

تفتح ملف الصناعات الوطنية (٢)



تتذكر المهندسة مها إنتاج شركة باتا للصناعات الجلدية فتقول : لا أنسى إنتاجنا المحلي الجيد من الصناعات الجلدية التي كانت تتنوع بين الحقائب المدرسية وأحذية الرياضة المصنوعة من قماش الكتان الأبيض، وكيف كنا نهول بها ، إلى جانب الأحذية الأخرى الملونة ذات التصميم والأحجام المريحة وتساءلت بحزن : أين اختفت تلك الصناعات المحلية الجميلة والتمتينة الصنع؟ هل زاحمتها صناعات مستوردة رخيصة وملونة لا تمتلك مواصفات جودة صناعتنا المحلية؟ لماذا لا تعمل الدولة على الحد من الاستيراد العشوائي ليس للصناعات الجلدية فحسب بل لكل البضائع المستوردة التي لها مثيل في الصناعات المحلية؟ لماذا لا نحمي صناعتنا المحلية بفرض الضرائب على البضاعة المستوردة؟ لماذا لا نعلم معاملنا لتنهض من جديد بعد الدمار الذي لحق بها؟



□ بغداد / سها الشيعلي
□ عدسة / محمود رؤوف

الكهرباء وغياب الدعاية من معوقات الإنتاج

جلود "باتا" الطبيعية يدحرها المستورد الأجنبي



فأنا ساكن في منطقة الحرية في شارع يسمى شارع باتا ، ومعاناتنا الأخرى هي الإيجارات الخاصة بمحال البيع المباشر المنتشرة في عدة مناطق في بغداد والمحافظات والبالغ عددها ٣٧ مركزا للبيع المباشر تقوم بعرض إنتاجنا إلا ان دخول البضاعة الصينية اثر على كل صناعتنا الجلدية الوطنية وأنا اعتبر ذلك (دمارا) لصناعتنا.

الدعاية والإعلان

مؤكد أن هناك ضعفا كبيرا في أساليب الدعاية والإعلان ، عن هذه الحقيقة أشار المهندس قاسم إلى ان الدعاية مكلفة وتحتاج إلى تخصيصات كبيرة ، إلا أننا نشترك في كل المعارض المقامة في العراق ، كما نقوم معارض مباشرة في المحافظات ولدينا الآن معرض في محافظة النجف .

وعن سياسة فتح الاستيراد وإغراق السوق يشير المهندس قاسم إلى ان هناك شركات أهلية كان إنتاجها جيدا، منها شركة رافد وشركة نجلة ، قد توقفت الآن عن العمل للأسباب ذاتها التي نعاني منها نحن ، إلا أننا شركة السوق كوننا مدعومين من الدولة، استطعنا أن نلبي حاجة السوق أيضا من القمصان الجلدية سواء للنساء أو للرجال ولدينا إنتاج وتصاميم جيدة ، ولما كان بعضها قديما فقد عملنا تخفيضات بحيث خفظنا السعر من ١٦٠ ألف دينار للقمصان الواحدة إلى ٦٥ ألف دينار مع أنها مصنوعة من جلد طبيعي ، وهناك مستورد معول من جلد صناعي ومشمع سعره ٤٠ ألف دينار ، والسبب هو ليس هناك سياسة تحد من الاستيراد ولا هناك مستهلك يرفض هذه البضاعة . ويختتم المهندس قاسم حديثه بالإشارة إلى القمصان الرجالية وخاصة الموديلات القديمة التي ما زالت (نايمة) في المعرض ، والسبب عدم وجود سياسة اقتصادية واضحة ووزارة التجارة لم تحدد الاستيراد لحماية منتجنا ، فالمنافسة كبيرة تجعلنا لا ننتج إلا وفق ما نستطيع بيعه ، كانت وزارة الدفاع سابقا تتعامل معنا لإنتاج مليون (بسطل) لكننا الآن نعاني من رفضها لإنتاجنا ولا نعرف السبب .

جولة في الشركة

وزرنا قسم البيع المباشر في الشركة فوجدنا الحذاء الرجالي جيد الصنع ومتمدني الأسعار وألوانه وتصاميمه ممتازة خلاف الحذاء النسائي الذي يعاني من قدم التصاميم رغم كون المواد الخام الداخلة في صناعة الإفتين هي طبيعية، كما وجدنا (الحزام، الحقبة، المدرسية، المحفظة الرجالية، البوت، حذاء الرياضة) كلها جيدة وأنيقة وأسعارها متدنية، ما يؤكد أن هناك متابعة وعمل جاد للإبقاء بالصناعات الجلدية . ثم زرنا قسم القمصان الرجالية والنسائية فوجدناها جيدة وألوانها جميلة وكذلك (البك).

