



\* سرمقاله

۲ - پیمان سپاری، سنگ بزرگ بر سر راه صادرکنندگان

\* خبرنامه

۱۰ - پیشنهاد ایجاد صندوق اعتباری برای صنعت پوشاک

\* دیدگاه

۱۲ - گفتگو با آقای غلامرضا نخباف رئیس هیئت مدیره نساجی تندیس کاشان

۱۷ - گفتگو با مهندس رضایی و مهندس صفی‌زاد، مدیران شرکت هینزا شیمی

۲۳ - عدم شفافیت در واردات و تامین مواد اولیه

۲۵ - گفتگو با آقای فرانچسکو بنتی مدیر فروش منطقه‌ای شرکت دوتکو

۲۷ - گفتگو با تیم مدیریتی شرکت روچی

\* گزارش

۳۱ - گزارشی از مراسم روز ملی صادرات سال ۱۳۹۷

۳۷ - بخش صنعت چگونه از رشد منفی خارج می‌شود؟

۴۰ - ۱۲ راهکار برای حل مشکلات ارزی

۴۲ - مسیر دشوار پیش روی صنعت پوشاک

۴۵ - چالش‌های جدی، پیش روی صنعت فرش ماشینی

۴۷ - سود صادرات ایران به جیب چه کسانی می‌رود؟

۴۹ - گزارشی از مجمع عمومی و انتخابات هیئت مدیره انجمن نساجی البرز

۵۰ - جایگاه ایران در رقابت‌پذیری جهانی

۵۲ - چرا محیط کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری نامطلوب است؟

۵۵ - بخش تولید، چشم‌انتظار اجرای طرح‌های حمایتی

۵۷ - بزرگترین شرکت تولید حوله کشور زیر آوار!

\* دنیای نساجی

۵۹ - انقلاب در صنعت پوشاک با تکنولوژی دیجیتال

۶۱ - مروری بر صنعت نساجی در برزیل

۶۳ - بهبود ثبات نوری

\* تولید و تجارت پنبه

۶۵ - گزارش ماهانه کمیته مشورتی جهانی پنبه (اول اکتبر ۲۰۱۸)

۶۸ - بازگشت کشت پنبه به اراضی مازندران

۶۹ - نرخ خرید تضمینی پنبه باید افزایش یابد

۷۰ - هند و استرالیا، تامین‌کنندگان جدید پنبه چین؟

\* مقاله علمی

۷۱ - مدیریت زنجیره تامین پایدار (SSCM) در صنعت نساجی

\* تحلیل اقتصادی

۷۵ - پیمان‌سپاری ارزی؛ گرفتاری جدید صادرکنندگان

۷۸ - ۱۰ فرمان سیاست‌گذاری در دوره دشوار فعلی

۸۱ - نسخه ای برای درمان بحران ارزی

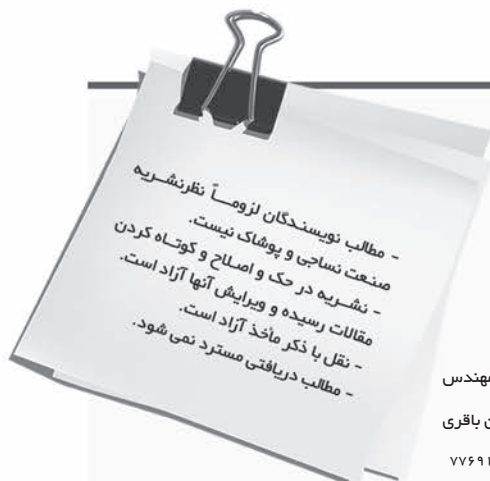
\* مدیریت، بازاریابی

۸۲ - چرا شرکت‌های ایرانی نوآوری نمی‌کنند؟ (بخش سوم)

۸۵ - ارزش‌هایی که یک برند را دست‌نیافتنی می‌کنند

\* بخش انگلیسی

۹۵



- مطالب نویسندگان لزوماً نظر نشریه  
صنعت نساجی و پوشاک نیست.  
- نشریه در حکم و اصلاح و کوتاه کردن  
مقالات رسیده و ویرایش آنها آزاد است.  
- نقل با ذکر مأخذ آزاد است.  
- مطالب دریافتی مسترد نمی‌شود.

\_\_\_\_\_ صاحب امتیاز و مدیر مسئول: مهندس جمشید بصیری

\_\_\_\_\_ مسئول اجرایی تحریریه: مهندس علیرضا هاشمی

\_\_\_\_\_ ویراستار مقالات فنی: مهندس محمد نیک پنجه

\_\_\_\_\_ طراح و صفحه آرا: حمیدرضا قائمی

\_\_\_\_\_ مسئول روابط عمومی: سعیده شکوری

\_\_\_\_\_ هماهنگی و اجرا: مهندس حسین کیانی

\_\_\_\_\_ همکاران این شماره: مهندس نیما بصیری، مهندس احسان سلطانی، دکتر شاهین کاظمی، مهندس

محمود حکمتیان، مهندس علیرضا پورنامرانی، مهندس فرزانه صالحی، مریم بهنام راد، سیدکامران باقری

امور چاپ: چاپ ایده آل، خیابان دماوند، اول سی متری نیروی هوایی، خیابان خوب، پلاک ۱۱

آدرس دفتر مجله: تهران، خیابان سهروردی شمالی، خیابان توپچی، پلاک ۳۰، کدپستی: ۱۵۵۸۸۴۴۳۱۳، تلفن: ۸۸۵۱۶۷۹۹ (خط ۱۰) - فکس: ۸۸۵۲۵۸۷۲

