



تهیه و تنظیم: مینا بیانی

طلبکارانِ رانت!

اشاره:

«در حال حاضر نخ پنبه ایرانی و خارجی به وفور در بازار وجود دارد اما فروشندگان از عرضه یک‌باره نخ خودداری می‌کنند و ترجیح می‌دهند طی چند مرحله نخ را بفروشند تا ریسک کمتری قبول کنند چون سال ۱۴۰۲ تنها سالی بود که به نسبت تمام کالاها، قیمت نخ پنبه نه تنها افزایش نیافت بلکه کاهش پیدا کرد.»

حمید عظیمی ادامه می‌دهد: «ریسند پنبه را طبق دلار نیمایی تهیه می‌کند و در کشور به قیمت ۲۰۰ هزار تومان می‌فروشد. چرا؟ آنها که دلار نیمایی می‌گیرند و ثبت سفارش، مبدأ و مقصدشان مشخص است و جای بهانه‌ای وجود ندارد. نخ پس از تبدیل به پارچه و رنگرزی و به دست تولیدکننده پوشاک می‌رسد. قیمت محصولات طبق نرخ روز تعیین و برای مثال ۱۰۰ هزار تومان عرضه می‌شود اما در همین شرایط عده‌ای فریاد سر می‌دهند که جلوی واردات نخ و پارچه گرفته شود، چون واردات نخ و پارچه باعث شده قیمت‌ها شکسته شود یعنی به دنبال رانت هستند که از این طریق هر قیمتی را که بخواهند اعلام نمایند.» مشروح گفت‌و‌گو با مدیر عامل وان بای وان از حضورتان می‌گذرد:

◀ سال ۱۴۰۲ برای فعالان و تولیدکنندگان پوشاک چگونه گذشت؟

بسیار بد! البته در ابتدا باید معیاری برای خوب و بد مشخص کنیم و سپس به تحلیل وضعیت صنعت پوشاک بپردازیم. امسال تمام واحدهای صنعتی کشور با مشکل قطع برق روبرو شدند و بدون شک در صورت کاهش چشمگیر دمای هوا معضل قطع گاز نیز به ابویه چالش‌های تولید کشور افزوده می‌شد! هرچند گاز قطع نشد ولی تولیدکنندگان پوشاک زمستانه فروش خوبی نداشتند و بخش عمده‌ای از تولیداتشان در انبارها باقی مانده است.

از ابتدای خرداد ۱۴۰۲، یازده ساعت در هفته برق کارخانه‌ها و واحدهای تولیدی قطع می‌شد و از اول تیرماه این قطعی به هفته‌ای دو روز رسید. یعنی ۲۲ ساعت در کارخانه برق نداشتیم در حالی که اساس اقتصاد و صنعت یک کشور بر مبنای برق استوار است؛ برخی صنعتگران برای حل مشکل کمبود برق به نصب ژنراتور پرداختند که آن هم گرفتاری‌های خاص خود را داشت از هزینه‌های بالای خرید ژنراتور تا مشکلات تأمین و نگهداری گازوئیل، نصب کنتور برای راستی‌آزمایی مصرف گازوئیل، تهیه لوازم و

تجهیزات جانبی مختص ژنراتور و ... بنابراین تهیه آن مقرون به صرفه نیست از سوی دیگر طبق قانون کار، نیروهای شاغل ۴۴ ساعت در هفته باید کار کنند ولی از این مدت ۲۲ ساعت که برق قطع است و تولیدی انجام نمی‌شود! همچنین ۶۰ درصد پرسنل مجموعه ما خانم هستند و نمی‌توان به آنها گفت هنگامی که برق وصل می‌شود تا پاسی از شب در کارخانه بمانند و کار کنند! این جریان تا شهریورماه ادامه داشت و به عبارت بهتر در شش ماه نخست سال بهروری کارخانه‌ها همانند امواج سینوسی در نوسان (و اغلب رو به پایین) بود.

