

ایران بهترین کشور برای تولید است

گزارشی



گفت‌وگو با وحید مهنام - مدیر عامل شرکت بازرگانی رلتکس

اشاره:

موقعیت ایران جهت ارسال کالا به اروپا و کشورهای حوزه خلیج فارس را بسیار عالی توصیف می‌کند و معتقد است: متأسفانه هم تکنولوژی‌های ایران و حمایت دولت و تغییر سیاست روز را در ایران نداریم هم امنیتی برای سرمایه‌گذاران خارجی نیست و دیگر اینکه تبلیغات منفی و سیاه‌نمایی رسانه‌ها علیه ایران می‌باشد به‌طوری‌که شاید اگر کسی تا بحال به ایران نیامده باشد ایران را کشوری مثل افغانستان فرض می‌کند! مهنام در بخش دیگر این گفت‌وگو یادآور می‌شود «در چین برای واردات پوشاک باید ۳۰ درصد هزینه گمرکی پرداخت شود و زمانی که قیمت تمام شده محصولات خود را با مشتری چینی در میان گذاشتیم؛ بدون کوچک‌ترین مشکلی آن را پذیرفت. شرایط تولید در ایران بسیار دشوار شده اما کسی به فکر تولیدکننده نیست و حمایت نمی‌شویم.»

وی بزرگ‌ترین مشکل فعلی خود را به‌عنوان تولیدکننده، چک برگشتی می‌داند و می‌افزاید: «اغلب آنها هیچ‌گاه نقد نمی‌شوند. شرایط به نحوی است که به کمترین سود در فعالیتهای تولیدی خود راضی هستیم اما نه فعالیتی که محصولی در اختیار تاجر و بنکدار قرار دهم و چندین ماه برای گرفتن چک‌های وی، تلاش بی‌ثمر کنم و پس از چند ماه دوندگی، چک ده‌ماهه مقابلم قرار گیرد، چکی که نمی‌دانم سرانجامش چه خواهد شد...»

از وی که بخش عمده‌ای از ارتباطات کاری‌اش با شرکت‌های چینی است؛ در مورد نحوه تولید، فعالیتهای صنعتی و تجاری چین نیز سوال می‌کنیم که در ادامه از نظراتان خواهد گذشت:

۴ بیوگرافی و آغاز فعالیت حرفه‌ای در صنعت نساجی

متولد ۱۳۵۳ در اصفهان هستم. عموی پدرم حدوداً در سال ۱۳۲۰ در زمینه گردبافی ماشین‌های سیکولت در اصفهان مشغول به کار بوده‌اند و عموی من نزد ایشان کار می‌کردند. وی در سال ۱۳۴۰ با تاسیس شرکت تریکوباف در اصفهان اولین ماشین کامبر را خریداری و مشغول به کار شدند؛ سپس در سال ۱۳۴۳ با خرید ماشین‌های مایر از آلمان اقدام به تکمیل خط تولید خود نمودند که هم اکنون در فضای ۲۰ هزار متری در زمینه بافت و رنگ به فعالیت خود ادامه می‌دهند.

بنده پس از اتمام تحصیلاتم به مدت ۳ سال با این مجموعه کار کردم و در سال ۱۳۸۰ علاوه بر فعالیت خود در کارخانه اصفهان با فعالان حوزه بازرگانی نساجی آشنا شدم و کار خود را با خرید و فروش سوزن و قطعات بافندگی در اصفهان و تهران آغاز کردم.

سال ۱۳۸۴ برای انجام کار دیگری به چین رفتم که با شرکت رلتکس آشنا شدم و پس از انجام تحقیقات نمایندگی انحصاری این شرکت را در ایران گرفتم که اولین ماشین گردبافت چینی وارد شده به کشور

محسوب می‌شد. در آن زمان دیدگاه خوبی نسبت به ماشین‌های چینی وجود نداشت و بافته نسبت به این ماشین‌ها بی‌اعتماد بودند. ۲-۳ سال به طول انجامید تا ذهنیت منفی بافندگان نسبت به این ماشین‌ها تغییر کند. تغییر این ذهنیت بسیار دشوار بود. در حال حاضر رلتکس به‌عنوان یک برند معتبر در ایران شناخته می‌شود و به واردات ماشین‌های ساده و کامپیوتری این شرکت مشغول هستیم. در کنار آن نمایندگی سوزن شرکت FEIJIAN چین و نمایندگی شرکت SUN (تولیدکننده قطعات ماشین‌های بافندگی) از چین را نیز برعهده دارم.

