الشركة العامة للصناعات الجلدية

أموالها مجمَّدّة ورواتبها قليلة وسعر منتوجها أعلى من المستورد

في الزمن الغابر، وفي خضم السنين العجاف من تسعينيات القرن المنصرم، ضاقت بي سبل العيش نتيجة تدهور الوضع الاقتصادي لعموم العراقيين، فاشار علي احد الاصدقاء والذي كان يعمل في تجارة الجلود عندما رآني خالي الوفاض وفي حيرة مريرة من امري ان اعمل معهم، ولاني لا امتلك الخبرة ولا المال ترددت في بادئ الامر، الا انه شجعني على الانخراط معهم في هذا العمل فرضيت شاكرا له حسن صنيعه، وبعد اسابيع اتضح لي ان صاحبي وشركاءه الاخرين يسلفون قصابي الهواء الطلق الذين ينتشرون في الشوارع الرئيسة، وفي ضواحي بغداد مبالغ نقدية لاستدامة عملهم وشراء الماشية (اغنام، وماعز، وابقار) وقبل غروب الشمس ندور عليهم ونشتري منهم ما جمعوه لنا من جلود بثمن بخس، وبدورنا نبيع ما توفر لدينا من كميات الجلود الى احد حيتان سوق تجارة الجلود، هذا العمل اكسبني خبرة في معرفة انواع الجلود، فهناك جلود سود (هي جلود الماعز)، والجلود البيض (جلود الاغنام) وجلود البقر والجاموس والابل، تذكرت هذا وانا في طريقي الى (الشركة العامة للصناعات الجلدية) احدى الشركات الصناعية المهمة التابعة لوزارة الصناعة والمعادن، وقبل ان الج بوابتها الرئيسية لفت انتباهي منظر باعة الرصيف وهم يعرضون بضاعتهم من الاحذية واللوازم الاخرى امام معرض البيع المباشر للشركة، ولما دنوت منهم وسألت عن هذه البضائع تبين لي انها مستوردة ومن مناشئ عديدة ومنها يعد منتوجها رديئا مقارنة بالمنتوجات المستوردة الاخرى، استغربت لهذا الامر المخالف لجميع الاعراف التجارية والصناعية، ولما سألت عن هذا التناقض العجيب فيما بعد والذي يشكل منافسا مباشرا لمنتوجات الشركة قيل لي ان منتوجات الشركة تحظى بسمعة عالية بين الزبائن، ولهذا لا يشكل الوضع الحالي حيزا للتنافس التجاري والصناعي، في صالة الاستعلامات استقبلنا شاب وشابة كانا على قدر من الدماثة والكياسة ولما عرفناهما بنفسينا انا وزميلي المصور هب الشاب مرحبا بنا باجمل عبارات الترحيب واجلسنا على مقعدين قريبين من مكتبهما، لم نلبث سوى دقائق حتى حضر شابان اخران ارتسمت على محييهما ابتسامة شفيفة اتضح لنا بانهما موظفان في قسم اعلام الشركة الاول يدعى (ابو اية والثاني اسمه كريم)، اصطحبانا مباشرة الى غرفة مدير العلاقات العامة والاعلام فوجدناه منشغلا باجتماع مع مديرة قسم التصميم.

