



#### ◀ دلگرمی تولیدکنندگان به آینده

«شرکت جامه بافت» سال ۱۳۶۲ با هدف تولید پوشاک گرم زمستانه و پائیزه راه اندازی شده، در حال حاضر به تولید و دوخت پلیور زنانه، پلیور مردانه و پلیور بچگانه می‌پردازد و تاکنون موفق به کسب عناوین مختلفی از جمله واحد نمونه صادراتی کشور و تولیدکننده نمونه کشور شده است.

مسعود شاه‌بختی - مدیرعامل - یکی از معضلات فعلی صنعت پوشاک را واردات قاچاق دانست و گفت: سازمان مبارزه با قاچاق کالا و ارز باید تلاش خود را برای کنترل و مهار واردات غیرقانونی افزایش دهد، باید تدابیری اندیشیده شود تا کسی جرأت نکند کالای قاچاق را عرضه کند یا اصولاً قاچاق توجیه اقتصادی خود را از دست دهد.

وی افزود: به این ترتیب تعادلی میان تولیدکننده داخلی که مالیات ارزش افزوده، بیمه و ... می‌پردازد با محصولات وارداتی که تعرفه‌های قانونی پرداخت کرده، به وجود می‌آید.

به اعتقاد شاه‌بختی، فروشگاه‌های عرضه کالاهای وارداتی مانند پلیور، لباس نوزاد، لباس زنانه و ... باید اظهارنامه کالا در اختیار داشته باشند. راه‌های بسیاری برای مهار قاچاق وجود دارد اما به نظر می‌رسد اراده چندانی برای انجام این کار وجود ندارد!

مدیرعامل جامه بافت گفت: برخی از مسئولین معتقدند که واحدهای تولیدی داخل قادر به رفع نیازهای داخلی نیستند پس اجازه دهیم واردات ادامه یابد، این رویکرد کاملاً نادرست است، اگر واحدهای تولیدی صد درصد نیاز بازار را تهیه نمی‌کنند حداقل سود و عوارض پایین تر آورده شود تا از طریق مبادی قانونی، واردات صورت گیرد.

این صادرکننده نمونه اذعان داشت: بسیاری از فعالان بازار تمایلی ندارند به صورت شفاف کار کنند و نزد سازمان‌های مالی، بیمه و ... شناخته شوند، می‌خواهند در سایه و به اصطلاح «چراغ خاموش» فعالیت کنند.

وی در مورد طرح GS1 و کنترل واردات پوشاک خارجی گفت: یکی دو سال به این طرح پرداخته شد و در حال رسیدن به اجرا بود که متأسفانه عملیاتی



# دنیای کامروایی دنیای رقابت است

اشاره:

چهارمین نمایشگاه تخصصی پوشاک ایران با حضور تولیدکنندگان و فعالان صنعت پوشاک کشور به همت اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران و همراهی کارگروه ساماندهی مد و لباس کشور به مدت چهار روز در سالن B ۳۸ محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد. مهم‌ترین اهداف برگزاری چهارمین نمایشگاه پوشاک، ایجاد رقابت و تبادل اطلاعات بین تولیدکنندگان و صادرکنندگان پوشاک، ارتقای سطح تولید داخلی کشور، علمی کردن طرح تولید لباس داخلی، کمک به توسعه اشتغال، بازاریابی و افزایش صادرات و افزایش بهره‌وری تولیدات داخلی بود.





مدیران جامعه بافت



محمود ضرابی - مدیرعامل پوشاک مهیار زنجان



و تولیدکنندگان مورد تکریم و حمایت قرار می‌گیرند اما در ایران بیشترین آسیب متوجه کسانی است که قانونمند کار می‌کنند! توجه داشته باشیم که ۹ درصد از فروش یعنی ۶۰-۵۰ درصد سود یک واحد تولیدی. مگر پوشاک چند درصد سود دارد که ۶۰ درصد آن به مالیات بر ارزش افزوده اختصاص می‌یابد؟!

شاه‌بختی، دلگرمی تولیدکنندگان به آینده و برقراری روابط مالی و بانکی با برخی کشورها را از نکات مثبت لغو تحریم‌ها برشمرد و گفت: بعضی از کشورها (به‌صورت انگشت شمار) گشایش اعتبار می‌پذیرند، امیدوارم روابط بانکی در سطح بین‌المللی بهبود یابد و بتوانیم برای کشورهای بیشتری گشایش اعتبار انجام دهیم.

## ◀ چشم‌اندازمان را به جایزه صادراتی ندوخته‌ایم!

«شرکت تولیدی - صادراتی پوشاک مهیار زنجان» از سال ۱۳۶۶ فعالیت خود را در زمینه تولید جوراب آغاز نمود و از همان بر صادرات متمرکز شد. در این راستا ابتدا محصولات خود را به آسیای میانه صادر کرد و در گام بعد به بازار کشورهای عربی نیز راه یافت. همچنین سال ۱۳۸۳ به‌عنوان اولین تولیدکننده جوراب‌های نانو در کشور شناخته شد.

محمود ضرابی - مدیرعامل - ضمن بیان مطالب فوق افزود: حدود ۴۰ نفر به‌صورت مستقیم در این مجموعه به فعالیت می‌پردازند، در حال حاضر محصولات مهیار به کشورهای عربی صادر می‌شود و به تازگی روسیه را به فهرست کشورهای مقصد جهت صادرات اضافه کرده‌ایم.

