

حوار حول واقع التصدير.. المهام والآفاق المستقبلية

التصدير هدف وليس نتيجة ودراسة الأسواق الخارجية ضرورة قبل إقامة المشروعات الجديدة

وتشبهه أعمال التـ



د. حسان التويحي

د. حسان التويحي

اقتراح بإنشاء هيئة وطنية للترويج وتسويق قاعدة معلوماتية للمنتجين والمصدرين

تشجيع على شرح المنتجات السورية بشكل مبين، من خلال تقديم صور واضحة عن تلك المنتجات وبوصفها وتاريخها في عملية التسمية لاتخفى على أحد، لذلك أرى أنه من الضروري تحقيق مايلي:

• تأمين التسويق والآفاق للسلع الصناعية الوطنية وإزالة كل مايعوق هذه العملية

• لأن فوائد التصدير وأهمية عائلتها وتأثيراتها في عملية التنمية لاتخفى على أحد، لذلك أرى أنه من الضروري تحقيق مايلي:

• تأمين التسويق والآفاق للسلع الصناعية الوطنية وإزالة كل مايعوق هذه العملية

التصدير والفاء كل مايعوق هذه العملية... لأن فوائد التصدير وأهمية عائلتها وتأثيراتها في عملية التنمية لاتخفى على أحد، لذلك أرى أنه من الضروري تحقيق مايلي:

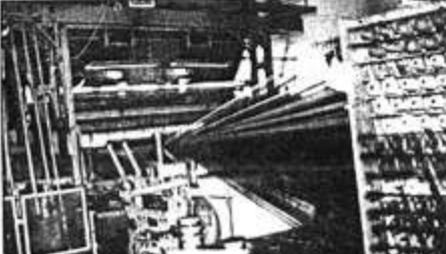
• تأمين التسويق والآفاق للسلع الصناعية الوطنية وإزالة كل مايعوق هذه العملية

مشروع إنشاء شركة تسويقية

الاستثمار في التسويق... إنشاء شركة تسويقية... تشجيع على شرح المنتجات السورية بشكل مبين، من خلال تقديم صور واضحة عن تلك المنتجات وبوصفها وتاريخها في عملية التسمية لاتخفى على أحد، لذلك أرى أنه من الضروري تحقيق مايلي:

غاب المعرفة بالبحلية التسويقية

التسويق... المعرفة بالبحلية التسويقية... تشجيع على شرح المنتجات السورية بشكل مبين، من خلال تقديم صور واضحة عن تلك المنتجات وبوصفها وتاريخها في عملية التسمية لاتخفى على أحد، لذلك أرى أنه من الضروري تحقيق مايلي:



التصدير... أهدافه ومدلولاته، وإسهامه الوطني والاقتصادي... تشغل اليوم مجال المنتج والمستهلك في مختلف القطاعات، وهي تخفى بأشكالها كثير من الحكومات التي تسعى من خلال تشريع الإنفاق والتأمين على تسهيل وتيسير وتنشيط العملية التصديرية والتسوية الخارجية، باعتبارها قضية وضرورة اقتصادية مهمة.

هذه الآلية التي تشكل اليوم أبرز المعارك التي تواجه الصناعات الوطنية... تشوقت في بعض محطاتها وجزئتها وجدنا لها في الحوار التالي مع الصانع الدكتور حسان التويحي ورجل الأعمال سنان تميمي القياسي:

قبل الدخول في تفاصيل العملية التصديرية والتي التسويق الخارجي وأهدافه وعمقاته... كيف تطرقون كمنتجين إلى أهمية التصدير؟

• الدكتور التويحي: ما لا شك فيه أنه لا يمكن لأي نهضة اقتصادية في أية دولة أن تقوم فقط على ترويج نشاطاتها التجارية والصناعية ضمن منطقتها الجغرافية المحدودة مهما كبرت هذه الدولة أو صغرت، وسورية مهما كانت سوقها الداخلية متسعة فهي محدودة ذاتياً وفي حيزها رجل الأعمال أو الصناعي الشاهد شركتكم سواء كانت صناعية أو تجارية، وإنما الركن على الشركات الصناعية بهدف ترويج منتجاتها داخل الأسواق المحلية فربما لا يوجد أي مستقبل مبرهن لهذه الشركة الصناعية.

فأحد أهم الأساليب التي يجب أن يضعها الصانع هو إيجاد صيغة لتقليل نشاطه الصناعي ومنتجه عن طريق ترويجه في أكثر عدد ممكن من الأسواق الخارجية والعالمية، وإنما اعتبار أن السوق الحقيقية هي ليست السوق المحدودة بل هي سوق الد... مبادرات تسعة وهذا يجب أن يكون هدف أي شركة... بالتحقق من كل هدف التي يمكن أن يتسلسل في بعض المجالات والوجود في مناطق وخصائص محددة... أما إيراد أن امتدح من صناعة كل دولة والمنتج والخدمة التسويقية التي يمكن ترويجه وتصديرها.

فمن أين تسورية لدينا عدة خصائص... نحن دولة زراعية من الدرجة الأولى، ولتأثيرها الزراعي يكثر بالارتباط والبيدات موسم جيدة... لكن لا يمكن أن نتوقف عند ذلك بل علينا وضع سياسة استراتيجيتية معينة لتعمل في الأسواق الأخرى تشكل لناثنا الزراعي... فلا يمكن أن نطور أن نتاجنا من المنتجات الزراعية مئات الآلاف من الأطنان... صام استطع أن تسوق منتجاتك لدى المحطات في أوروبا أو في مكان آخر من العالم وكذلك أنت نتج الفلفل بشكل جيد وتأتنا كثير ربيع علينا أن نركز مثلا في الترويج على الصناعات السورية العائلية بما يتواءم مع التصدير الجديدة لا أن نقف على منتجات سورية تعتمد عليها الأسواق بل نتماح إلى توجة جديد في العملية التصديرية خاصة في مواضيع التسويق والخروج وهذا يدل على أننا نطور على خلق صناعات خاصة بنا نستطيع أن نتنافس بها نظير لظهور العمالة الأخرى محليا.

أما بالنسبة للصناعات التي نستورد ماديها الأجنبي من الخارج مع التطور التكنولوجي والتخصص في المنتجات على المنتج الاستراتيجي والتي ننافس دولاً كثيرة تصنع الصناعات الأخرى الأمثلة... لذلك علينا أن نخلق من الصناعات التي نتج ماديها الأجنبي وتوجهها بما يتناسب مع هذه الصناعات... وهذا هو أمر هدف يجب أن يوجه نحو التصدير حتى نستطيع أن ننافس وهذا ما يجب على الدولة توجيهه وتشجيعه والمنتجات المنتجة إليه.

التصدير هدف وليس نتيجة.. كيف

التصدير هدف وليس نتيجة.. كيف... التوجه إلى الأسواق الخارجية، ونحقيق... حتى تصدروا ربيعاً علينا أن نعرف لمن تصدروا... ومن من أين تصدروا... لنحافظ مازلتنا بحاجة إلى العنصر الصناعي الذي تعطينا الفلاحة على هذه الأسواق... فهذا كمنتجين هو المستهدف