

الأليات اللازمة لتسويق العمالة البحرية

ربان/وائل صبرى عثمان ، ربان/عمرو سمير نصير

الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحرى

ABSTRACT:

Work on the development of shipping industry and advancement of its main axes are the goals to build strong country owing its own decision .Egypt has infrastructures to strong maritime industry and also human resources which is the base of any industry. Egypt has specialist to rehabilitate good technical and IT labor and also the number of Egyptian fleet that is collapsed which led to number of labor to the Egyptian ships is not fitting. This is leading to defect in Egyptian maritime labor market and increase the unemployment rate that needs to study the needs of maritime labor market and presenting ourselves in the international maritime labor market with our factors to gain access to that market, also we have a duty to combine efforts of the Government, the Arab Academy, the Syndicate and the manning companies to overcome obstacles that facing Egyptian maritime labor marketing.

المستخلص:

العمل على تطوير صناعة النقل البحرى والنهوض بمحاورها الرئيسيه يعتبر هدف لبناء دولة قوية ذات إرادة وتملك قرارها بما لديها من قدرات وتملك مصر البنية الأساسية لصناعة نقل بحرى قوية، كما تملك الموارد البشرية وهى أساس لكل صناعه. ويتوافر فى مصر كوادر متخصصة لتاهيل العمالة التقنية والفنية، وكذا نجد أن أعداد سفن الأسطول المصرى والذى إنهار تدريجياً خلال العشرين سنة الأخيرة مما أدى الى عدم تناسب أعداد الكوادر البحرية والتي تعتمدھا الدولة بنائاً على أعداد الجوازات البحرية وعدد السفن التي ترفع العلم المصرى مما يحدث خلل فى سوق العمل البحرى المصرى ويزيد نسبة البطالة داخل الدولة وهذا يستلزم أن ندرس الأليات اللازمة لتسويق العمالة البحرية. وأن نفرض أنفسنا على سوق العمالة البحرية العالمى بما لدينا من عوامل تساعد على الوصول الى تلك السوق، كما أن علينا واجب أن نتضافر الجهود من الدولة والأكاديمية العربية والنقابة وشركات التطقيم لتسويق العمالة البحرية المصرية لأسواق العمالة البحرية الدولية وتذليل الصعوبات التي تواجه تسويق العمالة البحرية المصرية.

1- المقدمة:

مما لا شك فيه أن صناعة النقل البحري تعتبر من الصناعات التي تزيد من قوة الدولة الاقتصادية وتشمل صناعة النقل البحري صناعات متعددة مرتبطة بالسفينة بداية من مد أرينة السفينه فى ترسانة البناء إلى تطبيق السفينه وتشغيلها بالإضافة بما فى ذلك الأعمال الخدميه والتي تقوم بخدمة السفن من نواحي مختلفه مثل (التوكيلات الملاحيه والشحن والتفريغ وتموين السفن والأصلاح) وصناعة النقل البحري تقوم على ثلاثة محاور الأول البنيه الأساسيه للصناعه، مثل السفن الرافعة لعلم الدولة و ترسانات بناء واصلاح السفن والموانى والساحات والأرصفة وماشابه والمحور الثانى الموارد البشرىه بكوادرها العامله فى أوجه صناعة النقل البحري المتعدده والمعاهد والأكاديميات البحريه. و المحور الثالث هو البناء التشريعى لصناعة النقل البحري للدولة.

و تقوم الدولة بالتصديق على المعاهدات والاتفاقيات كأساس تشريعى لهذه الصناعة الدولية ومن أهم هذه الاتفاقيات الاتفاقية الخاصة بالعمالة البحريه المسماه إتفاقية العمل البحري 2006 والتي سوف تعمل على زيادة فرص العمالة البحريه المصريه،بالأضافة إلى ذلك على الدولة وضع خطة إستراتيجية وتشجيع رجال الأعمال للاستثمار فى مجال النقل البحري للاستفادة بما لدى مصر من ترسانات لبناء السفن وكوادر تقنية وفنية تؤهلنا لرفع شأن هذه الصناعة وفتح مجالات لتشغيل العمالة البحريه خاصة لموقعنا المتميز فى وسط العالم وساحل بحري على البحرين المتوسط والأحمر وجانبى خليج السويس والجانب الغربى لخليج العقبة بالإضافة إلى ممر عالمى للتجارة عبر المحيطات وهو قناة السويس فلدينا البنية للنهوض والكوادر للعمل والخبرات للتدريب والتأهيل من أجل النهوض بهذه الصناعة بما يدعم تخفيض البطاله والمساهمة فى النهوض بإقتصاد الدولة.