ابتدای فصل پائیز بر مبنای ثبت سفارش و ... محصولات زمستانی روانه بازار مصرف شدند ولی هوا رو به سردی نرفت و بازی دو سر باخت برای تولیدکننده رقم خورد؛ در کنار تمام این موارد باید نوسانات دلار را هم اضافه کنیم. دولت جدید اعلام کرد متقاضیان دلار نیمایی می‌توانند با ارائه مدارک و ثبت سفارشات، دلار دریافت کنند که فرایند بسیار دشوار و طولانی داشت به طوری که کارخانه‌های متعددی از جمله مجموعه ما دلار نیمایی نگرفتند. دریافت کنندگان دلار نیمایی قیمت کالای خود را نه



براساس دلار نیمایی بلکه طبق نرخ روز دلار تعیین می‌کرد
بخش‌های مختلف صنایع نساجی و پوشاک اعم از ریسندگی، بافندگی، رنگرزی تا دوخت و ... مانند واگن‌های قطار در کنار همدیگر قرار می‌گیرند؛ سال‌های گذشته تهیه ۲۰-۳۰ تن نخ از واحدهای ریسندگی مستلزم ایستادن در صف و ارائه پروانه بهره‌برداری و ... بود (هرچند این واحدها پنبه را طبق دلار نیمایی وارد کرده بودند) چند هفته بعد از خرید نقدی نخ، محصول را دریافت می‌کردید، برای تبدیل نخ به پارچه و رنگرزی هم مشکلات قطعی برق باعث می‌شد به جای یک ماه، سفارش خود را سه ماه بعد دریافت نمایید و در این میان کیفیت پایین رنگرزی

طی مراجعه به وزارت صمت خواستار ممنوعیت شدند. واقعیت این است که در حال حاضر نخ پنبه ایرانی و خارجی به وفور در بازار وجود دارد اما فروشندگان از عرضه یک‌باره نخ خودداری می‌کنند و ترجیح می‌دهند طی چند مرحله نخ را بفروشند تا ریسک کمتری قبول کنند چون سال ۱۴۰۲ تنها سالی بود که به نسبت تمام کالاهای، قیمت نخ پنبه نه تنها افزایش نیافت بلکه کاهش پیدا کرد.
قیمت نخ پنبه‌ای که در هند، پاکستان، ترکیه، چین و ازبکستان مورد خرید و فروش قرار می‌گیرد حدود ۲ دلار و ۸۰ سنت تا ۲ دلار است، تاجر، نخ پنبه را پس از پرداخت ارزش افزوده و حقوق گمرکی و همچنین احتساب سود خود، طبق دلار نیمایی وارد می‌کند و

نعمت‌زاده- تصویب شد، جزو نخستین مجموعه‌هایی بودیم که با شرکت‌های خارجی قرارداد همکاری منعقد کردیم و صادرات هم انجام دادیم اما بعضی‌ها اعلام کردند برند X که مثلاً در خیابان جمهوری تهران شعبه تأسیس کرده، کالاهای خود را به قیمت بسیار نازل عرضه می‌کند و باعث افت فروش ما شده است. این روند اعتراضی ادامه داشت تا قرارداد رسمی خود را با شرکت‌های خارجی لغو کردیم چون به دستور رهبر انقلاب، واردات کالایی که تولید داخلی دارد، ممنوع و حرام است؛ لذا به همکاری با برندهای مطرح ایرانی روی آوردیم. نکته اصلی اینجاست به اعتقاد من برندهای پوشاک خارجی مانند فیل‌های عظیم‌الجثه‌ای هستند که پاهای آنان را به زنجیر بستیم و کل مملکت