کارآفرین برتر استان زنجان با اعلام این مطلب که تصمیم داریم میزان صادرات را در سال جاری به بالای یک میلیون دلار برسانیم، تصریح کرد: رکود بازار به مراتب بیشتر از سال گذشته است اگرچه از مرداد ماه به تدریج شاهد رونق نسبی بازار هستیم. خوشبختانه شرکت مهیار به‌دلیل تکیه بر ماشین‌آلات به روز و تلاش برای ارائه محصولات متنوع، داخل و خارج کشور به موفقیت قابل قبولی رسیده است. مدیرعامل شرکت مهیار به مشکلات سیستم‌های

نشد. واقعیت این است که در بسیاری از کشورها این طرح با موفقیت اجرا شده است و اراده‌ای وجود ندارد تا نظم و نسقی به بازار کشور داده شود. شاه‌بختی بیان داشت: بهتر است پول ملی ارزش واقعی خود را در بازار داشته باشد تا تولیدکننده با آسیب‌های بیشتری مواجه نشود. اگر رقابت سالم میان تولیدات ایرانی و خارجی شکل گیرد، صنعتگران ایرانی مخالفتی با آن ندارند زیرا معتقدیم موجب سالم‌سازی محیط کسب و کار می‌شود و در این شرایط رقابتی تولیدکنندگان تمام تلاش خود را برای ارتقای کیفیت، کاهش قیمت تمام شده و ... به عمل خواهند آورد. از سوی دیگر مصرف‌کننده به دنبال خرید محصول باکیفیت و قیمت مناسب است و تفاوت چندانی برایش ندارد که فلان محصول تولید ایران است یا کشور دیگر.

وی اذعان داشت: اختصاص یارانه به برخی کشورها مانند سوریه با تعرفه صفر درصد واردات نیز به تولید داخلی آسیب می‌زند همان‌طور که یک تولیدکننده ۹ درصد مالیات بر ارزش افزوده پرداخت می‌کند، این رقم باید مشمول طرف سوری نیز شود.

به‌گفته شاه‌بختی، مالیات بر ارزش افزوده نیز یک معضل برای تولیدکننده است زیرا این قانون بدون ساختارسازی مناسب جهت اجرا به تصویب رسید، ضمن این‌که مالیات بر ارزش افزوده را باید مصرف‌کننده بپردازد نه تولیدکننده. متأسفانه گویی در مملکت ما همه چیز معکوس است و ممیز دارایی به جای این‌که به امور بازار رسیدگی کند، ابتدا سراغ تولیدکننده می‌آید چرا؟ چون تولیدکننده قانونمند است و عملکرد آن شفاف، روشن و قابل مشاهده است.

مدیرعامل جامعه بافت یادآور شد: دولت، مسئولین و ادارات مالی باید دریافت ارزش افزوده را اول از فروشگاه‌ها و کف بازار شروع کنند. در حال حاضر بازار از صدور فاکتور و شفاف‌سازی خودداری می‌کند و از زیر بار پرداخت مالیات بر ارزش افزوده شانه خالی می‌کنند؛ پس در این میان تولیدکننده باقی می‌ماند و وی ملزم به پرداخت ۹ درصد مالیات بر ارزش افزوده می‌شود. در تمام کشورها کارآفرینان

ایرانی از جدیدترین ماشین آلات و تکنولوژی‌های خود هستند؛ حتی در برخی موارد نمایندگان فروش خود را به ایران اعزام می‌کنند تا از نزدیک به بحث و تبادل نظر با مدیران واحدهای نساجی و پوشاک بپردازند؛ قطعاً چنین تغییر نگرش مثبتی ماحصل برجام و لغو تحریم‌هاست.

مدیرعامل شرکت مهیار در مورد واردات غیرقانونی پوشاک گفت: اقدامات موثری برای کنترل و مبارزه با قاچاق منسوجات از سوی نهادهای ذی‌ربط دولتی در حال انجام است اما این کنترل‌ها باید مستمر باشند. ضمن این که بخشی از قاچاق از مبادی رسمی و قانونی کشور و با شیوه‌های مختلف وارد می‌شوند که باید تدبیری برای کنترل این بخش اندیشید.

ضرابی یادآور شد: نمایشگاه پوشاک امسال از ضعف اطلاع‌رسانی رنج می‌برد هم‌چنین این نمایشگاه باید تولیدکننده را به حضور و نمایش توانمندی‌های خود تشویق کند اما به دلیل اجاره بهای بالای غرفه‌ها، بسیاری از تولیدکنندگان پوشاک با توجه به شرایط اقتصادی نه‌چندان مطلوب، قادر به اخذ غرفه نمی‌شوند.

به گفته وی، برگزاری جلسات هم‌اندیشی غرفه‌داران (تولیدکنندگان پوشاک) با مدیران برگزاری نمایشگاه جهت بهبود روند برگزاری نمایشگاه را بسیار موثر دانست.

#### هیچ چیزی از دولت نمی‌خواهیم جز...

«شرکت تار تن» برند تخصصی شال و کلاه، دو نسل است که در زمینه بافت به فعالیت ادامه می‌دهد و حدود ۴۰ نفر به صورت مستقیم و غیرمستقیم در این مجموعه تولیدی مشغول کار هستند. خوشبختانه به دلیل کسب جایگاه قابل قبول در بازار، رکود پیش آمده در بازار، تأثیرات عمیقی بر فعالیت ما نداشت.

