



نیازمند کمک به همدیگر هستیم

اشاره:

دومین مجمع عمومی شرکت توسعه فروش و صادرات پوشاک در اتاق بازرگانی صنایع، معادن و کشاورزی ایران برگزار شد. دستور جلسه این مجمع، ارائه گزارش عملکرد یک‌ساله هیأت مدیره شرکت توسعه فروش و صادرات پوشاک، طرح افزایش سرمایه جهت راه‌اندازی نخستین فروشگاه شرکت در ایران مال و همچنین بررسی تغییرات و اصلاحات اساسنامه بود. افزایش سرمایه شرکت توسعه فروش و صادرات پوشاک ایران (از مبلغ ۶۷۰ میلیون تومان به مبلغ ۹ میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان) با رأی اکثریت در دومین مجمع عمومی رأی آورد.



گزارشی از برگزاری دومین مجمع عمومی شرکت توسعه فروش و صادرات پوشاک

در ابتدای مراسم، هیأت رئیسه با حضور آقایان محمد اعتماد (به‌عنوان رئیس)، محمد اتابکی (به‌عنوان ناظر) و خانم سوری (به‌عنوان منشی مجمع) تشکیل شد. سپس دکتر مجید افتخاری - رئیس هیأت مدیره شرکت توسعه فروش و صادرات پوشاک - به ارائه گزارشی در مورد عملکرد هیأت مدیره شرکت توسعه فروش و صادرات پوشاک پرداخت و گفت: از زمانی که انجمن صنایع پوشاک ایران فعالیت خود را آغاز کرد، با دو چالش عمده تولیدکنندگان یعنی «تأمین مواد اولیه» و «فروش» مواجه شد. هیأت موسس و هیأت مدیره (دوره قبلی) انجمن، پس از بررسی‌های مقدماتی و انجام مطالعات کارشناسی به این نتیجه رسیدند که با راه‌اندازی یک شرکت و فعالیت در کنار همدیگر می‌توان ضمن برطرف نمودن بخش عمده‌ای از چالش‌های مربوط به تهیه مواد اولیه و فروش، به رقابت با برندهای خارجی پرداخت. وی ادامه داد: دوستان هیأت موسس شرکت توسعه فروش و صادرات پوشاک، حدود ۹-۸ ماه درگیر تنظیم اساسنامه و تعیین روش کسب و کار بودند. دکتر افتخاری ضمن اشاره به برگزاری انتخابات هیأت مدیره شرکت در تیرماه سال گذشته، به معرفی اجمالی اعضای هیأت مدیره پرداخت که عبارتند از آقایان مهدی رهبری، بهرام شهریاری، مجید افتخاری، رامین جوانرود و شاهرخ جعفری. این فعال صنعت پوشاک تصریح کرد: پس از تشکیل هیأت مدیره شرکت، جلسات متعددی برگزار شد و

هر یک از دوستان ایده و پیشنهادات مختلفی جهت مدل کسب و کار شرکت ارائه نمود؛ در نهایت هیأت مدیره به ترکیبی از «پارتمان استور» و «مولتی برند» به‌عنوان مدل عملکرد رسید. در گام بعدی با چالش انتخاب محل مناسب روبرو شدیم که در این زمینه با مجموعه رویال پارک حدود ۴ ماه مذاکره انجام دادیم و حتی تا امضای قرارداد نیز پیش رفتیم اما متأسفانه این همکاری به ثمر نرسید. وی اذعان داشت: تا این لحظه حتی یک ریال از سهام اولیه سهامداران برداشت نشده و تمام هزینه‌های یک‌سال گذشته را اعضای هیأت مدیره شرکت یا انجمن صنایع پوشاک ایران تقبل کرده‌است. دکتر افتخاری در ادامه به انجام تحقیق و بررسی‌های گسترده شرکت در زمینه نحوه طراحی و چیدمان رگال‌ها و محصولات، طراحی نرم‌افزار فروش، بهره‌مندی از نظرات مشاورین حقوقی و مالی و ... نیز اشاره کرد. در ادامه، مهندس شاهرخ جعفری - عضو هیأت مدیره شرکت توسعه فروش و صادرات پوشاک - در مورد محل فروشگاه گفت: در ابتدا پروژه رویال پارک مدنظر قرار گرفت که به دلایلی این همکاری سر نگرفت. پس از بررسی‌های فراوان، پروژه ایران مال توسط اعضای هیأت مدیره شرکت انتخاب شد. در فاز نخست ایران مال، یک میلیون و ۵۰۰ هزار متر مربع فضا مدنظر است و فاز دوم به ۲ میلیون متر مربع خواهد رسید. فضای داخل ایران مال به شهرسازی، زمین ورزشی، هایپرمارکت، سالن‌های نمایشگاهی،