مدیریت هنری و نظارت برچاپ: طرح سازگروهر / www.tsgr.com

جذب آگهی: گروه یاران

## پیمان سپاری، سنگ بزرگ بر سر راه صادرکنندگان

جمشید بصیری

در جلسه شنبه ۷ مهرماه ۱۳۹۷ شورای عالی هماهنگی اقتصادی سران قوا که به ریاست آقای حسن روحانی رئیس جمهوری تشکیل شد، سیاست‌های بانک مرکزی جهت مدیریت بازار ارز تصویب شد که به موجب این سیاست‌های ارزی، کلیه صادرکنندگان غیرنفتی موظف شدند ظرف سه ماه بعد از صادرات، ارز حاصل از صادرات خود را در سامانه نیما عرضه کرده و یا به ترتیبی که بانک مرکزی معین می‌کند ارز حاصل از صادرات خود را به چرخه اقتصادی برگردانند. اواخر مهرماه نیز تصمیم اثرگذار دیگری در مورد صادرات گرفته شد و معاون ارزی بانک مرکزی در نامه‌ای به رئیس سازمان توسعه تجارت تاکید کرد صادرکنندگان کالا به عراق و افغانستان باید ارز حاصل از صادرات را به کشور برگردانند در حالی که این گروه پیشتر اجازه یافته بودند صادرات خود را به صورت ریالی انجام داده و الزامی به بازگرداندن ارز نداشتند.

مجموعه این سیاست‌ها که از آن به پیمان سپاری ارزی برای صادرکنندگان تعبیر می‌شود، در یک ماه گذشته مشکلات عدیده‌ای برای صادرکنندگان کشور ایجاد کرده و بسیار از آنها نیز تا مشخص شدن شرایط و به دلیل اینکه نمی‌توانند تضمینی برای بازگشت ارز حاصل از صادرات ظرف سه ماه بدهند، صادرات خود را متوقف کرده یا کاهش داده‌اند. همچنین موضوع اخذ پیمان از صادرکنندگان

بابت بازگشت ارز حاصل از صادرات، انتقادات زیادی را در شیوه اجرا به همراه داشته است، و فعالان اقتصادی معتقدند این شیوه نباید عام و برای همه صادرکنندگان باشد. از زمستان سال گذشته که نرخ ارز رو به افزایش گذاشت، بحران ارزی آغاز شد و دولت با بخشنامه‌های متفاوت و پی‌درپی نه تنها بحران را حل نکرده بلکه فعالان اقتصادی را نیز دچار سردرگمی و بی‌اعتمادی به سیاست‌های دولت نموده است. همه این تصمیمات خلق الساعه و اغلب غیرکارشناسی مشکلات عدیده‌ای را برای فعالان اقتصادی به وجود آورده است.

بخشنامه پیمان سپاری ارزی به این دلیل صادر شده که به اعتقاد مسئولین، برخی از صادرکنندگان ارز خود را به سامانه نیما برگشت نداده‌اند. اما طبق نظر کارشناسان مسلماً این صادرکنندگانی که ارز خود را برگشت نداده‌اند از بخش خصوصی نمی‌باشند و منظور شرکت‌های خصولتی مانند پتروشیمی و محصولات پایه نفتی و کانی‌های فلزی هستند که ارز صادراتی خود را به بازار تزریق نکرده‌اند.

در بخشنامه بانک مرکزی آمده است که سه گروه کالاهای غیرنفتی شامل محصولات پتروشیمی، فولاد و فلزات رنگین که ۸۰ درصد از صادرات غیرنفتی کشور را شامل می‌شوند، به موجب پیمان سپاری ارزی، به بازگرداندن ارز حاصل از صادرات خود پس از دو ماه مکلف شدند. این رویه، یعنی بازگشت ارز حاصل از صادرات،

برای ۲۰ درصد دیگر کالاهای صادراتی غیرنفتی، نیز لازم الاجرا گردید. لکن بر اساس ماده ۱۳ قانون صادرات و واردات کلیه کالاهای صادراتی کشور (به استثنای نفت خام و فرآورده‌های پایین‌دستی آن که تابع مقررات خاص خود است)، از هرگونه تعهد یا پیمان ارزی معاف می‌باشند لذا بخشنامه پیمان سپاری ارزی مغایر قانون می‌باشد. این پیمان سپاری علاوه بر این که غیرقانونی می‌باشد، مشکلاتی را برای صادرکنندگان ایجاد می‌نماید.

پیمان سپاری ارزی اثر منفی بر تولید و صادرات دارد؛ چرا که اولاً بیشتر صادرکنندگان، تولیدکنندگان کالاهایی هستند که برای ادامه تولید نیازمند به واردات مواد اولیه هستند و در واقع، بیشتر ارز صادراتی خود را برای نیازهای خود استفاده می‌نمایند و چنانچه ارز صادراتی خود را به بانک بفروشند برای تامین نیازهای خود دچار مشکل می‌شوند. اثر منفی این مسئله زمانی بیشتر خود را نشان می‌دهد که صادرکنندگان ارز خود را به قیمتی که بانک مرکزی اعلام می‌کند تبدیل کرده و برای واردات مواد اولیه و تجهیزات خود مجبور باشند ارز را از بازار آزاد تهیه نمایند.

ثانیاً به دلیل مابه‌التفاوت نرخ ارز صادراتی و وارداتی، صادرکنندگان حاضر به تعهد برای بازگرداندن ارز صادراتی خود نیستند و در نتیجه در این اوضاع کساد و رکود بازار، تولید و صادرات کاهش

اقلام مشابه آن بسیار غیرعملی است و فقط مانعی بزرگ برای صادرکنندگان به شمار می‌آید.»

