ما من منغّص أكيد يعاند شهيّة التوظيفات الاستثمارية في قطاع الصناعة العقارية داخل سورية طوال العام الماضي أو في سواه من أعوام، فرأس المال يبحث عن الفراش الأكثر دفئاً، ولطالما وجده في ربح العقارات الفاحش غير المقونن في سورية إلى الآن، وإن كان جائزاً إسباغ ذلك الوصف على الشهية الاستثمارية التي قادت رأس المال إلى استثمار الأراضي وقلبها إلى عقارات ثم فتح اليدين وتلقف الثروة المتأتية من ذلك، فإنه من الجائز أيضاً الحديث عن أفول عصر الصناعة في سورية وقلّة إقناعها لرؤوس الأموال في التهافت عليها، ثم قصد باب التجارة الذي لا يزال مشرعاً على ملئه إلى الآن والذي لا يسأل عن أصل مال الاستثمار القادم إليه، لذا فإن الناجز من المشهد الاستثماري في سورية خلال العام الماضي هو تنامي التوظيفات المالية في قطاع العقارات والتجارة، وانحسارها عن قطاع الصناعة على نحوٍ لا يقبل القسمة أو حتى الشك.

سوريانا - أيمن الشوفي

تحولات في ذهنية رجال الأعمال السوريين

هجران الصناعة والتوجه للتجارة والقبض على ذهب العقارات

فاروق وهيثم جود اللذان يملكان معمل مندرين اتجها إلى النشاط التجاري عبر حصولهما على وكالات مستحضرات "بانتين" و"أولي" وبعض الماركات

■ عام الوكالات التجارية

الضيق في العائدية الربحية لقطاع الصناعة تدفع بعصام زمريق نائب رئيس مجلس إدارة غرفة صناعة دمشق وريفها إلى التكهن بمصيرها بعدما صار دارجاً التحول بالنشاط التوظيفي لرأس المال في سورية من الصناعة باتجاه التجارة، وهذا ما كان ملموساً في العام 2010 إذ يقول: "لننتبه أن فاروق جود وهيثم جود اللذين يملكان معمل مندرين للمشروبات الغازية على سبيل المثال قد اتجها إلى النشاط التجاري عبر حصولهما على وكالات مستحضرات بانتين وأولاي وبعض ماركات مستحضرات التجميل. ألا يعكس هذا التوجه نمطَ تفكيرٍ مغايراً لجدوى التوظيف الصناعي، إذ ليس خافياً أن كلفنا الإنتاجية هي كلف عالية بنحو 20 ٪ إلى 30 ٪ عن كلف الصناعات المنافسة، إضافةً إلى أن مستلزمات الإنتاج الصناعي

تبلغ ضريبة الإنفاق الاستهلاكي 15 % على الزيوت وهي سلعة أساسية في الإنتاج الصناعي وفي الاستهلاك المباشر في وقت لا تتعدى فيه هذه الضريبة 1 % على "الكافيار".

عموماً من حيث الرسوم والبنى التحتية لا تزال مرتفعة، كما أن صيغة دعم التصدير الصناعي لم تحسم بعد، لذا نلاحظ أن معظم الوكالات التجارية في السوق السورية باتت بأيدي الصناعيين، حيث إن غازي وكيلاني مثلاً كان لديهما معملاً للشوكولا والآن يعملان في تجارة العصائر والبسكويت بين اليمن والسعودية وسورية، حيث إن رأس المال لا يفكر إلا بالعائدية فإن لم يحقق التوظيف في قطاع الصناعة عائدية تقل عن 2 ٪ فما الجدوى منه. لذا يحدث التوجه صوب الاستثمار التجاري الذي يدّر عائدية تتراوح ما بين 10 ٪ إلى 12 ٪".