2- سوق العمل البحري داخليًا وخارجيًا :

1-2 سوق العمل البحري المصري

قضية العمالة البحريه المصريه من أكثر من منظور تركز على أهمية تنمية الموارد البشرىه بالتدريب والتعليم مما يؤدى فى النهاية إلى زيادة الطلب عليها خارجيًا وداخليًا . (ربيع، 2012) ولكى يتحقق التشغيل للعمالة البحريه المدربة يجب تقنين الوضع الحالى لنشاط تشغيل العمالة البحريه عن طريق الوسطاء بموجب ضوابط تنظيمية وذلك بالسماح للأفراد المصريين أو الأجانب المعنيين بنشاط النقل البحري بأن يمارسوا نشاط تطبيق وتشغيل وإلحاق العمالة البحريه للعمل على السفن الأجنبية وذلك عن طريق شركات مخصصة لهذا الغرض فقط بضمانات مناسبة وبموجب قرارات وتشريعات لهذا الشأن وحيث أن

القرار الوزارى رقم 253 لسنة 2007 مادة (1) حدد الحق لوزير القوة العاملة و الهجرة بمنح التراخيص لمكاتب التشغيل بناء على عرض اللجنة المشكلة لهذا الغرض.

ومادة(2) من القرار الوزارى نفسه تتماشى مع عدم إجازة تقاضى أى مبالغ مالية من البحارة نظير تشغيلهم كما نصت إتفاقية العمل البحرى ،ولكن فى الفقرة الثانية من المادة (2) أجازت للشركات الخاصة بإلحاق العمالة البحرية المصرية للخارج مع تقاضى مبلغ %2 من أجر البحار وذلك عن السنة الأولى فقط كمصاريف إدارية وهو غير مقبول بالنسبة لإتفاقية العمل البحرى بما يتطلب تشريع يتوافق مع الوضع العالمى والإتفاقيات الدولية.

يظهر جلياً من خلال جدول رقم (1) و جدول رقم (2) الخلل الحادث فى صناعة النقل البحرى فى مصر بسبب إنهاء الأسطول البحرى المصرى والذى إنخفض بمعدل سريع خلال العشرين سنة الماضيه وهو الذى تسبب بدوره فى رفع نسبة البطالة فى سوق العمل البحرى فأدى إلى حمل أكبر على الدوله وهو نتاج سوء فى الإدارة وعدم تخطيط نظراً لما عايناه لسنين طويله من عوامل عدة منها عدم إجراء إحلال وتبديل للسفن المملوكة للدولة نظراً لغياب الرقابة الحقيقية والتخطيط الجيد ويتضح من جدول رقم (1) أعداد السفن المصرية وحمولاتها فى 31/12/2012 ويتضح عدد السفن العاملة 115 سفينة بإجمالى حمولات ساكنة 1,424,493 منها 53 سفينة خدمات خاصه وقاطرات و 9 سفن دحرجة و 15 سفينة بضائع عامه و 2 سفينة حاويات و 13 ناقلة صب و 8 سفن ركاب بضائع عامه و 14 ناقلة بترول و ناقلة كيماويات . وكما يتضح من جدول رقم (2) أن أعداد الجوازات البحرية السارية حتى 30/ 06/2013 بإجمالى 36641 جواز بحرى ومنه يتضح نسبة عدد جوازات كل كادر بالنسبة لأعداد السفن ويتضح أن أعداد جوازات الربابنه 1014 جواز ومنه نجد أن النسب تظهر عدد هائل من العمالة البحرية أى أن العرض يزيد بنسبة كبيرة عن الطلب على العمالة البحرية المصرية للسوق المحلى مع إنهاء الأسطول البحرى المصرى، و بالعكس تماماً نجد أن عدد الجوازات الصادرة للطلبة البحرين هى 3141 ولمهنة طباخ 87 جواز كذلك مهنة الخباز يوجد عدد 2 جواز فقط وعلى الرغم من النقص فى أعداد الكوادر البحرية المدربة نجد أن عدد جوازات مهنة ريس بحرى 231 جواز وبمهنة بحرى 603 جواز وبمهنة ميكانيكى 969 جواز وهى كوادر رئيسية على اى سفينة وعلية فان هذه الأعداد لا تناسب مع الطلب على هذه المهن .