غلامحسین شافعی رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران نیز معتقد است: نتیجه اصرار بر اجرای این بخشنامه بانک مرکزی ورود غیرحرفه‌ای‌ها به کار صادرات خواهد بود. به طور مثال اواخر دولت خاتمی و اوایل دولت احمدی‌نژاد همین موضوع پیمان‌سپاری ارزی مطرح و اجرا گردید که منجر به خروج صادرکنندگان حرفه‌ای از این عرصه و ورود یک عده افراد غیرحرفه‌ای به عرصه و خرید و فروش پیمان شد. به گفته شافعی، کسانی که مدام به صادرکنندگان توصیه می‌کنند و از آنها می‌خواهند که ارز صادراتی خود را باز گردانند گویا نمی‌دانند که بسیاری از صادرکنندگان حرفه‌ای دفاتر تجاری و هزینه‌های ارزی دارند که اگر ارز صادراتی خود را به کشور بازنگردانند این هزینه‌ها را از چه محلی باید پرداخت کنند. رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران پیشنهاد می‌کند: برای حل این مشکل مهلت یک ماهه داده شود تا بازرگانان بتوانند اعلام کنند کالاهایشان کجا و در چه مرحله‌ای از صادرات و واردات است.

در پایان باید گفت که در تمام کشورها صادرکنندگان مورد تشویق واقع می‌شوند اما در ایران صادرکننده‌ای که با شرایط سخت تولید کرده و تولید خود را به مرحله صادرات رسانده و بازار خود را به مشقت پیدا کرده است، با سیاست‌های غیرمنطقی و غیرکارشناسی مورد تنبیه قرار می‌گیرد. لذا تصمیم‌گیران بایستی اولاً این بخشنامه را اصلاح نمایند و ثانیاً از این پس برای سیاست‌گذاری و تصمیم‌سازی، از نظرات بخش خصوصی و افراد خبره و مطلعی که عملاً درگیر تولید و صادرات هستند، استفاده نمایند.

کالاهای مختلف زمان متفاوت در نظر گرفته شود. همچنین مبادله با برخی از کشورها مانند عراق به صورت ریالی می‌باشد که امکان‌پذیر نیست که این سیستم به یکباره تغییر پیدا کند.

در همین رابطه، اتحادیه‌های صادرکنندگان کالای غیرنفتی بخش خصوصی در نامه‌ای به رئیس جمهوری، مصوبه بانک مرکزی در مورد پیمان‌سپاری ارزی را «مغایر با ماده ۱۳ قانون مقررات واردات و صادرات» دانستند که «موجب نابسامانی و آشفتگی در بخش صادرات می‌شود». در این نامه آمده است: «مجموع صادرات غیرنفتی بخش خصوصی واقعی ۵ تا ۷ میلیارد دلار است که موجب اشتغال حدود ۲۰ میلیون نفر بدون استفاده از هرگونه رانت دولتی می‌شود؛ بنابراین، وضع مقررات یکسان برای این گروه از صادرکنندگان با صادرکنندگان مواد پتروشیمی و فولاد و سایر بنگاه‌های خصولتی نه منطقی و نه منصفانه است. نویسندگان این نامه نسبت به از بین رفتن میلیون‌ها شغل در حوزه کشاورزی و فرش هشدار دادند و افزودند: قیمت تمام‌شده بیشتر محصولات صادراتی غیرنفتی همچون کالاهای کشاورزی، مواد معدنی، فرش و سایر اقلام تحت تاثیر نرخ دلار آزاد افزایش یافته است، اما الزام به فروش در سامانه نیما، سد و مانعی برای صادرات غیرنفتی به وجود می‌آورد. در بسیاری موارد صادرکنندگان توانمند قراردادهای بلندمدت حدود یک‌ساله یا بیشتر منعقد می‌کنند که برای اینگونه صادرکنندگان اجرای این دستورالعمل‌ها از یک طرف و افزایش قیمت‌ها از طرف دیگر یک فاجعه تلقی می‌شود و به شدت به کسب‌وکارهای صادراتی مستحکم و بزرگ آسیب می‌رساند. همچنین تعیین زمان‌های کوتاه برای برگشت ارز و رفع تعهد برای کالاهای کشاورزی و فرش و

می‌یابد و نتیجه‌ای که منظور سیاست‌گذار برای عرضه بیشتر ارز در بازار می‌باشد، حاصل نمی‌گردد. بنابراین به دلایل فوق، صادرکننده حتی حاشیه سود خود را نیز دریافت ننموده و در نتیجه قاچاق کالا و خروج غیرقانونی آن رواج پیدا کرده و در نهایت منجر به گسترش بازار سیاه ارز و افزایش قیمت آن خواهد شد. همچنین این رویه دخالت دولت را افزایش داده و امکان بروز فساد و رشوه و عدم شفافیت در حساب‌های مالی صادرکنندگان را نیز افزایش می‌دهد.

نکته دیگر اینکه، بر اساس این بخشنامه، تنها ۵ درصد از ارزش فوب کالای صادراتی به منظور تامین هزینه‌های بازاریابی و تبلیغات و غیره در اختیار صادرکننده خواهد بود و ۹۵ درصد بایستی به چرخه اقتصادی بازگشت داده شود. مسلماً هزینه‌های صادرکننده بیش از این خواهد بود و سیاست‌گذار بایستی درصد بیشتری را برای هزینه‌های صادرکننده لحاظ نماید. همچنین در این بخشنامه یکی از روش‌های تسویه و رفع تعهد به منظور بازگرداندن ارز به چرخه اقتصاد کشور، واردات در برابر صادرات با اشخاص ثالث می‌باشد. اما از آنجا که واردکنندگان برای ثبت سفارش معمولاً بیش از سه ماه منتظر می‌مانند، عملاً بازگشت ارز به چرخه اقتصاد بیشتر از سه ماه به طول می‌انجامد و هدف سیاست‌گذار تامین نمی‌شود.

