

اسم البرنامج: الاقتصاد والناس

عنوان الحلقة: تراجع التجارة الحدودية بين تركيا وسوريا

مقدم الحلقة: أحمد بشتو

ضيوف الحلقة:

- أبو أحمد/سائق شاحنة
- عبد الهادي/ تاجر سوري
- واقف شانبيورت/ تاجر تركي
- سيلشوك أتاسيفن/مدير مصنع إنتاج ماكنات
- فادي مجبر/ صاحب مصنع ملابس جاهزة
- محمد يلدريم/ مدير مصنع دينمكس للصناعات الغذائية
- وآخرون

تاريخ الحلقة: 2014/2/1

المحاور:

- واقع الحركة التجارية بين تركيا وسوريا
 - خسائر تجارية مشتركة
 - عوائق أمام عمليات التصدير
 - عدم قدرة الصناعة السورية على منافسة التركية
- أحمد بشتو: يوماً ما كانت هذه المنطقة عامرة بالحركة التجارية على الحدود بين سوريا وتركيا حيث نقف الآن عند معبر كليس الحدودي فعلى نحو امتداد 900 كم هي طول الحدود بين الدولتين نقل مئات التجار والآلاف الشاحنات بضائعهم عبر 13 معبراً حدودياً الآن اختلف المشهد بشكل ملحوظ منذ ثلاث سنوات.

الآن وعلى ما يبدو وكما تؤكد الأرقام فقد تراجع هذه الحركة التجارية كثيراً وصارت

قاصرة في اتجاه واحد من تركيا إلى سوريا فقط وليس من سوريا إلى تركيا ليس الأمر بهذه البساطة فهناك رؤوس أموال سورية كثيرة انتقلت إلى تركيا لتبدأ الاستثمار من نقطة الصفر، كما أن هناك بضائع تركية كثيرة غلا سعرها وصعب تصريفها بعد أن ضاق الباب السوري أمامها، مشاهدينا أهلاً بكم إلى هذه الحلقة الجديدة من الاقتصاد والناس والتي نقدمها من منطقتي كلّس وغازي عنتاب التركيتين لنرى ونرصد كيف تغيرت الحالة التجارية بين البلدين؟

لكي نعرف حجم الاقتصاد المتحول والمتأثر على الجانبين السوري والتركي نلجأ للأرقام التي تقول أن حجم التجارة الحدودية بين الجانبين بلغ في أقصى ذروة له عام 2010 نحو 3 مليارات دولار وكان يعد ضمن الأعلى عالمياً وهو رقم زاد بنحو 30% عام 2006 حين وقعت أنقرة ودمشق اتفاقاً للتجارة الحرة، الآن ومنذ 3 سنوات تراجعت الحركة التجارية الحدودية بنحو النصف تقريباً حسب بعض التقديرات مع صعوبة حركة الشاحنات للدخل السوري ومن أصل 13 معبراً تجارياً لا يعمل الآن إلا ثلاثة معابر فقط إضافة لما فرضته سوريا من رسوم بلغت 30% على البضائع التركية فصار العراق بديلاً لتركيا رغم ما يمثله من خطر وزيادة في التكاليف، حركة رؤوس الأموال تغيرت أيضاً على الجانبين فنحو 90% من صادرات تركيا لدول الخليج كانت تتم عبر سوريا إضافة لتعطل صادرات تركيا إلى سوريا تقدر بمليار ونصف دولار سنوياً، على الجانب الآخر فحلب التي كانت تملك 35 ألف منشأة صناعية مختلفة الحجم فقدت معظم مصانعها وتم تسريح حوالي 230 ألف عامل حسب اتحاد نقابات العمال السوري ونقل تجار حلب نحو 3 مليارات دولار من أموالهم إلى تركيا وأودعوا 70% منها في البنوك والباقي يتم استثماره بشكل ما، كما امتنع 5000 سوري كانوا يأتون يومياً إلى كلّس التركية للتسوق. ومع الصناعيين والتجار بين السوريين والأترك نناقش حجم التأثير. أبو أحمد هذه الشاحنات الممتدة لسبع أو ثمان كيلومترات تقريباً في الحدود من تركيا إلى سوريا كم يوماً تنتظرون فيها حتى تعبروا الحدود؟

واقع الحركة التجارية بين تركيا وسوريا

أبو أحمد: سائق شاحنة: حوالي سبع أو ثمان أيام.

