

مستثمرون وخبراء أكدوا أنها تتضمن التسويق الخاطئ والإيجارات المرتفعة والرسوم الحكومية

8 أسباب وراء ارتفاع أسعار منتجات المشروعات الصغيرة في الدولة

التاريخ: 25 سبتمبر 2016

المصدر: عبد الحليم - أبوظبي



«لا يوجد تأثير لأنخفاض كلفة معظم الـL&O في أسعار السلع، التي تتجه إلى المشروعات الصغيرة والمتوسطة.»
علي العامري



«هناك مغالاة في أسعار منتجات المشروعات الصغيرة، كلّاً لـL&O والملابس والحقائب، والأحذية وال الحقائب، بجانب العطور.»
صلاح الحيلاني

حدّ أصحاب مشروعات صغيرة ومتوسطة وخبراء ثمانية أسباب وراء ارتفاع أسعار منتجات بعض المشروعات الصغيرة في الدولة. وأكدوا، لـ«الإمارات اليوم»، أن أبرز هذه الأسباب موصفة بالجشع وسياسة التسويق الخاطئ، طمعاً في تحقيق ربح سريع، يجانب نفسي الخبرة من جانب بعض أصحاب هذه المشروعات، وكذلك ارتفاع الإيجارات الخاصة بالأماكن التجارية في العيادة من إمارات الدولة، والضمادات البشكية الكثيرة، وتعدد الرسوم الحكومية وارتفاع الكلفة الخاصة بالعملة والأيدي العاملة، يجانب أسعار المواد الخام المتغيرة، خصوصاً المستوردة منها.

وطالبوا بضرورة خفض أسعار بعض منتجات المشروعات الصغيرة والبيع بأسعار ملائمة، حتى تستطيع هذه المشروعات الصمود أمام المنافسة الشرasse في السوق، ولعدم بعثر المشروع.

الدعم المادي

ونفصلاً، قال حمد عبدالله، وهو صاحب مشروع صغير في رأس الخيمة، إن «الحكومة قدمت دعماً مادياً ومعنوياً كبيراً لأصحاب المشروعات الصغيرة، كما سترت لهم العديد من الخدمات، ما يحتم عليهم بيع منتجاتهم بأسعار معقولة». مضيفاً أن أصحاب المشروعات يكتفون بمنفعتهم كذلك بإعفاءات من بعض الرسوم، مثل رسوم التراخيص في السنوات الأولى. وأضاف أن رفع أسعار بعض المنتجات بعد «خطأ وسوء تقدير» لصاحب التسويق من صاحب المشروع، ولا يوجد مبرر لتحمل الحكومة هذا الخطأ، على حد قوله.

وأشار إلى أن نوعية الخامات المستخدمة وجودتها تلعبان دوراً كذلك في تحديد أسعار المنتج النهائي، حيث لا يمكن مقارنة الخامات الجيدة والمرتفعة الأسعار، بالخامات الدينية المنخفضة الأسعار، كما توجد مواد خام مستوردة تختلف أسعارها عن المحلي، ما يلعب دوراً لا يستثنى به في الكلفة الخاصة بالمنتج، وبالتالي في تحديد الأسعار.

واعتبرت عفراء عبيد، وهي صاحبة مشروع صغير في دبي، أن بعض أصحاب المشروعات الصغيرة يضطربون إلى بيع منتجاتهم بأسعار عالية، لمواجهة الآباء الكبار المقاومة على عاقفهم، وأذربوها الارتفاع الكبير في الإيجارات، متمنية إلى أنها تدفع إيجاراً بليغ 300 ألف درهم سنوياً، مقابل تأجير مكان صغير، وعليها أن تبيع بما قيمته 2000 درهم يومياً على الأقل، لتسنط مع تسديد الإيجار وأجر العمال والمأمورات الخام، وغيرها من تفاصيل الكلفة.

ولفت إلى أنه رغم وجود إعفاءات من بعض الرسوم، مثل إعفاء المصاري من تكاليف إصدار الرخص التجارية أول ثلاثة سنوات من بدء المشروع، إلا أن أصحاب المشروعات يتحملون رسوم الرخص بعد ذلك سنوياً، وهي رسوم مرتفعة بالنسبة للبعض، فضلاً عن تكاليف التأمينات والأعباء الخاصة بالضمادات البشكية المتعددة، من أجل الحصول على القروض، يجانب التكاليف الخاصة برواتب الموظفين التي تهدى مرتفعة مقارنة بمعظم الدول الأخرى في المنطقة.

وطالبت عفراء بتدخل حكومي، لإعفاء أصحاب المشروعات الصغيرة من العديد من الرسوم والضمادات البشكية، فضلاً عن الإسهام في إيجاد أماكن بأسعار مخفضة للمشروعات الصغيرة والإسهام في التسويق.