۴ چرا چین را برای واردات ماشین‌آلات نساجی انتخاب کردید آن هم در شرایطی که به گفته خودتان، بازار ذهنیت مثبتی نسبت به ماشین‌های چینی نداشت... کار با شرکت‌های اروپایی که به اصطلاح امتحان خود را در نساجی ایران با موفقیت پس داده‌اند؛ آسان‌تر نبود؟

قطعاً کیفیت یک برند آلمانی به مراتب بهتر از مشابه چینی است و هیچ‌گاه منکر این واقعیت نیستیم اما در این میان محاسبات دیگری وجود دارد. برای

در سال‌های گذشته خرید سوزن به یک شرکت مشهور آلمانی منحصر بود و قیمت مناسب آن باعث می‌شد صنعتگران به فکر خرید سوزن از سایر شرکت‌های اروپایی یا چینی و کره‌ای نیفتند؛ شرایط نامطلوب اقتصادی و افزایش قیمت یورو باعث شد که صنعتگران به سوزن‌های ژاپنی روی آورند اما با نوسان شدید قیمت دلار، سوزن‌های چینی در کانون توجه تولیدکنندگان قرار گرفت و در حال حاضر بیشترین فروش سوزن‌های بافندگی به سوزن‌های چینی اختصاص دارد

به یک شرکت معتبر آلمانی اختصاص داده‌ایم و شاید برایتان جالب باشد که بگویم سفارش عمده‌ای نیز از چین دریافت کرده‌ام. در چین برای واردات پوشاک باید ۳۰ درصد هزینه گمرکی پرداخت شود و زمانی که قیمت تمام شده محصولات خود را با مشتری چینی در میان گذاشتیم؛ بدون کوچک‌ترین مشکلی آن را پذیرفت. شرایط تولید در ایران بسیار دشوار شده اما کسی به فکر تولیدکننده نیست و حمایت نمی‌شویم.

حمایت دولت؟

بله. هزینه برق، حمل و نقل، دستمزد کارگر و ... در مقایسه با چین، تقریباً رایگان است! اولین بار که به چین رفتم صد کارگر را در یک سالن کوچک مشغول کار دیدم. از مدیر آنجا پرسیدم می‌توان این سالن را با ۲۰-۳۰ نفر هم اداره کرد، وی پاسخ داد: دولت در قبال ایجاد اشتغال، وام در اختیار ما قرار می‌دهد. حقوق ماهیانه کارگران چینی برای ۱۲ ساعت کار ۸۰ هزار تومان بود در حالی که آن زمان حقوق یک منشی ساده در ایران ۱۰۰ هزار تومان بود؛ در حال حاضر کمترین میزان حقوق کارگران چینی، ۵ هزار یوان (حدود سه میلیون تومان) است! ایران، فضای بسیار مناسبی برای تولید دارد و می‌تواند به عنوان چین دوم شناخته شود اما متأسفانه تولیدکنندگان، و سرمایه‌گذاران خارجی امنیت سرمایه‌گذاری ندارند و ضمانتی برای حفظ سرمایه‌هایشان وجود ندارد.

تصمیم ندارید وارد بخش دیگری از تولید به جز پوشاک بدون درز شوید؟

۴۰ سال نمی‌رسد و عمر مفیدشان حداقل ۵ سال است و بنابراین واحدهای بافندگی ترجیح می‌دهند ماشین‌هایی را بخرند که هزینه زیادی برایشان نداشته باشد و بتوانند با تغییر مد و تکنولوژی، بدون هیچ‌گونه زیان مالی آن را از خط تولید خارج کنند. پس کیفیت بالای ماشین‌های اروپایی حداقل در بخش بافندگی، دیگر یک مزیت نیست و یک ماشین خوب، ماشینی است که به سرعت سرمایه مشتری را بازگرداند و پس از چند سال جای خود را به دستگاه مدرن‌تر و با قیمت مناسب‌تر بدهد.

این تفکر را صنعتگران نساجی و خریداران

ماشین‌آلات هم دارند؟

بله دقیقاً این بازخورد را به صورت مستقیم و غیر مستقیم از مشتریان دریافت کرده‌ام و به وضوح در بازار شاهد افزایش فروش ماشین‌های چینی هستیم و خرید ماشین‌آلات اروپایی و کره‌ای انگشت‌شمار شده است. باید عنوان کنم که تعصب خاصی روی ماشین‌های چینی نداشته و ندارم و معتقدم دلاری که از محل فروش نفت به دست می‌آید باید در مسیر صحیح خرج شود.

