

شرایط پیش از کرونا تکرار نخواهد شد



گفت‌وگو با مهندس بهرام شهریاری - مدیرعامل شرکت طرح بافت رایان و نایب رئیس هیئت مدیره اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران

اشاره:

مهندس شهریاری بر این باور است دیگر روزهای پیش از کرونا را تجربه نخواهیم کرد چون فروش آنلاین به اوج خود رسیده و دیگر تجربه‌های خوب و ماندگار خرید در فروشگاه‌های فیزیکی تکرار نمی‌شوند اما به شخصه نسبت به آینده بازار مخصوصاً در روزهای پایانی سال و شب عید بسیار خوش بین هستیم.

وی ادامه داد: «به اعتقاد من در دو سال اخیر از نظر کیفیت رشد قابل توجهی تجربه کردیم علی‌رغم این که بازار چندان خوبی وجود نداشت. از سوی دیگر فروشگاه‌های آنلاین به رشد و توسعه مطلوبی رسیده‌اند که بسیاری از آنان عملکرد موفقی دارند و توانسته‌اند جایگاه خود را نزد مردم تحکیم کنند.»

وی در زمینه تهیه ماشین‌آلات صنعتی هم معتقد بود می‌توان ماشین‌آلات چینی را جایگزین ماشین‌های مستعمل و مستهلک اروپایی و ژاپنی کرد، این امر علی‌رغم تمایل قلبی صنعتگران ماست چون همیشه نسبت به خرید ماشین‌های اروپایی و ژاپنی تمایل بیشتری داشته و دارند اما باید پذیرفت که تحریم‌ها و FATF دیگر اجازه این کار را نمی‌دهند.

«در حال حاضر شرایط صنعت پوشاک را

چگونه ارزیابی می‌کنید؟

متأسفانه دو سال گذشته که می‌توانست سال طلایی برای صنعت پوشاک ایران باشد؛ گسترش کرونا شرایط نامطلوبی را به ما تحمیل کرد و کل زنجیره ارزش پوشاک متحمل صدمات فراوانی شدند. در حال حاضر سراسر کشور تحت پوشش واکسیناسیون قرار گرفته‌اند و بعید می‌دانم دولت بار دیگر به سمت قرنطینه و تعطیلی اجباری فروشگاه‌ها حرکت کند چون بزرگ‌ترین مشکل صنعت نساجی در این دو سال، تعطیلی مراکز خرید و بازارها بوده که طبعاً پس از چندین ماه تأثیرات خود را در تمام زنجیره صنایع نساجی و پوشاک گذاشت.

اطمینان دارم دیگر روزهای پیش از کرونا را تجربه نخواهیم کرد چون فروش آنلاین به اوج خود رسیده و دیگر تجربه‌های خوب و ماندگار خرید در فروشگاه‌های فیزیکی تکرار نمی‌شوند اما به شخصه نسبت به آینده بازار مخصوصاً در روزهای پایانی سال و شب عید

بسیار خوش بین هستیم.

مدتی است از نظر عدم تعطیلی‌های سراسری در بازار به ثبات نسبی رسیده‌ایم، اغلب فروشگاه‌ها فعالیت خود را از سر گرفته‌اند اما خسارتی که در این دو سال تحمل کرده‌ایم، به سادگی جبران پذیر نیست به خصوص این که رفتار مشتریان و مردم به دوران پیش از کرونا بازنگشته و همچنان با احتیاط در مراکز خرید حضور می‌یابند و به دلیل تنگناهای اقتصادی، کمتر به تهیه پوشاک به‌عنوان مایحتاج اصلی و ضروری خانواده خود توجه می‌کنند. امید داریم برای شب عید امسال بازار پر رونق و خوبی پیش رویمان قرار گیرد و بعد دو سال حق صنعت پوشاک است که شروع تازه‌ای تجربه کند.

از نظر کیفی هم محصولات ایرانی به رشد چشمگیری رسیده و توانسته خود را به سطح قابل قبول‌تری نزدیک کند البته نمی‌توان ادعا کرد کیفیت پوشاک در تمام بخش‌ها، همیشه مطلوب است چون کیفیت و قیمت دو امر نسبی هستند که در کنار هم ارزش کالا را

تعریف می‌کنند. به اعتقاد من در دو سال اخیر از نظر کیفیت رشد قابل توجهی تجربه کردیم. علی‌رغم این که بازار چندان خوبی وجد نداشت. از سوی دیگر فروشگاه‌های آنلاین به رشد و توسعه مطلوبی رسیده‌اند که بسیاری از آنان عملکرد موفقی دارند و توانسته‌اند جایگاه خود را نزد مردم تحکیم کنند.

نکته آزردهنده و آسیب‌رسان به زنجیره ارزش و تأمین پوشاک در آینده موضوع فروشگاه‌داری است. روزگاری لوکوموتیو کل صنایع نساجی، صنعت پوشاک بود ولی امروز فروش پوشاک ایرانی قادر به حرکت قطار صنایع نساجی است و ما را در رسیدن به اهدافمان یاری می‌نماید. اگر نتوانیم پوشاک باکیفیت خود را به سهولت بفروشیم، در آینده با مشکلات جدی روبرو خواهیم شد زیرا مقوله فروش به دو بخش داخلی و خارجی تقسیم می‌شود، صادرات که از دیدگاه من فعلاً منتفی است و نمی‌توانیم به راحتی ارز حاصل از صادرات را به سیستم بازگردانیم. می‌دانیم که هزینه‌های تولید بسیار بالاست و علی‌رغم این که فکر می‌کنیم به دلیل افزایش نرخ ارز، قادر به صادرات هستیم اصلاً این گونه نیست و مزیت صادراتی از نظر قیمت نداریم.

