



زمانی برای با هم بودن

گفت‌وگو با محمد محسن مظاهری و علیرضا مظاهری
رییس هیأت‌مدیره و مدیرعامل، قائم مقام مدیرعامل گروه صنعتی زندگی

- ❖ متأسفانه به دلیل مصالحتی که فروشندگان برای خود لحاظ می‌کنند، کالاهای ایرانی را نه به مردم معرفی می‌کنند و نه تمایلی به فروش آنها دارند!
- ❖ امیدوارم صنایع نساجی، عزت و آبروی خود را بیش از پیش احیا کند.
- ❖ در مورد واردات مواد اولیه، به جز افزایش نرخ دلار، تولیدکننده به دوبرابر سرمایه در گردش (ریالی) نیاز دارد.

هزار تومان است به قیمت ۷۰۰ هزار تومان به فروش می‌رود؟ چرا شلوار کتان ۲۰ هزار تومانی با چندین برابر قیمت واقعی خود به دست مصرف‌کننده می‌رسد؟ البته ممکن است عنوان شود برای تولید این محصولات زحمات و هزینه‌های بسیاری صورت گرفته‌است و منکر این واقعیت نیستیم اما تولید ۲۰ هزار تومانی کجا و فروش ۲۰۰ هزار تومانی کجا!!!!

نکته بعدی این که بسیاری از واحدهای تولیدی نساجی در آستانه توقف و تعطیلی قرار دارند و از سوی دیگر مصرف‌کننده هر روز بیشتر از روز قبل، قدرت خرید خود را از دست می‌دهد زیرا میزان درآمد آنها نه تنها افزایش

دیدگاه شما در مورد وضعیت فعلی صنایع نساجی چیست؟

تولید اگر مستقیم و بدون واسطه به دست مصرف‌کننده نهایی نرسد توجیهی ندارد ولو این که حاشیه سود خوبی در صنعت نساجی وجود داشته‌باشد. در این صنعت الیاف، نخ و پارچه تولید می‌شود، مراحل رنگرزی، چاپ و تکمیل انجام می‌گیرد اما سود و منافع این تولیدات عاید افراد دیگر که عمدتاً واسطه‌ها هستند می‌شود. چرا نباید هم‌مسیر همدیگر باشیم تا همگی به یک سود منطقی بر اساس انصاف و مروت دست‌یابیم؟ چرا یک دست‌کت و شلوار که قیمت تمام شده آن ۲۰۰

اشاره:
صنایع نساجی همواره به‌عنوان یکی از صنایع دارای مزیت نسبی فوق‌العاده، اشتغال‌زا و پربازده شناخته می‌شود که مرحله‌نهایی این تولیدات یعنی منسوجات خانگی و پوشاک که در اختیار مصرف‌کنندگان قرار می‌گیرد دارای بیشترین ارزش افزوده در زنجیره تأمین و توزیع این صنعت مهم و استراتژیک می‌باشد. گروه صنعتی زندگی که به مدیریت یکی از چهره‌های خوشنام و شناخته‌شده صنعت نساجی ایران یعنی محمد محسن مظاهری اداره می‌شود؛ چندین شرکت نساجی را در خود جای داده و زنجیره تأمین منسوجات را با مناسب‌ترین شیوه، تکمیل نموده و در حال تدارک زنجیره توزیع منسوجات و پوشاک نیز می‌باشد. شرکت نساجی بروجرد یکی از مهم‌ترین و نام‌آشناترین شرکت‌های این گروه صنعتی است که مدت‌ها به دلیل سوءمدیریت مدیران دولتی به عنوان یک شرکت زیان‌ده و در آستانه توقف شناخته می‌شد اما در حال حاضر نه تنها دیگر اثری از روزهای رکود در نساجی بروجرد مشاهده نمی‌شود بلکه به طور جدی تولید پارچه‌های پنبه‌ای، پنبه پلی‌استر و ویسکوز پنبه از مراحل ریسندگی تا چاپ، تکمیل و رنگرزی را در برنامه کاری خویش قرار داده است.

