجهت تجارة المنسوجات والغزل المصرية في نيجيريا بوجه خاص وغربي أفريقيا بوجه عام ، فكان أهمها؛ **عينات المنسوجات**؛ فكان هناك إيمان عميق بأن صفقات بيع المنسوجات في معظم الأحيان لن تتم إلا بتوافر العينات بشكلٍ يجذب المشتري ويشجعه على عقد هذه الصفقات. وغالبًا ما كانت العينات المصرية تصل بطريقة غير جذابة أو غير متكاملة وفي غير موعدها، بينما كانت هناك بعض الشركات تطلب ثمنًا لكل العينات المطلوبة ولا سيما الملابس الجاهزة والداخلية. هذا في الوقت الذي كانت اليابان والصين وغيرها من الدول المنافسة تقوم بإغراق الأسواق بالعينات بطرقٍ جذابة ومبتكرة. وعندما سُئل أحد مندوبي اليونانيين في إحدى دول غربي أفريقيا عن سبب إرسال كميات ضخمة من العينات أجاب قائلاً "إن امتلاك الكثير من العينات، يمنحك كثيرًا من طلبات التوريد": "The More Samples You Have .. The More Orders You Will Have" وبالتالي ناشدت إدارة الشركة بضرورة الاهتمام بعرض العينات كعامل فعال في عقد الصفقات^(٦٦).

كما كانت **الأسعار** أيضًا من الصعوبات والعقبات الداخلية؛ حيث إن منطقة غربي أفريقيا لم تكن بالغنى الكافي، وبالتالي كان يتم تجاهل تفضيل الجودة على السعر، وناشدت إدارة الشركة التقدم بأقل أسعار من الممكن أن تتحملها طاقة المنتجين المصريين حتى يمكن منافسة الدول الأخرى. وقد أفاد التقرير بأنه يجب استغلال الثقة التي اكتسبتها فروع شركة النصر في غربي أفريقيا والتجاوب مع ما يقدمونه من أسعار مقارنة، كما ناشدت الشركة بعض المنتجين عدم الخوف مما يطلق عليه الـ "Ver Posric" الرسوم العرضية" وما وضعت الشركة في اعتبارها العمل بكل قوة وتعاون وتنمية الصادرات من المنسوجات لهذا القطاع المهم. وأنه لا يخفى أن هذا الإجراء محدود تمامًا ويغطي في أكثر الأحوال الخسارة التي كانت تتحملها الفروع في شحنات أخرى قد تكون في نفس المنتج أو من منتج آخر، كما أن أي عائد يعود في النهاية على الدولة وليس لشخصٍ معين، ولا يخفى أيضًا أن من مصلحة الشركات المنتجة زيادة دعم وقوة ونجاح فروع شركة النصر في هذه المنطقة^(٦٧).

ومن العقبات الداخلية أيضًا **مواعيد التسليم**؛ فقد كانت أهم عوامل النجاح لدخول أسواق جديدة تتوافر فيها عوامل المنافسة من جميع نواحيها هو احترام مواعيد التسليم في التعاقدات. وفي خلال الفترة من عام ١٩٦١ وحتى عام ١٩٦٣ منذ دخول الغزل والمنسوجات إلى نيجيريا ودول غربي أفريقيا بشكل عام^(٦٨)، وبعد متابعة دقيقة لم تصل عملية بيع المنسوجات لتنظيم مواعيد التسليم رغم ما في ذلك من ضرر واضح على مستقبل هذه الصادرات، ولم يُلقِ التقرير العبء كله على عاتق الشركات الصناعية التي حاولت قدر استطاعتها الوفاء بالتزاماتها في احترام هذا العامل، ولكن كان لابد من الإشارة إلى أن عدم وجود خط ملاحى منتظم بين مصر ونيجيريا وغيرها من دول غربي أفريقيا كان أيضًا من أكبر الأسباب التي أدت إلى عدم احترام التعاقدات في التسليم، بل إن هذا العامل كثيرًا ما جعل فروع الشركة تطلب من العميل مد الاعتماد مرة أو مرتين حتى تتوافر البواخر اللازمة أو حتى يقوم المصنع المنتج بتسليم البضاعة^(٦٩).

ومن المعوقات الداخلية أيضًا كانت مشكلة **التعبئة والتغليف**؛ فقد كان الاهتمام بجودة البضاعة نفسها من أهم العوامل^(٧٠)، فقد اعتبر وجود عبوة سليمة وممتينة موضح عليها البيانات والماركات بانتظام هو أهم وسائل الدعاية للجمهورية المصرية الفتية حتى لمن لا يهمله أمر محتويات هذه العبوة مثل الوسطاء في الدول الأجنبية، وقد ظهر ذلك بوضوح عند وضع العبوات المصرية بجانب عبوات الدول المنافسة فقد وضح عامل المقارنة بين العبوات المختلفة. ومن هنا فقد أمكن تكوين صورة عن كل الدول المصدرة من واقع العبوات المرسلية، حيث وضح بعد خروج البعثات المصرية إلى أسواق نيجيريا وغربي أفريقيا بوجه عام أهمية التعبئة واهتمام الدول المنافسة بهذا العامل، ومن ثم كان لابد من أخذه بعين الاعتبار وعدم الاعتماد على جودة البضائع فقط وذلك لأهمية التعبئة والتغليف^(٧١).

في ضوء تلك العقبات أدركت الإدارة المصرية ضرورة وجود تعاون مثمر مع الشركات الصناعية، حيث أفاد تقرير شركة النصر بضرورة تعزيز التعاون بين شركة النصر وشركات الغزل والنسيج؛ بهدف التغلب على الكثير من الصعاب التي تقدم ذكرها. ومن هنا استطاعت الإدارة المصرية تشخيص المرض وقررت وضع خطة للعلاج من أجل مضاعفة الصادرات المصرية من المنسوجات إلى أسواق نيجيريا خاصة وغربي أفريقيا عامة، وهذا ما نعرض له في النقطة التالية.

