

دور التصميم الصناعي في تطوير سلسلة قيمة الجلود السودانية

أحمد محمد أحمد رحمة و اقبال محمد عثمان سالم

^{1,2} جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا - كلية الفنون التطبيقية والجميلة

المستخلص:

هدفت الدراسة إلي إبراز دور التصميم الصناعي في تحويل سلسلة قيمة الجلود السودانية من إنتاج جلود الأبقار والأغنام وتصديرها بشكل خام وتصدير بعضها في شكل منتجات معالجة جزئياً، إلي إنتاج وتصدير منتجات ذات قيمة مضافة، من خلال دراسة إقتصادية إتمدت علي المنهج الوصفي التحليلي وعلي جانب عملي وهو تصميم وتصنيع ملابس جلدية بجودة عالية. وقد تم إختبار مواصفات الجلود كيميائياً وفيزيائياً وفق المواصفة القياسية لجلود الملابس لأنها صناعة لم تعرف من قبل في السودان وقد إجتازت عينات الجلود الاختبارات وتم تصميم وتصنيع النماذج ومن ثم حساب التكاليف الإنتاجية ومقارنة سعر الجلود بعد التصنيع مع اسعار صادر الجلود الزرقاء المبثلة.

وجاءت النتائج إستناداً علي التحليل النظري ونتائج الإطار العملي أن المصمم الصناعي يمكن أن يقوم بدور فاعل وهام في تطوير سلسلة قيمة الجلود السودانية. وأن تبني فكرة إنتاج جلود عالية التشطيب وتصنيعها وتصديرها كمنتجات يمثل إضافة كبيرة لقيمة الجلود وتعزز من فرص خلق الوظائف و زيادة الدخل و جلب العملات الأجنبية وتحقيق النمو الإقتصادي. وأثبتت المقارنات جدوي إقتصادية عالية لإنتاج الملابس الجلديه بربحية تقدر ب 226.4% وذلك بدون حساب منصرفات التغليف والشحن.

الكلمات المفتاحية: إضافة القيمة، اقتصاديات الحجم الكبير، منحنيات التعلم .

ABSTRACT:

The aim of this study is to highlights the role of industrial design to change the chain of Sudanese leather value from exporting the leather as pickle, (wet blue) and crust, to export it as a product with added value. Through economic study relied on descriptive analytical method and practical, Designs and manufactures high-quality leather clothing. Has been tested leather specifications chemically and physically because this industry has not been tried before in the Sudan. The leather samples have

passed tests Have been designing and manufacturing models, then the production cost calculation. Compared the leather price after Manufacturing with the price of exporting (wet blue) leather. The results were based on the theoretical analysis and practical results that the industrial designer can play an active and important role in the development of the Sudanese leather value chain. And to embrace the idea of the production of finished leather and exported as products represents a significant addition to the value of leather and enhance the chances of creating jobs and increasing income and bring in foreign currency and economic growth. The comparisons proved feasibility of high economic profitability is estimated at %226.4 without packing and shipping expenses.

Key words: Addition value, economics of scale, learning curves.

المقدمة:

يحتل السودان المرتبة الأولى عربياً وأفريقياً من حيث تعداد الحيوانات، فهو السابع في تعداد الأبقار والسادس بالنسبة لتعداد الضان والماعز والأول في الإبل وذلك بجانب ثروة حيوانية برية أهم منتجاتها جلود الزواحف. ويستهلك كميات معتبرة من اللحوم التي تزداد مع إزدياد عدد السكان وتشكل الجلود أهم المنتجات الجانبية لإنتاج اللحوم.

ويعد قطاع الجلود والصناعات الجلدية من القطاعات الواعدة في الإقتصاد القومي حيث يمثل نسبة عالية في مجتمع المنشآت الصغيرة والمتوسطة وبما لديه من قدرة على المنافسة وتحمل العديد من أعباء التنمية في البلاد بإعتبارها من الصناعات ذات القيمة المضافة العالية والتي تصل إلى أكثر من ٧٠%، كما أنه يتميز بالقدرة الاستيعابية لأعداد كثيفة من العمالة إضافة إلى قدرته على تحقيق الإكتفاء الذاتي من كافة نوعيات المنتجات الجلدية التي يحتاجها السوق المحلي. وتعود تلك المميزات لقطاع الجلود إلى ما يتوافر من خامات ذات مواصفات قياسية متميزة، وفرص تسويقية جيدة في المنطقة العربية والأفريقية وبعض بلدان أوروبا وأمريكا مما يجعله قادراً على الإسهام في تحسين ميزان المدفوعات السودانية. إلا أن هذا القطاع يقوم بدور متواضع في تنمية الصادرات السودانية ولذلك تبرز أهمية العمل لهذا القطاع وضرورة الإرتقاء به من خلال السعي الجاد لتذليل العقبات والمشاكل التي تعترض إنطلاقه في مجال الإنتاج المتطور وتوطين صناعات جديدة لسد إحتياجات السوق المحلية والعالمية، وتحقيق الإستفادة من الميزة النسبية التي يتمتع بها هذا القطاع من خلال الإستثمار في استحداث مهارات القوى العاملة أو في التقنية.

مشكلة الدراسة:

الغالبية العظمى من الجلود السودانية يتم تصديرها في صورتها الأولية (جلد خام، جلد محنط أو مدبوغ)، ولم يجد هذا القطاع الإهتمام والدعم الكافي لتحويل هذه الخامة إلي منتجات جلدية ذات قيمة إقتصادية عالية لها وزنها في سوق السلع العالمية لتسهم في دعم الاقتصاد القومي وحل مشاكل الفقر والبطالة وقلة فرص العمل، من خلال مدخل التصميم الجيد والإنتاج عالي الجودة بغرض خلق سوق محلي وإقليمي وعالمي، والمدخل لذلك التصميم الصناعي .

فرضية الدراسة :

التصميم الصناعي له دور فاعل في تطوير سلسلة قيمة الجلود السودانية، ويؤثر ذلك إيجابا علي الإقتصاد السوداني.

هدف الدراسة:

- التأكيد علي دور التصميم الصناعي الفاعل بالنهوض وتحسين سلسلة صناعة المنتجات الجلدية في السودان.
- تحويل سلسلة قيمة الجلود السودانية إلي قطاع حديث ومنافس من خلال تطبيق التقنيات الحديثة .
- المشاركة في بناء القدرات، وتوجيه السياسات، وتحريك واستغلال الموارد.
- تحويل سلسلة قيمة الجلود السودانية من إنتاج جلود الأبقار والأغنام وتصديرها بشكل خام وتصدير بعضها في شكل منتجات معالجة جزئياً .

- المساعدة في إنتاج وتصدير منتجات ذات قيمة مضافة عالية مثل الجلود المصقولة، الأحذية، الملابس، والمنتجات الجلدية الأخرى.

أهمية الدراسة:

- تساعد في تفعيل دور التصميم والمصمم الصناعي في النهوض بمثل هذه الصناعات وتحسين مستواها وقيمتها.
أهمية إقتصاديته وهي العمل علي فتح فرص لإنتاج وبيع منتجات محلية عالية النوعية والجودة، ما يمثل إستغلال أمثل للموارد، ودعم للاقتصاد الوطني.

- أهمية اجتماعيه فهذا القطاع إذا ما تم تفعيله يعتبر من القطاعات التي يمكن أن تستوعب أعداد مقدره من الأيدي العاملة التي تبحث عن فرص عمل.

حدود الدراسة:

- الجغرافية : جمهورية السودان
- المكانية : ولاية الخرطوم
- الزمانية : العام 2015م
- الموضوعية: التصميم الصناعي _ تطوير سلسلة قيمة الجلود السودانية.

