



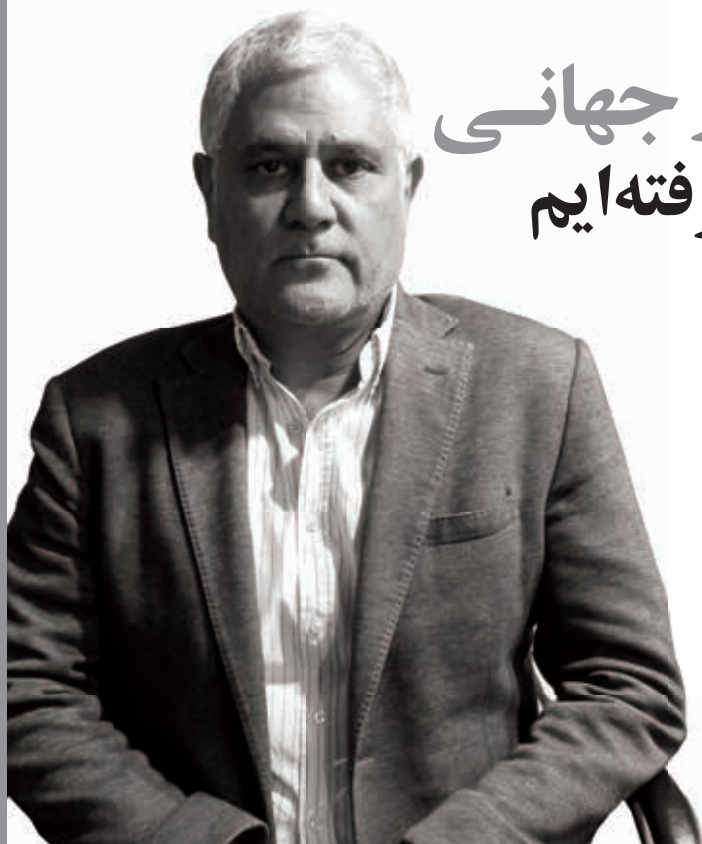
اشاره:

«۲۰-۱۵ سال پیش، پاکستان تمام پارچه‌های کشفاف مورد نیاز خود را از کارخانه‌های ایران تأمین می‌کرد شرکت‌هایی مانند تبد، کشمیران پوشش رشت و ... از واحدهای معظم نساجی ایران شناخته می‌شدند که کیفیت محصولاتشان حرف‌های زیادی برای گفتن در بازارهای بین‌المللی داشت اما بسیاری از شرکت‌های قدرتمند قدیمی، تعطیل شده‌اند و فقط یک نام و خاطره از آنها باقی مانده است. متأسفانه آن قدر در صنایع نساجی و پوشاک پسرفت کردیم که نه تنها بازارهای صادراتی را از دست دادیم بلکه بازار داخلی مان نیز (به صورت قانونی و غیرقانونی) از چین و ترکیه تأمین می‌شد.»

نادر معتضدی - مدیرعامل اگزیتکس و از فعالان شناخته شده صنعت پوشاک کشور - ادامه می‌دهد: «در اوج واردات پوشاک از کشورهای مختلف، به دلیل وضعیت مساعد اقتصادی و قیمت تمام شده مناسب، همچنان فروش قابل توجهی داشتیم و به طور کلی تولیدکنندگان و توزیع‌کنندگان در شرایط خوبی به سر می‌بردند؛ حتی در زمینه تولید پوشاک بچه‌گانه بسیاری از تولیدکنندگان مطرح و خوشنام کشور، محصولات خود را به کشورهایمانند آلمان صادر می‌کردند در حالی که امروز به دلایل مختلف امکان صادرات به آلمان وجود ندارد.»

