



پیشرفت و توسعه اقتصادی مشروط بر رونق صادرات

گفت و گو با دکتر علیمردان شیبانی - مدیرعامل گروه صنعتی موکت همدان

مقدمه

به بهانه شنیدن دیدنی های نمایشگاه دموتکس آلمان از دکتر علیمردان شیبانی مدیرعامل گروه صنعتی همدان، نایب رئیس انجمن صنایع نساجی، عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران توانستم از این مدیر پرکار و پر مشغله وقت ملاقاتی بگیرم که طبق معمول با روئی خوش و محبتی مضاعف با من به گفتگو نشستند. ماحصل این گفتگوی یکساعته را مشاهده می کنید:





دیدگاه شما در مورد نمایشگاه دموتکس آلمان ۲۰۱۱ چیست؟

معمولاً جهت آشنایی با آخرین تکنولوژی‌ها و دستاوردهای صنعت کفپوش هر سال از نمایشگاه دموتکس بازدید به عمل می‌آورم. نکته جالب توجه در دموتکس امسال این بود که برخلاف آنچه در ذهن بسیاری از بازدیدکنندگان ایرانی نسبت به دموتکس ۲۰۱۱ وجود داشت؛ این نمایشگاه از نظر تعداد بازدیدکنندگان و تنوع محصولات ارائه شده، فعال تر و پربارتر از سال‌های گذشته بود. همچنین به دلیل حساسیت ویژه‌ای که در مورد فرهنگ، تاریخ و هنر ایران زمین دارم، باید با افتخار اعلام کنم که بیش از ۹۰ درصد بخش فرش دستباف دموتکس امسال آلمان به فرش ایران اختصاص داشت به طوری که اکثر فرش‌های دستباف عرضه شده، ایرانی بودند و تولیدکنندگان کمتری از سایر کشورها مانند چین، افغانستان، هند و... حضور داشتند.

جای بسی خرسندی است که علیرغم تمام تنگناها و مزیقه‌هایی که سر راه صادرات و حضور در این‌گونه مجامع وجود دارد، ایران در زمینه تولید فرش دستباف جایگاه ممتاز خود را کماکان حفظ کرده است. یکی از نکات جالب نمایشگاه امسال رشد تولید و تنوع فرش ماشینی بود در حالی که سال گذشته موکت تافتینگ نمود بیشتری داشت امسال فرش ماشینی را رقیب نزدیکی برای موکت تافتینگ دیدم.

تعداد غرفه‌داران فرش ماشینی هم نسبت به سال‌های گذشته افزایش یافته بود. در عین حال شاهد توسعه کفپوش‌های نمدی و نبافته بودم. در حالیکه این تصور وجود داشت که منسوجات نبافته در بخش کفپوش حرفی برای گفتن ندارند

به اعتقاد من حمایت و مساعدت دولت در این زمینه بهترین کمک برای صنعتگران ایرانی خواهد بود زیرا لازمه بازاریابی و صادرات موفق حضور در چنین مجامعی می‌باشد در غیر این صورت، فراموش خواهیم شد

اما در دموتکس امسال بسیاری از شرکت‌های فعال در زمینه تولید موکت تافتینگ، خطوط منسوج نبافته خود را نیز فعالتر کرده بودند و با قدرت و توان بیشتری در نمایشگاه حضور داشتند. در مجموع دموتکس امسال را بسیار مثبت و قابل توجه دیدم.

حضور شرکت‌های ایرانی را در دموتکس چگونه ارزیابی می‌کنید؟ آیا اصولاً حضور در دموتکس آلمان از نظر اقتصادی مناسب به نظر می‌رسد؟

ابتدا باید به این موضوع اشاره کنم که در بخش فرش ماشینی از غرفه‌های شرکت‌های ایرانی مانند "فرش مشهد"، فرش ستاره کویر یزد"، "بوریا"، "فرش مشهد اردهال" و "فرش زمرد مشهد" بازدید به عمل آوردم.

