



صناعة النسيج في القطاع الخاص (واقع وآفاق)

نزار نسيب القباني *

لا بد لي أن أتوجه بالشكر إلى جمعية العلوم الاقتصادية والمركز الثقافي العربي في المزة الذين أتاحوا لي هذه الفرصة، وكذلك إلى الأساتذة المحاضرين والسادة الحضور.

وهنا أحب أن أنوه أن جميع ما أتحدث به يمثل رأيي الشخصي ولا يمثل بالضرورة رأي مجلس إدارة غرفة تجارة دمشق.

1- توفر المواد الأولية :

لعل من أهم شروط نجاح أي مشروع صناعي ضرورة توفر مواد الأولية في بلد المشروع نفسه كي لا يضطر أن يكون عرضة لأي امتقاع أو حصول أي حدث غير متوقع يؤدي إلى توقف الإنتاج أو تأخره.

ومن هنا تكمن أهمية صناعة النسيج والألبسة الجاهزة في سورية، كونها صناعات متمعة لزراعة القطن، وهو من أهم الزراعات الصناعية الوطنية الهامة في سورية. مما يجعل هذه المشاريع أكثر نجاحاً ومناجسة بالنسبة للمشاريع المماثلة من لا تتوفر في بلدانها صنعة زراعة القطن بل تقوم على استيراده من دول أخرى.

لقد بلغ إنتاج القطن في سورية تقريباً في موسم 98-99 (9,300,000) ألف طن وبياع كامل هذا الإنتاج في القطر إلى المؤسسة العامة لحلج وتسويق الأقطان وهي الجهة الوحيدة في سورية التي تحلج وتسويق القطن المحلوج وقد تم تصدير قرابة 60% من القطن الخام المحلوج وأما الباقي فبياع إلى الشركات النسيجية في القطاع العام ليصار إلى غزله وتجهيزه.

2- حظر على القطاع الخاص الاستثمار في مجال غزل القطن :

لقد حظر على القطاع الخاص الاستثمار في مجال غزل القطن إلا إذا كان المشروع متكاملأ غزلاً ونسيجاً وصبغاً. مما أفقد التساهس الحقيقي بين

* نزار نسيب القباني ، إجازة في الحقوق ، عضو مجلس إدارة غرفة تجارة دمشق، وعضو لجنة المتابعة والعمل بعارض مهنة تجارة وصناعة الأقمشة والألبسة.



القطاعين العام والخاص، وبات القطاع الخاص محكوماً من قبل القطاع العام الذي يحدد أسعار مبيع الغزل والأسعار التي يريد وينتج النمر المحددة التي يريد والجودة التي يريد ولا يسمح للقطاع الخاص بالتالي حتى باستيراد مثل هذه المواد أو الاستثمار في مجالها.

3- بيع الشركات المنتجة للقطاع الخاص بأسعار الكلفة :

ناهيك عن أن الشركات المنتجة للغزل تقوم ببيعه للقطاع الخاص بأسعار الكلفة أو بالسعر الإداري كما يسمى وليس بالأسعار العالمية والسعر الإداري ي فوق 30-40% على أقل تقدير عن الأسعار العالمية، نتيجة شرائهم لحصول القطن والكلف المضافة بأكثر من الأسعار العالمية وأكثر من هذا فإنهم يقومون ببيع القطن والخيوط للتصدير بالأسعار العالمية أو أقل وهذا ما أدى بعض الدول إلى الاحتجاج على أن القطن السوري يفرق الأسواق العالمية، يباع محلياً فرياًة /2/ دولار، وعالمياً أقل من 1.30 دولار.

وقد بلغني اليوم من أحد مدراء شركات النسيج أنه قد صدر قرار ببيع القطن لمعامل الغزل والنسيج بالسعر العالمي ولم استطع الحصول على نسخة من القرار المذكور وإذا تحقق ذلك فسوف يكون خطوة هامة في صناعة النسيج في سورية.