سادساً- خطة تحسين التبادل التجاري بين الجانبين في مجال المنسوجات ١٩٦٣.

كان على القائمين على صناعة وتجارة المنسوجات المصرية التحرك الفوري من أجل التغلب على العقبات والصعوبات التي واجهتها في نيجيريا بوجه خاص وغربي أفريقيا بوجه عام. وتم تشكيل لجنة لتصدير الغزل والمنسوجات اجتمعت في مؤتمر تنمية التبادل التجاري مع دول غربي أفريقيا في مساء يومي السبت والأحد ٢٨ - ٢٩ ديسمبر ١٩٦٣ برئاسة السيد الشريف حسن مدير عام مؤسسة الغزل، ومقرر اللجنة السيد نبيل رحمي عن شركة النصر للتصدير والاستيراد، وسكرتارية ثلاثة مندوبين عن شركة النصر والسيد محمد أنور أمين مدير فرع شركة النصر للتصدير والاستيراد بلاجوس، وعضوية مجموعة من المندوبين عن كافة الهيئات وشركات القطاع العام والخاص المسؤولة عن إنتاج الغزل والمنسوجات في الجمهورية العربية المتحدة، وذلك من أجل إعداد خطة تحسين للتبادل التجاري مع غربي أفريقيا في قطاع المنسوجات^(٧٢).

وكان اختيار مدير فرع شركة النصر للتصدير والاستيراد بلاجوس لعضوية لجنة الغزل والمنسوجات دون باقي مديري فروع الشركة في غربي أفريقيا له مجموعة من الدلالات؛ كان أولها أن السوق النيجيري هو الهدف الأكبر لمصر في مجال تجارة المنسوجات وذلك لأن نيجيريا أكبر دول الإقليم مساحة وأكثرها في عدد السكان؛ حيث بلغ تعداد سكانها حوالي ٥٥.٦٢٠.٢٦٨ نسمة حسب الإحصاءات الرسمية في نوفمبر عام ١٩٦٣^(٧٣)، كما أكد ذلك على أن جميع المعوقات والصعوبات التي واجهت تجارة المنسوجات المصرية في غربي أفريقيا والتي تم رصدها من مسؤولي الشركة كانت في الأساس تنطبق على نيجيريا، بل وإن جميع التوصيات التي أوردها فرع الشركة في نيجيريا أخذ بها في وضع خطة التحسين التي تبنتها الإدارة المصرية لمعالجة القصور الذي صاحب تصدير هذه المنتجات إلى الإقليم كله. فقد ناشدت إدارة الفرع الجهات المسؤولة المصرية ضرورة وجود دراسات وافية للسوق في غربي أفريقيا، وضرورة العمل لمواجهة الشركات التابعة للدول الأجنبية التي كانت موجودة قبل الوجود الاقتصادي المصري والاستفادة من النزعة التحررية في الدول الأفريقية لتحقيق الأهداف الاقتصادية. وإدراك أن الدول الاستعمارية وإسرائيل يسعون لعرقلة الدور المصري التجاري في هذه البلاد، وأكدت على العقبات التي نتجت عن انضمام بعض دول غربي أفريقيا وخاصة

الفرنسية إلى السوق الأوروبية المشتركة، والعمل على قيام السوق الأفريقية المشتركة لرفع كافة القيود الاستعمارية على الاقتصاد الأفريقي^(٧٤).

وكانت مصر بالتعاون مع تجمع دول الدار البيضاء قد أعدت مشروع اتفاقية تأسيس السوق الأفريقية المشتركة Establishing the African Common Market في الأول من أبريل ١٩٦٢ انطلاقاً من رغبتهم في نمو اقتصادي مستدام بما في ذلك التوظيف الكامل والمجزي، ومن أجل تحقيق أكثر الظروف مواتية لتعزيز وتنظيم التجارة فيما بينها بما يتوافق مع روح ومبادئ ميثاق الدار البيضاء. فقد اتفقت على إنشاء سوق أفريقية مشتركة مفتوحة لجميع الدول الأفريقية المستقلة على أساس تحرير التجارة للسلع والمنتجات الوطنية^(٧٥). ومن هنا فقد رأت إدارة فرع شركة النصر للتصدير والاستيراد بلاجوس ضرورة وضع هذا المشروع موضع التطبيق من أجل زيادة تصدير المنسوجات إلى أسواق غربي أفريقيا.

وبعد عقد لجنة الغزل والمنسوجات مناقشة شاملة لإيجاد الوسائل الكفيلة لزيادة الصادرات المصرية من الغزل والمنسوجات إلى نيجيريا خاصة ودول غربي أفريقيا عامة؛ فقد أصدرت اللجنة عدة توصيات: تعلقت أولاً بالنقل البحري؛ حيث عدت اللجنة عدم توافر وسائل النقل البحري إلى موانئ غربي أفريقيا أهم عائق في سبيل تنمية صادرات الجمهورية العربية المتحدة إلى أسواق دول أفريقيا الغربية، فقد ترتب على هذه المشكلة فقد ثقة العملاء في إمكانية التسليم في المواعيد المحددة، ولذلك أوصت اللجنة بأن الجهود التي بذلت من كافة الجهات في سبيل فتح مجالات جديدة للمنتجات المصرية لن تؤدي ثمارها المنشودة ما لم يكن هناك خطوط ملاحية منتظمة وما لم تتوافر وسائل الشحن البحري بالقدر الذي يسمح بتدفق المنتجات المصرية لأسواق أفريقيا الغربية، وأنه أصبح من الضروري اتخاذ الإجراءات لإيجاد باخرة كل شهر على الأقل تخصص لنقل المنتجات المصرية. ورأت اللجنة أنه إلى أن تتمكن الهيئة العامة للنقل البحري مع شركة النصر من إيجاد حل عملي لهذه المشكلة فإنه يجب على شركة النصر أن تشرع في اتباع نظام نقاط التوزيع، وذلك عن طريق إنشاء مخازن في إحدى الموانئ كميناء داكار مثلاً ليتم الاحتفاظ فيه بمختلف المنتجات لكي يتم نقلها إلى الأسواق التي تربطها بميناء التوزيع وسائل نقل متعددة ومتوفرة^(٧٦).

