



بی ثباتی بازار و ناتوانی در برنامه ریزی برای تولید

گفت‌وگو با مهندس عمادالدین کبیری - مدیر بازرگانی شرکت بافت کبیر جزه (مولی جون)

مهندس عمادالدین کبیری اعلام می‌کند: افرادی که منافعشان در تداوم قاچاق است، به شیوه‌های مختلف در جامعه اعلام می‌کنند تولیدکنندگان پوشاک با معضل مواد اولیه مواجهند و نمی‌توانند نیاز بازار داخلی را برطرف کنند و جهت جلوگیری از کمبود پوشاک، راهی جز واردات ۳/۵ میلیارد دلاری پوشاک قاچاق وجود ندارد! اما اگر کشور به واردات پوشاک نیازمند است، این نیاز باید از طریق مبادی قانونی و رسمی برطرف شود، واردکنندگان حقوق و عوارض گمرکی را به طور کامل بپردازند و در بازار با تولیدکننده داخلی رقابت نمایند. وی ادامه می‌دهد: تازمانی که در بازار ثبات وجود نداشته باشد؛ نمی‌توان برنامه‌ای برای آینده تولید متصور بود. یک صنعتگر سال‌های متمادی تلاش می‌کند تا نقطه تولید به نقطه عرضه و بازگشت سرمایه برسد اما ناگهان با یک نوسان نرخ ارز، تمام معادلات به هم می‌ریزد و ۵ سال دیگر باید تلاش کنیم تا به جای نخست بازگردیم! مدیر بازرگانی شرکت بافت کبیر جزه تأکید می‌کند: تحریم‌های داخلی به اندازه قوانین و مقررات ضد تولید و دست و پاگیر داخلی، تأثیر چندانی بر فعالیت‌های ما ندارد. در جلسه‌ای که به آن اشاره شد خود مسئولان دولتی اذعان داشتند قانونی وضع کرده‌اند و دو روز بعد، تبصره‌ای بر این قانون تعیین شده است! چنین سنگ‌اندازی‌هایی، آسیب‌های جبران ناپذیری بر پیکره تولیدکننده و صادرکننده وارد می‌کند.

۴ بیوگرافی و سوابق شغلی و تحصیلی

متولد سال ۱۳۶۶ و فارغ‌التحصیل مقطع کارشناسی کامپیوتر و کارشناسی ارشد مدیریت نساجی هستیم. گروه صنعتی کبیر تکس سال ۱۳۶۳ فعالیت خود را با نام «شرکت قائم بافت جزه» آغاز کرد. سال ۱۳۷۰ «شرکت بافت کبیر جزه» و سال ۱۳۸۳ «کارخانه نگین بافت هرند» راه‌اندازی شدند.

با توجه به علاقه وافر به صنعت نساجی، سال ۱۳۸۶ به عنوان مدیر بازرگانی وارد شرکت بافت کبیر جزه شدم. نساجی، تنها صنعتی است که از بدو تولد تا مرگ، همراه انسان باقی می‌ماند. به همین دلیل یک صنعت استراتژیک، سودآور، اشتغال‌زا و قدرتمند است که در اقصی نقاط دنیا جزو مایحتاج زندگی انسان‌ها محسوب می‌شود.

شرکت بافت کبیر در زمینه تولید پارچه گردباف، رنگرزی، تکمیل و دوزندگی فعالیت می‌نماید. واحد گردباف این شرکت از ماشین‌آلات یک‌رو سیلندر، دو رو سیلندر و ماشین رینگ‌ردار با ریزی‌های ۱۸، ۲۴، ۲۶ و دهنه ۴۰ با ظرفیت ۷۰۰ تن در سال تشکیل شده است. واحد دوزندگی نیز متشکل از ۸۶ دستگاه دوخت از شرکت‌های مطرح آلمانی و ژاپنی است.

محصولات بافت کبیر جزه با برند «مولی جون» در بازار شناخته می‌شوند و اگر مشکلات مربوط به تهیه مواد اولیه را کنار بگذاریم، مولی جون در شرایط مساعدی به سر می‌برد. در گذشته لباس راحتی مردانه تولید و عرضه می‌کردیم اما در حال حاضر به تولید و ارائه ست‌های خانوادگی (لباس راحتی مردانه، زنانه و بچه‌گانه) می‌پردازیم.

