

معظم الأرباح تذهب لتاجر المفرق.. وتوقعات بانخفاض ملحوظ بالأسعار لكن بعد العيد

محمد راكان مصطفى- فادي بك الشريف

«بأي حال جئت يا عيد... عبارة أصبحت وقعاها مألوفاً جداً عند العائنة السورية مع اقتراب كل عيد... وسط غلاء فاحش واستغلال كبير من الباعة والمحال... ليغدو وقع العيد وأي فعالية اعتيادياً عند المواطن ذوي الدخل (المهدود).. فلا تنكها سوى مرارة الأسعار... ولا طعم سوى الصبر على واقع هذا الحال... ويبدو الأمر عند المتعين (لا حياة لمن تنادي)!!»

اقتراب العيد حتماً يدفعنا لتسليط الضوء على واقع أسعار الألبسة.. ولسان حال المواطن يقول: (حدث فلا حرج...) بعد أن عدت العديد من المحال ملأنا للفرجة... للحرسة.. لا أكثر.. إلا شريحة من ميسوري الحال والمضطرين ممن يصوب العديد من المحال مغناطيس جذبهم لشراء الألبسة بأسعار مرتفعة جداً.

ياختصار يدفعنا الأمر للقول: إن بورصة الألبسة خارج تداول (محدودي الدخل).. والأسعار «جنونية» وغير مسبوقة إن صح القول.

وفي جولة لـ«الوطن» في عدد من أسواق دمشق لوظف ارتفاع الكبير للأسعار عن الأعياد الماضية ليشمل الأمر الألبسة على اختلافها رجالية ونسائية وولادية، ليتراوح سعر الطقم الرجالي بين ١٤٠ ألف ليرة و ٢٠٠ ألف ليرة في عدد من المحال وأكثر من ذلك بكثير في محال وأسواق أخرى.

كما تراوح سعر بنطال الجينز الرجالي بين (٣٥ و ٧٠ ألف ليرة)، والجاكيت الرجالي وصل إلى ٧٠ ألف ليرة، والكزّة الرجالية (تيشرت) تبين سعرها بين ٢٠ و ٣٠ ألفاً، والقمصين النسائي وصل لحدود ٥٠ ألف ليرة، والجاكيت النسائي بين ٧٠ و ٨٠ ألفاً، تهايك عن ارتفاع أسعار الألبسة الرياضية.

وبالنسبة لأسعار ألبسة الأطفال وصل سعر البنطال الولادي بين ٢٠ وحتى ٤٠ ألفاً، والتيشرت بين ١٥ و ٢٠ ألفاً، والفستان للصغيرات تجاوز الـ ٥٠ ألفاً، التيشرت الولادي بين ٢٠ و ٣٠ ألفاً.

وبالنسبة للأحذية تراوح سعر الحذاء الرجالي بين ٣٥ و ٧٠ ألفاً والنسائي بين ٢٥ و ٧٠ ألفاً والحذاء الرياضي بين ٣٠ إلى ٦٠ ألفاً.

وفي أسواق أخرى في المولات سجلت الأسعار أرقاماً خيالية، وأقل من ذلك بكثير مما ذكرنا في أسواق الباعة

والبسطات التي تستقطب شريحة من المواطنين ممن تناسب دخلهم لكن على حساب الجودة والتنوع؛ علماً أن الأسعار تختلف بين سوق وآخر ومحال وآخر حسب العرض والطلب والتنوع وتموضع السوق وغيرها من العوامل التي تدخل في مسالة تحديد السعر.

معاون وزير التجارة الداخلية وحماية المستهلك جمال شعيب بين أنه تم التأكد من الوزير لمديريات التجارة الداخلية متابعة أسعار الألبسة في الأسواق، منها ما يلي: أسواق الألبسة تخضع لأحكام المرسوم ٨ بجباي

السبع. وأشار شعيب في حديثه لـ«الوطن» إلى أن دوريات حماية المستهلك باشرت بسحب العينات للألبسة من الأسواق لفحصها، ليقم بعد ذلك دراستها من لجنة التسعير بمشاركة من غرفة الصناعة.