الإجمالي		سفن غير عاملة		سفن عاملة		أنواع السفن
حمولة	عدد	حمولة	عدد	حمولة	عدد	
20072	2			20072	2	بضائع عامه رورو شحن وتفريغ
1332	2	1332	2			الصيد
12363	8			12363	8	قاطرة / امدادات
15223	11	1006	1	14217	10	قاطرة
718	1			718	1	ناقلات كيميائية
45401	2			45401	2	سفينة حاويات
8551	3			8551	3	خدمات خاصة اخربوتدريبات انقاذ
280322	38	99944	24	180378	14	بضائع عامه
843066	14	22031	1	821035	13	ناقلة صب
0	1			0	1	عائمة اخرى
13108	3	3133	1	9975	2	بضائع الرورو/سفن الحاويات
6236	6			6236	6	خدمة وقاطرة
7477	3	1077	1	6400	2	سفينة انزال
13136	5			13136	5	سفينة ركاب / بضائع رورو
24997	3			24997	3	بضائع رورو / عبارات
10801	1			10801	1	كراكه
11903	4	10734	2	1169	2	سفينة ركاب
26225	1			26225	1	حاويات / بضائع عامه
3408	1			3408	1	ركاب بضائع
0	3			0	3	جهاز حفر بحرى ذاتى الصعود
26250	26	1103	1	25147	25	خدمات خاصة اخرى
675	1	675	1			لنش نقل ركاب
450	1	450	1			عبارة ركاب
229822	15	34840	1	194982	14	ناقلة بترول
1600818	151	176325	36	1424493	115	الإجمالي

جدول رقم (1) توزيع سفن الأسطول التجارى المصرى طبقا للنوع حتى 2012/12/31
المصدر: (الهيئة المصرية لسلامة الملاحة البحرية، 2013).

بيان بعدد الجوازات السارية حتى 2013/6/30

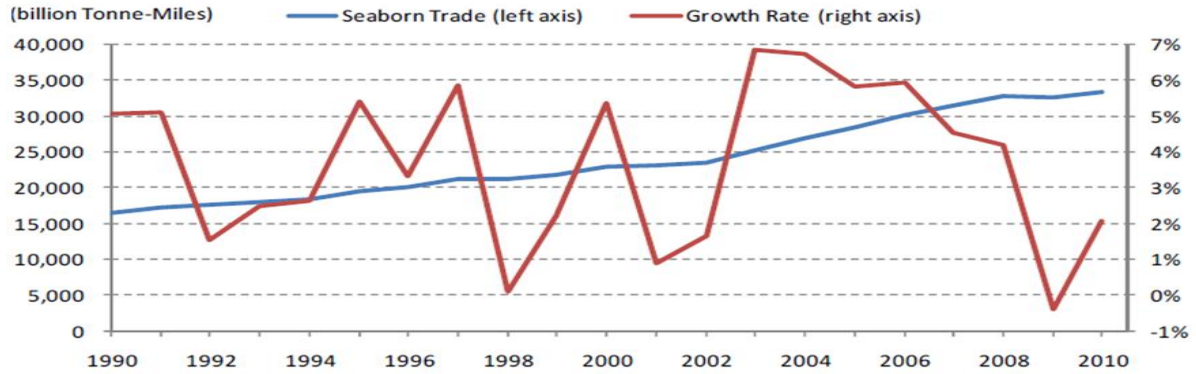
العدد	المهنة	العدد	المهنة	العدد	المهنة
22	ريس صالون	648	كبير مهندسين	1014	ربان
27	ضابط إداري	66	مهندس ثان	473	ضابط أول
3848	مساعد ضابط إداري	1264	مهندس ثالث	1161	ضابط ثان
59	طبيب	13	مهندس	173	ضابط ثالث
10	كاتب	1010	مهندس ميكانيكي	120	ضابط ثالث تحت التدريب
45	ممرض/ممرضه	142	مهندس كهرباء	246	مساعد مشغل لاسلكي أول
87	طباخ	36	مهندس ثالث تحت التدريب	3141	طالب بحري
1294	مساعد طباخ	258	مساعد مهندس	231	ريس بحري
15	طباخ أول	123	ريس ماكينة	603	بحري
52	سفرجي	969	ميكانيكي	2499	بحري مبتدئ
596	مساعد سفرجي	3202	مساعد ميكانيكي	28	نصف بحري
12	عامل مطبخ	622	كهربائي	2	طالب صيد بحري
2	خباز	2084	مساعد كهربائي	17	عامل ظلمبه ثالث
4	مساعد خباز	192	كهربائي تبريد وتكييف	93	طالب هندسي للتدريب
4	مساعد حلواني	676	م.كهربائي تبريد . ت	323	طالب هندسي
15	مخزنجي	1633	لحام	13	ربان سفن صيد
47	صبي مطبخ	2	مساح	35	ضابط سفن صيد
4	طبيب بيطري	150	براد	4	مهندس سفينة صيد
		966	خرائط	8	بحري صيد
30138	الاجمالي	45	زيات	3	مضيف
36641	الاجمالي	2	ميكانيكي مبتدئ	2	جزار
		1228	تجديد علي الجواز شهادة أهلية		
		5275	تجديد علي الجواز مهن أخرى		

جدول رقم (2) بيان عدد الجوازات السارية حتى 2013/6/30
المصدر: (الهيئة المصرية لسلامة الملاحة البحرية, 2013).

