

## فوق الطاولة

فراس القاضي

### إيجابي لمن؟

لعل التحقيق الذي أجرته «الوطن» في هذا العدد عن الشركة العامة للأحذية وشركة وسيم للألبسة الجاهزة، وما ورد فيه من معلومات ولقاءات تفيد باغتراب هذه المؤسسات عن الناس الذين يفترض أنها أوجدت من أجلهم، وما جاء أيضاً على لسان مديرها، وخاصة الإصرار على أن هذه المؤسسات تؤدي عملها على أتم وجه، والدليل هو أنها ليست خاسرة رغم كل المعوقات والنقص والتخلف الذي تعاني منه، يأخذنا إلى عمق المشكلة الحاصلة فيما يدعي بمؤسسات التدخل الإيجابي. بل بمفهوم التدخل الإيجابي برمته، وكيف تحول إلى عكس المراد منه بكل ما يحمله مصطلح (عكس) من معنى.

تقديم هذه المؤسسات بأنها مؤسسات ناجحة، بدءاً من المؤسسات المذكورة وانتهاء بالسورية للتجارة وغيرها من المؤسسات، يوضح أن خلافاً ما أصاب المفهوم، وأن الإيجابي في الموضوع ليس مقدار الفائدة التي سيلبسها المواطن من هذه المؤسسات التي يذكر اسمها بمناسبة ومن غير مناسبة وبداع وبغير داع وتحمل إنجازات بل بتحقيقها، بل الإيجابي هو الأرباح، فإن كانت رابحة، فهي ناجحة، حتى لو كانت استغادة الكثير من الأمثلة التي نذكرها جميعاً عن أشخاص يلبسون ذات بدلة «السفاري» لسنوات طويلة.

هكذا كانت منتجات شركات ومؤسسات الدولة التي صار يطلق عليها فيما بعد ناموسات مؤسسات التدخل الإيجابي، سواء كانت الشركة العامة للأحذية، التي كان يقصد صالاتها - وخاصة صالات شركة بانا التي كانت تعرض منتجاتها - الغني والفقر لجودة المنتج من ناحية الموديل ومن ناحية ما يعرف بالـ «مصغفة»، أم شركة وسيم للألبسة التي كانت - فعلياً - ملاً للفقر. واليوم، ومع ازدياد الحاجة لهذه المؤسسات، انزوت بعيداً عن الناس، وشج إنتاجها الموجه لهم، أم المتلقي منها، فما زال هذه المؤسسات خاسرة بالمعنى التجاري والاقتصادي الحقيقي، لأن المؤسسة التي يفتق عليها مليارات الليرات، ويوظف فيها مئات أو آلاف العمال وراتبهم الشهيرة بالمليارات، وتكون مرابحها بمئات الملايين أو المليار وملياري ليرة في العام، هي مؤسسة خاسرة بالتأكيد، لأن هذه المرابح لا يتغنى بها القائمون عليها، يجنيها سنوياً محل أو محلات في منطقة الشعلان مثلاً، وبعضه عمال وبقار مستأجر، أي دون مئات العمال ومبان ضخمة وميزانيات ومساقبات وتوظيف ومحروقات واليات آلات وأجهزة الخ...

والسؤال الذي يطرحه السؤال التالي: مؤسسات تدخل إيجابي لمن؟ أي من المستفيد من «إيجابيتها» والجواب واضح، الحكومة وخزينة الدولة، هذا إن كانت فعلاً رابحة، لأن مفهوم الربح بهذا الشكل، وإن أردنا التعمق بالموضوع أكثر، فيه فخل أيضاً، وستكتشف بقليل من التحليل أن هذه المؤسسات خاسرة بالمعنى التجاري والاقتصادي الحقيقي، لأن المؤسسة التي يفتق عليها مليارات الليرات، ويوظف فيها مئات أو آلاف العمال وراتبهم الشهيرة بالمليارات، وتكون مرابحها بمئات الملايين أو المليار وملياري ليرة في العام، هي مؤسسة خاسرة بالتأكيد، لأن هذه المرابح لا يتغنى بها القائمون عليها، يجنيها سنوياً محل أو محلات في منطقة الشعلان مثلاً، وبعضه عمال وبقار مستأجر، أي دون مئات العمال ومبان ضخمة وميزانيات ومساقبات وتوظيف ومحروقات واليات آلات وأجهزة الخ...

