

محضر

اجتماع المائدة المستديرة

نحو التمويل المستدام للمحميات الطبيعية

الوقت والتاريخ:

29 يناير 2008 الساعة 12 - 15.30

المكان:

مكتب مشروع بناء القدرات بالمعادي.

الهدف العام:

بحث الإجراءات المطلوبة لتحقيق كفاءة التنفيذ للخطة الاقتصادية للمحمية وصولاً للتمويل المستدام.

المشاركون:

لواء/ أحمد الأنور	مساعد السيد الوزير للشئون القانونية
لواء/ المنشاوى محمد	رئيس قطاع الشئون المالية والإدارية
أ.د. مصطفى فوده	رئيس قطاع حماية الطبيعة
د. ماركو ماركيتي	المنسق الدولي لبرنامج التعاون المصرى الإيطالى
د. محمد بيومى	ممثل مرفق البيئة العالمية
د. سعيد الدليل	المنسق المصرى لبرنامج التعاون المصرى الايطالى
أ. شهدان نيازى	ممثل برنامج الأمم المتحدة الإنمائى
ك. احمد شحاتة	المدير الوطنى لمشروع بناء القدرات
د. دان بلسزنى	المدير الدولى لمشروع محمية وادى الريان
أ. أحمد سلامة	مدير التخطيط الاقتصادى ومحميات الوادى الجديد
أ. خالد علام	مدير إدارة التخطيط بقطاع حماية الطبيعة
أ. باسم عبدالقادر	المدير المالى لمشروع بناء القدرات
أ. أحمد عبدالمقصود	ممثل الشئون المالية والإدارية بقطاع حماية الطبيعة
أ. محمد طلعت	رئيس وحدة التخطيط الاقتصادى لمحمية وادى الريان
أ. محمد يوسف	المدير الإدارى لمشروع محمية وادى الريان

إجراءات الحوار:

د. فوده

- رحب بالسادة المشاركين، وأوضح أهمية إستدامة تمويل المحميات الطبيعية بما يكفى إنجاز مهامها لحماية مواردها وصون التنوع البيولوجى بها والإرتقاء بالسياحة البيئية وتفاعلها مع المجتمع المحلى والجهات المعنية.
- رغم أهمية المحميات إلا أن الدولة لا تستطيع تمويل أنشطتها، ومن الضرورى البحث عن وسائل بديلة للتمويل عن طريق مستثمرين وشركاء.

- لدينا مشروعات رئيسية فى المحميات مثل البترول والتعدين والزراعة والأسماك وغيرها ، وعلينا أن نفكر كيف نحصل على العائد المناسب أو المشاركة منهم فى تنمية المحميات.
- نرجو أن نناقش الأساليب والآليات المتاحة لزيادة الموارد، ونبحث الإجراءات القانونية والإدارية والمالية لتنفيذها. وقد يكون من المناسب أن نشكل فريق عمل لإعداد دراسة متعمقة ومتكاملة لتحقيق تمويل مستقر.

