

اشاره:

«اطرافیان می‌گفتند نباید در ایران بزرگ شوید یا دیده شوید! این حرف برایم منطقی و مفهومی نداشت و باید آن را تجربه می‌کردم. به طور کلی انسان ریسک‌پذیری هستم و هر زمان با مشکلی در زندگی حرفه‌ای خود دچار مشکل می‌شوم، به اصطلاح آستین‌ها را برای حل مسأله بالا می‌زنم.»

منصور الیاسی مدیر یکی از بزرگ‌ترین مجموعه‌های تولیدی پوشاک مردانه است که سابقه تولید در ترکیه را دارد اما ترجیح می‌دهد تجارب و دانش خود را برای رشد و توسعه صنعت پوشاک کشورش اختصاص دهد، پس راهی ایران می‌شود و یک واحد تولیدی راه‌اندازی می‌کند. می‌گوید: «ال سی من نخستین برندی بود که پس از دریافت مجوزهای لازم از مراجع عالی کشور، از ستارگان سینما و تلویزیون (سلبریتی‌ها) برای تبلیغات خود استفاده کرد زیرا معتقدیم صنف پوشاک بدون نمایش محصولات خود بر تن سلبریتی‌ها نمی‌تواند نزد مردم شناخته شود.»

به گفته مدیرعامل ال سی من، سال‌هاست در فضای خاص انقلاب، جنگ، تحریم و نابسامانی‌های اقتصادی زندگی کرده‌ایم و تمام برنامه‌هایمان حول محور مدیریت بحران تنظیم می‌شود. گویی به زندگی توأم با چالش و مشکل عادت کرده‌ایم و شاید در صورت عادی شدن شرایط نتوانیم به فعالیت تولیدی ادامه دهیم!!



به بحران، خوگرفته‌ایم!



افزایش حجم تولید از چندین کارشناس حرفه‌ای بهره گرفتیم که پس از بررسی‌های فراوان، اعلام کردند شرایط مجموعه با توجه به وجود دستگاه‌های مدرن، جهت افزایش ظرفیت تولید مهیاست و وضعیت به مراتب بهتری نسبت به سایر کارخانه‌های مشابه دارد. حتی معتقد بودند در صورت پخش تیزر، میزان فروش پنج برابر افزایش خواهد یافت، در بدبینانه‌ترین حالت به فروش زیر سه برابر راضی بودیم. پس از انعقاد قرارداد تبلیغات، کرونا همه‌گیر شد و ...

این اعتقاد وجود دارد که پخش تبلیغات یک برند تولیدی یا خدماتی از طریق رسانه‌های مختلف، بیش از آن که برای مدیرانش مفید باشد، دردسرهای دیده شدن و تقبل هزینه‌های دیگر مانند افزایش مالیات و ... را به دنبال دارد. پس بهتر است در ایران، چندان بزرگ نباشیم تا به چشم نیاییم! دیدگاه شما در این مورد چیست؟

بله بارها این قبیل جملات را شنیده‌ام اما تمایل بسیاری دارم که به اصطلاح وارد بطن کار شوم

صنعت پوشاک پیش از شیوع کرونا شرایط چندان مساعدی نداشت و به دلیل افزایش نرخ دلار و کاهش قاچاق، تازه داشت نفسی تازه می‌کرد که درگیر کرونا شد و اتفاقات بعدی...

بله متأسفانه بازار شب عید را به طور کلی از دست دادیم، بازار موسوم به «جمعه سیاه» هم برخلاف همیشه مورد استقبال قرار نگرفت زیرا مردم درگیر بیماری کرونا هستند و کمتر به خرید پوشاک فکر می‌کنند. در مجموع شرایط مطلوبی در صنعت پوشاک حکمفرما نیست و بسیاری از واحدهای تولیدی مجبور به تعطیلی شده‌اند یا با کمترین میزان ظرفیت به کار ادامه می‌دهند.