از طرف دیگر، در شرایط فعلی که بانک‌های کشور تحریم هستند چگونه می‌توان ارز را به بانک‌های کشور انتقال داد؟ برای بازگشت ارز یا باید در کشورهای مقصد حساب بانکی باشد و یا باید صرافی‌های مجاز و معتبری که با ایران ارتباط داشته باشند، فعالیت نمایند. در شرایط فعلی که امکان گشایش اعتبار اسنادی وجود ندارد، فرجه سه‌ماهه برای بازگشت ارز بسیار کوتاه است و باید برای

## بخشودگی جرایم بانکی تا پایان سال تمدید شد

سررسید شده تا پایان سال ۹۶ خود را تا پایان سال ۹۷ تسویه کنند، بانکها موظف هستند اصل و سود را طبق قرارداد بدون احتساب جریمه، دریافت و تسویه کنند؛ در واقع مهلت شهریور ماه این حکم تا پایان سال تمدید شد.

این نماینده مجلس در خصوص اصلاح بند ۱۶ تبصره ۱۶ قانون بودجه عنوان کرد: در این بند اصل سود و جریمه وامهای زیر ۱۰۰ میلیون تومان بخشوده می شود. در ابتدا نمایندگان اعتبار ۵۰ هزار میلیارد ریالی در نظر داشتند که در اصلاحیه این رقم به ۷۳ هزار میلیارد تومان افزایش یافت و تاکید شد افراد تنها یکبار می توانند از این حکم برای تسویه وامهایشان استفاده کنند.



را که تا پایان سال ۱۳۹۶ سررسید شده باشد از تاریخ سررسید تا پایان شهریورماه ۱۳۹۷ تسویه کنند، بانکها و مؤسسات مالی و اعتباری مکلفند اصل و سود خود را مطابق قرارداد اولیه و بدون احتساب جریمه دریافت و تسویه کنند. وی گفت: در اصلاحیه آمد که اگر تولیدکنندگان بدهی

سختگوی کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس از تمدید مهلت بخشودگی جریمه وامهای تولیدکنندگان تا پایان سال خبر داد. به گزارش خانه ملت، محمدمهدی مفتاح با اشاره به نشست کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس اظهار داشت: در این جلسه برخی از احکام و تبصره های قانون بودجه سال ۹۷ اصلاح شد که این اصلاحیه برای تصویب نهایی به صحن علنی ارسال می شود.

نماینده مردم تویسرکان در مجلس دهم بیان داشت: بند و تبصره ۱۶ قانون بودجه سال ۹۷ اصلاح شد. در این بند تاکید شده بود به منظور تشویق تولیدکنندگان و تسویه مطالبات بانکها و مؤسسات مالی و اعتباری چنانچه مشتریان بدهی معوق خود

## ارز حاصل از صادرات به عراق و افغانستان باید برگردد

کالایی در بازارچه های مرزی تا اطلاع ثانوی الزامی به اجرای جزء (ب) بند (۱) مصوبه اخیرالذکر ندارند» نیز کان لم یکن است.

**از این رو تأکید می شود تمامی صادرکنندگان موظفانند در آمد صادراتی خود را مطابق مفاد «دستورالعمل و ضوابط اجرایی رفع تعهد ارزی صادرکنندگان و برگشت ارز حاصل از صادرات کالا»، موضوع نامه پیروی فوق، به چرخه اقتصادی کشور بازگردانند.**

۱۳۹۷.۰۶.۲۰ به استحضار می رساند با عنایت به اینکه وفق مفاد بند (۱۱) مصوبه شماره ۶۳۷۹۲ ت ۵۵۶۳۳ هـ مورخ ۱۳۹۷.۰۵.۱۶ هیئت محترم وزیران بندهای (۴)، (۵)، (۶)، (۷)، (۱۳)، (۱۴)، (۱۵) تصویب نامه شماره ۴۳۵۳/ت ۵۵۳۰۰ هـ مورخ ۱۳۹۷.۰۱.۲۳ و اصلاحات بعدی آن، کان لم یکن شده است. مفاد بند (۷) مصوبه شماره ۸۷۳۹/۵۵۳۰۰ مورخ ۱۳۹۷.۰۲.۰۲ هیئت مزبور مبنی بر اینکه «صادرکنندگانی که مقصد نهایی کالای آنها کشورهای عراق و افغانستان می باشد و نیز مبادلات

غلامرضا پناهی معاون ارزی بانک مرکزی در نامه ای به مجتبی خسروتاج رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران تأکید کرد: صادرکنندگان کالا به عراق و افغانستان باید ارز حاصل از صادرات را به کشور برگردانند. متن کامل نامه به این شرح است:

جناب آقای خسروتاج، معاون محترم وزیر صنعت، معدن و تجارت در امور صادرات و رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران  
پیرو نامه شماره ۹۷/۲۱۰۷۸۲ مورخ

## تصمیم‌های غیر کارشناسی مخل صادرات است

اما تعرفه‌های صادراتی در کشور ثابت است و البته غیر واقعی. از طرفی متأسفانه دولت‌ها برای اینکه آمار صادرات خود را بالا ببرند، دست به آمارسازی می‌زنند و نرخ پایه صادراتی را بالاتر از نرخ واقعی محاسبه می‌کنند. به همین دلیل اگر فرض بگیریم کل صادرات انجام‌شده سال جاری یک میلیارد دلار است، بر اساس قیمت پایه صادراتی که بالاتر محاسبه شده است سال بعد مجبوریم صادرات را دو برابر اعلام کنیم. به گفته رئیس اتاق کاشان در هیچ کدام از بخشنامه‌هایی که یک‌شبه صادر می‌شود از فعالان اقتصادی و بخش خصوصی نظرخواهی نمی‌شود.