لواء/ أحمد شحاتة

- المحميات الطبيعية تعاني من نقص التمويل رغم أن دخلها ضعف المنصرف عليها.
- معدل المنصرف على المحميات فى مصر يوازى 12% بالنسبة لمعدل الدول النامية لكل كيلومتر مربع (مصر 19 دولار، متوسط الدول النامية 157 دولار/كم²).
- بمقارنة محميات مصر مع جنوب أفريقيا يتبين أنه بالنسبة للمساحة مصر ثلاثة أضعاف جنوب أفريقيا فى حين أن العاملين فى جنوب أفريقيا خمسة أضعاف مصر ودخلها 15 ضعف والمنصرف عليها 20 ضعف مصر طبقاً لبيانات 2005/2004.
- انخفاض المنصرف يؤدي إلى تقليل الدخل ونقص الحماية وفقد الثروات وضعف الدوافع البشرية وخفض حجم ونوعية السياحة وتأثر التنمية.
- الحل هو التخطيط الاقتصادى للمحميات والاستفادة من الاستثمارات بها والأصول المتاحة بما ينمى الدخل ويصرف على متطلبات الإدارة لرفع مستوى المحمية. التخطيط الاقتصادى عملية مستمرة وتعنى الاستثمار وإعادة الاستثمار بالمحمية. ومن الأهمية أن يكون ذلك التخطيط على المستويات المركزية والمباشرة (أى على مستوى قطاع حماية الطبيعة وكذلك المحمية).
- الطريق إلى التمويل المستدام يبدأ بالتوعية والاتصال بالشركاء ومراعاة الأولويات، تم تخطيط الأسلوب وإرتباطه بأهداف القطاعات الأخرى وكيفية توفير الخبرات والمصادر والمعلومات، تشكيل مجموعة تسويق وتمويل وإيجاد الشركاء المناسبين للدعم الفنى والمالى، تحديد الرؤية وتصميم النظام قانونياً ومؤسسياً ومالياً وإدارياً واقتصادياً ومستويات التخطيط ومراحل التنفيذ.
- بناء على ذلك نتحدد المطالب لكفاءة الأداء، يتم وضع إستراتيجية للتمويل وسد الفجوات المالية، وأخيراً يكون التنفيذ فى ضوء معايير للأداء. هذه العملية لابد ان يساندها دعم سياسى من متخذى القرار، والعمل على زيادة الشركاء وتواصل النتائج معهم.

أ. أحمد سلامة

- عرض أسلوب إعداد الخطة الاقتصادية فى ضوء الخبرات الدولية كتوجه حديث للتمويل المستدام وبرنامج العمل الدولى للمحميات الطبيعية فى إطار إتفاقية صون التنوع البيولوجى. ويتبنى قطاع حماية الطبيعة حالياً منهج التخطيط الاقتصادى فى مشروع بناء القدرات بالتعاون المصرى الإيطالى.

- تضم الخطة الاقتصادية للمحمية أربع مكونات رئيسية هي: أولاً: الوصف العام للمحمية حيث توضح أهدافها وقيمتها بما يحقق التواصل والاهتمام بمواردها. ثانياً: التحليل المالي للإنفاق الحالي والمستقبلي وإرتباط ذلك ببرامج إدارة المحمية وأنشطتها الرئيسية وتحديد الفجوة المالية. ثالثاً: صياغة إستراتيجية التمويل وأهدافها بناء على إستعراض البدائل المختلفة والفرص المتاحة وتقييم الأولويات الملئمة. رابعاً: الخطة التنفيذية وتطبيقها بناء على القدرات المتاحة وتواجد فريق عمل مسئول عنها وتقويمها وتحسينها باستمرار.

أ. محمد طلعت

- عرض مضمون الخطة الاقتصادية التى تم إعدادها لمحمية وادى الريان خلال عام 2007 بمشاركة كوادر المحمية والخبراء الدوليين فى إطار المخطط السابق عرضه، وأكد أن الخطة واقعية وقابلة للتطبيق.
- يتم تمويل المحمية حالياً من مصدريين أساسيين: الأول: موازنة الدولة والتى بلغت 750000 جنيه عام 2006/2007 عن مصاريف التشغيل والمرتببات. والثانى: الدعم الأجنبى (الإيطالى) والمرتبطة بالفترة الزمنية 2005 حتى 2007 بتمويل 9.4 مليون جنيه. هذا بالإضافة إلى برنامج للتوأمة مع محمية جرانند ساسو الإيطالية والتى قدمت 600000 جنيه لمجالات تحسين التعلم والاتصال.
- لقد كان إجمالى دخل المحمية خلال عام 2006/2007 هو 417000 جنيه تنذهب جميعها مباشرة إلى صندوق حماية البيئة دون إعادة تخصيص أى منها للمحمية.
- تم تحليل الفجوة المالية للمحمية بين الموقف المالى والمستوى الأساسى اللازم الوصول إليه خلال 3-5 سنوات هو 5.1 مليون جنيه، ولكى يتحقق مستوى أفضل فإنه يستلزم تمويل إضافى 1.7 مليون جنيه.
- تشمل الفرص الجديدة لزيادة الدخل: رسوم دخول للمتحف المفتوح لوادى الحيتان كموقع تراث عالمى، إعادة تقييم حقوق الانتفاع الحالية مع الشركات القائمة، حق إنتفاع جديد لكافيتريا وادى الحيتان، تنظيم إحتفاليات وجولات خاصة بالمحمية. هذا بالإضافة إلى إمكانية تحقيق الشراكة مع الرعاة للحصول على دعم نوعى ومادى.
- تقدر قيمة الدخل المنتظر تحقيقه من فرص التمويل المستقبلية بالمحمية حوالى 1.35 مليون جنيه سنوياً، وإنه فى حالة إستخدامه بالمحمية يمكن تحقيق المستوى الأساسى والمتطور على مدى 5 - 6 سنوات. أى أن المحمية قادرة على الوصول إلى التمويل الذاتى إذا توفرت الإجراءات القانونية والإدارية.