أحمد بشتو: أسبوع تقريباً.

أبو أحمد: نعم.

أحمد بشتو: ماذا تنقلون فيها؟

أبو أحمد: مواد غذائية، مواد إغاثية، في منها تجاري في منها إغاثي يعني للشعب

السوري.

أحمد بشتو: يعني هناك تاجر تركي يبيع للسوري؟

أبو أحمد: نعم، تاجر تركي يبيع للتاجر السوري.

أحمد بشتو: والتاجر السوري يدفع المصاريف وقيمة البضاعة؟

أبو أحمد: يدفع المصاريف ويدفع للتاجر ويدفع قيمة البضاعة أيضاً.

أحمد بشتو: طيب، حركة التجارة من سوريا إلى تركيا كيف هي الآن؟

أبو أحمد: حالياً صفر.

أحمد بشتو: صفر، توقف نهائي.

أبو أحمد: نهائياً.

أحمد بشتو: أنت كم ربحك الآن مع التوقف لمدة أسبوع؟ يعني تربح أو تخسر؟

أبو أحمد: أنا أعمل سائق هنا يعني في تركيا أعمل سائق على السيارة التركية، يعني بالمحصلة أخسر يعني بسبب طول الانتظار.

أحمد بشتو: قبل ثلاث سنوات، قبل الثورة السورية كيف كانت الحركة التجارية بين سوريا وتركيا في الاتجاهين؟

أبو أحمد: والله كانت ممتازة بالاتجاهين، يعني كنا كثير مواد نجيبها نحن من سوريا تركيا هلاً صار العكس كثير مواد غذائية نأخذها من تركيا إلى سوريا.

أحمد بشتو: أنت تجد أماناً في الحركة من تركيا إلى سوريا والعكس، يعني لا توجد مشاكل في الطريق؟

أبو أحمد: لا الحمد لله، مشاكل لحد حدود تركيا ما في نحنا تنتهي مهمتنا في الحدود التركية ونرجع على تركيا، بس السورية في مشاكل عليها يعني.

أحمد بشتو: الأمن مستقر.

أبو أحمد: بالضبط.

أحمد بشتو: عبد الهادي كل هذه البضائع السورية تأتون بها إلى تركيا؟

عبد الهادي/ تاجر سوري: نعم.

أحمد بشتو: يعني، الشاي القهوة كلها سورية.

عبد الهادي: كله صناعة سورية.

أحمد بشتو: كيف تحصلون عليها من سوريا؟

عبد الهادي: عن طريق المعبر الحدودي وفي منه عن طريق التهريب.

أحمد بشتو: أكثرها تهريب أم عن طريق المعبر بشكل نظامي.

عبد الهادي: أغلبيته تهريب وفي كمان بعض الأحيان الأشياء البسيطة ممكن ندخلها نظامي كميات ندخلها عن طريق المعبر، في بعض الأحيان يجيئنا تهريب.

أحمد بشتو: أنت كم رأس مالك هنا تقريباً؟

عبد الهادي: يعني بشي 1000 ليرة تركي.

أحمد بشتو: ألف ليرة تركية؟

عبد الهادي: تقريباً.

أحمد بشتو: كلها منتجات سورية لأن السوريين يقبلون عليها بشكل أكبر.

عبد الهادي: مثل الشاي القهوة الزعفران الأندومي المعلبات في عندك شامبو في المرتديلا كلها سوري.

أحمد بشتو: تجد إقبالاً عليها من السوريين.

عبد الهادي: أيوة، كلها سورية، وتجيء أرخص من التركية.

أحمد بشتو: أرخص من البضائع التركية.

عبد الهادي: أيوة أرخص.

أحمد بشتو: لكنها أعلى من داخل سوريا أكيد؟

عبد الهادي: طبعاً، شيء مفروغ منه.