وی ابراز امیدواری می‌نماید: «مسئولان تدابیری برای رونق صنعت گردشگری بیندیشند و شاهد افزایش رفت و آمد گردشگران اقصی نقاط دنیا به ایران باشیم به این ترتیب بسیاری از تنگناهای اقتصادی برطرف خواهد شد.» مشروح این گفت‌وگو از نظرتان می‌گذرد:

از بازار جهانی فاصله گرفته ایم



گفت‌وگو با نادر معتضدی - مدیرعامل مجتمع پوشاک اگزیتکس

۴ بیوگرافی و آغاز فعالیت در صنعت پوشاک

متولد سال ۱۳۳۹ در تهران هستم. از اواخر سال ۱۳۵۹ وارد صنعت پوشاک (گردبافی، کشبافی و تاری - پودی) شدم و از سال ۱۳۸۶ ضمن تولید پیراهن مردانه با نام «اگزیت EXITEX» در فروشگاه‌های جنب ساختمان پلاسکو به توزیع محصولات به صورت تک‌فروشی و عمده فروشی می‌پرداختم. به تدریج تولید را به صورت تخصصی ادامه دادم و در حال حاضر بیش از ۷۰ درصد تولیدات ما پارچه‌های تاری - پودی و مابقی گردباف است.

ابتدا با برندهای مختلف به تولید می‌پرداختیم اما بیست سالی است که با برند اگزیت شناخته شده‌ایم. چند سال پیش برای ثبت این برند، متوجه شدیم برند اگزیت در صنعت لوازم آرایشی و بهداشتی ثبت شده به همین دلیل نام اگزیتکس (EXITEX) را به صورت قانونی ثبت کردیم و در حال حاضر حدود ۱۶۰ نفر در این مجموعه به صورت مستقیم به فعالیت می‌پردازند

و تعدادی هم در کارگاه‌های خارج از مجموعه به صورت سفارشی برای ما کار می‌کنند. ۷۰ درصد پارچه‌های تولیدی را خودمان مصرف می‌کنیم و ۳۰ درصد را به فروش می‌رسانیم اما فکر می‌کنم در آینده مصرف‌کننده تمام پارچه‌های تولیدی باشیم. لازم به ذکر است که افزایش تعداد فروشگاه‌ها در تهران و شهرستان‌ها، هدف اصلی مجموعه ماست.

۴ تصمیم‌ندارید تولید محصولات دیگر را هم به

فعالیت‌های مجموعه اضافه کنید؟

مشکلات تولید زیاد است. هر چه کارخانه و واحد تولیدی دورتر از تهران احداث شود؛ جذب و استخدام نیروهای متخصص و توانمند دشوارتر می‌شود به همین دلیل قطعه زمینی را در وردآورد انتخاب و کلنگ احداث کارگاه را در این محل را بر زمین زدیم. سند این زمین در ابتدا به نام «انبار صنعتی» بود پس از اتمام عملیات ساختمانی و راه‌اندازی کارگاه، تصور

۱۵ دست می‌خرند! واقعیت این است که کیفیت محصولات بسیاری از تولیدکنندگان پوشاک ایران بسیار بالا و قابل رقابت با پوشاک ترکیه، هند، چین و پاکستان است چون از بهترین مواد اولیه موجود در بازار و ماشین‌آلات مدرن و منطبق با تکنولوژی روز دنیا استفاده می‌شود، قیمت تمام شده هم با توجه به نرخ فعلی دلار، چندان بالا نیست اما رکود اقتصاد در کل مملکت لطمات جدی به صنعت پوشاک وارد می‌کند و نوسانات شدید نرخ ارز، باعث می‌شود تا بازار خود را پیدا می‌کند، دوباره با رکود سنگین مواجه و تمام برنامه‌هایش مختل شود!

بسیاری از تولیدکنندگان پوشاک معتقد بودند با افزایش نرخ ارز، حجم صادراتشان بیشتر خواهد شد؛ اما در حال حاضر که قیمت دلار چندبرابر شده، هنوز توانی برای صادرات ندارند. دیدگاه شما در این مورد چیست؟



صنایع نساجی و پوشاک ایران به وجود آمد، باعث شد بازارهای خود را به چین، ترکیه، هند، بنگلادش، پاکستان و ... واگذار کنیم و دیگر جایی برای فعالیت ما باقی نمانده است.

