مدير عام شركة الوافر المطورة لسوق الخضار والفواكه بالصليبية أطلق صيحة مدوية لتعرية الحقائق وكشف المستور

الرقبة: «الفرضة» أنصفت المزارعين والموردين والمستهلكين ووضعت حداً قاطعاً لـ «الإتاوات» والظلم والإساءة للدولة

محمد راتب

أكد مدير عام شركة الوافر – الشركة المطورة لسوق الخضار والفواكه الجديد في الصليبية «الفرضة»، م.علي الرقبة أن السوق الجديد تم بناؤه لبنة لبنة من أجل تشجيع المنتج المحلي وضمان حقوق المزارعين بعيدا عن سياسات الابتزاز والاساءة للمال العام وجمع الرسوم بصورة غير مشروعة والتي كانت تمارس بحقهم، معتبرا أن الاتحاد لم يدافع يوما ما عنهم، وإنما عن مصالحه الشخصية، لكنه نجح في الوقت نفسه في استثمار عواطفهم بعد أن كان سببا في ضرب المنتج المحلي من خلال إقحام المنتجات المستوردة في الشبرة رقم 4.

واستعرض الرقبة في حوار صحافي مطول مع «الأنباء»، الكثير من الفوارق بين سوق الشبرة القديم وسوق الفرضة الجديد، والتي أنقذت المزارع المحلي من تبعات التلاعب والتدليس والتنفع وفرض الرسوم، ففي السابق، كان يعاني من التأخير في تفريغ الشاحنات ودفع تكاليف على التنزيل ويزيد على سعر الكرتون 15 فلسا، ويدفع 3٪ للاتحاد، و5٪ للشركات الدلالة، في حين أن سوق الفرضة الجديد قدم للمزارعين الطبليات بصورة مجانية، وبطريقة آلية، ووفر الثلاجات قرب السوق، وسهل عليهم طريقة البيع في أجواء راقية ومكيفة، ومقابل رسوم خدمة بسيطة، ونفى الرقبة جميع ما يدعيه بعض المزارعين والذين اعتبرهم متنفعين، من أن السوق الجديد يفرض رسوما على الثلاجات، وأن الشركة المطورة محتكرة، وقال: إن خداع الناس والشارع لم يعد له مكان، فالشركة لا تقدم إلا الخدمات ولا تتدخل في بيع المنتج أو شرائه، بل إن السوق الجديد جاء ليكسر الاحتكار الذي كان سائدا من قبل المتنفعين في شبرة الشويخ، ويزيد عدد المشترين للمنتج المحلي من 6 دلالين إلى 300 مشتر، مما أذكى روح المنافسة وساهم في رفع قيمة المنتج المحلي وحمايته من التلاعب.

وبين السطور العديد من الحقائق التي كشفها الرقبة في هذا الخصوص فإلى التفاصيل:

م.علي الرقبة متحدثا للزميل محمد راتب

من الإجحاف مقارنة شبرة الشويخ بفرضة الصليبية نظراً للخدمات الراقية والمجانية والمبالغ التي وفرتها على المزارع

اتهامنا بالاحتكار من قبل «المتنفعين» دليل على تخبطهم وسحب البساط من تحتهم لصالح المزارعين والتجار والمستهلك

بداية، لماذا ينافح اتحاد المزارعين عن هذا السوق القديم ويريد الاستمرار فيه؟ وهل مصلحة المزارع الحقيقية هناك في الشويخ؟

اتحاد المزارعين لم يدافع يوما ما عن المزارعين، وإنما عن مصالحه الشخصية، فنحن نرى أن الفئة التي تتخذ من الإعلام المزور وسيلة لمحاربة السوق الجديد، إنما هي فئة لا تتجاوز 50 شخصا من أصل 1000 من المزارعين، وأفراد هذه الفئة، وللأسف الشديد، أساءوا للمال العام عبر سنوات من خلال التدوير، والذي انتهى عهده اليوم، حيث إن هناك أمورا كانت تمارس في السابق تنضوي تحت مسمى العبث بالمال العام، لم يعد هناك مجال لحدوثها مرة أخرى، في ظل النظام الجديد الذي طورناه في الهيئة باستخدام أفضل السبل التكنولوجية.

