

تهیه و تنظیم: سیدضیاءالدین امامی رؤف

اشاره:

مدیرعامل فرش ماهور - یکی از غرفه‌داران ایرانی حاضر در دموتکس هانوفر - ابراز داشت: «بسیاری از بازدیدکنندگان با ترس، تعجب و نگرانی در غرفه‌های ایرانیان حضور پیدا می‌کردند! اما در مجموع تمایل بسیاری به معامله با تولیدکنندگان ایرانی دارند و ریسک بسیار بالای تعامل با ایران را می‌پذیرند. در دموتکس امسال به روال سال‌های گذشته موفق به انعقاد قراردادهایی نیز شدیم اما مشکل اصلی ما انتقال پول است. در گذشته از طریق صرافی‌ها این کار امکان‌پذیر بود اما در حال حاضر به دلایل مختلف دیگر چنین امکانی وجود ندارد.»

مهدی ضابطی با اشاره به حضور مقامات دولت ترکیه و بازدید آنها از تک تک غرفه‌های این کشور در دموتکس هانوفر گفت: «متأسفانه این اتفاق هیچ‌گاه در کشور ما رخ نمی‌دهد و آن قدر حلقه اطرافیان مقامات دولتی هنگام بازدید از نمایشگاه‌های داخلی گسترده و شلوغ است که صرفاً از چند غرفه خاص بازدید می‌کنند و می‌روند!» ضابطی در مورد تحریم صنعت نساجی توسط دولت آمریکا ابراز داشت: «زیرا اغلب مواد اولیه واحدهای نساجی وارداتی است و طبق صحبت‌های شرکت‌های خارجی، تمام تعاملات با ایران طی ۹۰ روز آینده متوقف خواهد شد. به نظر می‌رسد شرایط دشواری پیش رو خواهیم داشت و دور زدن این تحریم بسیار سخت به نظر می‌رسد اما نباید کار را تعطیل کند و سرانجام راهی پیدا می‌شود.»

وی در مورد افزایش فشار نهادها و سازمان‌های مختلف دولتی به خصوص سازمان امور مالیاتی بر بخش تولید گفت: «نمی‌دانیم اصولاً تمایلی به بقای واحدهای تولیدی دارند یا خیر! در چنین شرایطی به اصطلاح باید هوای تولیدکنندگان را داشته باشند تا آنان به تولید ادامه دهند و مانع بیکاری صدها نیروی شاغل شود.» متن این گفت‌وگو با نظر تان می‌گذرد:



هوای تولید، ابری است!

۴ امسال به‌عنوان یکی از غرفه‌داران ایرانی در نمایشگاه دموتکس هانوفر حضور داشتید. هدف شما از حضور در دموتکس چه بود و اصولاً حضور غرفه‌های ایرانی در چنین نمایشگاهی از نظر اقتصادی و فنون بازاریابی رقابتی مناسب به نظر می‌رسد؟

با توجه به تمرکز فرش ماهور بر صادرات فرش ماشینی، علی‌رغم افزایش چندبرابری هزینه‌های شرکت در دموتکس حضور در این نمایشگاه لازم به نظر می‌رسید. البته تعداد شرکت‌کنندگان دموتکس هر سال کمتر از دوره گذشته می‌شود و دلیل این امر گستره برگزاری دموتکس در سراسر دنیا از ترکیه تا مکزیک است و هریک از بازدیدکنندگان و شرکت‌کنندگان تصمیم می‌گیرند در نمایشگاهی که کمترین فاصله جغرافیایی را با کشورشان دارند، حضور یابند. در دموتکس امسال ۱۱ شرکت فعال صنعت فرش ماشینی حضور داشتند که برخی از آنان رضایت چندانی از شرکت در دموتکس هانوفر نداشتند زیرا با گذشت زمان، بازارها تخصصی‌تر می‌شود و نیاز به شناخت و تحلیل ذائقه و سلیقه مشتریان مختلف به‌عنوان یک ضرورت، اجتناب‌ناپذیر به نظر می‌رسد. طبق آمارهای موجود حدود ۶۷ درصد از بازدیدکنندگان دموتکس ۲۰۲۰، اروپایی بودند که تمایل چندانی به طرح و نقشه‌های کلاسیک فرش ایرانی نشان نمی‌دادند. این امر، کار را برای تولیدکنندگان صادرات‌محور فرش ماشینی بسیار دشوار می‌کند زیرا باید به بررسی و ارزیابی دقیق سلیقه و تنوع ملیت مشتریان خود در بازارهای بین‌المللی بپردازند. در تولید فرش‌های مدرن و فانتزی فاصله بسیاری با ترکیه داریم اما می‌توان این فاصله را به حداقل رساند و در این بخش از بازار فرش ماشینی دنیا اثرگذار باشیم. در مورد حضور تولیدکنندگان ایرانی هم باید بگویم به دلیل فقدان حمایت و پشتیبانی دولت از غرفه‌داران ایرانی و عدم تقیل بخشی از هزینه‌های حضور در نمایشگاه‌های معتبر جهانی، هزینه‌های شرکت در دموتکس ارقام بسیار سنگینی را به خود اختصاص می‌دهد. شرکت‌کنندگان ترکیه تحت حمایت همه جانبه دولت خود قرار دارند و طبق شنیده‌ها ۵۰-۷۰