او تأکید کرد: فعالان اقتصادی انتظار دارند حتی اگر نظرات آن‌ها در عمل توجه نمی‌شود، اما حداقل مطابق قانون مسئولان آنها را در جریان امور قرار دهند و نظرات آنها را فقط بشنوند. موضوعی که در همه جای دنیا مرسوم است و فعالان اقتصادی از یک ماه پیش از اجرای سیاست دولتی این فرصت را دارند تا خود را با شرایط موجود تطبیق دهند. به اعتقاد محمود تولایی ضروری است تا اقتدار حاکمیتی در تمامی زنجیره‌های اقتصادی کشور از تأمین گرفته تا توزیع متناسب رعایت شود و در این میان شاهد ایجاد رانت از سوی بخش‌های بزرگ‌تر اقتصادی نباشیم.



متعدد یکی پس از دیگری بیان کرد: متأسفانه روند غالب در کشور به گونه‌ای است که ابتدا با تصمیم‌گیری‌های غیر کارشناسانه راه فعالان اقتصادی را مسدود می‌کنیم و پس از ایجاد مانع و ائتلاف زمان، تازه به فکر رفع آسیب‌ها می‌افتیم. در خصوص پیمان‌سپاری ارزی هم وضعیت به همین صورت است؛ ذات کار بسیار خوب است اما انتقادی که فعالان بخش خصوصی دارند به نحوه اجرای این سیاست است.

تولایی در ادامه با بیان این موضوع که وضعیت فعلی به گونه‌ای است که آمارهای اعلام‌شده هیچ همخوانی با واقعیت موجود ندارد، گفت: سال‌هاست به‌رغم اینکه قیمت کالاها در نرخ جهانی تغییر کرده است،

محمود تولایی، رئیس اتاق کاشان گفت: سیاست پیمان‌سپاری ارزی بسیار خوب است اما انتقادی که فعالان بخش خصوصی دارند به نحوه اجرای این سیاست است که برای بخش خصوصی واقعی محدودیت ایجاد می‌کند. وی تأکید کرد: در ماه‌های اخیر تجارت ایران به دلیل نوسانات شدید نرخ ارز تحت تأثیر قرار گرفت که به باور صادرکنندگان با افزایش نرخ ارز بهترین فرصت برای صادرکننده و جهش صادراتی در کشور فراهم شده است. باین‌حال فعالان اقتصادی معتقدند برخی تصمیم‌های غیر کارشناسی و نسنجیده دولت مخل صادرات کشور است.

به گزارش پایگاه خبری اتاق ایران، محمود تولایی افزود: سیاست «پیمان‌سپاری ارزی» از جمله این تصمیم‌هاست که صادرکنندگان معتقدند بخشنامه بانک مرکزی در این خصوص، صادرکنندگان را با مشکلات متعدد روبه‌رو کرده و سیاست مذکور عملاً صادرات را از بین می‌رود. او معتقد است هرچند با پیمان‌سپاری ارزی می‌توانیم شاهد بازگشت ارز حاصل از صادرات به چرخه اقتصادی کشور باشیم، اما نباید به بهای این هدف، بخش خصوصی واقعی صدمه ببیند. زیرا بازگشت ارز حاصل از صادرات برخی کالاها در مدت‌زمان تعیین شده اصلاً شدنی نیست.

رئیس اتاق کاشان ادامه داد: در شرایط نامنی که به واسطه خروج آمریکا از برجام به وجود آمده است و شاهدیم که دشمن برای مسدود کردن منافع ورودی و خروجی سرمایه هر نوع اقدامی انجام می‌دهد؛ بنابراین چه تضمینی وجود دارد که اگر صادرکننده‌ای سرمایه خود را وارد سامانه کرد، این سرمایه به دست دشمن نیفتد؟ او تصریح کرد: متأسفانه زمانی که دولت طی ۶ ماه گذشته نتوانست ارز حاصل از صادرات بنگاه‌های دولتی و شبه‌دولتی را وارد چرخه اقتصادی کشور کند، به همین دلیل اقدام به صدور یک بخشنامه «عام» کرد که کلی بودن همین تصمیم‌گیری باعث بروز مشکلات متعددی برای بخش خصوصی واقعی در شرایطی شده است که به دلیل اقدام نسنجیده دولت، شاهد نقش‌آفرینی صراف‌ها در اقتصاد کشور به روال گذشته نیستیم.

رئیس اتاق کاشان با انتقاد از صدور بخشنامه‌های

### جنابان آقایان:

**احمد طاهری، مدیرعامل محترم شرکت نوین بافان پرنگ**  
**دکتر بهروز محمدی، رئیس هیئت مدیره شرکت الیاف ساینه دلجان**  
**مجتبی الوانکاریان، مدیرعامل محترم شرکت فرش قیطان طلایی**

انتخاب شایسته جنابان عالی را به عنوان صادرکنندگان نمونه کشور در مراسم روز ملی صادرات سال ۱۳۹۷ صمیمانه تبریک گفته و موفقیت‌های روزافزون حضراتعالی را در عرصه مقدس تولید و صادرات کشور از ایزد منان خواستارم.

**جمشید بصیری طهرانی**

## پوشش ملی زنان ایرانی در قبضه واردات

امیدواریم در سال جاری بتوانیم مهر استاندارد تشویقی پارچه چادر مشکی را اخذ کنیم. به گفته وی، تولیدات این کارخانه از نظر کیفیت و قیمت کاملاً قابل رقابت با محصولات مشابه وارداتی است و امسال با استقبال چشمگیری از طرف مردم روبه‌رو شده است. این تولیدکننده درباره اشتغال‌زایی این مجموعه اعلام کرد: این مجموعه در حال حاضر ۴۰۰ نفر نیرو دارد که حدود ۲۵۰ نفر از آنها در خط تولید چادر مشکی مشغول به فعالیت هستند.

