

بسبب أزمة الاستيراد «الأوفر برايس» يقفز بأسعار السيارات لأكثر من 400 ألف جنيه



الجمعة 27 مارس 2026 12:20 م

تشهد سوق السيارات في مصر موجة جديدة من الانفلات السعري، عنوانها الأوضح هو التوسع الحاد في ظاهرة «الأوفر برايس» على عدد كبير من الطرازات والفئات الفارق بين السعر الرسمي وسعر البيع الفعلي لم يعد هامشيًا في السيارات الاقتصادية وصل إلى ما بين 40 و100 ألف جنيه، وفي الفئات الأعلى قفز إلى ما بين 150 و400 ألف جنيه، بحسب ما نقله تجار ومسؤولون في الشعبة نتيجة أن السوق لم تعد تعمل بقواعد سعر مععلن وتسليم منظم، بل بقواعد ارتباك وتحوط ومضاربة يدفع ثمنها المشتري أولاً

البيع الفوري صار سلعة مستقلة

«الأوفر برايس» ليس مجرد زيادة عابرة فوق السعر الرسمي هو في الواقع ثمن إضافي يُفرض على المستهلك مقابل الحصول على السيارة فورًا بدلاً من الدخول في قوائم حجز لدى الوكلاء قد تطول، وقد تتغير الأسعار خلالها أكثر من مرة هذه الصيغة خلقت سوقًا موازية داخل السوق نفسها الوكيل يعلن سعرًا والموزع يبيع بسعر آخر والمستهلك يجد نفسه أمام أمر واقع لا علاقة له بالتسعير الرسمي إلا على الورق فقط

المشكلة تفاقمت مع وقف أغلب الوكلاء الحجز المباشر، وقصر البيع على الموزعين والتجار هذا القرار فتح الباب أمام حلقة جديدة من التحكم في الأسعار بعيدًا عن أي رقابة فعلية ومع ارتفاع الدولار وزيادة تكاليف الشحن تحت ضغط الحرب الإيرانية والتوترات الإقليمية، صار السوق مهيبًا بالكامل لموجة تسعير مفتوحة، لا سقف واضح لها ولا معيارًا حاسمًا يضبطها هنا لم يعد «الأوفر برايس» استثناء بل تحول إلى قاعدة تشغيل يومية

رئيس رابطة مصنعي السيارات في مصر، أسامة أبو المجد، قال بوضوح إن السوق تعيش حالة ارتباك بسبب مخاوف الوكلاء من استمرار التوترات الجيوسياسية وتأثيرها على القدرة على استيراد سيارات جديدة هذا الكلام يشرح جزءًا من الصورة، لكنه يكشف أيضًا أن السوق تُدار بمنطق الخوف من المستقبل، لا بمنطق التكلفة الفعلية الحالية أبو المجد نفسه قال إن الأسعار الحالية لا تعكس التكلفة الحقيقية للسيارات، بل تمثل نوعًا من التحوط لمخاطر مقبلة تتعلق بصعوبة الاستيراد ونقص المعروض بمعنى أدق، المستهلك يدفع اليوم ثمن أزمة لم تقع كاملة بعد

السيارات الاقتصادية تدفع الفاتورة الأكبر

كل فئات السيارات تأثرت، لكن الضرر الأكبر وقع على السيارات الاقتصادية هذه الفئة هي التي تستند إليها الشريحة الأوسع من المشترين، وهي التي تتحمل الآن زيادات لا يمكن اعتبارها طفيفة أو قابلة للامتصاص أبو المجد قال إن بعض طرازات جيتور مثلًا سجلت زيادات في «الأوفر برايس» وصلت إلى 250 ألف جنيه، فيما تجاوزت الزيادة في طرازات أخرى 350 ألف جنيه، وقد تصل في السيارات الأعلى سعرًا إلى 400 ألف جنيه لكنه أشار أيضًا إلى أن العملاء في الفئات الفارهة يتحملون هذه الزيادات بصورة مختلفة، لأن قدرتهم الشرائية أعلى أما في الفئة الاقتصادية، فكل زيادة إضافية تضرب القرار الشرائي مباشرة

هذا الفارق مهم لأن السوق لا تشهد فقط صعود أسعار، بل إعادة فرز اجتماعي داخل الاستهلاك نفسه السيارة التي كانت في متناول طبقة معينة تباعد أكثر مع كل موجة تسعير جديدة وعندما يصبح «الأوفر برايس» في بعض الطرازات الاقتصادية قريبًا من قيمة مقدم سيارة أخرى، فنحن لا نتحدث عن اضطراب مؤقت، بل عن خلل عميق في آلية البيع نفسها وهذا الخلل لا يفسره الدولار وحده، ولا الحرب وحدها، بل أيضًا غياب الضبط الحقيقي من الوكلاء والجهات المنظمة

أبو العجد توقع استمرار تداعيات الأزمة حتى بعد انتهائها، وقال إن السوق قد تحتاج إلى نحو 3 أشهر لاستعادة التوازن. هذا التقدير يكشف أن الأزمة لم تعد مرتبطة فقط بلحظة الحرب أو الشحن أو تقلبات العملة، بل بآثار لاحقة ستبقى حتى بعد هدوء الأسباب المباشرة. أي أن السوق لا ترتفع بسرعة فقط، بل تتباطأ أيضاً في النزول، ما يجعل المشتري الحلقة الأضعف في دورة تسعير صاعدة لا يضمن أحد متى تنكسر.