شعيب لفت إلى أن القرار ١٢٠١ الصادر بناء على أحكام المرسوم التشريعي رقم ٨ لعام ٢٠٢١ أوجب على صاحب الفعالية في حال كان المنتج مستورداً أو إنتاجاً محلياً إعداد جدول تكلفة من واقع تكاليفه الفعلية للمواد والأصناف التي تعامل بها تتضمن تكلفة المادة أو الصنف أو الموديل وسعر مبيع المنتج المستورد وسعر مبيع تاجر الجملة أو نصف الجملة وسعر المبيع للمستهلك، وذلك بعد إضافة هوامش الأرباح النافذة لكل حلقة من حلقات الوساطة التجارية مهووراً بختم المشاة ومدون عليها تاريخ الإعداد، على أن يحتفظ به لديه لحين الطلب بعد تصديقه من مديرية التجارة الداخلية وحماية المستهلك بالمحافظة التي يتبع لها نشاطه التجاري أو الصناعي.

وأشار إلى أن هذه الجداول تكون بمثابة صل سعري يجب أن تتطابق الأسعار التداولية الفعلية مع التكلفة المصنقة والنسائي وصل لحدود ٥٠ ألف ليرة، والجاكيت النسائي بين ٧٠ و ٨٠ ألفاً، تهايك عن ارتفاع أسعار الألبسة الرياضية.

وتكون الأسعار الواردة في الفواتير مطابقة لأسعار المودعة لديه أصولاً.

ولفت شعيب إلى أن القرار بين أنه في حال الشك أو الشكوى تشكل لجان لدراسة العينات السعرية المحسوبة في مديريات التجارة الداخلية وحماية المستهلك في المحافظات برئاسة معاون مدير التجارة الداخلية وحماية المستهلك وعضوية كل من رئيس دائرة الأسعار ورئيس دائرة الشؤون الفنية والجودة وممثل عن غرفة الصناعة وممثل عن غرفة التجارة

بورصة الألبسة بالعيد... لا تناسق بين الأسعار والدخل

معظم الأرباح تذهب لتاجر المفرق.. وتوقعات بانخفاض ملحوظ بالأسعار لكن بعد العيد

الجنز الواحد يكلف بين ٤ إلى ٦ آلاف ليرة، كما ارتفع سعر كع خيط الفطن إلى ٥٠ ألف ليرة بعد أن كان ١٢ ألف ليرة.

ولفت عضو الغرفة إلى أن المعامل تواجه مشكلة بالعجز عن تسديد المصاريف.

وبحسب قنوت توجد أسواق أسعارها معقولة، منوماً بأن الغرفة توجهت إلى الصناعيين لتكون أسعارهم مقبولة، لافتاً إلى إقامة أسواق بأسعار منخفضة في شهر رمضان المبارك.

وقد توقع عضو الغرفة حدوث انخفاض بأسعار الألبسة خلال الفترة القادمة بالتوازي مع الانخفاض الواضح الذي طرأ على تحسن سعر الصرف.

وأوضح أن الغرفة وفي إطار ضمان التطبيق الصحيح للمرسوم التشريعي ٨ لعام ٢٠٢١ الخاص بقانون حماية المستهلك شكلت لجاناً لتحديد بيانات تكاليف، منوماً بأنه تم التشديد على الصناعيين بضرورة تداول الفاتورة بين جميع الحلقات، وضرورة وجود الرقم الضريبي على الفاتورة.

وختتم قنوت حديثه بالقول: وفق المرسوم أصبحت الأمور أوضح وأصبح هناك طريقة لتحديد المسؤوليات.

ارتفاع جنوني

الخبير الاقتصادي الدكتور عمار يوسف اتفق الارتفاع الجنوني للأسعار في أسواق الألبسة بمختلف المحال والتي وصلت فيها التكاليف والأسعار إلى أرقام كبيرة جداً ليست بمقدور شريحة كبيرة من المواطنين على اختلاف الأعمار، الأمر الذي يتطلب تدخلاً سريعاً من الجهات المعنية وذلك للرقابة على الحلقة النهائية (تاجر المفرق) والمعمل.

وبين يوسف أن أسعار الألبسة ارتفعت خلال الستين الماضية إلى حدود لا توصف لتصل نسبة الزيادة إلى ٨٠٠ بالمئة، بمعدل ٨ أضعاف، مقارنة عن الأسعار السابقة وسط حجج ومبررات ترتبط بسعر الصرف، علماً أنه عند انخفاض لم يطرأ أي انخفاض على أسعار الألبسة، لا بل على العكس تماماً، يتزايد ارتفاع الأسعار تزامناً مع استغلال المناسبات والظروف.

