اللاذقية

البالة تبلع سوق الملابس الجاهزة



الكاتب
لوبين عمران
مراسلة شبكة سيريا مورس الإخبارية في اللاذقية

تاريخ النشر
28 يناير 2026



تعد ظاهرة إقبال المتزايد عف الملابس الأوروبية المستعملة، المعروفة ب- "البالة من أكثر التحولات الاقتصادية والاجتماعية بروزا في المشهد الاستهلاكي المعاصر بمدينة اللاذقية. فبعد أن كانت هذه التجارة مرتبطة تاريخيا ب- الشرائح الاجتماعية الأكثر احتياجا تحولت اليوم إلى سوق عالمي يفرض نفسه كبديل استراتيجي ومنافس شرس للملابس الجاهزة، مدفوعا بجملة من المتغيرات المعقدة التي تشمل الأزمات المالية المتلاحقة، وتغير الذوق العام، والبحث الحثيث عن الجودة، وفي مقدمة كل ذلك تقف "الفجوة السعرية الهائلة" التي لم يعد الموظف قادرا على تجاهلها.

سيكولوجية المستهلك: فلسفة "القيمة مقابل السعر"

يعكس سلوك المواطنين تجاه ملابس البالة تحولا جذريا في العقلية الشرائية، حيث لم يعد السعر المنخفض هو المحرك الوحيد لقرار الشراء، بل "القيمة النفعية المرتفعة". يرى المستهلك اليوم أن الملابس الأوروبية، حتى وإن كانت مستعملة، تمثل استثمارا حقيقيا طويل الأمد، خاصة عند المقارنة الرقمية المباشرة مع المنتج المحلي الذي يعاني أحيانا من تراجع في جودة الأقمشة نتيجة الضغوط الإنتاجية وكالفة المواد الأولية. وفي جولة ميدانية لرصد آراء المتسوقين، يبرز التفاوت الصارخ في الأسعار كعامل حاسم أساسي. يقول أحد المواطنين ل- "سيريا مورس" وهو

يقص جكيت شتوي : لقد أصبح شراء جكيت جديد من المحلات الجاهزة ضربا من الخيال، إذ تتراوح الأسعار هناك بين 600 إلى 900 ألف ليرة سورية، وهو مبلغ قد يعادل راتب شهر كامل لـ الفئات الكادحة". ويضيف في المقابل، أجدها في سوق الباالة أفخر الماركات العالمية بسعر لا يتجاوز 300 ألف ليرة، ما يعني أنني أشتري جودة عالمية بثلث سعر السوق المحلي. ولا يقتصر الأمر على القطع الثقيلة، بل يمتد ليشمل الألبسة اليومية. يشير إحدى السيدات إلى أن "العنف القتصادي يفرض نفسه بقوة، فبينما يبلغ سعر الكنزة العادية في محلات الملبس الجاهزة نحو 300 ألف ليرة كحد أدنى، يمكنني اقتناؤها من ماركة عالمية وخامة صوفية ممتازة من الباالة بسعر 75 ألفا فقط، هذا الفارق، الذي يصل إلى أربعة أضعاف، يجعل من التسوق في المحلات الجاهزة قرارا صعبا لـ الأسر التي تسعى لتأمين أساسيات الحياة وموازنة ميزانيتها المحدودة.