2-2 سوق العمل البحري العالمي

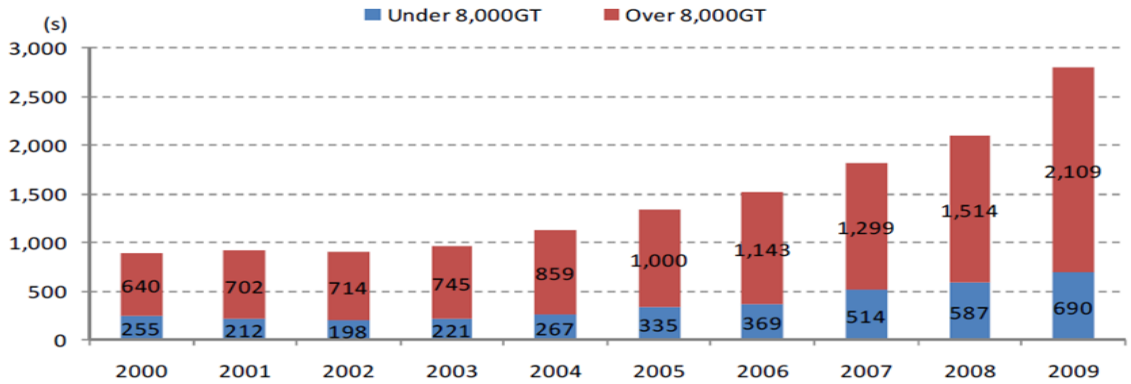
زادت حجم التجارة العالمية المنقولة بحرًا لتصل إلى 90% من حجم التجارة العالمية حيث يصل عدد السفن التجارية إلى 50000 سفينة ويسجل المجال البحري العالمي 150 دولة بعدد بحارة يزيد عن المليون بحار حيث يصل العدد إلى ما يقرب من 466000 ضابط و 721000 بحار بإجمالي 1.2 مليون عامل في البحر. (International Chamber of Shipping,2013)

وقد أثرت الأزمة العالمية في 2008 على اقتصاديات بعض الدول وعلى الوضع الاقتصادي العالمي والتي أثرت بدورها على تحولات حركة البضائع بواسطة السفن كما يظهر بالشكل رقم (1).



شكل رقم (1) تحولات حركة البضائع بواسطة السفن ومعدل نموها.
المصدر: (Review,Fearnleys,2010).

الأ أن الطلب على بناء السفن مازال مستمرًا بعد أزمة 2008 وهو يتضح من شكل رقم (2) وفي سنة 2009 تم إلحاق 2019 سفينة أكبر من 8000GT و 690 سفينة أكبر من 2000 GT ونجد أن السفن التي إلتحقت بالخدمة من 2000 إلى 2010 يصل إلى 14373 سفينة ليصل عدد السفن 2000 GT أو أكبر في يناير 2010 إلى 35623 سفينة .