منهج الدراسة :

إعتمد الباحث علي المنهج الوصفي التحليلي الذي يسعى لتحديد الوضع الحالي للمشكلة ومن ثم العمل علي حلها.

أدوات الدراسة:

- المقابلة الشخصية
- إختبار الخامات معمليا، وعمل النماذج، ثم حساب تكاليف الإنتاج.

صعوبات الدراسة:

- قلة مصادر المعلومات والبيانات والإحصاءات وتفرقتها.

المصطلحات:

- سلسلة القيمة : مفهوم يمكن وصفه بأنه مجمل النشاطات اللازمة للمنتج التي تساهم في قيمة المنتج أكثر من تكلفته من مرحلة إدخال المدخلات الأولية، عبر مراحل الإنتاج المختلفة حتى توجيهها إلى السوق النهائي.وعادةً تمر كل المنتجات من خلال سلسلة القيمة التي تبدأ بالبحث والتطوير والتصميم والهندسة وتنتقل إلى التصنيع ثم تنتقل إلى الزبون أو يتم

التخلص منها وهي عملية إدارة جميع التكاليف المتعلقة بسلسلة القيمة <http://jps.dir.com/forum>

- الجلود الزرقاء المبتلة: أكثر أنواع الدباغة المعدنية انتشاراً وتجري باستخدام محلول دباغة من أملاح الكرومات (مركبات الكروم) وقبل الدباغة بالكروم تحفظ الجلود بنقعها في محلول من حمض الكبريتيك والملح ويستمر نقع الجلود حتى يصل محتواها الحمضي إلى درجة معينه ثم تزال الجلود وتغسل و يضع العمال الجلود في أسطوانات الدباغة المملوءة بالماء وكبريتات الكروم ويكسب محلول كبريتات الكروم المستخدم في دباغة الجلود لوناً أزرقاً فاتحاً . (ويكيبيديا).

الدراسات السابقة:

دراسة إستراتيجية أعدتها منظمة السوق المشتركة لوسط وشرق إفريقيا (الكوميسا، 2012م) ومعهد الجلود ومنتجاتها (COMESA/LLPI) والهدف الكلي للإستراتيجية أن يكون قطاع الجلود ضمن أعلى خمس قطاعات إقتصادية فرعية في السودان من الناحية التنافسية بحلول 2024م. استخدم أسلوب تحليل القيمة لأنه يمكن من كشف نقاط القوة ونقاط الضعف، ويساعد أصحاب العمل في تكوين رؤية مشتركة عن كيفية عمل سلسلة القيمة ولتحديد علاقات تعاون يمكن أن تؤدي إلى تحسين في أداء السلسلة. وفي الجانب الحكومي فإن تحليل سلسلة القيمة وسيلة للتعرف على إجراءات تصحيح المسار، وأولويات الإستثمار وفرص التطوير. استخدمت الإستراتيجية المنهج الوصفي التحليلي الإحصائي للعينات في كل مراحل سلسلة القيمة ابتداءً من الحيوان وحتى تسليم المنتج النهائي ووضعت الإستراتيجية بطريقة مزج كل من البيانات النوعية والكمية والتي توفرت من المصادر الرئيسية والثانوية وأهم توصيات الدراسة ضرورة حظر تصدير الجلود الخام أو المعالجة جزئياً .

دراسة (صديق، 2009م) هدفت الدراسة إلي معالجة نقص القطاع إلي الإدارة والأساليب الحديثة للإنتاج والكوادر المؤهلة والمدربة تدريباً حديثاً ومتطوراً. استخدمت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي. وأوصت بضرورة الدخول في شراكات مع القطاع الخاص وتشجيعه للدخول في شراكات أجنبية حتى يتسنى لها النهوض بهذا القطاع لتجد منتجات السودان حظها في الأسواق المحلية، الإقليمية، والعالمية.

الإطار النظري:

يتناول الإطار النظري شرح المفاهيم والمعارف الأساسية المرتبطة بموضوع الدراسة.

تعريف التصميم:

ويعرف معجم مصطلحات العلم والتكنولوجيا التصميم:

عرفه (حسن، 2000م، 38) هو عملية تصور أو تخيل وتخطيط للبنية والقيم الوسيطة لنظام ما أو أداة أو عملية أو عمل فني متخصص. حيث أنه ليس هنالك أشياء ثابتة تؤدي بمن يتبعها أن يكون مصمماً ممتازاً إلا أنه من الواجب على المصمم مراعاة أسس وحقائق ثابتة تتعلق بالتوافق والتوازن والإيقاع والوحدة والتناسب من حيث العلاقة والمادة والخط واللون والضوء في التطبيقات الخاصة بالأشكال المسطحة ذات البعدين أو المجسمة ذات الأبعاد الثلاثة مما يعتبر أساساً لوضع التصميم.

ويجب أن تتوفر في المصمم مجموعة من الخصائص يمكن أن نلخصها فيما يلي:

1. القدرة على الملاحظة باستخدام كل الحواس المتاحة.

2. القدرة على التخيل وتنظيم وربط المعلومات والأشكال المحيطة واكتشاف العلاقات والقوانين في البيئة المحيطة .

3. القدرة على ممارسة التجارب في حل المشكلات الفنية .

4. القدرة على تحقيق الغرض من التصميم.

(عابدين، 2002م، 13) يعتبر التصميم من المواد الخصبة التي تفسح المجال للتجربة بحرية في عناصر التصميم وأسس البنائية من خلال التعامل مع التوافق والتبادل المتاحة، كما يمكن أن يعبر المصمم عن أفكاره بلغة الأشكال والخطوط والألوان، النشاط الفني عبارة عن سلسلة من القرارات يتخذها الفنان المبدع فيقرر استخدام نوعية الألوان والأشكال دون غيرها، كما يعرف التصميم (بأنه العملية الخلاقة التي تحول الأفكار إلي واقع). ذكر (شوقي، 2001م، 33) العناصر المكونة للشكل العام في الفن التشكيلي هي عناصر شكلية تشاهد ويكون تذوقها عن طريق الرؤية، كالنقطة والخط، والمساحات والكتل والأضواء والظلال وملامس السطوح والألوان والفراغ المحيط بالهيئة، و يجب أن تربط هذه العناصر في صورة علاقات تشكيلية مختلفة بحيث تؤلف وحدة أو أساس من هذه العلاقات التشكيلية لبناء العمل الفني كالحركة والإتزان، التردد والإيقاع، التناسب والتناغم، الوحدة والترابط. الشكل الجيد يتميز بوحدة تتعاون فيها كافة العناصر المكونة له بحيث تخدم جميعها الشكل العام بالزيادة أو النقصان بالقدر المحدد لكل عنصر). وتعتبر