وأعود إلى سؤالك، وأنت والجميع يعرفون الحقيقة، بأن السوق في الشويخ منتهي الصلاحية وليس فيه أدنى الخدمات، فكيف يأتي الاتحاد لإقناع الجهات الرسمية بأنه سوق صالح؟! وبالفعل، فإنه لا يتناسب مع مصالحه والأموال التي يحصلها من المزارعين دون وجه حق، لكنه وللأسف، نجح في استثمار عواطف بعض المزارعين من خلال التضليل بهم، وأظهر لهم أنه يدافع عنهم، فالسوق كما تعلم من أملاك الدولة، وجاء الاتحاد لجمع أموال غير مصرح بها، حيث إنه قام بتأجير البسطة بـ 300 دينار ولا تتجاوز مساحتها 4 أمتار، ورغم أنها مخصصة كشبرة للإنتاج المحلي، إلا أنه أقحم المنتج المستورد فيها فضرب الإنتاج المحلي.

يد ملوثة

وما المصلحة الحقيقية للاتحاد؟

هناك نقاط مهمة لابد من ذكرها، وهي قيام اتحاد المزارعين بمحاربة المنتج الوطني من خلال إغراق السوق بالمنتج المستورد في الشبرة رقم 4، لأن له مصالح خاصة، حيث لم يحترم المنتج الوطني، وأنا أسأل الاتحاد: لماذا لم تدافع عن المزارعين عندما خفضت الهيئة الدعم من 35 للخيار إلى 25 فلسا، ومن 55 للطماطم إلى 35 فلسا؟ وهل هي مصلحتك التي دعتك إلى السكوت عن ذلك؟ نحن أمام حالة غريبة وشاذة، حيث إن الاتحاد يستغل عواطف بعض المزارعين، والخلاصة أن النظام مصداقية الدولة، والشركة شفافة ولو لدى أحدهم ما يثبت العكس فليتفضل، والآن لابدمن كشف الحقائق، ونحن محاسبون على ما نذكره ونتكلم به.

ومن البديهي جدا، أن تتكون لدى المزارع قناعات بأن السوق الجديد جاء لخدمته وتسويق منتجاته بالصورة الأفضل، فبعد أن كان ينزلها في سوق ليس به أدنى الخدمات، أتت له الدولة بسوق منظم للحفاظ على منتجه ووضعت اشتراطات على مستثمر السوق الجديد محصلتها أنه لا يتجاوز سعر المتر في سوق بهذا المستوى من التكييف والخدمات، سعره في سوق الشويخ الذي تملكه الدولة، وهذا رغم أن شركة الوافر المستثمرة دفعت مبلغ 40 مليون دينار.

فئة مخدوعة

إذن لابد من وجود فرق شاسع بين السوقين؟

أمر بديهي بالطبع، فعندما تعاملنا مع المشروع، كانت هموم المزارعين تشكل تحدياً كبيرا بالنسبة لنا، فالمزارع والهيئة طرقوا بابنا، لإيجاد ما بالإمكان إيجاده من أجل إنقاذ المزارع من الوضع المزري الحالي، حيث إنه أصبح ضحية حالة من الفلتان والاستغلال وعدم الشفافية والوضوح على صعيد تسويق بضاعته، ومن ثم تم ضرب إنتاجه، ووصل كرتون الخيار إلى 5 فلوس مع الكرتون، فهل يعتبر هذا منطقا؟

وأنا أوجه سؤالا للفئة المخدوعة من المزارعين والتي عارضت السوق الجديد: هل من المنطقي أن سوقا صرفت عليه الشركة 40 مليونا، يستقبل منتجاتكم ويدير سياراتكم ويتم إنزالها على مرابض معينة بطريقة آلية وبصورة مجانية، لا يضاهى بسوق الشويخ الذي سطا عليه الاتحاد وشركات أخرى ويتقاضون 15 فلسا على الكرتون، في الوقت الذي أعطيت فيه الطبليات قيمة كل واحدة 5 دنانير، تقدم للمزارع بصورة مجانية، وكيف يقنعني مزارع من المتمردين بأن السوق لا يصلح، رغم كل هذا، ورغم ما وفرناه له من أحدث المعدات لتسهيل عملية التنزيل وتوفير الوقت والجهد، فشاحنة بسعة 40 قدما نستطيع إنزال ما فيها خلال 10 دقائق، وكانت تأخذ قرابة 4 ساعات عند إنزالها يدويا بالطريقة التقليدية القديمة في شبرة الشويخ.