■ من الصناعة إلى التجارة سر

غياب الاستراتيجية الصناعية عن ذهن الحكومة مكّنت من هزيمة هذا القطاع بعد ظروف الانفتاح والمنافسة، وأدت كما تبدو عليه الصورة ولاسيما

في العام المنصرم إلى مزيدٍ من تحوّل الصناعيين إلى تجار، عن هذا التحوّل يقول محمد دعبول رئيس مجلس إدارة مجموعة دعبول الصناعية: "بدأ التحوّل من النشاط الصناعي خاصةً على صعيد صناعة الأجهزة الكهربائية المنزلية إلى التجارة بها اعتباراً من العام 2008 وذلك على أثر تنامي المنافسة غير المتكافئة بين المنتجات السورية ونظيراتها الصينية أو ذات شهادة المنشأ العربية، ولم يكن من حل لمشكلة المواد الأولية الداخلة في الصناعات الكهربائية المنزلية والتي بقيت الحكومة تعتبرها مواداً نصف مصنعة وبالتالي تتقاضى عليها رسوماً جمركية قد تصل إلى 50 ٪ مثل محركات الغسالات والبرادات، في حين تدخل إلى أسواقنا أجهزة كهربائية كاملة الصناعة كالغسالات والبردات ومعفاة من الرسوم الجمركية بموجب اتفاقية منطقة التجارة العربية وغالباً ما تكون هذه المنتجات ليست عربية المنشأ وإنما تم تطبيق فتل شهادة المنشأ عليها ما يحرم المنتجات السورية المنافسة من أي حظوظ في البقاء والاستمرارية، ومن دون أن تكلّف الجمارك السورية نفسها عناء البحث والتدقيق في أصل تلك الشهادات، لذا فقد أوقف الكثير من أصحاب معامل صناعة الأجهزة الكهربائية المنزلية في سورية صناعاتهم وتحولوا إلى تجار".

يقول هشام عرب الحلبي أحد أبرز صناعيي ألبسة الأطفال الجاهزة في سورية: يمكن وصف عام 2010 بأنه العام الذي كابدت فيه الصناعة السورية مآسي جمّة، لكن من الراجح إقصاء العديد من منغّصات نمو قطاع الصناعة خلال العام الحالي عبر نوايا الحكومة ورغبتها في جعل الضريبة على مستورداتنا من المواد الأولية تصل إلى 0 %، كما أن مفاعيل إنشاء اتحاد المصدّرين ستظهر في العام الحالي، ثم إننا نقوم حالياً بدراسة تأسيس شركة تصدير يكون مصدر رأسمالها التأسيسي من الصناعيين في غرف الصناعة والتجارة السورية على السواء، وسيكون بقيمة 500 مليون ليرة، كما سيكون للشركة مكاتب تمثيل في معظم الدول وستقوم بالترويج للصادرات السورية بدايةً في قطاع الألبسة والنسيج، أيضاً فإنه من الملاحظ وجود العشوائية المتأتية من فتح الأسواق السورية خلال العام الماضي، لذا فإن أغلب المستوردات كانت من "الستوكات" ما أضعف ثقة المستهلك المحلي بالسلع المطروحة في السوق السورية، ومن المنتظر أن ينجم عن قرار إلزام المستورد السوري بوضع اسمه على الصنف الذي يستورد الحد من استيراد الأصناف الرديئة وإغراق سوقنا بها وبالتالي حصر أي منتج مطروح للاستهلاك في سوقنا بالمستورد الأساسي له، ومن المأمول أن يفضي تطبيق هذا القرار إلى رفع جودة المستوردات القادمة إلى السوق السورية خلال العام الحالي.

باتت السوق السورية سوقاً رديفةً للسوق التركية في تصريف المنتجات التركية دون أن تعود هذه المعادلة بأي قيمة مضافة على الاقتصاد السوري

■ الصناعيون صاروا مستوردين

العائدية المالية وحدها تشفع لرأس المال باختيار القناة التوظيفية الأمثل وتبدو اعتبارات توظيف العمالة وزيادة الناتج المحلي من التوصيفات شحيحة الأثر على إقناع رأس المال باختيار هذا الجانب التوظيفي من سواه، لذا يقول هشام عرب الحلبي عضو مجلس إدارة غرفة صناعة دمشق وريفها وأحد أبرز الصناعيين في مجال ألبسة الأطفال: "لقد تدهور قطاع الصناعة السورية في العام 2010 بصورة لافته وهذا مردّه إلى ما لاقته الصناعة المحلية من أزمات ومعوقات عقبت مرحلة الانفتاح الاقتصادي وتحرير التجارة الخارجية، وبناءً على هذا فقد تحوّل 30 ٪ أو 40 ٪ من صناعيي قطاع الألبسة والنسيج إلى مستوردين، أو نجد أن ثمة من حوّل معمله إلى مستودع للتخزين، خاصةً أصحاب المعامل الذين انخفضت طاقتهم الإنتاجية، وبالتالي تقلّص لديهم عدد ساعات عملهم اليومي من 16 ساعة إلى 6 ساعات، وفي العموم انخفضت الطاقة الإنتاجية إلى النصف تقريباً لدى أغلب معامل وورشات الألبسة الجاهزة، لذا يمكن التماس تراجع مؤكد في مساهمة الصناعة في الناتج المحلي الإجمالي، أما الأمر الذي فاقم من تدهور قطاع الصناعة في سورية كان في عدم إيجاد المخارج اللازمة كما لم يتم رصد حلول ناجعة لدعم الصناعة، إضافةً إلى غياب أي دعم للصادرات الصناعية السورية".

