

اقتصاد الشعارات



قالها رئيس هيئة تخطيط الدولة في لقاء مع مجلة اقتصادية خاصة: (مقتلنا في الاقتصاد العناوين) والمشكلة أن مقتلنا في الاقتصاد ليس فقط العناوين وإنما الشعارات البراقة التي تظهر كل فترة وتهلل الصحف لها وتذكر في كل مناسبة ثم تختفي كما ظهرت دون تطبيق على أرض الواقع على الأغلب فمنذ عقدين أطلقنا شعار التقنين وشد الحزام ثم ظهر شعار (الإدارة بالأهداف) وشعارات كثيرة متتالية.. اليوم تظهر توصيفات مختلفة للاقتصاد لا أظن أيًا منها يناسب اقتصادنا ومنها: اقتصاد السوق، اقتصاد المعرفة الانتقال إلى الحكومة الإلكترونية بالإضافة للإصلاحات المختلفة: إصلاح اقتصادي إصلاح إداري.

في الواقع مايزال اقتصادنا يحمل تركة ثقيلة خلفها انغلاقه ومنع وتقييد الاستيراد وحصص الإنتاج لبعض المنتجات بالمؤسسات العامة وإعطاء القطاع العام دوراً أكبر من القطاع الخاص، اليوم اقتصادنا في مرحلة تحول دون شك، لكن لا يمكن وصفه باقتصاد السوق فمازلنا حائرين ببعض مؤسسات قطاعنا العام التي تغلغل فيها الفساد ولحقت بها الخسائر ومازالت أسواقنا غير مفتوحة بشكل كامل حيث ما زالت الكثير من البضائع على اللائحة السلبية، وقطاعنا الخاص ضعيف لأن قراراتنا الاقتصادية ما زالت مرهونة بأشخاص معدودين، المشكلة أن المواطن الذي أصابه (اليأس لحالته الاقتصادية المتردية والمرتبطة بحال الاقتصاد) لم يعد يحتمل مزيداً من الشعارات مهما كانت براقة ولافتة ومختارة ومترجمة بعناية، بل يريد أفعالاً على الواقع، كما يريد قوتاً لعياله في زمن ارتفعت فيه الأسعار وانخفض فيه دخله!

صفقات لمخازين (نسيجية) بأسعار أقل من قيمة القطن بيع كميات كبيرة من الغزول القطنية والأقمشة بأقل من التكلفة



رنا حج إبراهيم

لماذا تخسر مؤسسات القطاع العام الصناعي لدينا رغم أن مثيلاتها في القطاع الخاص تربح؟ ولماذا تتراكم المخازين لدى هذه المؤسسات رغم دعم الحكومة لها ورغم أن منتجاتها يفترض أن تكون مطلوبة؟ هل يعود ذلك لضعف التسويق كما (يسوق) البعض أم لأن البعض في إدارات مؤسساتنا يهدفون إلى الغنى السريع وإلى إنشاء معاملهم الخاصة على حساب المؤسسات التي يديرونها؟ لماذا تخسر المؤسسة العامة للصناعات النسيجية رغم أنها تصدر؟ وكيف لا ندعم قطاعاً كالنسيج يساهم بنسبة 40% في الناتج المحلي الإجمالي؟

- السورية للغزل والنسيج - الشهباء للغزل والنسيج - الأهلية للغزل والنسيج - ساتكس للأسجة الحريرية - العربية للملابس الداخلية بحلب - وشركة المصايغ في حمص) انضوت جميعها تحت إشراف اتحاد الصناعات النسيجية.

وفي السبعينيات والثمانينات أحدثت الشركات التالية: (شركة حماه للخبوط القطنية - شركة الوليد للغزل - شركة سجاد دمشق - شركة الفرات للغزل - شركة أصواف حماه - حرير الدريكيش - جبلة للغزل - إدلب للغزل - مشروع غزل الحسكة - الملابس الجاهزة في دمشق - الصناعية للملبوسات بحلب).

وفي عام 1975 أحدثت المؤسسة العامة للصناعات النسيجية بالمرسوم التشريعي رقم 2174 وأصبحت هذه المؤسسة مشرفة على 26/ شركة ومشروع بعد إنجاز مشاريع الغزل في (إدلب واللاذقية) في عامي 1997/

لمحة عن الصناعات النسيجية في سوريا:

تعتبر صناعة الغزل والنسيج في سوريا من أقدم الصناعات التي عرفتها البشرية، وقد مهر الصناع الدمشقيون في صناعة الأقمشة وعرفت منتجاتهم بأسمائها في أنحاء العالم كافة كأقمشة الدامسكو والبروكار التي لا تزال ذائعة الصيت حتى يومنا هذا.