بحث زنجیره تأمین و زنجیره توزیع مقوله‌ای است که طی مصاحبه با آقایان محمد محسن مظاهری و علیرضا مظاهری که فرزند ایشان و قائم مقام مدیرعامل نساجی بروجرد می‌باشند؛ بررسی شده است.

دغدغه این روزهای مظاهری به‌عنوان مدیر گروه صنعتی زندگی، عدم همراهی و همکاری صنعتگران نساجی در راستای یک هدف مشترک یعنی توسعه و رونق این صنعت است. این دغدغه را در طول مصاحبه بارها مورد توجه قرار می‌دهد و پیشنهاد تشکیل شبکه توزیع و فروش داخلی و "شبکه صادرات" را مطرح می‌نماید و یادآور می‌شود که باید فروشگاه‌های زنجیره‌ای نساجی تأسیس شوند تا امکان ادامه حیات در عرصه تولید و رقابت میسر شود... صنعتی که سرشار از خیر و برکت است....





فروش ماشینی کشور در آستانه تعطیلی کامل بود اما ایده تأسیس فروشگاه‌های عرضه مستقیم مانع این تعطیلی شد و خوشبختانه در حال حاضر هم میزان فروش قابل توجه است هم موفق به کسب رضایت و اعتماد مصرف‌کنندگان شده‌اند و به دلیل ارتباط مستقیم با مردم و آگاهی از نیاز، ایده‌ها و سلاقی آنها، در عرصه تولید موفق هستند

نیافته بلکه حجم مصرفشان چندین برابر افزایش پیدا کرده است، آیا با درآمد اندک، توان تأمین تمام مایحتاج زندگی خود و خانواده را دارد؟ خیر... لذا مجبور است حجم خرید خود را کاهش دهد پس به همان اندازه تولیدکنندگان باید قیمت تولیدات خود را به‌نحوی با قدرت خرید مردم هماهنگ نمایند تا میزان فروش از نظر مترژ و تعداد کاهش پیدا نکند. اگر قرار باشد میان تولیدکننده و مصرف‌کننده، واسطه‌هایی وجود داشته‌باشند که سودهای کلان را به‌خود اختصاص دهند، باز داستان ضرر هنگفت تولیدکننده و چندبرابر شدن قیمت محصولات نهایی تکرار خواهد شد. به‌اعتقاد من تعداد واسطه‌ها در جریان خرید و فروش باید کم شود زیرا در صورت ادامه روند نامطلوب فعلی، تولید به‌تدریج متوقف خواهد شد و در صورت توقف و تعطیلی تولید، دیگر واسطه‌ای هم وجود نخواهد داشت زیرا دیگر کالایی وجود ندارد که به دست مصرف‌کننده برسانند!

واقعیت این است که بسیاری از تولیدات کشور در بخش پارچه‌های تار-پودی، گردباف، پارچه‌های صد درصد پنبه‌ای مخصوص البسه زیر، لباس فرم، کتان، جین و .. در ایران تولید می‌شود منتها بخش عمده‌ای از این محصولات به نام "تولید خارج" فروخته می‌شوند.

متأسفانه به دلیل مصالحی که فروشندگان برای خود لحاظ می‌کنند، کالاهای ایرانی را نه به مردم معرفی می‌کنند و نه تمایلی به فروش آنها دارند! به تولیدکننده هم عنوان می‌کنند که مردم محصولات شما را خریداری نمی‌کنند در حالی که واقعیت چیز دیگری است. به این ترتیب تولیدکننده که اطلاعی از عدم صداقت فروشنده در مورد معرفی تولیدات خود به مردم ندارد، با تصور عدم فروش محصولات و شکست تدریجی مواجه می‌شود در حالی که اگر با مصرف‌کننده در ارتباط باشیم و از نزدیک شاهد فروش و استقبال مردم از خرید محصولات جدید باشیم، محصولات قدیمی را با