الإيجارات المرتفعة

واعتبر عيسى سالم، الذي يدير مشروعًا صغيراً في أبوظبي، أن الإيجارات المرتفعة تعد السبب الرئيس وراء ارتفاع أسعار منتجات بعض أصحاب المشروعات الصغيرة في أبوظبي، مما يحتمل على أصحاب المشروعات الصغيرة بخلافه أن يدفعوا إلى بيع منتجاتهم بأسعار مرتفعة، لعدم وجود الخبرة الكافية أو طمعاً في تحقيق ربح سريع، حفوةً من مواجهة المقاومة المستمرة عليه.

من جانبه، قال نائب الرئيس التنفيذي لشركة «الفوهة»، محمد عاشر المصوري، إن «المشروعات الصغيرة تواجه تحديات عدّة، تؤدي إلى ارتفاع أسعار منتجاتها، أبرزها الرسوم الحكومية المرتفعة للأماكن التجارية، وارتفاع أسعار النفق في العيادة من الأجهزة مثل الكمبيوتر». وأضاف المصوري أن «الفوهة» تعيطي أولوية للتعاون مع المشروعات الصغيرة، لمساعدتها على التغلب على بعض هذه التحديات.

المواد الخام

من جهةه، اعتبر رئيس التنفيذ لعمليات في شركة «أركان» لمواد البناء، المهندس عبد العزيز أسد، أن «تدني أسعار المواد الخام عالمياً يقود دور رئيس في ارتفاع أسعار بعض منتجات المشروعات الصغيرة والمتوسطة، خصوصاً في مجال الصناعة»، لافتاً إلى أنه رغم انخفاض أسعار النفط فإن أسعار الحديد ارتفعت عالمياً على سبيل المثال، بنسبة تراوح بين 8 و10% محلياً، مما يعكس على أسعار المنتج النهائي.

في سياق متصل، أكد نائب رئيس أول علاقات المستثمرين وال التواصل التجاري في «مجموعة أغذية»، أوزغور سيرين، أنه «لا يوجد فرق لدى بعض الشركات الصغيرة والمتوسطة لرفع أسعار منتجاتها، في الوقت الذي تقدم فيه الحكومة العديد من الإعفاءات والدعم لهذه المشروعات، مما يعني أن يعكس على أسعارها، مما يعني أن انخفاض الأسعار يساعد على التسويق وتحقيق أرباح جيدة ناجحة عن زيادة المبيعات».

ارتفاع الأسعار

من جانبه، اعتبر الخبير المالي، صلاح الحيلاني، أن ارتفاع أسعار بعض منتجات المشروعات الصغيرة يرجع إلى ما وصفه بخشى وطبع بعض أصحاب المشروعات، سياسة التسويق الخاطئ التي يتبعونها، متمنياً إلى أن «بعض أصحاب المشروعات الصغيرة يعتقدون أنه بمجرد أن ينكروا أصحاب مشروعات، لابد أن يكونوا ملحوظات سريعاً، فيجب أن ينتبهون منتجاتهم بأسعار عالية للغاية، وهذا خطأ كبير». وقال إن «هناك مغالاة في أسعار العديد من منتجات المشروعات الصغيرة في مجالات متعددة، لافتاً إلى أهمية أن يبيع أصحاب المشروعات الصغيرة منتجاتهم بأسعار مرتفعة، حتى يستطيعوا أسمدة وأجهزة بحسب الط هو»، وبالتالي عدم تحقيق خسائر، وأضاف أن الظروف العالمية المرتبطة بانخفاض أسعار المواد الخام المنافسة الشرasse في السوق، وأدى إلى ارتفاع أسعار المقاومة في بعض المجالات، يقتضي على أصحاب المشروعات الصغيرة إعادة النظر في الأسعار للبقاء في السوق، وعدم التمسك بهواتس ربح مرتفعة، رافق ذلك الدعوة إلى تحمل الحكومة لخصم الصغار للمشروعات الصغيرة، وأوضح أن الاقتصاد الحر يرفض مثل هذا التدخل، كما أن الحكومة تقدم أقصى ما تستطيع في ما يتعلق بتقديم الدعم والمساندة ل أصحاب المشروعات.

في السياق نفسه، قال الخبير الاقتصادي، علي العامري، إنه «لا يوجد تأثير لأنخفاض أسعار معظم المواد الأولية تأثير سعر النفق، في أسعار السلع والمأمورات الأولية، فإن ارتفاع قيمة الإيجارات والآيدي العامة والرسوم الحكومية لعب دوراً رئيسياً في ارتفاع أسعار منتجات المشروعات الصغيرة». وأضاف أن هناك بعض المواد، خصوصاً في مجال الصناعة، ارتفعت أسعارها في السوق العالمية، مثل الحديد، رغم انخفاض أسعار البترول.