الخامة هي إحدى العوامل الأساسية في عملية التصميم ويعول عليها كثيراً في تحديد كثير من الأعمال الفنية تحفزنا على التساؤل عن مغزى الفن، فكل جوانبه التعبيرية والمعرفية تتميز فيها الرؤية الفنية عن الرؤية العادية الصادرة عن طريق الحواس. والإبداع الفني وحده يستطيع ترجمة هذه الرؤية المختلفة وإيصالها إلى المتذوق. والمادة أو الخامة هي موضع بحث أي فنان، فهي التي تحقق فكرته مادياً. وأثناء ممارسته الفنية يتجه الفنان إلى الحجارة في النحت، أو إلى الألوان في التصوير، وإلى كل ماتقع عليه عيناه في محيطه. فهو يدرس خصائص ومكانيات الخامة ليصل إلى فهم أكبر يعينه على تطويعها لفنه وجعلها أكثر قوة في التعبير. لأنه من خلال دراسته تلك يعرف متى تكون محققة لشكل أفضل. ومتى يكون استخدامها أيسر وأسهل. وما أقصى عطاء يمكن أن تمنحه. فتتحقق بينه وبينها ألفة كبيرة تفصح له المادة فيها عن أسرارها، وتقدمها له بحجم معايشته لها. وجهد الفنان لا يقتصر على دراسته للخامة فقط في طبيعتها الأولية بل هو يبحث عن تألفها مع غيرها من المواد الأخرى ومدى نجاحها في إيجاد علاقات صحيحة مع بعضها البعض مما يفتح له مجالاً أوسع، ومكانيات أكبر وبدائل تمكنه من التحرك والتعبير بحرية تامة وشاملة، وبما يتفق مع رغباته واتجاهاته الفنية. www.kau.edu.sa/

خامة الجلد:

هي وسيلة من وسائل التعبير أو الإنتاج الفني الوظيفي، فهي تكتسب المعاني والقيم كلما أدركنا كيف يستفاد منها عملياً، وكيف نستطيع تحويلها إلى شئ له قيمة ووظيفة. وتختلف الفنون من مجتمع إلى آخر تبعاً لتنوع الخامات التي تزخر بها هذه المجتمعات. ذكر (عمر، بدون تاريخ ص13) الجلد مادة مثينة ومرنة تصنع من جلود الحيوانات، وتسمى عملية تحويل جلد الحيوان الحي إلى منتج مفيد بدباغة الجلد، وتستخدم الجلود المدبوغة في صناعة الأحذية والأحزمة والقفازات والمعاطف والقبعات والقمصان والبنطلونات والجككات والجونلات وحفائب اليد والسفر وغيرها من المنتجات الجلدية العديدة. ويصنع منه الجسم الخارجي لكرات اليد، السلة، القدم، والكريكات من الجلد المدبوغ. تستخدم بعض الصناعات السيور المتحركة المصنوعة من الجلد المدبوغ، وتعتمد العربات والحافلات على حوامل محمية بطبقة من الجلد. ويتميز الجلد المدبوغ بمقاومته العالية ودرجة تحمله الكبيرة ويمكن تصنيع الجلد

المذبوغ ليصبح مرناً . والجلود المذبوغة بعضها سميك وثقيل وبعضها الآخر رقيق، ويمكن صباغة الجلود المذبوغة وتلميعها حتى تصير منتجاً لامعاً أو مزيئاً بأشكال بارزة.

واقع الصناعات الجلدية في السودان

تعتبر جلود الماشية والأغنام السودانية من أجود أنواع الجلود جودة في العالم من ناحية كبر المساحة وقوة النسيج. وتعد الماشية المصدر الرئيسي للجلود بينما تمثل جلود الغزال، الماعز، والغنم مصدراً آخر مهماً للجلود. وهي ذات استخدام واسع وتصنع بعض الجلود المذبوغة المميزة من جلود التماسيح وسمك القرش والثعابين (ويكيبيديا).

ورد في تقديرات وزارة الثروة الحيوانية، 2011م أن السودان يمتلك أكبر قطاع حرفي من نوعه في أفريقيا والعالم العربي من الجلود الكبيرة (ابقار وإبل) ومن الجلود الصغيرة (ضأن وماعز) وأعداد غير محصورة من جلود الحيوانات البرية والزواحف. ويستعمل المنتج من الجلود للصناعات الحرفية أهمها (المركوب).

وفي تقديرات وزارة الثروة الحيوانية والسمكية للحيوانات والجلود عن عام 2011م الآتي:

النوع	تقديرات الحيوان	تقديرات الجلود / قطعة
أبقار	29.618.000	2.714.000
ضأن	93.296.000	11.564.000
ماعز	30.649.000	10.612.000
إبل	4.715.000	400.000
الجملة	104.278.000	

جدول رقم (1) مايدل علي ان السودان يمتلك ثروه حقيقيه وبالمقابل الجدول أدناه يوضح الوارد من الأحذية للأعوام 2011م-2013م

العام	الصف	الكمية(ك.ج)	القيمة بالجنيه	القيمة بالدولار
2010م	أحذية	43,327,143	213,388,996	90,419,066
2011م	أحذية	41,862,289	203,644,170	75,423,766
2012م	أحذية	28,418,966	199,669,779	55,773,681
2013م	أحذية	33,242,578	379,341,190	79,693,527
الجملة	أحذية	146,850,976	996,044,135	301,310,040

جدول رقم(2)(الإحصائيات من إدارة الجمارك السودانية)

الجدول أدناه يمثل رسوم واردات الاحذية والحقائب (بالجنيه السودانى) للعام 2013م:

العام	الصف	رسوم الوارد	رسوم اخرى
2013م	أحذية	,785,347149	175,461,131
	حقائب	17,040,814	22,633,766
الجملة		166,826,161	198,094,897

جدول رقم(3)(الاحصائيات من ادارة الجمارك السودانية) ومن المفارقات الكبيرة في هذا القطاع هي تصدير الجلود السودانية (في

صورة خام أو في مرحلة جلد أزرق لين)

الجدول التالي يشير إلى متوسط النسب المئوية لصادر الجلود من 2010 الي 2012م للمراحل المختلفة:

نوع الجلود	الأبقار	الضأن	الماعز
جلود خام	74,00%	0,60%	1,90%
جلود محنطة	2,10%	1,00%	18,00%
الجلود الزرقاء المبتلة	23,90%	98,40%	80,10%

جدول رقم (4) (الاحصائيات من إدارة الجمارك السودانية)

وإذا نظرنا إلى صادر السودان من الجلود (الزرقاء المبتلة) نجد أن قيمة الصادر، أدنى مايمكن أن يستفاد منه بعد كل تلك الآثار السلبية الناتجة عن عملية الدباغة علي البيئة . ذكرت (صديق، 2009م) أنه (برغم الثروة الحيوانيه الهائلة التي يتمتع بهاالسودان إلا أن قطاع الجلود لم يتمكن من الإستفادة القصوى من أهم مقومات هذه الصناعة وهي المادة الخام والتي توفر أكثر من 50 % من تكلفة الإنتاج). عليه يجب العمل علي تعديل سياسات الصادر بإكمال مراحل الدباغة وإضافة قيمة للجلود السودانية.

نجد أن القيمة المضافة و إضافة القيمة مفهومان كلاهما يتعلق بكيفية زيادة قيمة المنتج و لكن كلا منهما يحقق هذا بطريقة مختلفة:

1- **القيمة المضافة:** تزيد من القيمة المدركة و يمكن عادة أن تزيد قيمة المنتج بأقل تكلفة من خلال التغليف الجيد و بعض الإضافات الطفيفة. و الغرض من هذا هو جعل العميل يشعر بأن المنتج ذو قيمة أكبر ولا تتعلق القيمة المضافة بزيادة الأسعار، بل تتعلق بشكل أكبر بخلق ميزة تنافسية.

2- **إضافة القيمة:**

يتم استخدام هذا المصطلح عندما تتم زيادة كل من قيمة و سعر المنتج ، بإضافة شيئاً آخر إلى المنتج مما يزيد من قيمته و بالتالي من سعره. من المهم التمييز بين القيمة والسعر، وهي أن نعي أن السعر هو ما يدفعه العميل و القيمة هي ما يتصور العميل وجودة

في شئ ما. فالقيمة تعزى للمنتج مثل: الجودة، التصميم، خدمة ما بعد البيع، وكلما تعاظمت القيمة التي تخلقها الشركة، كلما إزدادت الخيارات السعرية أمامها.