أحمد بشتو: كم يكلف التهريب تقريباً؟

عبد الهادي: والله ما عندي فكرة بالتهريب، ما عندي فكرة إحنا شو ما بجينا بضائع نأخذ.

أحمد بشتو: يعني أسعارها مرتفعه كثيراً، مبالغ فيها مثلاً؟

عبد الهادي: متوسطة، حسب أمور الصرف وما صرف.

أحمد بشتو: واقف قل لي كيف تأثرت حركة التجارة حركة التجار هنا في كلس مع سوريا؟

واقف شانبيورت/ تاجر تركي: في الماضي كنا نقوم بتصدير منتجات كالأغطية إلى سوريا ونستورد منهم الشاي والسكر ومواد غذائية أخرى والآن بعد مجيء تجار حلب إلى كلس شهدت التعاملات التجارية نوعاً من التدني فالسوريون فتحوا محال تجارية في المدينة والمستهلك السوري صار يفضل ابن بلده، كذلك فالحكومة التركية ألغت الضرائب على السوريين بينما ندفعها نحن كتجار والإيجارات أيضاً ارتفعت وبالتالي أعبائنا زادت.

أحمد بشتو: طيب الآن وبعد توقف البضائع من سوريا، ما البدائل لديك من أين تأتي بالبضائع؟

واقف شانبيورت: في الماضي كنا نستورد أنواعاً من التوابل من سوريا كاللفل الأسود ونبيعه بنحو 15 ليرة تركية للكيلو الواحد الآن زادت الأسعار بنحو 70% بعد ذلك توقفت الحركة من سوريا لهذا نحن نأتي بالبضائع الآن من الداخل التركي وهو بهذه الحالة بأسعار مرتفعة حتى الشاي كانت العلبة الواحدة بنحو 13 ليرة صارت الآن ب 20 ليرة للكيلو من الصعب أن أتوقع المستقبل لكن أتمنى الخير للجميع.

أحمد بشتو: سيلشوك أنت تعمل في إنتاج ماكنات المصانع كيف تأثر عمالك حين تدهورت الأوضاع في سوريا؟

خسائر تجارية مشتركة

سيلشوك أتاسيفن/مدير مصنع إنتاج ماكنات: لقد عملنا في سوريا لمدة 6 سنوات قبل

الأحداث الأخيرة وبدأنا تصدير منتجاتنا إلى دول عربية أخرى انطلاقاً من سوريا وخصصنا استثمارات كبيرة لهذا الغرض وفتحنا مصنعاً ومكاتب كل هذا فقدناه الآن خسرنا ما يزيد على 5 أو 6 ملايين دولار.

أحمد بشتو: لكن ماذا عن رجال الأعمال السوريين الذين يأتون إلى غازي عنتاب ألا يستثمرون أموالهم في بناء مصانع مثلاً؟

سيلشوك أتاسيفن: رجال الأعمال السوريون الذين جاءوا لتركيا جلبوا معهم رؤوس أموال جيدة ولكن بعضهم ونظراً لتعقيدات النظام المصرفي التركي فضلوا الانتقال بأموالهم لمصر أو دبي أو قطر، تركيا الآن ليست جاذبة للمستثمر بشكل عام بسبب محاولاتها التكيّف مع معايير الإتحاد الأوروبي لذا فإن معظم السوريين استثمروا أموالهم في القطاع العقاري.

أحمد بشتو: أي مدى خسرت بخسارة السوق الصناعي السوري، هل فتحت ربما أسواقاً أخرى في غير الدول؟

سيلشوك أتاسيفن: سوريا بالنسبة لنا كانت حديقةً خلفية كنت أتردد على سوريا أسبوعياً وكنا نخطط بالوصول بمنتجاتنا إلى 26 دولة عربية وأفريقية عن طريق سوريا ، 70% من منتجاتنا كانت تسوّق في الداخل والباقي كنا نصدّره وكنا ننوي زيادة حجم الصادرات، وهو ما لم يتحقق بسبب الظروف في سوريا.