کتابخانه، سینما، فودکورت‌های متعدد اختصاص دارد و سازندگان آن مدعی هستند که ایران مال سومین مال بزرگ دنیا محسوب می‌شود. هیأت مدیره شرکت توسعه فروش و صادرات پوشاک، تصمیم گرفت که در این پروژه، اولین فروشگاه خود را رونمایی کند.

مهندس جعفری اضافه کرد: متقاضیان اجاره فضا در این پروژه باید مبالغی تحت عنوان ودیعه، شارژ ماهیانه، اجاره ماهیانه و درصدی از فروش بپردازند.

دکتر افتخاری در تکمیل سخنان مهندس جعفری گفت: ایران مال به‌عنوان یک پروژه بزرگ ملی، سومین مال دنیا و اولین مال بزرگ خاورمیانه محسوب می‌شود، از نظر مسائل استاندارد از مال‌های امارات نیز شرایط بهتری دارد.

به گفته وی، ایران مال همراه امسال افتتاح خواهد شد و قطعاً بازار تهران را تحت تأثیر قرار خواهد داد.

مهندس بهرام شهریاری - عضو هیأت مدیره شرکت توسعه فروش و صادرات پوشاک - نیز عنوان داشت: قرار است سرمایه شرکت از ۶۷۰ میلیون تومانی به ۹ میلیارد و ۲۰۰ میلیون تومان افزایش پیدا کند تا بتوانیم در مسیر تحقق اهداف شرکت گام‌های جدی‌تر برداریم. وی ضمن بیان این مطلب که تأمین سرمایه در شرایط فعلی سخت است و با مشکلاتی مواجهیم، افزود: برای خرید سهم اجباری وجود ندارد و با یک سهم هم می‌شود ماند منتهی در این صورت بار ما سنگین می‌شود که به طرق دیگر سرمایه لازم را تهیه کنیم.

عضو هیأت مدیره شرکت توسعه فروش و صادرات پوشاک تصریح کرد: بابت ودیعه ایران مال باید حدود دو میلیارد تومان اختصاص دهیم، شارژ ماهیانه ۴۰ میلیون تومان و اجاره ماهیانه نیز ۷ میلیون تومان است؛ البته هنگام انعقاد قرارداد نهایی، تخفیف‌هایی خواهیم گرفت. وی افزود: متراژ فروشگاه‌ها ۳ هزار و ۶۳۰ متر مربع است که ۶۳۰ متر مربع از این فضا برای انبار موقت در نظر گرفته می‌شود و ۳ هزار متر مربع تحت پوشش فروشگاه قرار می‌گیرد. هزینه آماده‌سازی و تجهیز فروشگاه به ازای هر متر مربع ۸۰۰ هزار تومان و برای سه هزار متر، دو میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان است. طبعاً هزینه آماده‌سازی و تجهیز انبار کمتر از فروشگاه خواهد بود و به ازای هر متر ۳۰۰ هزار تومان می‌باشد.

