

## اقتصاد

## فوق الطاولة

## سر الصرف أولاً

علي نزار الأغا

الواضح أن مسألة سعر الصرف لا تأخذ حقها في إدارة اقتصاد البلد، حتى إن الكثير من الاقتصاديين يعتقدون أن سعر الصرف هو مجرد نتيجة للواقع الاقتصادي، وبالتالي لا يجب أن يتم التركيز عليه، بل في المؤشرات الاقتصادية الأخرى، والتي تؤسس على الإنتاج فقط، وكما أنكر أن هذا الكلام يحظى بقبول الحكومة.

قد يبدو ذلك الكلام منطقياً، وفقاً للمناهج الاقتصادية التقليدية، إلا أن الأكثر دقة هو النظر إلى الموضوع بشكل شمولي، فصحيح أن سعر الصرف نتيجة، لكنه بالوقت نفسه مؤثر أيضاً في عدد كبير من المؤشرات الاقتصادية، ويمتاز بسرعة التأثير فيها، وفي شمولية التأثير، كما أن تصحيح تلك الآثار على المستوى الاقتصادي يحتاج إلى وقت ليس قليلاً، وتستغرق دورات تجارية وإنتاجية وحتى اقتصادية أحياناً، وأكثر.

بالمثال، عندما يرتفع سعر الصرف خلال ساعات في سورية «يعبر عنه بارتفاع سعر الدولار أمام الليرة نظراً لانخفاض قيمة الليرة»، مباشرة ترتفع أسعار السلع والخدمات بنسب أعلى، نظراً لإضافة نسبة تحوط لاحتمال استمرار ارتفاع سعر الصرف وتجنب الخسارة من وجهة نظر التجار، ما يعني انخفاضاً أكبر في الدخل الحقيقية، والتي يعبر عنها بانخفاض القدرة الشرائية للمواطنين، وبالتالي انخفاض كمية وجودة الاحتياجات المعيشية التي تتم تلبيةها، وهذا يعني سوءاً في الصحة والتعليم، إضافة لانخفاض قيمة الودائع في المصارف بنسبة ارتفاع سعر الصرف نفسها، وارتفاع تكاليف الاستيراد، والتي أكثر من ٧٠٪ منها مستلزمات إنتاج ومواد أولية، وبالتالي ارتفاع تكاليف الصناعة.

كما تزيد تكاليف تأمين المواد الأساسية من غاز ومازوت وديقيق وبزوين.. وغيرها، من المواد التي تؤمنها الدولة للمواطنين بشكل مدعوم، ما يعني تربي الخدمات العامة.

أما استمرار ارتفاع سعر الصرف، وعدم استيعابه مباشرة، فيعطي إشارات بأن لا أدوات نقدية قادرة على التعامل مع سعر الصرف، ولا إمكانات لدى الحكومة في ضبط سعر الصرف كما يجب، وتحويلها إلى سياسة إطفاء الحرائق، بالتعامل مع نتائج ارتفاع سعر الصرف في الأسواق والأنشطة الاقتصادية، من دون جدوى فعلية طبعاً، وهذا يزيد من مخاطر الاقتصاد.

أما التعامل مع الموضوع من منطلق الصدمات، بحيث يرتفع سعر الصرف بشكل كبير، ليعاود الانخفاض الحاد بعد ساعات أو أيام، وتكرر هذه الحالة عدة مرات في الشهر، فهذا أخطر من الارتفاع، لأن التقلبات الحادة تزيد من المخاطر، وتنشط المضاربات للتربح من التغيرات المهمة في سعر الصرف، بالاتجاهين، كما تضر البيئة التجارية والاستثمارية، فيتم تعليق الاستيراد ريثما يتضح اتجاه سعر الصرف، كما يتعدى المستثمرون لزيادة المخاطر وعدم وضوح الرؤية الاقتصادية.

إذاً، وبناء على ما سبق، أعتقد بأن المؤشر الاقتصادي الذي يجب أن يحظى بأعلى درجات اهتمام الحكومة اليوم هو سعر الصرف، لضبط تقلباته ضمن هامش ضيق، وهذا يعني التوقف عن التعامل مع سعر الصرف بأنه نتيجة فقط، وتقديمه ليصبح أولاً في أولويات الحكومة.