ودخلنا معمل رقم ٧، كانت بعض الماكينات قديمة فيه، وكانت شكوى العاملات كثيرة من تدني الأجور خاصة وأن بعضهن قد أمضين سنوات طوالا في خدمة الشركة.



المهندس سعدي هاشم قاسم

مستوردة مع العلم بوجود إنتاج محلي مشابه له، والأمر ينسحب على كل الشركات الأخرى المحلية التي تعاني نفس المعاناة أو لا ، والأمر الثاني كما يقول قاسم خضوعه إلى الفحص المركزي، وبهذا نضمن دخول بضائع جيدة، مع إتاحة فرصة لنا لمعرفة ما هو الإنتاج المرغوب الذي يلاقي الإقبال فقد يكون باستطاعتنا أن نشارك بنسبة من المنتج المطروح المستورد، ويؤكد المهندس قاسم أن بعض الإحذية المستوردة لا تستمر سوى شهر أو أكثر بقليل، وبعض المستورد لا يتقبله المستهلك لردائه فليس كل ما هو مستورد جيدا ، بعض الأحذية المستوردة تصيب لاسهيا بالتهابات جلدية أو (حكة) ذلك لأن موادها الخام ليست طبيعية، ومع كل هذا الإغراق نحن كشركة لا نستطيع المنافسة.



أحذية رجالية بانتظار البيع

نجدها مفضلة من قبل المستهلك مع أن إنتاجنا أحسن وأرخص ومواده الأولية طبيعية.

عقود مع الدفاع والداخلية

ويواصل المهندس قاسم حديثه مشيرا إلى أن وزارتي الدفاع والداخلية لهما عقود مبرمة معنا، فإذا ما عملت على تحويل كل عقودها إلى شركتنا سوف نحتاج إلى وجبتي عمل ونستطيع زيادة الخطوط الإنتاجية مع أننا نعمل الآن على توسيع خطوطنا الإنتاجية بصورة عامة، مع معاناتنا من قلة الحرفيين وخاصة الخياطين، وحاليا نأمل أن نحقق عقود مع وزارتي الدفاع والداخلية لهذا العام أيضا، وقد طورنا إنتاجنا منذ عام ٢٠٠٥ وبشكل كبير ولا نزال مستقرين في تطويره، وعملية تحسين الإنتاج مستمرة منذ ذلك التاريخ فإنتاجنا في تطور عاما بعد عام ، وعن معوقات العمل أكد المهندس قاسم أن المعوق الرئيس هو شحة الطاقة الكهربائية ، وارتفاع أسعار الكاز في السوق المحلية بحيث لا يمكن أن نستقر في العمل ، والعائق الأخر هو عزوف بعض الشركات الصناعية عن التعامل مع شركتنا بشكل مباشر، وان معاناتنا بعدم مقدرتنا على تغطية رواتب منسبينا، ما يجعلنا نعتمد على القروض لشراء معدات جديدة حيث أن أغلب معدتنا قديمة ولدينا خط لإنتاج الحذاء النسائي، لكننا نحتاج إلى معدات ومكائن حديثة ونحتاج إلى دعم من الدولة لشركتنا للحصول على مواد أفضل كما نعاني من عزو البضاعة الصينية ليس فقط للأحذية بل لكل البضائع بما فيها الكهربائية وللحفاظ على إنتاجنا، لذا يجب فرض رسوم على المستورد ففي كل دول العالم هناك رسوم تفرض على الاستيراد فمثلا في تركيا هناك رسوم ١٠٠٪ على المستورد من البضائع، فلماذا لا نفرض نحن أيضا هذه النسبة



قصاص من الجلد الطبيعي

الشركة لا يتجاوز سعره ٢٠ دولاراً ، ويضاهي الحذاء التركي المستورد. ويوضح قاسم : ان الاحذية الرجالية المصنعة لدينا ذات موديلات حديثة وهي باللون الأسود وهو اللون الطافي على الإنتاج إلى جانب اللون البني ولكن الأسود هو المرغوب من قبل الشباب والكبار؛ كما ان غالبية الشباب ترغب في الحذاء السبورت الخفيف المصنوع من المطاط والقماش (البوتين) وهذا ما تنتجه لهم ويكثره ، وهناك نقطة مهمة وهي ان ارتفاع المستوى المعيشي للفرد العراقي جعله يقبل على شراء اكثر من حذاء في أن واحد .