وإضافة لذلك، فإن المزارع كان يدفع في السوق القديم رسوم تنزيل ويزيد على الكرتون 15 فلسا، ويدفع 3٪ للاتحاد، و5٪ للشركات الدلالة، أما شركة الوافر في سوق الفرضة فتنزله مجانا وتخزنه مجانا وفي بيئة راقية ومكيفة، وتسوقه وتأخذ على بيعه 6٪ فقط، وهو أقل مما كان يتقاضاه الدلالون السابقون، وفي المقابل لا يوجد رسوم تنزيل.

شركة خلوقة

وما الذي يدعوكم لتقديم كل هذا؟

الحقيقة أننا محكومون من قبل الدولة بإعطاء مساحة 12 ألف متر مربع للمنتج المحلي، تم تخصيص 12 ألف متر مربع للإنتاج المحلي وحده، وهي مساحة تساوي إجمالي المساحات التأجيرية في سوق الشويخ مجتمعة، وبالتالي، فإن تشجيع المنتج المحلي واستقباله ودعمه سيعمل على الإشغال الكامل لهذه المساحة، مما سيصب في مصلحتنا، هذا من جهة، ومن جهة أخرى، فإننا كشركة مملوكة من قبل 11 شركة مساهمة في سوق الكويت للأوراق المالية، لها علاقاتها ونظامها، نرى من المهم أن يكون لي رصيد نجاح في مشاريع الدولة التنموية، فاليوم تراقب الحكومة ما قمت به من هذا الإنجاز، لذا، فقد حرصنا بشدة على أن نبقي شركة خلوقة جدا، بل وطبقنا سياسات الدولة في هذا المشروع نقطة نقطة وبكل شفافية، فقد أنشأنا في السوق مكاتب مؤثثة لهيئة الزراعة، وقمنا بعمل برنامج إلكتروني تقني تجاوزت كلفته 75 ألف دينار، لتتبع ما يزرعه كل مزارع بالوزن، واطلاع هيئة الزراعة عليه، ومن ثم دعم المزارع تبعا لما ينتجه ويبيعه، وبكل بساطة فإن المنتج المحلي إنما هو عبء ألقي على الشركة بكل بساطة، وأنا عندما أنظر إلى المزارع بعين الرحمة ليس من باب أنه يعرفني وأعرفه، وإنما من باب مسؤوليتي كشركة طورت هذا المشروع الذي تم بناؤه لبنة لبنة لإنجاح المنتج المحلي، ومشاركة الدولة أعبائها.

مزايدة على المكشوف

كيف تصرفت شركة الوافر ازاء عملية الدلالين، هل خفضت عددهم مثلا؟

في السابق كان هناك 6 دلالين ولم يكن المزارع على دراية كافية بعمليات البيع التي تتم، ولمن يباع منتجه، وكان يفاجأ بان ما يبيعه في سوق الشبرة بـ 5 فلوس يباع في الجمعية بـ 400 فلس، ولو سألتني عن تفسير ذلك، فان الجواب ببساطة هو الاحتكار الذي يمارسه الدلالون والوسطاء بين السوق والجمعيات التعاونية، حتى أصبح المزارع وكأنه بقرة حلوب يوصل مزروعاته الى السوق وهم يتكفلون ببيعها، وفي السوق الجديد ألغينا وجود هؤلاء الدلالين، وجعلنا المزايدة على المكشوف لاكثر من 300 مشتر، وبدلا من أن يكون للمزارع زبون معين يتحكم في شراء منتجه وتعبه بسعر بخس وبكل سهولة، فان المزارع اليوم، يأتي للسوق ويعرض منتجه، وعندما يرتابنا الشك بوجود من يبتزه، فاننا نوقف الحراج ونودع المنتجات في الثلاجات على حسابنا.

