

اقتصاد

ليون زكي: لا تأثير لحجم مبيعات الذهب في السوق المحلية على تقلب أسعاره

الوطن

قال رئيس مجلس الأعمال السوري الأرميني ليون زكي من تأثير كميات الذهب المباعه محلياً على ارتفاع سعره في الأسواق السورية، وعزا الأمر إلى عوامل عديدة في مقدمتها حلول رأس السنة الصينية الجديدة وتحوط المصارف العالمية بالمعدن الأصفر كضاداً أمن في ظل تقلب سعر الدولار عالمياً والحرب التجارية الدولية التي تشنها أميركا تجاه معظم اقتصادات الدول الكبرى.

ووصف زكي في تصريح له «الوطن» إثر تصريف كميات من الذهب لا تتجاوز بضعة كيلو غرامات في السوق السورية بمناسبة عيد الأعياد «الطيف» في ظل اندفاعه بشكل أكبر قوة بتذبذب سعر صرف الليرة السورية أمام الدولار في موجة الصعود الأخيرة والتي تستقر رهنًا حول معدل ١٨٦٠٠ ليرة الغرام الواحد من عيار ٢١ قيراطاً.

وأوضح زكي أن ارتفاع سعر الذهب محلياً سببه الرئيسي صعود سعر أونصة في البورصة العالمية وهو دائماً مرشح لارتفاع في شهر شباط أو آذار من كل عام، وتحديدًا قبل عيد رأس السنة الصينية التي يقطنها فيها الصينيون، البالغ عددهم أكثر من مليار ونصف مليار نسمة، مع دول الجوار الذهب ومشغولته بعشرات أو حتى مئات الأطنان بهدف الإهداء، ما يؤثر بشكل رئيسي على

سعره عالمياً.. ولفت إلى أنه لا موعد ثابتاً لرأس السنة الصينية أو عيد الربيع لكنه يصادف بين نهاية كانون الثاني وآخر تشرين الاحتفالات به، في الصين وتايوان وتايوان وسنغافورة وفيتنام وجميع دول الشرق الأقصى ١٥ يوماً. وجدد تأكيداً بأن المعدن الأصفر أهم ملاذ أمن عالمياً للدول والشركات والأفراد، وخاصة في الآونة الأخيرة، بسبب القوانين الأميركية الجائرة والظالمة التي حدثت من التبادل التجاري بين الدول وأثرت بشكل كبير على حركة التجارة العالمية، وهو السبب الثاني وراء ارتفاع سعر الذهب عالمياً، أما محلياً فصعد سعره بشكل ظاهر جراء تزامن ارتفاع سعره في البورصة العالمية مع ارتفاع سعر الدولار مقابل الليرة والذي وصل إلى ٥٣٠ ليرة للدولار الواحد في السوق الموازية»، وأشار إلى أن شراء القطع الذهبية الصغيرة ومتوسطة الحجم بمناسبة عيد الحب أو «الفالنتين» وبمعدل حتى ٣ كيلو غراماً يومياً لا يؤثر جلياً على صعود سعره في السوق المحلية.

وأضاف بأنه في هذا التوقيت بالذات «حدث طلب على الذهب من قبل البنوك والبنوك المركزية الأوروبية وفي دول الشرق الأقصى على خلفية التذبذب في أسعار العملات والقرارات الاقتصادية الأميركية المفاجئة التي دفعت تلك البنوك للتحوط بشراء مئات الأطنان من الذهب كنوع من الحماية للاستثمارات السيادية».

عبد الهادي شباط

سجلت أسعار أجهزة الموبايل ارتفاعات غير مبررة مؤخراً، علماً أن الحجة دوماً جاهزة لدى باعة الموبايل وهي ارتفاع الدولار وتوقعات مزيد من الارتفاع، إلا أن هذه المعرفة تبدلت في حالات انخفاض الدولار، حيث تحدثت بعض التجار في أسواق الموبايلات لـ«الوطن» عن زيادة في الرسوم الجمركية سببت ارتفاعات في أسعار أجهزة الموبايل في السوق المحلية.

للتحقق من الموضوع اتصلت «الوطن» مع معاون المدير العام للجمارك سمح كسيري الذي نفى بشكل قاطع حدوث أي زيادة على الرسوم الجمركية التي تتقاضاها الجمارك، مبيناً أن أي تعديل على هذه الرسوم يحتاج لمرسوم تسببه الكثير من المناقشات والمسودات التي يتم العمل عليها وهو ما لم يحدث على الإطلاق.