4- بيع النسيج للتصدير بأقل من السوق المحلي :

وكذلك يتم بيع النسيج للتصدير بأسعار أقل من 40-50% عن أسعار السوق المحلي مما أدى إلى قيام تلك الدول المجاورة إلى شراء هذه الأنسجة وصبغتها وطبعها وتحضيرها ومن ثم إعادة تصديرها إلى سورية بعد أن تكون قد حصلت على دعم التصدير من بلادها (تركيا).

5- غزو البضائع السورية في سورية :

لنعود وتغزو هذه الأنسجة البضاعة السورية في عقر دارها في سورية، وتبيع المنتج الجديد بأقل من 30% عن أسعار مبيعه بعد دفع الرسوم الجمركية أو أجور التحميل (لبنان).



كذلك عملت هذه الدول ليس فقط على صياغة وطباعة وتحضير تلك الأقمشة بل إلى تصنيعها كالبسة وبذلك كان تأثيرها على أسواقنا الداخلية كبيراً وأفقدتنا أيضاً أسواقنا الخارجية بمنافستها وبيعها لبضائع مماثلة لبضائنا الجاهزة بأسعار أقل أيضاً من 30٪ إضافة إلى أنها أكثر جودة نتيجة تمتعها بخبرة في مجال الصباغة والتحضير كعاملجتها للكشش والبيجحة والتجعيد تفوق خبرتنا.

6- قدم المغازل والأنوال :

إن قدم المغازل وأنوال النسيج وعدم استعمال الموازين الحساسة وعدم فحص البضائع على الأجهزة الفاحصة يجعلها لا تتصف بالجودة الكافية مما يؤدي إلى ظهور نسب عالية من عيوب الإنتاج تضطر معامل الأليسة أن تتحمل كميات كبيرة من الهدر ينتج عنها رفع في التكلفة، لذا يجب الدعوة إلى استيراد أنوال حديثة مع ممتاتها (المنفرد، مرسيليزيه، أجهزة حلاقة وفتح وتحزيز) وإنشاء مصانع حديثة للصباغة والتحضير وصباغ الأنديم.

المطلوب :

مما يتطلب :

- أ- ضرورة إدخال القطاع الخاص للاستثمار في قطاع الغزل والخيوط القطنية.
- ب- ضرورة أن تضعن شركات الدولة تزويد شركات ومشاريع القطاع الخاص بكمية وافرة من الخيوط القطنية عالية الجودة بدلاً من تصديرها فقط خاماً للاستفادة من القيمة المضافة على الصادرات وخصوصاً صادراتها كالبسة.
- ج- أن تكون أسعار الخيوط القطنية المباعة للقطاع الخاص مساوية لأسعار المبيع العالمية.
- د- مراقبة الجودة وتحسين الإنتاجية في القطاع العام بالنسبة للخيوط والمنوجات كي لا ينعكس ذلك سلباً على القطاع الخاص.
- هـ- إقامة مختبر للأنسجة وفحص المواصفات العالمية كي يلعب دوره في فحص نوعية الإنتاج.
- و- إقامة جامعات متخصصة في شؤون النسيج والصباغة وأمور التحضير والتغليف.



ز- ضرورة أن تكون القوانين لحماية وتشجيع الصناعة الوطنية بشكل عام وليس فقط لحماية القطاع العام وعلى حساب القطاع الخاص.

يجب أن لا ننسى أن لدينا قرابة 20 ألف نول نسيج آلي و13700 آلة حياكة إضافة إلى الورشات التي لا عد لها والخارجة عن واقع الإحصاء والتعداد في القطاع الخاص.

9- منتجات الخيوط الصناعية :

في السنوات الأخيرة انخفضت مبيعات الغزول القطنية في الأسواق المحلية وزادت مستوردات الخيوط الصناعية وربط بعض دارسي الأسواق أن ذلك يعود إلى منافسة المنتجات الصناعية للمنتجات القطنية. مما أدى إلى زيادة مخزون المؤسسة العامة للصناعات النسيجية من الغزول والأقمشة القطنية والواقع خلاف ذلك.