تهريب الثروة الحيوانية رفع اسعار الجلود

بغداد/ شاكر الميام

البداية مع (باتا) عام ١٩٣١

تكونت الشركة العامة للصناعات الجلدية سنة ١٩٧٩ كحصيلة لدمج الشركة العامة للجلود التي تأسست سنة ١٩٤٥ مع شركة (باتا) العامة التي تأسست عام ١٩٣١، وهي حاليا تمثل احدى شركات وزارة الصناعة والمعادن وتتألف الشركة من ثلاثة معامل رئيسية هي: معمل بغداد: ويختص بانتاج الاحذية (رجالية، نسائية، شبابية، اطفال، السلامة الصناعية، الخدمة). ومعمل الدباغة: يختص في دباغة جلود البقر والغنم والماعزوانتاج الحقائب المدرسية والسفرية والدبلوماسية والاحزمة الرجالية وانتاج القماصل الرجالية والنسائية، ومعمل الكوفة الذي يختص بانتاج الاحذية الرياضية بانواعها وفرش السيارات وانتاج بعض المنتجات المطاطية، ويضيف مدير العلاقات العامة: شركتنا لها خبرة واسعة في مجال التسويق المحلي والتصدير، اذ مارست نشاط تصدير الاحذية والالبسة الجلدية، والجلود المدبوغة والنصف مصنعة الى معظم الدول الاوروبية والاسيوية والعربية، بعد ذلك طلب منا منحه الوقت الكافي لاستكمال حلقات اجتماعه مع مديرة التصميم على ان نعاود اللقاء في الساعة الثانية عشرة ظهرا، استجبنا لطلبه وخرجنا باتجاه مكتب قسم اعلام الشركة، في هذا القسم، كنا امام اربعة شبان يفيضون حيوية ونشاطا تتوسطهم شابة اسمها (لميس محمد) خريجة كلية الاعلام قسم الصحافة انضمت الى اسرة اعلام الشركة منذ سبعة اشهر خلت، فبادرناها بالسؤال التالي: ما هي مهام قسم الاعلام؟ قالت: اولى مهامنا استقبال الضيوف من الاعلاميين (صحافة، اذاعات،فضائيات) وتقديم التسهيلات اللازمة لهم، وتزويدهم بالمعلومات التي يحتاجونها، وعن اقبال المواطن على شراء منتجات الشركة قالت: هناك اقبال ملحوظ، الا ان ارتفاع اسعار هذه المنتجات يدفع المواطن احيانا على ان يعرض عن شرائها، ولكنها بالمقابل تفرض نفسها في السوق بجودتها وبتصاميمها العصرية مع ان المتوفر الان في الاسواق من بضائع مستوردة هو ارخص بكثير من اسعار منتجاتنا، الا ان المواطن يفضلها نظرا لما تمتاز به من جودة عالية ومتانة جيدة، وعلى وفق هذا المعيار فان بضاعتنا تعد ارخص من مثيلاتها المنتجة في ايطاليا وحتى مقارنة مع البضاعة الصينية التي لا تعمر طويلا فيضطر المواطن الى شراء حاجته مرة ثانية وثالثة وبتكرار هذه العملية فان المواطن سيدفع اضعاف سعر الحاجة التي تنتجها شركتنا، وعن مشكلات العمل قالت: نشكو رداءة القوالب والاشكال وكذلك تدني الرواتب والمخصصات والحوافز وطول ساعات العمل التي تبدأ من الساعة الثامنة صباحا وحتى الثالثة من بعد الظهر يوميا، والغاء نظام الحوافز، اما الان فقد اعتمد نظام المكافآت الذي لا يسمن ولا يغني من جوع، اذ ان حصة العامل قد تكون ما بين ٥٠ الى ٦٠ الف دينار كل ثلاثة او اربعة اشهر.