این غرفه‌ها از نظر دکوراسیون و طراحی، و تنوع محصول بسیار زیبا و آبرومندانه بودند و علاوه بر بازدیدکنندگان خارجی بعضاً به پاتوق صنعتگران ایرانی نیز تبدیل شده بودند. اما در مورد هزینه‌های حضور در نمایشگاه بزرگی مانند دموتکس ... به راستی این همیت و تعصب ملی ایرانیان است که هزینه‌های سنگینی را جهت حضور و رقابت در این دنیای بزرگ و پر قدرت تولیدکنندگان جهان تقبل می‌نمایند.

قطعاً از نظر اقتصادی با توجه به هزینه‌های سنگین و قوانین و مقررات نسبتاً دشواری که مقابل صادرکنندگان قرار دارد؛ حضور در نمایشگاه دموتکس و یا سایر نمایشگاه‌های مشابه دشوار و مقرون به صرفه نیست ولی احساس می‌کنم بیشتر از آن چه جنبه اقتصادی حضور در دموتکس برای غرفه‌داران ایرانی مطرح باشد؛ جنبه اعلام حضور و اهتزاز نام و پرچم مقدس ایران در اولویت نخست قرار دارد.

کاش در این نمایشگاه‌ها، دولتمردان به خصوص مسئولان بخش نساجی و بازرگانی حضور پیدا می‌کردند و از نزدیک با مسائل و دشواری‌های صنعتگران ایرانی جهت حضور در نمایشگاه‌های خارجی بیشتر آشنا می‌شدند.

به اعتقاد من حمایت و مساعدت دولت در این زمینه بهترین کمک برای صنعتگران ایرانی خواهد بود زیرا لازمه بازاریابی و صادرات موفق حضور

در چنین مجامعی می‌باشد در غیر این صورت، فراموش خواهیم شد.

بهرتر است دولت بخشی از هزینه‌های حضور در نمایشگاه‌های خارجی را به صورت عملی بپذیرد زیرا اگر می‌خواهیم از نظر اقتصادی موفق شویم باید بر روی صادرات سرمایه‌گذاری کنیم و قطعاً صادرات، امری آسان و ارزان قیمت نیست بلکه هزینه‌های گزافی مانند اجاره غرفه هزینه مسافرت و اقامت، حضور مرتب در نمایشگاه‌های خارجی، بازاریابی و ... را در پی دارد.

اعتقاد دارم شناکردن برخلاف جریان آب دائمی نیست و هر اندازه شناگر ماهری هم باشیم در یک نقطه جریان آب ما را به مسیر عادی باز می‌گرداند. صنعت و اقتصاد کشور هم نمی‌تواند برخلاف جهت اقتصاد پویای جهانی حرکت کند.

امروزه دنیا به این باور رسیده که پیشرفت و توسعه اقتصادی مشروط بر رونق صادرات است در این راستا بخش خصوصی قادر نیست به تنهایی حرکت کند بلکه نیازمند حمایت و پشتیبانی دولت می‌باشد.

در دموتکس آلمان، چه شرکت‌ها و غرفه‌هایی نظر شما را بیشتر جلب نمود؟

به دلیل برگزاری هر ساله دموتکس برخلاف ایتما، نوآوری و پیشرفت تکنولوژی چندان محسوس نیست زیرا تماشاگران به آنچه سال گذشته دیده‌اند، عادت دارند.

البته بهره‌گیری از نانو تکنولوژی در تولید انواع کفپوش‌ها بسیار چشمگیر بود همچنین در برخی از غرفه‌ها طرح‌ها و نقشه‌های اصیل ایرانی مورد استفاده تولیدکنندگان سایر کشورها قرار گرفته بود. در واقع دموتکس نمایشگاه ارائه محصول است نه ماشین‌آلات؛ بنابراین تغییر و تحولات تکنولوژیکی چندان در آن وجود نداشت.