۵۰ درصد ضرر به فروش می‌رسانیم و در نهایت موفق به فروش محصولات جدید و قدیمی خود می‌شویم اما برخی واسطه‌ها حقایق را با تولیدکنندگان در میان نمی‌گذارند تا دچار ضرر و زیان نشوند! گاهی اوقات از جانب واسطه‌ها به اصطلاح بلاهایی سر تولیدکنندگان می‌آید که چاره‌ای جز تعطیلی واحد تولیدی باقی نمی‌ماند در نهایت نیز این طرز تفکر شکل می‌گیرد که نساجی یک صنعت ورشکسته است. اگر اهالی نساجی در کنار یکدیگر و با سرمایه‌گذاری نه چندان هنگفت و سنگین، اقدام به راه‌اندازی "فروشگاه‌های زنجیره‌ای محصولات نساجی" جهت عرضه مستقیم تولیدات خود به مصرف‌کنندگان نمایند؛ هم سرمایه‌در گردش موردنیاز واحدهای نساجی تأمین می‌شود، هم حاشیه سود افزایش می‌یابد و هم فروشگاه‌های زنجیره‌ای نساجی، نقش فوق‌العاده مثبت و موثر در برقراری ارتباط مستقیم با مردم ایفا خواهند کرد اما متأسفانه اتحاد و همدلی میان صنعتگران نساجی چندان پررنگ نیست!

همان طور که می‌دانید فروش ماشینی کشور در آستانه تعطیلی کامل بود اما ایده تأسیس فروشگاه‌های عرضه مستقیم مانع این تعطیلی شد و خوشبختانه در حال حاضر هم میزان فروش قابل توجه است هم موفق به کسب رضایت و اعتماد مصرف‌کنندگان شده‌اند و به دلیل ارتباط مستقیم با مردم و آگاهی از نیاز، ایده‌ها و سلاقی آنها، در عرصه تولید موفق هستند.

نکته دیگر این که به "شبکه توزیع و فروش داخلی" و هم‌چنین "شبکه صادرات" نیاز داریم زیرا در صورت عدم برقراری ارتباطات تجاری با دنیا، نمی‌توانیم به‌روز باشیم. باید توجه داشت که تولید برخی محصولات نیازمند تکنولوژی‌های خاصی است اما عمده موارد مصرف جامعه (پوشاک) نیازمند تکنولوژی پیچیده و خاص نیست و امکانات تولید محصولات متداول در کشور ما وجود دارد پس باید نوآوری‌ها و طراحی‌های مدرن دنیا را به کشور منتقل و براساس آن محصولات را تولید کنیم سپس محصولات تولیدی منطبق بر سلیقه مصرف‌کنندگان جهانی را روانه بازارهای صادراتی نماییم. در این صورت به‌عنوان تولیدکننده مطرح و معتبر در دنیا شناخته خواهیم شد زیرا هنوز قیمت تولیدات ایران (علی‌رغم تمام هزینه‌های سرباری که توسط دولت بر تولید تحمیل می‌شود) ارزان‌تر از تولیدات ترکیه و اروپاست. با اتکا به تجربه و هشیاری تولیدکنندگان، متخصصین و نیروی انسانی شاغل در واحدهای نساجی، می‌توانیم به موفقیت‌های بسیاری

دست یابیم پس باید به دنبال ضمن برقراری ارتباط با مصرف‌کننده داخلی، فراتر از مرزهای کشور حرکت کنیم. به‌اعتقاد من امکان دستیابی به این جایگاه دور از ذهن نیست هم‌چنان که امروز به‌تولید پارچه‌های فاستونی می‌پردازیم اگرچه ممکن است کیفیت آن اندکی پایین باشد اما می‌توانیم کیفیت را ارتقا بخشیم تا تولید فاستونی در ایران توجیه اقتصادی داشته‌باشد.