■ الهجرة إلى المناطق الحرة والحريقة سوقان

آثار المنافسة على تقليص الأسعار قاد بجملة معطياتٍ جديدة إلى قطاع تجارة الأقمشة خلال العام الماضي، حيث يقول نزار قباني نائب رئيس مجلس إدارة غرفة تجارة دمشق: "خلال العام 2010 بدا الانقسام واضحاً في سوق الحريقة كما لم يكن من قبل فبات نصف السوق تقريباً مخصصاً لبيع الألبسة والنصف الآخر لبيع البرادي، وبات من الملاحظ توجّه تجار الأقمشة من الذين كان لهم نشاط تجاري في الحريقة إلى المناطق

يقول محمد دعبول رئيس مجلس إدارة مجموعة دعبول الصناعية: سجّل العام 2010 ميلاً واضحاً نحو الاستثمار العقاري لجهة أن العمل فيه يدّر ربحية عالية وهذا واضح لدى معاينة الاستثمارات السكنية لشركة إعمار في يعفور واستثمارها في المول الذي ستخصصه لبيع المواد الأولية الخاصة بقطاع البناء، حيث يبلغ سعر المتر المربع فيه 160 ألف ليرة فيما أن كلفته لا تتجاوز 50 ألف ليرة، لذا فإن هذا القطاع جاذب لتوظيف رؤوس الأموال المحلية والأجنبية وأنا شخصياً فكرت بتحويل جزء من عوائد مجموعة دعبول الصناعية إلى الاستثمار في القطاع العقاري، وهذا ما يعزم فعله العديد من الصناعيين السوريين، حيث تضاعف ثمن الأرض خلال السنوات الخمس الأخيرة عشرة أضعاف قيمته الأولى، كما ارتفع سعر البناء السكني على نحوٍ لافت، إذ كان سعر متر البناء المربع في تنظيم كفر سوسة 50 ألف ليرة قبل 5 سنوات ليصبح سعره اليوم نحو ربع مليون ليرة، لذا أجزم بوجود اتجاه واضح للاستثمارات العقارية في توظيف رأس المال السوري، مع العلم أنه لم يصدر أي توسع عمراني في مخطط تنظيمي جديد سوى أنه حبر على ورق، ولننتبه أيضاً كيف عوّضت إعمار خسارتها في السوق الإماراتية عبر توظيفاتها الاستثمارية داخل السوق السورية، كما نلاحظ توجهاً لدى الشام القابضة إلى الاستثمار العقاري مقارنة بسواه من استثمارات.

تأسيس شركة للتصدير برأسمال 500 مليون ليرة على أن يكون لها مكاتب تمثيل في معظم الدول وستقوم بالترويج للصادرات السورية بدءاً من قطاع الألبسة والنسيج.

لم يكن من جدوى في 32 كتاباً صادراً عن وزير الصناعة بعد الانتهاء من مناقشة مصفوفة دعم الصناعة الغذائية والزراعية والتي انتهى نقاشها في العام 2008

الحرة، حيث المعامل وحيث السهولة في إجراءات الاستيراد والتصدير، كما لديهم مستودعاتهم الخاصة هناك. حيث إن معامل الألبسة صارت تتجاوز تجار نصف الجملة من الأقمشة وهذا يمكن تسجيله في العام الماضي، إذ تدهورت العائدية في حلقة تجار نصف الجملة على نحوٍ قابلٍ للقياس، كما يُحسب للعام 2010 أنه عامٌ توجّه أصحاب المعامل إلى المستوردين مباشرةً نتيجة تنامي عوامل المنافسة، لاسيما في هذا القطاع. هذا عدا عن أن الملاحظ في عام 2010 هو استغناء معظم التجار الحلبيين الذين يملكون محلات في الحريقة عن مراكز بيعهم تلك وصاروا يقصدون أصحاب المعامل بأنفسهم بغية تسويق الأقمشة أي البيع مباشرة إلى أصحاب المعامل بلا وساطة تاجر نصف الجملة".