**بهرام شهریاری - مدیرعامل -** ابراز داشت: سعی می‌کنیم فارغ از حمایت یا عدم حمایت دولت، به ارتقای کیفیت محصولات، ارائه خدمات بیشتر و بهتر به مصرف‌کنندگان متمرکز شویم و به این نتیجه رسیده‌ایم که منتظر حمایت دولت ماندن، فایده‌ای ندارد! هیچ چیزی از دولت نمی‌خواهیم جز

بانکی کشور اشاره کرد و گفت: تولیدکننده با توجه به رکود بازار، نیازمند سرمایه در گردش جهت به‌روزرسانی ماشین‌آلات و دستگاه‌های صنعتی است اما بانک‌ها در این زمینه با تولیدکنندگان همکاری نمی‌کنند، بهره‌های بانکی بسیار بالاست و وثایق سنگین از تولیدکننده طلب می‌کنند.

وی اضافه کرد: مشکل دیگر ۲۳ درصد سهم کارفرما برای بیمه نیروهای انسانی است که رقم سنگینی به شمار می‌آید. همان‌طور که می‌دانید حجم اشتغالزایی صنعت پوشاک (به ویژه بخش جوراب‌بافی) در مقایسه با بسیاری از صنایع، بالاتر است پس بهتر است متولیان امر چند نکته را مورد توجه قرار دهند؛ نخست این که قانون تأمین اجتماعی را برای صنعتگران نساجی و پوشاک تسهیل نمایند، دوم این که از صادرکنندگان بخش نساجی و پوشاک در بخش واردات مواد اولیه مورد نیاز، نوسازی و بازسازی ماشین‌آلات، اختصاص جوایز صادراتی و ... حمایت به عمل آورند. متأسفانه پنج سالی است که شاهد توقف جوایز صادراتی هستیم اما همچنان به صادرات ادامه می‌دهیم؛ پس صادرکننده واقعی هستیم و چشمانمان را به جایزه صادراتی ندوخته‌ایم! ضرابی پیشنهاد کرد که دولت، جایزه صادراتی (۳-۲ درصدی) را برای تولیدکنندگانی که طی ۵ سال اخیر صادرات موفق داشته‌اند، در نظر بگیرد؛ به این ترتیب تولیدکننده با انگیزه و اشتیاق بیشتری به صادرات ادامه خواهد داد و اطمینان داشته باشید شاهد رشد چشمگیر صادرات غیرنفتی خواهیم بود.

صادرکننده برتر استان زنجان، پرداخت ۹ درصد مالیات بر ارزش افزوده را برای تولیدکنندگان دشوار دانست و گفت: متأسفانه پرداخت این رقم، صنعت نساجی را در آستانه توقف قرار داده و در صورت عدم حمایت جدی دولت از این صنعت، تعداد واحدهای متوقف افزایش خواهد یافت.

به گفته وی، کشورهای صاحب‌نام و معتبر در زمینه ساخت ماشین‌آلات و تکنولوژی‌های نساجی که در دوران تحریم‌ها، توجهی به تولیدکنندگان ایرانی نشان نمی‌دادند، اما از همکاری و تعامل با ایران استقبال می‌کنند و خواهان بهره‌گیری صنعتگران



بهرام شهریاری - مدیرعامل تار تن







چشمگیر جهان پاک - مدیر عامل تولیدی پوشاک ویچی



نشان می‌دهد که کسی دنبال منافع ملی نیست و حمایت از تولید صرفاً یک شعار است! در حالی که سایر کشورها، بهترین سالن‌های نمایشگاهی خود را به تولیدکنندگان و صنعتگران همان کشور اختصاص می‌دهند.

#### ۴ عوامل کندکننده سرعت تولید

«شرکت تولیدی پوشاک ویچی» در زمینه تولید لباس‌های مجلسی و شب زنانه است و به‌صورت عاملیت‌های فروش توزیع می‌شوند. در حال حاضر حدود ۶۵ نفر در بخش اداری، فروش، برش و طراحی فعال هستند و دوخت محصولات به‌صورت برون‌سپاری انجام می‌شود.

**جعفر جهان پاک - مدیر عامل - بیان داشت:** فروش و بازاریابی یک علم است و یک تولیدکننده نمی‌تواند اعلام کند یک کالایی تولید کرده‌ام اما آن را نفروخته‌ام؛ وی باید دلایل عدم فروش محصول را پیدا کند؛ آیا مشکل در عرضه محصول است؟ آیا در طراحی محصول مشکل وجود دارد؟ آیا در زمینه تهیه مواد اولیه نتوانسته به محصولات باکیفیت دسترسی پیدا کند؟ آیا اطلاعی از نیاز و سلیقه مشتری دارد؟ بررسی تمام بخش‌های تولید و توزیع، یک تولیدکننده را با نقاط ضعف و قوت خود آگاه می‌کند.

وی با اعلام این مطلب که منکر وجود رکود در بازار نیستیم، گفت: در همین بازار راکد، پوشاک ترکیه فروش بسیار خوبی دارد و فروشگاه‌های بسیاری در سطح شهر به توزیع پوشاک ترکیه می‌پردازند و مورد استقبال چشمگیر مصرف‌کنندگان نیز قرار می‌گیرند. دلیل این موفقیت چیست؟ به نظر می‌رسد این نخستین سوالی است که هر تولیدکننده‌ای باید از خود بپرسد.

جهان پاک یادآور شد: واقعیت این است که محصولات برخی از تولیدکنندگان ترکیه به‌روزتر، مدرن‌تر و متنوع‌تر از تولیدات داخلی است، جریان مد با سرعت بسیار بالایی تغییر می‌کند و نسل امروز با بهره‌گیری از اینترنت و شبکه‌های اجتماعی، دسترسی گسترده‌ای به مدهای روز دنیا دارند

این که به وظایف خود در زمینه کنترل قاچاق و ... عمل کنند.