وبالنسبة لجودة المنتج فقد ناشدت إدارة فرع الشركة في لاجوس ضرورة الاهتمام بهذا العامل المؤثر^(٧٧)، ولذا فقد أقرت اللجنة بأنه لما كانت أدواق المستهلكين في غربي أفريقيا تميل إلى

أصناف معينة من الأقمشة يتم تجهيزها بطريقة خاصة، ولما كانت النسبة الغالبة من الاستهلاك هي من هذه الأصناف المعينة التي يطلق عليها اسم African prints، وهي في الغالب من الأقمشة العريضة كما كانت تعرض وتسلم للعملاء على مواسير من الكرتون، ولما كانت صناعة النسيج في مصر غير مزودة في هذا الوقت بالمعدات التي تمكنها من إنتاج هذه الأقمشة العريضة المجهزة تجهيزًا خاصًا كما لم يوجد لديها الاستعداد لتسليم الأقمشة بالهيئة المطلوبة. وعلى ذلك فإنه لزيادة الاستعداد الصناعي الفني والإنتاجي لمواجهة الطلب في الأسواق الأفريقية بصفة عامة وأفريقيا الغربية بصفة خاصة فقد أوصت اللجنة بتكليف المؤسسة المصرية العامة للغزل والنسيج برسم وتنفيذ برنامج يهدف إلى تزويد المصانع بالماكينات والمعدات التي تمكنها من تجهيز الأقمشة بما يلئم الطلب في الأسواق الأفريقية، كما يهدف إلى التوسع في استيراد وتشغيل الأنوال العريضة فضلًا عن توفير المعدات اللازمة لتسليم الأقمشة بالكيفية وبالهيئة المطلوبة في أسواق غربي أفريقيا^(٧٨).

وبالنسبة لمواعيد التسليم؛ فقد كان هذا العامل من العوامل الحاكمة التي أكدت إدارة فرع الشركة في نيجيريا على ضرورة الاهتمام به^(٧٩). وبناء على ذلك فقد لاحظت اللجنة أنه كثيرًا ما يتأخر تسليم البضائع المتعاقد عليها عن المواعيد المحددة، ورأت أن إنتاج البضائع المتعاقد عليها في المواعيد المحددة للشحن والتسليم هو ركن أساسي لتوطيد أواصر متينة مكفولة المستقبل مع الأسواق الأفريقية، ورأت أيضًا أن أهم أسباب المعاونة التي يمكن أن تقدمها المصانع المنتجة لشركة النصر للتصدير والاستيراد هو التسليم في الميعاد وأنه بناء على ذلك يتعين أن يكون هناك بالإضافة إلى المسؤولية الأدبية مسؤولية مادية يجب أن يتحملها المنتج إذا لم يحرص على التسليم في الموعد الذي تعهد به ما لم تكن هناك أسباب قهرية حالت بينه وبين تنفيذ تعهده. وعلى ذلك أوصت اللجنة بأنه يجب على المصانع التزام قواعد العرف التجاري في معاملاتها مع أسواق غربي أفريقيا وذلك بأن تقبل التعاقد على غرامة تأخير بواقع ٥٪ عن كل يوم تأخير بحد أقصى ٤ ٪. وقد أبدت اللجنة ارتياحها للشرط الجزائي الذي كان يتبعه صندوق الدعم مع جميع المصانع غير الملتزمة بمواعيد التسليم المنصوص عليها في التعاقدات، وقد عدت اللجنة الإجراء المقترح مجرد حافز للتسليم في المواعيد، وأن الأمر كله يتوقف على مدى تقدير المسؤولين في المصانع لضخامة الأضرار المترتبة على عدم التسليم في المواعيد

المحددة، والتي تعد غرامات التأخير المقترحة غير كافية لعلاجها ما لم يكن هناك دافع شخصي للوفاء بالعهود والالتزامات^(٨٠).

أما بخصوص **العينات**؛ فقد رأت اللجنة أن العينات التجارية - بناء على توصية إدارة فرع شركة النصر في لاجوس^(٨١) - من أهم الوسائل التي يمكن الاعتماد عليها في كسب العملاء، وأنه يتعين على المصانع إمداد فروع الشركة بمجموعات شاملة وناطقة من عينات الأصناف التي تنتجها والتي كانت تجد لها سوقاً رائجة في غربي أفريقيا. وأن العينات التي أرسلت لشركة النصر وفروعها قبل ذلك لا تمثل حالة الصناعة والإنتاج في مصر تمثيلاً صادقاً، ومن جهة أخرى تبين أن المصانع المصرية لم تحصل على عينات كافية من الأقمشة المتداولة في أسواق غربي أفريقيا لبحث إمكانية إنتاجها أو إنتاج ما يعادلها، ولذلك أوصت اللجنة بأن تقوم مصانع الغزل والنسيج والأقمشة المجهزة والملابس بتزويد فروع الشركة بصورة دورية بعينات معبرة عن إنتاجها مع الأسعار المبدئية للتصدير، وأوصت أيضاً بأن تقوم شركة النصر للتصدير والاستيراد بتزويد المصانع المصرية بصفة دورية بعينات الإنتاج الأجنبي الذي يلقي رواجاً في أسواق غربي أفريقيا مع بيان الأسعار التي عرضت بها في تلك الأسواق^(٨٢).