■ الكافيار أولاً

يقلل زمريق كثيراً من الأهمية المحتملة لأيّ تدابير حكومية قد تعيد تصويب مشهد توظيف رؤوس الأموال في قطاع الصناعة خلال العام الحالي، مستنداً بذلك إلى معطيات العام الماضي فيقول: "هذا السياق من التحوّل سيستمر خلال العام الحالي، ولننتبه إلى غياب أي جدوى قد تأتت من 32 كتاباً صادراً عن وزير الصناعة بعد الانتهاء من مناقشة مصفوفة دعم الصناعة الغذائية والزراعية والتي انتهى النقاش منها في العام 2008، وأجزم أنه لم ينفّذ منها شيء، وأبسط ما في الأمر هو المضي ببقاء ضريبة الإنفاق الاستهلاكي 15 ٪ على الزيوت وهي سلعة أساسية في الإنتاج الصناعي وفي الاستهلاك المباشر على السواء. في وقت يسجّل فيه رسم الإنفاق الاستهلاكي على "الكافيار" 1 ٪ لكن وللأمانة فليس كل الخلل والعيب في تعاطي الحكومة مع الصناعيين، حيث إنهم يتحمّلون جزءاً من أسباب ما آلت إليه أوضاعهم، حيث إنهم يأبون حتى مجرد التفكير بالعمل كسلسلة متكاملة في العملية الإنتاجية عدا عن انقسام المعامل الكبيرة وذلك بعد وفاة رأس العائلة، حيث إن منطق العمل الأسري والعائلي لا يزال طاغياً على آلية العمل الصناعي، وليس وارداً أيضاً أن يفكر مجموعة من الصناعيين بتشكيل شركة قابضة تساهم في خفض كلفهم الإنتاجية".

■ الأتراك في المولات السورية؟!

ثمة ارتياح تركي للنصيب الوافر الذي صار مضمون الاقتناص من السوق السورية، حيث ينظر نزار قباني نائب رئيس مجلس إدارة غرفة تجارة دمشق بعينٍ قلقة ويقول: "من الملاحظ خلال العام 2010 أن الأتراك باتوا يحضرون عينات من منتجات الأقمشة التركية ويسوقونها لدى المعامل أو المحلات وبات للأتراك في سوق الأقمشة نصيب وافر خلال العام 2010 الأمر الذي أثرّ على الصناعة الوطنية الشبيهة، خاصةً في حلب، كما يمكن الجزم بتحول العديد من تجار الأقمشة إلى تجار ألبسة خلال العام الماضي أو ترك محلاتهم لاستثمارها من قبل أصحاب معامل الألبسة، إضافةً إلى أن العام 2010 قد شهد إقبالاً تركياً على استثمار محال تجارية في المولات السورية ومن دون وجود شريك سوري معهم، لذا يمكن القول إن السوق السورية بات سوقاً رديفاً للسوق التركية في تصريف البضائع التركية نفسها. دون أن تعود هذه المعادلة بأي قيمة مضافة أو فائدة على الاقتصاد السوري".

■ ANT مولات صغيرة

بغية إيجاد حلول اجتماعية إنسانية لنتائج تقهقر الصناعة السورية خلال العام الحالي أو فيما مضى، أوجد هشام عرب الحلبي العضو في مجلس إدارة غرفة صناعة دمشق وريفها حلاً أوجزه بالقول: "خلال العام 2010 قمت بإطلاق مولات صغيرة تحمل اسم ant حيث كان هدفها

تشغيل جزء من عمالتي في قطاع ألبسة الأطفال والذيـن لم يعد لهم عمل نتيجة التدهور في هذا النوع من الصناعة وبغية تأمين السـلع الغذائية والمنزلية للمسـتهلك السوري بسعر الجملة، ولو بقـي العمل الصناعـي محافظاً علـى مردوديته وعائديتـه لمـا كنت لأفكـر بالتوجه إلـى العمل التجاري أو إلى سواه، علماً أن الهدف من مشروعي هذا لم يكن قصده الربح بل له مقاصد اجتماعية محضـة، أولها توظيـف من لم يعد لـه عمل في مصنعي وثانياً الدعم لذوي الدخول المحدودة من المواطنين، حيث إن أسـعار البيع لدي هي أسعار جملة وحالياً لدينا أربعة فروع في دمشق، مساحة كل منها 700 متر، وهذا المشروع مرشح للتوسع خلال العام الحالي".