والسؤال الذي يطرحه السؤال التالي: مؤسسات تدخل إيجابي لمن؟ أي من المستفيد من «إيجابيتها» والجواب واضح، الحكومة وخزينة الدولة، هذا إن كانت فعلاً رابحة، لأن مفهوم الربح بهذا الشكل، وإن أردنا التعمق بالموضوع أكثر، فيه فخل أيضاً، وستكتشف بقليل من التحليل أن هذه المؤسسات خاسرة بالمعنى التجاري والاقتصادي الحقيقي، لأن المؤسسة التي يفتق عليها مليارات الليرات، ويوظف فيها مئات أو آلاف العمال وراتبهم الشهيرة بالمليارات، وتكون مرابحها بمئات الملايين أو المليار وملياري ليرة في العام، هي مؤسسة خاسرة بالتأكيد، لأن هذه المرابح لا يتغنى بها القائمون عليها، يجنيها سنوياً محل أو محلات في منطقة الشعلان مثلاً، وبعضه عمال وبقار مستأجر، أي دون مئات العمال ومبان ضخمة وميزانيات ومساقبات وتوظيف ومحروقات واليات آلات وأجهزة الخ...

# «وسيم» للألبسة والشركة العامة للأحذية.. تراث للذكرى فقط والإصلاح لم يمر من هنا



## مدير «وسيم»: إنتاجنا نمطي يقتل الإبداع ونحاول اللجوء إلى عقود تشاركية مع القطاع الخاص

الحرب، ومؤكداً أن الشركة بحاجة ماسة لخطوط إنتاج حديثة تواكب السوق، وهذا ما تختلف فيه عن القطاع الخاص الذي يستطيع في فترة قليلة لا تتجاوز الشهر أن يورد خطوطاً حديثة، كل ذلك أدى إلى زيادة بشكل دائم، أما أرباح الشركة فقد تجاوزت بمشكلاً ليرة من دون وجود أي خسائر، لافتاً إلى أن الشركة تتطلع إلى أرباح أكبر في نهاية العام.

وتابع: «لدى الشركة أربعة معامل اثنا عشر منها في محافظتي السويداء ومضافر، واثنا عشر في درعا والنبك وهما خارج دمشق، وهي النقص في العمالة، وهي النقص في العمالة، خاصة أن أغلب الموظفين قداماء، لذا يوجد في كل عام بين ١٠ و١٥ حالة تقاعد، مشيراً إلى أن الشركة لم تستفد من المسابقة المركزية الماضية لأمر تنظيمية وإدارية، تم تلانيها حالماً، متابعاً: «نحاول على الجهات الوصائية بأن يكون لنا دور في المرحلة القادمة لتعويض النقص، فلقد كان لدينا ١٩٠٣ عمال، أما حالياً فلا يوجد أكثر من ٤٠٠ عامل فقط، ما أثر في حجم الإنتاج، وكل ذلك يضاف إلى أنه كان لدينا ٦ خطوط إنتاج أما الآن فلا يوجد أكثر من خطين».

وأشار إلى أن سعر الجلد الطبيعي الكبير جداً، علماً أن سعر الجلد الطبيعي الكبير في الآونة الأخيرة بشكل كبير نظرًا لتقلبات الأسعار، مبيّناً أن سعر الجداء الريجالي يتراوح بين ٣-٥ ألف ليرة، والوالادي بين ١٠-٢٥ ألفاً، كما يكاب الجداء في معرض «سيدا» ٥-٦ ألف ليرة، بينما في الأجنحة الأخرى بـ ١١-١٢ ألف ليرة، فيما يباع الجداء المنسوج من الجلد الصناعي بـ ١٥ ألف ليرة.

**مليار ليرة في ٩ أشهر**

وفي الأرقام، كشف حسن أن إنتاج الشركة منذ بداية العام الحالي حتى نهاية شهر تشرين الأول كان عبارة عن ٢٢ ألف زوج أحذية بقيمة ١٣ مليار ليرة، وقد وصل حجم المبيعات إلى ٣٢٢ ألف زوج بقيمة ١٥ مليار ليرة، مشيراً إلى وجود

## شركات تتنفس بصعوبة!

التسويق، وخاصة أن كل المنتجات مصنوعة من الجلد السوري الطبيعي الممتاز المعروف عالمياً.

**لا علاقة لنوع الجلد بالموديل**

كلام المدير حول عدم إمكانية صناعة موديلات أحذية كثيرة لأن الشركة تعمل بالجلد الطبيعي يعكس القطاع الخاص، دفعنا لاتصال بصاحب مصنع أحذية فضل عدم ذكر اسمه، فأوضح أن الخامات الجلدية المستخدمة في صناعة الأحذية لا تتف عائقاً في وجه التصاميم الماوية للموضة، فالمعمل الذي يصنع أحذية من جلد صلب كان طبيعياً أم صناعياً، يستطع أن يواكب الموضة وحاجة السوق، وتبقى جودة الجلد والمواد المستخدمة تتعب قدرة الزبون المستهدف على الدفع.