أحمد بشتو: فادي كان سهلاً أن تنقل مصنعك من دمشق إلى هنا في غازي عنتاب في تركيا؟

فادي مجبر: صاحب مصنع ملابس جاهزة: ما كان في شي اسمه سهل، هو بالأساس نحن ما نقلنا شي لأنه نحن بالأساس معملنا كان موجود بالشام المعمل كله راح، في الأحداث اللي صارت المعمل كله احترق قصف المعمل واحترق المعمل بجميع معداته.

أحمد بشتو: بجميع المعدات؟

فادي مجبر: بجميع المعدات.

أحمد بشتو: هذه المعدات جديدة إذن؟

فادي مجبر: هذه المعدات جديدة اشتريتها هنا في غازي عنتاب في تركيا.

أحمد بشتو: يعني نقلت كل رأس مالك من دمشق إلى هنا؟

فادي مجبر: أيه تماماً.

أحمد بشتو: كم استخدمت من رأس المال هذا؟

فادي مجبر: والله تقريباً 80%.

أحمد بشتو: 80%.

فادي مجبر: إيه 80% تقريباً.

أحمد بشتو: والعمال كلهم سوريون؟

فادي مجبر: العمال كلهم سوريون.

أحمد بشتو: هنا سهل أن تشتغل في نفس المجال؟

فادي مجبر: والله كبداية إحنا جآءتنا صعوبات كثيرة ولكن الحمد لله تجاوزناها شوي شوي، بس في الوقت الحالي عنا شوية صعوبات..

أحمد بشتو: مثل ماذا؟

فادي مجبر: يعني الإكسسوار القماش وأهم شي عنا العمال موضوع سكنه العمال إقامة العمال، إحنا متخوفين مستقبلاً مع الأيام إن العامل اللي يشتغل عنا يطلع قراراً من الحكومة التركية طبعاً هي تشكر على الشيء اللي قدمته لنا بس خائفين مستقبلاً نحنا أنه يطلع قرار أنه العامل مثلاً ، يعني حالياً العامل عم يشتغل ما في أي مشكلة بس متخوفين مستقبلاً..

أحمد بشتو: أنه يرحل مثلاً؟

فادي مجبر: تماماً، مثلاً انه العامل السوري مسموح له أن يدخل على تركيا من الدولة التركية، يطلع قرار فجأة أنه ممنوع العامل التركي انه يشتغل في سوريا.

أحمد بشتو: أنت تخشى من هذا؟

فادي مجبر: تماماً إحنا متخوفين من هذا الموضوع ما عم يعطونا إقامات للعمال ما في

شي اسمه إقامة عمل للعمال.

أحمد بشتو: طيب تكاليف إنتاج البضائع، تكاليف إنتاج المواد الأساسية أكيد أعلى من سوريا؟

فادي مجبر: إيه طبعاً والضعفين كمان بس إحنا اللي عم يساعدنا انه بضاعتنا للعراق مو لتركيا لو بضاعتنا لتركيا كان مستحيل نشغل هنا.

أحمد بشتو: تسويق البضاعة في العراق.

فادي مجبر: السوق العراقي.

أحمد بشتو: ليس في تركيا، إذن أنت لا تتنافس مع المنتج التركي؟

فادي مجبر: لا أبداً ولا بحسن نتنافس معه.

أحمد بشتو: وبعد الفاصل نواصل النقاش وتابعونا.

[فاصل إعلاني]

أحمد بشتو: لا تزال تركيا تمثل لكثير من رجال الأعمال السوريين مكاناً للعبور بأموالهم إلى دول أخرى ربما يقف اختلاف اللغة وامتلاء السوق التركي بمختلف أنواع الاستثمارات عائقاً أمام رجال الأعمال السوريين الذين باتوا يجدوا مكاناً أفضل لهم ربما في دول أخرى كمصر والأردن وبعض دول الخليج أو حتى بعيداً إلى قلب القارة الأفريقية حتى تنفرج الأمور مشاهدنا أهلاً بكم مرة أخرى إلى الاقتصاد والناس من غازي عنتاب التركية. الخضروات والفاكهة التي تصنعونها في هذا المصنع كنتم تأتون بجزء كبير منها من سوريا الآن توقف كل ذلك تماماً؟