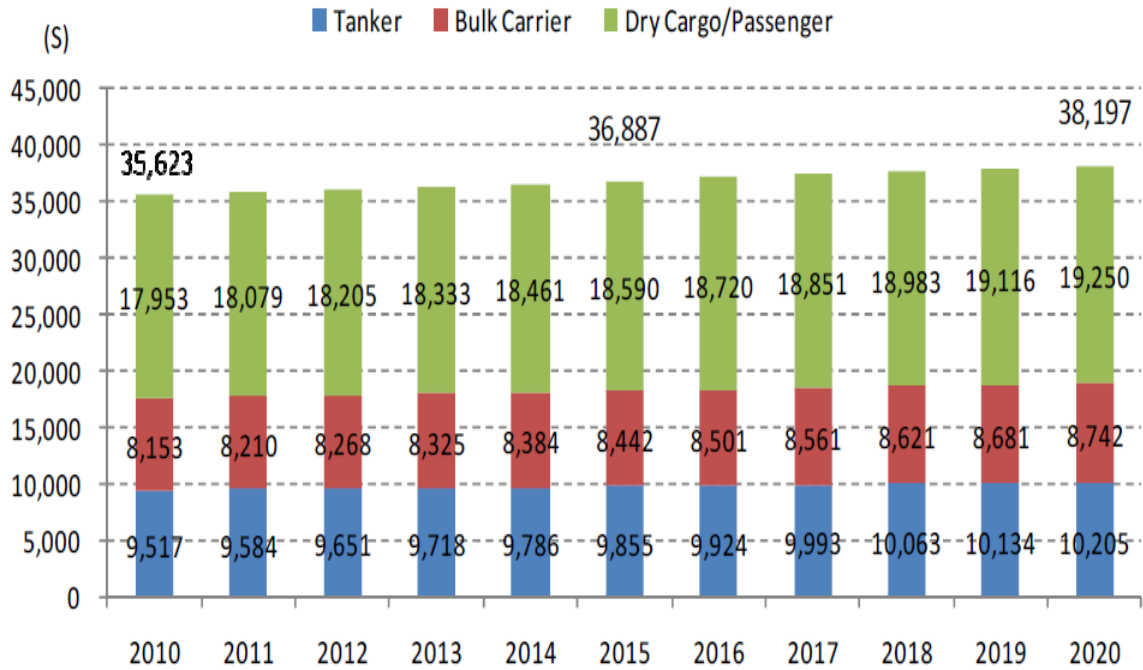


شكل رقم (2) عدد السفن التي تم دخولها الخدمة من سنة 2000 حتى سنة 2009
المصدر: (Lloyds register-Fairplay,Oct 2009)

وفى سنة 2011 وصل الأسطول العالمى إلى 55,138 سفينة بإجمالى حمولات حجمية (GT) 991,173697 ويحمولة كلية ساكنة (DWT) 1,483,121499 بمتوسط أعمار 19 عام.

(International Shipping-Facts and Figures,2013)

ويتضح من شكل رقم (3) أن عدد السفن المتوقع دخولها الخدمة من سنة 2010 حتى 2020 يصل إلى 38,197 سفينة.



شكل رقم (3) عدد السفن المتوقع دخولها الخدمة من سنة 2010 حتى 2020

المصدر: (Lloyds register-Fairplay, Oct. 2009)

3- المتطلب من الكوادر والعمالة البحرية فى سوق العمل الدولى:

من الأهمية أن نعلم أن الطلب على البحارة ذات الكفاءة والمؤهلين طبقاً للمتطلبات الدولية هو الهدف الرئيسى لتسويق العمالة البحرية ولمواكبة التطور التقنى على متن السفن. ويؤدى النمو الأقتصادى العالمى إلى زيادة معدل حركة التجارة العالمية المنقولة بحرًا وبالتالي يزيد الطلب على بناء السفن والذى يؤدى إلى زيادة الطلب على العمالة البحرية وتشير الدراسة التى قام بها المركز البحرى اليابانى كما فى جدول رقم (3) بمقارنة الطلب المتوقع على العمالة البحرية فى عامى (2020/ 2015) بين توقعات المركز البحرى اليابانى و

International Shipping Federation & Baltic and International Maritime Council (BIMCO/ISF) إلى أن النقص فى أعداد البحارة فى عام 2015 بمؤشرات المركز البحرى اليابانى هى 4612 بحار وفى عام

2020 يتوقع أن يكون النقص 13867 بحار وبالنسبة لمؤشرات (BIMCO/ISF) عام 2015 هي 69241 بحار وكذا 37917 بحار في عام 2020.

	Japan Maritime Center	BIMCO/ISF		The gap of supply and demand based on supply forecast by BIMCO/ISF	
	Demand	Demand	Supply	Japan Maritime Center	BIMCO/ISF
2015	1,458,811	1,523,440	1,454,199	-4,612	-69,241
2020	1,569,148	1,593,198	1,555,281	-13,867	-37,917

جدول رقم (3) الطلب المتوقع على البحارة من 2011 حتى 2020.

المصدر: (Japan Maritime Center, Apr. 2013).

4-التسويق للعمالة البحرية:

مما لا شك فيه أن البحث الدائم لفرص أفضل في أسواق عمل جديدة سيظل الشغل الشاغل للجميع لتوفير حياة كريمة ولعل البحث عن فرص للكوادر البحرية المؤهلة للعمل البحري في شركات دولية يدفعنا أن نبحث في ماهية التسويق؟ وما هي الطرق التسويقية؟ وأهمية المعلومات للارتقاء بالأداء التسويقي.

5- ماهية التسويق ؟:

التسويق للعمالة البحرية هو مجموعة من الدراسات لمعرفة متطلبات السوق الملاحى ودراسة النهوض بالمستوى لتحقيق المتطلب العالمى من العمالة البحرية المدربة والعمل علي تحليل تجارب الآخرين سواء أفراد أو مؤسسات .