واعتبر الخبير الاقتصادي أن المشكلة الأساسية في (الألبسة) هو بائع المفرق، مضيفاً: بالنسبة للمستورد فهو يشتري القماش، والمصنع يقوم بالتصنيع وفق معايير معينة، لكن الزيادات الكبيرة يحصل عليها تاجر المفرق (المورد الرئيسي للمستهلك) وهو الحلقة الأخيرة بالنسبة للسبع.

وأوضح يوسف أن نسبة أرباح محال الألبسة وتاجر المفرق تصل إلى ٦٠ وحتى ٧٠ بالمئة، ضمن معادلة



ارتفاع تكاليف الإنتاج

الناظمة لذلك وإعلام الوزارة بالإجراءات المتخذة (مديرية الأسعار- مديرية حماية المستهلك).

وشدد شعيب على ضرورة التزام بائع المفرق وكل من يتعامل للبيع بالمفرق الإعلان عن الأسعار النهائية للمستهلك والمحددة من المنتج أو المستورد حصراً والمطابقة لبيان التكلفة النافذ، منوماً بأنه يجوز لبائع المفرق أن يبيع بالحد الأقصى المحدد من المنتج أو المستورد فما دون ويتم الإعلان عن السعر وفق القرارات الناظمة لذلك.

عضو غرفة صناعة دمشق وريفها ورئيس لجنة الألبسة الولادية في الغرفة أكرم قنوت أكد أن ارتفاع أسعار الملابس في الأسواق يعود إلى ارتفاع أسعار المواد والأولية.

قنوت بين لـ«الوطن» أن تكاليف الإنتاج ارتفعت خلال الفترة الماضية بسبب ارتفاع سعر الصرف، من أجور عمال وخيوط ونقل... ضارباً مثلاً بأن أجور (الكحت والحرق) تتماشى مع الموديلات الحديثة للبلطون

الأحذية.. حركة السوق شبه متوقفة

وأكد رئيس جمعية الأحذية ضرورة تطبيق نظام فواتير لضبط الأسعار غير المقبولة في السوق، إضافة لملاحقة أصحاب المعامل الضخمة «الرؤوس الكبيرة»، والتجار الكبار «صناعة»، معتبراً أن المعامل مسؤولة عن ارتفاع الأسعار، حيث يكون اللعب في الألبسة أكثر من غيره، ما يفرص وجود معالجة جذرية وضبط للأسعار سواء في المصنع والفواتير (الحلقة المقفودة) أم عند تاجر المفرق.

حالياً إلا للمضطرين.

وقال دمياطي: إن أسعار الأحذية غير منطقية في الأسواق، معيداً السبب إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج وعدم وجود فواتير لدى الباعة.

وأضاف: لا توجد فاتورة صادرة عن أي معمل لصناعة الأحذية لأي من منتجاتها في السوق وبالتالي لا توجد تسعيرة معروفة أو محددة للحذاء بمختلف أنواعه.

ولفت رئيس جمعية الأحذية إلى أن بعض أصحاب المعامل الكبيرة يقولون لتاجر المفرق: «ليس لدينا فاتورة إن عجبك هذا الأمر اشتر، وفي حال لم يعجبك فلا تشتري»، وهنا يضطر تاجر المفرق إلى الشراء من دون حصوله على فاتورة.

وأردف بالقول: إن بعض تجار المفرق يشترون بالعملة من الورشات وعلى سبيل المثال يكون سعر الحذاء ٢٠ ألف ليرة ويبيعه في السوق بنحو ٣٥ ألف ليرة، قائلاً: إن نسبة الأرباح يحددها ضمير وذمة البائع إذ لا توجد نسب محددة لكل محل.

وذكر دمياطي بوجود أصحاب محال أحذية في السوق يشترون على صاحب الورشة بتصاميم محدودة لتتمكن من بيع الأحذية بأسعار أعلى من السوق، وبالتالي يحددون الأسعار على هوامم باعتبارها «موديلات» حصرياً لديهم فقط.

اللاذقية - عبير سمير محمود

تصل أسعار الأحذية في اللاذقية إلى أرقام غير مسبوقة أبداً في المحافظة، وسط استياء من معظم المواطنين الذين باتوا غير قادرين على شرائها في فترة تذبذب الموسم من منتجاتها في الصيفي ومزاجته مع عطلة عيد الفطر.