تدفق البضائع المستوردة بلا ضوابط

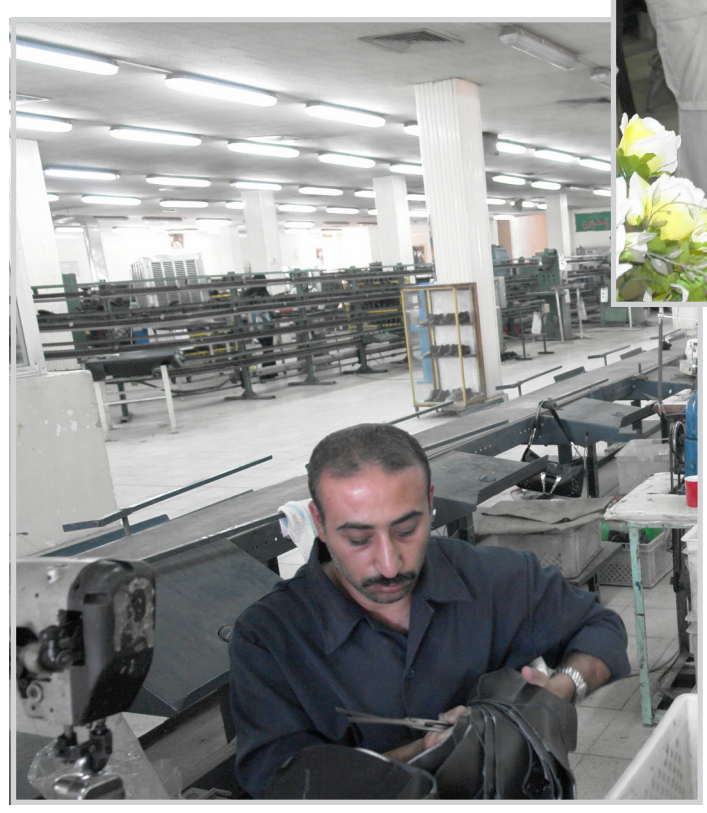
بعد ذلك التقينا الموظف الشاب (حسين محمد نهيب) في قسم الشؤون الادارية وسألناه اولا: ما مدى علاقات الادارة بالعمال؟ فقال: انا على تماس مباشر معهم باعتباري احد ممثلي منتسبي الشركة، ولي دور قد يكون فاعلا في حل بعض المشكلات والمتعلقات بين العمال والموظفين والادارة والمسؤولين الاخرين. وعن المشكلات التي تبرز في اثناء العمل قال: في الوقت الراهن تبدو المشكلات العامة ممثلة في وفرة المنتوج الاجنبي الذي اغرقت به الاسواق العراقية دون ضوابط والذي يتسبب في كثير من الاحيان بكساد منتوجات الشركة، لان المواطن وبطبيعته يميل الى السعر الارخص ولا يأخذ بنظر الاعتبار الجودة والنوعية والشكل، وفيما يخص المشكلات التي تواجه العمال، فما يزال الظرف الامني يلقي بظلاله على طبيعة العمل ويمثل هاجس العمال الاول وينعكس سلبا على ادائهم وانتظام دوامهم وعلى الوضع النفسي لعموم المنتسبين، ومثال على ذلك وقبل ايام اغلقت الطرق المؤدية الى حي الكرادة مما ادى الى توقف الشركة عن العمل لاكثر من اسبوع الحق بها خسائر مالية كبيرة، وكما هو معروف فان قوة العمل تنتج ربحية عالية، وبالنتيجة فهي في مصلحة العامل والمعمل في ان واحد. وسألناه: هل هناك مشكلات بين العمال والادارة، او مع وسائل الانتاج؟ قال: لا نسمي ما يحدث في بعض الاحيان بالمشكلة، والذي يكمن في حاجة العامل الى المال والذي يعترض الروتين سبيله / ويؤخر زمن تسلم العامل مستحقاته من حوافز ومكافآت وهبات تشجيعية، ونحن نسعى الى اختصاره خدمة لمصلحة العمال والموظفين، ويضيف: ان ما يتقاضاه العمال من مرتبات شهرية تعد ضئيلة جدا مقارنة بما يتقاضاه اقرانهم في المؤسسات الحكومية الاخرى كما انها غير مجزية للجهد المبذول ولا تلبي المتطلبات الحياتية لهؤلاء المنتسبين الذين قد تصل رواتب البعض منهم الى ١٠٠ او ١٢٥ الف دينار فقط والسبب في هذا كله ان الشركة ما تزال تعمل على وفق نظام التمويل الذاتي الذي يغبن جميع العاملين فيها من دون استثناء، لا سيما انها مرتبطة بالانتاج وبالسوق وبالعرض والطلب. ويوضح: بان الشركة تعاني عدم توفر السيولة النقدية وتدفق البضائع المستوردة غير المنضبط بسبب انعدام الضوابط والشروط والتعليمات الضريبية التي يجب ان تخضع لها جميع البضائع المستوردة من خارج العراق، وغياب الدعم الرسمي للمنتج الوطني، وقلة المنح المخصصة من وزارة المالية، مع ان شركتنا تتمتع بسمعة عالية ليس على المستوى الوطني، بل وفي عموم المنطقة، الا ان وقع الظروف الامنية على انسيابية التسويق كان وما يزال قاسيا ويحول دون وصول منتجاتنا حتى الى بعض المحافظات، ولا اغالي اذا قلت ان اهالي منطقة الكرخ هم عاجزون الان عن الوصول الى الشركة بغية التبضع وشراء ما يحتاجونه من بضائع جلدية وخاصة تلك التي لها علاقة بالمواسم الدراسية، وعن مناشئ المواد الاولية اشار السيد حسين الى ان الشركة تعتمد على مصدرين اساسيين في هذا الجانب، هما: المصدر المحلي والمستورد،. واي الجلود تفضلونها؟ قال: كل الجلود تدخل في صناعتنا، خذ مثلا جلد الغنم يدخل في صناعة القماصل وجلد البقر يدخل في صناعة الاحذية.

