

تصدير من «التموين»: لا تبيعوا إلكترونياً إن لم يكن لديكم سجل تجاري

موصلي: منتشر بكثرة عالمياً وبديل أرخص تكلفة من البيع المباشر في المحال التجارية

إِمام محفوظ

كشف مدير حماية المستهلك في وزارة التجارة الداخلية علي الخطيب أن التسويق والبيع الإلكتروني يعتبران مهنة كباقي المهن ولا يمكن تقيمه إن كان جيداً أم لا وهناك أناس تمارس هذه المهنة إضافة إلى عملها أو في حال ليس لديها عمل والتسويق الإلكتروني يعتبر حالة من حالات البيع والشراء.

وفي تصريح له «الوطن» بين الخطيب أن مديرية حماية المستهلك ليست ضد التسويق الإلكتروني لكن بشرط أن يكون ضمن الأنظمة والقوانين النافذة ولا يكون هناك حالات غش واحتيال.

ولفت إلى أنه في حال ورود شكوى من المواطنين عن حالات غش واحتيال بالنسبة للبيع الإلكتروني تقوم مديرية حماية المستهلك بجلب الشخص المشتكى عليه والوصول للموقع الإلكتروني الذي تم تنظيم شكوى بحقه ويتم معالجة الشكوى وفق القانون ١٤ لعام ٢٠١٥ حسب المخالفة إن كان فيها غش أو تقاضي مبالغ زائدة أو مخالفة مواصفات، مشيراً إلى أن كل مخالفة لها عقوبة خاصة.

وتوه بوجود قانون ناهض لموضوع المخالفات ومن يطبق ويفرض العقوبات هو القضاء ودور مديرية حماية المستهلك ينحصر بتنظيم المخالفة وتحويلها إلى القضاء الذي يقوم بدوره بفرض العقوبة المناسبة.

وأشار إلى ورود شكوى إلى حماية المستهلك من المواطنين بخصوص التسويق الإلكتروني لكن هذه الشكاوى قليلة جداً، متمنياً على المواطنين الذين يشتررون إلكترونياً في حال تعرضهم للمخالفة ألا يتوانوا عن تقديم شكوى ولفتم إلى أنه في بعض الحالات يتم البيع بالاتفاق بين طرفين من خلال التواصل بينهما على الخاص ولا يدري



أحد بها.

وأكد أن البيع الإلكتروني تم تنظيمه منذ عام ٢٠١٩ وقانون تنظيمه ساري المفعول حتى تاريخه.

وأوضح أنه يشترط بالذي يمارس التسويق الإلكتروني أن يكون لديه سجل تجاري وأن تتم ممارسة هذه المهنة من شخص طبيعي أو تاجر أو شخص اعتباري كشركة بما يتوافق مع أحكام قانون التجارة وقانون الشركات، لافتاً إلى أن الوثائق المطلوبة للحصول على سجل تجاري وطلب تسجيل وتصريح باحتراف التجارة وفتح الشركة في حال كانت شركة إضافة لأوراق أخرى تعتبر بسيطة.

وبيّن الخطيب أنه منذ عام ٢٠١٩ حتى تاريخه تم تنظيم ضبوط بحق مخالفين في التسويق الإلكتروني لكن نسبته تعتبر قليلة وأقل من ١٠ بالمئة من مجال المخالفات الكلية

التي تم تنظيمها.

بدوره رأى الأستاذ الجامعي سليمان موصلي أن التسويق والبيع الإلكتروني منتشران بكثرة عالمياً وهما بديل أرخص لتكلفة من البيع المباشر في المحال التجارية، والبيع الإلكتروني أرخص للمواطن لأن البائع ليس بحاجة لحل تجاري ولا يدفع أجرة محل ولا تقرض على البائع رسوم بلدية وعقارات غالباً.

وبيّن أن البيع الإلكتروني يعتبر وسيلة رخيصة التكلفة وخلاص الأزمات في سورية أصبح الوضع المالي للمواطن صعباً وهو يسعى للحصول على احتياجاته بأرخص الأمان لتقلص التكلفة عليه.

ولفت إلى أن حركة الناس ضعفت خلال الأزمة لذا اتجهت لموضوع التسوق والشراء إلكترونياً، موضحاً أن التعليم

٢٢

الخطيب لـ «الوطن»: حماية المستهلك ليست ضده لكن بشرط أن يكون ضمن الأنظمة والقوانين

أصبح إلكترونياً حالياً فمن الطبيعي أن يكون البيع الإلكتروني.