تعداد فروشگاه‌های زنجیره‌ای در کشور رو به افزایش هستند. زیرا همگان به این واقعیت پی برده‌اند که این اقدام، سودآور است...

بله، این تفکر را باید در جامعه نساجی به‌وجود آورد که مانند سایر تولیدکنندگان کشورها، فروشگاه‌های زنجیره‌ای نساجی تأسیس شوند تا امکان ادامه حیات در عرصه تولید و رقابت میسر شود.

با افزایش نرخ ارز، بسیاری اعتقاد دارند که شرایط برای صادرات تولیدات ایرانی فراهم شده‌است. از سوی دیگر بسیاری از تولیدکنندگان ضمن تأیید کاهش واردات و مقرون‌به‌صرفه بودن صادرات، معتقدند که به‌دلیل عدم سرمایه‌گذاری در بحث مواد اولیه، قطعات و ماشین‌آلات، باید مواد اولیه موردنیاز را چندبرابر قیمت واقعی از خارج کشور تأمین کنیم پس مابه‌التفاوت افزایش نرخ ارز، سودی برای تولیدات نساجی ندارد و تنها حسن افزایش نرخ ارز، کاهش حجم واردات است که (البته این کاهش هم چندان چشمگیر نیست!) دیدگاه شما در این مورد چیست؟

فرض کنید مواد اولیه را امروز به قیمت دلار آزاد خریداری می‌کنیم، اما قیمت تمام شده کالاها که صرفاً به مواد اولیه اختصاص ندارد و بخشی از آن به انرژی، حقوق و دستمزد نیروی کار و میزان سود مرتبط است. اگرچه در حال حاضر قیمت مواد اولیه چندبرابر شده اما در سال جاری هنوز با تغییر قیمت چندان در مورد انرژی، هزینه نیروی کار و سود دریافتی مواجه نشده‌ایم هم‌چنین بخش عمده‌ای از قیمت تمام شده یک کالا در خارج از کشور تبدیل به دلار قیمت جدید شده در حالی که در ایران فقط قیمت مواد اولیه به دلار با نرخ جدید تبدیل شده‌است و ۳ بخش دیگر یعنی انرژی، دستمزد نیروی کار و سود تولیدکننده هنوز قیمت گذشته را دارند اما قطعاً در سال آینده، تغییراتی ایجاد خواهد شد و ۳ بخش مذکور نیز، نرخ جدید را تجربه خواهند کرد.





بسیاری از افراد به دنبال افزایش نرخ ارز، منتظر کاهش نرخ محصولات و کالاها هستند و این امر موجب بروز یک توقف جدی در بازار شده است. خرید، فروش، تولید و فعالیت اقتصادی دچار آشفتگی شده است اما معتقدیم که در اوج سختی، گشایش پیدا می‌شود زیرا هدف از تولید، خدمت به جامعه و ایجاد اشتغال سالم است.

مجموعه چه تصمیماتی دارید؟

نرم‌افزارهایی وجود دارد که طراحی‌های مدرن براساس آن انجام می‌شود هم‌چنین با تولیدکنندگان موفق ترکیه که تولیدات جهانی دارند، ارتباطاتی برقرار کرده‌ایم و در حال برقراری همکاری در قالب شراکت یا انتقال تکنولوژی یا خرید برند آنها هستیم. برای توزیع و ارتباط مستقیم با مصرف‌کننده باید "برند" ایجاد کنیم که البته امری هزینه‌بر و زمان‌بر می‌باشد اما زمانی که برند ایجاد شود و در ذهن مردم جای گیرد (اعتمادسازی)، می‌توان به موفقیت و افزایش تولید و فروش امیدوار بود. البته اهمیت حفظ برند کمتر از ایجاد برند نیست و ضوابط خاص خود را دارد. نکته مهم این است که محصولات با قیمت مناسب به دست مصرف‌کننده برسد و در صورت رعایت شرایط مصرف‌کننده، نتایج مثبتی حاصل خواهد شد. نباید استدلال فروش محصولات این باشد که چه قیمتی سودآورتر است بلکه حاشیه سود منطقی برای خود لحاظ کنیم ولو قیمتی که تصمیم داریم در بازار ارائه نماییم، ۵۰ درصد قیمت محصولات مشابه بازار باشد. البته مشکل این‌جاست که ممکن است خریدار به این قیمت نازل شک کند زیرا تصور می‌کند کیفیت این محصول اندک می‌باشد که ۵۰ درصد ارزان‌تر از محصولات مشابه است!