مكائن قديمة وانتاج حديث

بعد ذلك توجهنا الى المعمل رقم (٧) وهناك ووسط ضجيج المكائن وهدير المحركات التقينا اولا السيد (صالح عبد الله) مسؤول قسم الفصال الذي حدثنا قائلا: قسمنا يتألف من ثلاث وحدات هي: الفصال والخياطة وقسم الجر، وهو ينتج احذية رجالية مصنوعة من الجلد الطبيعي (درجة اولى)، وحسب المواصفات العالمية المتطورة والموديلات العصرية الحديثة ونضعها بين يدي المستهلك وباسعار متهاودة. وسألناه: ما نراه في معملكم من مكائن يعود لمدة زمنية طويلة فهل من جديد؟ قال: الصيانة على هذه المكائن مستمرة ودورية، مع ان سنة صنعها يعود الى عقد السبعينيات من القرن الماضي، وقسم منها الى عقد التسعينيات، وهناك درجات من الصيانة، يومية واسبوعية وشهرية وسنوية، اليومية تنفذ من قبل العامل، اما الاخرى فينفذها قسم الصيانة، ولدينا برامج معدة سلفا لها مع جداول زمنية، ومعملنا مشمول بنظام (الجودة الذي يطبق منذ عام (٢٠٠٠)، وهو نظام عالمي يسمى ايضا (الايزو) والذي يشمل النوعية وظروف العمل والمواد والسعر، وظروف العمل في قسمنا مقاربة للظروف القياسية العالمية مع توفير الرعاية الصحية الجيدة من خلال قسم الطبابة الذي يقدم الخدمات الصحية العلاجية والطارئة، اما الحالات الصعبة فترسل الى المستشفيات المختصة، هذه الخدمات مجانية لجميع منتسبي الشركة ومتزامنة مع خدمات اخرى مثل خطوط النقل المجاني للعاملين في الذهاب والاياب اي من البيت الى الشركة وبالعكس ومن جميع مناطق بغداد، ويضيف: نعمل على وفق التصاميم التي تردنا من قسم التصميم. وسألناه: هل اسهمت الشركة في تعزيز قدرات وخبرات العامل من حيث زجه في دورات وايفادات الى خارج العراق؟ قال: نعم، تم ارسال عدة مجاميع الى الخارج لاشراكهم في دورات تطويرية منها دورة للعمال والمصممين في الصين والى دول اخرى تزامن معها استيراد مكائن صينية حديثة. وعن مشكلات العمال في قسمه مع الادارة قال: المشكلات تكاد تكون لا تذكر، او هي قليلة نسبيا، تتركز في الدرجات الوظيفية التي شكلت لاجلها لجنة مختصة لدراستها ومعالجتها اذ تجتمع شهريا لتقييم الطلبات المقدمة لها واصدار القرارات المناسبة وبحسب نوع الطلب. وفي نظام الاجازات فقد خصصت لكل عامل اجازة لمدة ثلاثة ايام في الشهر، اي ما مجموعه ٣٦ يوما في السنة، وفي الظروف الحالية يتمتع العاملون باكثر من ثلاثة ايام في الشهر، وكذلك اجازات للحالات الطارئة، اما نظام توزيع الارباح فهو متوقف وغير معمول به في الوقت الحاضر لعدم توفر السيولة النقدية، ويبين: ان الموظفين والعاملين يشكون تدني مستوى الراتب، وهذا بحد ذاته يمثل اشكالية مستمرة لم يبت في حلها حتى هذه اللحظة والحجة دائما (سلم الرواتب). وعن الرعاية الاجتماعية قال: لدينا صندوق دعم الموظفين يقدم مساعدات مالية لمن يحتاجها من العاملين الذين تجرى لهم عمليات جراحية طبية او في حالات الوفاة والزواج وتعتبر منحا لا تسترد مبالغها وسألناه: هل هناك تباين بين انتاج المرأة والرجل؟ قال: هذا يعتمد على نوع العمل ومدى صعوبته، ففي قسمنا النساء مختصات بالخياطة والتصميغ، والرجال على الفصال والجر، ولا يوجد فرق نوعي بين انتاج الجنسين ونحن نعمل بمبدأ (دراسة الوقت) الذي يعتمد على حركة العامل وفق الدقائق الزمنية.