وی یادآور شد: خوشبختانه طی چندماه اخیر، اقدامات خوبی در زمینه کنترل قاچاق صورت گرفته و بسیاری از محموله‌های قاچاق نتوانستند وارد کشور شوند اما طبق آخرین خبری که به ما رسیده (فارغ از صحت و سقم آن) واردکنندگان به جای قاچاق مستقیم پوشاک از ترکیه، این محصولات را از سوریه وارد کشور می‌کنند! زیرا میان ایران و سوریه قرارداد تعرفه ترجیحی منعقد شده است اما حجم قابل توجهی از کالاهای تولید ترکیه از طریق سوریه به ایران قاچاق می‌شود. کسی نیست بپرسد سوریه که در شرایط بسیار آشفته اقتصادی، سیاسی و امنیتی به سر می‌برد، چه تولیداتی دارد که هر روز شاهد واردات منسوجات به نام این کشور هستیم؟ پس قاچاقچیان هم بیکار ننشسته‌اند و دنبال یافتن راه‌های ورود کالا به ایران می‌گردند!

وی ضمن انتقاد از برخی قوانین و مقررات دست و پاگیر در زمینه سیستم‌های بانکی به خصوص چک گفت: طبق قانون جدید، فردی که چک برگشتی دارد باز قادر به دریافت دسته چک خواهد شد و نگرانی و ترس همیشگی از برگشت چک و عدم دریافت دسته چک از بین رفته است این نکته در دسرهایی برای تولیدکنندگان که خرید و فروش محصولات خود را با چک انجام می‌دهند، به وجود آورده است.

مدیرعامل تار تن در مورد نمایشگاه پوشاک تهران نیز گفت: به اعتقاد من نمایشگاه خوبی است و از حضور این نمایشگاه راضی هستیم، دوستان در اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک زحمات و تلاش‌های بسیاری برای برگزاری یک نمایشگاه موفق به عمل آورده‌اند که جای قدردانی دارد.

شهرداری تصریح کرد: با اندکی دقت در غرفه‌های نمایشگاه متوجه خواهید شد که بهترین فضای نمایشگاه به غرفه‌داران چین و ترکیه اختصاص داده شده اگرچه مدیران برگزاری نمایشگاه از یک سال پیش پیگیری‌های خود را مبنی بر اختصاص این سالن به عمل آورده بودند متأسفانه این بی‌مهری‌ها

جهان پاک در بخش دیگر مصاحبه اذعان داشت: در نمایشگاه سال گذشته، عامه مردم رفت و آمد بسیاری به سالن‌ها داشتند و انرژی و زمان غرفه‌داران را صرف سوال و جواب‌های مختلف می‌کردند و فرصت کمتری برای گفت‌وگو با مخاطبین اصلی که به دنبال اخذ عاملیت فروش یا همکاری بودند؛ فراهم می‌شد اما خوشبختانه نمایشگاه پوشاک امسال را تخصصی‌تر ارزیابی می‌کنم و اغلب بازدیدکنندگان را مدیران فروشگاه‌ها یا کسانی که به دنبال راه‌اندازی فروشگاه هستند، تشکیل می‌دهد.

#### فرصتی برای نمایش توانمندی تولیدکنندگان

##### پوشاک

«شرکت تولیدی راسپینا» در زمینه تولید و ارائه پوشاک زنانه فعال است و حدود ۳۳ نفر در بخش توزیع فروشگاهی و ۵۵ نفر در بخش تولید به تولید به فعالیت می‌پردازند.

افشین پارسائی - مدیرعامل - عنوان داشت: به لطف خداوند طی سال‌های رکود، هیچ‌گاه با مشکل جدی روبرو نشده‌ایم، هر ماه وضعیت و عملکرد فعالیت خود را نسبت به سال گذشته مورد مقایسه قرار می‌دهیم و طی این مدت دو ماه سال ۹۴ با کاهش ۵ درصدی فروش محصولات مواجه شدیم و در سایر ماه‌ها و سال‌هایی که از فعالیت ما سپری می‌شود با روند رو به رشد فروش روبرو بوده‌ایم.

این تولیدکننده ضمن تأکید بر واقعی شدن نرخ دلار گفت: روند کار ما رو به رشد است اما قطعاً هر اندازه واردات محدود و کمتر شود، تولید داخلی رونق بیشتری پیدا می‌کند البته معتقدم باید پیش زمینه‌ای ایجاد کنیم تا محصول قاچاق، توجیه‌پذیری اقتصادی خود را از دست بدهد.

وی تصریح کرد: اگر متولیان تولید و صنعت کشور بتوانند شرایطی فراهم نمایند تا وام و تسهیلات بانکی به تولیدکننده واقعی اختصاص یابد و نظارت واقعی در اختصاص وام به واحدهای تولیدی صورت گیرد.

پارسائی، روند برگزاری نمایشگاه پوشاک تهران را مثبت ارزیابی کرد که در صورت تداوم، شاهد

و حاضر نیستند هر کالایی را با هر طرح و مدلی خریداری نمایند.

به اعتقاد این تولیدکننده، خوشبختانه ویچی در زمینه پاسخگویی به نیاز روز مصرف‌کنندگان ایرانی، به روز رسانی محصولات، ارتقای سطح آگاهی و دانش پرسنل مجموعه، استفاده از تجهیزات و ماشین‌آلات مدرن برای افزایش سرعت تولید موفق عمل کرده‌است. وی تأکید کرد: نرخ بالای بهره بانکی، مشکلات بیمه، مالیات و ... را عوامل کندکننده سرعت تولید برشمرد که قادر به توقف کامل تولیدکنندگان داخلی نیستند.