سوق بدائي وتلاعب

وكيف يمكن تفنيد ادعاءات بعض المزارعين بان شركتكم محتكرة للسوق؟

لتعلم كم أن هؤلاء مخادعون، أريد أن أسألك: ما المقصود بالاحتكار؟ ان الاتحاد يقول اننا شركة محتكرة ويسكت، ولكن، هل قال هؤلاء الحقيقة للشارع بأننا شركة لا نشتري المنتجات أبدا؟ نحن مجرد شركة مطورة للسوق، ولا يحق لنا المتاجرة بالمنتج ولا شرائه، وهذا ما سيفاجئك ويفاجئ جميع من أصغى لتلك الفئة، الاحتكار والفساد كان يمارس في شبرة الشويخ، والسبب هو أنه عندما يكون الامر بدائيا يسهل التلاعب على المزارع وعلى الهيئة، ولكن عندما يكون السوق منظما ونطبق الوزن الصحيح أمام الهيئة، فأين التلاعب؟ فالعدل تم، وجهات الدولة ترى بعينها، بعكس ما لو كان هناك مرفق مملوك للدولة وجاء شخص ووضع يده عليه وأصبح يمص دماء المزارعين وينمي ايرادات مالية لا يستحقها، واليوم لا يمكن للمزارع أن يحصل على دعم منتجه الا بعد وزنه وبيعه وصار هناك ربط مع البنك الصناعي الممول لمحافظ المزارعين، ومسؤوليتي أن أستقبله وأحدد له مكان التنزيل وتأتي الهيئة وتكشف عن وزنه، ثم أقوم ببيعه في الحراج الى مشترين يتجاوز عددهم 300 مشتر في وقت واحد، بدلا من أن يكونوا 7 فقط كما كان في شبرة الشويخ، وبالتالي، فان الآلية تغيرت بالنسبة للمزارع لكثرة المنافسة، وهذا ما جعل سعر المنتج المحلي أفضل بكل تأكيد، وأعود لاقول لك ان شراء المنتج أو بيعه محرم على شركة الوافر، فهي تقدم خدمات فقط.

سياسة ابتزاز

ضمن الاتهامات التي يوجهها لكم الاتحاد، هو أنكم تجبرون المزارع على ايداع منتجاته في الثلاجة مقابل رسوم معينة، فما صحة هذا الكلام؟

هذه ادعاءات كاذبة لا تخفى على الحكومة ومؤسساتها، وأنا أتحدى هؤلاء أن يأتوا بدليل من خلال أي فاتورة تم خصم ايجارات الثلاجة منها، ولكنني أقول لك، ان الاتحاد يتبع سياسة اللف والدوران، ويعتقد أنه مازال بامكانه العودة الى سياسة الابتزاز وسلب الاموال التي كانت سائدة في سوق الشويخ، ونحن نقف مذهولين أمام تصريحات نائب رئيس الاتحاد الذي ذكر ان مصروفات الاعضاء ورواتبهم تتجاوز 22 ألف دينار، ونقول للاتحاد: من أين لك هذا وأنت جمعية ذات نفع عام وليس لممارسة التجارة، وكيف تقوم بالتأجير وهو أمر خارج عن نظامك الاساسي؟ وكيف تؤجر الناس دون أن تعطيهم سند قبض؟ وكيف تمتص من المزارعين أرباحا من غير أن تعلنها؟ وأخيرا: من يملك تلك الاموال التي تجمعها وليس هناك مساهمون؟ اذن التسويق ليس من حق اتحاد المزارعين ولا من اختصاصه وسياسته، وعندما تأتي شركة، فلماذا يعاند؟

شفافية

سوق الفرضة كما ذكرت جاء لينقذ المزارع، ما أهم ملامح الشفافية فيه؟

لابد أن تعلم ان سوق الفرضة في الصليبية ليس مجرد سوق تجاري بالمعنى السائد، وانما هو التزام ضمني مع كل من هيئة الزراعة ووزارة الصحة والجمارك والبلدية والمزارعين والتجار نتعامل معهم على مدار 24 ساعة ولمدة عشرين سنة، اذن، فان سوق الفرضة يعتبر نقطة بيع شفافة تأتي لتطبيق دعم المنتج المحلي والمستهلك، وذلك بعدما تحملته الدولة على عاتقها من توفير الارض للمزارع، وقدمت له الماء المعالج ودعمته بالبذور والاعلاف والسماد، ومن أضرار الصقيع وأي كوارث أخرى.