وكما أن ارتفاع درجة حرارة الجسم هي نتيجة لمرض ما، فإنها حين ترتفع بشكل كبير تولد تداعيات ليست مهيئة على الجسم، كذلك سعر الصرف، هو نتيجة، ومؤثر في الوقت نفسه. طبعاً التعامل مع سعر الصرف ليس أمراً تقنياً أو مالياً بحتاً وإنما مرتبط بالإدارة العامة للاقتصاد، وعليه فإن اكتشاف الحكومة بتلطف تغيرات سعر الصرف فقط لم يعد نافعاً، مطلقاً.

## ١٧ مليار ديون «الاتصالات» على المواطنين.. وعبيد لـ«الوطن»: ٣٥ بالمئة من المقاسم تعاني من مشاكل

## إعفاء المشتركين المدينين لدى «الاتصالات» من الفوائد

رامز محفوظ

أصدر السيد رئيس الجمهورية بشار الأسد أمس القانون رقم ٣١ لعام ٢٠١٩ الذي يحدد حالات إعفاء المشتركين المدينين لدى الشركة السورية للاتصالات من الفوائد المترتبة عليهم. وجاء في نص القانون أنه بناء على أحكام الدستور، وعلى ما أقره مجلس الشعب في جلسته المنعقدة بتاريخ ٨-١٢-٢٠١٩، يعفى المشتركين المدينون لدى الشركة السورية للاتصالات من الفوائد المترتبة عليهم بنسبة ١٠٠ بالمئة إذا بادروا إلى تسديد ديونهم نقداً، بحيث يكون تاريخ تحقق الدين لغاية ٣١-١٢-٢٠١٨، أما

وإذا كانت طريقة الدفع تقسيماً فإن نسبة الإعفاء من الفائدة ستكون ٥٠ بالمئة بحيث يكون تاريخ تحقق الدين لغاية ٣١-١٢-٢٠١٨. ونصت المادة الثانية من القانون على ألا ترد الفوائد والأجور المسددة قبل تاريخ نفاذ هذا القانون، وبحسب المادة الثالثة، يعمل بأحكام هذا القانون سنة ميلادية واحدة من تاريخ نفاذه. ونصت المادة الرابعة على أن تصدر التعليمات التنفيذية لهذا القانون بقرار من وزير الاتصالات والتقانة. وعلم وزير الاتصالات بإيد الخطيب صدور هذا القانون بعدة أسباب موجبة، تضمنت صدور المرسوم التشريعي رقم ١٧ لعام ٢٠١٧ الخاص

بإعفاء المدينين أصحاب الاشتراكات الهاتفية العادية والثابتة والمدينين في جميع أنواع الدعاوى القضائية بما فيها فوات العائدات، وورثتهم لدى الشركة السورية للاتصالات من الفوائد والأجور الأخرى إذا بادروا إلى تسديد ما عليهم من ديون، والممدد بالقانون رقم ٥ لعام ٢٠١٨ لسنة ميلادية أخرى لغاية ٢٨/٢/٢٠١٩. ونظراً لتحرير الكثير من المناطق وعودة المهجرين إلى منازلهم، ويهدف تسهيل العلاقة بين الشركة السورية للاتصالات والمشاركين لديها في ضوء الإقبال الشديد خلال العام الفائت، وحرصاً على متابعة تحصيل ديونها البالغة نحو ١٧ مليار ليرة سورية.

## منتصف شهر كانون الثاني القادم

## تأمين صحي «شعبي» بقسط ٧٠٠ ليرة شهرياً لتغطية العمليات تحت التخدير الكامل

عبد الهادي شباط

تراهن هيئة الإشراف على التأمين بأن تسهم التأمينات الصغيرة بحلحلة ملف التأمين الصحي العالق منذ سنوات، إذ تخطط بالتنسيق مع شركات التأمين لطرح منتجات تأمين صحية صغيرة قسطها السنوي ٨٥٠٠ ليرة، ويتم دفعها على أقساط شهرية بنحو ٧٠٠ ليرة عبر تطبيقات الدفع الإلكتروني لبرنامج «عين الهيئة» الذي يمكن تحميله على أجهزة الجوال.

وفي تصريح له الوطن، بين مدير مسؤول في الهيئة أن هناك توجهاً عاماً نحو التأمينات الصغيرة ومنها (المنتج الشعبي)، أي تأمينات صحية صغيرة عبر نظام شرائح وحسب الفئات العمرية، إذ لدى الهيئة مقترح بطرح منتجات صحية تشمل التأمين في المشافي للتغطية الجراحية تحت التخدير الكامل، بقسط سنوي حدود ٨٥٠٠ ليرة لفئة الشباب، على حين يزداد هذا القسط حسب الفئة العمرية، إذ يزداد لفئات كبار السن لحدود ٢٠ ألف ليرة سنوياً، على حين يتم التحضير لمنتج صحي أوسع يصل قسطه السنوي لحدود ٣٠ ألف ليرة، وسنويًا يشتمل على الخدمات داخل المشافي وخارجها من أشعة ومخابر وغيرها من الخدمات الصحية.