مدیرعامل ویچی تصریح کرد: به عنوان یک مجموعه تولیدی آسیب‌های بسیاری از پوشاک قاچاق می‌بریم اما می‌توان این تصور را داشته باشیم که پوشاک قاچاق به صورت قانونی وارد کشور ما شده و باید انتخاب کنیم که می‌خواهیم کنار این برند بمانیم یا نه. اگر انتخاب ما ماندن است باید به سیستم‌های روز تولید مسلط شویم.

وی ادامه داد: یکسری از مسائل در رشته‌های مختلف، متفاوت است برای مثال تولیدکننده منسوجات خانگی که مواد اولیه خود را از داخل تهیه می‌کند با مقوله واردات ارتباط چندانی ندارد اما شاید اصلی‌ترین مشکل تولیدکننده‌ای مانند ویچی که لباس‌های مجلسی به روز ارائه می‌کند، واردات مواد اولیه است که مورد حمایت دولت قرار نمی‌گیرد. جهان پاک، اصلی‌ترین مشکل و عامل بازدارنده تولیدکنندگان پوشاک را قاچاق دانست و گفت: «نرخ بالای سود بانکی»، «دسترسی به مواد اولیه با کیفیت» و «سطح پایین دانش و آگاهی نیروی انسانی» از سایر معضلات این صنعت هستند.

به اعتقاد مدیرعامل ویچی، تقاضای بازار نسبت به پوشاک داخلی چندین برابر شده و این امر بیانگر موفقیت نسبی دولت در زمینه کنترل واردات غیرقانونی است.

وی تصریح کرد: پس از لغو تحریم‌ها، شاهد ثبات و امنیت اقتصادی در کشور هستیم و می‌توان به تدوین برنامه‌ریزی بلندمدت‌تر از گذشته پرداخت.



افشین پارسائی - مدیرعامل تولیدی راسپینا





مهندس منصور منصوری - مدیرعامل آئی نور بیبی



امیرمهدی عطاران - مدیر اجرایی مکت تجارت کالا



مستقیم و ۵۰ نفر به صورت غیرمستقیم در این مجموعه فعالیت می‌کنند.

منصور منصوری - مدیرعامل - به حجم گسترده قاچاق پوشاک اشاره کرد و گفت: قاچاقچیان به شیوه‌های مختلف اقدام به واردات غیرقانونی منسوجات و پوشاک و فروش آزادانه در بازار می‌کنند. برخی ابراز می‌دارند نمایندگی فلان برند مطرح ترکیه هستند در حالی که برخی برندهای ترکیه هیچ نماینده‌ای در ایران ندارند!

مدیرعامل آئی نور با بیان این مطلب که هنوز تأثیرات برجام و لغو تحریم‌ها تأثیری در روند تولید و بازار نگذاشته، گفت: تولیدکنندگان در شرایط دشوار به فعالیت ادامه می‌دهند و نمی‌توان پیش‌بینی مشخصی از آینده به عمل آورد.

به گفته منصور، می‌خواهیم بدانیم که دولت چگونه از ما (تولیدکنندگان و کارآفرینان) حمایت به عمل می‌آورد؟ آیا واحدهای بزرگ تولیدی که حجم گسترده‌ای از اشتغال کشور را تشکیل می‌دهند، مورد حمایت قرار می‌گیرند؟ سود واردات که به مراتب بیشتر است اما مدیران واحدهای تولیدی ترجیح می‌دهند سرمایه خود را به تولید و اشتغالزایی اختصاص دهند. نمی‌دانم چرا از تولیدکننده حمایتی نمی‌شود! مدیرعامل آئی نور اذعان داشت: به این نتیجه رسیده‌ایم که وارد کارهای متفاوت شویم، منتظر حمایت و کمک دولت نمی‌مانیم و تلاش می‌کنیم کیفیت محصولات خود را ارتقا دهیم تا مشتریان بیشتری جذب تولیدات ما شوند. وی تصریح کرد: از حضور در نمایشگاه امسال راضی هستیم و بازدیدکنندگان بسیاری جهت همکاری به غرفه ما مراجعه کرده‌اند.

#### ◀ اولویت نخست ما ارائه تولیدات داخلی است

«شرکت مکت تجارت کالا» با برند تجاری مکت حدود ۴ سال است که فعالیت خود را آغاز کرده اما دارای پشتوانه ۷۰ ساله در زمینه فعالیت‌های تجاری می‌باشد. در ابتدا به صورت سنتی و سبک و سیاق گذشته، کار آغاز شد اما طی سال‌های اخیر تغییر رویه داد و برند تجاری مکت مورد ثبت قانونی قرار

برگزاری نمایشگاه‌های موفق‌تر و پربار خواهیم بود، اگرچه بهتر بود این نمایشگاه شب عید یا فروردین ماه برگزار می‌شد تا مشتریان بیشتری به خصوص از شهرهای مرزی برای آشنایی با محصولات و تولیدات ایرانی راهی نمایشگاه شوند.

به گفته پارسائی، نمایشگاه بهترین فرصت است تا برندهای معتبر، مطرح و توانمند ایرانی به معرفی محصولات متنوع خود بپردازند و مصرف‌کنندگان را در جریان تولیدات باکیفیت واحدهای ایرانی قرار دهند.