پس تمرکز و فعالیت اصلی شما، بازرگانی و

فروش ماشین‌های بافندگی چینی است؟

بله اما در زمینه تولید پوشاک نیز فعال هستیم. ۱۰ سال پیش ماشین‌آلات تولید پوشاک بدون درز (سیم‌لس) را از ایتالیا به ایران آوردیم اما هم قیمت بالایی داشت و هم کار کردن با آن دشوار بود؛ پس از مدتی نمایندگی واردات ماشین‌های سیم‌لس را از یک شرکت چینی گرفتیم که قیمت مناسب‌تری دارد و استفاده از آن به مراتب آسان‌تر است. در ابتدا به واردات پوشاک بدون درز پرداختیم که فروش خوبی داشت اما از زمانی که تولید را آغاز کردم، مسائل و مشکلات بسیاری را تجربه کردم؛ من اولین تولیدکننده تولید پوشاک بدون درز در ایران هستم و در این زمینه سختی‌هایی را متحمل شده‌ام. متأسفانه هنوز پوشاک بدون درز در ایران به اصطلاح جا نیفتاده است و بخش عمده‌ای از تولیدات خود را

مثال به صورت ساده یک دستگاه بافندگی، روزی ۴۰۰ کیلوگرم پارچه تولید دارد و برای تولیدکننده ۴۰۰ هزار تومان سود دارد، قیمت دستگاه اروپایی ۴۰۰ میلیون تومان و مشابه چینی آن ۱۰۰ میلیون تومان است. هر دو دستگاه دقیقاً یک کار را انجام می‌دهند و تشخیص این که محصول نهایی با کدامیک از دستگاه‌ها تولید شده امکان پذیر نیست. به همین دلیل مشتری با یک محاسبه ساده به این نتیجه می‌رسد که بهتر است به جای خرید یک دستگاه ۴۰۰ میلیون تومانی، چهار دستگاه ۱۰۰ میلیون تومانی بخرد تا ضمن افزایش تولید به سود بیشتری دست پیدا کند و بتواند واحد تولیدی خود را حفظ نماید. با تشخیص این موضوع، سراغ سازندگان ماشین‌آلات اروپایی نرفتیم و چه بسا آنهایی که با شرکت‌های اروپایی کار می‌کردند؛ بخشی از فعالیت خود را به عرضه ماشین‌آلات چینی اختصاص می‌دهند. در سال‌های گذشته خرید سوزن به یک شرکت مشهور آلمانی منحصر بود و قیمت مناسب آن باعث می‌شد صنعتگران به فکر خرید سوزن از سایر شرکت‌های اروپایی یا چینی و کره‌ای نیفتند؛ شرایط نامطلوب اقتصادی و افزایش قیمت یورو باعث شد که صنعتگران به سوزن‌های ژاپنی روی آورند اما با نوسان شدید قیمت دلار، سوزن‌های چینی در کانون توجه تولیدکنندگان قرار گرفت و در حال حاضر بیشترین فروش سوزن‌های بافندگی به سوزن‌های چینی اختصاص دارد.

سال ۱۳۴۲ عمومیم ماشین‌آلات بافندگی از آلمان خریدند؛ این دستگاه‌ها تا سال ۱۳۷۸ کار می‌کردند و پس از ۳۰ سال که به‌عنوان ماشین دست دوم فروختند؛ همچنان صحیح و سالم بودند و هنوز در خط تولید هستند اما شکل بازار امروز تغییر کرده است، ماشین‌آلات صنعتی مانند پوشاک دارای مد و زمان مصرف شده‌اند؛ برای مثال دستگاه بافندگی با گيج ۲۴ بین سال ۱۳۸۲ تا ۱۳۸۷ در بازار ایران بسیار متداول بود اما یک‌باره بازار به سمت ماشین‌های ۳۶ و ۲۶ گيج روی آورد به عبارت بهتر عمر استفاده از ماشین‌آلات به دلیل سرعت بسیار بالای تغییر در تکنولوژی دوخت پوشاک، مانند گذشته به ۳۰-

شرایط به نحوی است که به کمترین سود در فعالیت‌های تولیدی خود راضی هستیم اما نه فعالیتی که محصولی در اختیار تاجر و بنکدار قرار دهد و چندین ماه برای گرفتن چک‌های وی، تلاش بی‌ثمر کنم و پس از چند ماه دوندگی، چک ده‌ماهه مقابلم قرار گیرد، چکی که نمی‌دانم سرانجامش چه خواهد شد...