ولتنظيم العلاقة بين المصانع المنتجة وشركة النصر للتصدير والاستيراد في أسواق غربي أفريقيا؛ فقد رأت اللجنة تلبية لإدارة فرع شركة النصر في نيجيريا^(٨٣) أن المجهود الذي بذلته الشركة في أسواق غربي أفريقيا قد حقق نتائج مبشرة بالخير رغم الصعاب والعقبات، وأنه نظراً لظروف التعامل مع معظم هذه الأسواق واختلافها عن ظروف الأسواق الأخرى، وإنه لما كانت المعاملات مع معظم هذه الأسواق لا تقوم على أساس حرية التجارة والمنافسة أو على أساس تحصيل قيمة البضاعة نقدًا باعتبار أن بعض هذه الدول تفرض قيوداً على الاستيراد كما أن بعضها الآخر لا يستطيع أن يؤدي ثمن مشترياته من النسيج إلا مقابل بضائع، كما أن بعضاً منها كان يحتاج دائماً إلى ممول لتحويل مشترياته وتسيط الدفع على آجال.

ولما كانت مصانع الغزل والنسيج بحكم تخصصها وضرورة تفرغها لمسؤوليات الإنتاج وتفضل دائماً أن تكون بمنأى عن العمليات التجارية المتعددة الأطراف، فضلاً عن أنه لم يكن وظيفتها إعطاء تسهيلات ائتمانية لأسواق ولعملاء ليس لها بهم سابق دراية ولا تتوافر لديها الضمانات التي تمكنها من تقديم هذه التسهيلات دون مخاطرة جسيمة، ولذلك فقد رُوي أنه من الصالح العام أن يتم إسناد عملية التسويق لشركة النصر للتصدير والاستيراد منفردة في هذه

المنطقة بشرط أن تحدد السلطات المختصة للشركة هدفًا سنويًا لصادرات صناعة الغزل والنسيج إلى هذه المنطقة، كما يجب على الشركة أن تحققه كضمان لتنفيذ جزء من برنامج التصدير العام، على أن تقوم أجهزة الإنتاج بتقديم كافة وسائل المعاونة الفنية والتجارية لشركة النصر للتصدير والاستيراد حتى تستطيع أن تستكمل أجهزتها التجارية المتخصصة في تجارة المنسوجات؛ ولذا كان اقتراح اللجنة لهذا التنظيم لا يقف عند واجب تنفيذ السياسة التي قررها المجلس التنفيذي ولكنه كان يهدف أيضًا إلى إتاحة الفرصة لشركة النصر لإحراز قسط مناسب من النجاح في العديد من الأمور منها؛ الحصول على تراخيص استيراد بمبالغ تتزايد سنة فأخرى، ومحاولة الوصول إلى أن تتمتع الصادرات المصرية بنظام الدولة الأكثر رعاية وتخفيف أثر التفرقة في فئات التعريفية الجمركية في بعض الدول المرتبطة بكتلة الفرنك، وأيضًا تمكين الشركة من كسب عملاء دائمين في الأسواق لهم كامل الثقة في أن تعاملهم عن طريق هذا المصدر الوحيد والاطمئنان إلى حقيقة الأسعار المعروضة وإلى توحيدها على أسس تجارية سليمة^(٨٤).

وعلى ذلك رأت اللجنة أن العلاقة على الأساس السابق ذكره تقتضي تنظيم برنامج تعاوني متين بين الشركات والمصانع المنتجة وتحديد العلاقة بينهم على أسس واضحة توفر الكثير من اختلاف وجهات النظر والمساومات التي تضيع فرص التعامل. وعلى ذلك أوصت اللجنة بمجموعة من التوصيات حول هذا التنظيم؛ مثل أن يكون التصدير لدول غربي أفريقيا عن طريق شركة النصر بشرط أن تحدد السلطات المختصة للشركة هدفًا عليها تحقيقه، وأيضًا تقوم الشركات الصناعية بتقديم العروض المستوفاة أسعار وكميات ومواعيد تسليم لشركة النصر بالقاهرة أو لفروعها بالخارج وتكون هذه العروض سارية لمدة خمسة عشر يومًا قابلة للتجديد، وأن يراعى في تحديد الأسعار حالة المنافسة في الأسواق، وأن تقوم شركة النصر للتصدير والاستيراد بالقاهرة بتثبيت العملية عن طريق إصدار أمر توريد للمصنع المنتج لكي يبدأ في التسليم في التواريخ المتفق عليها بين الطرفين، وأن يتم تسليم البضائع المتعاقد عليها في المواعيد المحددة بمخازن شركة النصر للتصدير والاستيراد بالإسكندرية^(٨٥). ومن هنا فقد وضع القائمون على إنتاج المنسوجات برنامج عمل مخطط بعناية من أجل زيادة الصادرات من هذه المنتجات إلى نيجيريا وغربي أفريقيا بوجه عام، وعلى ذلك بدأت القاهرة منذ عام ١٩٦٤ مرحلة جديدة في تنمية تجارة المنتجات المصرية ولا سيما المنسوجات مع تلك المنطقة.

خاتمة البحث

بعد دراسة العلاقات التجارية بين مصر ونيجيريا في الفترة من عام ١٩٥٧ وحتى عام ١٩٦٣ ورصد ومتابعة كافة التفاعلات بين الجانبين، توصل البحث لمجموعة من النتائج كان أهمها:

أوضح البحث سيطرة بريطانيا على كافة عناصر الإنتاج في نيجيريا قبل الاستقلال، وقد استمرت هذه السيطرة بوسائل مباشرة وغير مباشرة بعد الاستقلال في عام ١٩٦٠، مما كبل أيدي الحكومة الوطنية في لاجوس عن التحرك التجاري مع الدول خارج الكتلة الغربية ولا سيما مصر.