۴ سال ۱۳۸۶ که فعالیت در صنعت نساجی

را به صورت رسمی آغاز کردید، وضعیت این صنعت در کشور چگونه بود؟ تولیدکنندگان با چه موانع و مشکلاتی مواجه بودند؟

به نظر می‌رسد «رقابت با بازار قاچاق» مشکل همیشگی صنعت نساجی و پوشاک است. در شرکت‌های تابعه گروه صنعتی کبیر تکس، به‌روزترین و مدرن‌ترین ماشین‌آلات اروپایی در بخش دوخت، بافت، رنگرزی و ... در حال کار هستند اما با توجه به بالا بودن قیمت تمام شده محصولات ما نسبت به منسوجات قاچاق، بزرگ‌ترین مشکل ما رقابت با کالاهای قاچاق در بازار کشور بوده و هست... در حال حاضر با توجه به افزایش نرخ ارز و اختلاف میان ریال

و دلار، شرایط به نفع تولیدکنندگان داخلی شده و تداوم قاچاق منسوجات و پوشاک مقرون به صرفه نیست البته در صورت تأمین به موقع مواد اولیه...

به طور کلی یکی از مشکلات این روزهای تولیدکنندگان پوشاک همین موضوع کمبود و گرانی مواد اولیه است به طوری که در نمایشگاه ایران مد، این موضوع در مصاحبه‌هایی که با غرفه‌داران داشتیم، مرتب تکرار می‌شد...

صد در صد همین‌طور است... حجم تولید مواد اولیه داخلی چندان قابل توجه نیست. برای مثال میزان تولید پنبه در کشور ما حدود ۳۰-۲۰ هزار تن است در حالی که نیاز واحدهای نساجی به پنبه حدود ۳۰۰ هزار تن در سال می‌باشد، پس با کمبود جدی پنبه مواجهیم که باید از طریق واردات برطرف شود. ویسکوز در ایران تولید نمی‌شود، تهیه پلی‌استر از تأمین‌کنندگان داخلی مشکلات خاص خود را دارد، رنگ و مواد شیمیایی و تجهیزات جانبی مانند دکمه، زیپ و ... هم که عمدتاً وارداتی هستند در نتیجه بخش عمده‌ای از مواد اولیه مورد نیاز صنعت پوشاک، وارداتی است. طبق محاسبات صورت گرفته، در صورت واردات نخ پنبه با ارز نیمایی، قیمت تمام شده آن حدود ۳۰ هزار تومان خواهد بود در صورتی که تمام تجار و واردکنندگان نخ پنبه نمره ۳۰ را به قیمت ۴۶-۴۲ هزار تومان به فروش می‌رسانند. پس می‌توان گفت دست‌اندرکاران قاچاق، با پیش خرید کردن مواد اولیه، نخ، پارچه و ... را با قیمت دلخواه به بازار عرضه می‌کنند. شرایط به نحوی است که کارخانه‌های تولید نخ پنبه‌ای، اعلام می‌کنند ابتدا باید مبلغ را بپردازیم و دو ماه بعد سفارشان را تحویل بگیریم چون تولید کارخانه را به اندازه دو ماه پیش فروش کرده‌اند اما مشخص نیست به چه کسی فروخته‌اند!

واقعیت این است که قاچاقیان بیکار نمی‌نشینند و برای آن که صنعت پوشاک کشور را ناتوان نشان دهند از هیچ تلاشی فروگذار نیستند؛ حتی این اعتقاد وجود دارد که در صورت ممنوعیت واردات پوشاک، تولیدکنندگان کشور توان رفع نیاز بازار داخل را ندارند و به نوعی، قاچاق را توجیه می‌کنند اما از دو زاویه می‌توان این موضوع را مورد بررسی قرار داد.

نخست این که تولیدکنندگان ایرانی قادر به تأمین پوشاک مورد نیاز کشور هستند و بسترهای لازم جهت

افزایش توان تولید نیز وجود دارند. نکته دوم این که عرضه‌کنندگان پوشاک قاچاق، در تأمین مواد اولیه نیز بسیار فعال هستند و به سمت واردات مواد اولیه هجوم آورده‌اند، با هزینه‌های بسیار سنگین، مواد اولیه (مانند نخ و ...) را می‌خرند و به صورت مویرگی وارد بازار می‌کنند، در این شرایط اگر تولیدکننده داخلی نتواند از عهده تهیه مواد اولیه برآید، به طور قطع توان پاسخگویی به نیاز بازار داخل و صادرات را نخواهد داشت؛ بنابراین افرادی که منافعی در تداوم قاچاق است، به شیوه‌های مختلف در جامعه اعلام می‌کنند تولیدکنندگان پوشاک با معضل مواد اولیه مواجهند و نمی‌توانند نیاز بازار داخلی را برطرف کنند و جهت جلوگیری از کمبود پوشاک، راهی جز واردات ۳/۵ میلیارد دلاری پوشاک قاچاق وجود ندارد! اما اگر کشور به واردات پوشاک نیازمند است، این نیاز باید از طریق مبادی قانونی و رسمی برطرف شود، واردکنندگان حقوق و عوارض گمرکی را به طور کامل بپردازند و در بازار با تولیدکننده داخلی رقابت نمایند.