وبقيت صناعة الغزل والنسيج يدوية حتى العقد الثاني من القرن الماضي، حيث دخلت الأنوال الميكانيكية سوريا عبر أول شركة للغزل والنسيج وهي الشركة السورية للغزل والنسيج في حلب التي بدأت عملها عام 1933. وأعتبت عدة شركات في دمشق وحمص وحلب، صدرت قرارات التأميم ودمجت على أثر ذلك الشركات المؤممة ضمن 12/ شركة وهي شركات: (الخماسية - المغازل والمناسج - الدبس - الحديثة - النايلون والشرق بدمشق

1998 بالإضافة إلى مشروع الغزل في جبلة. تنتج الشركات التابعة للمؤسسة العامة للصناعات النسيجية: الخيوط القطنية 100% بكافة أنواعها: (المسرحة و الممشطة والتوربينية و الخيوط الممزوجة قطن بوليستر وقطن فيسكوز و الخيوط الصوفية و الممزوجة و الأقمشة القطنية الخامية و المصبوغة و المطبوعة و السجاد الصوفي و الألبسة الداخلية و الألبسة الجاهزة و الجوارب إضافة إلى القطن و الشاش (الطبي).

أرقام لا تسر خاطر:

رغم أن الحكومة قد استثمرت في قطاع الصناعات النسيجية نحو 37.5 مليار ليرة خلال عشر سنوات، فقد منيت بخسائر تقارب الـ 11 ملياراً! ففي حين كانت صادرات شركات المؤسسة في عام 2000 قد بلغت 120 مليون دولار تصديراً خارجياً، انخفضت هذه الصادرات في عام 2004 إلى مبلغ 84 مليار دولار وبلغت قيمة العجز التصديري للمؤسسة العامة للصناعات النسيجية الناجم عن تصدير الغزول القطنية إلى الأسواق العالمية وفق الأسعار الراجحة عالمياً خلال 2004 حوالي 1.2 مليار ليرة أي بلغت خسارتها أكثر من مليار ليرة في حين أن بعض مؤسسات القطاع العام (كسيرونيكس مثلاً) رابحة وكانت مبيعاتها خلال عام 2004 أكثر من ملياري ليرة سورية، وقد حصرت جهات حكومية الخسائر في تسعة شركات تابعة للمؤسسة.

بيع المخازين بأسعار أقل من التكلفة..

نتيجة لخسارة الصادرات النسيجية لأسواق الاتحاد السوفييتي (التي اعتمدت عليها في تصريف إنتاجها وخاصة في أواخر الثمانينيات وأوائل التسعينيات) ولسوق العراق التي حقق التوقف عن التصدير لها خسائر قدرت بعشرة ملايين دولار، بدأت مخازين الصناعات النسيجية تزداد.. ومع



السيد نزار قباني

إصدار رئاسة مجلس الوزراء قراراً سمح فيه لإدارات الشركات ببيع المنتجات بالأسعار الراجحة بدأً بالأسعار المنخفضة والتي كانت في كثير من الأحيان أقل من سعر التكلفة.. فقد تبين أن معظم مدراء الشركات لا يعرفون أو ليسوا على اطلاع بالأسعار الراجحة (العالمية)!! أو كما أسر لنا أحدهم: (أرادوا البيع لمن يدفع أكثر تحت الطاولة). والنتيجة كانت خسارات كبيرة تجاوزت الملياري ليرة في عام 2003!

السيد (نزار قباني) عضو مجلس إدارة غرفة تجارة دمشق والذي يعمل في مجال النسيج و الأقمشة رأى أن (إيقاف إنتاج البضائع التي توجد مخازين منها حتى لو اضطر الأمر لإيقاف الآلات و دفع أجرة العامل دون إنتاج يجعلها تباع بهدوء و وفق الأسعار المحددة لأنها سوف تكثر الطلبات عليها، وسوف يعرف بعض المتلاعبين الذين يقومون بإجراء صفقات للمخزون بأسعار تكون في كثير من الأحيان أقل من قيمة قطنها أن اللعبة قد توقفت!!) وقال قباني: على المؤسسة النسيجية الامتناع عن إنتاج أنواع البضائع النمطية من المنسوجات وتطوير المنتج وفق رغبة السوق فمعامل النسيج في القطاع الخاص تقوم بإنتاج الأصناف الراجحة وفق ألوان الموضة على