وما قمنا به يجب ألا ينظر له فقط كتحفة معمارية، وكان بامكاننا أن «ننقل طمام المرحوم» وننشئ سوق «كونكريت» بنفس المساحة المعطاة لنا، ونقوم فيه بمجرد تنزيل الخضار والفاكهة وانتهى الامر، لكن ومن خلال دراسة ضخمة قمنا بانشاء سوق ضخم مجهز بأحدث وسائل التكنولوجيا لحل جميع المشاكل التي كان يعاني منها المزارع في شبرة الشويخ والتجار، ولوضع المنتج المحلي في الصدارة وبالتعاون مع شركات عالمية، دون أي استفادة منها، ولنضع الحقيقة الخفية أمام المزارع، لذا، فان هذا ما جعل فئة تتكون من 50 شخصا لم يسعهم القهر، فأتوا ليلا واعتدوا بالضرب على الموجودين في السوق الجديد، وأعاقوا العمل، وأتوا بـ 5 سيارات الى المرقاب واتصلوا ببعض وسائل الاعلام

أحدث معدات التنزيل تقدم بصورة مجانية

المطالبات بإنشاء سوق في الرقة تُفسر ببحث الاتحاد عن سوق مجاني يوفر له مكاسب غير مشروعة من جديد بعد حرمانه منها

اتحاد المزارعين لم يدافع يوماً عن حقوقهم لكنه نجح بذكاء في استثمار عواطفهم للدفاع عن مصالحه الشخصية

إقامة مزايدات في البر تدل على عدم إظهار الحقيقة المخفية وراء هذا الستار الذي فاحت رائحته

ما يقال من أننا نفرض الرسوم على تخزين المنتجات في ثلاجاتنا زور وبهتان وأتحدى المخادعين أن يثبتوا ذلك

السوق القديم كان يكلف المزارع 3٪ للاتحاد و5٪ للدلال و15٪ رسوم تنزيل مقابل 6٪ فقط في السوق الجديد

مبنى الفرضة الجديد الكائن في الصليبية

م.علي الرقبة

(متين غوزال)

جميع ما قدمناه لاقى استحساناً من قبل الجميع وأكدوا لنا أنهم شعروا بالعدالة لأول مرة منذ 20 سنة

تقنيات جديدة ووثائق مختومة على الإنترنت للحيلولة دون خداع «المصّدرين» وإيهامهم بأن بضاعتهم ذهبت للإتلاف

وقالوا: نحن مزارعون ونوزع انتاجنا على أهل الكويت، وما أود ذكره هنا، هو أن الشفافية والامانة مسؤولية وسائل الاعلام أيضا، وأنا لا أقول الاعلام الفاسد، ولكن هناك اعلام مزور، وهو أخطر ما يكون لانه يلبس الحق بالباطل، ورحم الله القلقشندي عندما قال: «الامانة في الكتابة والصدق في الخطابة»، ولقب النبي ﷺ بالصادق الامين، فالنقل يجب أن يكون فيه أمانة.

استحسان

ما انطباع المزارعين عن سوق الفرضة الجديد؟

جميع المزارعين سعداء بهذه النقلة النوعية والوضع الجديد، ولكن البعض انخدعوا بما تدعيه ثلة فاسدة تقتات على عواطف المزارعين، ونحن نؤكد للمزارعين ان هناك خطوات في الفترة المقبلة سنقوم بها لصالحهم، ومنها ما يخص كرتون التعبئة الذي كان الاتحاد يشتريه بـ 20 فلسا ويزيد على حساب المزارع 15 فلسا ليبيعه بـ 35 فلسا لمصلحته الشخصية، حيث ذكرنا للهيئة ان الكرتون يكلف المزارع من 1500 دينار الى 4000 دينار شهريا، وطلبنا من شركات التسويق أن تأتي بسلال بلاستيكية على حسابها، وتقدمها للمزارع ليملأها بمنتجاته ومن ثم تقوم بنقلها الى السوق مجانا، ففي حين أن الكرتون الموجود لا يستطيع المزارع أن يضع عليه أكثر من 50 سم، فان السلة البلاستيكية لها أرجل يمكن من خلالها تركيب عدة سلال معا لتشكل ارتفاعا بطول 200 سم، مما سيسهل على المزارع عملية التنزيل ويجعلها عليه بالمجان دون أن يتكلف ثمن الكرتون، علما أن الشركة المسوقة لديها مراكز تعبئة داخل السوق، وعندها كراتين باسمها، مما سيقضي على جميع مظاهر الغش في علب الكرتون، ففي السلة يمكن رؤية كل شيء.