وأشار إلى أنه من المفترض لضبط حالات الغش والاحتيال من خلال التسويق الإلكتروني أن يكون هناك قوانين نافذة لهذا النوع من التسويق بحيث يتم ضمان حقوق البائع والشاري.

إيسري ديب

دعا أمين السر في غرفة تجارة دمشق محمد الحلاق الجهات المختصة إلى معالجة أسباب التهريب، وليس التعامل مع نتائجه، كما يحصل حالياً عندما تصادر الجمارك البضاعة المهربة من المحلات، مع تأكيده لرفض هذه الظاهرة المضرة بالاقتصاد.

أضاف الحلاق إن وزارة الاقتصاد مدعوة لمناقشة وبحث أسباب ظاهرة التهريب والتعامل معها حيث إن أي مادة ليس لها بديل، ولا يمكن استيرادها وعليها طلب في السوق المحلية سيتم تهريبها. وذكر الحلاق أنه لا يمكن تحديد حجم التهريب في البلد لكنه موجود ولا أحد يستطيع أن ينكر وجوده.

وعن البلدان التي يتم تهريب البضائع منها قال الحلاق إن حديونا كبيرة ومفقوحة على بعض الدول المجاورة، وتلك الدول تستورد مواد يتم تهريبها إلى سورية.

ورأى أمين سر غرفة تجارة دمشق أن اعتماد وزارة الاقتصاد السياسة تجاهل حاجة السوق لبعض السلع «كالحلويات» مثلاً لا يعالج الموضوع، ويؤكدون أنهم قاترون

على الاستغناء عنها، وعلى مكافحة تهريبها، وعلى منع وجودها كما يقولون، ولكن يتبين على أرض الواقع أن هذا غير واقعي، والدليل دخول الكثير من المواد المهربة، وأن أي سلعة السوق لبعض السلع «كالحلويات» مثلاً لا يعالج الموضوع، ويؤكدون أنهم قاترون

الحد من تهريب سلع كبيرة كالبطاطا، ويمكن منع تهريب السلع الصغيرة المطلوبة في السوق، بل إن هناك مواد ممنوع استيرادها من دول معينة ومسموح من دول أخرى، لكنها تعود لتدخل من الدول الممنوعة تهريباً.



لكن هذا لا يحصل كما يقول، والمديريات المالية تكلف بنسب مبالغ فيها كثيراً في بعض الأحيان، وهذا ما يدفع المستورد للتوقف عن الاستيراد، وكذلك الصناع أو الحرفي أو المهنى عن التقدم ببيانات صحيحة، وهذا يعني بيئة عمل غير مشجعة.

ووصف ظاهرة التهريب الضريبي الشائعة حالياً بالنتيجة وليست السبب أيضاً وذلك لغياب التعريف الواضحة في العمل، وقدر حجم التهريب الضريبي بأكبر من ٩٠٪، وقسم التهريب الضريبي إلى نوعين من التهريب: الأول هو تهريب في الاقتصاد الحقيقي، حيث يحجم الأغلبية عن تقديم البيانات الحقيقية لأن الجهات المختصة ترفض هذه البيانات، وهذا الأمر مهم للغاية وانعكاسه على الاقتصاد سيئ جداً، والثاني هو تهريب في اقتصاد الظل الخاص بكل من يمارس عملاً مشروعاً غير منظم ودون مؤسسة فهذا متهرب ضريبياً سواء عمل مدرساً أو نجاراً أو حرفياً أو بالصحة أو أي أمر آخر، وكل هؤلاء يدرجون

تحت بند التهريب الضريبي. ويعتقد الحلاق أن حل كل هذه المواضيع المضرة بالاقتصاد يتم عن طريق وضع معايير واضحة للعمل، وإشراك الحقيقي لأصحاب الشأن كخرف التجارة والصناعة وسوالم.