ويمكن للشركة أن تخلق قيمة أكبر للمستهلكين عن طريق:

- تخفيض تكاليف الإنتاج .

- جعل المنتج أكثر جاذبية، من خلال جودة التصميم، الأداء العالي والخدمة الفائقة.

يمتلك السودان فرصة كبيرة لإقامة أكبر منطقة صناعية متخصصة لإنتاج الجلود وتصنيعها في منطقة الشرق الأوسط، كما يمتلك السودان الموارد البشرية والمادية الوفيرة ويجب أن يعمل على الإستفادة الكاملة من مزاياها في قطاع الجلود وتصنيع السلع الإستهلاكية لتلبية المطالب المادية للمواطنين وتقديم المزيد من السلع والخدمات عالية الجودة للأسواق الدولية.

أشارت (صديق، مرجع سابق) إلى أن (تجارب بعض الدول التي نجحت في هذا المجال وذكرت أن تونس لا توجد بها ثروة حيوانية مثل السودان حيث أن إنتاجها من الماشية حوالي 8 مليون رأس فقط ورغم قلة الإنتاج إلا أنها تمثل واحدة من أكبر الدول في أفريقيا لصناعة الاحذية حيث تقوم بإستيراد الخام وتصنيعه وتصديره لإيطاليا وفرنسا وألمانيا حيث إستطاعت أن تحتل موقعاً في السوق الأوروبية وقد كان عائد الصادرات حوالي (750) مليون دولار وقد إستطاعت أن تجذب رأس المال الأجنبي وذلك للمزايا الإستثمارية التي تتميز بها. ولا يمكن للسودان منافسة شركات بهذا المستوى إلا اذا تعاقدت مع شركات لها نفس القوة حتى يضمن المنافسة الحرة لمنتجاته في جميع الاسواق الاقليمية والعالمية. (في العام 2010م، اعتبر إقتصاد السودان، السابع عشر، الأسرع نمواً في العالم، وأن النفط تصدّر نمو معظم واردات السودان مابعد العام 2000م، ويعزى ذلك إلى أرباح النفط، وقد تسبب إنفصال جنوب السودان، الذي يحتضن أكثر من ثمانين في المائة من حقول النفط، في حدوث عدم ثبات في الإقتصاد. وقد ورد في إستراتيجية السوق المشتركة لدول وسط وشرق أفريقيا (COMESA) تظل الزراعة المصدر الرئيسي للدخل والتوظيف وذلك بتشغيلها لأكثر من 80% من السودانيين، وتشكل ثالث القطاعات الإقتصادية). ومع التسليم بهذا التسلسل، يتحتم على السودان التركيز على نشاطات ذات

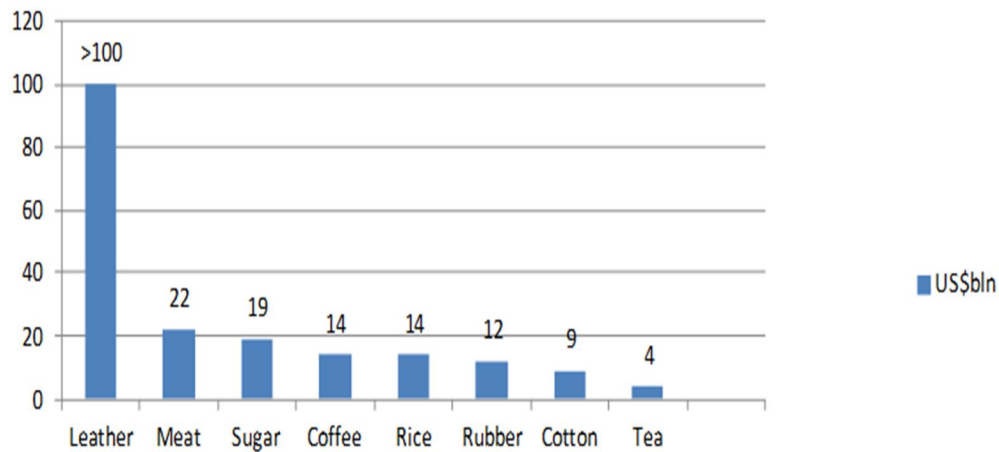
قيمة مضافة، وبخاصة في القطاع الزراعي الذي يحتل السودان فيه مركزاً مرموقاً. ومن أحد القطاعات الفرعية التي لدى السودان فيها إمكانات ضخمة، هو سلسلة قيمة الجلود، وذلك لما يمتلكه من ثروة حيوانية هائلة غير مستغلة.

سلسلة القيمة

هو مصطلح يستخدم في مجال إدارة الأعمال للتعبير عن سلسلة النشاطات التي تساهم في قيمة المنتج أكثر من تكلفته.. وتتضمن مراحل الإنتاج مجموعة من التحولات وإشراك عدة منتجين وخدمات، وتشمل السلسلة التخلص من المنتج بعد الإستعمال، فالمفهوم يركز على أهمية إضافة القيمة في كل مرحلة (عبد الناصر، 2002م).

أثر سلسلة قيمة الجلود علي الاقتصاد :

(تقدر سلسلة القيمة بالنسبة للجلود، عالمياً، بأكثر من 100 بليون دولار أمريكي. عند مقارنة سلسلة القيمة هذه مع السلع الأخرى يتبين لنا أن حجم التجارة في الجلود أكبر من التجارة في اللحوم، والسكر، والبن، والشاي مجتمعة: أنظر الشكل (1). وبرغم هذه الأهمية الكبرى، لم يجد هذا القطاع الإهتمام الكافي، خاصة في العديد من الدول النامية، وغياب الدعم المؤسسي عن سلسلة قيمة الجلود تسبب في إعاقة نموها، نظراً لعدم قدرتها على جذب السياسات والدعم المالي من الحكومات المركزية) (الفاو، الكوميسا، 2012م).



الشكل (1) الأهمية العالمية لسلسلة قيمة الجلود. المصدر: بيانات الكوميسا/ ومعهد الجلود والمنتجات الجلدية وتقارير منظمة الفاو 2012م. شهدت التجارة العالمية في سلسلة قيمة الجلود نمواً خلال الفترة من 1993 إلى 2011م، هناك إشارة واضحة بأن النمو في التجارة ارتقى بسبب القيمة المضافة، عليه، يتوجب على السودان أن يكرس اهتمامه نحو الإنتاج وتجارة السلع ذات القيمة المضافة وفي مقدمتها إنتاج الجلود (المشطبة) وتجارة المنتجات الجلدية. وينبغي ملاحظة أن تصدير الجلود خام، وبصورة أولية يعني ضياع فرص فيما يخص إضافة القيمة، التي كان يمكن تحقيقها في السودان، والتصدير بصورة أولية يعني إخراج وظائف، وفرص الحصول على عملة صعبة وفوائد غير مباشرة أخرى كان يمكن الحصول عليها في السودان، إذا حولت نسبة كبيرة من الجلود إلى جلود مذبوغة أو سلع جلدية.

يوضح الجدول (5) أدناه الخسائر التي يتم تكونها بسبب عدم إضافة القيمة، ويوضح أيضاً إضافة القيمة المتوقعة لكل مرحلة، وتقدر الخسارة التراكمية بـ 1,4 بليون دولار أمريكي، باعتبار المستوى الثاني من الخسارة، الخاصة بعدم إضافة القيمة وإذا أخذت الخسارة المتعلقة بالعيوب قبل وخلال وبعد الذبح في الاعتبار تصبح الخسارة الإجمالية المقدرة 1,425 بليون دولار أمريكي في العام.