دیدگاه شما در زمینه بازگشت ارز حاصل از صادرات چیست و اصولاً صادرات در شرایط فعلی، توجیهی دارد؟

از سال ۱۳۹۳ صادرات به کشورهای همسایه، عراق، آذربایجان، افغانستان، عمان و قطر را شروع کردیم. در جلسه‌ای با حضور معاون ارزی بانک مرکزی، رئیس سازمان توسعه تجارت، فعالان بخش خصوصی و اصناف، تمام موارد مربوط به صادرات مانند تعرفه‌های گمرکی پیمان سپاری ارزی مطرح شد. اولاً تعرفه‌ها بر روی دلار ۴-۳ هزار تومان وضع شده یعنی اگر کالایی را در گذشته ۳ دلار می‌فروختیم امروز یک دلار شده است اما در پیمان سپاری ارزی ملزم به پرداخت همان ۳ دلار هستیم. همچنین سال‌های پیش به دلیل اختصاص جوایز صادراتی، بسیاری از تولیدکنندگان، تعرفه‌ها را بالا گرفتند تا بتوانند از جوایز صادراتی بیشتری استفاده کنند و این امر بر قیمتی که به تجار خارجی اعلام می‌کردند، بسیار اثرگذار بود.

در پایان جلسه مذکور به این موضوع اشاره کردم که هر اندازه دولت بی‌هترتر باشد، هنرمندتر است! و اگر کاری انجام ندهد به نفع تولید و تجارت کشور خواهد بود. اگر یک واحد تولیدی با ۱۷ هزار کارگر، ارز حاصل از صادرات را بازنگرداند، نمی‌تواند به فعالیت ادامه دهد و از عهده

پرداخت حقوق و دستمزد کارگران خود برآید پس دلیلی وجود ندارد که نگران عدم بازگشت ارز صادراتی این قبیل تولیدکنندگان باشیم.

در پاسخ به سوال شما که آیا صادرات در شرایط فعلی، توجیه دارد باید بگویم بله! صادرات امکان‌پذیر و موجه است مشروط به ثابت بودن نرخ دلار... اگر امروز صادرات بر مبنای دلار ۱۰ هزار تومانی انجام شود و فردا به قیمت ۹ هزار تومان به سامانه نیما بازگردانده شود، این صادرات نه تنها توجیهی ندارد بلکه زیان مالی صادرکنندگان را به همراه دارد.

قیمت دلار بالا باشد به نفع تولید و صنعت است یا شاهد کاهش نرخ دلار باشیم؟

ثبات از هر چیز دیگری مهم‌تر است. تا زمانی که در بازار ثبات وجود نداشته باشد، نمی‌توان برنامه‌ای برای آینده تولید متصور بود. یک صنعتگر سال‌های متمادی تلاش می‌کند تا نقطه تولید به نقطه عرضه و بازگشت سرمایه برسد اما ناگهان با یک نوسان نرخ ارز، تمام معادلات به هم می‌ریزد و ۵ سال دیگر باید تلاش کنیم تا به جای نخست بازگردیم! ارزش تنخواهی که برای کارخانه مدنظر قرار داده‌ایم، یک سوم شده که یا باید زمین و باغ برای فروش داشته باشیم تا به صنعت تزریق نماییم یا با تلاش بی‌وقفه بتوانیم به نقطه توازن نزدیک شویم. نوسانات ارزی باعث بهم خوردگی شرایط بازار شده و کارخانه‌های متعددی را به تعطیلی کشانده است.

در مورد مزیت‌های نرخ بالا یا پایین دولت، اقتصاد دانان در چند جبهه به اظهار نظر می‌پردازند. نرخ بالای دلار یکسری فوایدی دارد که دلار پایین به دلیل مباحث رقابتی از این فواید بی‌بهره است. دلار پایین هم منافی به وجود می‌آورد که در دلار بالا چنین شرایطی ندارد.