پارچه، دغدغه فراوانی برای تولیدکنندگان پوشاک به وجود می‌آورد. در کنار این موضوع از اردیبهشت امسال قیمت نخ پنبه شانه نمره ۳۰ کامپکت از مرز ۲۴۰-۲۳۰ هزار تومان هم عبور کرد اما از خردادماه به بعد (دوران پسا کرونا)، ثبت سفارشات تجار نخ پنبه از هند، ازبکستان، پاکستان و ... وارد کشور شد و با توجه به کاهش قیمت جهانی پنبه یک‌باره نخ پنبه ۲۴۰ هزار تومانی با قیمت ۲۲۰ هزار تومان معامله شد در حالی که واحدهای ریسندگی کشور قیمت نخ‌های تولیدی خود را کاهش ندادند لذا اغلب مصرف‌کنندگان به تهیه نخ‌های وارداتی روی آوردند. این جریان تا شهریور ماه تلاطم داشت که این که قیمت نخ پنبه‌ای تولید داخل هم کاهش یافت؛ به طوری که قیمت نخ گلوبال یک لا نمره ۳۰ وارداتی به ۱۷۰ هزار تومان و نخ ایرانی به ۲۰۰ هزار تومان رسید. بگذریم که بسیاری از ریسندگان

به قیمت ۱۷۵ هزار تومان می‌فروشد، در سوی دیگر ریسندها پنبه را طبق دلار نیمایی تهیه می‌کند و در کشور به قیمت ۲۰۰ هزار تومان می‌فروشد. چرا؟ آنها که دلار نیمایی می‌گیرند و ثبت سفارش، مبدأ و مقصدشان مشخص است و جای بهانه‌ای وجود ندارد. نخ پس از تبدیل به پارچه و رنگرزی و به دست تولیدکننده پوشاک می‌رسد. قیمت محصولات طبق نرخ روز تعیین و برای مثال ۱۰۰ هزار تومان عرضه می‌شود اما در همین شرایط عده‌ای فریاد سر می‌دهند که جلوی واردات نخ و پارچه گرفته شود، چون واردات نخ و پارچه باعث شده قیمت‌ها شکسته شود یعنی به دنبال رانت هستند که از این طریق هر قیمتی را که بخواهند اعلام نمایند.

را موش‌های مودی (پوشاک قاچاق) فرا گرفته است به نحوی که یک نفر پوشاک قاچاق به صورت تله‌نچی می‌آورد، یکی دیگر از وان ترکیه به صورت چمدانی پوشاک خارجی وارد می‌کند و ... ببینید! یک میلیون ۶۴۸ هزار و ۱۹۵ متر مربع وسعت خاک ایران است و دور تا دور این سرزمین مرز خشکی، آبی و هوایی وجود دارد و هیچ دولتی توان ندارد اطراف این کشور دیوار بکشد یا حصار ببندد. وقتی اجازه فعالیت به برندهای پوشاک خارجی نمی‌دهیم فکر می‌کنید چه اتفاقی می‌افتد؟ همه به قاچاق روی می‌آورند و همان برندها را به صورت غیرقانونی وارد کشور می‌کنند!

چرا این قبیل پوشاک ارزان هستند؟

هنگام کرونا، فست فشن‌ها که به تولید انبوه می‌پردازند از ادامه فعالیت بازماندند چون کل دنیا به حالت تعطیل

در سال ۱۳۹۴ که دستورالعمل ثبت برندهای خارجی در کشور توسط وزیر صنعت وقت- آقای مهندس

را حدود سیصد هزار تومان به فروش می‌رساند. این سود کلان، وسوسه‌برانگیز است لذا با راهاندازی پیچ اینستاگرام کالایش را ۱۲۰ هزار تومان می‌فروشد و به تدریج سودهای آنچنانی کسب می‌کند. در این آشفته بازار هم معلوم نیست پوشاک فروخته شده، ایرانی است یا خارجی!

امروزه آنلاین‌شاپ‌ها سوار بازار مصرف شده‌اند بخشی از آنان قاچاقچی هستند و بعضی هم در کارگاه‌های کوچک و زیرپله‌ای به تولید و فروش پوشاک می‌پردازد. تی‌شرت را ۱۵۰ هزار تومان می‌فروشند و طبیعی است فریاد برندهای بزرگ بلند شود، حتی فروش امثال دیجی کالا نیز افت پیدا کرده است. پیچ‌های اینستا پوشاک داخلی و خارجی را عرضه می‌کنند، اتفاقاً



فردی که حقوق ماهیانه‌اش با احتساب مأموریت و اضافه کاری ۱۰-۸ میلیون تومان است چگونه می‌تواند زندگی خود و خانواده‌اش را تأمین کند؟ اولویت نخست وی در سید خانوار، خوراک و مسکن و دارو است و قطعاً چنین فردی ترجیح می‌دهد پوشاک ارزان قیمت و استوک تهیه کند تا درآمد خود را برای امور ضروری حفظ نماید. با افتخار کاپشن قاچاق ۲۰۰ هزار تومانی خود را نشان دیگران می‌دهد و اطرافیان را به خرید چنین کالاهایی تشویق می‌کند.