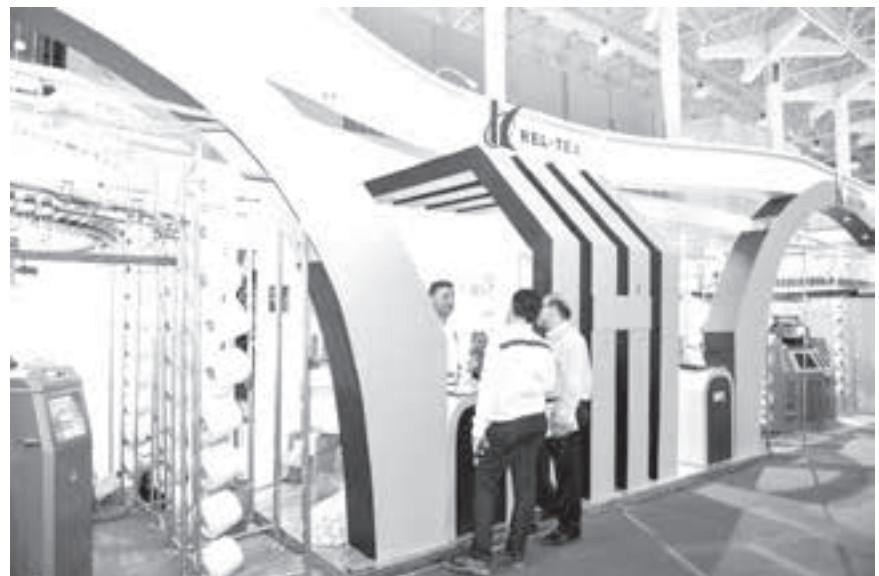
به تولید پوشاک بدون درز ادامه می‌دهیم و نمایندگی یک شرکت معتبر چینی در این بخش را گرفته‌ام زیرا معتقدم تکنولوژی پوشاک بدون درز، در آینده بسیار پیشرفت خواهد کرد. البته برخلاف این نظر که تکنولوژی تولید پوشاک بدون درز، بخش عمده‌ای از هزینه‌های تولید پوشاک را کاهش می‌دهد؛ چندان موافق نیستم اما تکنولوژی مدرن، پیچیده و به روزی است که نخ را در کوتاه‌ترین زمان به لباس تبدیل می‌کند و کار با بخش الکترونیکی آن نیازمند تمرکز بالا و دقت ویژه است.

۴ در زمینه تولید چه مسائل و مشکلاتی را تجربه کردید؟

سال گذشته ۲۳۰ میلیون تومان سرمایه‌ام توسط یکی از همکاران قدیمی از بین رفت و هیچ اثری از وی نیست؛ شاید در کشورهای اروپایی و آمریکا از زندگی لذت می‌برد و هیچ نگرانی بابت کلاهبرداری

خود ندارد! حدود ۲۷۰ میلیون تومان چک برگشتی از دوستی دارم که اتومبیل میلیاردی سوار می‌شود و فروشگاه جدید خود را با حضور سوپرستارهای سینما افتتاح کرده است اما می‌گوید اگر چک وی را برگشت بزنم؛ هیچ‌گاه بدهی‌ام را پرداخت نخواهم کرد! بزرگ‌ترین مشکل فعلی من به‌عنوان تولیدکننده، چک برگشتی است که می‌دانم اغلب آنها هیچ‌گاه نقد نمی‌شوند در حالی که مشتری آلمانی پس از انعقاد قرارداد، چک روز تحویل داده بدون این که دغدغه‌ای بابت نقد کردن آن داشته باشم. شرایط به نحوی است که به کمترین سود در فعالیت‌های تولیدی خود راضی هستیم اما نه فعالیتی که محصولی در اختیار تاجر و بنکدار قرار دهد و چندین ماه برای گرفتن چک‌های وی، تلاش بی‌ثمر کنم و پس از چند ماه دوندگی، چک ده‌ماهه مقابلم قرار گیرد، چکی که نمی‌دانم سرانجامش چه خواهد شد... بخش عمده‌ای از پرونده‌های موجود در قوه قضائیه به چک برگشتی اختصاص دارد که می‌تواند با اصلاح قانون چک، بسیاری از مشکلات برطرف می‌شود.