الخيوط القطنية لا يمكن أن تحل محل الخيوط التركيبية إذ أن الإنتاج المستوع من الخيوط التركيبية لا يمكن أن يحل محله إنتاج الخيوط القطنية والعكس بالعكس لاختلاف المواصفات الوظيفية بينهما فقماس البرادي على سبيل المثال بوليستر 100% أو خيوط تركيبية ولا يمكن أن يكون بديلاً عنه قماش قطن 100% ومنتجات التريكو تتميز بمواصفات الخيوط الممزوجة والأكريليك وكذلك السجاد والحوارب النسائية الذي يتطلب الخيوط التركيبية إضافة إلى أن الإمكانيات الفنية للمعامل القائمة وطبيعة مواصفات السلع المنتجة والمستخدم للخيوط التركيبية لا تمكن من استبدال تلك الخيوط بالغزول القطنية

11- ذوق المستهلك :

ويجب أن لا ننسى أن القطاع الخاص يراعي رغبة المستهلك وذوقه وإنما نعمل حسب هذه الرغبة وهذا الذوق. وهذا لا يتقنه القطاع العام فهو ينتج على ذوقه ويريد أن تتوافق رغبة المستهلكين وفق هذا الذوق.

لكن السبب الرئيسي يعود كما قلنا آنفاً إلى ارتفاع أسعار المنتجات القطنية في السوق المحلية رغم أن رغبة المستهلك عالياً اليوم تميل نحو الصناعات



القطنية كونها أكثر مراعاة من الناحية الصحية من الخيوط التركيبية وكذلك
ضعفهم في تسويق البضائع وسوء الإنشاج وهذا ما أدى إلى تراكم المخزون.

12- المستوردات من الخيوط الصناعية :

ولقد بلغت المستوردات السورية من الخيوط الصناعية عام /1994/ (87.657)
الف طن بقيمة /164/ مليون دولار بينما بلغت عام /1998/ /147.683/ الف
طن وبقيمة /258/ مليون دولار، أي بزيادة أربع وتسعون مليون دولار أمريكي.
إن المستوردات من الخيوط التركيبية حاجة ملحة لتلبية احتياجات المنشآت
الصناعية القائمة كالخيوط المعزوجة (الصوف مع الأكليريك ، الفيسكوز مع
الليكرا ، الإكليريك مع النايلون ، الصوف مع النايلون، البوليستر ، البوليستر
مع الفيسكوز ، البوليستر مع المايكروفيبر ، النايلون ، البوليستر مع النايلون).
ومناعة الخيوط التركيبية في بلادنا متواضعة إذ لا يتجاوز إنتاجنا منها
/30/ الف طن بينما حاجتنا تقارب /150/ الف طن .

وهنا يجب أن تركز الاستراتيجية الرئيسية على الجهود لاستبدال الواردات
من الغزول المنسوجة بالخيوط الصناعية وذلك بغاية غزلها في البلاد وهذا
يخدم كبديل للاستيراد على شكل عمليات توسعية لقطاع الإنشاج الأعلى.

13- تشجيع مشاريع الخيوط الصناعية :

لذلك يجب تشجيع المشاريع الصناعية في هذا المجال.

وهناك 5 مشاريع مرخصة قيد التنفيذ للخيوط الصناعية حجم استثماراتها
/1485.3/ مليون ليرة سورية طاققتها الإنتاجية /11720/ الف طن وفق
القانون /10/ و- /7/ مشاريع مشملة حديثاً لم تحصل على قرار ترخيص بعد
يبلغ حجم استثمارها 2120.2 مليون وطاققتها الإنتاجية /48331/ الف طن
وفق القانون /10/.

كذلك تم الحصول على /10/ مشاريع مرخصة وفق القانون /21/ لعام
/1985/ حجم استثمارها /865.40/ مليون ليرة سورية وطاققتها
/8053/ طن.