درصد هزینه‌های شرکت در این نمایشگاه را دولت برعهده می‌گیرد. این در حالی است که بودجه مرکز توسعه صادرات ایران برای چنین اموری بسیار ناچیز است و عملاً هزینه‌های ما را تحت پوشش قرار نمی‌دهد.

۴ با توجه به تحریم‌ها و دشواری‌های انتقال پول، چگونه معاملات انجام می‌شود و اصولاً خریداران بین‌المللی بر چه مبنایی حاضر به معامله با ایران می‌شوند؟

بسیاری از بازدیدکنندگان با ترس، تعجب و نگرانی در غرفه‌های ایرانیان حضور پیدا می‌کردند! اما در مجموع تمایل بسیاری به معامله با تولیدکنندگان ایرانی دارند و ریسک بسیار بالایی تعامل با ایران را می‌پذیرند. در دموتکس امسال به روال سال‌های گذشته موفق به انعقاد قراردادهایی نیز شدیم اما مشکل اصلی ما انتقال پول است. در گذشته از طریق صرافی‌ها این کار امکان‌پذیر بود اما در حال حاضر به دلایل مختلف دیگر چنین امکانی وجود ندارد و در ارتباط با چین (که ظاهراً ارتباطی با تحریم‌های بین‌المللی ندارد) با مشکلات متعدد همچون ریسک بسیار بالایی بازگشت پول روبرو هستیم؛ متأسفانه در چنین شرایطی صادرات هیچ جذابیتی برای تولیدکنندگان ایرانی ندارد. حتی ترکیه نیز به دلیل محدودیت‌های موجود تمایلی به کار با ایران ندارد.

نکته جالب توجه حضور مقامات دولت ترکیه و بازدید آنها از تک تک غرفه‌های این کشور در دموتکس هانوفر بود اما این اتفاق هیچ‌گاه در کشور ما رخ نمی‌دهد و آن قدر حلقه اطرافیان مقامات دولتی هنگام بازدید از نمایشگاه‌های داخلی گسترده و شلوغ است که صرفاً از چند غرفه خاص بازدید می‌کنند و می‌روند. هیچ‌گاه پای صحبت غرفه‌داران نمی‌نشینند تا در جریان مشکلات، چالش‌ها و نقاط ضعف و قوت تولیدکنندگان ایرانی قرار گیرند؛ به نظر می‌رسد این بازدید سریع مقامات از غرفه‌ها بیشتر حالت تشریفاتی دارد.

۴ فرصتی برای بازدید از سالن‌های مختلف دموتکس را پیدا کردید؟ حضور شرکت‌های

ترکیه، چین و هند را چگونه مشاهده کردید؟ بخشی از فعالان فرش‌های ماشینی و دستباف ایران با توجه به شرایط دشوار پیش آمده به پاکستان و افغانستان روی آورده‌اند و سرمایه‌گذاری‌های قابل توجهی در این کشورها انجام داده‌اند و برخلاف ایرانیان، هیچ‌گونه منع و محدودیتی برای صادرات ندارند. شرکت‌کنندگان هندی نیز در زمینه طراحی، نقشه و رنگ‌بندی به پیشرفت‌های فوق‌العاده‌ای رسیده‌اند و با ارائه طرح‌های به روز و جذاب، مخاطبان بسیاری را به خود جلب کرده بودند و آنان نیز آزادانه به صادرات محصولات خود به بازدیدکنندگان کشورهای مختلف می‌پرداختند و به راحتی با کشورهای صاحب سبک در طراحی ارتباط برقرار می‌کردند که مسلماً این امر در طولانی‌مدت هند را به یکی از تولیدکنندگان مطرح فرش ماشینی دنیا تبدیل خواهد کرد.