تحریم‌های اخیر تا چه میزان بر روند فعالیت‌های مجموعه شما اثرگذار بوده است؟

تحریم‌های داخلی به اندازه قوانین و مقررات ضد تولید و دست و پاگیر داخلی، تأثیر چندانی بر فعالیت‌های ما ندارد. در جلسه‌ای که به آن اشاره شد خود مسئولان دولتی اذعان داشتند یک قانون وضع کرده‌اند و دو روز بعد، تبصره‌ای بر این قانون تعیین شده است! چنین سنگ‌اندازی‌هایی، آسیب‌های جبران‌ناپذیری بر پیکره تولیدکننده و صادرکننده وارد می‌کند. هر روز

حجم تولید مواد اولیه داخلی چندان قابل توجه نیست. برای مثال میزان تولید پنبه در کشور ما حدود ۳۰-۲۰ هزار تن است در حالی که نیاز واحدهای نساجی به پنبه حدود ۳۰۰ هزار تن در سال می‌باشد، پس با کمبود جدی پنبه مواجهیم که باید از طریق واردات برطرف شود

تولیدکنندگان پوشاک کشور بارها در این قبیل نمایشگاه‌ها شرکت کرده‌اند اما به نتیجه خاصی نرسیده‌اند و به همین دلیل سیاستگذاری‌های کمیته صادرات اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک بر حضور فعال در نمایشگاه‌های تخصصی سایر کشورها متمرکز شده است. در نمایشگاه تخصصی که توسط ایران در روسیه، عراق، قطر و ... برگزار می‌شود، تجار و بازرگانانی که تمایل به همکاری با ایران دارند، حضور می‌یابند و معلوم نیست این بازدید، دستاوردی برایمان داشته باشد یا خیر! ضمن این که اطلاع رسانی مربوط به این قبیل نمایشگاه‌ها چندان موثر و مطلوب نیست اما در نمایشگاه‌های تخصصی که سایر کشورها در داخل مرزهای خود برپا می‌کنند، اولاً برگزارکنندگان از نظر تبلیغات بسیار قدرتمند و حرفه‌ای عمل می‌کنند، ثانیاً می‌توانیم از پتانسیل مشتریان آنها به نفع خود استفاده کنیم. وقتی یک غرفه از مشتریان خود جهت حضور در یک نمایشگاه بین‌المللی معتبر دعوت به عمل می‌آورد، به طور قطع غرفه‌های ما نیز در معرض مشاهده آنان قرار می‌گیرد و می‌توان از این فرصت ارزشمند به بهترین نحو استفاده کرد.

۴ نکته پایانی

خوشبختانه با هیچ گونه کمبودی در مایحتاج پوشاک شب عید روبرو نبودیم و تمام تولیدکنندگان موفق و مطرح، برنامه‌های خود را برای تأمین پوشاک شب عید از چند ماه پیش تدوین کردند. اگر دولت برای رفع مشکل دسترسی تولیدکنندگان به مواد اولیه تمهیدی نیندیشد، با مشکلات به مراتب جدی‌تر و بیشتری مواجه خواهیم شد. در این شرایط نامساعد قاچاقچیان به هدف خود خواهند رسید و واردات پوشاک و مواد اولیه، مجالی برای ادامه فعالیت صنعتگران باقی نخواهد گذاشت.

به این موضوع باید اشاره کنم که صنعت نساجی از دهه ۷۰ تا اواخر دهه ۸۰ با رکود سنگینی مواجه بود و همین مسأله این صنعت را از ذهن مردم و دولت دور نگه داشت اما خوشبختانه در حال حاضر شاهد تحرکات بسیار موثر و خوبی در فعالان صنعت نساجی و پوشاک هستیم، تولیدکنندگان به برندسازی روی آورده‌اند، محصولات باکیفیت بالا و متنوع عرضه می‌کنند و به دنبال احقاق حقوق خود از بازار هستند. تا پیش از سال ۱۳۸۵، مردم به طور تخصصی به دنبال رنگ سال، بهره‌گیری از استایل‌های مختلف در پوشش و ... نبودند، یک تی‌شرت یا شلوار در بازار متداول می‌شد و تمام فعالان پوشاک همان تی‌شرت و شلوار را در تیراژهای بالا تولید می‌کردند بدون این که کوچک‌ترین خلاقیتی در محصولات خود لحاظ نمایند اما امروز اغلب تولیدکنندگان، کلکسیون‌های مخصوص خود را دارند و به رنگ و مد سال توجه ویژه نشان می‌دهد چون می‌دانند مخاطبان به دنبال پوشاک طبق مد روز دنیا هستند. متأسفانه اوایل دوران «تجدید قوای صنعت نساجی و پوشاک» تولیدکنندگان بر افزایش حجم تولید متمرکز شدند و هیچ‌گاه به این موضوع فکر نکردیم پس از تولید، چگونه به عرضه موفق محصولات خود بپردازیم! شاید اگر از ابتدا، تشکلهای با قدرت و توان بیشتر فعالیت می‌کردند، جایگاه برندهای پوشاک ایرانی به مراتب بهتر از امروز بود و حتی در خارج کشور به عنوان یک برند معتبر و خوش‌نام شناخته می‌شد.