14- زيادة الأسعار لتعكس سلباً على المنتجات والصادرات :



على أي حال يتوجب على هذه المشاريع أن تبيع بالأسعار العالمية وإن أي زيادة في أسعارها محلياً سوف يتعكس سلباً على أسعار المنتج داخلياً وعلى صادراتها الوطنية. لذلك يجب أن لا يكون دعمها وحمايتها عن طريق زيادة أسعارها في السوق المحلية. نحن مع أي صناعة تخدم بالنجحة الصناعات النهائية المتعلقة بها وتحقق القيم المضافة وتساهم في خفض كلفة المنتج. أما الصناعات التي تعتمد على مبدأ الحماية فهذا أمر مرفوض لأن الحماية إلى زوال.

15- تشجيع صناعة الأقمشة من الخيوط التركيبية والمزوجة :

حيث أن الأقمشة المستوردة من الخيوط الصنعية على اختلافها والمصنعة البسة جاهزة لا تستفيد من مزايا الإعفاء من الرسوم الجمركية حين الدخول إلى أسواق السوق الأوروبية. لأن القطاع الخاص غير قادر على تحقيق قيمة مضافة تصل 40%.

ورغم ذلك فإن القطاع الخاص يلعب دوراً رئيسياً في عمليات الحياكة والنسيج والصباغة والتحضير والخياطة وذلك باستخدامه الألياف والخيوط الصناعية السورية والمستوردة وقام البعض بتصدير الملابس إلى دول الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة ودول الجوار.

وقد توظف الآن هذا التصدير نتيجة ارتفاع الرسوم الجمركية والعمولات الوسيطة وقطع التصدير والمصاريف المختلفة فباتت هذه المصاريف تقوق 50% من قيمة الخيوط فكيف سوف يتم التصدير.

16- مميزات يجب الاستفادة منها :

- أ- إن أجور اليد العاملة في سورية أقل من مثيلاتها في دول المنطقة.
- ب- الوضع الجغرافي والقرب من أوروبا ودول السوق مما يشجع على فتح أسواقها.
- ج- إجراء عمليات الإدخال المؤقت مع دول السوق (التشغيل وإعادة التصدير) لحسابهم.
- د- عدم وجود كوتا على البضائع السورية بالنسبة للسوق الأوروبية وكذلك أمريكا.
- هـ- توفر المواد الأولية لصناعة النسيج وهي القطن في بلادنا.
- و- عراقة صناعة النسيج في سورية.



17- مشاكل ومعاناة القطاع النسيجي (الخاص) :

أ- من ناحية القوانين والإجراءات :

- البيروقراطية (السجل الصناعي)، فهم روح القوانين، تعقيد إجراءات الترخيص (سمع وزارات وهي تخطيط الدولة، الاستثمار، الصناعة، الاقتصاد، التمويل، الإدارة المحلية، المالية)
- تجرية تونس (الشباك الموحد).

ب- تعقيد إجراءات الاستيراد للمواد الأولية :

- إجازة الاستيراد بحاجة إلى سجل تجاري، صناعي، غرفة صناعة أو تجارة، براءة نعمة من المالية .. مخصصات من الصناعة.
- عمولات المؤسسات الوسيطة التي لا لزوم لها (افتونكس) وهذه العمولة بالنهاية تعود على كلف الإنتاج وعلى سعر القطعة بشكل نهائي.
- الرسم الفنصلي.
- فرق قيمة دولار التصدير، مما يحمل الاستيرادات أعباءً مصاريف لا لزوم لها علماً أنه يجب أن نعمل إلى إلغاء ربط الاستيراد بالتصدير. وإن ربط الاستيراد بالتصدير وهم كبير وهذا قد أدى إلى ما يسمى التصدير الوهمي وهو نزييف فعلي لإمكانات الاقتصاد ويعطي قطعاً وهمياً.