شهریور سال گذشته با توجه به کنترل قاچاق، برنامه‌های بسیاری جهت رشد و توسعه مجموعه ال سی من تدوین کردیم تا به تولید انبوه و کسب سهم بیشتر از بازار پوشاک داخلی دست پیدا کنیم در این راستا قرارداد پخش تیزر تبلیغاتی با صدا و سیما منعقد شد، سپس برای ارزیابی و تحلیل توانمندی کارخانه جهت

و از نزدیک، صحت و سقم این تفکر را مورد بررسی قرار دهم. شاید یکی از دلایل ساخت تیزر تلویزیونی همین بود که دنبال تبعات به قول شما «در چشم دیگران بودن» می‌گشتم! این که اطرافیان می‌گفتند نباید در ایران بزرگ شوید یا دیده شوید برای منطقی و مفهومی نداشت و باید آن را تجربه می‌کردم. به طور کلی انسان ریسک‌پذیری هستم و هر زمان با مشکلی در زندگی حرفه‌ای خود دچار مشکل می‌شوم، به اصطلاح آستین‌ها را برای حل مسأله بالا می‌زنم. در کشور ما، همراهی و حمایت از تولید که توسط مسئولان بیان می‌شود، در سطح حرف و شعار باقی می‌ماند و حالت اجرایی به خود نمی‌گیرد. برای مثال ال‌سی من نخستین برندی بود که پس از دریافت مجوزهای لازم از مراجع عالی کشور، از ستارگان سینما و تلویزیون (سلبریتی‌ها) برای تبلیغات خود استفاده کرد زیرا معتقدیم صنف پوشاک بدون نمایش محصولات خود بر تن سلبریتی‌ها نمی‌تواند نزد مردم شناخته شود. پس از این حرکت موثر، سایر برندها نیز در تبلیغات تلویزیونی خود از هنرمندان استفاده کردند و مردم به خصوص در بخش صنایع غذایی از این موضوع استقبال چشمگیری به عمل آوردند.

۴ چگونه امیرحسین آرمان را برای تبلیغات شرکت انتخاب کردید؟

همکاران روابط عمومی پیشنهاد کردند زیرا در آن زمان، سریالی از وی در شبکه خانگی پخش می‌شد و یکی از بازیگران پرطرفدار به شمار می‌آمد. ضمن این که جوان براننده‌ای است که لباس بر تن وی بسیار آراسته و شیک قرار می‌گیرد. به این ترتیب نسل جوان را به استفاده از کت و شلوار رسمی ترغیب و به همگان ثابت شد که کت و شلوار مختص سالخورده‌گان نیست و مورد استفاده ستارگان جوان سینما و تلویزیون قرار می‌گیرد. خوشبختانه پیش‌بینی‌های ما بسیار زودتر از موعد مقرر به منصفه ظهور رسید و تا اواسط آذرماه، میزان فروش افزایش چشمگیری یافت غافل از این که شیوع کرونا و تعطیلی فروشگاه‌ها، تمام برنامه‌ها و پیش‌بینی‌ها را نقش بر آب خواهد کرد!

۴ آیا وضعیت آشفته تولید و فروش به همان

شدت و حدت اسفند و فروردین و اوج‌گیری کرونا ادامه دارد یا شرایط اندکی رو به بهبود پیش می‌رود؟

به دلیل تورم بیش از صد درصد، شاهد افت تولید و فروش هستیم اما در حال حاضر برای برندهایی مانند ال سی من با حجم عظیم تبلیغات تلویزیونی، حدود ۲۰-۳۰ درصد وضعیت بهتر شده است. پیش از شیوع کرونا، حدود ۳۰ پرسنل جدید مخصوص فروشگاه‌ها استخدام کردیم و به تقویت واحدهای مختلف مانند روابط عمومی و تحقیق توسعه پرداختیم.

در ادامه به این نتیجه رسیدیم که افزایش ظرفیت تولید، نیازمند تأمین مواد اولیه بیشتر است. برای مثال خط تولید کارخانه، روزانه ۵ هزار متر مربع انواع پارچه مصرف می‌کرد اما با بالا رفتن تیراژ تولید، این رقم به ۱۵-۱۶ هزار تن پارچه در روز رسید که رقم بسیار بالایی به شمار می‌آمد.

برای حفظ رقابت‌پذیری در بازارهای جهانی، اغلب مواد اولیه مصرفی را از ترکیه، آلمان و ایتالیا تهیه می‌کنیم زیرا کیفیت مواد اولیه داخلی مانند پارچه، نخ دوخت، لایی چسب و... چندان مطلوب نیست و مجبوریم مواد اولیه خارجی از بازار با چندبرابر قیمت گذشته تهیه کنیم لذا سرمایه کارخانه را با قرض و وام افزایش دادیم تا تولید متوقف نشود ولی به دلیل کرونا و کاهش خرید مردم، حجم انبوهی از محصولات به فروش نرفته در انبارهای کارخانه انباشته شده‌اند حتی در خط تولید هم از لوله‌های بخار محصول آماده، اوزان کرده‌ایم! قرار بود ۲۰-۲۵ نفر به تعداد کارگران افزوده شود که عملاً این اتفاق رخ نداد، برای توسعه کارخانه یکسری دستگاه و ماشین‌آلات جدید تهیه کردیم که به دلیل بروز مشکلات فراوان، نتوانستیم از آنها بهره‌برداری نماییم، همچنین با حدود ۴۰-۵۰ نفر از نیروهای شاغل مجموعه تسویه حساب کردیم و برخلاف برنامه، موفق به راه‌اندازی فروشگاه‌های جدید در سطح کشور نشدیم.