مدیرعامل راسپینا یادآور شد: متأسفانه اغلب نمایشگاه‌های عرضه مستقیم کالا با نگرش ارائه محصولات ارزان‌قیمت به مصرف‌کنندگان برگزار می‌شود که این موضوع ناخودآگاه باعث زیر سوال رفتن کیفیت تولیدات ایرانی شده است لذا بسیاری از مصرف‌کنندگان زمانی که متوجه می‌شوند کالایی تولید داخل است، تمایلی به خرید آن نشان نمی‌دهند. این نگرش طی سه دهه به مردم تلقین شده اما برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی با حضور برندها و تولیدکنندگان معتبر و خوشنام، موجب افتخار این صنعت است و مردم به تدریج در می‌یابند که مدل‌ها و رنگ‌های روز دنیا در تولیدات باکیفیت ایرانی نیز لحاظ می‌شوند.

وی اظهار داشت: متأسفانه شرایط به نحوی است که بسیاری از تولیدکنندگان، محصولات خود را با نام تولید ترکیه و ... عرضه می‌کنند تا بتوانند در بازارهای داخلی آنها را به فروش برسانند اما برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی و حضور برندهای معتبر باعث می‌شود به تدریج دیدگاه منفی مصرف‌کنندگان نسبت به تولیدات ایرانی تغییر کند به همین دلیل پیشنهاد می‌کنم این قبیل نمایشگاه‌ها هر شش ماه یک بار برگزار شود.

#### ◀ دولت چگونه از تولیدکننده حمایت به عمل می‌آورد؟

زمینه فعالیت «گروه تولیدی آئی نور بیبی» تولید پوشاک نوزاد و بچه‌گانه است، حدود ۶ سالی از فعالیت این برند سپری می‌شود و ۳۰ نفر به صورت





**مدیرعامل - افزود:** این بخش از صنعت پوشاک به دلیل واردات بی‌رویه ترکیه از دست تولیدکنندگان داخلی گرفته شده و تولیدکنندگان فعال در بازار باقی مانده‌اند، کما این که بسیاری از واحدهای تولیدی در سال گذشته تعطیل شدند.

وی ادامه داد: کوشیده‌ایم جایگاه خود را حفظ کنیم و ارتقا دهیم که خوشبختانه در طی این مسیر موفق بوده‌ایم، گلابه‌ای نداریم زیرا دنیای امروز، دنیای رقابت است و نمی‌توان خود را محدود کنیم، باید رقابت وجود داشته باشد تا کیفیت و تنوع محصولات روند صعودی خود را طی کنند اما به شکل سالم و سازنده که موجب آسیب به بدنه تولید کشور نشود.

گل محمدی یادآور شد: افتخار می‌کنیم که در ایران به تولید می‌پردازیم و به گواه بسیاری از خریداران محصولات ما باکیفیت و قابل رقابت است. حتی برخی پیشنهاد می‌کنند برچسب تولید ترکیه را در محصولاتمان نصب کنیم تا میزان فروش افزایش پیدا کند اما تا امروز چنین کاری انجام نداده‌ایم.

به‌اعتقاد این تولیدکننده، صنعتگر ایرانی نیازمند حمایت دولت است اما نه کمک‌های مالی بلکه تسهیل قوانین و مقررات و بسترسازی مناسب برای ورود کالاهای خارجی از طریق مجاری رسمی و قانونی. وی حضور در نمایشگاه‌های خارجی برای معرفی توانمندی تولیدکنندگان پوشاک ایرانی را ضروری دانست و گفت: دولت می‌تواند زمینه لازم برای حضور صنعتگران در نمایشگاه‌های معتبر سایر کشورها را فراهم نماید.

**تغییر در نگرش تک تک افراد جامعه، کلید توسعه صنعت کشور**

**بیان‌الله فرهادی - مدیرعامل شرکت پا آرا -** که یکی از تولیدکنندگان جوراب با استفاده از تکنولوژی و ماشین آلات روز دنیا در کشور می‌باشد و ۴۰ نفر را به صورت مستقیم در کارخانه خود مشغول به کار کرده است؛ گفت: تولید در این شرکت کیفیت محور است زیرا سیاست این شرکت بر این است که مصرف‌کننده را به سوی کالای خود جذب کند تا اینکه خود را درگیر بندگان و واسطه‌ها کند.

گرفت. در حال حاضر دارای ۱۱ شعبه تک‌فروشی در سراسر کشور و ۳ عمده‌فروشی در تهران و مشهد دایر شده و تصمیم دارد تعداد مراکز تک‌فروشی خود را به ۴۰ فروشگاه افزایش دهد.

**امیرمهدی عطاران - مدیر اجرایی -** اذعان داشت: اولویت نخست و اصلی ما ارائه تولیدات داخلی است و اگر هم محصولات خارجی به فروش می‌رسانیم، کالاهای باکیفیت و سطح بالا مدنظر قرار می‌گیرد. وی ادامه داد: بازار ایران در شرایط رکود به سر می‌برد البته این رکود به تبع بحران اقتصاد جهانی است و شاید متأسفانه در کشور ما نمود بیشتری دارد. حجم فروش محصولات مختلف کاهش یافته که امیدوارم با سیاست‌های آتی دولت این رکود از بین برود و تولیدکنندگان به رونق دست یابند.

عطاران خاطر نشان ساخت: تصور می‌شد برجام، کشور را از رکود نجات دهد اما فعلاً ظواهر امر چنین امری را نشان نمی‌دهد و امید داریم در آینده شاهد بهبود شرایط باشیم. مدیر اجرایی مکت تجارت گفت: دولت برای مبارزه با قاچاق تلاش بسیاری به عمل آورده که جای تقدیر دارد، اما نکته اینجاست که اولاً معیار اساسی و درستی برای مبارزه با قاچاق وجود ندارد؛ ثانیاً قانون باید برای همگان به‌صورت یکسان اجرا شود. وی از مسئولان گلابه‌مند بود که با شعار حمایت از تولید و اقتصاد مقاومتی وارد سال ۹۵ شدند اما در مرحله اول فقط فشارهای مضاعف به تولیدکنندگان تحمیل شده است.