نکته قابل توجه در زمینه دموتکس امسال استفاده از رنگ‌های شاد در طرح‌ها و نقشه‌های فرش و موکت بود به طوری که با ورود به برخی از غرفه‌ها به دلیل استفاده از رنگ‌های شاد و چشم‌نواز گویی وارد باغی مملو از گل‌های زیبا شده‌اید.

یکی از مسائل مطرح در دموتکس این دوره پیشنهاد برگزاری دو سال یک بار آن بود. به هر حال برگزارکنندگان این نمایشگاه معتبر،



خوشبختانه در صنعت نساجی نیروی متخصص، جوان مستعد، ماشین آلات مدرن، مواد اولیه با کیفیت، مجتمع های بزرگ و کوچک پتروشیمی، مدیران توانمند، کارکنان متعهد و لایق وجود دارد اما گاهی اوقات با اخذ یک تصمیم نادرست، مشکلات بسیاری برای صنعتگران به وجود می آید.

جای نگرانی وجود ندارد به این دلیل که جبر زمانه ما را به سمتی پیش می برد که بایستی خودکفا شویم. خوشبختانه در صنعت نساجی نیروی متخصص، جوان مستعد، ماشین آلات مدرن، مواد اولیه با کیفیت، مجتمع های بزرگ و کوچک پتروشیمی، مدیران توانمند، کارکنان متعهد و لایق وجود دارد اما گاهی اوقات با اخذ یک تصمیم نادرست، مشکلات بسیاری برای صنعتگران به وجود می آید. برای مثال همین امسال دقیقاً زمانی که پنبه در ارزان ترین قیمت ممکن در اکثر کشورهای پنبه خیز به فروش می رسیده، وزارت کشاورزی ثبت سفارش برای واردات پنبه را ممنوع اعلام کرد! این تصمیم نادرست توان خرید پنبه مورد نیاز را در فصل خرید از تمام کارخانجات ریسندگی کشور عملاً سلب نمود و باعث توقف تولید بسیاری از این قبیل واحد های صنعتی شد. و یا نحوه قیمت گذاری و توزیع مواد پتروشیمی که بر اساس قانون عرضه و تقاضا ماه ها و سالها بود که بدون کوچکترین مشکلی توزیع آن بین واحدهای پتروشیمی و واحدهای مصرف کننده جریان صحیح و طبیعی خود را طی میکرد اما با کوچکترین دخالت غیر ضرور هم اکنون تامین مواد اولیه پتروشیمی با وجود تولید مازاد بر مصرف آن برای مدیران واحدهای صنعتی تبدیل به امری محال گردیده است.

به هر صورت امیدوارم با تعامل بیشتر و بهره برداری از تجارب و امکانات صنعتگران بخش خصوصی در اخذ تصمیمات مرتبط با این بخش روز به روز شاهد هم افزائی، استفاده از پتانسیلهای فراوان کشور و ایجاد مجتمع های بزرگ صنعتی بخصوص صنعت کهن و بومی نساجی که عملاً ایجاد کننده بالاترین در صد اشتغال در کشور می باشد بوده باشیم.

و ... آشنا می شوید و اگر بتوان ۲۰ درصد از این مسائل را در واحد تولیدی خود فعال نمود، در پیشرفت آن واحد بسیار موثر خواهد بود.

نمایشگاه دموتکس شانگهای و دویی نیز پیش روست. ارزیابی شما از این نمایشگاه ها چیست؟

تجربه بازدید از دموتکس شانگهای را دارم اما معتقدم اگر قرار است یک صنعتگر از نمایشگاه دموتکس بازدید به عمل آورد بهترین مکان کشور آلمان و دموتکس هانوفر می باشد زیرا تعداد شرکت کنندگان، بازدیدکنندگان و تنوع محصولات عرضه شده در این نمایشگاه قابل مقایسه با دموتکس شانگهای یا دویی نیست. مطلب بعد این که حمل و نقل ماشین آلات و محصولات به چین یا دویی برای کشورهای اروپایی به دلیل مسافت طولانی، هزینه بر می باشد و از نظر اقتصادی مقرون به صرفه نیست.