ويركز التسويق علي جهود تسويقية متكاملة ينتج عنها حُسن توقع إحتياجات العملاء و حُسن إرضاء العملاء ،ويتم فيها تحقيق أهداف المؤسسة التسويقية(الصحن، 2005)

5-1 الأسس الذى يبنى عليها المخطط التسويقي

1-التعرف علي الشركات الملاحية المستهدفة من التسويق.

2-دراسة متطلباتهم من العمالة البحرية.

3-التعرف علي احتياجاتهم من العمالة البحرية.

4-إعلام المؤسسات الملاحية بتوفر العمالة البحرية المحققة لمتطلباتهم.

5- الأنتصال بشركات توظيف العمالة البحرية الدولية.

6- المتابعة المستمرة للعمالة على تلك الشركات و قياس مدى رضائهم عن مستوى العاملين .

5-1-1 التعرف علي الشركات الملاحية المستهدفة من التسويق

الشركات الملاحية المستهدفة من التسويق هي تلك التي لديها الفرص للعمل بما تمتلكه من عدد كبير من السفن ليحقق الهدف من التسويق ومن المؤكد أن الشركات المستهدفة من التسويق ستكون على المدى القريب والبعيد لتشغيل الضباط والمهندسين وعلى المدى البعيد لتشغيل باقى الموارد البحرية إيماناً بما لدينا من عمالة بحرية مدربة ومؤهلة على مستوى متميز. والأنسب بالنسبة للطلبة البحريين أن يكون التشغيل والتسويق بداية من فترة الخدمة البحرية كطالب حتى يتم التعرف على أنظمة الشركة ومتطلباتها ويتم خلالها التعرف على مستوى الطالب العلمى والأخلاقي ومعايشته مع السفينة والطاقم.

5-1-2 دراسة متطلباتهم من العمالة البحرية

لكي يتحقق التشغيل والتسويق المرجو فيجب أن يتم دراسة المطلوب من العمالة البحرية للعمل على سفن الشركة لاسيما أن بعض الشركات تحتاج الى شهادات موائمة للعمل على سفنها مثل سفن نقل النفط والغاز والسوائل الخطرة والركاب وقد تطلب الشركة من الضباط والمهندسين والبحريه والميكانيكية وأطقم الصالونات والمطبخ أن يكون لديهم شهادة بإجادة اللغة الانجليزية معتمدة دولياً لضمان مستوى اللغة لدى العاملين حيث أن جميع التعاملات ستكون باللغة الانجليزية من كتب ومطبوعات تعليمات التشغيل للأجهزة والماكينات ودفاتر تسجيل الأعمال وأوراق ادارة السلامة البحرية وقد تتطلب بعض الشركات للغة ثانية مثل الألمانية واليونانية ومما لاشك فيه أن الشركات تتطلع إلى مستوى تعليمى متميز وتقدير تعليمى يؤكد على عمالة بحرية مؤهلة يرضى متطلباتهم بالإضافة الى طلب الشركات كشف طبي للأطمئنان على الحالة الصحية للعاملين بالبحر. وإيفاء هذه المتطلبات والعمل عليها تعتبر خطوة تسويقية لتحقيق الهدف المرجو .

5-1-3 التعرف علي إحتياجاتهم من العمالة البحرية

قد يكون للشركة إحتياج لضباط دون المهندسين أو العكس أو كدر دون الاخر مثل ضابط ثانى أو مهندس ثالث وقد يشترط الحصول على شهادة ربان للعمل كضابط ثانى أو يشترط الحصول على شهادة كبير مهندسين للعمل كمهندس ثانى. وما هي تطلعاتهم من الضباط والمهندسين كأن يكون قد عمل على سفن من نفس النوع المملوكة للشركة ويكون التسويق على أساس تطلعات كل شركة من متطلبات واحتياجات خاصة بها .

5-1-4 إعلام الشركات الملاحية بتوفر العمالة البحرية المحققة لمتطلباتهم

الشركات الملاحية تسعى إلى الوصول إلى عمالة بحرية مؤهلين للعمل على سفنهم والقيام بالعمل

الموكل اليهم على المستوى المطلوب وتحقيق السلامة والأمان المرجوان والإلتزام بقواعد الشركة ومصلحة العمل وعليه فيجب أن نصل الى الكادر المؤهل الذى يحقق التنافس الذى يحكم و يفرض نفسه على سوق العمل الآن. لذا يجب إعلام تلك الشركات الملاحية بتوفير متطلبهم من العمالة البحرية المؤهلة و يجب التنسيق وإجراء مقابلات وجلسات مع الشركات الملاحية للتواصل وعرض تلك العمالة.