كسر الحتكار وإزالة الحواجز الجتماعية

من جانبهم، يرى تجار الملبس الأوروبية أنهم يقومون فعلا حيويا يسد فجوة كبيرة في السوق. حيث يوضح هؤلاء أن عملية استيراد هذه الملبس تمر بمراحل فرز دقيقة، وصولا إلى تصنيف "الكريم" (Cream) وهي القطع الجديدة كليا، وصولا إلى الدرجات التي تناسب أصحاب الدخل المحدود. ويشير تجار " الباالة " إلى التحول الجتماعي الذي ، إذ أصبحت شرائحهم متعددة لفئات اجتماعية متنوعة، تشمل المثقفين وطلاب الجامعات. هذا القبول ساهم في إزالة الحواجز الجتماعية التي كانت تلتف مرتادي هذه السوق سابقا. ويؤكد أصحاب هذا القطاع أنهم يوفرون آلاف فرص العمل، ويؤمنون لحتياجات المجتمع بأسعار معقولة، حيث يقول أحد التجار: "نحن نبيع الجودة بسعر الكلفة تقريبا، بينما تضطر المحلات الجاهزة لرفع أسعارها لتغطية هوامش ربح ومصاريف تشغيلية باهظة من إيجارات وضرائب".

تحديات الإنتاج المحلي: صرخة استغاثة

على الطرف النقيض، يظهر أصحاب المصانع ومحلات الملبس الجاهزة بمظهر القلق إزاء هذا التمدد. فهم يرون أن الملبس الأوروبية المستعملة تشكل منافسة غير متكافئة تسببت في كساد داخلي. تكمن المشكلة في أن المنتج المحلي يخضع لسلسلة طويلة من التكاليف المتمثلة في ارتفاع أسعار المواد الخام، وتكاليف الطاقة (البنزين والمازوت)، وصولا إلى الرسوم المالية المتعددة. ويعتبر المنتجون أن استمرار تدفق الباالة بهذه الأسعار المنخفضة يمنع قدرة المصانع الوطنية على الصمود، فتكلفة إنتاج القطعة الواحدة محليا قد تتجاوز سعر بيع القطعة الأوروبية بمراحل. ويطالب هؤلاء بضرورة وضع ضوابط قانونية وجمركية أكثر صرامة لحماية الهوية الصناعية الوطنية، مؤكدين أن القتصاد الكلي على المستعمل قد يؤدي في النهاية إلى فقدان الحرفية المحلية والقتصاد الكامل على الأسواق الخارجية.

الرؤية القتصادية: أزمة قدرة شرائية

عند تحليل هذه الظاهرة اقتصاديا، يوضح الخبير القتصادي الدكتور بديع المندر أن اتجاه المواطنين نحو الباالة هو نتيجة حتمية لخلل في ميزان الدخل والأسعار. فالدخل الحقيقي لم يعد يواكب التضخم، مما دفع المستهلكين للبحث عن "السلع البديلة" ذات العمر القترافي الأطول. ويشير الدكتور المندر إلى أن الملبس الأوروبية المستعملة باتت تصنف لدى المستهلك، لأنها تجمع بين الجودة والسعر المناسب، لفتا إلى أن هذه التجارة تتقاطع مع مفهوم "القتصاد البديل" عبر تقليل الهدر البيئي. ومع ذلك، يحذر الخبير القتصادي من أن الفارق السعري الهائل يعكس أزمة دخل في القدرة الشرائية للمواطن. مؤكدا أن الحل لا يكمن في تقييد "الباالة"، بل في دعم تكاليف الإنتاج المحلي لتمكين المصانع الوطنية من المنافسة النوعية والسعرية.

حماية الصناعة الوطنية من النهيار

إن المشهد الحالي يفرض ضرورة التوازن بين حق المستهلك في الوصول إلى سلع جيدة بأسعار تنافسية، وبين حماية الصناعة الوطنية من النهيار. ليس خيار المواطن هو الحكم النهائي ، فما دام هناك فارق يصل إلى 400% لصالح الملبس الأوروبية، سيبقى التجاه نحو الباالة في تصاعد مستمر. إن إنقاذ السوق يتطلب إصلاحا شاملا للقطاع الصناعي، وخفض التكاليف التشغيلية، ليكون المنتج المحلي قادرا على الصمود في سوق لا تعترف إلا بالجودة والقيمة مقابل السعر.

الرابط البديل للمقال

قرأ المقال على الموقع

Read Article on Website

syriamorse.com/?p=5341

SCAN TO READ