در چین کارخانه‌های بسیار بزرگی وجود دارند برای مثال از کارخانه‌ای با ۱۵۰۰ ماشین گردبافی بازدید کردم. در مورد تهیه و تأمین نخ مورد نیاز این کارخانه از یکی از مدیران آن کارخانه سوال کردم. وی پاسخ داد اول قراردادهای اولیه در مورد مقدار و نوع و کیفیت بسته می‌شود و در مورد مسایل



مالی بانک‌ها در این مورد وارد عمل می‌شوند و نخ را یک‌ساله می‌خرند در صورتیکه خریدار توان پرداخت را نداشته باشد آنها طلب فروشنده را نمی‌پردازند و برخلاف ایران به این صورت نیست که در صورت ورشکستگی یک کارخانه، چندین کارخانه وابسته دیگر هم تعطیل شوند. بانک‌های چین بسیار هوشمندانه و دقیق عمل می‌کنند و دولت نظارت کامل بر عملکرد بانک‌ها دارد.

یکی دیگر از مشکلات تولیدکنندگان، وجود هزینه‌های سربار در تولید است. هر یک از سازمان‌های دولتی مانند بیمه، مالیات، دارایی، حفظ محیط زیست و ... قوانین و مقررات خاص خود را دارند و گویی بر تولیدکننده حکومت می‌کنند؛ هیچ اتاق فکری وجود ندارد که چشم‌انداز و آینده اجرای قوانین ضدتولید و دست و پاگیر را برای مدیران دولتی تشریح و ترسیم کند. نکته بسیار مهم دیگر، سیستم ناکارآمد قضایی است که مورد اشاره قرار گرفت.

علاوه بر تمام مسائل و چالش‌های تولیدی و صنعتی باید به کمرنگ شدن اصول اخلاقی در مردم (که صنعتگران و فعالان تولید و تجارت نیز جزو آن هستند) نیز اشاره کنم. یک‌نفر با نیت کلاهبرداری از این و آن، وارد عرصه تولید می‌شود و پس از کسب سود سرشار (اما حرام) یا از کشور فرار می‌کند و به قربانیان چک برگشتی خود می‌خندد یا با تلاش و کوشش، اعتباری کسب می‌کنند و وضعیت مادی خوبی هم دارد اما برای کسب سود بیشتر به شیوه‌های مختلف، اصول اخلاقی کسب و کار حلال را زیر پا می‌گذارند. شاید سیاه‌نمایی باشد اما تعداد کسانی که اصول اخلاقی و حرفه‌ای را در کسب و کار خود لحاظ نمایند، روز به روز کم می‌شود.

۴ پس بخشی از مشکلات به عدم حمایت دولت و مسائل قانونی بازمی‌گردد و در کلان با مسائل فرهنگی و بد اخلاقی‌های اجتماعی مواجهیم...

بله... حتی در رانندگی نیز به فرهنگ صحیح آن توجه نمی‌کنیم در حالی که ایرانیان یکی از بافرهنگ‌ترین ملل دنیا به شمار می‌آمدند و زمانی که بسیاری از



کشورهای همسایه در پایین‌ترین سطح اجتماعی و فرهنگی، زندگی می‌کردند، ایرانیان صاحب تفکر، اخلاق و فرهنگ بودند اما متأسفانه این فرهنگ غنی و والا تغییر کرده است و تبدیل به مردمانی عصبی شده‌ایم که حتی اصول اولیه رانندگی را هم رعایت نمی‌کنند چه برسد به رعایت اصول حرفه‌ای تجارت و تولید! چنین مواردی مستقیماً ربطی به دولت ندارد و برگرفته از اخلاق جمعی است.