وكشف البحث أيضًا عن وضع مصر منذ النصف الثاني من خمسينيات القرن العشرين خطة للتحرك التجاري تجاه الأسواق الأفريقية ولا سيما إقليم غربي أفريقيا الذي كان معظم دوله يرزح تحت نير الاستعمار، وكان ذلك في إطار الاستراتيجية المصرية من أجل تحرر هذه الأقاليم سياسيًا واقتصاديًا. وقد واكب ذلك الطفرات الصناعية التي حدثت في مصر في هذه الفترة مما جعلها في احتياج كبير للمواد الأولية ولأسواق لتصريف المنتجات المصرية. وأظهر البحث أيضًا رغبة الحكومة المصرية في دراسة أسواق غربي أفريقيا منذ عام ١٩٥٧، في الوقت الذي كانت هذه الأقاليم تحت السيطرة الاستعمارية، وكان ذلك قد كشف عن بُعد نظر القيادة المصرية في التحرك التجاري تجاه هذه الأقاليم فور تحقيقها الاستقلال، وهذا ما تم بالفعل عندما أسست مصر فروعًا لشركة النصر للتصدير والاستيراد في إحدى عشرة دولة في غربي أفريقيا.

كما أوضح البحث قدرة الدولة المصرية على معرفة احتياجات الأفارقة في نيجيريا وغربي أفريقيا بوجه عام وخاصة في قطاع المنسوجات، وذلك لضخامة أعداد السكان في هذه المناطق ومتطلباتها الكبيرة من المنسوجات والأقمشة القطنية، ولذلك تحركت مصر للعمل على سد هذه الاحتياجات من أجل زيادة المنافسة مع الدول التي قررت التحرك في هذا القطاع، ووضح أن ذلك أسهم بشكل كبير في تخفيض أسعار هذه المنتجات رغبة في زيادة عرضها وتسويقها في هذه الأسواق الأفريقية.

وأظهر البحث أن مصر واجهت حربًا اقتصادية شرسة في نيجيريا وفي غربي أفريقيا بشكل عام من قبل الدول الغربية صاحبة المصلحة الاقتصادية الكبرى في هذه المناطق، بالإضافة

للدول الأخرى صاحبة الخبرة في مجال صناعة المنسوجات والأقمشة، وكان على المؤسسات التجارية المصرية البحث عن الوسائل الكفيلة لمواجهة هذه التحديات الخارجية في هذه الأسواق. وأبرز البحث قدرة الإدارة المصرية على معالجة الأخطاء التي ظهرت من خلال ممارسة تجارة المنتجات المصرية ولا سيما قطاع المنسوجات مع أسواق غربي أفريقيا؛ حيث إنها لم تقف عند البكاء والنحيب على المنافسة والحرب الاقتصادية التي تواجهها من قبل الدول الغربية، بل استطاعت وضع أيديها على جوانب القصور من قبل المؤسسات المصرية المختصة بتصنيع وتجارة المنسوجات والأقمشة، وقررت وضع خطة عاجلة من أجل العلاج الحاسم لهذه الصعوبات الداخلية.

وعلى ذلك يوصي البحث بوضع الحكومة المصرية خطة عاجلة لاسترجاع وجودها المهم في أسواق غربي أفريقيا مستقبلاً، وأيضاً دراسة احتياجات ومتطلبات تلك الأسواق أولاً بأول والتعاطي معها وذلك من أجل استمرار الوجود التجاري المصري في هذه الأسواق الأفريقية الضخمة، وأيضاً ضرورة الاستغلال الأمثل للمقرات والمخازن القديمة لشركة النصر من أجل استخدامها بما يحقق المصلحة الوطنية المصرية في تمتين أواصر العلاقات مع دول غربي أفريقيا.

الملحق رقم ١

خريطة سياسية لنيجيريا



المصدر: موقع المعرفة / <https://www.marefa.org/>

- (١) محمد عبد الغني سعودي: أفريقية؛ شخصية القارة في شخصية الأقاليم، مكتبة الأنجلو المصرية، القاهرة، ٢٠٠٤، ص ٢٤٢.
- (٢) للمزيد عن مساحة وموقع نيجيريا انظر خريطة نيجيريا السياسية في الملحق رقم ١ للبحث
- (٣) تقرير فرع شركة النصر للتصدير والاستيراد باتحاد نيجيريا: في مؤتمر تنمية التبادل التجاري مع دول غرب أفريقيا من ٢٦ ديسمبر وحتى ٣١ ديسمبر ١٩٦٣، مطبعة شركة النصر للاستيراد والتصدير، القاهرة، ١٩٦٤، ص ٥٥.
- (٤) نظام الحكم غير المباشر تعبير عام عن عدة سياسات اتخذتها السلطات البريطانية في مختلف المناطق التي استعمرتها وبموجبه كان الزعماء المحليون جزءاً من الإدارة الحكومية البريطانية، وبذلك يتحول مصدر السلطة التقليدية بمرور الزمن إلى القانون البريطاني، للمزيد عن هذا النظام انظر شوقي الجمل: تاريخ كشف أفريقيا واستعمارها، الطبعة الثانية، مكتبة الأنجلو المصرية، القاهرة، ١٩٨٠، ص ٦٧٨.
- (٥) Ukata, Patrick: The Nigerian State and The Political Economy of State Intervention, Ph. D, in School of International Service of The American University, International Relations Department, 1991, p.29, 30.
- (٦) شوقي الجمل وآخرون: موسوعة التاريخ والسياسة في أفريقيا، المجلد الثاني، مكتبة الأنجلو المصرية، القاهرة، ٢٠٠٩، ص ص ١٠٢٠ - ١٠٤١.
- (٧) Falola, Toyin and Matthew M. Heaton: A History of Nigeria, Cambridge University Press, New York, 2008, p. 118,119.
- (٨) ر.ج. هوبكنز: التاريخ الاقتصادي لأفريقيا الغربية، ترجمة: أحمد فؤاد بلبع، تقديم: محمد عبد الغني سعودي، المجلس الأعلى للثقافة، المشروع القومي للترجمة، ١٩٩٨، ص ٣٨٧، ٣٨٨.
- (٩) Falola, Toyin and Matthew M. Heaton: Op. Cit, p. 120.
- (١٠) ر.ج. هوبكنز: المرجع السابق، ص ص ٣٨٩ - ٣٩١.
- (١١) Falola, Toyin and Matthew M. Heaton: Op. Cit, p. 121, 122.
- (١٢) والتر رودني: أوروبا والتخلف في أفريقيا، ترجمة: أحمد القصير، مراجعة: إبراهيم عثمان، سلسلة عالم المعرفة، الكويت، ديسمبر ١٩٨٨، ص ٢٠١، ٢٠٠.
- (١٣) Falola, Toyin and Matthew M. Heaton: Op. Cit, p. 122, 123.
- (١٤) ر.ج. هوبكنز: المرجع السابق، ص ٤١٢.
- (١٥) Kriger, Colleen. E: Mapping the History of Cotton Textile Production in Pre-Colonial West Africa, African Economic History, Vol. 33, 2005, pp. 93 – 102.
- (١٦) Plewes, Betty: Women and Trade in West Africa, Master of Arts, McGill University, Montreal, March 1977, p.13.
- (١٧) شوقي الجمل، عبد الله عبد الرازق إبراهيم: دراسات في تاريخ غرب أفريقيا، القاهرة، ١٩٩٨، ص ٣٣.
- (١٨) ر.ج. هوبكنز: المرجع السابق، ص ص ٢٦٢ - ٢٦٥.
- (١٩) ر.ج. هوبكنز: نفس المرجع، ص ٢٧٧، ٢٧٨.
- (٢٠) Falola, Toyin and Matthew M. Heaton: Op. Cit, p. 119.
- (٢١) ر.ج. هوبكنز: المرجع السابق، ص ص ٣٥٦ - ٣٥٩.
- (٢٢) تقرير فرع شركة النصر للتصدير والاستيراد باتحاد نيجيريا: المصدر السابق، ص ٦٠، ٦١.
- (٢٣) عصام محسن الجبوري: العلاقات العربية الأفريقية ١٩٦١ - ١٩٧٧، دار الرشيد، بغداد، ١٩٨١، ص ١١٠.
- (٢٤) Ismael , Tareq . Y: The U.A.R in Africa, Egypt's Policy under Nasser , Northwestern University Press , Evanston , U.S.A , 1971, p.24