5-1-5 الأتصال بشركات توظيف العمالة البحرية الدولية

أصبحت الإدارة علم وعمل لازم لنجاح أى منظومة حيث نجد فى الوقت الراهن وجوب التواصل مع شركات الإدارة و التوظيف لكى نحقق تسويق فعال للعمالة البحرية والسماح لمثل هذه الشركات للعمل فى مصر لما لها من إمكانيات وخبرات وإتصال مع عدد كبير من الشركات الملاحية. وهذا يحتاج إلى التواصل المباشر مع تلك الشركات وغير المباشر من خلال عرض المنتج ومعرفة المتطلب من العمالة البحرية المؤهلة فى المؤتمرات والندوات واللقاءات الدولية.

5-1-6 المتابعة المستمرة للعمالة على تلك الشركات وقياس مدى رضائهم عن مستوى

العاملين

المتابعة المستمرة للعمالة على تلك الشركات وليس الإكتفاء بتسويقهم فقط وقياس مدى رضاء تلك الشركات عن مستوى العاملين ومحاولة الوصول إلى المستوى المطلوب من الطلبة والضباط والمهندسين والكوادر البحرية عن طريق التواصل معهم ومتابعتهم والقيام بالإستقصاءات وعقد لقاءات دورية وبحث نقاط الضعف ودراسة كيفية علاجها .

6- من العميل المستهدف ؟

- أ-الشركات الملاحية العالمية .
- ب- شركات الإدارة والتوظيف التى تدير عدد من السفن .
- ج- الشركات الملاحية العربية .

7-كيف يمكن النافسة فى سوق العمل الدولى ؟

- 1- تخريج عاملين فى البحر بمستوى علمى وتقنى معتمد يحقق المتطلب طبقاً للمعاهدات الدولية .
- 2- المستوى الأخلاقى والالتزام بالقواعد والقوانين.
- 3- التحديث والتطوير المستمر للتعليم والتدريب لمجابهة إحتياجات سوق العمل الدولى .
- 4- التوقيع على المعاهدات الدولية لكى نظل فى قلب السوق الملاحى العالمى.

8-الطرق التسويقية:

تسويق العمالة يختلف عن تسويق الخدمات والمنتجات لأنه لا يوجد شئ ملموس ومرئى لتسويقه مع العميل المستهدف ولكن التوقيع على الإتفاقيات الدولية وتنفيذها يجعل الشهادات التى تصدرها جمهورية مصر العربية معتمدة عالمياً، وهو ما يدفعنا للعمل على دراسة نقاط القوة والضعف فى العمالة البحرية المصرية نظراً لما نسعى اليه من منافسة وتسويق وتشغيل الكوادر البحرية خاصة بعد إنخفاض عدد سفن الأسطول التجارى المصرى .ونظرا لأرتفاع عدد البطالة وهو ما يدعونا للوقوف على الطرق التى تؤدى الى تسويق ناجح وفاعل .

1-8 التسويق بالجوده

- 1-التدقيق فى إختيار العمالة البحرية طبقا لإحتياج سوق العمل .
- 2-العمل على رفع الكفاءة العلمية والعملية للخريجين.
- 3-تفعيل إجادة اللغة الأنجليزية للعاملين بالبحر بجميع كوادرها.

2-8 التسويق بالعلاقات

العمل على عقد ندوات ومؤتمرات ودعوة الشركات الملاحية العربية والدولية وشركات توظيف العمالة البحرية للتواصل الدائم وعرض المنتج من العمالة المدربة للتسويق.

3-8: التسويق الالكترونى

أصبحت الشبكة العنكبوتية هى أساس لحركة التجارة والأعمال بإختلاف أشكالها ويجب أن نعلن عن أنفسنا بجميع الوسائل و التسويق الألكترونى من الوسائل السريعة والغير مكلفة لذا فيجب أن يكون لنا موقع لنتحدث فيه عن العمالة البحرية وتأهيلها لكى نصل للمستوى التشغيلى المرجو فى مجال النقل البحرى الدولى.

4-8 : شركات إلحاق العمالة البحرية

من أهم الطرق التسويقية حيث أن شركات التوظيف الدولية تعمل تحت مظلة إتفاقية العمل الدولى وهى من أهم السبل لتحقيق نتائج تسويقيه لكى نتمكن من تقليل أعداد البطالة فى مجال النقل البحرى المصرى بعد انخفاض أعداد الأسطول المصرى وتجربة شركات التطقيم البحرى فى مصر تتمثل فى تجارب خاصة تعمل على تطقيم بعض الشركات العربية واليونانية بالكوادر البحرية المصرية وكان لها نجاح حتى بدأت الفلبين والصين بغزو السوق العالمى بالعمالة البحرية وعليه فيجب أن يكون الإهتمام بشركات التطقيم متناسب مع حجم الكوادر البحرية المصرية