وأضاف الصناعي: «بكل صراحة، الأساس في التصنيع والتجارة الراجعة للأحذية اليوم هو معيار مواكبة الموضة والتقلبات الجديدة على حساب الجودة، بذلك تصبح البضاعة منافسة للبضاعة الصينية الرخيصة الثمن وذات الجودة المتواضعة، إذ لم يعد الزبون يهتم بإمكانية استخدام القطعة لسنوات، بقدر ما يهيم أن تكون مواكبة للموضة».



## مدير شركة الأحذية: نعاني من قدم خطوط الإنتاج وانخفاض العمال من ١٩٠٠ إلى ٤٠٠ عامل فقط

ومن الشركة العامة للأحذية، إلى شركة وسيم للألبسة الجاهزة التي لم يترك مديرها يعرب زريق أنها تعاني كثيراً من شركات القطاع العام من الإنتاج النمطي الذي يقتل الإبداع عند المصمم، وخاصة أن أغلب الإنتاج مخصص لسد احتياجات القطاع العام كالألبسة العسكرية والبسة العمل، مشيراً إلى أنه تم لفظ ذلك ضمن خطة موزونة بالتعاون مع وزارة الصناعة، حيث تم اختيار ٦ عاملين من الشركة لترواح أعمارهم بين ٢٥-٤٠ سنة، وتم إخضاعهم لدورة تصميم واختيار موديلات من تصميمهم وطُلب منهم إنتاج ١٥ قطعة لوضعها بالصالات لمصمم الأمر للقطاع الخاص، وذلك للاعتقاد قليلاً من الإنتاج النمطي إلى إنتاج يواكب السوق الحالية، مشيراً إلى أن هؤلاء العمال لم يوزنوا بتقديم موديل أو اثنين كل شهر ليكون مواكبا للسوق، وستكون الأولوية للإنتاج للألبسة الراكدة في المستودعات لأجابه هذه الألبسة من خلال موديلات جديدة كخطوة أولى لمعرفة مدى استجابة المواطنين للموديلات الجديدة التي ستطرحها الشركة بالأسواق، مبدياً جاهزية الشركة للدخول بالمرحلة الإنتاجية لهذه الموديلات منذ بداية شهر تشرين الأول القادم، حيث تم اختيار خط نمودي في الشركة بحيث ألا يؤثر في الإنتاج والعقد الوعده الأخرى.

وتابع: «كما نحاول اللجوء إلى عقود تشاركية مع شركات القطاع الخاص لاستثمار الصالات الموجودة في الشركة من خلال الاستفادة من الطاقة الإنتاجية بحيث يتم تحديث الموديلات الموجودة في هذه المؤسسات، إضافة إلى تصنيع المروية والخبرة الموجودة لديهم في مواكبة السوق، وسنعمل على زيادة منافذ البيع من خلال التعاون مع بعض الجمعيات التي تعنى بصناعة الألبسة لاستثمار صالاتها بالمحافظات بحيث يكون لكل محافظة صالاتان أو أربع صالات لتحقيق امتداد جغرافي».

**خسائر بسبب العقود**

وأشار زريق إلى الصعوبات التي تواجه العمل ومنها صعوبة تأمين مستلزمات الإنتاج بسبب الحصار الاقتصادي، والتقلبات السريعة لليرة السورية أمام الدولار في الأسواق كون معظم المواد مستوردة من الخارج ما يلعب دوراً بقلان بعض المواد الأولية من الأسواق وازدياد أسعارها خلال مدة العقد وخاصة بالنسبة للعقد الطويلة وهذا، علماً أن معظم عقود التصنيع سنوية، والأحد أمر يتسبب بالمشاركات والمشتريات كمبرجات الخشب «بجرا اللثة» وسيدا، ومعرض دمشق الدولي، وستقبل الشركة ماكينات جديدة بين الحين والآخر، حيث إن العمل الجار الآن على الإعلان عن ٢٢ مائكة لترتيز خطوط الإنتاج، كما تم وضع ٣٥ آلة بالخطبة الاستثمارية للعام القادم ما يصعب في تطوير خطوط الإنتاج والمنتجات وخطط