همان‌طور که در ابتدای مصاحبه اشاره کردم بابت رانت، مطالبه‌گر شده‌ایم. یک برند خرده‌فروشی پوشاک داخلی برای خود، مارک‌آپ (Markup) اضافه بها نسبتی که از تقسیم سود خالص بر قیمت خرید



درآمده بود. کالاهای تولیدی این برندها در انبارها باقی ماند فکر می‌کنید این انبارهای مملو از پوشاک در کجا باید تخلیه شوند؟

در کشور خودشان که به دلیل اتمام تاریخ مصرف خریدار ندارد؛ لذا حجم عظیمی از پوشاک فروش نرفته جمع شد و جمع شد و راهی یکی از اصلی‌ترین پایگاه‌های پوشاک استوک یعنی ایران ۸۵ میلیون نفری شد. تجار پوشاک را به صورت کیلویی با نازل‌ترین قیمت خریدند. استوک با قاچاق تفاوت بسیاری دارد. قاچاق یعنی کالاهایی را از آن سوی مرزها وارد کشور کنید که خرید و فروش آنها در کشور ممانع قانونی دارد مانند مشروبات الکلی، مواد مخدر و... که اتفاقاً قیمتشان بالاست. خب! پوشاک استوک توسط تجار خریده شد.



فروش بسیار خوبی دارند و بازار مصرف را در اختیار خود قرار داده‌اند.

۴ البته کسی کاری به کیفیت ندارد با این اوصاف نامساعد اقتصادی...

بخش عمده بازار مصرف کشور را اقشار درآمدی متوسط تا پایین جامعه شکل می‌دهد. برای طبقه متمول افزایش قیمت پوشاک چندان مهم نیست و اغلب خریدار محصولات برند هستند. ولی اقشار متوسط رو به پایین تمایل دارند از پوشاک فیک ارزان قیمت با برچسب اچ اند ام، پولو و ... استفاده کنند و خرید خود را از آنلاین‌شاپ‌ها انجام می‌دهند. البته دامنه فعالیت این فروشگاه‌ها به پوشاک محدود نمی‌شود و گستره وسیعی از لوازم خانگی، دکوراسیون و ... را نیز دربرمی‌گیرد. امروز مغازه‌های کوچک قادر به فروش

محاسبه می‌شود) تعریف می‌کند. یعنی اگر کالایی را هزار تومان می‌خرید طبق مارک‌آپ خود و احتساب هزینه‌هایی مانند اجاره فروشگاه، هزینه دکوراسیون و ...، سه هزار تومان می‌فروشید اما در حال حاضر صدای اعتراض برندهای ایرانی شنیده می‌شود و معتقدند کالای خود را هر عددی بگذاریم، قادر به فروش نیستیم چون مردم کالای استوک را بسیار ارزان‌تر می‌خرند پس دولت باید جلوی فعالیت آنان را بگیرد. سوال اینجاست اگر ۱۰-۲۰ پیچ اینستاگرامی به فروش پوشاک استوک می‌پردازد آنلاین‌شاپ‌هایی را سراغ داریم که در واقع تولیدکننده پوشاک هستند و به اصطلاح موی دماغ فروشگاه‌های بزرگ اینترنتی همچون دیجی کالا، بانی مد و ... شده‌اند. تأمین‌کننده کالایی را تولید کرده و به‌طور مثال با قیمت یکصد هزار تومان در اختیار آن برند قرار می‌دهد و برند مذکور، کالا

اولین سوال اینجاست که چنین حجم بزرگی را چگونه وارد ایران کنند؟ پاسخ ساده است در مناطق آزاد دپو می‌شوند، از طریق آنلاین‌شاپ‌ها و تبلیغات گسترده و فریبنده اینستاگرام در معرض مشاهده خریداران قرار می‌گیرد و توسط پست جمهوری اسلامی ایران درب منازل افراد ارسال می‌گردد.