- (٢٥) رجاء إبراهيم سليم: التبادل الطلابي بين مصر والدول الأفريقية في الفترة من ١٩٥٢ - ١٩٨٥ ، دراسة في أحد أدوات السياسة الخارجية المصرية، مركز البحوث والدراسات السياسية، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، القاهرة، ١٩٨٩، ص١٩٢، ١٩٣
- (٢٦) Ismael , Tareq .Y: Religion and U.A.R African Policy , The Journal of Modern African Studies , Vol.6 , No.1 , Cambridge University Press , May - 1968 , p.53.
- (٢٧) دار الوثائق القومية: وزارة الخارجية، الأرشيف السري الجديد، محفظة رقم ٦٨٢، ملف رقم ١/٣/٧٤٧ سري جداً، وثيقة رقم (٥)، بشأن: مذكرة مرسله من إدارة الشؤون الأفريقية إلى نائب وزير الخارجية بخصوص البعثة الاقتصادية السياسية إلى ليبيريا وساحل الذهب، في ١٩ يناير ١٩٥٧.
- (٢٨) دار الوثائق القومية، وزارة الخارجية، الأرشيف السري الجديد، محفظة رقم ٦٨٢، ملف رقم ١/٣/٧٤٧ - سري جداً، وثيقة رقم (٦)، مذكرة من مدير إدارة الشؤون الأفريقية للسيد الوكيل المساعد للشؤون السياسية بشأن مشروع خطاب إلى السيد رئيس الجمهورية بشأن البعثة الاقتصادية السياسية إلى ليبيريا وساحل الذهب، ٢٢ يناير ١٩٥٧.
- (٢٩) أحمد يوسف القرعي: الدائرة الأفريقية من اهتمامات القيادة المصرية، ندوة مصر وأفريقيا مسيرة العلاقات في عالم متغير ، في إبراهيم نصر الدين (محرر) ، معهد البحوث والدراسات الأفريقية، جامعة القاهرة، ١٩٩٦، ص٢٧.
- (٣٠) CIA – RDP79T00975A000900350001-3 – Near East – Africa: Cotton export crisis reportedly endangers Egyptian regime, on 21Nov, 1952.
- (٣١) CIA – RDP92B01090R000700010102-7 – Biweekly Report, Subject; Sino – Soviet Bloc Economic Activities in Underdeveloped Areas, on 4Jan, 1960.
- (٣٢) CIA – RDP92B01090R00010009-4 – Economic Intelligence Report, Subject; Sino – Soviet Bloc Economic Activities in Underdeveloped Areas 1 July – 31 December 1959, on 19Feb, 1960.
- (٣٣) دار الوثائق القومية: وزارة الخارجية، الأرشيف السري الجديد، محفظة رقم ٦٨٢، ملف رقم ١/٣/٧٤٧ سري جداً، وثيقة رقم (٩) مذكرة مرفوعة إلى رئاسة الجمهورية بشأن البعثة الاقتصادية إلى غرب أفريقيا، في ٢٥ فبراير ١٩٥٧.
- (٣٤) دار الوثائق القومية: وزارة الخارجية، الأرشيف السري الجديد، محفظة رقم ٦٨٢، ملف رقم ١/٣/٧٤٧ سري جداً، وثيقة رقم (١٠) بشأن: مكاتبة من وكيل وزارة الخارجية إلى سفير مصر ببيروت بشأن البعثة الاقتصادية الموفدة إلى ليبيريا وغانا والكونغو البلجيكي، في ٧ نوفمبر ١٩٥٧.
- (٣٥) D.O 35/9328 – GHA 185/122/1 – No. 1 – Ghana's Fortnightly Summary , 15 – 28 Nov , 1957 – on 29 Nov , 1957.
- (٣٦) D.O 35/9328 – GHA 185/122/1 – No. 3 – Letter from United Kingdom Trade Commissioner in Accra to Commonwealth Relations Office, on 24 Jan , 1958.
- (٣٧) D.O 35/9328 – GHA 185/122/1 – No. 2 – Letter from Commonwealth Relations Office to U.K High Commissioner in Ghana, on 17 Jan , 1958.
- (٣٨) جريدة الأهرام في عددها الصادر في ١٠ يناير ١٩٥٨.
- (٣٩) تقرير شركة النصر للتصدير والاستيراد عن سوق الغزل والمنسوجات في غرب أفريقيا، في مؤتمر تنمية التبادل التجاري مع دول غرب أفريقيا من ٢٦ ديسمبر وحتى ٣١ ديسمبر ١٩٦٣، مصدر سابق، ص٢٦٩.
- (٤٠) محمد فايق: عبد الناصر والثورة الأفريقية، دار الوحدة للطباعة والنشر، بيروت، ١٩٨٤، ص٧٠.
- (٤١) محبات إمام الشرايبي: الوجود الإسرائيلي والعربي في أفريقيا، دار المعارف مصر، القاهرة، ١٩٨٢، ص١٦٠.
- (٤٢) فاروق جويده: النشاط الاقتصادي المصري في أفريقيا، مجلة السياسة الدولية، العدد ٢١، القاهرة، يوليو ١٩٧٧، ص١٩٧.