د. فوده

- تم إعداد الدراسات والخطط الاقتصادية بواسطة كوادر القطاع ودعم فنى من المشروعات.
- الخطة الاقتصادية ليست بغرض الربح إنما تهدف إلى إستدامة التمويل اللازم للمحمية .

- يجرى هذا الإعداد فى إطار الخطة الوطنية لصون التنوع البيولوجى 1997 - 2017 والتي أصبحت جزء من خطة الدولة.

لواء/ المنشاوى

- هذه دراسة علمية نمطية. المهم أن تكون قابلة للتطبيق.
- التخطيط الاقتصادى يمكن تطبيقه فى ظل القانون رقم 58 لسنة 1952 الذى ينص "على الجهات الإدارية أن تستغل الطاقات الاقتصادية المتوفرة لديها لرفع العبء عن موازنة الدولة". علينا أن نبحث عن فرص استثمارية حقيقية توفر إيراد.
- نحن ندرك أن هيكل المحميات ناقص ويحتاج قوة لتحقيق عائد، وأنا مستعد لتفعيل ذلك عند تقديم مخطط تفصيلى، ولدينا القدرة على المناورة بالقوانين الإدارية.
- نحن على إستعداد لصرف 19 مليون جنيه على المحميات هذا العام ويمكن تعزيزها بمبلغ 10 مليون جنيه أخرى بشرط وجود مشروعات تنتج عن هذا العمل.
- علينا التفريق بين الفرصة والفكرة، المغزى أن تكون هناك فرص إقتصادية حقيقية.
- التحليل المالى عن 5 سنوات سابقة يعطى مؤشراً خاطئاً، المفروض أن نبدأ بموازنة صفرية ولا نلقت إلى الماضى.
- نحن لا نتجه إلى تغيير تشريعى إنما نستخدم القوانين الموجوده. إتجاه الدولة هو تقليل الهيئات الإدارية. لدينا نظام تطبيقى فى مركز تدريب شرم الشيخ.

لواء/ أحمد الأنور

- الهدف من هذا الاجتماع هو كيف ننمى موارد المحمية. تعتبر المحميات الإبن الأكبر لوزارة البيئة وهى تلقت دعماً كبيراً خلال السنوات الماضية، وقد وصلت حالياً إلى مرحلة الاعتماد على النفس. ويمكن أن تقى مواردها بمتطلباتها وتفيض فى صندوق حماية البيئة.
- لقد اقترح السيد الدكتور "فوديلا" الخبير الإيطالى بمشروع الدعم القانونى، بأن يكون للمحميات ميزانية خاصة بها. أيضاً اقترح تشكيل هيئة عامة لحماية الطبيعة أو شركة قابضة إلا أن ذلك لا يلقى قبولاً بوزارة البيئة.
- هل نفوض سلطات للمحميات لإجراء تعاقدات، ويكون لها ميزانية مستقلة. هذا جائز بالتخصيص لكى تنمو المحميات كوحدة إقتصادية.
- أنا أتصور أن نبدأ بثلاث محميات وهى وادى الريان، رأس محمد، سانت كاترين ونتعاقد مع شركات متخصصة فى التسويق تقوم بدراسة تلك المحميات وعناصر الجذب السياحى بها وذلك نظير مبلغ يدفع للشركة أو بنظام الشراكة معها. ونرى أن التخصيص مهم، لذلك تسند تنمية الموارد إلى شركة مؤهلة لذلك.

