



بهترین دفاع، حمله است!

سال پرچالشی برای زنجیره پوشاک و منسوجات سپری شد. وضعیت اقتصادی بازاری که بوی شب عید نمی دهد، حتی از دوره کرونا بدتر است و تاب آوری اجزای این زنجیره نیز که طی ده سال گذشته با بدترین نوع رقابت که مواجهه با کالای استوک قاچاق بود و به نوعی توان خود را به خوبی نشان داد، رو به اتمام است.

مسئله از دست دولت‌ها کاری ساخته نیست. دولت اگر پای بخش خصوصی را نکشد مسلماً دستش را هم نمی گیرد کما اینکه بلافاصله بعد از جنگ ۱۲ روزه، تماس‌های متعدد از بخش اجرایات سازمان‌های مالیات و بیمه و حتی تعزیرات، فعالان بخش خصوصی را کلافه کرده بود. بنابراین امیدی به دولت و طرح‌هایش نیست.

کوچک شدن جیب مردم موجب کاهش مصرف گردیده و این موضوع طی سال گذشته در زنجیره تسری یافته است و کاهش تقاضا و مصرف، کاهش تولید را در طول زنجیره به دنبال داشته اما همزمان اتفاقات دیگری هم روی داده که ممکن است مفری برای فعالان این حوزه باشد. در سالی که گذشت نرخ تعرفه‌های مبادلات کالا در کشورهای حوزه اوراسیا صفر شد و از سوی دیگر با یکسان سازی نرخ ارز و واقعی تر شدن قیمت آن، علاوه بر اینکه قدرت رقابت پذیری صنایع داخلی با توجه به افزایش نرخ ارز، افزایش یافته، بازگشت ارز با نرخ بازار مبادله‌ای بانک مرکزی نیز عملاً حذف شده و ارز حاصل از صادرات، با نرخ مناسب در اختیار صادرکنندگان قرار می گیرد.

از قدیم و به زبان ورزشی‌ها می گفتند «بهترین دفاع حمله است». توسعه صادرات در شرایط کنونی نساجی و پوشاک شاید یک استراتژی موثر و از سویی غیر قابل اجتناب باشد چرا که شرایط داخلی، لاجرم تولیدکنندگان را به سمت بازارهای جدید سوق می دهد اما باید دقت داشته باشیم که شاید در زمان و شرایط کنونی، بهترین نقطه ورود به بازارهای منطقه‌ای است چراکه علاوه بر وجود انگیزه‌های قوی در تولیدکنندگان به جهت شرایط کنونی بازار داخلی و مساعد شدن شرایط تعرفه‌ای و ارزی، از لحاظ قیمتی نیز قدرت رقابت وجود دارد و لازمه تحقق ورود به بازارهای منطقه‌ای، حضور در بازار و موجود نمودن کالا در این بازارهاست. این استراتژی ارزش فکر کردن دارد.

سردبیر