- (٤٣) Tareq . Y, Ismael: The U.A.R in Africa, Op. cit, p. 126.
- (٤٤) السيد فليفل: مصر الأفريقية، أوراق تاريخية ورؤى سياسية معاصرة، الدور وتحديات الوجود والروابط والعلاقات، دار الندوة، القاهرة، ٢٠١٧، ص ١٩٤ - ١٩٩.
- (٤٥) تقرير عن النشاط التجاري لشركة النصر للتصدير والاستيراد في دول غرب أفريقيا: في مؤتمر تنمية التبادل التجاري مع دول غرب أفريقيا من ٢٦ ديسمبر وحتى ٣١ ديسمبر ١٩٦٣، مصدر سابق، ص ١٩ - ٢١.
- (٤٦) سامي منصور: نيجيريا عملاق أفريقيا التائه، دار المعارف بمصر، القاهرة، ١٩٩٨، ص ١٠٤.
- (٤٧) تقرير فرع شركة النصر للتصدير والاستيراد باتحاد نيجيريا: المصدر السابق، ص ٥٥.
- (٤٨) McCray, John. H: The Development and Performance of Nigerian International Trade, 1860 – 1980, Ph. D, Submitted to the Graduate School of Wayne State University, Detroit, Michigan, 1982, p. 59, 60.
- (٤٩) تقرير فرع شركة النصر للتصدير والاستيراد باتحاد نيجيريا: المصدر السابق، ص ٦١.
- (٥٠) نفس المصدر، ص ٧٠.
- (٥١) McCray, John. H: Op. Cit, p. 129, 130.
- (٥٢) تقرير فرع شركة النصر للتصدير والاستيراد باتحاد نيجيريا: المصدر السابق، ص ٦٤ - ٦٦.
- (٥٣) Federal Republic of Nigeria; Federal Government Development Programme 1962 – 1968, First Progress Report, Sessional Paper No. 3, Federal Ministry of Economic Development, Nigeria, March, 1964.
- (٥٤) تقرير فرع شركة النصر للتصدير والاستيراد باتحاد نيجيريا: المصدر السابق، ص ٧٦.
- (٥٥) تقرير إدارة التصدير بشركة النصر للتصدير والاستيراد عن نشاطها في الفترة من ١٩٦١ وحتى ١٩٦٣ والصعوبات التي تواجهها محليًا وخارجيًا والحلول المناسبة تدعيمًا للعلاقات والروابط الاقتصادية بين الجمهورية العربية المتحدة ودول غرب أفريقيا: في مؤتمر تنمية التبادل التجاري مع دول غرب أفريقيا من ٢٦ ديسمبر وحتى ٣١ ديسمبر ١٩٦٣، مصدر سابق، ص ١٩٤.
- (٥٦) تقرير فرع شركة النصر للتصدير والاستيراد عن سوق الغزل والمنسوجات في غرب أفريقيا: المصدر السابق، ص ٢٧٠، ٢٧١.
- (٥٧) تقرير فرع شركة النصر للتصدير والاستيراد باتحاد نيجيريا: المصدر السابق، ص ٧١، ٧٢.
- (٥٨) تقرير فرع شركة النصر للتصدير والاستيراد عن سوق الغزل والمنسوجات في غرب أفريقيا: المصدر السابق، ص ٢٧٢.
- (٥٩) ر.ج. هوبكنز: المرجع السابق، ص ٣٥٣.
- (٦٠) تقرير فرع شركة النصر للتصدير والاستيراد عن سوق الغزل والمنسوجات في غرب أفريقيا: المصدر السابق، ص ٢٧٢.
- (٦١) نفس المصدر، ص ٢٧٢.
- (٦٢) F.O 371/158798 – No. VG1022/12 – Article in Newspaper "Daily Telegraph", (٦٢) Subject; Cairo Eyes on African Trade – on 21 Mar, 1961.
- (٦٣) تقرير فرع شركة النصر للتصدير والاستيراد عن سوق الغزل والمنسوجات في غرب أفريقيا: المصدر السابق، ص ٢٧٣.
- (٦٤) نفس المصدر، ص ٢٧٣.
- (٦٥) تقرير فرع شركة النصر للتصدير والاستيراد باتحاد نيجيريا: المصدر السابق، ص ٧٧، ٧٨.
- (٦٦) تقرير فرع شركة النصر للتصدير والاستيراد عن سوق الغزل والمنسوجات في غرب أفريقيا: المصدر السابق، ص ٢٧٤.
- (٦٧) نفس المصدر، ص ٢٧٤، ٢٧٥.
- (٦٨) تقرير فرع شركة النصر للتصدير والاستيراد باتحاد نيجيريا: المصدر السابق، ص ٧٤.
- (٦٩) تقرير فرع شركة النصر للتصدير والاستيراد عن سوق الغزل والمنسوجات في غرب أفريقيا: المصدر السابق، ص ٢٧٥.