عوائق أمام عمليات التصدير

محمد يلدريم/ مدير مصنع دينمكس للصناعات الغذائية: نحن شركة تعمل مع سوريا منذ عام 1990 معدل ما كنا نستورده من خضروات سورية بلغ مليوني دولار قبل ثلاث سنوات تدنى الرقم إلى 100 ألف دولار ثم إلى 50 ألف فقط والآن صفر تقريباً لم يعد بمقدورنا جلب الخضروات والفاكهة من سوريا الآن، فالفلاحون الذين كانوا يجمعونها لنا هاجروا بلدهم لهذا توجهنا إلى إيران وأوزباكستان وقرغستان، كنا نستورد نحو 4

آلاف طن من سوريا بأسعار معقولة الآن نستوردها من تلك الدول بأسعار مرتفعة جداً، وكنا مضطرين لذلك حتى نفي بتعاقداتنا، لديّ حالياً في المخازن نحو ألف طن من الخضروات المجففة وأتوقع مزيداً من الخسائر بعد أن أنتهي من تعبئتها وبيعها.

أحمد بشتو: لكن أنت كصاحب مصنع لا تستطيع الآن الإتيان بخضروات وفاكهة طازجة من سوريا لكن هل تستطيع إدخال بضائع مصنعة إلى سوريا؟

محمد يلدريم: الآن نحن لا نصدر لسوريا مباشرةً وإنما عن طريق تعاقدات مع وكالة إغاثة تابعة للأمم المتحدة وهي من يوزع المعلبات الغذائية على المحتاجين، في نفس الوقت نحاول الوصول إلى أسواق الأردن والعراق والسعودية، سوريا كانت تستهلك ثلث إنتاجنا الآن ننوع إنتاجنا لدخول أسواق عربية أخرى.

أحمد بشتو: كم خسرت إجمالاً مع توقف وصول بضائعكم إلى السوق السورية؟

محمد يلدريم: كنا نقوم باستيراد ألف طن من الطماطم المجففة من سوريا سنوياً كلفة الطن الواحد نحو 500 دولار أي أن الإجمالي يبلغ نصف مليون دولار هي ما تذهب الآن لخزائن أوزباكستان وإيران بدلاً من سوريا.

أحمد بشتو: المهندس سعيد في البداية كيف انتقلت بعملك من سوريا إلى تركيا كيف كان التأسيس الجديد؟

سعيد نحاس/ مدير شركة هندسية: التأسيس الجديد اعتمد على إقامة شركة في تركيا حسب القوانين التركية، ومن حسن حظنا أن كموردين للآلات وخطوط الإنتاج فالنا قاعدة زبائننا في الوطن العربي كانت ولا تزال موجودة والثقة لا تزال موجودة مما أدى إلى استطاعتنا أن نتدارك بعض التأخير الزمني الحاصل في تلبية طلبات العملاء، التأسيس لم يكن سهلاً أيضاً بسبب ضعف اللغة وعدم معرفة القوانين وعدم اتخاذ القرار، القرار أتى كما قلت لك عفويّاً وفي ضمن وقت محدود ومضغوط، الآخرون أيضاً يعني لم يقوموا باتخاذ قرار جدي بالبداية بأعمالهم في تركيا إلا بعد مضي فترة طويلة ريثما استقر في أذهاننا أن الوضع الاقتصادي السوري معطل إلى فترة طويلة وإن البنية التحتية الآن تخربت بفعل الدمار الحاصل والقصف المتواصل للكهرباء والماء وطرق التواصل والاتصال والنقل.