دلیل ایجاد این وقفه چه بود؟

با تغییر مرتب دولت‌ها، قوانین و مقررات و سیاست‌گذاری‌های عوض شد و از سوی دیگر با نوسان نرخ دلار، قیمت تمام شده محصولات ایرانی بالا رفت و توان رقابت در بازارهای جهانی به تدریج کم شد. برای مثال ۲۰-۱۵ سال پیش، پاکستان تمام پارچه‌های کشفای مورد نیاز خود را از کارخانه‌های ایران تأمین می‌کرد شرکت‌هایی مانند تید، کشمیران پوشش رشت و ... از واحدهای معظم نساجی ایران شناخته می‌شدند که کیفیت محصولاتشان حرف‌های زیادی برای گفتن در بازارهای بین‌المللی داشت اما بسیاری از شرکت‌های قدرتمند قدیمی، تعطیل شده‌اند و فقط یک نام و خاطره از آنها باقی مانده است. متأسفانه آن قدر در صنایع نساجی و پوشاک پسرفت کردیم که نه تنها بازارهای صادراتی را از دست دادیم بلکه بازار داخلی‌مان نیز (به صورت قانونی و غیرقانونی) از چین و ترکیه تأمین می‌شد. به این ترتیب کشورهای دیگر جای ما را در بازار گرفته‌اند و از بازار جهانی فاصله گرفته‌ایم؛ تا بخواهیم بار دیگر (به‌عنوان یکی از بازیگران اصلی) وارد آن شویم؛ کار بسیار دشواری پیش رو داریم و فکر نمی‌کنم با سیاست‌های فعلی تولیدی و اقتصادی، بتوان بازارهای صادراتی را پس گرفت.

به اعتقاد شما برای دستیابی مجدد به بازارهای

صادراتی چه اقداماتی باید انجام گیرد؟

بدون شک «تقویت صنعت گردشگری» مهم‌ترین راهکار برای رونق صادرات است. یکی از فروشگاه‌های ما نزدیک مرکز قلب تهران است؛ به همین دلیل مراجعان بسیاری از کشورهای عربی مانند عراق به آن مراجعه می‌کنند و در مسیر خود ضمن مراجعه به فروشگاه ما، خریدهای فراوانی انجام می‌دهند و بارها اتفاق افتاده که از یک مدل پیراهن،

می‌کردیم براساس این سند، امکان گسترش آن وجود ندارد لذا با پرداخت مبلغی در شهرداری، انبار صنعتی را به واحد صنعتی تغییر کاربری دادیم اما اگر از روز اول قوانین شفاف و روشن بود و روند قانونی کار را می‌دانستیم؛ زمین بزرگ‌تری تهیه می‌کردیم زیرا در فضای محدود فعلی به هیچ وجه امکان گسترش کار و نصب ماشین‌آلات بیشتر وجود ندارد. تولیدات فعلی ما پیراهن، تی‌شرت و شلوار کتان مردانه است و تولید بیشتر، مستلزم امکانات بیشتر و شرایط مناسب‌تر است که فعلاً به آن دسترسی نداریم اما در زمینه کشفای، از توان و تجربه بالایی برخورداریم و فقط به دلیل محدودیت فضا قادر به توسعه این بخش نیستیم.