عطاران، سطح حضور تولیدکنندگان حاضر در نمایشگاه پوشاک تهران را بسیار خوب توصیف کرد و گفت: اطلاع‌رسانی و تبلیغات مربوط به برگزاری نمایشگاه چندان گسترده نبود ضمن این که بهتر است تجدیدنظری در ساعت کار نمایشگاه صورت گیرد زیرا هم مصرف‌کنندگان و هم مدیران فروشگاه‌ها و عمده‌فروشان حضور چندان پررنگی ندارند.

**افتخار می‌کنیم که در ایران به تولید می‌پردازیم**

«شرکت گلسار» حدود ۲۵ سالی است که بر تولید مانتو بافت زمستانی متمرکز است. گل محمدی -



گل محمدی - مدیرعامل تولیدی گلسار





بیان اله فرهادی - مدیرعامل تولیدی پا آر



برای ما قرار می‌دهد تا برای آن کشور کالا تولید کنیم. اخیراً هم پیشنهادی در این زمینه داشته‌ام. بدین صورت که کشور ترکیه زمین و سوله و وام تولید در اختیار ما قرار دهد و تا ۳ سال وام را باز پس ندهیم و بعد از ۳ سال بخشی از آن را پرداخت نمایم.

فرهادی در بخش دیگری از سخنانش گفت: رئیس یک شعبه بانکی به بنده قول پرداخت وام در جهت توسعه تولید داد و بر اساس این قول، شرکت ما ماشین‌آلات ایتالیایی سفارش داد. پس از سفارش ماشین‌آلات، بانک به ما اعلام کرد که سود بازپرداخت وام ۳۰ درصد است درحالی‌که این نرخ در آن زمان ۲۴ درصد بود. این عدم حسن نیت آنها باعث شد بنده از دریافت وام منصرف شوم اما به لطف خدا سرمایه لازم برای وارد کردن ماشین‌آلات را از منبع دیگری تأمین کردم. اما اگر این سرمایه فراهم نمیشد من یا باید به وام ۳۰ درصد تن می‌دادم یا قراردادم با شرکت ایتالیایی را فسخ می‌کردم که در آن صورت پیش پرداختم به من عودت داده نمی‌شد.

وی باز هم به مشکل فرهنگی موجود در جامعه اشاره کرد و گفت: مساله این است که اکثریت افراد جامعه برای یکدیگر نقش بازی می‌کنند و برای رسیدن به یک هدف با یکدیگر همسو نیستند. هر مسئولی در هر جایگاهی هم‌نوع خود ما است اما قصاص یکی را بر روی دیگری انجام می‌دهیم و این قبیل مسائل باعث می‌شود هر کارآفرینی از توسعه فعالیت خود دلسرد شود. مشکل فرهنگی در کشور ما می‌تواند از ژنتیک یا عدم آموزش نشأت گرفته باشد یا اینکه علل تاریخی و جغرافیایی داشته باشد. مشکل فرهنگی بسیار فراتر از مشکلاتی چون قاچاق، نرخ بهره، مالیات و تأمین اجتماعی است.

وی در ادامه افزود: شرکت ما تمایل دارد نیروهایی را جهت آموزش به کشور ایتالیا اعزام کند. اما از این بیم داریم که این نیروهای آموزش دیده بعد از بازگشت، نسبت به شرکت متعهد نباشند و با سرمایه‌گذاری شرکت ما برای دیگران فعالیت کنند. کما اینکه پیش از این هم نیروهایی که توسط

زمانی که مصرف‌کننده از کیفیت کالا راضی باشد خریداران، خود به سمت تولیدکننده حرکت می‌کنند. به گفته وی، در این سال‌ها که کشور با رکود مواجه بوده است، این شرکت تنها شرکتی است که نه تنها تولید خود را افزایش داده است.

بلکه توانسته است ماشین‌آلات خود را نیز به روز کند و تولیدات خود را توسعه دهد و اخیراً تولید تیشرت‌های ورزشی را با جدیدترین ماشین بدون درب کشور ایتالیا به تولیدات خود بیفزاید.

فرهادی، بزرگترین مشکل موجود در صنایع کشور را مشکل فرهنگی دانست و گفت: بنده از دولت انتظار هیچگونه حمایت مالی را ندارم. اما توقع دارم موانع بر سر راه تولید قرار ندهد. به عنوان مثال چندی پیش در جهت توسعه تولید خود، تقاضای افزایش آمبر داده‌ام که در این مدت از کارمند جزء تا مدیران سازمان‌های مختلف، هر یک به نحوی مانعی برای این کار به وجود آوردند.

فرهادی با تأکید بر وجود مشکل فرهنگی در کشور گفت: حتی با وجود کالاهای با کیفیت بالاتر از کالاهای خارجی، باز هم عده‌ای از هموطنان ما به دنبال مصرف و حتی بازاریابی کالاهای خارجی هستند. بنده با ورود کالای خارجی مخالف نیستم چرا که رقابت، باعث پیشرفت می‌شود. اما آیا در کشورهای دیگر هم مردم، بین کالاهای خارجی و کالای تولید کشورشان که هر دو هم در یک سطح کیفی هستند کالای خارجی را مصرف می‌کنند؟ این موضوع نشان می‌دهد که فرهنگ خارجی پسند در کشور ما حاکم است.