إذاً فما القصة؟ وأين الحلقة المفقودة في العام بالتصريح لكن المحاولة فشلت بعد أن تم أبداً أن الوزارة لا ترغب في التصريح حول الموضوع ويمكن متابعتها لدى الجمارك. في خضم البحث عن الموضوع وقعت في يد «الوطن» مذكرة يطلب فيها مدير عام الجمارك تعميمها على مختلف مديريات الجمارك في المحافظات للعمل بضمونها، حول تعديل



الأسعار الاسترشادية للموبايلات إذ تم رفعها عن المعامل بها سابقاً. وأشارت المذكرة إلى كتاب وزارة الاتصالات والثقة الصادر في الثالث من شهر شباط الجاري الذي أفاد أنه بناء على الاجتماع المنعقد في إدارة الاتصالات بحضور كل من وزير المالية والاتصالات والثقة بشأن تعديل السعر الاسترشادي لأجهزة الخليوي يطلب إلى مديريات الجمارك العمل بالأسعار

مكتب وزير الاتصالات، وهو ما دفعنا للتواصل مع مكتب الوزير ومحاولة أخذ الموافقة للمدير العام بالتصريح لكن المحاولة فشلت بعد أن تم أبداً أن الوزارة لا ترغب في التصريح حول الموضوع ويمكن متابعتها لدى الجمارك. في خضم البحث عن الموضوع وقعت في يد «الوطن» مذكرة يطلب فيها مدير عام الجمارك تعميمها على مختلف مديريات الجمارك في المحافظات للعمل بضمونها، حول تعديل

التجار يرفعون أسعار الموبايلات بينما لا صحة لشائعات رفع الرسوم الجمركية

الاسترشادية الآتية «الشريحة الأولى والدينا بسعر استرشادي ٥٠ دولاراً، والشريحة الثانية بسعر استرشادي ١٢٠ دولاراً، والشريحة الثالثة ٢١٠ دولاراً، والرابعة ٢٧٠ دولاراً»، وبهذا تكون الشرائح للأسعار الاسترشادية توزعت على ٤ شرائح بدلاً من شريحتين كما كان معمولاً به سابقاً، وقد حاولت «الوطن» معرفة الأسعار الاسترشادية القديمة، من دون جدوى إذ تضاربت الأحاديث بين ١٥ و٢٥ دولاراً، وهذا ما لا تنتبهه أبداً، لتبقى المعلومة المؤكدة في رفع الأسعار الاسترشادية التي تم على أساسها تحديد الرسوم الجمركية.

وفي تعليق مدير في الجمارك لـ«الوطن» حول الموضوع اعتبر أن إعادة هيكلة الشرائح والأسعار الاسترشادية يأتي بالتنسيق مع الاتصالات لزيادة الدقة في تقييم القيمة الفعلية للجهاز وقيمة المبلغ الذي تتقاضاه الاتصالات مقابل خدمة التشغيل، وأن التجار دوماً يستغلون أي إجراء جديد لإيجاد مبرر لرفع الأسعار.

يبقى السؤال: «لماذا لا تدرس هذه الجهات أثر إجراءاتها في السوق وإيجاد آلية تمكنها من تحقيق الدقة في استيفاء مستحقاتها المالية في دون أن تؤثر سلباً في ملف الأسعار في السوق وخاصة أن هذا الملف يعد يحتمل التجريب».

منعاً للتلاعب والسمسة بالبطاقة الذكية للبنزين

محروقات دمشق لـ«الوطن»: إيصال لسائق السيارة بعد تعبئة سيارته من البنزين وشكوى للتموين في حال الخل

فإن التتوين يحرر ضبطاً نظامياً بهذا الموضوع وكذلك إذا كان العامل تابعاً للقطاع العام فالعامل يعاقب وينظم ضبط بحقه ويحال على القضاء. وختم أسعد بالقول: إن شركة المحروقات تعالج كل المشكلات بالنسبة للبطاقة الذكية من خلال وضع موظفين من شركة كامل بالمحطات الحكومية وهؤلاء الموظفون يتواصلون مع شركة كامل ويتابعون مشاكل البطاقة الذكية، مشيراً أن شركة محروقات تقوم بتسيير أمور المواطنين بالمحطات، لافتاً إلى أنه في حال حصول أي مشكلة

بذريعة عدم وجود رصيد في البطاقة الذكية ومالك السيارة يعلم أن لديه رصيد ويقوم بالتعبئة من محطة أخرى، فإنه يحتتم عليه تقديم شكوى تصريح خطي للتجارة الداخلية وحماية المستهلك بحق العامل، وأن يظهر إشعار التعبئة للتموين، وفي هذه الحالة يخالف العامل، مبيناً أن بعض العمال يلجؤون لابتزاز مالك السيارة بحجة عدم وجود مخصصات للسيارة. وشدد أسعد على أنه إذا كان العامل الذي يتلاعب بالكميات ويمارس السمسرة تابعاً لقطاع خاص

بنزين فهذا يعتبر سرقة لمخصصاته من البنزين، وبالتالي يساعد الوصل في كشف حالات سرقة المخصصات.