أحمد بشتو: لكن بالتأكيد تدريب العمالة وتركيب الماكينات وشراء المواد الخام استغرق

وقتا منك؟

سعيد نحاس: نعم أخذت وقتا لكن نحن لا نعتقد أن هذا كان الإشكال الرئيسي، الإشكال الرئيسي لكثير من الصناعيين السوريين هي إيجاد الأسواق وقنوات التوزيع والتواصل مع الزبائن المحليين في تركيا حيث كان ولا يزال هذا الموضوع صعبا بالنسبة للعديد من المصنعين أو المنتجين السوريين، الخسائر كبيرة جداً التي حصلت في سوريا خصوصاً في منطقة حلب التي تعرضت لدمار كبير، المصانع التي تقدر قيمتها بعشرات مليارات الدولارات إما معطلة أو سرقت أو توقفت، التجار والصناعيين الذين ذهبوا إلى مصر أو تركيا حيث انتقلت يعني مليارات الدولارات تقدر يعني الأرقام حوالي 22 مليار دولار في مصر وحوالي أكثر من 10 مليار دولار إلى تركيا بدأت الآن بتفعيل بدأ أصحابها بتفعيلها في مناطق متعددة في مصر وتركيا بعدما أيقنوا أن العودة يعني أن الوضع الآمن في سوريا مفقود إلى أجل غير مسمى فتجد تلاحظ الآن أن هناك إقبالاً كبيراً على إقامة المنشآت الصناعية في كل من اسطنبول وعتاب ومارسيل و كذلك في القاهرة والإسكندرية وما شابه .

أحمد بشتو: حسبما علمت أنت كنت تعمل في مجال تعبئة الزيتون، لماذا لا تستنسخ نفس التجربة مرة أخرى هنا في تركيا؟

عمار الخطيب/ رجل أعمال: يا سيدي هناك صعوبات أولاً نحن إذا أردنا أن نقيم صناعة من جديد فعلينا أيضاً أن نوظف استثماراً كبيراً في هذا المجال، والحقيقة أن الصناعي السوري تفاجئ بما حدث فكان لديه المنشأة استثماره في المكن واستثماره موجود في المواد الأولية في مصنعه فحجم رأس المال المتبقي لديه لا يكفي من أجل البدء بمشروع كبير، فكما قلنا أن في تركيا يجب أن تبدأ بمشروع كبير متكامل حتى تستطيع العمل، أنا أنصح الأخوة الأتراك في هذا المجال والأخوة السوريين والأخوة العرب عفواً من الاستفادة من الطاقات البشرية الكبيرة في مجال الصناعة عند السوريين، السوري بطبيعته وأنا من مدينة حلب في حلب الصناعيين وعمال الصناعة لديهم خبرات كبيرة في مجال كافة الصناعات وأخص يعني صناعة النسيج.

أحمد بشتو: كيف يمكن الاستفادة من الخبرات الصناعية البشرية السورية وقد تفرقوا ربما في عدة دول؟

عمار الخطيب: هذا ما أقوله أقول بأن الدول العربية الآن عليها تلقف هذه الخبرات

التقنية الدقيقة في كافة المجالات ومنها صناعة الأدوية والمفروشات و صناعة الألبسة والصناعات الغذائية وصناعة تجفيف الفاكهة وصناعة قمر الدين مثلاً كلها صناعات يمكن لو بقي أصحاب هذه المهن من غير عمل أن يفقدوا خبراتهم وصناعات الهندسة الميكانيكية وصناعات الميكانيك فلو أن الأخوة العرب تلقفوا هذه الخبرات لاستفادوا منها في نمو صناعاتهم وحافظنا نحن على هذه الخبرات وهي محافظة على ما لديها.

أحمد بشتو: لكن لماذا هنا في تركيا لا تعيد نفس تجربة صناعة الأولى في تعبئة الزيتون؟

عمار الخطيب: لأننا دائماً في هاجس ونفكر بالعودة إلى الوطن فدائماً لدينا هاجس العودة فلذلك لا نريد أن نتجذر أو نستثمر بشكل كبير في أي مكان.

أحمد بشتو: جنان أنت صاحب هذا المصنع لتصنيع الأحذية قل لي لماذا نجد رجل الأعمال السوري خارج سوريا الآن لا يشعر بالاستقرار لماذا أنت غير مستقر؟

جنان مصطفى/صاحب مصنع أحذية: في حنين للرجوع إلى البلد، يعني كونه في أحد عنده استقرار في بلده عشر سنين 15 سنة أمن استقرار في بلده لحظة من اللحظات يكون مشرد يعني .