وی در ارتباط با توسعه تولیدات خود گفت: کار ما پتانسیل بالایی در جهت توسعه دارد، اما نیاز به نیروی کار متعهد و همراهی برخی از مسئولین دارد. شرکت ما از یک شرکت ایتالیایی دو عدد ماشین بدون درب خریداری کرد، مدیر فروش آن شرکت به بازدید از کارخانه ما آمد. اما متأسفانه بنده وقتی به یک شعبه تأمین اجتماعی مراجعه می‌کنم رئیس آن شعبه برای صحبت کردن با من وقت نمی‌گذارد و از سوی دیگر دم از حمایت از تولید ملی می‌زنیم! وی در ادامه افزود: کشور ترکیه بهترین امکانات را





میانگین کیفی نمایشگاه را کاهش داده است. وی در ارتباط با مقایسه دوران تحریم و پسا برجام گفت: ممکن است این دو دوره، برای برخی از همکاران ما به علت نوع فعالیت و مراداتی که دارند تفاوت زیادی داشته باشد. اما برای شرکت ما تفاوت محسوسی نداشت و ما همواره سعی بر این داشته‌ایم تحت هر شرایطی تنها، هدف خود را، هرچند از مسیرهای مختلف دنبال کنیم.

پازوکی در بخش دیگری از سخنانش در ارتباط با موضوع قاچاق و مبارزه با آن گفت: صحبت‌های زیادی در ارتباط با مبارزه با قاچاق مطرح شده است. اما هنوز آثار آن در بازار نمایان نشده است. به نظر می‌رسد حجم ورود کالای قاچاق تغییر چندانی نداشته است و تنها مسیر ورود آن تغییر کرده است. این تولیدکننده در رابطه با وضعیت تولید و فروش شرکت خود گفت: متأسفانه در سال‌های اخیر تولید و فروش حرکت نزولی داشته است که علت اصلی آن نیز کاهش قدرت خرید مردم است. ضمن این‌که فروشگاه‌هایی که برندهای ترک اخیراً در کشور ما دایر کرده‌اند که در آن کالاهای بی‌کیفیت را با قیمت پایین عرضه می‌کنند. به تولیدکننده‌های داخلی کشور ما ضربه می‌زنند. چرا که مصرف‌کننده داخلی به محض آن که نام پوشاک ترک را می‌شنود به سوی آن جذب می‌شود و این برداشت را دارند که پوشاک ترک همواره از کیفیت بالاتری نسبت به پوشاک تولید داخل برخوردار است. درحالی‌که کالاهایی که در این فروشگاه‌ها عرضه می‌شوند غالباً محصولات از رده خارج شده و درجه چندم این شرکت‌ها می‌باشد.

وی در پایان حمایت دولت از تولیدکنندگان را ضروری دانست و ابزار امیدواری کرد با کنترل ورود کالای قاچاق و حمایت مالی دولت از تولیدکنندگان داخلی، در آینده نزدیک بتوانیم بار دیگر شاهد رشد و رونق در این بخش از صنعت و به دنبال آن رشد اقتصاد کل کشور باشیم.

مجموعه ما آموزش دیده‌اند برای خودمان رقیب شده‌اند. برای یک رشد ریشه‌ای باید فرهنگ‌سازی کنیم و از منافع شخصی برای منافع ملی صرف نظر کنیم. متأسفانه در حال حاضر در کشور ما یک شرکت خصوصی وجود ندارد که چند شریک ۵۰ سال با هم کار کرده باشند.

فرهادی در ارتباط با تاثیر برجام گفت: بی‌شک نمی‌توان تاثیرات مثبت برجام را نادیده گرفت. به عنوان مثال پیش از برجام برای خرید ماشین‌آلات تمام وجه را پرداخت می‌کردیم. اما ماشین، بعد از ۶ ماه به ما تحویل داده می‌شد که علت آن مسائل مربوط به تحریم بود. ما در سال جاری دو عدد ماشین درب باز خریداری کردیم که اکنون در کارخانه به کار گرفته شده است، اما تنها ۱۰ درصد از کل وجه آن را پرداخت کرده‌ایم؛ بنابراین برجام برای ما اعتبار ایجاد کرد.

وی در پایان، کلید حل مشکلات صنعت را تغییر مثبت در نگرش و طرز فکر تک تک افراد جامعه دانست.

#### ۴ حمایت دولت از تولیدکنندگان داخلی یک ضرورت است

فاطمه پازوکی - مدیرعامل شرکت تینا و رزان - با ۳۷ سال سابقه در تولید پوشاک زنانه که نزدیک به ۲۷ سال است به تولید لباس‌های دخترانه وارد شده است و در حال حاضر در حدود ۵۰ نفر را به طور مستقیم در مجموعه خود مشغول به کار کرده است. وی که سومین سال حضورش در نمایشگاه را به عنوان غرفه‌دار تجربه می‌کرد گفت: حضورش در این دوره از نمایشگاه، بازدهی به مراتب بیشتری را نسبت به سال‌های قبل داشته است.

وی پیشنهاد کرد بهتر است به نحوی از بازدیدکنندگان خارجی هم دعوت به عمل آید تا بتوانیم در حوزه صادرات هم بیشتر فعالیت کنیم. تولیدکنندگان سوریه و ترکیه هم برای به نمایش گذاشتن محصولات خود به نمایشگاه آمده‌اند؛ هرچند که کیفیت کالاهای سوریه بسیار پایین است و از آنها استقبال هم نشد، اما به هر جهت حضور آنها



مدیران تولیدی تینا و رزان