وضعیت تولید و توزیع پوشاک در دهه ۶۰

چگونه بود؟

وضعیت خوبی بود و حتی تا چندسال اخیر نیز در شرایط مطلوبی به سر می‌بردیم اما با این اعتقاد که در صورت جلوگیری از واردات پوشاک، شرایط تولید بهبود خواهد یافت؛ چندان موافق نیستیم چون در اوج واردات پوشاک از کشورهای مختلف، به دلیل وضعیت مساعد اقتصادی و قیمت تمام شده مناسب، همچنان فروش قابل توجهی داشتیم و به طور کلی تولیدکنندگان و توزیع‌کنندگان در شرایط خوبی به سر می‌بردند؛ حتی در زمینه تولید پوشاک بچه‌گانه بسیاری از تولیدکنندگان مطرح و خوشنام کشور، محصولات خود را به کشورهایی مانند آلمان صادر می‌کردند در حالی که امروز به دلایل مختلف امکان صادرات به آلمان وجود ندارد. آن زمان پوشاک چینی بسیار به ندرت در بازار وجود داشت و کوچک‌ترین تهدیدی برای تولیدکنندگان ایرانی به شمار نمی‌آمد. به طور کلی مایحتاج مردم از خارج کشور وارد نمی‌شد لذا تولیدکنندگان داخلی، محصولات باکیفیت و قیمت مناسب را روانه بازار می‌کردند که با استقبال مردم نیز مواجه می‌شد. قیمت تمام شده کالاها بسیار پایین بود و تولیدکننده دغدغه‌ای بابت این مورد نداشت. به یاد دارم نخستین بار برای تولید پارچه گردباف، نخ پلی‌استر - پنبه تولید کره جنوبی را کیلویی ۴۵ تومان خریداری کردم! به اعتقاد من وقفه‌ای که در

زمانی که نرخ دلار حدود ۱۴ هزار تومان است، برای مثال یک دست پیراهن به قیمت ۸۰ هزار تومان فروخته می‌شود (کمتر از ۶ دلار) اما با توجه به دریافت ارز نیما، قیمت تمام شده، رقم منطقی خواهد بود اما اگر این سامانه برداشته شود؛ قطعاً قیمت تمام شده ما نیز به همان اندازه اختلاف نرخ دلار یعنی حدود ۵۰-۶۰ درصد بالاتر می‌رود و باز توان رقابت را از دست خواهیم داد. فکر می‌کنم برای رهایی از وضعیت آشفته فعلی باید تدابیر جدی برای رونق صنعت گردشگری اندیشید زیرا با ورود گردشگران از کشورهای مختلف، بازار صادرات دائمی رونق خواهد گرفت. توجه داشته باشیم که اخبار این روزها مبنی بر رشد صادرات صرفاً به دلیل اختلاف نرخ ارز و ریال است و همیشگی نیست؛ پس باید با بهره‌گیری از تمام امکانات کشور که در زمینه جذب گردشگر وجود دارد، به صادرات دائمی فکر کرد و براین اساس برنامه‌های دقیق، منطقی و سنجیده تدوین نمود.



۴ در مورد منبع تهیه مواد اولیه مصرفی مجموعه اگزیتکس توضیحاتی ارائه نمایید.

نخ مورد نیاز (نخ پنبه‌ای) از واحدهای داخلی تهیه می‌شود، البته به ندرت از نخ خارجی هم استفاده کرده‌ایم اما ترجیح می‌دهیم از نخ تولید داخل استفاده نماییم. تنها مشکل ما در تهیه مواد اولیه این است که تولیدکنندگان نخ همواره سعی می‌کنند قیمت محصولات خود را با قیمت مشابه خارجی، برابر کنند در صورتی که ارزش نیمايي دریافت می‌کنند و طبعاً نباید قیمت تولیداتشان را بالا ببرند، کما این که یکی از تولیدکنندگان معتبر نخ، نخ‌های خود را گران‌تر از نخ‌های خارجی در بازار می‌فروشد! رنگ‌های مصرفی ما همگی خارجی و از مطرح‌ترین شرکت اروپایی تولیدکننده رنگ‌های نساجی تهیه می‌شود. این شرکت، دفتری در ترکیه راه‌اندازی کرده که رنگ‌های مورد نیاز را از آن تهیه می‌کنیم. در بخش تأمین قطعات یدکی با توجه به تحریم‌ها با مشکل مواجهیم. مثلاً برای واردات قطعه کوچکی از یک دستگاه ایتالیایی، مبلغ آن را مدت‌ها پیش به صرافی پرداخت کردیم اما هنوز موفق به انتقال آن نشده‌ایم. برای واردات یک سنسور از بلژیک نیز به دلیل تحریم پست TNT و DHL بالاتکلیف هستیم به همین دلیل شرکت بلژیکی در حال مذاکره با دو مجموعه دیگر است تا بتواند سنسور مورد نیاز را برایمان ارسال نماید. متأسفانه آن قدر مشکلات پیش‌بینی نشده در مسیر تولید پیش می‌آید که نمی‌توان برای صادرات برنامه‌ریزی کرد.