۴ زمانی که نام چین را می‌شنویم، تصویری از یک کشور پرجمعیت با کارخانه‌های معظم پوشاک و کارگران فرودست و نیازمند در ذهن شکل می‌گیرد که صرفاً وسیله‌ای برای تولید بیشتر و سودآوری برای سرمایه‌گذاران سایر کشورها هستند. شما به دلیل نوع فعالیت خود و ارتباط با اقشار مختلف این کشور، می‌توانید تصویر صحیحی از چین ارائه دهید؟

همان‌طور که در زمینه اخلاقیات و فرهنگ در حال تنزل هستیم، با توجه به اینکه حدوداً ۳۵ بار به چین سفر کرده‌ام به این نتیجه رسیده‌ام که مردم چین با سرعت چشمگیری به سمت رعایت اخلاقیات پیش می‌رود. قوانین و مقررات را به دقت رعایت می‌کنند زیرا اطمینان دارند در صورت رعایت قانون، زندگی بهتری خواهند داشت اما در کشور ما به محض تصویب یک قانون به دنبال دور زدن آن هستیم چون اعتمادمان به سیستم را از دست داده‌ایم. در ایران، اغلب تولیدکنندگان مخالف واردات هستند اما چینی‌ها مشکلی با واردات ندارند و به‌صورت هوشمندانه و دقیق، محصولات وارداتی را رصد و آن را در کشور خود بومی‌سازی می‌کنند. این اتفاق در مورد رستوران‌های زنجیره‌ای KFC رخ داد. ده‌ها رستوران با برند KFC در شهرهای مختلف چین افتتاح شد اما در کنار آن، برندهای داخلی نیز رستوران‌های مشابه KFC را به سبک و سیاق چینی تأسیس کردند. ابتدا تصور می‌شد عمر این رستوران‌ها طولانی نیست اما کار به جایی رسید که تک‌تک رستوران‌های آمریکایی KFC در حال تعطیلی و ورشکستگی هستند و تعداد رستوران‌های

چینی رو به افزایش است! بر خلاف تصور، چینی‌ها متمول شده‌اند و در قشر مرفه زندگی روزمره و ساده به زندگی تجملی تبدیل می‌شود. مدهای اروپایی خودروهای گران قیمت اروپایی و زندگی به سبک اروپایی سوغات سیاستمداران غربی برای چین است که می‌تواند در آینده ضربه‌های مهلکی به چین وارد کند. اگر چینی‌ها از این نوع آفت‌ها بگذرند می‌توانند در آینده‌ای نزدیک به یک ابر قدرت تمام عیار تبدیل شوند.

۴ ترکیه، حریف صنعت پوشاک چین نیست؟

به هیچ وجه ترکیه در مقابل چین حریف مطرحی نیست. سهم چین در بازار جهانی پوشاک قابل مقایسه با ترکیه نیست ضمناً در این چند سال بسیار شاهد این بوده‌ایم که تاجرهای ترکیه به چین می‌آیند و البسه مورد نیازشان را سفارش می‌دهند و لیبل ساخت ترکیه نصب و به ترکیه ارسال می‌شود! شاید البسه‌ای که ما در فروشگاه‌های ایران به اسم ترکیه می‌خریم نیز ساخت چین باشد!

۴ تحریم‌های ایران که اختلالی در روابط

اقتصادی و تجاری با چین به وجود نیاورد؟

البته به طور مستقیم چندان زیاد نبود و معاملات

تقریباً انجام می‌شد و تمام کالاهای مورد نیاز خریداری و ارسال می‌شد. ولی به طور غیر مستقیم بر کسی پوشیده نیست که این تحریم‌ها به ضرر ایران بوده و هست.

۴ مطلب پایانی

به نظر بنده ایران بهترین کشور برای تولید است و می‌تواند به چین دوم تبدیل شود؛ به این دلیل که قیمت انرژی در ایران ارزان‌تر از چین است و در ۲-۳ سال اخیر دستمزد کارگر نیز از چین بسیار ارزان‌تر است.

مطلب دیگر این‌که موقعیت ایران جهت ارسال کالا به اروپا و کشورهای حوزه خلیج فارس بسیار عالی است ولی متأسفانه هم تکنولوژی‌های ایران و حمایت دولت و تغییر سیاست روز را در ایران نداریم هم امنیتی برای سرمایه‌گذاران خارجی نیست و دیگر اینکه تبلیغات منفی و سیاه‌نمایی رسانه‌ها علیه ایران می‌باشد به‌طوری‌که شاید اگر کسی تا بحال به ایران نیامده باشد ایران را کشوری مثل افغانستان فرض می‌کند! ولی امیدوارم با کوشش فراوان تولیدکنندگان ایرانی و حمایت دولت و تغییر سیاست‌گذاری‌های کلان در سال‌های آینده شاهد رشد و پیشرفت در تمام زمینه‌های تولید باشیم.