چینی‌ها در ارائه فرش‌های ماشینی متکی بر چاپ دیجیتال متمرکز شده بودند؛ در ایران هم برخی از تولیدکنندگان به بهره‌گیری از دستگاه‌های چاپ دیجیتال فرش ماشینی تمایل دارند اما می‌دانند که هیچ‌گاه جای بافت، طرح و نقشه‌های فرش ماشینی رایج را نخواهد گرفت و بعید می‌دانم در آینده نیز چاپ دیجیتال تهدید جدی برای تولیدکنندگان فرش ماشینی دنیا باشد.

۴ به اعتقاد شما تأثیرات تحریم صنعت نساجی ایران توسط آمریکا بر روند فعالیت‌های این صنعت چگونه خواهد بود؟

فکر می‌کنم تحریم صنعت نساجی کار را بسیار سخت می‌کند زیرا اغلب مواد اولیه واحدهای نساجی وارداتی است و طبق صحبت‌های شرکت‌های خارجی، تمام تعاملات با ایران طی ۹۰ روز آینده متوقف خواهد شد. به نظر می‌رسد شرایط دشواری پیش رو خصوصاً با اهییم داشت و دور زدن این تحریم بسیار سخت به نظر می‌رسد اما نباید کار را تعطیل کند و سرانجام راهی پیدا می‌شود. فکر می‌کنم در صورت قطع واردات مواد اولیه مانند الیاف، ظرفیت تولید داخل قادر به پوشش نیاز واحدهای موجود نیست و در صورت عدم واردات

الیافی مانند اکریلیک، نخ‌های پلی‌استر خلأ موجود بازار را پر می‌کنند.

۴ سال ۹۸ برای صنعتگران نساجی چگونه گذشت؟

سال ۹۸ برای تولیدکنندگان نساجی بسیار سخت بود و اغلب آنان از نظر منابع مالی در تنگناهای جدی قرار گرفته‌اند. در مقطعی از زمان قیمت ارز تا ۴ برابر افزایش یافت در حالی که منابع اختصاص یافته سیستم بانکی به واحدهای تولیدی همان رقم سه سال پیش است!

بازار داخلی فرش ماشینی نیز چندان مساعد نیست زیرا قدرت خرید مردم به شدت کاهش پیدا کرده و فرش ماشینی در اولویت نخست خرید آنان قرار ندارد و می‌توانند خرید فرش را به سال‌های بعد موکول کنند و منابع مالی خود را صرف امور ضروری‌تر نمایند. تمایل به خرید اقساط افزایش چشمگیری پیدا کرده است زیرا بودجه مردم کفاف خرید آنی را نمی‌دهد. فشار نهادها و سازمان‌های مختلف دولتی به خصوص سازمان امور مالیاتی بر بخش تولید بیشتر شده است و نمی‌دانیم اصولاً تمایلی به بقای واحدهای تولیدی دارند یا خیر! در چنین شرایطی به اصطلاح باید هوای تولیدکنندگان را داشته باشند تا آنان به تولید ادامه دهند و مانع بیکاری صدها نیروی شاغل شود.

۴ به اعتقاد شما در گام نخست دولت برای خروج واحدهای صنعتی و تولیدی از بحران‌ها و مشکلات فعلی چه اقدامی باید انجام دهد؟

باید صادرات تقویت شود زیرا میزان تولید تقریباً سه برابر نیاز داخلی است و باید فکری برای این حجم مازاد شود. اگر دولت خواهان تلاوم گردش چرخ اقتصاد کشور است باید توجه و تمرکز خود را بر صادرات اختصاص دهد. صادرات نیازمند تعامل سازنده با سایر کشورها و تلاش برای یافتن بازارهای صادراتی محصولات ایرانی است، قطعاً انجام چنین اقداماتی از عهده فعال بخش خصوصی خارج است و دولت باید نقش خود را در این زمینه به درستی ایفا نماید.