وبين أسعد أنه عند حصول أي خلل، مثل استلام صاحب السيارة وصلاً بكمية التعبئة الحقيقية وتلقه رسالة بكمية أكبر، فيجب عليه تقديم شكوى لوزارة التجارة الداخلية وحماية المستهلك، بشرط أن يظهر الإيصال الذي يوجد عليه كمية التعبئة، بدورها فإن محروقات قادرة على أن تتحقق من هذا الأمر عبر نظام البطاقة

بنزين فهذا يعتبر سرقة لمخصصاته من البنزين، وبالتالي يساعد الوصل في كشف حالات سرقة المخصصات.

وبين أسعد أنه عند حصول أي خلل، مثل استلام صاحب السيارة وصلاً بكمية التعبئة الحقيقية وتلقه رسالة بكمية أكبر، فيجب عليه تقديم شكوى لوزارة التجارة الداخلية وحماية المستهلك، بشرط أن يظهر الإيصال الذي يوجد عليه كمية التعبئة، بدورها فإن محروقات قادرة على أن تتحقق من هذا الأمر عبر نظام البطاقة

إلى رمز محفوظ

كشفت مدير فرع محروقات دمشق إبراهيم أسعد لـ«الوطن» عن تعليمات موجهة من «محروقات» إلى محطات الوقود سواء الخاصة أو العامة تؤكد حصول مالك السيارة على إيصال بعد تعبئة سيارته سواء عن طريق بطاقة الماستر أو البطاقة الذكية، مبيناً أنه عند تعبئة مالك السيارة ٣٠ لير بنزين مثلاً وتم إعطاؤه وصلاً بذلك، ثم تلقى رسالة بأنه تمت تعبئة سيارته بـ٤٠ لير

حتى التخفيضات منحازة للأغنياء!

الأسعار أعلى من القدرة الشرائية للمواطنين حتى بعد التخفيضات

التموين؛

الجلاد؛

عيسى؛

ضبوط بحق المخالفين إذا كانت التخفيضات وهمية

ولاتناسب دخلهم، وحققة الأسعار عالية.

التموين

وبين مصدر في وزارة التجارة الداخلية وحماية المستهلك أن تنظيم عملية التخفيضات وفق القانون ١٤ لعام ٢٠١٥، وبالتالي توصل المادة إلى المستهلك بالسعر المخفض بناءً على النسبة المئوية المحددة لكل سلعة، والإشراف عليها يتم من خلال مراقبة جميع المحال ومن ضمنها التي تعلن بدء التخفيضات، وهذا يتم عبر تجوال المراقبين والتدقيق بالأسعار قبل وبعد التخفيضات والنسبة التي يتم فيها التخفيض، ومن التدقيق في هذه العملية نصل إلى نتيجة: فإذا كانت التخفيضات التجارية لأن قيمة القطعة أو سعرها للأسف لا تضع المنتج في متناولها، وهناك الكثير من الناس لا يحصلون على حاجاتهم الأساسية، مبيناً أن التاجر بلجاً لهذا الأسلوب ويقوم بكسر الأسعار للتخلص من البضائع القديمة والسيدة ومنها المقاسات والألوان، بهدف شراء موديلات جديدة وملابس جديدة طرحها بالأسواق.

ويؤكد الجلاد أن التاجر هو من يقوم برفع الأسعار، لأن المنتج له تكلفة ترتبط بها عدة عوامل، منها الطاقة بالدرجة الأولى وأجور النقل والعمال والمواد الأولية والمعيشية بشكل عام، كل هذه الأمور تنعكس على سعر المنتج النهائي.