۴ بیشترین بخشی که از واردات پوشاک استوک متحمل آسیب می‌شوند، چه قشری هستند؟ واحدهای کوچک تولیدی؟ برندهای بزرگ؟ مردم؟

کشور ما تحت تحریم قرار دارد و ضربه اصلی این تحریم‌ها متوجه مردم است. لغو تحریم‌ها که در حوزه اختیارات مانیست بلکه به سیاست‌های کلان حکومتی بازمی‌گردد و حاکمیت بابت آن تصمیم‌گیری می‌کند.



« بخشی از فعالیت‌های شما در بخش تشکیلی است که البته بعدها از هیئت مدیره انجمن صنایع پوشاک ایران خارج شدید. به نظر می‌رسد شاهد تعدد تشکلهای مربوط به نساجی و پوشاک هستیم و هر کدام دارای کمیته‌های متعدد مانند تأمین مواد اولیه، شورای برندها و ... است. این تعدد را از نظر قانونی چگونه تحلیل می‌کنید؟ موازی کاری چندین انجمن و اتحادیه به کلیت صنعت آسیب نمی‌رساند؟

تعدد تشکلهای بیانگر موازی کاری آنهاست که نکته مطلوبی به شمار نمی‌آید. هیئت موسس دبیرخانه مشترک تشکلهای نساجی و پوشاک، انجمن صنایع پوشاک ایران است و با هدف حرکت تدریجی تشکلهای مختلف نساجی و پوشاک به سمت ایجاد کنفدراسیون بود ولی برخی دوستان گرفتار نام و عنوان تشکل بودند یعنی ابتدا واژه نساجی قید شود با پوشاک! حواشی بسیاری در این زمینه ایجاد شد. متأسفانه بسیاری از اعضای هیئت مدیره تشکلهای پوشاک را افراد تخصصی نمی‌بینم و فاقد تخصص لازم هستند.

« تخصص لازم برای چه کاری؟

انجام فعالیت‌های تشکیلی.. حدود ۴ سال پیش شرکت تعاونی تأمین مواد اولیه پوشاک راه اندازی شد، تعدادی هم عضو شده‌اند و سودآور هم بوده است ولی تأسیس یک شرکت با کارکرد مشابه ولی اسامی مختلف در سایر اتحادیه‌ها چه منطقی دارد؟! قرار است چه اتفاقی بیفتد؟

« فعالیت در صنعت پوشاک را به تازه واردان

توصیه می‌کنید؟

بازگشت سرمایه در تولید پوشاک زمان بر است اگر افراد تازه وارد به دنبال کسب پول و درآمد سریع و کلان هستند، بهتر است صنعت پوشاک را برای فعالیت انتخاب نکنند.

تولید پوشاک نیازمند تخصص است و برای کسانی که دارای طبع هنری هستند؛ انگیزه بسیاری به وجود می‌آورد. به‌طور کلی باید عاشق این کار باشید و در صورت حرکت صحیح، قطعاً به سود نیز دست خواهید یافت.



و برای دریافت این شناسه از طریق ثبت نام در سامانه جامع تجارت ایران و ورود به بخش اختصاصی شناسه کالا اقدام نماید در واقع هدف از ایجاد این سامانه ردیابی کالا از مبدأ تولید تا مصرف کننده نهایی توسط مقامات مربوطه است اما شناسه کالا در دنیا توسط برندها انجام می‌شود نه دولت و بر مبنای استانداردهای مشخص و تعریف شده است که باید توسط تولیدکننده رعایت شوند. به‌عنوان یک تولیدکننده مخالف طرح شناسه کالا هستم این طرح در ابتدا مختص دخانیات و سپس صنعت داروسازی، تلفن همراه بود که طبعاً تولید زیرپله‌ای آنها امکان پذیر نیست، بعدها شناسه کالا به صنعت پوشاک هم اختصاص یافت اما با کدام زیرساخت مناسب؟ با چه نرم‌افزاری؟ سیستم شناسه کالا زمانی با موفقیت اجرا می‌شود که صندوق‌های مکانیزه فروشگاه‌های راه‌اندازی گردد ولی اصناف زیربار آن نمی‌روند.