دوم این که ورود به بازارهای صادراتی به سهولت دهه‌های ۷۰ و ۸۰ نیست چون بازارهای دنیا به دلیل فعالیت گسترده کشورهایی مانند ویتنام، بنگلادش، ترکیه و ... از نظر پوشاک اشباع شده‌اند و ورود به یک بازار جدید مستلزم صرف هزینه‌های کلان و سرمایه‌گذاری هنگفت است و کمتر تولیدکننده پوشاک در ایران توان پرداخت چنین هزینه‌هایی را دارد. پس اگر دولتمردان خود را نیازمند ارزهای صادراتی از محل صنعت پوشاک می‌دانند باید سرمایه‌گذاری مناسب و موثر انجام دهند هرچند بعید می‌دانم چنین بینش و نگرشی در دولت وجود داشته باشد!

در صنعت خرده فروشی نیازمند آموزش عرضه‌کنندگان پوشاک و مدیران فروشگاه‌های

سطح کشور هستیم در غیر این صورت بازار داخلی به دلیل عدم توانمندی فعالان خرده‌فروشی از دست خواهد رفت.

۴ طی یک سال اخیر صنعتگران و فعالان پوشاک (و به طور اخص شاخه فعالیت جنابعالی) بیشتر با چالش‌هایی مواجه بودند و آیا راهکار/ راهکارهایی برای مقابله یا حل آنها دارد؟

طبعاً مهم‌ترین چالش، پاندمی کرونا بود و بعد از آن تهیه مواد اولیه. متأسفانه به دلیل محدودیت‌های ارزی و افت بازرگانی خارج کشور به دلیل کرونا و بحث تحریم‌ها و FATF بازار مواد اولیه صنعت پوشاک در شرایط دشواری قرار گرفت و همچنان ادامه دارد. متأسفانه هنوز در این صنعت به مواد اولیه باکیفیت و متنوع (مانند پارچه) دسترسی نداریم اگرچه در بعضی رسته‌ها مانند پارچه حلقوی- پودی کاملاً خودکفا هستیم اما تولیدکنندگان پارچه در مقطعی از زمان با مشکلاتی در تأمین نخ روبرو می‌شوند که در صورت عدم واردات نخ، واحدهای بافندگی دچار مشکل می‌شوند چون تولید داخل از نظر کمی و کیفی قادر به رفع نیازهای بازار داخلی نیست لذا واردات گریزناپذیر به نظر می‌رسد. در مجموع با دو چالش اصلی یعنی «کرونا» و «تهیه مواد اولیه» دست و پنجه نرم کردیم و در کنار این مشکلات عمده، طبعاً بازاری و نوسازی ماشین‌آلات خطوط تولید و تأمین قطعات یدکی رتبه‌های بعدی مشکلات تولیدکننده ایرانی را به خود اختصاص می‌دهد.

۴ تحریم‌ها و نوسانات نرخ دلار، چه تبعاتی بر تعامل و مراودات فنی و تجاری فعالان این صنعت گذاشته است؟

متأسفانه حدود ۹۵ درصد تعاملات بین‌المللی ما در تهیه ماشین‌آلات و قطعات یدکی متوقف شده و مجبوریم از طریق یک کشور واسط مانند

ترکیه با پرداخت هزینه‌های چندبرابری به واردات دستگاه‌های صنعتی بپردازیم در برخی مواقع نیز اصلاً قادر به تهیه ماشین‌آلات نیستیم و فکر می‌کنم در صورت تداوم این شرایط، طی یک سال آینده با بحران جدی واردات دستگاه‌ها و قطعات یدکی ساخت اروپا و ژاپن روبرو شویم. البته صنعت نساجی چین در حال توسعه روزافزون است و به دلیل روابط مطلوب با این کشور می‌توان ماشین‌آلات چینی را جایگزین ماشین‌های مستعمل و مستهلک اروپایی و ژاپنی کرد، این امر علی‌رغم تمایل قلبی صنعتگران ماست چون همیشه نسبت به خرید ماشین‌های اروپایی و ژاپنی تمایل بیشتری داشته و دارند اما باید پذیرفت که تحریم‌ها و FATF دیگر اجازه این کار را نمی‌دهند.

۴ تحلیل شما در مورد طرح شناسه کالا چیست و فکر می‌کنید تا چه میزان در مهار قاچاق موثر است؟

شناسه کالا به تنهایی نمی‌تواند در مهار قاچاق موثر باشد. به اعتقاد من این طرح در کنار کد رهگیری کالا و صندوق‌های مکانیزه فروش تا حد قابل قبولی جلوی قاچاق پوشاک را خواهند گرفت در واقع سه مولفه مذکور، پایه‌های اصلی مبارزه با قاچاق را شکل می‌دهند. اگر صندوق‌های مکانیزه به شناسه کالا متصل باشند و تعیین میزان فروش بر مبنای کد شناسه صورت گیرد؛ و کد رهگیری و مسیر جابجایی کالاها میان کارخانه یا گمرکات تا فروشگاه‌ها و انبارها بسیار ثمربخش است. طبعاً این سه مولفه در یک مقطع زمانی واحد نمی‌توانند راه‌اندازی شوند و نیازمند بسترسازی‌های مناسب هستیم فکر می‌کنم طرح شناسه کالا باید زودتر اجرایی می‌شد تا در ادامه سایر مولفه‌ها آماده و عملیاتی شوند و به‌عنوان یک نقطه مشترک موضوع قاچاق را تا حد قابل قبولی کنترل کنند.

تهیه و تنظیم: سیدضیاءالدین امامی رؤف