مرحلة المعالجة	العائدات المحتملة	العائدات الفعلية الحالية	الخسارة المقدرة	إضافة القيمة
قيمة الجلود الخام الحالية	121,370,000	3,724,449	117,645,551	1
معالج بصوره اوليه (جلود زرقاء مبتلة)	242,740,000	31,371,250	211,368,750	2
قشرة	364,110,000	-	364,110,000	3
جلد مذبوغ	485,480,000	-	485,480,000	4
منتجات نهائية	1,456,440,000	-	1,456,440,000	12
الخسارة التراكمية			1,421,344,301	

جدول (5) إمكانية إضافة القيمة والخسائر التقديرية. بناءً على بيانات منظمة الأغذية العالمية (الفاو، 2012م).

نلاحظ في الجدول أعلاه أن قيمة الجلود الخام تتضاعف إثني عشرة مرة عندما تمر بكل مراحل الدباغة ويتم تصنيعها إلى منتجات نهائية. إضافة القيمة تمثل نقطة إرتكاز بالنسبة لتطوير سلسلة القيمة، حيث أنها تتيح تحقيق المزيد من الدخل، وفرص توظيف، واكتساب عملة حرة، وإيرادات حكومية، وارتباط بقطاعات الإقتصاد الفرعية الأخرى. و السودان له إمكانية أن يتحصل علي (1.4) بليون دولار في القيمة المضافة، إذا وصلت إضافة القيمة إلي مستوى إنتاج منتجات جلدية مصنعة في السودان. و لكن حسب ما ورد في سنة 2013م إكتسب السودان (40) مليون دولار أمريكي فقط من عائد الصادرات وهذا مبلغ ضئيل جداً إذا ما قورن بعائدات دول أخرى مثل كينيا، التي لا تتجاوز قاعدتها من الثروة الحيوانية ثلث ما عند السودان، وقد اكتسبت (160) مليون دولار أمريكي في نفس العام. وقد سجل هذا النمو في أعقاب التطبيق الصارم للضرائب علي حظر صادرات الجلود الكبيرة و جلود الأغنام. (الاستراتيجيه، ص61-62) (محمد، 2003 م) مفهوم سلسلة القيمة: يعتمد علي ثلاثة أنشطة رئيسية:

1- الأنشطة الداعمة وهي: تتمثل في الخدمات بجميع الأنشطة الإدارية الداعمة لعمل نظام الأعمال في المنظمة بما في ذلك

وظائف التوجيه و التنسيق لأنشطة المحاسبة و المالية في المنظمة.

2- تطوير التكنولوجيا: وهي أنشطة تحسين المنتج ، تصميم المنتج ، المعرفة بالتقانة و المعرفة بإجراءات العمل و المدخلات

التكنولوجية الضرورية لكل نشاط في سلسلة القيمة.

3- شراء الموارد: شراء الموارد يعني أنشطة توفير موارد عمل النظام من مدخلات (مادة خام، أجزاء، مكونات، طاقة) مع

ضمان توفير موارد المعرفة الضرورية بوسائل مختلفة.

دور التصميم في إدارة تكلفة سلسلة القيمة:

يلعب المصمم دوراً كبيراً في عملية ضبط وتحديد إجمالي تكاليف المنتج المقترح والمحدد والذي يؤدي إنتاجه إلي توليد الربحية المطلوبة عند السعر الذي يتوقع البيع به في المستقبل عن طريق ما يعرف بالتكلفة المستهدفة. ذكر (العطيه، 2004م) (أن التكاليف المستهدفة هي النظام الذي يعاون في عملية تخفيض التكلفة في مرحلة تطوير وتصميم منتج جديد تماما أو إجراء تغيير شامل أو

تغيير بسيط في منتج قديم. وإدارة التكلفة تعتمد أساساً على السعر كعنصر متحكم يركز على العميل ويدور محورياً حول التصميم و تداخل الوظائف المتعددة المكونة لدورة حياة المنتج من خلال الإشتراك النشط للسلسلة الكاملة للقيمة. ويهدف إلى ضمان تحقيق ربح ملائم من خلال تخطيط وتحليل ودراسة كل من الربحية والتكلفة سوياً في نفس الوقت والتركيز على العميل ، والتصميم ، والمشاركة).

وأهم مبادئ هذا النظام التي تتعلق بالتصميم:

التركيز على العملاء: يمثل صوت العميل أحد العوامل الهامة التي تؤخذ في الاعتبار، بالنسبة للجودة و التكلفة والوقت معا عند إتخاذ القرارات الخاصة بتحديد المنتج الذي يجب إنتاجه. و من الضروري أن يتعرف المصمم على ما يحتاجه العميل، وما الذي تفعله المنشآت المنافسة الآن، و ما هو متوقع من هذه المنشآت في المستقبل من أجل الوفاء باحتياجات هؤلاء العملاء. ولا يمكن للمنتج أن يأتي ثماره و يحقق نجاحاً إذا تم التضحية بالخصائص و المواصفات التي يرغب العملاء في الحصول عليها و إغفالها، أو تم تقليل كفاءة أداء المنتج و كفاءة استخدامه أو تقليل درجة الإعتماد عليه أو تم تأخير نزول المنتج للسوق عن الوقت الذي يحتاج فيه

المستهلك للمنتج. <https://ar-ar.facebook.com>

التركيز على التصميم: إن عمليات تصميم المنتج و تصميم عمليات إنتاجه تمثل عنصراً أساسياً في إدارة التكلفة، وبناءً على ذلك يتم التركيز على مرحلة التصميم وعلى تقليل الوقت اللازم لتقديم المنتج إلى السوق، مع الإستبعاد المقدم للمتغيرات والتغيرات المكلفة والتي قد تستنفد الكثير من الوقت و الجهد إذا لم يتم التخلص منها مبكراً ، و يرجع ذلك إلى أن الإكتشاف المتأخر لهذه المتغيرات والإنحرافات الغير مرغوب فيها لاحقاً في فترات متأخرة من دورة حياة المنتج قد ينتج عنه تكاليف ومضار عالية يصعب التحكم فيها.

كما تركز الطرق التقليدية لتخفيض التكلفة على إقتصاديات الحجم الكبير ومنحنيات التعلم وتقليل المخلفات والعدم والفاقد، إضافة تحسينات لخفض التكاليف أثناء وبعد الإنتاج الفعلي (<http://walidsamir7.blogspot.com>). ولتحقيق هذا المبدأ يجب التعرف

على المبادئ الفرعية التالية وهي:

أ – يعتمد على إدارة التكلفة و التحكم فيها قبل حدوثها و ليس بعد حدوثها. ففي مرحلة ابتكار وتصميم المنتج و تحديد مكوناته، فإن التصميم يشمل تحديد حجم المنتج و أجزاؤها ونوعية مكوناته و المواد الخام التي ستستخدم في إنتاجه، فتحديد الحجم سيؤثر على

تكلفة المواد الخام المستخدمة، كما أن نوعية المواد الخام المكمله التي تحدد عند التصميم (خشب، حديد، بلاستيك أو فايبر...) سوف تساهم أيضا في تحديد التكلفة التي سيتم إنفاقها عند إنتاج المنتج. وإذا كان المنتج مثلاً يحتاج إلى عدد ثلاثة أقفال داخلية وخارجية ، فيفضل عند التصميم جعل هذه الأقفال الثلاثة متساوية في الحجم، الشكل، والخصائص، ويسهل ذلك عمليات الإنتاج والتخزين والمناولة، وذلك هو السبب في التركيز على مرحلة التصميم حيث يتم الإلتزام بتكاليف المكونات اللازمة لإنتاج المنتج والتي سيتم الإنفاق الفعلي لها أثناء عمليات الإنتاج .