« به اعتقاد شما منافع آزادسازی واردات

پوشاک متوجه کدام بخش است؟ واحدهای

کوچک یا برندهای بزرگ تولیدکننده پوشاک؟

ابتدا باید بررسی کرد آزادسازی واردات در کدام چارچوب قانونی و چه زیرساختی انجام می‌شود. اگر واردات پوشاک آزاد شود و تعرفه آن به طور واقعی ۵۰ درصد باشد، ایجاد زیرساخت‌های لازم نیازمند صندوق‌های مکانیزه فروشگاه‌های، شفافیت حساب‌های مالی مردم و ... است که تحقق آن به راحتی امکان پذیر نیست. پیشنهاد می‌کنم کدملی اشخاص به‌عنوان شماره حساب وی تلقی شود تا حساب‌های مالی، جزئیات داد و ستدها و ... در راستای شفاف‌سازی مالی، امکان کنترل و نظارت داشته باشند.

نیستند، بازار بسیار کساد می‌دارند و تعداد مشتریان در خیابان‌ها بسیار کم شده است. در سال‌های دور پیاده‌روها و پارکینگ‌های خیابان بهار - بورس لباس کودک - از ازدحام مشتریان جایی برای پارک خودرو نداشت ولی امروز تردد اتومبیل و رفت و آمد مردم به حداقل رسیده! جالب است بدانید کسانی که به فروشگاه‌های ما مراجعه می‌کنند اولین سوالی که می‌پرسند این است « پیچ اینستاگرام دارید؟ » به این ترتیب خرید اینترنتی را به خرید حضوری که نیازمند پیدا کردن جای پارک اتومبیل، ماندن در ترافیک سنگین خیابان‌ها و ... است؛ ترجیح می‌دهند اگرچه مردم کشور ما دوست دارند از مراکز تجاری بزرگ دیدن کنند و تفریحشان حضور در چنین فضاهایی است که بتوانند کالای قسطی و چکی بخرند.

« این یعنی تغییر در کسب و کار و فروش که ممکن است مثبت باشد...

با توجه به اینکه ورود کسب و کارها به فاز جدید؛ بسیاری از این بازار اخراج می‌شوند چرا که از روش‌های نوین استفاده نموده و به تکرار همان روش‌های سنتی اکتفا کرده‌اند.

« مرز تشخیصی برای پوشاک تولید داخل و

وارداتی وجود دارد؟ بازرسین اتحادیه‌ها که به

فروشگاه‌ها سر می‌زنند چگونه متوجه می‌شوند

پوشاک عرضه شده فیک داخلی است یا استوک

خارجی؟ کاربرد شناسه کالا در این بخش

چیست؟

شناسه کالا، کد منحصر به فردی است که به منظور شناسایی و تمایز هر کالا از سایر کالاها، به آن اختصاص داده می‌شود. این شناسه، در واقع شناسنامه کالا محسوب می‌شود و اطلاعاتی همچون نام تولیدکننده، کدملی تولیدکننده، نام کالا و شناسه اختصاصی کالا در آن درج شده است. یکی از موارد استفاده از شناسه کالا برای تشخیص کالاهای قاچاق از کالاهای غیرقاچاق می‌باشد. مقامات مربوطه با بررسی شناسه کالا می‌توانند مشخص کنند که آیا یک کالا دارای مجوزهای لازم برای عرضه در بازار کشور را دارد یا خیر. وقتی فردی قصد عرضه یک کالا به بازار را دارد ملزم به دریافت شناسه کالا است