

نواجه صعوبات تأمين مستلزمات التعبئة وتغليف المنتج الزراعي

إياد محمد: زيادة انتشار المنتج يحتاج إلى تنظيم خطة وطنية للتسويق الخارجي بشكل شبكي



محمد منار حميجو

أكد مالك مؤسسة إياد محمد التجارية للصادرات وجود العديد من الصعوبات التي تواجه قطاع التصدير منها تأمين المستلزمات الأولية للتعبئة والتغليف الخاصة بالمنتج الزراعي وارتفاع أسعارها كون الأسواق العالمية تتطلب مواد تغليف خاصة لا تنتج محلياً وخاصة للخضر والزراعات المحمية. وأشار محمد إلى عدم انتظام المؤسسة الزراعية السورية إضافة إلى صعوبة الشحن المبردة وعدم توفر نقل منتظم سريع للمنتجات الزراعية وارتفاع تكاليفه وتحويل عوائد الصادرات.

وشدد محمد على ضرورة تأمين عبّارات نقل بحرية وحل مشكلة التحويلات المالية بالإضافة إلى تسهيل نقل البضائع داخلياً إضافة إلى برمجة الروزنامة الزراعية التصديرية بشكل متناسق مع طلبات الأسواق الخارجية.

ورأى محمد في حديثه

لـ«الوطن» أن زيادة انتشار

المنتج يحتاج إلى تنظيم خطة

وطنية للتسويق الخارجي

بشكل شبكي وإظهار صورة

وهوية المنتج السوري

وخصوصيته والعمل عليها.

وفي ما يلي نص الحوار:

ضرورة تأمين عبّارات نقل بحرية وحل مشكلة التحويلات المالية

■ كيف استطعتم الحفاظ على حصتكم السوقية في الأسواق الخارجية؟
إن العمل المستمر والمتابعة المباشرة للأسواق الخارجية والاطلاع والزيارات للأسواق الرئيسية هو ما ساعدنا على تسويق منتجاتنا التي تمتاز بمزايا نسبية خاصة ولطلب عالمي خاص، ما يجعلها تسوق نفسها بنفسها.

■ ويتمثل دورنا في تحقيق الإظهار الأمثل للبضاعة لرفع القيمة المضافة على المنتج من خلال أعمال التغليف والتجهيز للتصدير بالنسبة للمواد الخام. وهنا لا بد من القول إن زيادة انتشار المنتج يحتاج إلى تنظيم خطة وطنية للتسويق الخارجي بشكل شبكي وإظهار صورة وهوية المنتج السوري وخصوصيته والعمل عليها، بالإضافة إلى حل العقبات التي ذكرناها بدايةً.

■ ما خطتكم في مرحلة إعادة الإعمار؟

في رحلة إعادة الإعمار التي نشارك فيها من خلال عدة شركات متخصصة في المجال النفطي والهندسي والتقني، وفي مجال التصدير نسعى للاستثمار في صناعات القيمة المضافة على المنتجات ورفع سويتها من الصادرات الأولية إلى نصف المصنعة أو المصنعة والمعبأة بشكل كامل.

ومن الطبيعي لأي عمل تصديري أن يكون جزء كبير منه مخصصاً للسوق الداخلي ويحقق قيمة مضافة عالية على المنتجات، الأمر الذي يساهم في تفعيل إحلال المستوردات بالاعتماد على البضائع المصنعة محلياً عوضاً عن المستوردة ما يساهم في تأمين متطلبات البلاد وتخفيف العبء بالطلب على القطع الأجنبي.

■ متناسق مع طلبات الأسواق الخارجية كون بلدنا هي سلة غذائية منافسة في دول الجوار من ناحية النوعية والسعر.
بالإضافة إلى ضرورة العمل على تثبيت أسعار الصرف لمدة ستة أشهر بعد معرض دمشق الدولي على الأقل ليتم تنفيذ العقود.

■ ما المجالات التي تعمل بها الشركة؟
تمارس الشركة نشاطها التصديري لكل المواد المسموح بها عموماً، فضلاً عن كوننا متخصصين بتصدير المنتجات الزراعية بالإضافة إلى نشاطات الشركة في مجال الاستثمار السياحي، ويتوجه نشاط الشركة بالتصدير إلى دول الجوار مثل (العراق، الأردن، مصر، الإمارات، الجزائر، ليبيا، روسيا) بشكل رئيسي وإلى العديد من الدول بشكل منقطع، ومنتجاتها تحمل العديد من الميزات النسبية والمنافسة.

■ ما الصعوبات التي تواجهكم في الأسواق الخارجية؟
تمثلت الصعوبات الرئيسية في الأسواق الخارجية في المنافسة الشديدة للبضائع الزراعية من مصر وتركيا التي تحصل على دعم من دولها في النقل والتصدير ما يعطيها مزية تنافسية تنعكس لدينا سلباً على تخفيض أسعار المنتجات لدى الفلاح.

بالإضافة إلى صعوبة النفاذ إلى الشركات العالمية والمولات الكبيرة وما يرافقه من صعوبة في التعاقد نتيجة الاضطرار لفتح الاعتمادات والتحويلات إلى دول أخرى بسبب ظروف الحصار، إلى جانب العديد من الصعوبات الناتجة عن ظروف علاقات بلد المصدع سورية.

■ بداية دعنا نتحدث عن طبيعة عمل المؤسسة؟
المؤسسة هي مجموعة عمل نشيطة، أخذت على عاتقها العمل بتصدير المنتجات السورية على الرغم من ظروف الحرب والحصار الاقتصادي الجائر في محاولة لدعم المنتجين السوريين وبالأخص المنتج الزراعي.

■ ما الصعوبات التي تعاني منها المؤسسة؟
نعاني صعوبات مختلفة تتمثل بعدة نقاط منها تأمين المستلزمات الأولية للتعبئة والتغليف الخاصة بالمنتج الزراعي، وارتفاع أسعارها كون الأسواق العالمية تتطلب مواد تغليف خاصة لا تنتج محلياً وخاصة للخضر والزراعات المحمية، وعدم انتظام المؤسسة الزراعية السورية، إضافة إلى صعوبة الشحن المبردة وعدم توفر نقل منتظم سريع للمنتجات الزراعية وارتفاع تكاليفه وتحويل عوائد الصادرات وارتفاع عمولات التحويل بسبب ظروف الحصار الاقتصادي وغيرها من الصعوبات من مفرزات الحرب في النقل والحركة البرية وإغلاق المعابر البرية في سورية بشكل كامل.

■ برأيكم ما المطلوب من الحكومة؟
ساعدت الحكومة العمل التصديري وفق المستطاع من خلال دعم الشحن الذي تم عام ٢٠١٧، وكذلك في مجال إعفاء صادرات الحمضيات من رسوم المعابر أيضاً، ولكن يبقى العقبة موضوع فتح المعابر البرية التي تعتبر شريان التصدير الأساسي، بالإضافة إلى تأمين عبّارات نقل بحرية، وحل مشكلة التحويلات المالية بالإضافة إلى تسهيل نقل البضائع داخلياً، وبرمجة الروزنامة الزراعية التصديرية بشكل