متأسفانه از تولیدکننده در هیچ یک از بخش‌های دولتی مانند مالیات، بیمه، قانون کار، واردات مواد اولیه از گمرکات و... حمایت نمی‌شود، سعی می‌کنیم حتی المقدور وام هم دریافت نکنیم چون بهره ۱۸ درصدی که توجیهی ندارد! سال گذشته بخشی از ماشین‌آلات ما در شرایطی که پول آن را به فروشندگان بلژیکی و سوئیسی پرداخت کرده بودیم، در گمرکات ماند. همان زمان اعلام کردند که طبق قانون هر صنعتگری که ماشین‌آلاتش در گمرک ترخیص نشده، باید اختلاف ارز بپردازد! بارها به مسئولان اعلام کردیم که ماشین‌آلات ما پیش از تصویب این قانون وارد

گمرک شده است خوشبختانه در نهایت این موضوع را پذیرفتند و مشکل حل شد.

۴ سیستم توزیع محصولات اگزیتکس چگونه است؟ به شیوه بنکداری یا عرضه مستقیم در فروشگاه‌ها؟ اصولاً به اعتقاد شما توزیع پوشاک در سیستم بنکداری موفق‌تر و کارآمدتر است یا عرضه فروشگاه‌ها؟

تمام برندهای دنیا به سمت راه‌اندازی فروشگاه عرضه مستقیم حرکت می‌کنند و به نظر می‌رسد در دنیای امروز، بنکداری و فروش عمده مختص ایران است! ارتباط مستقیم با مشتریان، مشکلات و دردهای کمتری نسبت به عمده فروشی دارد. یکی از فروشگاه‌های ما جنب ساختمان پلاسکو قرار داشت که پس از حادثه پلاسکو، بخش عمده‌ای از مطالبات ما به بنکداران از بین رفت و موفق به دریافت آن نشدیم. در تهران ۴ شعبه مستقر کرده‌ایم که محصولات اگزیتکس را مستقیم به مشتریان عرضه می‌کند و در زمینه افزایش تعداد فروشگاه‌ها برنامه‌هایی داریم زیرا هر اندازه تعداد فروشگاه‌ها بیشتر باشد، میزان سودآوری بالاتر می‌رود. به راه‌اندازی فروشگاه اینترنتی هم فکر می‌کنیم البته نمی‌دانم تا چه میزان فروش اینترنتی در کشور موفق و موثر است. به هر حال فروشگاه عرضه مستقیم محصولات، مسیری است که دنیا پیموده و ما نیز از این قاعده مستثنی نیستیم.

۴ مطلب پایانی

در پایان امیدوارم مسئولان تدابیری برای رونق صنعت گردشگری بیندیشند و شاهد افزایش رفت و آمد گردشگران اقصی نقاط دنیا به ایران باشیم به این ترتیب بسیاری از تنگناهای اقتصادی برطرف خواهد شد. در کشوری مانند ترکیه، اغلب تولیدات توسط گردشگران خریداری می‌شود و پس از یک‌بار خرید، مشتری دائم محصولات ترکیه می‌شود و خریدهای خود را افزایش می‌دهند به این ترتیب چرخه تولید و صنعت ترکیه به حرکت در می‌آید و رشد و توسعه صنعتی را به همراه می‌آورد.