أضاف الحلاق إن ما يساعد على انتشار ظاهرة التهريب أيضاً الرسوم الجمركية المرتفعة للكثير من السلع، وطبيعة بيئة الأعمال الصعبة، وعدم معرفة شروط العمل بشكل حقيقي، فمثلاً يعم المستورد أن يعرف المبلغ الذي سيدفعه كضريبة دخل،

مبيعاتها قرابة المليارين .. هل تتمكن «زيوت حماة» من منافسة الخاص وتتدخل إيجابياً بالأسواق ؟

قلقة: تحديثات على خطوط الإنتاج وتحسين الطاقة الإنتاجية والتسويقية

محمد أحمد خبازي

استطاعت الشركة العامة لصناعة الزيوت النباتية بحماة، أن تكون منافساً قوياً للقطاع الخاص، وقادرة على كسر احتكاره للزيوت النباتية ليس في محافظة حماة فقط التي تعد أم صناعة الزيوت لوجود نحو ١٢ معملأ خاصة فيها، وإنما على مستوى البلد عموماً، إذ طرح إنتاجها خلال العام الماضي - مثلاً - في صالات

السورية للتجارة والمؤسسة الاجتماعية العسكرية، والجمعيات التعاونية، وبأسعار أقل ٦٠ بالمئة عن مثيلها بالأسواق المحلية، وذلك بعد التحديثات المهمة التي أدخلتها على خطوط

إنتاجها، الأمر الذي انعكس إيجابياً وبشكل كبير على طاقتها الإنتاجية والتسويقية.

وبيّن مديرها العام المهندس عبد المجيد قلقة لـ «الوطن» أن مبيعات الشركة خلال العام الماضي كانت أكثر من مليار ٨٢٢ مليون ليرة، شملت ٤٢ طنًا من زيت بذور القطن و٥٥٥٩ طنًا من الكسبة، و١٥ طنًا من الزيوت، وأن إنتاجها خلال الفترة ذاتها كان ٤٩٣ طنًا من الزيت و٥٨٩ أطنان من الكسبة و١١٦ طنًا من الزيت و١٥ أطنان من الصابون، و١٠ أطنان من المنتج الجديد زيت الزيتون «العاصي».

وعن التحديثات التي أدخلتها الشركة - وتدخلها - على خطوطها ما مكنها من



وأوضح أن تكلفة إنجاز أي قطعة من المحاور أو الكبر أو الغامات وحتى المسننات تقل بأضعاف مضاعفة عن سعرها الحقيقي في الأسواق، إضافة إلى تصنيع محركات كهربائية باستطاعتات مختلفة، وإصلاح خزانات لنقل بذور القطن الصناعية، وتأهيل فارزات بذور القطن وعددها ٤، حيث تم تبديل الشبكات الداخلية المعدنية، وذلك يكون العامل قد تمكن بخبرته المحلية المتميزة من سد الفجوة التي سببها نقص العمال من جهة، وغياب الخبرات الأجنبية ونقص المواد الأولية التي كانت تستورد من الخارج من جهة أخرى، وساهم في إعادة دوران عجلة الإنتاج الوطني.

وخبيرات وطنية، أعمال تركيب حلقات عالية من المبيعات، لفت قلقة إلى أنه تم إدخال خط إنتاج جديد إلى المعمل للمساعدة في تحسين جودة الزيت المستخرج من بذور القطن، وإزالة الراتحة التي كان يصف بها سابقاً، ما ساهم في تحسين جودة المنتج وزيادة الإقبال عليه من المواطنين، وبلغت كلفته نحو ٨٩ مليون ليرة، وطاقته الإنتاجية ٣٠ طنًا يوميًا من الزيت المكرر. وأضاف: كما باشرونا مؤخرًا بأعمال تركيب خط حلقات بقيمة ٢٠٠ مليون ليرة، إذ تم فك ونقل حلقات من معمل عن التل مناسبة عالية، مقارنته بباقي أنواع الزيوت وعن التحديثات التي أدخلتها الشركة

نحو ٨١٢ مليوناً و٧٤٦ ألف ليرة فقط، وشملت ٣٣١ طنًا من الزيت و٢٩٨٠ طنًا من الكسبة و٢٦ طنًا من الصابون. وأوضح قلقة أن الشركة استطاعت العام الماضي أن تؤدي دوراً مهماً كخراع للحكومة في التدخل الإيجابي بالسوق المحلية، من حيث المنافسة، ومنع الاحتكار، إذ زودت مؤسسات القطاع العام كالسورية للتجارة، والمؤسسة الاجتماعية العسكرية، والجمعيات التعاونية بزيت القطن، الذي يتمتع بمواصفات وجوده وأسعار مناسبة عالية، مقارنته بباقي أنواع الزيوت وعن التحديثات التي أدخلتها الشركة