دولت چگونه می‌تواند از تولید حمایت کند؟

ارائه تخفیف در زمینه مالیات، عوارض، همکاری در مورد تعرفه‌های گمرک، حمایت در زمینه سرمایه‌برد گردش یا تهیه مواد اولیه... دولت به تولید کمک کند تا صنعت در کشور رونق بگیرد پس از ارتقا و توسعه صنعت، این‌بار تولیدکنندگان به دولت کمک خواهند کرد. همان‌طور که در مورد لوازم خانگی، ثبت سفارش کالای آماده شده را ممنوع اعلام کرده‌اند این حمایت را از صنایع نساجی به عمل آورند.

با تولید و صنعت سختی ندارند ثانیاً با دشواری بسیار در اختیار تولیدکننده قرار می‌گیرد. در مجموع، تولید دچار مشکلاتی است که تولیدکننده باید توانمندی‌های بسیاری داشته‌باشد تا بتواند در عرصه تولید باقی بماند و اگرچه افزایش نرخ ارز، امکانات خوبی برای صادرات به‌وجود آورده و مشکلات فروش محصولات تا حدود زیادی برای تولیدکننده مرتفع شده اما معضل تهیه مواد اولیه (تأمین نقدینگی و سرمایه در گردش) چندین برابر افزایش یافته است ضمناً در سال‌های گذشته، امکان تهیه مواد اولیه به‌صورت اعتباری و مدت‌دار وجود داشت اما با نوسانات بازار، فروش مدت‌دار جای خود را به فروش نقدی داده است.

مشکل دیگر این‌که بسیاری از افراد به دنبال افزایش نرخ ارز، منتظر کاهش نرخ محصولات و کالاها هستند و این امر موجب بروز یک توقف جدی در بازار شده است. خرید، فروش، تولید و فعالیت اقتصادی دچار آشفتگی شده است اما معتقدیم که در اوج سختی، گشایش پیدا می‌شود زیرا هدف از تولید، خدمت به جامعه و ایجاد اشتغال سالم است که قطعاً مورد حمایت خداوند قرار دارد.

امیدوارم صنایع نساجی، عزت و آبروی خود را بیش از پیش احیا کند. تنها انگیزه خرید مجموعه نساجی بروجرود این بود که یک غیرایرانی تصمیم به خرید آن داشت و برایم بسیار دردناک بود که یکی از کارخانه‌های به‌اصطلاح علمدارنساجی ایران، توسط یک خارجی خریداری و اداره شود. علی‌رغم تمام مشکلات، موانع و عدم حمایت‌هایی که برای ما ایجاد شد به لطف خداوند، اداره این مجموعه خوش‌نام در اختیار ایرانیان ماند و تجربه ناموفق نساجی‌مازندان در واگذاری کارخانه به سرمایه‌گذار خارجی با وجود وام‌های کلان و حمایت‌های بسیار، تکرار نشد...

