

ان نجاح أي نوع من أنواع السجائر يعتمد في الأساس على تجانس الخلطات المستعملة في إنتاجه، ومن المعروف أن غالبية المدخنين يعتمدون أساساً نوعاً واحداً من السجائر يفضلونه على الأنواع الأخرى، ويمكننا أن نقول: ان الأنواع المختلفة تتكون أساساً من المواد نفسها ولكنها تختلف في النسب التي تخلط بها التبوغ المختلفة، ولقد سادت التركيبة الأميركية على غيرها من التركيبات، وهذا يثبتة الاقبال الكبير على السجائر الأميركية، والتركيبة الأميركية تعتمد في الأساس على مزج التبغ الفرجينى مع تبغ برلي. ولقد أدى هذا إلى نقص الطلب على التركيبات، التي لا تدخل في إنتاج الدخان المشابه للدخان الأميركي، ولقد بينت في الجدول رقم (٤) كيف أن الشركة الاسرائيلية «دوبيك» تستخدم التبغ الشرقي مع التبغ الفرجينى وبرلي في إنتاج السجائر من نوع «تايم»: الدخان الأكثر شيوعاً في اسرائيل، اذ أن نسبة تسويق دخان «تايم» تصل الى ٦٠٪ من مجموع أنواع الدخان في الأسواق الاسرائيلية، يليه نوع «أوروبا» الذي تصل نسبة تسويقه الى ١٤٪، أما المزيج الشرقي فان مجموع تسويقه لايتعدى ١٠٪ من مجموع تسويق الدخان، ويحتكر هذه السوق دخان «رويال» الذي تصل مبيعاته الى ٧٠٪ من مجموع مبيعات الدخان ذي التركيبة الشرقية.

وفي هذا المجال، فانني لست مؤهلاً لتقييم أنواع الدخان ومقارنتها، ولكنني أشعر بأن زيادة الطلب على الدخان الاسرائيلي، وخاصة النوع «تايم»، تدل دلالة واضحة على أن تركيبة هذا النوع من السجائر تلقى اعجاب المدخن العربي في المناطق المحتلة، واذا كان الأمر كذلك فانه يتحتم على الشركات العربية أن تحاول التوصل الى تركيبة مماثلة، واذا علمنا أن ٣٥٪ من تبغ سجائر الدخان من نوع «تايم» هو من التبغ الشرقي، فان هذا يجعلنا نطالب الشركات العربية بضرورة استخدام الدخان الشرقي في مزج السجائر العربية. واذا تم هذا فانه سيساعد حتماً في تشجيع المزارع العربي على تطوير زراعة التبغ وبالتالي تطوير نفسه.

هناك رأي آخر يقول: ان سبب اقبال المدخن العربي على الانتاج الاسرائيلي لا يعود الى الجودة أو التفضيل، وانما لأن عدداً كبيراً من العمال العرب، الذين يعملون داخل المناطق المحتلة منذ العام ١٩٤٨، لا يجدون في الأسواق الاسرائيلية خلال عملهم سوى منتجات شركة «دوبيك» الاسرائيلية.

قد يكون في هذا الرأي بعض الصحة، واذا كان الأمر كذلك فانه من الواجب إذناً، تشجيع دخول المنتجات العربية الى محلات بيع السجائر في جميع أنحاء البلاد، خاصة وأنه لا يوجد أي قانون يمنع ذلك. والسجائر لاتخضع للقوانين الصارمة التي تضعها الحكومة الاسرائيلية، لمنع تسويق المنتجات الغذائية العربية داخل المنطقة العربية المحتلة منذ العام ١٩٤٨. قد يعتقد البعض أن هذا الموضوع ليس بتلك الأهمية، ولكن الأرقام تشير الى أن مبيعات شركة «دوبيك» من الدخان الاسرائيلي في المناطق العربية يصل إلى ١,٧ مليون دينار أردني سنوياً، اذ أن معدل تسويق الدخان الاسرائيلي، بالنسبة لمعدل التسويق العام للدخان في المناطق العربية، يتراوح ما بين ٢٥ و ٣٠٪. وحيث أن الشركتين العربيتين لاتعملان بطاقة انتاجية كاملة، فان تغطية حاجة السوق العربي من هذا الانتاج أمر متوافر من الناحية المادية، ويجب على الشركتين العربيتين العمل بجد على