■ الاستثمارات السياحية والطبيّة

يرى محمد دعبـول رئيس مجلس إدارة مجموعة دعبـول الصناعية وجـوب تمكين الاسـتثمارات السـياحية والصحيـة مـن النهوض في السـوق السـورية ويضيـف: "إن الاسـتثمارات السـياحية جاذبـة لكـن ليـس كمـا هـو عليـه الحـال في الاستثمارات العقارية، ويمكن القول إن الاستثمار الصناعي لم يعـد يملك عوامل جذب للتوظيفات المالية الاسـتثمارية، في وقـت يمكن الجزم فيه بالحاجة الملحّة للاسـتثمارات السياحية الوطنية، خاصةً في حلب".

سجّل العام 2010 ميلاً واضحاً نحو استقطاب الاسـتثمار العقاري للتوظيفات المالية لجهة أن العمل فيه يدّر ربحية عالية ومغرية للغاية.

تحـوّل ثلـث الصناعيين فـي قطـاع الألبسـة الجاهـزة إلـى مجـرد مسـتوردين بعدمـا قامـوا بتحويل معاملهم إلى مستودعات.

الاسـتثمار الصناعـي لـم يعـد يملـك عوامل لجذب للتوظيفات المالية الاستثمارية، في وقت يمكـن الجزم فيـه بالحاجة الملّحة للاسـتثمارات السياحية.

لم تظهر أي نوايا جادة في تأسـيس شـركة قابضـة مـن قبـل أي مجموعـة مـن الصناعيين يكـون هدفهـا تخفيض كلـف الإنتاج عبـر تخفيض كلف تأمين المواد الأولية.

بالحاجة الملحّة للاسـتثمارات السـياحية، لاسـيما في قطاع الفنادق من فئة 3 نجوم و4 نجـوم علـى وجـه التحديـد. لـذا فإن الاسـتثمار الفندقـي مطلوب ولـه عائدية جيدة، هذا عدا عن أهمية وضرورة التوجّه نحـو الاسـتثمارات في قطـاع الصحة من خلال التشـجيع على إنشـاء مراكـز طبية تخصصية ومشـافٍ عالية الخدمة والتقنية علـى غرار ما هو موجود فـي دول الجوار، وهذا سـيؤدي بالضرورة إلى تقليل حركة تداوي السـوريين في الخارج، كما سيؤدي في نفس الوقت إلـى توافر عائدية ربحية لا بأس بها".

في النهاية 10 مؤشرات فقط

حاولنا في هذا التحقيق رصد أبرز المؤشرات العامة لعناصر الجذب الاستثماري وتوظيف رؤوس الأموال داخل السـوق السـورية خلال العام 2010:

1. تحوّل عدد من الصناعيين في قطاع الصناعات الغذائيـة والكهربائية إلى العمـل التجاري بذات الأصنـاف التـي كانـوا يصنّعونهـا أو مـن خـلال عملهم في وكالات تجارية لسلع أخرى.
2. باتـت معظم الـوكالات التجارية في السـوق السـورية مملوكة من قبل الصناعيين السوريين أنفسهم.
3. نيّـة عـدد مـن الصناعييـن السـوريين تخصيص جـزء مـن عوائـد مؤسسـاتهم الصناعيـة بغية استثمارها في القطاع العقاري، وعلى رأسهم الصناعي المعروف محمد دعبول.
4. تحـوّل العديد من تجار الأقمشـة في سـورية إلـى تجار ألبسـة أو طـرح محلاتهم لاسـتثمارها من قبـل أصحاب معامـل الألبسـة نتيجة ظروف المنافسة.
5. تنامـي حصة المنتجـات التركية في السـوق السـورية وتسـجيل إقبـال تركي على اسـتثمار محـال تجارية في المـولات السـورية دون وجود شريك سوري معهم.
6. بات للأتراك نصيب وافر في سـوق الأقمشـة السـورية خـلال العام 2010 الأمر الـذي أثّر على الصناعة الوطنية، خاصةً في حلب.