نساجی صنعتی سرشار از خیر و برکت است و معتقدیم پوشاک از خوراک واجب‌تر است زیرا هیچ‌فردی بدون پوشش نمی‌تواند از منزل خارج شود پس نساجی در اولویت نخست نیازهای انسان قرار دارد. امیدوارم این مطالب به گوش دولتمردان و مسئولان برسد تا "فکری به حال صنعت نساجی کنند". متأسفانه همان‌اندازه که اذهان مردم و مسئولان در مورد صنعت نفت و پتروشیمی مثبت و روشن است در مورد صنعت نساجی، منفی و سیاه است! درحالی‌که کارایی و اثرگذاری نساجی به‌مراتب بیش از سایر صنایع می‌باشد.

برای طراحی‌های مدرن و جدید محصولات این

نکته مهم این‌است که امروز به دلیل افزایش نرخ ارز، خرید از ایران مقرون‌به‌صرفه است نه این‌که صادرات برای ما مقرون‌به‌صرفه باشد!!! نرخ‌ارز هریک از تولیدکنندگان و صادرکنندگان دنیا، قیمت مشخصی دارد براین اساس، اگر یک فرد خارجی پیش از افزایش نرخ‌دلار در ایران، در قبال پرداخت مثلاً یک‌دلار، یک متر پارچه خریداری می‌کرد امروز همان یک‌دلار را بابت خرید یک‌متر و ۴۰ سانتی‌متر پارچه می‌پردازد و همین ۴۰ سانتی‌متر ناچیز!!! به انگیزه‌ای مهم برای خرید از ایران تبدیل شده است. به‌همین دلیل در نمایشگاه نساجی امسال، تعداد خارجیانی که تمایل به خرید محصولات ایرانی داشتند، قابل‌توجه بود زیرا به‌خوبی از "افزایش نرخ‌دلار" و "ایجاد انگیزه مضاعف برای فروش" در ایران مطلع هستند ضمن این‌که مهم‌ترین دستاورد افزایش دلار، "به‌صرفه‌نبودن واردات" و "ممانعت از قاچاق" است. در نتیجه شرایط امسال برای تولیدکننده به‌مراتب بهتر از سال گذشته می‌باشد اگرچه مشکلات و گرفتاری‌های تولید کاهش نیافته! و برای واردات مواد اولیه، با نوسانات شدید تعرفه‌های گمرکی روبرو هستیم. متأسفانه سیستم‌اداری و بروکراسی کشور به‌اندازه‌ای مشکلات و موانع بسیاری را برای تولیدکننده ایجاد کرده که آینده تولید در کشور، مبهم و بحران‌زده تصویر می‌شود.

مشکل دیگری که تولیدکننده با آن دست‌وپنجه نرم می‌کند، نرخ سرمایه‌گذاری است. در مورد واردات مواد اولیه، به جز افزایش نرخ‌دلار، تولیدکننده به‌دو برابر سرمایه در گردش (ریالی) نیاز دارد از سوی دیگر بانک اعلام می‌کند که باید گشایش اعتبار اسنادی با ۳۰ درصد افزایش پرداخت شود (یعنی ۱۳۰ درصد) در این صورت تولیدکننده با ۳۰ درصد سرمایه‌گذاری اضافی مواجه می‌گردد. از طرف دیگر فروشنده خارجی به دلیل تحریم، گشایش اعتبار بانک‌های ایران را نمی‌پذیرد لذا تولیدکننده مجبور می‌شود مبالغی را به فروشنده خارجی بپردازد تا مواد اولیه مورد نیاز را به کشور ارسال کند سپس بانک مبالغ موردنظر را در اختیار تولیدکننده قرار دهد تا وی بتواند مبلغی که ابتدا به فروشنده پرداخته را بازپس گیرد! سرمایه‌گذاری برای یک کیلوگرم مواد اولیه حدود ۵ برابر شده است و مبالغ گزافی باید پرداخت شود تا مواد اولیه موردنیاز با سختی و مشقت فراوان تأمین گردد. در مراحل بعد به دلیل کمبود سرمایه در گردش، تولیدکننده تصمیم می‌گیرد از تسهیلات بانکی استفاده کند اما نرخ بهره، اولاً ارقام نجومی است که به‌هیچ‌عنوان