هر روز بیشتر از روز قبل، مسائل و مشکلات مختلف بر دوش ما سنگینی می‌کند و سیستم بانکی شرایط سخت‌تری را پیش پای ما قرار داد؛ سال‌های گذشته همکاری و تعامل بهتری با تولیدکننده داشتند اما در سال جهش تولید و اوج کرونا، حمایت و پشتیبانی خود

را از ما دریغ کردند. مدتی پیش در یکی از جلسات ستاد تسهیل، ضمن اعلام گلایه از عملکرد ضد تولید سیستم بانکی، یادآور شدیم که سال گذشته با پرداخت ۱-۲ درصد اصل بدهی، تمام معوقات به آخرین بدهی منتقل می‌شد ولی امسال به هیچ عنوان چنین رویه‌ای مورد تأیید بانک نیست و خواهان دریافت هفت درصد کل بدهی هستیم. در حالی که رقم این هفت درصد، چندین برابر بیشتر از معوقات ماست! اگر تولیدکننده قادر به پرداخت هفت درصد است که معوقاتش را می‌پردازد تا بیش از این زیر بار بدهی‌های سنگین بانکی نرود... این چه قانون ناعادلانه و غیرمنطقی است که بانک‌ها برای تولید در نظر گرفته‌اند؟!

از سوی دیگر با افزایش ده برابری مالیات فروشگاه‌ها مواجهیم. اگر سال گذشته فروشگاه‌های موظف به پرداخت ۴۰ میلیون تومان مالیات بود امسال باید ۳۵۰ میلیون تومان بپردازد! تا امروز هم دلیل و منطق مشخصی برای افزایش بی‌دلیل مالیات توسط مسئولان عنوان نشده است. این چه حمایتی از تولیدکننده است؟! متأسفانه از هر طرف تحت فشار هستیم و صرفاً بر حفظ موقعیت فعلی و تقویت زیرساخت‌ها متمرکز شده‌ایم تا در صورت رفع بحران کرونا، هیچ مشکلی برای جهش سه برابری تولید نداشته باشیم. امروز قطار ال سی من با سرعت ۳۰-۴۰ کیلومتر در ساعت حرکت می‌کند و می‌خواهیم طبق برنامه‌ریزی مشخص، این سرعت را به ۱۵۰ کیلومتر برسانیم پس باید ضمن تلاش برای تداوم حرکت این قطار، تقویت زیرساخت‌های مجموعه را جدی‌تر از همیشه دنبال کنیم.

۴ فکر می‌کنید با فروکش کردن کرونا، چه مدت به طول خواهد انجامید تا شرایط صنعت پوشاک به حالت عادی خود بازگردد؟

اگر مسئولان امر به مبارزه جدی با قاچاق پوشاک بپردازند و وعده‌های خود را در این زمینه عملیاتی نمایند؛ شاهد رشد حیرت‌انگیز صنعت پوشاک کشور خواهیم بود و بازار خوبی برای سال آینده به وجود می‌آید؛ مگر این که اتفاقات خاصی رخ دهد یا مسئولان به موضوعات دیگری توجه کنند. شش میلیارد دلار قاچاق پوشاک، رقم بسیار بزرگی است



در این راستا چه اقداماتی انجام داد؟

اوایل اسفند، کارخانه را با یک سوم کارگران و پرداخت سه برابر حقوق بیشتر، ماسک و گان تولید کردیم و به صورت رایگان در اختیار اصناف و وزارت بهداشت قرار دادیم. سپس به سفارش ستاد ملی مبارزه با کرونا به تولید ماسک‌های تنفسی طبق قیمت مصوب (هزار و ۳۰۰ تومان) پرداختیم اما به دلیل قیمت بسیار پایین ماسک‌های قاچاق (۸۰۰ تومان)، عملاً حجم قابل توجهی از ماسک‌ها در انبار کارخانه باقی ماند. تصمیم گرفتیم در ازای خرید کت و شلوار توسط مشتریان، بسته پنجاه تایی ماسک با لوگوی اختصاصی ال سی من به طور رایگان در اختیارشان قرار دهیم.