ووفق الجلاد تختلف قضية التخفيضات في الدول المجاورة مقارنة بوضعنا، لأن قدرة المواطن الشرائية فيها أعلى، والمواطن في الدول المجاورة يتنقل بصفة المواسم ومن خلالها يحصل على مكاسب كبيرة، وبالتالي حتى مع التخفيضات فإن الأسعار في بلدنا غير متناسبة مع دخل أغلب المواطنين وليس الموظفون فقط وإنما أيضاً أصحاب المهن الحرة فيجدون أن الأسعار مرتفعة

ويتنظر حتى ترتفع هذه النسبة، لكن لا ضمانته أنه عندما تزداد النسبة إلى ٦٠ بالمئة مثلاً أن هذا المستهلك الثاني سيجد السلع، ومن الطبيعي أن تنتهي فترة التخفيضات عند نسب كبيرة جداً ٧٠ بالمئة وتبقى فئة من المستهلكين لا تستطيع الشراء نهائياً بسبب تدني مستويات دخلها.

أسعار عالية

يرى عضو مجلس إدارة غرفة تجارة دمشق منة الجلاد أن المستفيد الفعلي من مواسم التخفيضات يفترض أن يكون المستهلك، لكن عملياً، ليس لديه قوة شرائية تمكنه من الاستفادة من التخفيضات التي تعلن عنها المحال التجارية لأن قيمة القطعة أو سعرها للأسف لا تضع المنتج في متناولها، وهناك الكثير من الناس لا يحصلون على حاجاتهم الأساسية، مبيناً أن التاجر بلجاً لهذا الأسلوب ويقوم بكسر الأسعار للتخلص من البضائع القديمة والسيدة ومنها المقاسات والألوان، بهدف شراء موديلات جديدة وملابس جديدة طرحها بالأسواق.

ويؤكد الجلاد أن التاجر هو من يقوم برفع الأسعار، لأن المنتج له تكلفة ترتبط بها عدة عوامل، منها الطاقة بالدرجة الأولى وأجور النقل والعمال والمواد الأولية والمعيشية بشكل عام، كل هذه الأمور تنعكس على سعر المنتج النهائي.

ووفق الجلاد تختلف قضية التخفيضات في الدول المجاورة مقارنة بوضعنا، لأن قدرة المواطن الشرائية فيها أعلى، والمواطن في الدول المجاورة يتنقل بصفة المواسم ومن خلالها يحصل على مكاسب كبيرة، وبالتالي حتى مع التخفيضات فإن الأسعار في بلدنا غير متناسبة مع دخل أغلب المواطنين وليس الموظفون فقط وإنما أيضاً أصحاب المهن الحرة فيجدون أن الأسعار مرتفعة

المواطن لا يستفيد من التتزيلات لأن دخله لا يكفي المواد الأساسية



التخفيض عن سعرها في فترة الموسم ثم تخفيض سعرها بنسبة ما في فترة التخفيضات، ففي هذه الحالة يتم تخفيض السعر فعلاً لكن بنسبة أقل من النسبة المعلنة وهذا خداع واضح.

وهناك نوع آخر من التلاعب يراه العيسى، يتمثل بأن التلاعب يتم من خلال عرض سلع تحمل بعض العيوب والسلع التي كانت تُعرض على وجهة المحل وبيعها في فترة التخفيضات كأنها سلع عادية وهنا في الحالتين تصبح التخفيضات فخاً ينصبه الباعة للمستهلكين.

الرقابة وسطوة للبايع

يدافع الدكتور عيسى عن وجود الرقابة رغم اعترافه في النهاية بسطوة الباييع في السوق، إذ يقول: «عملياً، تتم الرقابة على الأسواق بالدرجة الأولى من وزارة التجارة الداخلية وحماية المستهلك، إضافة لذلك توجد بعض الجهات الرسمية وشبه الرسمية مثل

تصبح وحدة النقد التي يملكها ذات قوة شرائية أكبر، ويقدم مثلاً على ذلك، إذا كان شخص يملك مبلغ ١٠ آلاف ليرة سورية وسعر القميص في الموسم ٥ آلاف يستطيع فعلياً شراء قميصين، أما في فترة التخفيضات فإنه إذا تم تخفيض سعر القميص بنسبة ٥٠ بالمئة فسيصبح سعره ٢٥٠٠ ل.س. وعندما يستطيع الفرد الذي يملك ١٠ آلاف ليرة سورية شراء ٤ قمصان، إذا بالمبلغ نفسه يشتري الفرد أكبر عدد من القطع وبالتالي، تكون التخفيضات لمصلحة المستهلك، وعندما ينظر إلى عملية التخفيضات على أنها حقيقية ويستفيد منها طرفا السوق (باعة ومشترون).