اختلاف أنواعها وبيع المتر من هذه الأقمشة بقرابة 200-250 ليرة سورية، في حين أن الآلات التي يملكها في القطاع العام تستطيع إنتاج هذه الأصناف ذاتها لكنها تقوم بإنتاج الأصناف النمطية التي لا يزيد سعر مبيعها للمتر الواحد 40-60 ليرة (قبل وضع هذه البضائع في المخزن)، حيث يتم بيعها إذا ما أصبحت مخزوناً بأسعار أقل بكثير من هذه الأسعار باعتبارها باتت بضائع كاسدة في قوائم (البضائع المخزونة) وأضاف قباني: (لا بد من إعادة فرز بضاعة المخزون وفحصها والتأكد من جودتها حيث تخزن البضاعة (الستوك) مع البضاعة غير المبيعة كما أن التخزين يجب أن يكون فنياً كي لا تصيبه الرطوبة فإذا أصابته أدت إلى تمزقه، وكذلك يجب مراعاة الأمن الصناعي في المستودعات بحيث تكون خالية من القوارض والحشرات التي تضر البضاعة، فكثير من البضائع يتبين بعد بيعها أنها قد مزقت من قبل القوارض أو لحقها العث بالنسبة للأقمشة الصوفية أو الممزوجة التي تدخل في تركيبها الأصواف، بالإضافة إلى ضرورة إجراء المؤسسة لدراسة علمية على الكميات المستهلكة في السوق لهذه المادة في السنوات السابقة وفق إحصاءات دقيقة واتخاذ قرارات البيع والتسعير وفق هذه الدراسات إلى أن يتم التوازن بين العرض والطلب على البضائع خاصة أن مثل هذه البضائع القطنية ممنوع استيرادها وليس هنالك مجال لمنافستها حتى من قبل القطاع الخاص.. ولاداعي في الأسا □ لبيعها بأسعار متدنية و المخزون في كثير من الأحيان يكون من إنتاج العام نفسه أي أن البضاعة جديدة!!

مدير المؤسسة: (كلام شوارع)

كان من الصعب لقاء مدير المؤسسة العامة للصناعات النسيجية السيد (يحيى حمدوني) خاصة بعد سريان إشاعات باقالة عدد من مديري المؤسسة وعند لقائه قال: نتبع



د. صالح عزيزي

للمؤسسة العامة للصناعات النسيجية 27 شركة تنتج كافة السلع النسيجية، مرت المؤسسة بترجمات سابقة كثيرة سببها قدم الآلات وعدم قيامها بالاستبدال والتجديد وارتفاع أسعار المادة الأولية في حينه عن الأسعار العالمية بشكل كبير مما سبب ارتفاع التكاليف وعدم تحقيق النوعية المطلوبة، في منتصف التسعينيات بدأت الحكومة بشكل جاد بمعالجة وضع الصناعات النسيجية حيث سمحت بالاستبدال والتجديد وبيع المخزون بالأسعار الرائجة، ونتيجة لذلك بدأت الشركات باستبدال وتجديد آلتها وأنشئت المشاريع الجديدة مثل غزل جبلة واللاذقية وغزل ادلب التي تصدر الآن الغزول إلى الأسواق العالمية بنوعيات جيدة.

وعندما سأله عن موضوع قيام بعض شركات المؤسسة ببيع صفقات للمخزون لأناس محددين بأسعار تكون في كثير من الأحيان أقل من قيمة قطنها أجاب بحدّة: (هذا كلام شوارع!) فطرحنا عليه السؤال لماذا الخسارة إذا؟ فأجاب: المخزون هو السبب الأساسي في تحقيق الخسارات، فعندما يكون هناك مخزون كبير تباع البضاعة بأقل من التكلفة والسبب هو وجود مخازين كثيرة، ونظراً لارتفاع التكاليف بسبب غلاء المواد الأولية أصبح

المنتج مرتفع السعر لكن يبيعه بالأسعار الرائجة لذا يبيع بأقل من التكلفة، لكن في عام 2004 نتوقع أن تكون قد انخفضت الخسائر إلى النصف وخطت المؤسسة بتحقيق الربح في عام 2005 وليس الخسارة. وعندما سأله: كيف انخفضت الخسائر للنصف رغم أنها بلغت في عام 2004 مبلغ 1.2 مليار ليرة فأجاب: (كانت الخسائر في عام 2003 أكثر من 2 مليار ليرة).

وحول مدى تأثير التوقف عن التصدير للسوق العراقية على خسائر نسيجية قال: (هناك مديونية على السوق العراقية بقيمة 12 مليون دولاراً وقدرت الأضرار الناجمة عن التوقف عن التصدير بـ 10 ملايين دولار).