ماذا عن استكمال الاجراءات الجمركية؟

أريد منك أن تذهب بنفسك لرؤية موظفي ادارة الجمارك، والتي تعتبر وتيرة حساسة جدا، ونحن جهزنا لهم مكتبا مؤثثا، وشبكة معلومات، وبدالة، وغرف نوم وحمامات وكاميرات متحركة لسياراتهم، ومطابخ، وكل هذا مجانا، مع عمال ضيافة من قبل الشركة، ووحدة طبية منفصلة، وهناك قرار من الجمارك ان السوق بمساحته الاجمالية دائرة جمركية، وهذا من مصلحة المزارع المحلي حتما.

تكلفة زائدة

وما المميزات الاخرى التي يقدمها سوق الفرضة للمزارع المحلي وللمستهلك أيضا؟

أريد أن أذكر لك ان السوق القديم لم يكن فيه ثلاجات، حيث كان التاجر يذهب بمنتجاته لتخزينها في الصليبية، ولو كان لديه طماطم وأنزلها في الجو الحار فانها ستتلف وخسارته لن تحصى، فيأتي في اليوم الثاني ليعوض خسارته من خلال رفع السعر، ولو أراد نقل البضاعة من البسطة الى الثلاجة، ففي تحميله تكلفة وفي نقله تكلفة والثلاجة تكلفة واسترجاعه مرة أخرى تكلفة، أما في سوق الفرضة الجديد فان ثلاجته قربه، ويستطيع أن يذهب الى بيته ويترك بضاعته في سوق مكيف دون أي تكاليف اضافية، كما أن العدالة اصبحت موجودة.

وما كان يحصل في السوق القديم هو أن بعض الشاحنات تأتي، فيقوم التاجر بتسلمها من السائق ويعطيه مبلغا 2000 دينار مثلا، ويبيع الحمولة، ويخبر صاحب البضاعة في الدولة المصدرة ان بضاعته ذهبت للاتلاف، وهذا الامر لا يحصل في سوق الفرضة الجديد، مهما كان، فنحن ندير السوق، ولو جاءت البضاعة وصادرتها البلدية، نطلب توقيع المصادرة، ثم تذهب الى الاتلاف ونحن نوقع عليها ونضعها في الانترنت، ويستطيع المصدر أن يعرف حالة بضاعته على الموقع ويرى الاختام الرسمية عليها، وأسباب اتلافها، وانا لم أستفد من هذا الشيء الا أني أثبت ان السوق الجديد له مصداقية، ولا يسمح لاحد بالسرقة على حساب الآخرين وسمعة الدولة، وشجعت الآخرين على التوريد للكويت أكثر، مما يجعل السعر يعتدل دون حدوث أي غلاء، لان التجارة هي عرض وطلب، وهذا ما يصب في مصلحة المستهلك، وبامكانك المقارنة بين سعر الطماطم قبل فتح السوق الجديد وسعره حاليا، ستجد أن السعر أصبح أقل.

تأخير الشيكات

ماذا عن تأخير الشيكات؟

نعم، حصل تأخير في دفع ما تم بيعه من قبل المزارعين، وسببه عائد إلى أن هناك شركات مسوقة بينها وبين المزارعين اتفاقيات نقل بضائع، حيث تقوم بتجميعها ونقلها لنا، وطلبت منا أن يكون الشيك باسمها وليس باسم المزارع، وذلك من أجل أن تخصم منه كلفة النقل، ونحن كشركة عكس الاتحاد نتعامل بالقانون، فطلبنا من الشركات أن تأتينا بتخويل من المزارع في هذا الخصوص، ونحن انتظرنا ذلك ما أخر الأمر، لأني لا أستطيع الصرف للمزارع ولا للشركة، ثم انتهى الموضوع، والآن يبيع منتجه وخلال يومين يأخذ شيكه.