خداع المستهلك

يؤكد الدكتور عيسى حصول حالات تلاعب وخداع من بعض الباعة ما يؤدي إلى فقدان التخفيضات لأهميتها، ومن أمثلة هذا التلاعب لجوء بعض الباعة إلى رفع سعر السلعة قبل فترة

الأعلى دخلاً هم أكثر المستفيدين من التتزيلات

حمزة المحمد

تشكل فترات التخفيضات التي تحتاج موسمي الشتاء والصيد بشكل أساسي، حالة اقتصادية مختلفة عليها، فبينما ينظر إليها البعض بأنها فرصة مهمة للمواطنين للشراء بأسعار أقل من التي كانت سائدة خلال الموسم، يراها البعض فرصة مهمة لأصحاب الدخل المرتفعة حصراً، إذ إن أصحاب الدخل المحدود لا يمكنهم الاستفادة من التخفيضات كما يجب لأنه في نهاية الموسم الشتوي مثلاً يصعب على ذوي الدخل المحدود شراء الألبسة الشتوية وتأجيل استخدامها للشاء القادم، إذ إن أولوية الإنفاق على الألبسة لهم هو تأمين البسة الموسم الصيفي الذي يلي الشتوي.

لذلك يبدأ الباييع بتخفيض سعر المبيع (تبدأ التخفيضات) فيقلص مستوى ربحه ويستمر ذلك خلال كامل فترة التخفيضات.

والمحصلة، إذا أخذنا متوسط الربح خلال فترة الموسم وكذلك فترة التخفيضات نجد أن التاجر بالمتوسط يحصل على ربح جيد ولا يخسر، هناك أهمية أخرى للتاجر يجنيها من فترة التخفيضات وهي استعادة رأسماله المجدد في السلع، وهو عندما يستعيد هذا المال سيقوم باستثماره وتحقيق ربح جديد.

يفترض العيسى أن محل البسة لديه البسة صيفية بقيمة مليون ليرة سورية مثلاً، ولم يبيعهها، واقترب فصل الخريف حيث يقل الطلب على هذه الألبسة تدريجياً إلى أن ينعدم، وهنا أمام التاجر خياران: الأول بيع الألبسة بسعر مخفض ولنقل من دون ربح فيحصل على مليون ليرة، أو يبقئها لديه ويخزنها للموسم المقبل، وفي حال اعتمد الخيار الأول فسيفقد مليون ليرة يتاجر بها بالألبسة الشتوية ويربح، وبالتالي سيحصل مقابلها على مبلغ يفوق المليون (أصل المبلغ مضافاً إليه الربح).

ويرى عيسى أن الخيار الثاني يتخزين الألبسة بدلاً من بيعها بسعر مخفض؛ سيكون مكلفاً للتاجر، فهو سيخسر الربح الذي كان سيحصل عليه، وأيضاً سيتحمل تكاليف حزم الألبسة ونقلها إلى المستودع وكذلك تكلفة التخزين لعدة أشهر مع احتمال تلف بعضها لأسباب مختلفة، وفي الموسم المقبل قد لا تباع بسعر جيد تغير أذواق المستهلكين وتفضيلاتهم (الموضة).

المستهلك... مستفيد أم ضحية؟

ويفترض بحسب عيسى أن يستفيد المستهلك من فترة التخفيضات من خلال شراء السلعة بسعر مخفض وهذا

يرى الدكتور هيثم عيسى (أستاذ جامعي بكلية الاقتصاد في جامعة دمشق) أن لفترة أو موسم التخفيضات أهمية اقتصادية كبيرة لطرف عملية التجارة، الباييع والمستهلك، فقيماً يتعلق بالبايع، تمثل فترة التخفيضات المرحلة الزمنية التي يقوم خلالها بتحويل رأس المال الذي استثمره في السلعة بهامش ربح أقل من الهامش الذي يحققه في الفترة العادية، خارج فترة التخفيضات، وقد يصل هذا الهامش إلى الصفر إذا كانت التخفيضات حقيقية والمنافسة في السوق قوية.

لتحليل هذه الجزئية يجب النظر إلى الربح من منظور ديناميكي لفترة زمنية طويلة وبقية أكثر، ففي فترة الموسم (مثلاً الصيف بالنسبة للألبسة الصيفية) يكون الطلب على السلعة مرتفعاً وبيع التاجر بسعر مرتفع ويحقق ربحاً عالياً، ومع اقتراب فترة الموسم من نهايتها (اقتراب فصل الخريف بالنسبة للألبسة الصيفية) يتراجع الطلب على الألبسة الصيفية،