

هدف ما فقط فروش محصول نیست

گفت‌وگو با دکتر کامبیز سالاری - مدیرعامل شرکت رولان

اشاره:

به گفته مدیرعامل رولان، فکر نمی‌کنم بلافاصله پس از لغو تحریم‌ها، اتفاق خاصی در روند فعالیت‌های صنعتی و اقتصادی رخ دهد زیرا مشکلات متعددی وجود دارند که تحریم‌ها، بخشی از آنها هستند. برای مثال در زمینه صادرات، امکان صادرات مواد خام نفت و پتروشیمی و محصولات معادن به کشورهای اروپایی وجود دارد اما در زمینه صادرات کالاهای مصرفی مانند پوشاک و لوازم خانگی به علت نیاز به کنترل مستمر در بخش فروش، به دلیل دشواری‌های فراوان در صدور ویزا، عملاً دستاورد خاصی نخواهیم داشت و تنها راه چاره تا رفع این محدودیت‌ها، برقراری روابط گسترده تجاری با کشورهای همسایه و منطقه است که رفت و آمد به آنها نیازمند دریافت ویزا نیست.

دکتر سالاری سپس به واحد تحت مدیریت خود پرداخت و گفت: در رولان هدف فقط فروش محصول نیست بلکه جلب اعتماد و رضایت مصرف‌کنندگان است و به همین دلیل تمام مراجعان فروشگاه‌های رولان مورد تکریم و احترام فروشندگان قرار می‌گیرد حتی اگر خریدی هم انجام ندهند. اما واقعیت این است که یکسری مشکلات اساسی وجود دارند که آموزش‌های مستمر و تکیه بر رعایت حقوق مشتریان را تحت‌الشعاع خود قرار می‌دهد. به‌هرحال میزان بهره‌وری در ایران به دلایل مختلف اقتصادی، مدیریتی و اجتماعی پایین است.

۴ بیوگرافی و سوابق تحصیلی و حرفه‌ای
۴۲ سال دارم. تحصیلات دانشگاهی‌ام را در مقطع کارشناسی رشته مهندسی نساجی دانشگاه یزد، کارشناسی ارشد هنر از دانشگاه تهران و دکترای اقتصاد در قبرس سپری کرده‌ام. در یک خانواده صنعتی بزرگ شده‌ام به این معنی که از طرف خانواده مادری، پدر بزرگ مادرم بنیانگذار کارخانه برق خزانه و شوش تهران بود. از طرف خانواده پدری نیز از فعالان در صنایع غذایی و از مدیران قدیمی صنعت روغن نباتی شناخته می‌شوند. از دوران کودکی تا جوانی تمام صحبت‌های خانواده در مورد کسب و کار، تولید و صنعت بود.

۴ چه زمانی وارد فعالیت در صنایع نساجی و پوشاک شدید؟

سال ۱۳۵۸، پدرم در شهر صنعتی البرز فعالیت خود را در صنعت نساجی آغاز کرد و پس از چند سال، کارخانه را به فروش رساند و شرکت سالاریاف را در سال ۱۳۶۱ راه‌اندازی نمود. سال ۱۳۶۸ شرکت قروه بافت را تأسیس کرد. از سال ۱۳۸۱ نیز تولید پوشاک کودک را در قالب برند رولان

شروع کردیم. لازم به توضیح است که کلمه رولان به زبان کردی به معنی کودکان است. ما اصالتاً کرد هستیم و به همین دلیل کارخانه‌های خود را در شهرهای کردنشین تأسیس کرده‌ایم.

۴ چگونه از فعالیت در بخش بافندگی به تولید پوشاک روی آوردید؟

در سال‌های گذشته، خرید و فروش‌های بازار به صورت نقدی و در موعد مقرر انجام می‌شد، در دهه ۷۰ بساز و بفروشی در ایران



واقعیت این است که یکسری مشکلات اساسی وجود دارند که آموزش‌های مستمر و تکیه بر رعایت حقوق مشتریان را تحت‌الشعاع خود قرار می‌دهد. به‌رحال میزان بهره‌وری در ایران به دلایل مختلف اقتصادی، مدیریتی و اجتماعی پایین است.



رونق پیدا کرد و به دلیل معافیت از مالیات، به تدریج سرمایه‌های بسیاری را به سمت خود جلب کرد، به علت کاهش نقدینگی در صنعت به تدریج از سال ۱۳۷۴ به بعد، با معضل چک‌های برگشتی مواجه شدیم و این معضل در سال ۱۳۷۸ به اوج خود رسید. به همین دلیل تصمیم گرفتیم محصولات خود را به صورت مستقیم در اختیار مردم قرار دهیم و تولید پوشاک، بهترین گزینه برای تحقق این هدف به شمار می‌آید. پس از یک سال تحقیق و مطالعه، تولید پوشاک