المخازين ليست قديمة ويفترض ألا تباع بهذه الأسعار:

الدكتور (صالح عزيزي) معاون وزير الصناعة قال عن واقع المؤسسة النسيجية الحالي: شكل مجلس إدارة للنسيجية منذ عدة أشهر على مبدأ فصل الإدارة عن الملكية، وقد أعطى رئيس مجلس الوزراء لهذا المجلس صلاحيات لتفعيل العمل، حالياً بالنسبة للمخازين في شركات القطاع العام، أعطينا تعليمات للشركات في ثالث اجتماع للمجلس وطلبنا منها الربحية والريعية الاقتصادية، وهذا يعني أن على كافة الشركات سواء التي لديها مخازين أو ليس لديها مخازين أن تقيم إنتاجها وتحسب التكلفة وبالتالي أن تباع دون خسارة، هذا يعني أنه حتى لو تراكم المخزون يفترض أن يباع بسعره، وبالنسبة للمنتجات النسيجية تباع معظمها بالأسعار العالمية ويجب أن يكون هناك رعية اقتصادية. فالإدارة التي تباع بأقل من التكلفة تتعرض للمساءلة عن هذا التصرف، وطلبنا من الإدارة غير القادرة على تحقيق رعية اقتصادية تقديم استقالتها وإعفائها. والرعية الاقتصادية تعني

أن تباع الشركة منتجاتها مباشرة أو فيما بعد محققة ربحاً.

وحول قيام بعض الشركات ببيع المخازين من خلال صفقات بسعر يقل عن تكلفتها قال: هذا حصل في الغزول ففي عام 2003 تم بيع كميات كبيرة من المخزون سواء الغزول القطنية أو الأقمشة وفي الحقيقة نتج عنها خسائر كبيرة، فقد بيعت البضائع بأقل من التكلفة وهذا الموضوع ناقشناه كثيراً فقد تجاوزت الخسائر مئات ملايين الليرات السورية ونحن على اطلاع على هذا الموضوع! ولدى سؤالنا ما سبب هذا البيع بالخسارة هل كانت المخازين قديمة؟ أجاب: لا ليست المخازين قديمة ويفترض ألا تباع بهذه الأسعار، فقد تم تصريف كميات كبيرة من الغزول القطنية وكان المخزون في أول عام 2003 أكثر من 50 ألف طن بالإضافة إلى الإنتاج الجاري خلال عام 2003 كلها تم بيعها بأقل من التكلفة وتحمل الشركات والمؤسسة هذا الإجراء! وكان قد صدر قرار من السيد رئيس مجلس الوزراء في منتصف عام 2002 بالبيع بالأسعار العالمية لدى تصدير هذه المنتجات وكانت تقصنا خبرات تسويقية لمواكبة الأسعار العالمية! استفسرنا أكثر من الدكتور عزيزي: ألم يكن مدرء الشركات يعرفون الأسعار العالمية؟ فقال: (يفترض أنهم يعرفون، لكن هناك جهل بالعملية التسويقية المنطق يقول إن السعر العالمي لدينا أو في أي مكان في العالم يجب أن يكون أعلى من سعر التكلفة حتى ولو كان هامش الربح بسيطاً يجب أن يكون هناك أرباح).

وأضاف الدكتور عزيزي: (في عام 2004 الأمر اختلف مع وجود مجلس إدارة وأتوقع أن تنخفض الخسائر مليار ليرة).

وطرحنا على معاون وزير الصناعة موضوع شكاوى بعض الصناعيين من أنهم يحتاجون



باسل حموي

حصتها بالأسواق الأوروبية، وقد اجتمعنا في بروكسل اجتماعين تألفت خلال الأول خمس لجان الأولى تهتم بالتعاون الصناعي والثانية بالتنافس والثالثة بالبحث والتطوير التقني والرابعة بالابتكار والتحويل والأخيرة بالتعليم والتدريب، وسيعقد اجتماع في الشهر الخامس من هذا العام ليقدم كل بلد ورقة حول كيفية دعم الصناعات فيه ليبقى في الأسواق الأوروبية.

أخيراً:

يعتبر قطاع النسيج لدينا من أكبر القطاعات الاقتصادية حيث يشارك بحوالي 40% من الناتج المحلي الإجمالي، لذا لا بد من تقديم الدعم له والتنسيق بين القطاعين العام والخاص لتطوير هذه الصناعة وقد طرح مؤخراً إمكانية الاستعانة بخبرات أوروبية للإشراف على النسيج في القطاع العام وتقديم المشورات الفنية والتسويقية من خلال عقود مع أوروبيين مختصين بهذا المجال.. نتمنى الإسراع بذلك قبل أن تباع كل صناعاتنا النسيجية بأسعار أقل من التكلفة!