عاملات ماهرات من الصم والبكم بلا حوافز

وفي ذات المكان التقينا السيدة (وفاء صدام) مسؤولة وحدة الخياطة التي قلنا لها: كيف هو وضع المرأة العاملة في الشركة؟ قالت: ما تزال المرأة العراقية بشكل عام والمرأة العاملة على وجه الخصوص تواجه صعوبات عديدة، من ابرزها ضآلة الاجور وطول مدة الدوام وانعدام مياه الشرب، لان الشركة تعتمد في توفير المياه على ما يجود به البئر الموجود فيها، مما يضطر العاملات الى جلب مياه الشرب من منازلهن، اما بصدد تطوير الخبرات النسائية فيقتصر الامر على الرجال فقط، واوضحت ان لديها في الوحدة ست او سبع فتيات من العاملات هن من الصم والبكم ولديهن خبرة ممتازة في مجالات الخياطة الجلدية يعانين الان قلة الراتب الذي يتراوح بين ١٠٠ـ125 – الف دينار باعتبارهن لا يملكن المؤهلات اللازمة مع انهن امضين مدة طويلة في الشركة، وهن محرومات حتى من الحوافز لا سيما هن ماهرات، طلبت منها جمعهن بغية التحاور معهن بالاشارات، احداهن اومأت الى أنها تجلب الماء معها من البيت واخرى شكت من الظروف المعيشية الصعبة التي تمر بها واخريات اشتكين من الكهرباء وعدم توفر المشتقات النفطية والغاز والماء الصالح للشرب في مناطق سكناهن اما العاملة (ام ياسر) فقد قالت: انا اعمل في التصميغ وساتكلم عن نفسي اولا، اذ اني اقوم بتصميغ الجوانب والسطار والبلاستك، وهذا الصمغ يسبب لي صعوبة في التنفس لانني وعلى الدوام استنشق ابخرته، ومستمرة بمراجعة الاطباء لغرض المعالجة، حتى اكفنا تشوهت نتيجة التعامل اليومي الطويل مع هذه المادة مما دفعنا الى المطالبة بتزويدنا بكفوف مطاطية الا انهم رفضوا بحجة اننا نخضع لنظام (الايزو)، وتضيف: مضى على عملي في هذا القسم ست سنوات وبالامس القريب فقط تم رفع راتبي الى ١٢١ الف دينار علما باني اعيل اسرة من خمسة افراد بعد ان افترق عنا والدهم وجلهم طلبة مدارس اكبرهم ابني ياسر الذي يعمل مع احد الطيبين الذي زجه في عمل يناسبه.