نکته پایانی

سال‌هاست در فضای خاص انقلاب، جنگ، تحریم و نابسامانی‌های اقتصادی زندگی کرده‌ایم و تمام برنامه‌هایمان حول محور مدیریت بحران تنظیم می‌شود. گویی به زندگی توأم با چالش و مشکل عادت کرده‌ایم و شاید در صورت عادی شدن شرایط بتوانیم به فعالیت تولیدی ادامه دهیم!! مانند افرادی که در کلان‌شهرها به آلودگی هوا و ترافیک عادت کرده‌اند و زندگی در نقاط خوش آب و هوا برایشان کسالت‌آور و خسته‌کننده به نظر می‌رسد! واقعیت این است که پیش‌بینی‌ها و برنامه‌های خود را طبق شرایط نامساعد تدوین می‌کنیم تا دچار شوک ناگهانی نشویم.



پاگیر، باعث نشده از احداث کارخانه در کشور پیشیمان شوید؟

به هر حال انسان‌ها با همسر و فرزندانشان هم مشکلاتی دارد اما در نهایت یک خانواده هستند و با مسائل و مشکلات به نوعی کنار می‌آیند. واقعیت این است که علی‌رغم ۲۵ سال کار مداوم در کشور دیگر ولی همیشه این حس را داشتیم که گویی برای غریبه‌ها زحمت می‌کشیم در حالی که کشورمان به شدت نیازمند اشتغال‌زایی و توسعه است. موانع و مشکلات بسیاری در مسیر تولیدکننده ایرانی وجود دارد و بارها در جلسات مختلف با مسئولان دولتی، فریادمان به آسمان رسیده و کسی قدرمان ما نیست اما باز هم ایران را خانه همیشگی خود می‌دانیم.

یک کارآفرین با بهره‌مندی از ۵۰۰ کارگر و ماشین‌آلات مدرن مجبور است برای ادامه حیات و حفظ مجموعه تولیدی، سر خود را مقابل کارمندان خم کند که بدون دلیل در روند تولید سنگ‌اندازی می‌کنند و هیچ تصویری از یک مجموعه بزرگ تولیدی در ذهن ندارند. در حالی که اگر در ترکیه برای ۱۰ نفر اشتغال‌زایی کنید، تسهیلات و حمایت‌های متعدد دولتی به شما تعلق خواهد گرفت.

اوایل همه‌گیری کرونا، بسیاری از صنعتگران پوشاک، بخشی از فعالیت خود را به تولید ماسک و گان اختصاص دادند تا کمبود جدی نسبت به این اقلام به حداقل برسد. ال سی من



و فکر می‌کنم رقم واقعی چندین برابر بیشتر از شش میلیارد دلار می‌باشد و کف بازار از بالای ده میلیارد دلار قاچاق پوشاک، حکایت‌ها دارد! با مهار قاچاق و افزایش تعداد کارخانه‌های صنعتی پوشاک، فعالیت تولیدکنندگان مواد اولیه مانند نخ و پارچه توجیه‌پذیر خواهد بود و حجم اشتغال‌زایی بالا می‌رود که منافع ملی کشور را به همراه دارد.

اگر در هر کشوری بروید و سوابق تولیدی خود را به دولتمردان ارائه دهید، باور کنید بدون دریافت سود و بهره به شما وام اختصاص می‌یابد که این که طی سفر رئیس اتاق بازرگانی ترکیه به ایران، وی از ما خواست که تولید را در ترکیه ادامه دهیم؛ کما این که سابقه بیست سال تولید در این کشور را داریم و همیشه ۴۰۰-۵۰۰ کارگر تحت نظارت ما به فعالیت می‌پرداختند.

چرا این پیشنهاد را نپذیرفتید؟ حس

میهن‌پرستی مانع شد یا؟؟

وقتی در یک کشور غریبه (ولو نزدیک و همسایه مانند ترکیه) کار می‌کردیم، شیفته و مصمم به راه‌اندازی یک کارخانه معظم تولیدی در وطنمان بودیم و می‌خواستیم سفره بزرگی برای اشتغال کارگران ایرانی پهن کنیم لذا همان استادکاران ترکیه را به ایران آوردیم تا برای ما کار کنند.

عدم حمایت نهادهای دولتی و قوانین دست و