کالاهای فروشگاه در نظر گرفته‌ایم و مجموع کل سرمایه مورد نیاز، ۹ میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان است. وی اذعان داشت: طبق استهلاک ۵ ساله که در نظر گرفته‌ایم، در سال اول حدود ۴ میلیارد و ۶۰۰ میلیون هزینه خواهیم داشت. طبق برآوردهای صورت گرفته به ازای هر متر مربع ۱۱ هزار تومان فروش خواهیم داشت و میزان فروش روزانه در فضای ۳۶۰۰ متری، ۳۹ میلیون تومان خواهد بود؛ متوسط فروش ماهیانه نیز با توجه به فروش روزانه ۳۹ میلیون تومان، یک میلیارد و ۱۸۸ میلیون تومان در نظر گرفته شده است. مهندس شهریاری یادآور شد: قیمت تمام شده کالا فروش رفته ما بر مبنای یک میلیارد و ۱۸۸ میلیون تومان، حدوداً ۵۴۰ میلیون تومان، سود ناخالص ماهیانه ۵۲۰ میلیون تومان و سود ناخالص سالیانه ۶ میلیارد و ۳۰۰ میلیون تومان.

در ادامه مجمع، دکتر افتخاری عنوان داشت: ساعت‌های متمادی در مورد تک‌تک آمار و ارقام مذکور، بحث و تبادل نظر صورت گرفته و به این جمع‌بندی رسیده‌ایم.

در مورد مدل کسب و کار، برنامه زمان‌بندی برای انجام مراحل مختلف شکل‌گیری فروشگاه و آغاز فعالیت‌های آن، نیز دکتر افتخاری این‌گونه توضیح داد: در سال ۲۰۱۶ مقالات علمی دنیا به این موضوع استناد کرد که هیچ‌یک از کسب و کارهای موفق دنیا

به گفته مهندس شهریاری، طبق مقررات ایران مال، تا زمانی که فروشگاه راه‌اندازی نشود، لازم نیست اجاره بدهیم لذا در فاز اول حدود سه ماه برای تکمیل سیستم‌های اداری فروشگاه، فرصت داریم و در فاز دوم، فروش آغاز می‌شود. وی اذعان داشت: اجاره و شارژ سه ماه اول حدود ۱۴۳ میلیون تومان و حقوق و دستمزد پرسنل (۱۲۰ نفر از مدیر فروشگاه تا صندوق‌داران و...) که در دو شیفت کار خواهند کرد) حدود ۷۹۲ میلیون تومان است و مجموع هزینه‌های فروشگاه تا سه ماه بعد از افتتاح، ۵ میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان خواهد بود.

عضو هیأت مدیره شرکت توسعه فروش و صادرات پوشاک در مورد دفتر و انبار مرکزی این‌گونه توضیح داد: طبعاً باید دفتری برای پرسنل اداری، بازاریابی، تبلیغات، عقد قراردادهای و... راه‌اندازی شود که در این زمینه سوله ۳ هزار متری در شهر قدس مدنظر است که آماده‌سازی سیستم اداری و انبار حدود ۴۵۰ میلیون تومان هزینه دربردارد.

مجموع هزینه‌های دفتر مرکزی و انبار برای شش ماه به گفته مهندس شهریاری، حدود یک میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان است و مجموع کل هزینه‌ها برای شش ماه (هزینه سه ماه فعالیت فروشگاه، هزینه شش ماه دفتر مرکزی و انبار) ۷ میلیارد و ۱۰۰ میلیون تومان خواهد بود. همچنین سرمایه‌ای برای خرید قطعی



تولید شده توسط کلیه واحدهای تولیدی نساجی، پوشاک و چرم کشور برای مشتریان قراردادی، سفارشی یا صادراتی»، حذف بند ۱۲ ماده ۲ «هر گونه فعالیتی که به طور مستقیم یا غیرمستقیم مرتبط با فعالیت شرکت باشد» ماده ۴ در مورد مرکز اصلی شرکت به «تهران، خیابان کریم خان زند، خیابان خردمند شمالی، نبش کوچه شیده، پلاک ۱/۱۰۵، طبقه دوم»، تبصره یک ماده ۵ به «حداکثر سهامی که هر شخص می تواند داشته باشد معادل ۹ درصد سهم شرکت می باشد»، ماده ۱۹ به «در کلیه مجامع عمومی حضور وکیل رسمی یا قائم مقام قانونی صاحبان سهام اشخاص حقیقی و همچنین حضور نمایندگان اشخاص حقوقی به شرط تسلیم مدرک وکالت رسمی یا نمایندگی با امضاء مجاز شخصیت حقوقی به منزله حضور خود صاحب سهم است» و بند ۹ ماده ۳۹ به «عقد هر نوع قرارداد و تغییر و تبدیل یا فسخ و اقامه آن در مورد خرید و فروش و معاوضه اموال منقول و غیرمنقول تا سقف ۳۰ میلیارد ریال» اصلاح شدند.