الحذاء النسائي

وعما رأيناه في قسم البيع المباشر من أحذية نسائية قديمة الموديلات والألوان لذلك تعزف المرأة العراقية الأنيقة عن شرائها، أشار المهندس قاسم إلى انه: نحن بصراحة لم نستطع منافسة الأحذية النسائية ومبيعاتنا فيها ضعيفة جدا لتوفر موجة الموديلات الجديدة في الأسواق، وأنا كمواطن عادي عندما أقف أمام محل لبيع الأحذية النسائية أقول مع نفسي أنني لا أستطيع منافسة ما معروض منها ، لأنني لا أستطيع أن أوفر الجلود الصناعية بألوانها المختلفة، لدينا محاولات لطرح الجديد من الأحذية لكن أن ننافس ما موجود من الأحذية النسائية، فهذا غير ممكن وصار ثقل السوق أكبر من إمكانياتنا ، فنحن نعمل وفق نظام التمويل الذاتي، وقد طلبنا بالتغير إلى النظام المركزي، وخرجنا بنتظاهرات لمرات عدة مطالبين بالتمويل المركزي لكن دون جدوى، ومع ذلك تتحمل الدولة جزءا من رواتبنا ونتمنى أن نصل إلى حالة التمويل الذاتي، حيث لدينا ٤٥٠٠ عامل يعملون بدوام واحد، لذا لا يمكن الموازنة بين ارتفاع سعر الحذاء وارتفاع الدخل، البضاعة المطروحة في السوق المستوردة رخيصة كونها (ستوك)، فالتاجر يطلب من المصنع أن تكون كذلك ، إذا ما قارنا أحذيتنا مع الأحذية التركية التي هي أعلى من أحذيتنا



داخل معمل الحقائب

ومن مختلف المناشئ موادها الأولية منتهية الصلاحية وقديمة بحيث لا يستمر الحذاء سوى شهر او شهرين، في حين الحذاء المصنع في الشركة يبقى سنوات وخاصة الحذاء الرجالي الذي يقاوم لفترة طويلة. الاحذية الرجالية المستوردة يتراوح سعرها ما بين ٦٠-٧٠ دولارا وصنعه رديء في حين الحذاء المصنع داخل

شركة الصناعات الجلدية لم تفرد المهندسة مها بهذه الذكريات التي أفصحت عنها بل تشاطرها الغالبية من الذين عاشوا تلك الفترة الجميلة في كل شيء ، حملنا تلك التساؤلات وقمنا بزيارة الشركة العامة للصناعات الجلدية ضمن ملف ، أديت المدي على فتحه للاستفسار عن المعوقات التي تحول دون طرح المنتج الوطني في أسواقنا المحلية. الشركة العامة للصناعات الجلدية الكائنة في الكرادة تتكون من ثلاثة مواقع هي :

- ١-موقع بغداد : قرب ساحة الحرية
- ٢-موقع الدباغة : الكائن في الزعفرانية
- ٣-موقع الكوفة : في محافظة النجف

قضاء الكوفة وقد تأسست الشركة عام ١٩٧٠، كحصول لدمج شركة باتا العالمية التي تأسست عام ١٩٣٢ مع معمل الأحذية الشعبية في الكوفة الذي تأسس عام ١٩٦٣ وللذين تم تأميمهما عام ١٩٦٤، تحت اسم شركة باتا العامة التي تم دمجها عام ١٩٧٦، مع شركة الدباغة الوطنية التي تأسست عام ١٩٤٥ تحت اسم المنشأة العامة للصناعات الجلدية حتى صدور قانون الشركات عام ١٩٨٩ ليكون اسمها الشركة العامة للصناعات الجلدية وهي إحدى شركات وزارة الصناعة والمعادن . وقمنا بجولة في أقسام وورش الشركة للاطلاع على سير العمل فيها .

التقينا مع معاون مدير الشركة المهندس سعدي هاشم قاسم ، وأوضحنا له أن جولتنا في ورش الشركة قد أكدت انطباعتنا أن الإنتاج جيد ومن مواد خام طبيعية ، إلا أنها لا تواكب التصاميم الحديثة ما جعلها غير متداولة في السوق المحلية بخلاف المستورد من الصناعات الجلدية المصنوع من مواد صناعية من نايلون وشمع لكنه رخيص ويواكب (الموضة) السائدة ، وعن معوقات ذلك بين قاسم: في مسألة توفير التصاميم الحديثة أو ما نطلق عليه الموديلات السائدة في الأسواق العالمية نلقي صعوبة في توفيرها، وعن ذلك لكون الدائرة حكومية ونخضع إلى الروتين الإداري من كتابنا وكتابكم