کودک را انتخاب کردیم زیرا در آن مقطع زمانی، اغلب پوشاک وارداتی از ترکیه تأمین می‌شد، کیفیت پوشاک کودک در ترکیه برخلاف کیفیت بسیار خوب در بخش پوشاک خانم‌ها و آقایان، چندان مطلوب نبود به همین دلیل بازار بسیار خوبی برای پوشاک کودک در ایران وجود داشت. پس از چند سال البته به دلیل تثبیت نرخ ارز با مشکلات متعددی در زمینه رقابت با کالاهای وارداتی مواجه شدیم زیرا با تثبیت دلار هزار تومانی، صادرات توجیه اقتصادی خود را از دست داد و در مقابل، زمینه برای افزایش واردات فراهم شد در این شرایط نامساعد، تمام تلاش خود را به عمل آوردیم تا در میدان رقابت باقی بمانیم. در سال ۱۳۹۱ با افزایش نرخ دلار، شرایط بهتری در صنایع داخلی به وجود آمد اگرچه معتقدم که هنوز قیمت دلار به سطح واقعی خود نرسیده است.

چند نفر در رولان به فعالیت می‌پردازند؟ حدود ۳۰۰ نفر در کارخانجات و فروشگاه‌ها سراسر کشور مشغول فعالیت هستند، تعدادی کارگاه نیز وجود دارند که به رنگرزی و چاپ و دوخت برای رولان می‌پردازند که با احتساب شاغلین این کارگاه‌ها حدود ۱۰۰۰ نفر به فعالیت می‌پردازند.

رولان به صادرات هم می‌پردازد یا صرفاً معطوف به بازار داخلی است؟ پیش از اعمال تحریم‌ها، به صورت غیرمستقیم صادرات داشتیم به این ترتیب که توسط یکی از ایرانیان مقیم نروژ، محصولات رولان در این کشور عرضه می‌شد و مورد استقبال بسیار خوبی هم قرار گرفت. برای مصرف‌کنندگان کیفیت کالاها اهمیت بیشتری داشت تا کشور سازنده کالا. در انگلستان نیز فعالیت کوتاهی جهت عرضه محصولات رولان انجام گرفت که موفق بود

اما پس از تشدید تحریم‌ها و دشواری بسیار در نقل و انتقال پول این روند متوقف شد.

برنامه‌ای برای توسعه فعالیت‌های رولان و یا تولید پوشاک برای سایر سنین مدنظر قرار داده‌اید؟

برنامه‌های بسیاری برای توسعه مجموعه اندیشیده‌ایم. اغلب تولیدات ما پوشاک منزل و راحتی است و علی‌رغم خرید ماشین‌آلات مخصوص تولید پوشاک جین و کتان، واردات بی‌رویه کالاهای مشابه با قیمت ارزان و کیفیت پایین باعث شده که فعلاً برنامه‌ای برای تولید محصولات مذکور نداشته باشیم. البته لازم به توضیح است که مشکلی با راه‌اندازی شعبات برندهای معتبر پوشاک نداریم مشکل اینجاست که پوشاک بی‌کیفیت و ارزان قیمت با برجسب برندهای مطرح و معتبر وارد کشور می‌شود و در مغازه‌هایی که با نام و نشان برندهای مختلف تزئین شده‌اند در اختیار مصرف‌کنندگان قرار می‌گیرند.

به فروشگاه عرضه مستقیم اشاره کردید. آیا تمهیداتی در زمینه مدیریت و نحوه رفتار و گفتار فروشندگان با مشتریان مدنظر قرار می‌دهید؟

زمانی که یک پرسنل جدید وارد مجموعه رولان می‌شود یک‌ماه نخست تحت آموزش‌های مختلف قرار می‌گیرد. در بخش فروش نحوه برقراری ارتباط با مشتریان به افراد آموزش داده می‌شود. در رولان هدف فقط فروش محصول نیست بلکه جلب اعتماد و رضایت مصرف‌کنندگان است و به همین دلیل تمام مراجعان فروشگاه‌های رولان مورد تکریم و احترام فروشندگان قرار می‌گیرد حتی اگر خریدی هم انجام ندهند. اما واقعیت این است که یکسری مشکلات اساسی وجود دارند که آموزش‌های مستمر و

توجه داشته باشیم که دریافت مالیات صرفاً مسأله اقتصادی نیست و نمی‌توان بدون در نظر گرفتن برخی از شاخص‌های علوم انسانی مانند صداقت، اعتماد و ... به تدوین قانون مالیاتی پرداخت.



به‌طور مرتب مدیران و مسئولین فروش به ایران سفر می‌کنند زیرا نیازمند کنترل مستمر بازار خود در ایران هستند اما اگر یک شرکت ایرانی، شعبه‌ای در آن کشور راه‌اندازی کند به‌دلیل مشکل صدور ویزا، مسئولین فروش نمی‌تواند به سرعت به آن کشور سفر کنند. بنابراین تنها راه چاره تارفع این محدودیت‌ها، برقراری روابط گسترده تجاری با کشورهای همسایه و منطقه است که رفت و آمد به آنها نیازمند دریافت ویزا نیست و به‌دلیل نقاط اشتراک فراوان با ایران از نظر تاریخی، فرهنگی، اجتماعی و ... مشکلی در صادرات کالاهای مختلف وجود ندارد.