در پایان دومین مجمع عمومی شرکت توسعه فروش و صادرات پوشاک، پس از انتقادات، بحث و تبادل نظرهای فراوان، افزایش سرمایه شرکت توسعه فروش و صادرات پوشاک ایران (از مبلغ ۶۷۰ میلیون تومان به مبلغ ۹ میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان) با اکثریت آراء، رأی آورد.

ایران- در این مجمع گفت: شرکت توسعه فروش و صادرات پوشاک باید پشتوانه قوی داشته باشد تا بتواند عملکرد خوبی داشته باشد و بنگاههای مختلف مانند بانکها و... به آن اعتماد کنند. وی به حاضرین مجمع گفت: عدد پیشنهادی برای افزایش سرمایه شرکت، رقم بزرگی نیست و هر کدام از ما در صورت توان مالی، باید سهام بیشتری بگیریم تا حمایت موثری برای این شرکت باشد.

هاکوپیان ضمن اشاره به نوسانات شدید نرخ ارز افزود: نوسان نرخ ارز، در زمینه تهیه مواد اولیه ما را دچار مشکل می کند، شرکت تعاونی تأمین نیاز با همین هدف تشکیل شده تا گرفتاریها و چالشهای این بخش را کاهش دهد. وی اذعان داشت: نیازمند کمک به یکدیگر هستیم و بدون این کمک و حمایتها، کار دشوارتر خواهد شد، بنابراین از دوستان و همکاران درخواست می کنم با توجه به این مسائل، در مورد افزایش سرمایه شرکت رأی دهند.

بخش دیگر مجمع به قرائت بندهای اصلاحی اساسنامه شرکت توسعه فروش و صادرات پوشاک اختصاص داشت که دکتر افتخاری بیان داشت: بند یک ماده ۲ اساسنامه به «یجاد فروشگاههای زنجیره ای عرضه پوشاک فقط تولید ایران و کالاهای مجاز مرتبط و مکمل آن در ایران و خارج از ایران»، ماده ۲ بند ۱۰ اساسنامه به «مدیریت و بازاریابی سفارشات محصولات

مانند مک دونالد، KFC، بوئینگ و ... طرح تجاری کسب و کار (Business Plan) نداشتند و بسیاری از کسب و کارها به این دلیل شکست می خوردند که Business Plan به اصطلاح دست و پایشان را می بندد و انعطاف پذیری لازم را از آنان می گیرد. وی افزود: این که در سال نخست چه اقداماتی انجام دهیم، فروشگاه دوم را چه زمانی راه اندازی نماییم، چه زمانی وارد بخشهای مختلف فروش شویم و ... را در نقشه راه (Road map) فعالیت های شرکت مدنظر قرار داده ایم.

دکتر افتخاری تصریح کرد: ۳ هزار و ۶۰۰ متر فضا در ایران مال، نقطه شروع فعالیت ما خواهد بود و نیازمند یک دوره آزمون و خطا هستیم تا نسبت به بخش های مختلف کار، تسلط کامل پیدا کنیم.

سپس تعدادی از مدعوین به بیان نقطه نظرات و دیدگاههای خود پیرامون فعالیت های شرکت توسعه فروش و صادرات پوشاک پرداختند و سوالات و ابهامات خود را با اعضای هیأت مدیره این مجموعه در میان گذاشتند. برای مثال مدت زمان قرارداد با ایران مال در متراژ بالای ۱۵۰۰ متر، تا پنج سال هم بسته می شود و ۱۰ درصد از فروش تا دو سال اول و سپس میانگین کف دو سال برای سال های سوم، چهارم و پنجم محاسبه می شود.

سومبات هاکوپیان- رئیس هیأت مدیره انجمن پوشاک