ب - يقوم هذا النظام على أساس تشجيع كل الوظائف ذات الصلة بالمنتج على المساهمة و المشاركة في حصر كل تصميمات المنتج وتصميمات عمليات الإنتاج ، و يساعد ذلك في إكتشاف التعديلات والتحسينات و التغييرات المطلوبة ودراستها و تحليلها قبل

البدء في الإنتاج الفعلي للمنتج. <http://www.yemen-nic.info>

مع أخذ ما سبق في الإعتبار نجد أنه يقع علي عاتق المصمم الصناعي أدق المهام وهي توظيف المواد الخام وإعادة صياغة المستهلكات وفق نظام إنتاجي كامل وقد أصبح أمراً أساسياً على ساحة الإنتاج العالمي .

وتقع على عاتق المصممين الصناعيين في مجال صناعة المنتجات الجلدية مجموعة من الواجبات أهمها:

- التعرف على خصائص خامة الجلد والخامات المتاحة التي توظف معها وتقنياتها وطرق معالجتها.
- ضرورة معرفة ملاءمة التصميم للخامة المستخدمة .
- التعرف على الطرز والأساليب الفنية المرتبطة بمجالات المواد المختلفة لزيادة رصيد الخبرات التي تدفع إلى التفكير والتأمل وابتكار أعمال متميزة ذات طابع إبداعي .
- الإهتمام بمبدأ التجريب في الشكل والخامة بما يدعم الفكر التجريبي الإبتكاري الذي ينعكس على الناتج الفني والشكل الإبداعي .

وفي إطار تحقيق قيمة مضافة في سلسلة قيمة الجلود السودانية وفق مبدأ نظام سلسلة القيمة يري الباحث أن تصميم وصناعة الملابس الجلدية من أنسب الصناعات التي يجب أن يسعي القطاع للإستثمار فيها وذلك لعدة أسباب منها:

- وفرة الجلود بأنواع مختلفة وبمساحات واسعة وجودة عالية.
- لا تحتاج هذه الصناعة لمدخلات إنتاج مكلفه.
- المنتجات النهائية ذات قيمة إقتصادية مجزية.

إجراءات الدراسة:

في هذه الجزئية يتناول الباحث منهج الدراسة ومجالها، ووصف الأدوات التي تم بها جمع المعلومات، وأسلوب تحليلها، ومن ثم نتائج الدراسة.

حدود الدراسة:

أجريت الدراسة في ولاية الخرطوم في العام 2015م، وتمثل مجالها في مجال التصميم الصناعي وتطوير سلسلة قيمة وصناعة الجلود في السودان.

منهج الدراسة:

إعتمد الباحث علي المنهج الوصفي التحليلي الذي يسعى لتحديد الوضع الحالي للمشكلة ومن ثم العمل علي حلها.

أدوات الدراسة:

- المقابلة الشخصية مع بعض المسؤولين والعاملين في الجهات التي لها علاقة بموضوع الدراسة، عمل النماذج.
- إختبار الخامات بمعامل للإختبارات الكيمائية والفيزيائية بمركز البحوث والإستشارات الصناعية إدارة المركز القومي لتكنولوجيا الجلود، ثم حساب تكاليف الإنتاج .

تتطلب الصناعة الممتازة وكذلك التصميم الجيد أن يتعرف المصمم على الخامات التي يستغلها معرفة دقيقة وأن يستكشف حدودها ولمكانياتها وأن يبتكر في إطار الخامات المستخدمة مستفيداً من الظروف الخاصة التي تنتجها الخامة للتصميم، وفي صناعة الملابس الجلدية يجب إختيار الجلد الذي يطابق الشروط والمواصفات القياسية لصناعة الملابس مثل السمك والمرونة والتمدد وخلافه. والتزاماً بهذه الأسس قام الباحث بأخذ عينات عشوائية من جلود الضأن المدبوغه وتم (تشطبيها) (نابا) وتم إجراء الإختبارات

الفيزيائية والكيميائية عليها بمركز بحوث وتكنولوجيا الجلود قسم ضبط الجودة لتحديد مدى مطابقتها لمتطلبات مقاييس ومواصفات الجلود المستخدمه في صناعة الملابس وقد تم تقديم عينتان وأجريت الإختبارات عليهما حسب الطرق القياسية (م س د ق 579/2009) والجداول التالية توضح الفحص ومتوسط نتائج الاختبارات: عينة رقم (1) بالرمز (15/أ/8/20):جلد نابا: الإشتراطات

الفيزيائية:

الخصائص	جلود الملابس
متوسط السمك (مم)	0.71
مقاومة الشد (كجم/سم ²)	120.6
الإستطالة (%)	43.6
مقاومة التمزق (كجم/سم ²) نقطة الخياطة	65.0
نفاذية بخار الماء (كجم/سم ² × 100)	655
مقاومة التمزق (النزق الأول) نيوتن/مم ²	35.9
إمتصاص الماء بعد ساعتين (%)	70
إمتصاص الماء بعد 24 ساعة (%)	98
ثبات اللون للضوء	1
معامل نفاذية الماء	0.7

جدول رقم (6)

الإشتراطات الكيميائية:

الخصائص	جلود الملابس
الفقد في الوزن بالتجفيف (%)	2.5
الرماد(علي أساس الوزن الجاف)(%)	3.2
الموادالدهنية(علي أساس الوزن الجاف)(%)	7
أكسيد الكروم(علي أساس الوزن الجاف الخالي من المود الدهنية) (%)	3
الرقم الهيدروجيني	3.9

جدول رقم (7) عينة رقم (2) بالرمز (15ب/20/8): جلد نابا(مغطي بطبقة من اللون): الإشتراطات الفيزيائية :

الخصائص	جلود الملابس
متوسط السمك (مم)	0.72
مقاومة الشد (كجم/سم ²)	132.0
الإستطالة (%)	46.9
مقاومة التمزق (كجم/سم ²) نقطة الخياطة	53.4
نفاذية بخار الماء (كجم/سم ² x 100)	658
مقاومة التمزق (التمزق الأول) نيوتن/م ²	42.3
إمتصاص الماء بعد ساعتين (%)	70
إمتصاص الماء بعد 24 ساعة (%)	97

0.5	ثبات اللون للضوء
0.6	معامل نفاذية الماء

جدول رقم (8) الإشتراطات الكيميائية:

الخصائص	جلود الملابس
الفقد في الوزن بالتجفيف (%)	2.3
الرماد (علي أساس الوزن الجاف) (%)	6.2
المواد الدهنية (علي أساس الوزن الجاف) (%)	6
أكسيد الكروم (علي أساس الوزن الجاف الخالي من المود الدهنية) (%)	3
الرقم الهيدروجيني	4

جدول رقم (9)

خلاصة الإختبارات:

الاستطالة: العينتان ادني مما تتطلبه اشتراط المواصفة .

الرماد علي أساس الوزن الجاف: أعلي مما تتطلبه المواصفة.

ثبات اللون للعينتان: إجتاز. إختبار الثني للعينتان: إجتاز .

وبمقابلة رئيس وحدة ضبط الجودة ومناقشته في نتائج العينات كان رأيه كالاتي: (تعتبر العينتان قد اجتازتا الإختبارات ، وبالنسبة

للملاحظات الواردة في خلاصة النتائج ترجع إلي فروق ليست شاذة ويمكن تلافيها بقليل من الإهتمام عند الرجوع للجهد المصنعة.

وعلي ضوء هذه النتائج يتضح أن الجلود السودانية مؤهلة للدخول في مجال صناعة الملابس الجلدية بعد أن تم فحصها من قبل

الجهات المختصة.