بالتسويق وبذلك أصبحت الشركات المنتجة لا تهتم لموضوع التسويق.

وفي القطاع الخاص.. للنسيج إشكالات أيضاً؟

تعاني صناعة النسيج والألبسة في القطاع الخاص أيضاً من تحديات مختلفة، الصناعي (باسل حموي) رأى أنه: نحاول أن نحصل على نسبة أكبر من الغزول التي تنتجها الخطوط الجديدة (في اللاذقية وحماة) لكنهم يفضلون السوق الخارجية على الداخلية. وتعتمد الصناعات النسيجية في القطاع الخاص على الخيوط والأقمشة المستوردة التي ما تزال تعتبر لدينا مادة غير أولية لذلك ندفع رسوماً جمركية عليها تصل إلى 30%. وكان التوجه نحو إقامة منشآت صناعية تصنع الخيوط. إلا أن سعر الخيوط التي تنتجها المنشآت التي أقيمت دائماً أعلى من الأسعار العالمية بفرق سعر الجمرك الذي فرض على هذه المواد! فالخيوط الممزوجة تزيد أسعارها عن تركيا ما يقارب 30% وبالتالي المصنع السوري عندما يطرح منتجاً للبيع يحسب التكلفة ويضيف عليها الرسوم الجمركية ليحدد سعر البيع، وبالتالي أسعار المبيع لدينا أعلى من الأسعار العالمية رغم أن عدد المعامل يزداد، وقد خسرنا نتيجة ذلك أسواقاً عديدة والمنافع من ذلك كان المنتجات التركية مع أننا بدأنا بنفس الوقت مع تركيا بالتوسع في الصناعات النسيجية في الثمانينات، وحول تأثير إلغاء نظام الحصص في أوروبا قال: كنا نصدر لأوروبا باستخدام الإدخال المؤقت، وبما أنه ألغيت (كوتا) سوف تدخل البضائع المنافسة للبضائع السورية بشكل أوسع للسوق الأوروبية، حصة الصين سابقاً كانت 13% لكن من المتوقع (حسب الأوروبيين) أن تصل هذا العام إلى 35 أو 40%. وسوريا من دول حوض المتوسط التي تجتمع للحفاظ على

لـ (الواسطة) من أجل استرجار الغزول من شركات نسيجية فأجاب عزيزي بطريقة مختلفة عن السؤال: صدرت تعليمات من السيد وزير الصناعة لتسهيل شراء الغزول بالنسبة للصناعيين من خلال البيع بالأجل لمدة متفق عليها وبفائدة بسيطة وبذلك يستجرون الغزول بطلبات بسيطة، والصناعي الذي لديه طاقات إنتاجية عالية يمكن أن يأخذ أكثر من الصناعي الذي طاقته الإنتاجية أقل. ورفعنا سقف الدين حتى 400 مليون ليرة سورية في السنة لتفعيل العملية التسويقية. حالياً هناك إقبال من الصناعيين لشراء الغزول وغايتنا تقليل تصدير القطن أو الخيوط القطنية لأن هامش الربح فيها قليل. توجهنا هو تحقيق قيمة مضافة بتصنيعها نسيجاً وتحويلها إلى ألبسة. ونحن حالياً نصدر إلى أسواق أوروبا وتركيا من الخيوط القطنية أكثر من 60 ألف طن بقيمة أكثر من 120 مليون دولار لكن سياسة الوزارة تهدف إلى تشجيع القطاع الخاص لاستخدام هذه الخيوط وتحويلها إلى نسيج ثم إلى الألبسة من خلال استثمارات كبيرة.

وحول تأثير موضوع إلغاء الحصص (الكوتا) من قبل أوروبا المخصصة للصناعات النسيجية والتي كانت تستفيد منها صناعاتنا للدخول إلى الأسواق الأوروبية على منتجاتنا قال عزيزي: أظن أن النسيج السوري لن يتأثر كثيراً لأن الصناعات النسيجية في أوروبا بدأت تنحسر ولأن الخيط السوري والأقمشة السورية ذات جودة فالقطن لدينا مميز، لكن هناك خشية من النسيج القادم من أوزباكستان وأندونيسيا والهند والصين. لذا نسعى في مجلس الإدارة لتخفيض التكاليف من خلال زيادة الطاقة الإنتاجية وللعمل وفق مبدأ الجودة، وهنا أشير إلى تجربة تونس التي تصدر سنوياً بحوالي 4-5 ملايين دولار من النسيج فقد أنشأت شركات متخصصة