- قانون الشئون المالية يسمح بتطبيق هذه المقترحات، وإذا كان لا يسمح فإننا مستعدين للمعاونة لإيجاد الحلول المناسبة. لا شك أن المحميات بها كفاءات للعمل البيئي إلا أن العمل الاقتصادي يتطلب خبراء.

د. فوده

- نحن نحتاج إلى دم جديد لدعم المحميات فى تخصصات الاقتصاد والتسويق.
- نحتاج إلى فكر جديد فى النواحى القانونية لتنفيذ الشراكة مثلاً مع الكافيتريات أو التعامل مع شركة أباتشى للبترول للمعاونة فى تنمية المحمية.
- الشراكة فى الخارج تختلف عن الموجود لدينا فى مصر. هناك تتحدد نسبة من الربح بالإضافة إلى حق الانتفاع.
- علينا أن ننتهز الفرص المتاحة لخوض التجربة لتحقيق العائد. من الواضح أن لدينا سند قانونى وعلينا إكتشاف طريق التطبيق.
- هل يمكن تسويق الإحتفالية الحالية لوادى الحيتان مع الشركات، وما هى المساعدة القانونية لمثل هذا النشاط؟ هل مسموح بيع البرشورات بواسطة شركة؟

د. بيومى

- منهج مرفق البيئة العالمية أنه ليس فقط يتم بحث أسلوب تنمية موارد المحميات، إنما أيضا تحديد كيفية وأوجه إنفاقها. الغرض الرئيسى هو الصرف على المحمية، والثروات الطبيعية تحتاج إلى حماية ورعاية وهذا هدف مرفق البيئة العالمية.
- لابد أن نعلم التهديدات التى تواجهها المحميات. هناك متغيرات كثيرة تحدث، مثلاً السياحة تزيد عن السكان الأصليين والذين بدأت أطر حياتهم تتجه إلى الاستهلاك. الظواهر الطبيعية بالمحميات يمكن حمايتها إلا أن صون النباتات والحيوانات ضعيف جداً.
- نحن فى مرفق البيئة العالمية نعمل فى الاتجاهين كيف ننمى المحمية والأطر القانونية لزيادة مواردها، وإستغلال ذلك فى تأكيد الحماية والصون للتنوع البيولوجى والتكوينات الجيولوجية.
- نحتاج إلى مشروعات غير تقليدية للسكان المحليين لتغيير إستخداماتهم المؤثرة على المحمية، وقد يكون الصرف على هذه الأنشطة غير نمطى وهذا هو التحدى.

د. فوده

- بالنسبة لمحمية وادى الريان علينا البدء بالأولويات:
 - 0 الأنشطة التعدينية والزراعية وكيف الشراكة معها.
 - 0 إدارة موقع وادى الحيتان والسياحة العلمية بها.
 - 0 مراجعة وتقويم القوة البشرية الحالية بالمحمية وكفائتها.
 - 0 فحص الفرص المتاحة بالخطة الاقتصادية (10 فرص) والممكن تنفيذها بالكوادر المتميزة.

- 0 ما هو أكبر عدد من الزائرين يمكن إستقبالهم بوادى الحيتان وبيع المطويات لهم؟
- 0 كيف أستفيد من السياح الذين يصرفون 500 – 2000 دولار لكى ينفقوا بعضها بالمحمية؟
- 0 كيف نسوق لذلك؟ فى إستراليا يدفع الفرد 100 دولار لغوصة بالمحمية وليس 5 دولار كما هو الحال فى رأس محمد.

- نحتاج ضمان لعرض الفرص المتاحة وكيفية تنفيذها بأسلوب عملى يستوعبها متخذى القرار. أيضاً علينا تحديد ذلك قبل الذهاب إلى الشركاء المعنيين لإقناعهم.

د. دان

- لدينا إستراتيجيات فى الخطة الاقتصادية. إذا إستطعنا تطبيق إحداها فإننا سوف نحصل على عائد جيد إذا إحتفظنا به.
- أقترح الدعوة إلى لقاء مع الشركاء المعنيين.