وی با اشاره به ضرورت جلوگیری از قاچاق کالا، گفت: قاچاق کالا موجب ناعادلانه شدن فضای رقابت در این حوزه شده است، به طوری که کارخانه ما به عنوان تولیدکننده می‌بایست مواد اولیه خود را با پرداخت انواع هزینه‌ها و به‌صورت کاملاً رسمی و قانونی وارد کند، در حالی که عده‌ای به راحتی محصول نهایی خود را از طریق قاچاق وارد می‌کنند. دانایی تأکید کرد: تداوم این روند رقابت ناعادلانه بین تولید داخلی و محصول خارجی را سبب می‌شود. وی تصریح کرد: از دولت درخواست داریم برای این کارخانه که تنها تولیدکننده پارچه چادر مشکی در کشور است امتیازهایی از قبیل وارد کردن مواد اولیه با هزینه‌های مناسب در نظر بگیرند تا این مجموعه تولیدی بتواند محصول نهایی‌اش را با قیمت مناسب‌تری در بازار عرضه کند. دانایی اظهار کرد: اگر کالاهایی که وارد کشور می‌شوند مشمول استاندارد اجباری شوند دیگر شاهد واردات کالای نامرغوب و ارزان قیمت در کشور نخواهیم بود. این تولیدکننده پارچه چادر مشکی در ایران در پایان گفت: علی‌رغم محدودیت‌هایی که در تأمین مواد اولیه برای این کارخانه وجود دارد امیدواریم با حمایت دولت بتوانیم خط تولیدی با ظرفیت ۱۰ میلیون متر دیگر در سال به این کارخانه اضافه کنیم.



این تولیدکننده پارچه چادر مشکی در ایران ادامه داد: حداقل واردات چادر مشکی ۵۰ تا ۱۰۰ میلیون متر در سال است، البته آمار دقیقی در این رابطه وجود ندارد. وی با تأکید بر اینکه پارچه چادر مشکی در هیچ کجای جهان استاندارد بین‌المللی نداشته است، گفت: حدود دوسال پیش توانستیم برای نخستین بار پیشنهاد تدوین استاندارد ملی ایران برای تولید چادر مشکی را به سازمان ملی استاندارد ارائه دهیم. دانایی هوشیار تصریح کرد: این روند به تدوین استاندارد ملی و ابلاغ آن منتهی شده است و

مهندس میرمحمدتقی دانایی تولیدکننده پارچه چادر مشکی در ایران اظهار کرد: در تمام سال‌هایی که چادر به عنوان حجاب رسمی بانوان ایران انتخاب شد هرگز تولید داخلی نداشتیم و ما نخستین کارخانه در دو سال اخیر هستیم که صرفاً برای این محصول اقدام به راه‌اندازی خط تولید کرده‌ایم. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، دانایی گفت: در مدت دو سالی که به عنوان تولیدکننده پارچه چادر مشکی در حال فعالیت هستیم از حمایت‌هایی نظیر سرمایه در گردش برای خرید مواد اولیه ارزان‌تر، تخفیف در عوارض گمرک، مالیات کمتر و خرید نهاده‌های ذی‌ربط محروم بوده‌ایم. وی با اشاره به ظرفیت تولید این کارخانه گفت: ما در حال حاضر با ۷۰ درصد ظرفیت خط تولید در میدان رقابت حضور داریم که اگر بتوانیم با تمام ظرفیت خط تولید کار کنیم توانایی تولید ۱۰ میلیون متر چادر مشکی در سال را خواهیم داشت و در نگاه خوش‌بینانه مساوی با تأمین نیاز ۲۰ درصد بازار خواهد بود.

### جنابان آقایان:

یداله مالیر رئیس هیئت مدیره انجمن نساجی و پوشاک البرز  
سیروس چیت‌ساز نایب رئیس هیئت مدیره انجمن نساجی و پوشاک البرز  
مصطفی جوادزاده خزانه‌دار انجمن نساجی و پوشاک البرز

انتخاب شایسته جنابان عالی را به عنوان اعضای هیئت رئیسه دوره جدید انجمن صنایع نساجی، پوشاک و چرم استان البرز، صمیمانه تبریک گفته و توفیقات روزافزون حضراتعالی را جهت خدمت‌رسانی به فعالان صنایع نساجی این استان و کل کشور، از خداوند متعال مسئلت می‌نمایم.

جمشید بصیری طهرانی

## حسابرسی ده ساله دفاتر بنگاه‌های بخش خصوصی متوقف شود

موضوع مجدداً مورد بررسی همه‌جانبه در اتاق تهران قرار گرفته و چند نشست ویژه با مسئولان سازمان تامین اجتماعی و مکاتبه با معاون اول رئیس‌جمهور به عنوان رئیس ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی، انجام شده و ضمن درخواست رسیدگی فوری موضوع، توقف رسیدگی به دفاتر ۱۰ ساله بنگاه‌ها، به عنوان درخواست بخش خصوصی مطرح شده است.

حاجی‌پور افزود: این مسئله در پنجاه و هفتمین جلسه ستاد تسهیل و رفع موانع تولید نیز مطرح و مصوب شد تا باز هم تاکید شود که سازمان تامین اجتماعی فقط مجاز به بازرسی دفاتر و مدارک آخرین سال مالی شرکت‌های بخش خصوصی است و موظف است اقدامات جاری مربوط به حسابرسی ۱۰ ساله دفاتر شرکت‌های مورد اشاره در مصوبه را در هر مرحله‌ای که باشد، متوقف کند.