ضمن این که بحث بازار فروش نیز مطرح می باشد. دویی، بازار کدام کشور می تواند باشد؟ مگر این کشور چه تعداد جمعیت دارد که نمایشگاهی در ابعاد دموتکس در آن برگزار شود؟!

همان طور که اطلاع دارید و در این مصاحبه مورد اشاره ما نیز قرار گرفت، بیش از ۹۰ درصد بخش فرش دستباف دموتکس به فرش ایرانی اختصاص دارد.

با این پتانسیل و توان فکر می کنید، روزی شاهد برگزاری دموتکس در ایران خواهید بود؟

امیدوارم این اتفاق مبارک و اثرگذار در کشور رخ دهد. خوشبختانه در ایران از وجود جوانان باهوش، پرتوان و متعهد بهره مند هستیم که ممکن است در شرایط کنونی زمینه پیشرفت برایشان فراهم نباشد اما این امر دال بر ناتوانی جوانان برومند این سرزمین مقدس نیست کما این که همین جوان زمانی که زمینه پیشرفتشان فراهم شده واقعا پرواز کرده اند و رتبه های نخست جهانی را در زمینه های علمی، پزشکی، فضای و... به خود اختصاص داده اند. مدتی پیش در دانشکده نساجی دانشگاه صنعتی امیرکبیر به دانشجویان سال اول که نگران آینده شغلی و حرفه ای خود بودند؛ ابراز داشتیم که

محاسبات دقیق و از پیش تعیین شده ای به منظور برپایی موفق تر و پربرتر آن لحاظ می کنند.

بازدیدکنندگان بیشتر چه طیفی را تشکیل می دادند و حضور بازدیدکنندگان ایرانی را چگونه ارزیابی می کنید؟

معمولاً ایرانیان همه ساله با وجود مشکلات اخذ ویزا و هزینه های نسبتاً سنگین مسافرت یکی از بیشترین تعداد بازدیدکنندگان نمایشگاه دموتکس را به خود اختصاص می دهند و در این دوره نیز بسیاری از صنعتگران و بازرگانان ایرانی فعال در صنعت کفپوش شرکت کرده بودند.

در مورد سایر بازدیدکنندگان نیز باید عنوان کنم که صنعتگران و بازرگانان اروپایی بر اساس برنامه و هدف از پیش تعیین شده وارد نمایشگاه می شوند و بدون هدف و صرفاً جهت بازدید و خرید اتفاقی امکان ندارد وارد نمایشگاه شوند.

به طور کلی ۳ گروه بازدیدکنندگان دموتکس را تشکیل می دهند.

گروه نخست غرفه دارانی بودند که جهت عرضه محصولات تولیدی خود و بازدید و مقایسه توانمندی هایشان با سایر رقیبان در دموتکس حضور داشتند.

گروه دوم صنعتگران و بازرگانانی که با هدف از پیش تعیین شده خرید از نمایشگاه بازدید می کردند و در نهایت گروه سوم دانشجویان و محققان که با هدف انجام مطالعات و تحقیقات علمی مربوط به صنعت کفپوش به دموتکس آمده بودند.

به عنوان مدیرعامل یکی از شرکت های معتبر تولیدکننده کفپوش، تا چه میزان از دستاوردهای بازدید از نمایشگاه دموتکس در روند تولید و پیشرفت استفاده می کنید؟

بازدید از دموتکس برایم، صرف گشت و گذار و سفر به خارج از کشور نیست.

در نمایشگاه دموتکس امسال با موردی مواجه شدم که نتایج آن را در آینده نزدیک طی انجام یک مصاحبه اختصاصی با شما در میان خواهیم گذاشت. بازدید از نمایشگاه های خارجی بسیار مفید و موثر است به طوری که از نزدیک با شیوه های تولید، ماشین آلات، نحوه بسته بندی محصولات