د. فوده

- من المهم بحث كيفية بيع الفكرة. نضع أماننا هدفاً محدداً وكيف نحققه. سوف تكون هناك فجوة مالية كبيرة بعد إنتهاء مشروع وادى الريان. هذا ما يجب التوجه به إلى الشركاء. مثلاً ندرس ما هى المزايا والسلبيات لشركة أباتشى؟

د. بيومى

- الشركات لها استعداد نحو المسؤولية الإجتماعية. توفير التمويل يكون مرتبطاً بالأنشطة التى يتم تنفيذها وليس لتوجيهها لهدف آخر.

د. فوده

- الشركات تدفع للذى ترغب فى عمله وليس ما نطلبه. وهنا تكمن القدرة على إقناع الشركات بالتزاماتها نحو أخلاقيات ومسئوليات الصون بالمحميات الطبيعية. الشركات على إستعداد للتعاون إذا تقدمنا بمقترحات محددة. هل نحن قادرين على خوض ذلك وبمن؟

د. دان

- هل يمكن أن نقدم مكان بمحمية وادى الريان للمنظمة الأهلية "أصدقاء وادى الحيتان" لأجل بيع المطويات ثم إعادة إستثمار عائدها.
- نقترح تشكيل فريق عمل وطنى للتوجه نحو إستدامة التمويل للمحمية.

د. إيهاب طارق

- الآلية القانونية موجودة سواء للمشروعات التجريبية أو غيرها. ويمكن لجهاز شئون البيئة تفويض المسئوليات إذا كان الكيان الإدارى كفؤ بالمحمية.

- الأمر يحتاج إلى قرار إدارى من السيد الوزير بتفويض بعض سلطاته لإدارة الخطط الاقتصادية الجاهزة. وعلينا تحديد المحميات التى تستطيع القيام بذلك بكوادرها.

د. فوده

- مطلوب 3 - 4 صفحات توضح كيفية تحقيق خطة وادى الريان كنموذج وتحويلها إلى لغة مقنعة لمتخذى القرار. يكون لدينا سياسة للوصول إلى مبلغ معين (مثلا مليون دولار) ونحدد الأهداف والأنشطة اللازمة لتحقيقها ومدى كفاءة الإدارة لتنفيذها.

د. سعيد الدليل

- التخطيط الاقتصادى يكون على مختلف المستويات: نظام المحميات ككل مستوى إستراتيجى، والأهداف المتوسطة لمناطق المحميات يكون مستوى تعبوى، أما المحمية فهى المستوى التكتيكى.
- لابد أن يكون لدينا إستراتيجية وأهداف ووسائل.

د. ماركو ماركيتى

- يقترح دعوة الشركاء المعنيين ومناقشة الخطة معهم.
- علينا أن نختبر تنفيذ الخطة الاقتصادية كنموذج. ليس منطقياً أننا بعد 10 سنوات من التعاون المصرى الإيطالى فى وادى الريان لا نستطيع بيع مطوية وإستثمار قيمتها.
- البداية هى تحليل الإجراءات القانونية للتنفيذ.

د. فوده

- نحن مازلنا هواه فى مجال الاستثمار. الخطة الاقتصادية هى آليه يمكن التغيير فيها مع الوقت وضبط إيقاعها. إن إختبارها سوف يوفر مجالات إختيار أساليب مناسبة فى مشروع مرفق البيئة العالمية المنتظر.

التوصيات

- ❖ التواصل مع الشركات والجهات المعنية وتنسيق إمكانيات التعاون والشراكة الحقيقية وإتجاهات تنفيذها فى إطار الفرص المتاحة لمحمية وادى الريان.
- ❖ إعداد 3 - 4 صفحات عن الخطة الاقتصادية لوادى الريان وكيفية تطبيقها بالأولويات وكفاءة إدارتها للعرض على متخذى القرار.
- ❖ بحث إمكانية تعاقد المشروع مع خبير أو شركة إقتصادية وتسويقية لتفعيل الخطة الاقتصادية.