أحمد بشتو: لكن حالة عدم الاستقرار هذه تؤثر بالتأكيد على إنتاجك تؤثر على الجودة في النهاية؟

جنان مصطفى: طبعاً تؤثر على الإنتاج تؤثر على الجودة يعني في لحظة بتكون أنت من مصّنع إلى يعني بتكون مثل عامل عادي يعني.

عدم قدرة الصناعة السورية على منافسة التركية

أحمد بشتو: أنت أيضاً لديك مشكلة أنت تنتج منتج تشتهر به تركيا أو الصناعيون الأتراك يشتهرون وهو صنع الأحذية كيف تنافسهم على أرضهم؟

جنان مصطفى: والله صعب كثير أن ننافسهم يعني في عنا أحذية في جودة عالية لكن هم قبلنا يعني عندهم من عشر سنين أو 15 سنة أو ما شابه شكل التصريف عندهم عم يصرفوا شغلهم نحن بما أنه جينا على السوق جديد يعني هذه صعبة كثير يعني.

أحمد بشتو: أنت كيف تنافس في هذه الحالة، تخفض السعر مثلاً.

جنان مصطفى: نخفض السعر

أحمد بشتو: كم في المئة؟

جنان مصطفى: 10 إلى 20 % ولا يتقبل.

أحمد بشتو: ولكن بعد سنة من إعادة هذا المشروع مرة ثانية أن تكون في تركيا متى يمكن أن تحقق ربحاً؟

جنان مصطفى: والله التكاليف هنا عالية كثير يعني، المواد الأولية عالية كثير وأجور العمال عالية إحنا كنا نبيع في سوريا عنا تجار يأخذوا من عنا كان السعر مناسب كثير لما جننا إلى تركيا الأسعار عالية صارت وتكاليف عالية وأجور العمال عالية.

أحمد بشتو: كم عامل لديك؟

جنان مصطفى: حوالي 20، 30 عامل.

أحمد بشتو: أجورهم مرتفعه؟

جنان مصطفى: طبعاً مرتفعة، لا نستطيع يعني نعطيهم شغل اللي كنا نعطيهم في سوريا.

أحمد بشتو: كلهم سوريين؟

جنان مصطفى: كل العمال سوريين تقريباً.

أحمد بشتو: هذا المصنع الخاص بتصنيع معدات البناء الثقيلة كم خسر تقريباً بخسارة السوق السورية؟

كامير شاليشيغي/مدير مصنع شاليشكم لصناعة أدوات البناء: نحقق خسائر بنحو مليونين ونصف مليون دولار سنوياً منذ عام 2011 حوالي 65 % من منتجاتنا كنا نصدرها لدول عربية كالسعودية ولبنان و مصر والجزائر و المغرب عن طريق سوريا الآن توقفت طرق التصدير البرية وصار الأمر أكثر صعوبة الآن نحن مضطرين لفتح أسواق بديلة في جمهورية آسيا الوسطى.

أحمد بشتو: هل كان لهذه الدرجة كان السوق السوري مهماً بالنسبة لكم؟

كامير شاليشيغي: المشكلة تكمن في كون سوريا تعد جسراً للدول العربية، في الماضي

كانت تكلفة شحن حاوية واحدة نحو خمسة الآلاف دولار للسعودية مثلاً الآن ارتفع الثمن إلى ثمانية آلاف دولار حين يأتي زبون يشتري منتجاً بعشرين ألف دولار ويكتشف ارتفاع أسعار الشحن يتراجع عند الشراء ويذهب لدول أرخص.

أحمد بشتو: حين ضاقت الأمور أمام تصريف البضاعة التركية في سوريا استفاد آخرون في شمال العراق، فحجم التجارة التركية مع إقليم كردستان العراق زادت بنسبة 100% من ثلاث مليارات إلى ستة مليارات دولار العام الماضي، رأس المال وإن كان جباناً إلا أنه دائم البحث عن مسالك جديدة، تقبلوا أطيب التحية من رياض عبود ومنال الهريسي ومني أحمد بشتو من مدينة غازي عنتاب التركية لكم التحية وإلى اللقاء.