تدفق البضائع المستوردة الحق بنا خسائر جسيمة في تمام الساعة الثانية عشرة ظهرا وحسب الاتفاق والموعد المحدد عدنا الى مكتب مدير العلاقات العامة والاعلام في الشركة العامة للصناعات الجلدية السيد (عبد السلام عادل يونس) وقلت له: يبدو ان شركتكم ما تزال في ريعان شبابها ترفل بحلة زاهية تعبر عنها بناياتها الشامخة الانيقة على الرغم من ان عمرها جاوز الخمسة والسبعين عاما، الا انها لم تنحنِ للزمن ولم تدركها الشيخوخة بعد، فهل لك ان تحدثنا عنها بشيء من التفصيل؟ قال: لشركتنا تأريخ عريق ومشرف وحافل بالانجازات العديدة وبالصناعات الجلدية التي نالت بسببها شهرة وسمعة لا يستهان بهما من ايام (باتا) وحتى اليوم لدى المستهلك العراقي وغير العراقي لما تتميز به منتجاتها من جودة ونوعية فاخرتين، ومواكبة لمعطيات الحضارة الانسانية والتكنولوجية المعاصرة فضلا عن السعر المدعوم من قبل الدولة، وهي تتميز بتنوع منتوجاتها ومن ابرزها القماصل الجلدية، وتعد الشركة الاولى في العراق وكذلك على مستوى الوزارة التي كسرت حاجز الطوق المفروض على العراق وارسلت عدداً من العاملين فيها الى تركيا عام ١٩٨٩ للتدريب واكتساب الخبرات في هذا النوع من الانتاج اذ اصبنا قدرا كبيرا من التفوق والابتكار في صناعة القماصل الجلدية، والشواهد على هذا التفوق كثيرة، ان المصنع العراقي الحرفي تعلم من شركتنا اسرار هذه الحرفة وراح يتفنن في التصاميم والانتاج، ومن هنا نالت قمصلة الجلد العراقية رواجا منقطع النظير في اسواق الدول المجاورة وخاصة (في سوريا والاردن ولبنان وحتى في ايران) لاسيما ان الجلود العراقية تعتبر من اجود وارقى الجلود في العالم فضلا عن ان لدينا مدابغ من اكبر المدابغ في الشرق الاوسط وهي مفصل مهم من مفاصل الشركة ويليه موقع اخر في مدينة الكوفة لانتاج الاحذية الرياضية ونحن مستعدون لتجهيز جميع القطاعات او ابرام العقود وبحسب الحاجة.