تحوط أم زيادات مصطنعة؟

على الجانب الآخر، يطرح عضو الشعبة العامة للسيارات منتصر زيتون قراءة أكثر حدة. هو يقول إن الزيادات الحالية لا تعبر عن نقص حقيقي في المعروض، وإن الاستيراد يتم بصورة طبيعية، وإن الدفعات تصل للمستوردين بانتظام من دون تأخيرات أو قيود جديدة. هذا الكلام يضرب جوهر الحجة التي يستند إليها كثيرون في تبرير الانفلات السعري. فإذا كانت السيارات تصل بشكل طبيعي، فلماذا يقفز «الأوفر برايس» بهذا الشكل؟ الإجابة عند زيتون واضحة: جزء معتبر من هذه الزيادات مصطنع.

زيتون يشرح آلية التضخم السعري على مرحلتين. الأولى رفع رسمي من الوكلاء يتراوح بين 35 و150 ألف جنيه. والثانية فرض «أوفر برايس» من الموزعين بين 150 و250 ألف جنيه. هكذا يتضخم السعر النهائي على نحو لا يبدو مبرراً بحجم التكلفة الفعلية. الأخطر من ذلك أنه أشار إلى أن بعض الزيادات ترتبط بتنسيق بين الموزعين، ما يخلق ضغوطاً سعرية مصطنعة. وإذا صح هذا التقدير، فنحن لسنا أمام سوق مضطربة فقط، بل أمام سوق يُعاد تشكيل أسعارها بترتيبات غير معلنة يدفع ثمنها المشترون.

زيتون انتقد أيضاً عدم تدخل بعض الوكلاء لضبط السوق، واعتبر أن ترك حرية التسعير للموزعين يمهّد لمزيد من رفع الأسعار الرسمية لاحقاً. هذه ملاحظة شديدة الأهمية. لأن الوكيل حين يترك «الأوفر برايس» يتمدد من دون تدخل، فهو لا يبقى خارج الأزمة. بل يصبح مستفيداً غير مباشر من تهئية السوق لأسعار أعلى في الجولة التالية. وحتى السيارات المجمعمة محلياً، التي يُفترض أن تتمتع بقدر من الحماية عبر المكون المحلي، لم تكن بمنأى عن الزيادات. وهذا يضعف أكثر حجة تعليق كل شيء على الاستيراد وحده.

الدولار والشحن والحرب. ثم فوضى السوق

أمين عام رابطة مصنعي السيارات في مصر ورئيس شركة جينباي رويال إيجيبت، خالد سعد، قدم صورة أشمل لتشابك الأزمة. قال إن تصاعد «الأوفر برايس» ليس مفاجئاً، بل نتيجة مباشرة لعوامل اقتصادية ولوجستية متداخلة، في مقدمتها نقص بعض الطرازات، ومخاوف صعوبات الاستيراد، وتوفير العملة الأجنبية إذا تفاقمت التداعيات. وأضاف أن التحديات التي تواجه حركة الشحن العالمية، من ارتفاع تكاليف الوقود إلى اضطرابات سلاسل الإمداد، فضلاً عن تراجع بعض شركات الشحن عن العمل في مناطق حيوية مثل مضيق هرمز وباب المندب، أدت إلى زيادة تكاليف النقل والتأمين.

هذا التفسير يفسر جانباً أساسياً من الأزمة، لكنه لا يعفي السوق من مسؤوليتها الداخلية. لأن الضغوط الخارجية لا تنتج وحدها هذا المستوى من الفوضى، ما لم تجد بيئة محلية تسمح بتحميل كل المخاطر دفعة واحدة على السعر النهائي. سعد قال أيضاً إن الضغط الأكبر يتركز على السيارات الاقتصادية، التي تمثل نحو 70% من حجم الطلب في مصر، وإن أثر الزيادات يكون فيها أقسى بكثير من السيارات الفارهة. هذه النقطة تعيد المسألة إلى جوهرها الاجتماعي: من يدفع الثمن فعلاً ليس فقط من يريد سيارة، بل من يريد وسيلة انتقال كانت حتى وقت قريب ضمن حدود الممكن.

وفي الخلفية، تبدو تحركات الشركات نفسها دليلاً إضافياً على سوق مرتبكة. مجموعة جي بي أوتو رفعت أسعار عدد من طرازات هيونداي وشيري وشانجان وديبال و«لي أوتو» مرتين خلال مارس، بزيادات تراوحت بين 20 و140 ألف جنيه. المنصور رفعت أسعار سيارات «إم جي» المجمعمة محلياً، التي تضم 10 طرازات، بين 60 و100 ألف جنيه. ونيسان مصر ألغت العروض الترويجية على صني 2026، التي كانت بين 35 و55 ألف جنيه لبعض الفئات. أي أن الزيادة لم تأت فقط من «الأوفر برايس»، بل أيضاً من رفع رسمي وإلغاء خصومات وامتصاص أي متنفس سعري كان موجوداً.

الخلاصة أن سوق السيارات في مصر لا تعاني فقط من تأثير الحرب أو الدولار أو الشحن. هي تعاني أيضاً من غياب معيار واضح يضبط العلاقة بين السعر الرسمي وسعر البيع الفعلي، وبين الوكيل والموزع، وبين التكلفة الحقيقية وما يُحَقَل على المستهلك باسم التحوط. ما يجري الآن ليس مجرد موجة ارتفاع. بل انفلات منظم، تُستخدم فيه الأزمات الخارجية مبرراً، وتُترك فيه السوق لمن يملك السيارة الجاهزة، لا لمن يملك حق الشراء بسعر معلن وواضح.