مطلب نهایی

تا ۱۵ سال پیش برندهای چندانی در کشور وجود نداشتند اما در حال حاضر تعداد برندهای مطرح و خوشنام در صنایع مختلف رو به افزایش است. ای کاش از تلاش صنعتگران، و کارآفرینان، تقدیر به عمل آید.

نوظهور تحت‌عنوان «کارمند» شکل گرفت که پشت میزنشینی است که سال‌ها کار می‌کند و امکان تعدیل وی نیز وجود ندارد. در زمان اجرای قانون سایر کشورها در ایران هیچ توجهی به این که قوانین مختلف با چه هدف و دلیلی در آن کشورها تدوین شده‌اند و آیا این شرایط در ایران نیز وجود دارند که قوانین مشابه در ایران وضع شوند یا خیر. به‌طور مثال، در مورد قانون مالیات بر ارزش افزوده، نرخ این مالیات در کشورهای صنعتی بسیار متفاوت است.

باید علت تفاوت در نرخ مالیات بر ارزش افزوده در کشورهای مختلف را استخراج نماییم و آنگاه به نرخ مطلوب در کشور خود بپردازیم! توجه داشته باشیم که دریافت مالیات صرفاً مسأله اقتصادی نیست و نمی‌توان بدون در نظر گرفتن برخی از شاخص‌های علوم انسانی مانند صداقت، اعتماد و ... به تدوین قانون مالیاتی پرداخت.

پیش‌بینی شما از وضعیت صنایع نساجی و پوشاک در دوران پساتحریم چیست؟

باید دید پیش از تحریم چه می‌کردیم، فکر نمی‌کنم بلافاصله پس از لغو تحریم‌ها، اتفاق خاصی در روند فعالیت‌های صنعتی و اقتصادی رخ دهد زیرا مشکلات متعددی وجود دارند که تحریم‌ها، بخشی از آنها هستند. برای مثال در زمینه صادرات، امکان صادرات مواد خام نفت و پتروشیمی و محصولات معادن به کشورهای اروپایی وجود دارد اما در زمینه صادرات کالاهای مصرفی مانند پوشاک و لوازم خانگی به علت نیاز به کنترل مستمر در بخش فروش، به‌دلیل دشواری‌های فراوان در صدور ویزا، عملاً دستاورد خاصی نخواهیم داشت. اجازه دهید در این زمینه مثالی بزنم. زمانی که برندهایی کشورهای اروپایی در ایران شعباتی راه‌اندازی می‌کنند و به فعالیت می‌پردازند،

تکیه بر رعایت حقوق مشتریان را تحت‌الشعاع خود قرار می‌دهد.

به‌هرحال میزان بهره‌وری در ایران به‌دلایل مختلف اقتصادی، مدیریتی و اجتماعی پایین است.

همان‌طور که می‌دانید، دولت برای مقابله با قاچاق و واردات غیرقانونی پوشاک، برنامه GSI را مطرح نموده است. به اعتقاد شما این طرح تا چه میزان در مهار قاچاق موفق خواهد بود؟

GSI ابتدا در آمریکا توسط فروشگاه‌های زنجیره‌ای با هدف حفظ ارتباط مستمر با تأمین‌کنندگان محصولات مختلف ایجاد شد. اما با اجرای برنامه GSI برای کنترل قاچاق چندان موافق نیستیم.

به‌اعتقاد شما چنین دور زدن‌های قانون و جعل طرح‌های مختلف، به‌دلیل ضعف در تصمیم‌گیری‌های کلان کشور است آیا در این زمینه نیازمند تغییر و اصلاح قوانین و مقررات هستیم؟

معتقدم که اقتصاد را باید به سایر مولفه‌های دیگر هم ارتباط دهیم. شاید در مقطعی از زمان ترجیحاتی در کشور وجود داشته باشد، مثلاً اولویت سرمایه‌گذاری خارجی نسبت به برخی مسائل به‌مراتب بیشتر است. در مورد تغییر قوانین هم معتقدم که این کار بسیار دشوار و نیازمند زمان است. بد نیست نگاهی به تاریخچه قانون‌گذاری در ایران بپردازیم. قانون‌گذاری در کشور ما صدسال پیش توسط کارشناسان بلژیکی و فرانسوی انجام شد و برخی از قوانین مانند قانون استخدامی همچنان پابرجا هستند و قانون مذکور، تنها قانونی در دنیا است که تعدیل نیرو وجود ندارد! به‌همین دلیل با گذشت زمان، دولت بسیار بزرگ شد و انجام مراحل کوچک‌سازی بسیار دشوار است. طبق این قانون واژه‌های