# «وسيم» للألبسة والشركة العامة للأحذية.. تراث للذكرى فقط والإصلاح لم يمر من هنا

## مديرو صالات؛

الفرق بين أجور العمال في المؤسسة وأمثالهم في القطاع الخاص يصل إلى حوالي ٨٠٠ ألف شهرياً والمبيعات تراجت بنسبة ٨٠ بالمئة

## مصمم أزياء؛

التصميم علم وفن وللمصمم دور كبير بارتقاء نسب المبيعات

## خبير إدارة؛

الدول تاجر فاشل يكمن في اتباع نظام الشركة المساهمة

ربطه بافتقار الشركة للمهارات التقنية والفنية، فضلاً عن أجرة اليد العاملة المتدنية جداً، وهو ما ضاعف الفجوة بين أجور عملهم مع القطاع الخاص، وعلمهم في مؤسسات الدولة، والذي قد يصل إلى ٨٠٠ ألف ليرة شهرياً، فضلاً عن انعدام نظام الحوافز لعجز ميزانية هذه الشركات.

**يشتررون منا ويتحكون بالسوق!**

وأرجح زاهر المشكلة الأساسية بالمبيع للعمال والتي كانت تطبيق سابقاً تحت مسمى (كرت لباس) إلى ربط مبيع إنتاج الشركة بمناقصات خاصة للتجار، وعليه يصبح أي تاجر يملك سجلاً تجارياً قادراً على الاستحواذ على لباس العمال ومن ثم التحكم بطريقة وسعر المبيع، فبغير العامل أحياناً على شراء ما لا يرغب به بالبائع المخصص له، هذا إضافة للقبود الموضوعة وبيروقراطية التعامل التي تقلل أي تطوير كما وصفها.

وأوضح زاهر أن هذا القطاع يحارب في سبيل اللصاحف غير موسم الحسومات في الأعياد، وأن هناك اقتراحات وخطط للتطوير وتحسين العمل، تصورت حول تخصيص هذا العمل وتوسيع نسبة المساهمين به، أو احتساب المبيع بنسب تقسم بين عمالي الشركة، ما يدفع العامل مزيد من العمل والإبتكار كأن الشركة معمله الخاص.

**أسعارنا أقل من السوق**

وشدد مدير الصالة على أن الأسعار في صالات الشركة منخفضة قياساً بالسوق وحسب الأنواع والطبع، فمثلاً هناك «بجعات» يتراوح سعرها بين ٥٠ و ١٥٠ ألف ليرة وقد تصل لـ ٢٠٠ ألف حسب نوع القماش الداخل في صنع المادة ونوعها (الكثير من الأنواع في القطاع الخاص أرخص)، أما أسعار «المريول» المدرسي فتبلغ ٨٥٠٠ ليرة، والطقم الرسمي ١٢٥ ألف ليرة، وهي تتنوع حسب القماش وجودته بتفاوت قريب.

في حديثه عن الإقبال والمبيع، أكد زاهر أنه يقاس بالمواسم، وهو جيد قياساً بحركة السوق، فضلاً عن نوع المنتج المتزايد بما يخص اللباس العمالي والألبسة الولادية والأحذية والبياضات، مبيّناً أن قلة الإقبال لا ترتبط بسعر البضاعة، بل بالوضع المعيشي بشكل عام.

**جلود القطاع الخاص نخب ثالث ورابع**

من جهته، بين مدير صالة الشركة السورية للأحذية في منطقة الصالحية بلال الخيمي، واستقرت عن المبيعات والإقبال وعلى ما عدا مدير صالة جهده الصالات وعملها، فأكد مدير القطاع الخاص في هذه المؤسسات، إضافة إلى افتقاد العقلية المرته في الإدارة، وهو الأمر الذي لا يتناسب مع العمل الفني الذي يحكم التصميم.

**تراجع ٨٠ بالمئة**

ولم تكف «الوطن» بالحديث مع مديري الشركات، وتوجت إلى الصالات الموجودة في دمشق، واطلعت على الموديلات المعروضة، واستقرت عن المبيعات والإقبال وعلى ما عدا مدير صالة جهده الصالات وعملها، فأكد مدير القطاع الخاص في هذه المؤسسات، إضافة إلى افتقاد العقلية المرته في الإدارة، وهو الأمر الذي لا يتناسب مع العمل الفني الذي يحكم التصميم.

**لا خسائر!**

وبعد أن تحدث زريق عن الخسائر بسبب البطالة، عاد ليؤكد أن نسبة التقلبات في المبيعات المخصصة لوحداث الجهد في النصف الأول من