ج- عدم وجود تسهيلات مصرفية :

- فتح حاجة إلى مصاريف فعالة تقوم بالدور المصرفي المطلوب ودعم الصناعة والتجارة وتقوم بإجراء التسهيلات اللازمة من أجل :
- الصفقات التي تتطلب الضمان المصرفي.
- شروط التمويل الأولي للتصدير وتمويل عمليات التصدير.
- شروط تنظر عائدات بيع المنتج.
- شروط متوسطة وطويلة الأجل.



- قروض لتوسيع المنشآت الصناعية وتأسيس المصانع.
- الاعتمادات المستندية للمواد الأولية والآلات.
- تعهدات التصدير وزيادة حجمها.

هـ- الجودة :

لا زالت تعاني بعد المنتجات السورية من تدني جودتها نتيجة عدم اتباع أساليب حديثة لفحص البضاعة ومراقبتها وعدم وجود مراكز بحوث للاختبارات الصناعية وعدم الاستفادة من أصحاب الشهادات العلمية الفنية (الكيميائيين) في مجالات الصياغة والتحضير وعدم الاكتفاء بالخبرة الذاتية... وضرورة الاهتمام بأمور التغليف والتعبئة والانبلاج والتقييد بالمواصفات الدولية، والدعوة للحصول على مؤهلات الجودة ومعايير الأيزو 9000 في الشؤون الإدارية لمعاملنا.

و- الرسوم الجمركية :

يتوجب دعماً للصناعة الوطنية إلغاء كافة الرسوم الجمركية على المواد الأولية للصناعة والمواد الوسيطة وإلغاء الضعائم أو الرسم الموحد والضرائب غير المباشرة خاصة بعد أن تم إجراء اتفاقات تجارية مع دول مجاورة لبلدان والأردن والسعودية حيث تستفيد المواد الأولية المستوردة لتلك الدول من الدعم الذي تلقاه من دولها ومن إلغاء الرسوم الجمركية فيها حتى لا تصبح الأسواق السورية مفرقة بالمنع على حساب صناعتنا الوطنية وكي لا نخسر أسواقنا التصديرية نتيجة منافسة تلك الدول لصناعتنا في أسواقنا الخارجية خاصة أن لتلك الصناعات دعماً في دولها لا تتمتع به صناعتنا.

ز- التشريعات الضريبية :

عدم التكافؤ في التشريعات الضريبية بيننا وبين الدول المجاورة أيضاً مما يشكل عبئاً كبيراً على الصناعة السورية، فحين تكون الضريبة في البلدان المجاورة 10% تصل عندنا إلى قرابة 60% إضافة إلى ضريبة الآلات والرواتب والأجور والتأمينات الاجتماعية والنظافة والمصاريف المستورة الكثيرة.



إن معدل الضريبة المرتفع على القطاع الخاص له تأثيرات عكسية حيث لا نشجع على تقديم أرقام الواقع المالي الحقيقي مما يدهع قسماً من القطاع الخاص إلى ممارسة نشاطاته الاقتصادية تحت الطاولة.

كما يجب إعفاء عائدات التصدير من الضرائب وزيادة عدد سنوات الإعفاء الضريبي للمستثمرين.

ح- معوقات التصدير :

- حجم 25٪ من عائدات التصدير ويجب إعطاء كامل قطع التصدير للمصدر.
- التأمينات الكبيرة نتيجة تعهدات التصدير والتي تساوي نصف قيمة الصادرات وإبقاء هذه المبالغ في المصرف لمدة طويلة تتجاوز عدة أشهر.
- دراسة الأسواق : عدم اتباع أساليب تسويق حديثة ومجدبة لدراسة تسويق حقيقية يتم من خلالها تحليل السوق المتوجه إليه وتحليل حاجته إلى السلعة والقدرة الشرائية وطرق المنافسة وطرح خطط تسويق وترويج ملائمة لذلك.
- ارتفاع تكاليف الشحن والتصدير والمعاملات الجمركية.