والمطلب العالمى من العمالة البحرية المدربة وعلى سبيل المثال لا الحصر فشركة V Ships وهى شركة إدارة تقوم بإدارة حوالى 1000 سفينة وتمتلك 70 مكتب على مستوى العالم فى 25 دولة وتقوم بتشغيل حوالى 30000 عامل بحرى من خلال إدارتها وتطعيمها وقد تم تشغيل عدد من الضباط عن طريق التواصل مع شركة V Ships وهو نجاح نحتاج إليه فى الوقت الراهن حيث أن أعداد الطلبة البحريين تجاوز الثلاثة الأف طالب بما يدعونا للتفاعل مع الوضع العالمى للسوق الملاحى من تطوير تقنى وعلمى سواء فى صناعة السفن وتحديثها بالتكنولوجيا المتطورة التى تتطلب عماله مدربه وعلى كفاءة ولديهم القدر الكافى للتعامل باللغة الانجليزية لأنها لغة التواصل على السفن وفى التعامل فى الموانئ المختلفة فيجب أن ننهض بالتدريب والتأهيل وتعليم اللغة الانجليزية لكى نجد فرصا أفضل فى السوق الملاحى العالمى حيث أن تقارير شركة V Ships فى عدد 3 من الضباط والمهندسين كانت تشير الى ضعف اللغة الانجليزية وإفترادهم للعمل الجماعى كفريق واحد بالإضافة الى مستوى تقنى وفنى ضعيف وهو مايفقدنا ثقة شركة من كبرى شركات التطبيق والادارة فى العالم.

9- المعلومات والبيانات لارتقاء بالأداء التسويقي:

- لكى تخطط وتقرر يجب أن يكون هناك قاعدة من البيانات والمعلومات ونحتاج فيها إلى الأتى:
- 1-الشركات الملاحية المرجوة من التسويق.
- 2-متطلبات الشركات الملاحية من الضباط والمهندسين والعمالة البحرية.
- 3-تقييم الشركات لمستوى العاملين لديها.
- 4-القواعد والقوانين الملزمة من قبل المنظمات الدولية.
- 5-قاعدة بيانات بالعاملين بالبحر ومستواهم التعليمي والشركات التى عملوا على سفنها ونوع السفن.

10-النتائج:

قد أظهرت الدراسة الكم الهائل من البطالة البحرية فى جمهورية مصر العربية وذلك بمقارنة أعداد الجوازات الصادرة حتى 30/6/2013 وأعداد السفن للأسطول التجارى المصرى وكذا عدم وجود خطط تسويقية مستقبلية لتأهيل هذه العمالة للوصول إلى المستوى المطلوب دوليًا على الرغم إن المؤشرات الدولية تظهر إحتياج السوق العالمى إلى أعداد كبيرة من الكوادر البحرية المدربة والمؤهلة .

11-التوصيات:

1. العمل على تطوير صناعة النقل البحرى و زيادة عدد سفن الأسطول المصرى .
2. تشجيع رجال الأعمال على الإستثمار فى صناعة النقل و رفع العلم المصرى على سفنهم.

3. البحث عن تطوير وتفعيل شركات التوظيف بمعايير إتفاقية العمل البحرى.
4. التأكيد على مستوى تأهيلى للكوادر البحرىه طبقًا لمتطلبات المعاهدات الدوليه.
5. يجب أن تدعم الكوادر البحرىة بشهادات لغة انجليزية معتمدة دوليًا .
6. التصديق على إتفاقية العمل البحرى.

12- المراجع:

- قطاع النقل البحرى، 2013، "التوزيع العمري لسفن الأسطول طبقًا للنوع".
- محمد ربيع، (2012)، "العمالة البحرىة نواة الدخل القومى والعبور الى المستقبل".
- دكتور محمد فريد الصحن، 2013، التسويق "المفاهيم والأستراتيجيات".
- <http://www.mts.gov.eg/articles/default/view/id/338>. cited on 19th October 2013 available online.
- Japan International Transport Institute and The Nippon Foundation, (2010). "A Study on the Future Global Supply and Demand For Seafarers and Possible Measures to Facilitate Stakeholders to Secure a quality Seafarers".
- <http://www.imo.org/KnowledgeCentre/ShipsAndShippingFactsAndFigures/Pages/Default.aspx>. cited on 25th November 2013 available online..
- http://en.wikipedia.org/wiki/Maritime_Labour_Convention . cited on 26th November 2013 available online.
- <http://www.ics-shipping.org/shipping-facts/shipping-and-world-trade>. cited on 29th November 2013 available online.