وعن كيفية دفع هذا القسط، بين المدير أنه

سيكون بشكل شهري، وذلك تجزئة القسط السنوي على أشهر العام يدفعه مع بداية كل شهر، وسيتم توفير ذلك عبر تطبيق عين الهيئة للتخفيف على المؤمن لهم في دفع القسط، كما يتم العمل على تسهيل مقترح يقضي بإعفاء التأمينات الصغيرة بما فيها التأمينات الصحية الصغيرة من مختلف الرسوم المترتبة عليها، وخاصة رسم الطابع المقدر بنحو ٥٠٠ ليرة، وهو ما يسهم في رفع الجدوى من المنتج التأميني والتخفيف من كلفته على المؤمن له، وأن هذه الخدمات الصحية الصغيرة ستكون اختيارية لمن يرغب فيها.

وعن شركات التأمين التي ستطرح هذا المنتج، أوضح أن سيكون وفق رغبة الشركة، وبناء على رؤيتها للجدوى الاقتصادية للمنتج، على حين ستكون كل الشركات ملزمة بطرح المنتج الثاني وهو الذي يشتمل على خدمات داخل وخارج المشافي بسعر محدد حالياً بنحو ٣٠ ألف ليرة، من دون أي زيادات سريعة أو التوجه لتكسیر الأسعار لهذا المنتج. وعن المشافي التي تؤمن مثل هذه الخدمات التأمينية، بين أنه سيتم تحديد هذه المشافي والإعلان عنها مع طرح هذه المنتجات في السوق، متوقعاً أن يكون ذلك من النصف الثاني من الشهر المقبل (كانون الثاني) لعام ٢٠٢٠.

ولفت إلى أن مثل هذه الخدمات والمنتجات الصحية الصغيرة لا تمثل بديلاً من المشروع الوطني للتأمين الصحي الذي تعمل عليه الحكومة، وهو مشروع مهم، ويستفيد منه فئات اجتماعية واسعة، لكن طرح منتجات صحية صغيرة يسهم في دعم ملف التأمين الصحي ويسهم في تقديم خدمات صحية نوعية لمن يرغب، وهي خدمات مدرّسة سعرياً بحيث تتلاءم مع الحالة المالية للكثير من المواطنين ممن يرغبون في الاستفادة من مثل هذه الخدمات.

يشار إلى أن التأمين الصحي لدينا يعاني الكثير من الصعوبات، أهمها ضعف التعاون والتنسيق بين الجهات المعنية بمتظومة التأمين الصحي، والفجوة بين القسط التأميني والخدمة التأمينية المقدمة، وعزوف بعض مزودي الخدمة عن استقبال المرضى المؤمنین بسبب ارتفاع التكاليف الطبية، مثل المستلزمات الطبية وقسم الخدمات المقدمة، وضعف البنية التحتية النافذة لعمل التأمين الصحي، وعدم توافر البنية التشريعية النافذة للتأمين الصحي، إضافة لضعف مؤهلات الكادر الوطني في مجال التأمين الصحي، وضعف مستوى الثقافة التأمينية لدى المواطن السوري، وضعف دخل المواطن السوري، والتباين في درجة تقديم الخدمة الطبية بين المناطق والمحافظات.



## رئيس جديد للجنة التصدير

رغال لـ«الوطن»: حل

## مشاكل المصدرين والأولوية للحضيات وزيت الزيتون

الوطن

أصدر اتحاد غرف التجارة السورية قراراً بتسمية عبد الرحيم رحال رئيساً للجنة المركزية للتصدير، وذلك أثناء اجتماع مجلس أعضاء اتحاد الغرف في دورته السابعة التي عقدت أمس الأول في مقر الاتحاد.

وتكشف رحال لـ«الوطن»، عن إقرار النظام الداخلي للجنة المركزية كخطوة أولى لإعادة تفعيلها، مشدداً على ضرورة إجراء اللقاءات بشكل دائم مع المصدرين سواء عن طريق اللجنة المركزية أو عن طريق اللجان الفرعية التابعة لها للوقوف على مشكلاتهم والعليات التي تواجههم والعمل

على إيجاد حل لها. ونوّه بأهمية العمل التصديري في إدخال القطع الأجنبي إلى البلد، وخاصة بعد فتح منفذي نصيب واليوكوال، وسط طلب وإقبال مهم على البضائع السورية بشكل عام في دول الجوار.