18- دعم الصادرات :

- يجب دعم ونشجيع الصادرات النسيجية والألبسة خاصة القطنية منها (تفعيل مكتب التنشيط ودعم الصادرات القطنية الذي هو موجود وقائم وفق مرسوم جمهوري لكنه مجمد).
- توجيه الاستثمارات نحو الصناعة التصديرية مما يحقق نمواً سريعاً (تجربة تونس).
- دعم المعارض الخارجية لترويج البضائع النسيجية.



- إلغاء كافة المعوقات أمام التصدير.
- إعفاء الصادرات من الضرائب المختلفة.
- إقامة مركز لتنشيط الصادرات السورية.
- إنشاء ملاحق تجارية لدى السفارات السورية.

19- مركز تنشيط الصادرات السوري :

أثناء دراستي لموضوع هذه الندوة استلهمت عن طريق غرفة التجارة اقتراح مشروع موجه إلى وزارة الاقتصاد لتأسيس مركز لتنشيط الصادرات السورية كجهة حكومية يتناط، بها مهمة تنشيط الصادرات من سورية إلى العالم ودون أن أعرف الجهة صاحبة الاقتراح ويهدف هذا المشروع إلى :

- نشر المعلومات التجارية ذات العلاقة التي تخدم الصادرات من المنتجات السورية.
- القيام بأبحاث عن السوق والسلع .
- المساعدة في تحسين جودة المنتجات السورية لتتطابق مع متطلبات أسواق التصدير المستهدفة.
- تنظيم وتنفيذ أنشطة ترويجية لتحفيز الطلب على الصادرات السورية.
- تعزيز التعاون مع الجهات العالمية والإقليمية والمحلية في مجال التجارة الخارجية.
- تنظيم وتنفيذ برامج تدريبية مفصلة للمساعدة في تطوير وتحسين أداء المصدرين السوريين.



الخلاصة :

لصناعة النسيج السورية تاريخ عريق من التقاليد المتوارثة والفنية بالمهارات التقنية وهي تشكل موقفاً بالغ الأهمية في قطاع البلاد الصناعي، وللناجر أو الصناعي السوري دور كبير في هذا التاريخ لما يتمتع به من ثقة وأمانة وجسارة وسعة.

كما أن الطلب على المنسوجات السورية والقطنية منها بشكل خاص سوف يزداد عالمياً بصورة متسارعة وسورية الدولة المنتجة للقطن تتميز بتكاليف عمالة منخفضة تقدم بتصدير معظم إنتاجها من القطن دون أن تقدم بتصنيعه محلياً.

لذلك يجب أن تكون الصادرات مستقبلاً على شكل منتجات مصنعة نهائية ملائم مما سوف يدعم قدراتها التنافسية، ويزيد القيم المضافة.

خاصة إذا علمنا أن كلفة الإنتاج العالمية 35-50٪ بالنسبة للألبسة و20-15٪ بالنسبة إلى النسيج.

وحيث أن سورية تعرض كلفة إنتاج متدنية نسبياً فإن هذا يصب في مصلحة تصدير الألبسة بالإضافة إلى توفر أسواق رئيسية قريبة كدول الاتحاد الأوربي وعلى سورية أن تدرك أنه يجب الإفادة من هذه الظروف الإيجابية ويجب أن يكون دعم الصادرات النسيجية جزءاً من استراتيجية الدولة الاقتصادية.

فزار نصيب الضيائي



جمعية العلوم الاقتصادية السورية

موقع الجمعية على الانترنت
www.syrianeconomy.org
www.syriameconomy.com

ص.ب : 2979 - تليفاكس : 2324427
دمشق

ندوة الثلاثاء الاقتصادية الرابعة عشرة

حول التنمية الاقتصادية والاجتماعية في سورية

«ملفات اقتصادية»

دمشق من 2001/2/27 ولغاية 2001/6/12

الملف الثامن

صناعة النسيج في القطاع الخاص

واقع وآفاق



نزار نسيب القباني

2001/5/8