مرحلة التصميم وعمل البترونات والعينات:

وتُعتبر هذه المرحلة من أهم مراحل إنتاج المنتجات الجلدية في المصنع حيث يقوم بعدة عمليات أساسية تُساعد على سرعة الإنتاج وجودته مع دقة التنفيذ طبقاً للمواصفات والمقاسات المطلوبة.

وقد قام الباحث بتصميم عينات لمجموعة من الملابس الجلدية وبحساب تكاليف تصميم و إنتاج جاكيت من الجلد الطبيعي كانت النتيجة كالآتي:

الرقم	النوع	السعر بالجنيه	السعر بالدولار
1	25 قدم جلد نابا (ضأن)	275 جنيه	55 دولار
2	2متر قماش ساتان	030 جنيه	6 دولار
3	7 أزرار	005 جنيه	1 دولار
4	خيطة	002 جنيه	0,4 دولار
5	مقوي	010 جنيه	2 دولار
6	مواد لازقه	005 جنيه	1 دولار
	المجموع	327 جنيه	65,4 دولار

تكلفة التصنيع:

1	تفصيل وتوضيب	015 جنيه	3 دولار
2	خياطه	025 جنيه	5 دولار
3	إهلاك 3%	008 جنيه	1,6 دولار
4	ترحيل 3%	008 جنيه	1,6 دولار
6	المجموع الكلي للتكلفه	383 جنيه	76.6 دولار

جدول رقم (10)

سعر شراء الجلود كاملة التشطيب (نابا) بالدولار للعام 2012م: (الجمارك السودانيه)

سعرالقدم من الضأن (نابا) = 11جنيه = 2.2 دولارللقدم 25 قدم من الضأن = 275 جنيهه = 55 دولار

تكلفة الجاكيت المصنوع من جلود الضأن = 76.6 دولار

نسبة قيمة الجلد من تكلفه التصنيع = $100 \times 55 = 71.8\%$

76.6

تتراوح اسعار الجاكيتات ما بين (100 الي 400 دولار) 5 وهناك أسعار إستثنائية فوق ذلك وعند حساب المتوسط يكون:

متوسط سعر بيع الجاكيت للصادر = 250 دولار

وبحساب قيمة نسبة الجلود من قيمة بيع الجاكيت :

سعر × النسبة المئوية

100

$179.5 \text{ دولار} = 71.8 \times 250 =$

100

سعر الجلود عند الشراء (مقدار مايصنع الجاكيت) = 55 دولار (جلود نابا جاهزه للتصنيع)

وسعر الجلود عند البيع بعد تصنيعها لجاكيت للصادر = 179.5 دولار (جلود نابا بعد تصنيعها)

الربح = $179.5 - 55 = 124.5$ دولار

نسبة ربح الجلود بعد التصنيع = الربح × 100 ÷ رأس المال

$124.5 \times 100 = 226.4\% \dots\dots\dots (1^*)$

55

الملاحظ أن قيمة الجلود قد تضاعفت بنسبة 226.4 % بعد أن تم تصنيعها لجاكيت ما يضمن للصدر أرباحاً جيدة بعد خصم منصرفات التغليف والشحن.

وعند حساب أسعار صادر الجلود نجد الأسعار في الجدول التالي:

نوع الجلود	2010م	2010م	2011م	2011م	2012م	2012م
جلود الضان	الكمية	القيمة	الكمية	القيمة	الكمية	القيمة
	بالدولار	بالدولار	بالدولار	بالدولار	بالدولار	بالدولار
خام بالقطعه	33,576	55,325	58,800	80,000	64,800	135,000
محنت بالقطعه	94,932	354,16	134,664	260,232	44,880	102,600
		2				
مدبوغ ازرق لين	8,632,3	20,700,	9,250,57	19,751,7	7,456,06	24,773,
قطع	10	34	2	47	8	371
الجملة	8,7608	21,409,	9,444,03	20,091,9	7,565,74	25,010,
	18	827	6	79	8	971

(الاحصائيات من إدارة الجمارك السودانية). جدول رقم (11)

نجد ان آخر إحصائية لصادر الجلد الضأن المدبوغ كروم (wet blue) للعام 2012م تقدر بحوالي 7456068 قطعة بتكلفة تقدر ب 24773371 دولار. وبحساب سعر القطعة (للصادر):

$$= 24773371 = 3,3 \text{ دولار للقطعه}$$

$$7456068$$

تحتوي القطعة للصادر علي 6 قدم .

$$\text{سعر القدم (للصادر)} = 3,3 = 0,55 \text{ دولار}$$

حساب ارباح تصدير جلد ضأن مدبوغ (wet blue):

سعر القطعة من جلد الضأن مدبوغ (wet blue) بسعر السوق المحلي = 16 جنيه (للعام 2012م)

$$\text{سعرالقدم من جلد الضأن (wet blue) بسعرالسوق المحلي} = 16 = 2,6 \text{ جنيه} = 0,4 \text{ دولار}$$

الربح = سعر القدم للصادر - سعر القدم في السوق المحلي

$$\text{الربح} = 0,55 - 0,4 = 0,15 \text{ دولار لكل قدم}$$

ونسبة الربح لصادر جلود الضأن (wet blue) = الربح $\times 100 \div$ رأس المال

$$100 \times 0,15 = 37,5 \% \dots\dots\dots (2^*)$$

$$0,4$$

وبمقارنه (1*) مع (2*) نجد أن (نسبة أرباح صادر الجلود الخام (wet blue) 37.5 % وبمقارنتها مع (نسبة أرباح دباغة جلود الضأن (نابا) وتصنيعها وتصديرها) وهي 226.4 % ، يظهر لنا جليا الفارق الكبير في الربح الإقتصادي و ذلك خلاف المكاسب الإجتماعيه من توفير فرص عمل خلال مراحل سلسلة القيمة في العمليه الإنتاجيه. لكن ماتحققه أى شركة أو منشأة صناعية من أرقام مبيعات مرتفعة في حجم صادراتها إنما يرجع أساسا إلى إهتمامها بمظهر ووظيفة منتجاتها المباعه أو بمعنى أدق إلى تركيزها على جانب التصميم في منتجاتها. وفي حالة تتطلع الدول النامية الى دخول منتجاتها إلى الأسواق العالمية فإن عليها ان تؤكد على عنصر التصميم مع إعطائه الأفضليه القصوي عند رسم الإستراتيجيه العامة للتوسع في صادراتها وهي فى حاجة إلى زيادة مبيعات منتجاتها فى الأسواق الأجنبيه أكثر من إتمادها على بيع سلعها محليا، فكثيراً ما تدخل بعض الدول أو المؤسسات الصناعيه في البلاد النامية في إنتاج منتجات قادرة على سد إحتياجات المجتمع المحلي أو إشباع رغبات أفراده ، إلا أن هذا غير كافي للقيام بتصدير هذه المنتجات، فإن يحقق المنتج متطلبات السوق المحلي فهذا من المبادئ الهامة التى يعمل على تحقيقها المصممون

والمنتجون ولكن هذا لايعنى إطلاقا قبول المنتج بطريقه أتوماتيكيه فى الأسواق الأجنبيه خاصة فى الأمم الصناعيه التى تزداد فيها متطلبات مستهلكيها للتصميم الجيد والجوده العاليه. والأكثر من ذلك فان المنتج ذو التصميم الجيد يضمن أن يمتد دورة حياة طويله للمنتج وإمكان بيعه بكميات كبيره ولسنين عديده وفى أسواق كثيرة قبل ان ينتهي طرازه أو يتم تحسينه من خلال تصميم آخر أو يستغني عنه تماماً .