در همین زمینه، معاون کسب‌وکار اتاق تهران با اشاره به مصوبه اخیر ستاد تسهیل و رفع موانع تولید مبنی بر الزام سازمان تامین اجتماعی به اجرای تصویب‌نامه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی، گفت: بر اساس این مصوبه، سازمان تامین اجتماعی مکلف شده است نسبت به اخذ تعهدنامه از شرکت‌های بخش خصوصی برای ارائه دفاتر مربوط به سالیان قبل، خودداری کند. هومن حاجی‌پور با بیان اینکه بر اساس تصویب‌نامه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی، حسابرسی ۱۰ ساله دفاتر شرکاهای بخش خصوصی متوقف شده است، افزود: سازمان تامین اجتماعی صرفاً مجاز به انجام بازرسی دفاتر و مدارک آخرین سال مالی شرکت‌های بخش خصوصی شده است. به گفته معاون کسب‌وکار اتاق تهران، این

تداوم بررسی دفاتر شرکت‌های بخش خصوصی در حالی رخ می‌دهد که با پیگیری‌های اتاق بازرگانی تهران، بررسی صرفاً یک ساله دفاتر بنگاه‌ها در ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی تصویب و به سازمان تامین اجتماعی توسط معاون اول رئیس‌جمهور ابلاغ شده بود. از همین رو در ماه‌های اخیر انتقادات گسترده‌ای از سوی تشکل‌ها و واحدهای تولیدی بخش خصوصی مبنی بر رسیدگی به دفاتر ۱۰ ساله شرکت‌ها از سوی سازمان تامین اجتماعی مطرح شده به طوری که تولیدکنندگان و کارآفرینان طی گزارش‌هایی به اتاق تهران و برگزاری نشست‌های همفکری در این اتاق، بارها تاکید کرده‌اند که رسیدگی به دفاتر ۱۰ ساله بنگاه‌ها که از سوی سازمان تامین اجتماعی همچنان ادامه دارد، اخلاف جدی در کسب‌وکار این بخش‌ها ایجاد کرده است.

## نرخ دلار نباید بیش از ۱۰ هزار تومان باشد

موضوع باعث شد تا فضا در اختیار عده‌ای معدود قرار بگیرد و آنها با حجم معاملات بسیار محدود، ارقام سرسام‌آور و غیرمنطقی را اعلام می‌کردند. عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی خاطرنشان کرد: بازار سوم بین ۲ تا ۳ درصد از حجم بازار را به خود اختصاص می‌دهد و ۹۷ درصد ارز از طریق بازار ثانویه و عرضه در سامانه نیما تامین می‌شود اما دیدیم که از نظر روانی، آن حجم ناچیز بسیار پر قدرت است. لاهوتی به اختیاراتی که شورای عالی هماهنگی‌های اقتصادی به بانک مرکزی برای مدیریت بازار داده است، اشاره کرد و افزود: برگشت بانک مرکزی به مدیریت بازار ضروری بود و در صورتی که برای مدیریت وارد بازار نمی‌شد، تاثیری منفی بر کل اقتصاد و حتی تبعات اجتماعی داشت.

بار نیز از این اقدام خودداری کرد. لاهوتی، درباره اینکه دلار باید چه رقمی باشد؟ تصریح کرد: نمی‌توان نرخ مشخصی را برای دلار تعیین یا پیش‌بینی کرد اما براساس محاسبات ریاضی و با فرمول تفاضل تورم داخلی و خارجی تا پایان سال گذشته این نرخ بین ۷ تا ۸ هزار تومان و با در نظر گرفتن تورم سال جاری نیز نباید بیشتر از ۱۰ هزار تومان باشد. رئیس کنفدراسیون صادرات ادامه داد که رقم بیش از ۱۰ هزار تومان برای هر دلار حباب و جو روانی است و شاید محصول عدم دخالت بانک مرکزی در بازار باشد. وی ادامه داد: بانک مرکزی در ماه‌های گذشته با این استدلال که نمی‌خواهد منابع ارزی‌اش را به حراج بگذارد، از مدیریت بازار کنار کشید و این

رئیس کنفدراسیون صادرات با بیان اینکه اثر روانی حجم ۳ درصدی بازار سوم ارز (بازار آزاد) بسیار بالاست، گفت: ۹۷ درصد از ارز کشور در سامانه نیما تامین می‌شود و بر اساس محاسبات، نرخ دلار نباید بیش از ۱۰ هزار تومان باشد. به گزارش اقتصاد نیوز، محمد لاهوتی درباره شرایط بازار ارز، اظهار داشت: بانک مرکزی بر اساس قانون مسئول حفظ ارزش پول ملی و مدیریت شناور بازار ارز است اما بعد از فروردین‌ماه برای حدود ۶ ماه این بانک از این موضوع کنار گذاشته شد. وی به نوسان نرخ ارز در ماه‌های گذشته اشاره کرد و افزود: بانک مرکزی اعتقاد داشت در گذشته نیز و در زمان نوسانات ارزی، هر زمان ارز به بازار تزریق می‌کرد، کاهش قیمت در پی نداشت و این

## اول جلوی قاچاق را بگیرید بعد برای تولید سخت گیری کنید

امر باید از واردات کالای قاچاق به کشور جلوگیری شود. متأسفانه پنج سال است که دستورالعمل جلوگیری از واردات قاچاق کالا مدنظر قرار گرفته اما تغییری را در بازار احساس نمی‌کنیم.

گفتنی است واردکنندگان، تولیدکنندگان، توزیع‌کنندگان و فروشندگان (عرضه‌کنندگان) گروه کالایی پوشاک و منسوجات ملزم هستند موجودی کالای فاقد شناسه خود را مطابق زمان‌بندی‌های اعلام‌شده، تعیین تکلیف کنند. این اقدام در پی صدور دستورالعملی به پیشنهاد وزارت صنعت، معدن و تجارت و با همکاری ستاد مرکزی مبارزه با قاچاق کالا و ارز و دستگاه‌های اجرایی عضو آن، با هدف اجرای قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز مبنی بر نحوه دریافت شناسه کالا، برای پوشاک و منسوجات موجود در بازار و انبارهای کشور، انجام می‌شود.