وبين رحال أن اللجنة سوف تعمل على تقوية العلاقات مع الأسواق الخارجية حالياً كالعراق والأردن ودول الخليج وروسيا وإيران وجميع الدول الصديقة.

وأكد أن ملف الحضيات هو من أهم الملفات المفتوحة حالياً، وله الأولوية المطلقة في جدول أعمال اللجنة، وسوف تتم متابعة تفاصيل هذا الملف بدءاً من الاهتمام بالجودة وصولاً إلى مراحل التعبئة والتغليف والتوضيب لتصبح جاهزة للتصدير، مشيراً إلى اللجنة سوف تعمل على استصدار شهادات جودة تتعلق بالحضيات، موضحاً أن اللجنة سوف تفتق أيضاً إلى جانب مصدري زيت الزيتون وستعمل على فتح قنوات تصديرية جديدة، فالأولوية لملفات الحضيات وزيت الزيتون.

## إذا اشتكى المواطن تتعهد «محروقات» بإعادة حقه

## «محروقات»: إلغاء رخص ١٥ صهريج مازوت للتلاعب وتقاضي أسعار زائدة

رامز محفوظ

كشف مصدر مسؤول في شركة «محروقات» لـ«الوطن»، عن إلغاء ١٥ رخصة لسائقي سيارات توزيع مازوت التدفئة «الصهاريج»، منذ بداية الموسم الحالي حتى تاريخه، مؤكداً أن محافظ دمشق لم يعد الرخصة لأي سائق سيارة توزيع سحبت منه.

وأوضح أنه يتأكد من صحة الشكاوى من قبل التموين من خلال إحضار المشتكي، ويجرد التأكيد يتم إلغاء الرخصة لسائق سيارة التوزيع. واعتبر أن توزيع مازوت التدفئة على المواطنين هذا العام أسرع من الأعوام السابقة، مبيّناً أن أكبر كمية توزيع مازوت التدفئة خلال الموسم في السنوات السابقة بلغت ٤٧ مليون لتر، أي أن المادة وصلت حينها إلى ٢٣٥ ألف عائلة، في حين أن الكمية التي وزعت هذا الموسم قاربت هذا الرقم رغم عدم انتهاء توزيع الدفعة الأولى.

وأوضح أن ما يتم توزيعه حالياً يتراوح بين ٥٥٠ ألف و٦٠٠ ألف لتر يومياً، مشيراً إلى أن توزيع المادة على العائلات يتم حتى يوم الجمعة، منذ بدء توزيع المادة على العائلات أي منذ ١٥ أيول الماضي.

يأتي ذلك وسط شكاوى عديدة للمواطنين عن



صعوبة تعبئة المازوت وحتى صعوبة التواصل مع شركة «محروقات»، والتسجيل والتلاعب بالكيل وتقاضي أسعار زائدة عن المحددة لليلتر.

وأكد المصدر أن أي مواطن تقدم بشكاوى إلى

التموين بخصوص التلاعب بالكيل من قبل سائق سيارة التوزيع أو تقاضي سعر زائد أخذ حقه بالكامل، مشدداً على ضرورة قيام أي مواطن استلم مخصصاته ناقصة أو تقاضي منه سائق سيارة

التنفيذ ٩٢٪، أما أرباحها فقد بلغت حدود ٣ مليارات ليرة.

ويخصص كونسرو دمشق، فقد بين التقرير أن الشركة أنتجت نحو ٥٧٩ طن كونسرو متنوعة، وربحت ٦٤ مليون ليرة، وفي عتب نحو

بلغ معدل تنفيذ الإنتاج ٤٥٪، والمبيعات ٤٤٪، وقد أثمرت المنتجات

المزورة والمهربة الموجودة في الأسواق في تنفيذ الخطة التسويقية،

وبلغت أرباحها ٩٣ مليون ليرة.

وعن الجانب السويدي، بلغ الإنتاج ٣٣٧ طن عرق معبأ، وحققت الشركة

## حلي: ارتفعت تكاليف الإنتاج ٣٠ بالمئة ولم نرفع أسعارنا

## «الغذائية» تعاني من المنتجات المغشوشة والمهربة وارتفاع سعر الصرف

هنا غانم

وأوضحت حلي أن المؤسسة تستعد للبدء بتصدير منتجاتها، خاصة بعد أن تم تصريف ٨٦٪ من المخازين.