(٧٠) تقرير فرع شركة النصر للتصدير والاستيراد باتحاد نيجيريا: المصدر السابق، ص ٧٤.
 (٧١) تقرير شركة النصر للتصدير والاستيراد عن سوق الغزل والمنسوجات في غرب أفريقيا: المصدر السابق، ص ٢٧٥.

(٧٢) وكانت عضوية اللجنة من السيد نائب مدير عام المؤسسة المصرية العامة للغزل والنسيج ومدنوبين ثلاثة عن هذه المؤسسة، وأيضاً مدنوبين عن صندوق دعم صناعة الغزل والمنسوجات، وثلاثة مدنوبين عن شركة مصر للغزل والنسيج المحلة الكبرى، وثلاثة مدنوبين عن شركة مصر/ حلوان للغزل والنسيج، ومدنوب عن شركة النصر للغزل والنسيج والتريكو (شورجي سابقاً)، وأربعة مدنوبين عن شركة النصر للغزل والنسيج بالأسكندرية، ومدنوب عن الشركة الأهلية للغزل والنسيج، ومدنوب عن شركة القاهرة للغزل والنسيج، ومدنوب عن شركة مصر للغزل والنسيج الرفيع كفر الدوار، ومدنوب عن شركة الإسكندرية للغزل والنسيج والصباغة، ومدنوب عن مصانع نسيج عبد المحسن هلال شتا، ومدنوب عن شركة العباس للنسيج (محمد عباس وشركاه)، ومدنوبين عن الشركة الشرقية للكتان والقطن، ومدنوبين عن الشركة المصرية للأصواف والبطاطين، ومدنوبين عن الشركة الأهلية للبطاطين والأقمشة الصوفية، ومدنوبين عن شركة الملابس العربية، ومدنوب عن مصانع تيتي للملابس الجاهزة، ومدنوب عن المؤسسة المصرية العامة للتجارة، ومدنوب عن الإدارة العامة للتصدير بوزارة الاقتصاد، ومدنوب عن الإدارة العامة للتمثيل التجاري بوزارة الاقتصاد، ومدنوب عن الهيئة العامة لتنمية الصادرات، ومدنوب عن شركة بيع المصنوعات المصرية، ومدنوب عن الشركة العامة للتجارة الدولية، ومدنوب عن الشركة العربية، ومدنوب عن الشركة التجارية الاقتصادية، ومدنوب عن شركة مصر للتجارة الخارجية.

توصيات لجنة الغزل والمنسوجات: في مؤتمر تنمية التبادل التجاري مع دول غرب أفريقيا من ٢٦ ديسمبر وحتى ٣١ ديسمبر ١٩٦٣، مصدر سابق، ص ٢٧٨ - ٢٨٠.

Falola, Toyin and Matthew M. Heaton: Op. Cit, p. 168. (٧٣)

(٧٤) تقرير فرع شركة النصر للتصدير والاستيراد باتحاد نيجيريا: المصدر السابق، ص ٧٨.
 (٧٥) وقد نص المشروع أيضاً على حرية الحركة للحقوق المنظمة للعمل والعمالة لممارسة الأنشطة الاقتصادية، وأيضاً حرية النقل والعبور والاستفادة من جميع وسائل المواصلات والموانئ والمطارات المدنية. ومن أجل تحقيق الأهداف المذكورة فقد اتفقت الأطراف المتعاقدة على مجموعة من الوسائل مثل إنشاء اتحاد جمركي بينهم، وتنسيق جميع التعريفات الجمركية والقواعد واللوائح المعمول بها، وأيضاً تنسيق سياسات الاستيراد والتصدير وجميع القواعد واللوائح المتعلقة بالتجارة بينهم واعتماد سياسة مشتركة بشأن السلع الأساسية، وقررت الأطراف المتعاقدة أيضاً توحيد اللوائح الجمركية فيما يتعلق بالمواصفات وتصنيف المنتجات.

F.O371/161406 – No. J11030/3 – Letter from Commercial Department, British Embassy in Cairo to Foreign Office in London, enclosing a copy of the treaty the African Common Market, on 30Jul, 1962.

- (٧٦) توصيات لجنة الغزل والمنسوجات: المصدر السابق، ص ٢٨٠.
 (٧٧) تقرير فرع شركة النصر للتصدير والاستيراد باتحاد نيجيريا: المصدر السابق، ص ٧٣.
 (٧٨) توصيات لجنة الغزل والمنسوجات: المصدر السابق، ص ٢٨١.
 (٧٩) تقرير فرع شركة النصر للتصدير والاستيراد باتحاد نيجيريا: المصدر السابق، ص ٧٣.
 (٨٠) توصيات لجنة الغزل والمنسوجات: المصدر السابق، ص ٢٨١.
 (٨١) تقرير فرع شركة النصر للتصدير والاستيراد باتحاد نيجيريا: المصدر السابق، ص ٧٣.
 (٨٢) توصيات لجنة الغزل والمنسوجات: المصدر السابق، ص ٢٨١، ٢٨٢.
 (٨٣) تقرير فرع شركة النصر للتصدير والاستيراد باتحاد نيجيريا: المصدر السابق، ص ٧٤، ٧٥.
 (٨٤) توصيات لجنة الغزل والمنسوجات: المصدر السابق، ص ٢٨٢، ٢٨٣.
 (٨٥) نفس المصدر: ص ٢٨٣، ٢٨٤.