راه‌اندازی «دبیرخانه مشترک تشکلهای صنفی و صنعتی نساجی و پوشاک کشور» اتفاق بسیار خوبی است که برای اولین بار در این صنعت رخ می‌دهد. در نمایشگاه ایران مد، هیئت تجاری پنج کشور با هزینه غرفه‌داران ایرانی از این رویداد صنعتی بازدید به عمل آورند و خوشبختانه برای اولین بار، تجربه بسیار موفقی به شمار می‌آید. این دستاوردها به دلیل همسویی تشکلهای نساجی و پوشاک سراسر کشور با همدیگر است که تاکنون بی‌سابقه بوده است. وقتی نامه‌ای با امضای ۱۵-۱۴ تشکل معتبر و مطرح کشور به دست وزیر صنعت می‌رسد، نمی‌توان آن را نادیده گرفت و به سخنان تشکلهای گوش نسپرد.

۴برپایی نمایشگاه‌های اختصاصی ایران در سایر کشورها تا چه میزان در جذب مشتریان خارجی صنعت نساجی و پوشاک موثر هستند؟

شاهد تصویب یک بخشنامه و تبصره جدید از سوی سازمان‌های مختلف دولتی هستیم این خط مشی منصفانه نیست که فعالان بخش خصوصی در تنگنا و مضیقه‌های مختلف قرار گیرند تا بخش‌های دیگر کشور سامان‌دهی شوند بهتر است دولتمردان از راه‌های دیگر توازن در اقتصاد کشور را به وجود آورند!

۴نقش تشکلهای صنعت پوشاک را در آگاهی بخشی به مردم نسبت به کیفیت بالای تولیدات ایرانی و جدی گرفته شدن توسط دولتمردان را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

کاهش قاچاق پوشاک، نقش بسیار موثری در جلب اعتماد و اطمینان مردم نسبت به تولیدات باکیفیت ایرانی داشت. تاکنون افرادی به جای تولیدکنندگان تصمیم می‌گرفتند که هیچ تخصصی در صنعت پوشاک ندارند برای مثال آقای X صرفاً به دلیل سابقه خوب مدیریتی، برای صنعت نساجی تصمیم می‌گیرد در حالی که اطلاعات جامع و کامل نسبت به این صنعت را ندارد... از این مثال‌ها در صنعت نساجی و پوشاک ایران به وفور پیدا می‌شود اما اتفاقاتی که به تازگی در کشور رخ می‌دهد جایگاه خود را در صنایع پیدا کنند. اسفند سال گذشته که با تعدادی از تولیدکنندگان به همراه آقای دکتر ظریف به پاکستان رفته بودیم؛ طی صحبت با ایشان متوجه شدم اطلاعات چندانی در مورد صنعت نساجی ایران نداشتند و با شنیدن توانمندی‌های کارخانه‌های نساجی بسیار شگفت‌زده می‌شدند. وقتی وزیر دستگاه دیپلماتیک اطلاعات اندکی از نساجی دارد؛ چگونه می‌توان شاهد رشد صادرات منسوجات و پوشاک باشیم؟! بسیاری از سازمان‌ها و نهادهای دولتی و خصوصی (مانند اتاق بازرگانی) هیچ ارتباط و تعاملی با فعالان این صنعت ندارند. پس از برگزاری موفق نمایشگاه ایران مد ۹۷، که در واقع عرصه‌ای برای قدرنمایی صنعت پوشاک ایران بود؛ دیدگاه اذهان عمومی و مسئولان دولتی نسبت به این صنعت تا حدود بسیار زیادی تغییر کرد. بعد از این نمایشگاه در ۴-۳ جلسه به دعوت وزیر صنعت حضور پیدا کردیم، در جلسات مسئولان ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز مسائل مختلف در زمینه قاچاق پوشاک مورد اشاره قرار گرفت، جلساتی با روسای اتاق‌های بازرگانی ایران و تهران داشتیم. مسئولان و دولتمردان شناخت کاملی از پتانسیل‌های صنعت نساجی و پوشاک ندارند.