وبين تقرير مفصل للمؤسسة أن إنتاج شركة ألبان حمص قد بلغ ٩٥٪ من المخطط، بيعت بالكامل، أما أرباحها فقد بلغت ٢٦١ مليون ليرة،

أما شركة المياء فقد بلغ معدل تنفيذ الإنتاج بالقيمة ٩٤٪ ومعدل

التنفيذ ٩٢٪، أما أرباحها فقد بلغت حدود ٣ مليارات ليرة.

ويخصص كونسرو دمشق، فقد بين التقرير أن الشركة أنتجت نحو ٥٧٩ طن كونسرو متنوعة، وربحت ٦٤ مليون ليرة، وفي عتب نحو

بلغ معدل تنفيذ الإنتاج ٤٥٪، والمبيعات ٤٤٪، وقد أثمرت المنتجات

المزورة والمهربة الموجودة في الأسواق في تنفيذ الخطة التسويقية،

وبلغت أرباحها ٩٣ مليون ليرة.

وعن الجانب السويدي، بلغ الإنتاج ٣٣٧ طن عرق معبأ، وحققت الشركة

ربحاً قدره ٤٥ مليون ليرة.

وذكر التقرير أن معدل الإنتاج في زيوت حمص قد بلغ ٢١٪، والمبيعات

٢٤٪، أما ألبان دمشق فقد تم إعادة تشغيل خط اللبن المحلب واللبننة

ومتعديل البرنامج المادي للخطوة الاستثمارية لشراء برادات لتسويق

المنتج.

ومن أهم الصعوبات التي تواجه المؤسسة التي ذكرها التقرير ارتفاع

أسعار مستلزمات الإنتاج نتيجة ارتفاع سعر الصرف، إضافة لارتفاع

ضريبة الإنفاق الاستهلاكي (الرسم الكوفي) بنسبة ٢٠-٣٠٪، وارتفاع

أسعار الحليب الخام نتيجة القرار بوقف استيراد الحليب البودرة، ووجود منتجات كحولية مغشوشة ومهربة في الأسواق.

وأوضح التقرير أن ارتفاع أسعار الصرف قد أدى إلى التأخير بتنفيذ

الخطة الاستثمارية لعدد من المشاريع.

رد

«سيامكو، توضح: خطتنا

٢٠٢٠ تنويع الماركات

إن الشركة السورية الإيرانية لتصنيع السيارات «سيامكو» لم تتوقف عن الإنتاج خلال عام ٢٠١٩، وهي مستمرة بالإنتاج بالتعاون بين الشركاء «الجانب الإيراني والجانب السوري» وفق خطة مدروسة وبما يتوافق مع القدرة الاستيعابية للسوق المحلية.

كما تم وضع خطة مستقبلية خلال عام ٢٠٢٠ تشمل تنويع الماركات المبيعة لديها بما يلبي حاجة السوق المحلية والعمل على فتح أسواق خارجية لدى الدول الصديقة بهدف زيادة القدرة التنافسية للشركة واستثمار ميزاتها التنافسية والاستفادة من الخبرة الفنية لعمال شركة سيامكو كونهم يمتلكون خبرة تزيد على عشرين عاماً بهذا الاختصاص.

مؤكدین بأنه وبضوء الدعم الحكومي المقدم للصناعات بشكل عام وللمنتجات الصناعية الوطنية التصديرية بشكل خاص يتم حالياً التنسيق مع الجهات المعنية لتسهيل تصدير السيارات المبيعة لدى شركة سيامكو إلى الدول الصديقة.

وفي الختام نؤكد بأن شركة سيامكو هي من الشركات الوطنية الرائدة لتصنيع وتجميع السيارات والوحيد التي تمتلك ثلاث صالات إنتاج وستقوم بتلبية حاجة السوق بجميع الأنواع والمراكات المطلوبة بما يضمن تحقق المواصفة بالشكل الأمثل وتحقيق الربحية الاقتصادية.

مؤكدین بأن المعلومات المذكورة بمقالكم غير دقيقة وليست صادرة عن أي من المعنيين بشركة سيامكو لدى وزارة الصناعة ومشيرين إلى استعداد الوزارة لتزويد الصحافة بأي معلومات أو بيانات تتعلق بالشركة مدار البحث.

المكتب الصحفي

بوزارة الصناعة