البعض يدعي أنكم تقومون بخلط المنتج الكويتي مع المستورد في مكان واحد؟

أنا أوجه لك سؤالا: هل سيرفض المزارع أن يكون لديه 12 ألف متر مربع لبيع المنتج المحلي، و30 ألفا لبيع المستورد، والمزارعون هل يرفضون بيع منتجاتهم المحلية في مكانهم الخاص إضافة إلى السماح لهم بذلك في المكان المخصص للمستورد؟ إن مصلحتهم في ذلك مؤكدة، لأني بذلك شجعت جميع من لديه بسطة في المستورد أن يشتري المنتج المحلي.

ماذا عن حجز السيارات؟

هذا كلام غير صحيح، أبدا، ولكن المشكلة صارت بسبب التأخير في تزويدنا بمعلومات عن الموجود داخل الشاحنة، حيث لا علم للسائق بذلك، ونحن نطلب منه هذا، ونحن نريد المعلومة مسبقا إما بالفاكس أو أن يكون البيان موجودا في الشاحنة لدى السائق، وذلك لنحصي ما فيها من أجل تقديم الدعم.

شبرة الرقة

كيف تقرأ مطالب اتحاد المزارعين بإنشاء شبرة جديدة خاصة بهم في الرقة؟

الاتحاد يريد سوقا مجانيا ليأخذ نسبته والاتاوات التي لم يعد يحققها، واليوم هناك سوق لبيع الجملة هو سوق الفرضة وأغلقت شبرة الشويخ، وذلك بعدما أنشأت الدولة أسواق تجزئة في كل محافظة، وتسمى سوق الخضار والفاكهة والسمك واللحم، مثل خيمة مول والكوت والمباركية وسوق شرق وسوق جليب الشيوخ، أما سوق الرقة، فهو سوق منسي وسوق تجزئة، وحسب قانون 7 سنة 2008 يتم طرح المشروع إذا وجدت الدولة جدوى من ذلك، لا أن تهبه الدولة لجهة معينة. ومن هنا أدعو الاتحاد إلى تسليم جميع المواقع لأملاك الدولة، لأن الاتحاد ليس له ترخيص تجاري ولا يستطيع أن يستخرج ترخيصا صحيا، وأقول لهم: كفاكم عبثا بالتجارة، فحجتكم واهية، وسوق الرقة إذا طرح للتطوير، فلن يكون إلا سوق تجزئة.

المنتج المحلي في البر

قبل يومين تم وضع لوحة لعرض المنتج الكويتي الموسمي في الصليبية، ما انطباعك، وهل هذا من حق المزارعين؟

من سفاهة العقل، واستخدام الإعلام المزور هو ما قرأناه في اللوحة والتي كتب فيها: «حسب قرار المجلس البلدي لسنة 1988» رغم أنه لم يكن هناك مجلس بلدي، وكتب تحت القرار: «بموافقة المدير العام والإدارة القانونية» ونقول: إذا كان لديكم قرار المجلس البلدي فلماذا تحتاج إلى قرار المدير العام؟ وقال الاتحاد أيضا إنه ربح حكما، وهذا زور وبهتان، فالشبرة رقم 4 ملك للهيئة وليس للاتحاد أي ملكية، كما أننا نرى أنه في ظروف غامضة تمت إقالة رئيس الاتحاد السابق، وأيضا أحد أعضاء مجلس الإدارة يربح حكما ويستشكل الاتحاد ضد عودة عضو في الاتحاد! وهذه أول مرة نسمع بذلك، وهذا دلالة على وجود صراعات لأن هناك أموالا سائبة يتم تحصيلها دون أن يكون لها رأس، ونحن نقول الاتحاد: أعطنا إنجازا واحدا قدمته للدولة!

كما أن السؤال الذي يطرح نفسه: هل وصل المستوى إلى أن يقوم الاتحاد ببيع المنتج المحلي في البر؟ وتخترق الشاحنات البر لتبيع المنتج المحلي في المخيمات ووسط الرمال والغبار وفي خيمة؟ أنا أقول إن هذا يسعى الى تخريب المنتج المحلي لأن له مآرب لا يستطيع إعلانها.