الانفتام باتجاه الاستثمار

وسألناه مرة اخرى: كيف توظفون عملية المنافسة مع المنتج الاجنبي لمصلحة منتوجاتكم؟ قال: بعد سقوط النظام السابق دخلنا في منافسة محتدمة مع الكم الهائل من المنتوجات الاجنبية التي دخلت الاسواق العراقية بغير ضوابط تحد من تدفقها اللاقانوني، ولمواجهة هذا التحدي وبتوجيه من وزير الصناعة ومجلس ادارة الشركة تم التأكيدعلى الخصخصة والاتجاه نحو الاستثماروإعادة تأهيل الخطوط الانتاجية في المواقع، واستيراد مكائن حديثة، وتدريب الملاكات العاملة في هذه الخطوط، وفعلا استوردنا مكائن حديثة خاصة بالسلامة الصناعية (injection وللاحذية الرياضية، والان تدور احاديث بين المواطنين مفادها ان المنتوج الصيني ذو سعر رخيص، ولما ناقشنا هذا الموضوع في مجلس الادارة وغرفة عمليات الشركة توصلنا الى قرار باستيراد مكائن صينية تدار بايد عراقية لمضاهاة هذا المنتوج الصيني، وقد نجحنا في هذا الامر وانتجنا احذية رياضية بنوعية فاقت المنتج الصيني، كما ابرمنا عددا من العقود مع وزارة الكهرباء وشركات وزارة الصناعة كشركة الاسمدة الكيمياوية والبتروكيمياويات وشركة نفط الشمال، وشركتي غازالشمال والجنوب، وهناك تعاون مثمر بين شركتنا والشركات العراقية المختلفة، وحاليا ماضون في تجهيزها باحذية السلامة (safety shoes) ونسعى للتفاوض مع وزارة الرياضة والشباب لتجهيز الاندية الرياضية باحذية للفتوة والشباب متزامنا مع سعي اخر للتواصل مع وزارة التربية لتجهيزها بالحقائب المدرسية ونحن بانتظار موافقتها، والشركة مستمرة بانتاج القماصل الجلدية والاحذية الرجالية بمختلف انواعها واسعارنا تتفاوت بين ثمانية الاف و ٢٢ الف دينار ولمختلف الاحجام والموديلات، كما عممنا كتبا للشركات غير المرتبطة بوزارات اعلمناها نيتنا البيع بالتقسيط، ويضيف: لدينا شعبة تسمى (شعبة المعارض والتفتيش) واجبهاالاطلاع على عمل وكلائنا في المحافظات والذين يربو عددهم على ١٢٦ وكيلا متخصصا وغير متخصص، وقد شكلت لجان تقوم بزيارات دورية لهؤلاء، نشاط هذه اللجان متوقف في الوقت الحاضر نتيجة اضطراب الاوضاع الامنية، ومن هنا ندعو المواطنين الى تقديم الطلبات بغية منحهم تراخيص الوكالات ونفس الدعوة نوجهها الى الشركات الحكومية وغير الحكومية ومستعدون لتلبية جميع احتياجات المواطنين من منتوجات شركتنا.