وفي جولة لـ«الوطن»، على عدد من محال بيع الأحذية في أسواق تعتبر شعبية نوعاً ما ضمن مدينة اللاذقية، سجلت أسعار الحذاء الرجالي أرقاماً تبدأ بـ ١٨ ألفاً وتصل حتى ٣٥ ألف ليرة، على حين أن الحذاء الرياضي سجل ٥٦ ألفاً، والشحاطة بـ ١٥ ألف ليرة.

كذلك سجلت أسعار الأحزمة الرجالية «الشحاطات»، أسعاراً تاربية تتراوح بين ٦ آلاف ليرة حتى ٢٨ ألف ليرة.

وسجلت أسعار الأحذية النسائية أرقاماً تبدأ بـ ١٨ ألف ليرة حتى ٣٤ ألف ليرة حسب نوع الحذاء سواء كحدوة أو «تاسومة»، في حين أن الحذاء الرياضي يتراوح بين ٢٥ - ٣٥ ألف ليرة، والشحاطة الجلد بـ ٢٣ ألف ليرة، والمزلية بين ١٣ - ١٥ ألف ليرة.

رئيس جمعية الأحذية في اللاذقية خالد دمياطي أكد لـ«الوطن»، وجود حالة من الركود في سوق الأحذية خلال الفترة الأخيرة المتزامنة مع عطلة عيد الفطر، مشيراً إلى أنه لا مبيعات مسجلة

هل تحل الأسواق الشعبية مشكلة أسعار الألبسة؟ ١٠ آلاف منشأة لصناعة الألبسة بدمشق وريفها نصفها توقف عن العمل مهلة ٦ أشهر للصناعيين والتجار لتصريف مخازينهم من البضائع قبل اعتماد بياناتها في التسعير

وضغط أسعار المبيعات وخاصة الألبسة حيث تم عدة اجتماعات على مستوى غرفة صناعة دمشق وريفها بهذا الخصوص وهنا توجه للمعارض والبيع المباشر خفض التكلفة للتحفيز من حلقات الوساطة وتخفيض سعر السلع للمستهلك.

وقد بين أن لدى غرفة الصناعة بدمشق وريفها أكثر من ١٠ آلاف منشأة صناعية مسجلة لدى الغرفة نحو ٥٠٪ منها توقف عن العمل بسبب ارتفاع كلف الإنتاج على حين أسهمت الإجراءات الاحترازية للوقاية من فيروس كورونا في رفع قيم نقل حاوية البضاعة من الصين في ٢ ألف دولار إلى حدود ١٠ آلاف دولار حتى وصول حاوية البضاعة للأراضي السورية يضاف لذلك ارتفاع كلف المحروقات حيث يشتري معظم الصناعيين ليرت محالياً ٦٢٪ منها ٢٥٪ أرباح للمنتج و٧٪ أرباح مسوم بينما تتاجر الجملة أو الموزع و ٣٠٪ هامش ربح لبائع المفرق على حين يكون إجمالي الربح في حال كان المنتج مستورداً ٤٧٪ يتوزع ١٠٪ للمستورد و٧٪ لتاجر الجملة أو الموزع

هي خارجة عن رغبة الصناعيين وتضر في حجم مبيعاتهم لأنه كلما انخفضت الأسعار زادت المبيعات، وكما سجلت الأسعار ارتفاعات تراجع معدل المبيعات وهو ما يحصل حالياً حيث تسجل مبيعات الألبسة مقارنة مع السنوات الماضية تراجعاً بحدود ٧٠٪.

وأوضح أن ارتفاع الأسعار يعود لارتفاع كلف الإنتاج لدى الصناعيين ومنها ارتفاع المواد الأولية ومثال على ذلك سجل كيلو قطن (الجينز) عالمياً ارتفاعاً بحدود ٣٠٪ على حين أسهمت الإجراءات الاحترازية للوقاية من فيروس كورونا في رفع قيم نقل حاوية البضاعة من الصين في ٢ ألف دولار إلى حدود ١٠ آلاف دولار حتى وصول حاوية البضاعة للأراضي السورية يضاف لذلك ارتفاع كلف المحروقات حيث يشتري معظم الصناعيين ليرت محالياً ٦٢٪ منها ٢٥٪ أرباح للمنتج و٧٪ أرباح مسوم بينما تتاجر الجملة أو الموزع و ٣٠٪ هامش ربح لبائع المفرق على حين يكون إجمالي الربح في حال كان المنتج مستورداً ٤٧٪ يتوزع ١٠٪ للمستورد و٧٪ لتاجر الجملة أو الموزع