النتائج والتوصيات :

بعد إجراء الدراسه وتحليل المعلومات فى المبحثين الأول والثاني تجلي لنا:

- يقوم المصمم الصناعي بدور فاعل وهام فى سلسلة قيمة الجلود السودانية فى حلقة الإنتاج و يدور محوريا حول التصميم ، ويظهر ذلك جلياً من خلال:
- وضع فكرة المنتج وتصميمه من خلال الرسومات والنماذج الأولية والتجريبية والنهائية.
- تحديد نوعية المواد الخام اللازمه و مكوناته وكمياتها.
- يلعب المصمم دور كبير فى عملية ضبط إجمالي تكاليف المنتج المقترح والمحدد والذي يؤدي إنتاجه إلى توليد الربحية المطلوبة عند السعر الذي يتوقع البيع به فى المستقبل.
- الإشراف على عملية تصميم المنتج وتوجيهه حسب ظروف السوق الحالية و ليس بالحالة السارية أو المتاحة لتكنولوجيا الإنتاج والتصميم .
- التصميم الجيد للمنتج يجعله أكثر جاذبية للمستهلكين من خلال زيادة قيمته.
- إن سلسلة قيمة الجلود تحظى باهتمام عالمي كبير نتيجة لماحقته من إيرادات فاقت التوقعات، وعلى النقيض تماماً ماظهر لنا فى الواقع الإقتصادي للجلود السودانية الذي يعاب عليه سوء التخطيط والتنفيذ ودون إكمال الحلقات الصناعية المكمله لها.

- إضافة القيمة تمثل نقطة إرتكاز بالنسبة لتطوير سلسلة قيمة الجلود حيث أنها تتيح تحقيق المزيد من الدخل، وفرص توظيف، واكتساب عملة حرة، وإيرادات حكومية، وارتباط بقطاعات الإقتصاد الفرعية الأخرى.
- العمل المرتبط بالبحوث والتطوير يترتب عليه عمليات إنتاج أكثر كفاءة وبذلك يمكن خفض تكاليف الإنتاج أو فرض أسعار أعلى .

في المبحث الإجرائي عمد الباحث علي تطبيق مفهوم إضافة القيمة للجلود السودانية وحساب التكلفة والأرباح لصادر الجلود قبل وبعد التصميم وعمل النماذج، فكانت النتائج كالتالي:

(أ) نتائج الاختبارات المعملية للجلود:

- الجلود المصنعة في المداغ السودانية مؤهلة للدخول في مجال صناعة الملابس الجلدية بعد ان تم فحصها من قبل الجهات المختصة وإجراء الإختبارات الفيزيائية والكيميائية لتحديد مدى مطابقتها لمتطلبات مقاييس ومواصفات الجلود المستخدمة في صناعة الملابس.

- إستعمال جلود مطابقة لمواصفات ومقاييس جلود الملابس يعتبر من العوامل الرئيسية في نجاح التصميم وسهولة التنفيذ وجمال المنتج وملاءمة الاستخدام مايجعل المنتج النهائي أعلى قيمة.

(ب) استنادا الى حساب تكاليف انتاج الملابس الجلدية فقد تم التوصل للنتائج التالية :

- نسبة الربح في قيمة الجلد فقط بعد تحويله من جلد خام إلي ملابس جلدية هي 226.4% وهي نسبة مشجعه للإستثمار .
- الجلد يمثل 71,8% من قيمة تكلفه التصنيع للملابس مايدل علي أن تكاليف إضافة القيمة بسيطه والعائد منها كبيراً .
- إن تبني إنتاج وتصدير منتجات ذات قيمة مضافة تعزز من فرص خلق الوظائف وزيادة الدخل وجلب العملات الأجنبية وتحقيق النمو الاقتصادي.

(ج) إستناداً الى حساب تكاليف إنتاج وتصدير جلود ضأن زرقاء مبتلة (wet blue) تم التوصل للنتائج التالية:

- تصدير الجلود الزرقاء المبتلة تعتبر خسارة برغم المكسب التجاري الذي إرتضاه القطاع وهو بنسبة 37.5% .

التوصيات:

- إضافة التصميم كعنصر هام من ضمن عناصر تطوير قيمة سلسلة الجلود في السودان.
- علي مراكز التعليم الفني تخريج فنيين يتمتعون بمهارات عالية لتوظيف الخامات وفقاً لمنهج متطور ومعتمد، ما يساعد علي تطبيق نظام تقسيم العمل لإنتاجية أعلى وأجود.
- علي مراكز البحوث العمل علي تطوير وتحديث التقنيات التي تستعمل في السودان مقابل تلك التي تستخدم في مرافق الإنتاج الحديثة عالمياً .
- تصميم أدوات تمويل مناسبة بالتشاور مع بنوك التنمية الوطنية و الإقليمية و العالمية.
- التعاون مع الجامعات ومراكز البحث والتطوير لتحسين جودة وكفاءة المنتجات الحالية وتطوير منتجات جديدة.
- العمل علي تزويد طلاب الجامعات بالمهارات التقنية اللازمة.
- تضمين مادة تصميم المصنوعات الجلدية بكلية الفنون الجميلة والتطبيقية.
- القيام بدراسة مفصلة عن القيود التي تواجهها الأنشطة الاستثمارية، عبر مسلسل القيمة.

المراجع:

1. عليا عابدين (2002م)، نظريات الابتكار، القاهرة ، دار الفكر العربي.
2. اسماعيل شوقي (2001م)، التصميم عناصره واسسه في الفن التشكيلي، القاهرة، شركة الامل للطباعة والنشر .
3. محمد اسماعيل عمر (بدون تاريخ) ، تكنولوجيا دباغة الجلود، القاهرة، دار الكتب العلمية للنشر والتوزيع.
4. الفضل عبد الناصر، (200م) برمجة التكاليف، دار الأول، القاهرة.
5. أبو حمدان محمد (2003م) المحاسبة الحديثة، المطبعة الحديثة، عمان.

البحوث والدراسات والتقارير:

6. الهادي الطيب حسن، (2000م). تقييم تصميم المقعد الدراسي في ضوء معايير تكنولوجيا التعليم (رسالة ماجستير غير منشورة) كلية التربية جامعة الخرطوم.
7. المعلومات والطاقات لقطاع الجلود، وزارة الثروة الحيوانية والسمكية عن عام 2011م.
8. إحصائيات ادارة الجمارك السودانية 2014م.
9. آمال محمد صديق، الشراكات الاستثمارية والتسويق ونقل التقنية خلال الملتقى الافريقي للجلود 2009م.
10. إستراتيجية سلسلة قيمة الجلود السودانية السوق المشتركة لدول وسط وشرق أفريقيا COMESA (2012).
11. سعيد، العطيه، حلي (2004م) إستراتيجيات مصفوفة قيمة الزبون كمدخل لتحقيق الميزة التنافسية، ماجستير، جامعة النيلين - السودان.
12. مقابلة:عالم عبدالقادر حاج علي، كيميائي، مركز بحوث وتكنولوجيا الجلود، معمل ضبط الجودة- الخرطوم.

المواقع الالكترونية:

13. www.kau.edu.sa
14. www.wikipedia
15. <https://ar-ar.facebook.com/almohasb1> م3 ديسمبر، 2012 المحاسب الاول
16. <http://walidsamir7.blogspot.com> م2013 7 أبريل، بيئة التصنيع الحديثة وأثرها على سلوك التكاليف الأحد،
17. <http://www.yemen-nic.info> م2006 قرارات التسعير وأثره على أساس النشاط وأثره على قرارات التسعير
18. www.ebay.com