وعندما نعود لما ذكره الاتحاد عن أنه طلب من المجلس البلدي تخصيص مواقع موسمية متفرقة في البلاد لتصريف إنتاجه، نجد ان لجنة شؤون البلدية ـ وليس المجلس البلدي ـ بحثت الموضوع المذكور وقررت عام 1988 الموافقة على بيع المنتج المحلي من خلال مواقع المنتجعات الربيعية بالتنسيق مع البلدية، ونسأل أنفسنا: لماذا قاموا بذلك؟ والجواب: أنه نظرا لقيام البلدية بدراسة إقامة شبرات جاهزة في مناطق الكويت لبيع الإنتاج الزراعي، وهذا قبل أن تنشأ أسواق التجزئة في جميع المحافظات، وبالتالي، ينتفي هذا الشيء بعد إنشاء أسواق التجزئة في التسعينيات حتى سنة 2000، فهل يعقل أن تقيم مزايدة في البر؟ وهذا يدل على إساءة وعدم إظهار الحقيقة المخفية وراء هذا الستار الذي فاحت رائحته.

لسنا أوصياء

ماذا تقول للمزارعين؟

أقول للمزارعين الكرام انهم خدعوا للأسف من قبل اتحادهم، ونحن لسنا أوصياء عليهم ولا نتدخل في امورهم، والهيئة هي المسؤولة عن شؤونهم، وفي هذا المشروع وضعت علينا الدولة اشتراطات من أجلهم، والهيئة تدفع دعما لهم، وليس لها أي مصلحة، وما نراه من تطور في هذا الشأن يعود إلى مدير عام الهيئة ونائبه فيصل الصديقي، وإذا أراد المزارعون المغرر بهم أن يتأكدوا من الحقيقة فليتحلوا بسعة الصدر، وليروا بأعينهم أن الشركة التي لم يمض شهر على إطلاق سوقها ليس لها أي مصلحة إلا مساعدة الهيئة في سياساتها الرامية إلى الرقي بالمنتج المحلي ونحن سنعمل على تطويرهم من خلال التنسيق مع البنك الصناعي.

كلمة أخيرة

نشكر جريدة «الأنباء»، وأختم كلامي بأننا نرى أن الوفد البلغاري الذي زار السوق الجديد، ليس إلا ثمرة لما تقوم به الحكومة من خلال سمو رئيس مجلس الوزراء بالزيارات المكوكية والاتفاقيات التي يتم التوقيع عليها وفتح البلد على مصراعيه، فعندما تذهب إلى دول كهذه فإنك تسعى إلى إقامة توازن في حال حدوث كوارث طبيعية في بلاد أخرى. والوفد كما تعلم، جاء وأغرب عن انبهاره الشديد، وقال: ذهبنا إلى أوروبا وأميركا فلم نجد سوقا منظما ونظيفا وفيه براءة اختراع في عملية التنظيم كهذا السوق، فالانفتاح على دول أوروبية والاحتكاك بها في تطوير هيئة الزراعة سينعكس ببالغ الأثر على الإنتاج المحلي، وانفتاحنا صار من خلال تنظيم المؤتمرات، وشفافية السوق ستجعل من الكويت ومشاريعها التنموية ذات أثر إيجابي بالغ، ونحن لم نأت لنطور صرحا معماريا، وإنما لأمر ستبقى آثاره أبد الدهر، والهيئة العامة لها مكاتب وتراقب المنتج المحلي وهي المسؤولة عنه، أما الشركة فهي التي تمد العون وتضمن تسويق المنتج المحلي بأرقى الطرق والشفافية، وفي فترة لاحقة سيقوم مركز المعلومات لدينا بتجهيز تقرير كامل عن كل مزرعة ليرى استهلاك جميع الأصناف في السوق ويرشده إلى ما هو أكثر ربحا له حتى لا نأتي إلى الإغراق، كما أن السوق باعتباره دائرة جمركية سيعمل على تصدير الفائض من المنتج المحلي إلى خارج الكويت، فالمنتج المحلي مدعوم ولا يجوز لنا تصديره، إلا إذا كان هناك اكتفاء ذاتي وفائض.

ما ننشده من مشروعنا هو أن نبقى شركة خلوقة وشفافة وملتزمة بجميع الاشتراطات التي وضعتها لنا الدولة

سوق بأرقى الخدمات