تهريب الثروة الحيوانية خطر يتهدد الاقتصاد الوطني

وسألناه: ما ميزات الجلد العراقي عن الجلود الاخرى؟ فقال: يتميز الجلد العراقي بعدة صفات، ويستدرك: هذا الموضوع له علاقة بالثروة الحيوانية في العراق، وسبق لنا ان طلبنا من وزارة الصناعة مفاتحة وزارة التجارة والوزارات ذات العلاقة بضبط الحدود التي يتم عبرها تهريب المواشي والاغنام ومفردات الثروة الحيوانية الاخرى، وما زلنا نطالب وباصرار لايلاء هذا الجانب ما يستحقه من اهتمام لما يمثله من خطر يتهدد الاقتصاد الوطني، وتفعيل دور السيطرة النوعية لمراقبة المنتجات الجلدية التي تدخل العراق، علما بان الشركة تشتمل على عدد من المختبرات العلمية الحديثة يمكن لها ان تسهم في تعزيز السيطرة النوعية، وعودة الى ميزات الجلود العراقية اقول: يتفرد الجلد العراقي بسلامته وقابليته على الليونة والطراوة وتحمله للضغط العالي مما يجعله ملائما لاية صناعة جلدية، ولهذا ينشط المهربون لتسريب هذه الثروة الى خارج حدود الوطن لانها مطلوبة لنكهة لحومها اللذيذة اولا، وجودة جلودها واصوافها وشعرها ووبرها ثانيا، وعن مدى اعتماد الشركة على الجلود العراقية قال: يتراوح معدل استعمالنا للجلود العراقية من ٤٥% 65 – وذلك لوجود المدابغ العصرية الكبيرة، وما نحتاجه فوق هذا المستوى نحصل عليه عبر الاعلان عنه على وفق مناقصات خاصة، وعبر منافذ عديدة منها السوق المحلية ومن المسالخ المنتشرة في معظم مناطق العراق.وعن موضوع تصاميم المنتوجات قال: لدينا قسم خاص بالتصميم يعمل فيه عددمن المصممين ممن كانوا حرفيين وكذلك من خريجي كلية الفنون الجميلة، لان الصناعات الجلدية هي صناعات حرفية تعتمد في الكثير من تفاصيلها على العمل اليدوي، وفي الوقت الراهن فان الابداع الشخصي هو المعول عليه، وكذلك الانترنيت والمجلات، وعلى ايفادات مجاميع متخصصة الى خارج العراق للاطلاع على احدث ما موجود في عالم الصناعات الجلدية، ونفخر بوجود مصممين مبدعين استطاعوا التوصل الى تصاميم رائعة نالت اعجاب واستحسان بعض المسؤولين في الدولة العراقية الذين وجهوا معيتهم بالتبضع بمنتوجات شركتنا، هذه المجموعة المبدعة تتقدمها السيدة (فاطمة) مديرة القسم.ويضيف: لقد اعددنا خطة لمدة سنة واحدة لتطوير الاداء الانتاجي للشركة وبتمويل من الوزارة وبهيئة قروض مالية، ذلك لان كل موجودات الشركة المالية مجمدة الان ومنذ قرار (بريمر)، ولو اطلقت هذه الاموال لاحدثنا طفرة نوعية صناعية وتقنية واسعة. وعن الربحية التي تحققها الشركة افاد: نحن قطاع عام، ملك للدولة ولدينا استمارات حسابات الكلفة والتسعيرة، ونحن نبيع لدوائر الدولة ولشرائح المجتمع بسعر الكلفة، واحيانا نضع هامش ربحي بحود ١ ٪ فقط ووصلنا الان الى مستوى ٦ ٪ وهذا لا يمثل ربحا حقيقيا ذا قيمة، فضلا عن ان ملاك الشركة كان بحدود ١٩٥٠ منتسبا واليوم بلغ عددالمنتسبين قرابة ٥٠٠٠ عامل وموظف نتيجة قرارات اعادة المفصولين السياسيين، وهؤلاء لهم حقوق مالية فبعضهم كانت مدة فصلهم اكثر من ١٥ سنة، وهذه المدة يترتب عليها استحقاقات مالية، فلو افترضنا ان احدهم فصل حينما كان بدرجة ملاحظ واضحى بعد الاعادة مديرا، هذا الاجراء يترتب عليه استحقاق مالي، في الوقت الذي تشدد فيه وزارة المالية على البقاء ضمن سلم الفئات (١٠٠، ٢٠٠، ٣٠٠) الف دينار وما زاد على هذا يدفع من موازنة الشركة، وتتم من خلال الانتاج والبيع وهو ما يثقل الشركة باعباء كبيرة، ويؤكد ضرورة ان ينتبه المسؤولون الى هذا الجانب المهم، وايجاد المعالجة الشاملة له لان طلبات الموظفين والعاملين لنيل مستحقاتهم المالية لن تنقطع، وبين اونة واخرى يهددون بالتظاهرات السلمية.وفي معرض البيع المباشر التقينا المواطن (ابو محمد) وسألناه عن رأيه بمنتوجات الشركة العامة للصناعات الجلدية فقال: اجدها ممتازة وتتفوق في بعضها على ما هو اجنبي، ولقد اعتدت على شراء ما نحتاجه من لوازم وحاجات واحذية ولكل افراد العالة منها.وكيف تجد اسعارها؟ مناسبة جدا

> الروتين يؤخر تسلم العمال مستحقاتهم من الحوافز والمكافات ونظام توزيع الأرباح متوقف لعدم توفر السيولة النقدية!