از سوی دیگر با توجه به زمان‌بندی الزام اخذ و نصب شناسه کالا توسط واردکنندگان و تولیدکنندگان در دستورالعمل اجرایی و اتمام مهلت‌های تعیین شده و با توجه به آنکه گردش موجودی کالا در کالاهای مشمول کوتاه و محدود است، تمامی توزیع‌کنندگان و عرضه‌کنندگان (از جمله عرضه‌کنندگان اینترنتی) که هنوز موجودی کالای فاقد شناسه دارند، مکلفند کالاهای مذکور را قبل از اتمام مهلت تعیین‌شده به مصرف‌کننده نهایی بفروشند. در نهایت پس از اتمام مهلت‌های تعیین‌شده در صورتی که کالای فاقد شناسه در سطح بازار خرده‌فروشی و میان خرده‌فروشان توزیع شود یا به فروش رود، کالای قاچاق محسوب و پس از آن با حمل، نگهداری، عرضه و یا فروش آن برخورد خواهد شد.



داخلی صنایع پوشاک، تولیدکنندگان با مشکل تامین مواد اولیه روبه‌رو هستند، اظهار کرد: شناسه‌دار کردن کالا نیازمند زیرساخت‌های لازم است. در ابتدای امر باید تولید فعال شود و پس از آن با کالای قاچاق و زیرپله‌ای مبارزه شود. پس از آن می‌توانیم در راستای شناسه‌دار کردن کالا گام برداریم.

حسین‌زاده با تصریح این‌که برخی تولیدکنندگان برای فروش تولیدات خود در برابر اجناس وارداتی و قاچاق مجبور هستند مارک‌ها و برندهای خارجی را به محصولات خود برچسب بزنند، ادامه داد: برخی از محصولات که تحت عنوان اجناس خارجی فروخته می‌شود جنس داخلی است و اگر این برندها از محصولات تولیدشده حذف شوند عملاً بخشی از تولیدکنندگان نمی‌توانند کالای خود را بفروشند.

وی ادامه داد: در جلساتی که با مسئولان وزارت صنعت، معدن و تجارت برگزار کردیم مشکلات فعالان این صنعت از جمله کمبود نقدینگی، کمبود و گرانی مواد اولیه، تولیدات زیرپله‌ای و وفور پوشاک قاچاق وارداتی را به آنها اعلام کردیم که اگر می‌خواهند در راستای شناسه‌دار کردن کالا گام بردارند در ابتدای

عضو اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک، ضرب‌الاجل وزارت صنعت، معدن و تجارت مبنی بر شناسه‌دار کردن تولیدات داخلی آن هم در حالی که قاچاق پوشاک به راحتی در کشور صورت می‌گیرد و حجم عمده‌ای از تولیدات به صورت زیرپله‌ای انجام می‌شود را عاملی برای آسیب به وضعیت تولیدکنندگان داخلی دانست.

سعید حسین‌زاده در ارتباط با ضرب‌الاجل وزارت صنعت، معدن و تجارت مبنی بر ملزم کردن واردکنندگان، تولیدکنندگان، توزیع‌کنندگان و فروشندگان پوشاک و کفش در راستای شناسه‌دار و تعیین تکلیف کردن کالاهای فاقد شناسنامه طی دو ماه آینده اظهار کرد: اجرای این تصمیم نیازمند تامین زیرساخت‌هاست و ما چندین جلسه با مسئولان وزارت صنعت، معدن و تجارت برگزار کردیم و به آنها اعلام نمودیم که بخش عمده‌ای از تولیدات صنعت پوشاک زیرپله‌ای است و بخش دیگری به صورت قاچاق وارد کشور می‌شود، بنابراین هنوز صنعت کشور در این بخش آماده نیست و اجرای چنین تصمیمی تولیدکنندگان را با مشکلات اساسی روبه‌رو خواهد کرد.

به گزارش ایسنا، وی ادامه داد: زمانی که بخش عمده‌ای از تولیدات به صورت زیرپله‌ای روانه بازار شود و بخش دیگر به صورت قاچاق و در سطح خرده‌فروشی عرضه گردد، شناسه‌دار کردن کالا به تولیدکننده داخلی لطمه خواهد زد. باید در ابتدای امر از ورود کالای قاچاق به کشور جلوگیری شود و تصمیمات لازم برای جلوگیری از تولیدات زیرپله‌ای در دستور کار قرار گیرد.

این عضو اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک با بیان این‌که در بخش تولید

## تعطیلی واحدهای ریسندگی در البرز

مشکل هستیم و مجبور به واردات آنها می‌شویم. رئیس اتحادیه فروشندگان پوشاک در ادامه گفت: تهیه اجناس برای مغازه‌داران مشکل شده است؛ واردکنندگان با توجه به نوسان قیمت توانایی واردات اجناس را ندارند؛ مدتی طول می‌کشد تا واردکننده این ملزومات را خریداری کند و به دست واحدهای صنفی برساند؛ این وقفه کوتاه‌مدت ممکن است باعث افزایش قیمت مقطعی و کمبود کوتاه‌مدت در بازار پوشاک شود. وی در پایان ضمن یادآوری مشکل واردات مواد اولیه گفت: تسهیل واردات مواد اولیه سبب بهتر شدن وضعیت پوشاک می‌شود؛ ما از مسئولین درخواست داریم با پیگیری مسائل واردات مواد اولیه به کمک این بخش بیایند چون ما در ایران بهترین دوزندگان و کارخانه‌های تولیدی را داریم که با حمایت می‌توانند بهتر از این هم بشوند.

به علت کمتر شدن سود کاهش داشته باشد چون سود چندان در این کار با چنین وضعیتی وجود ندارد. رئیس اتحادیه فروشندگان پوشاک البرز در بخش دیگری از صحبت‌های خود، به وضعیت تولید پوشاک ایرانی اشاره و اعلام کرد: تولیدات داخلی نسبت به گذشته از کیفیت بهتری برخوردار شده‌اند؛ ما در ایران از لحاظ وجود الگوهای مناسب، دوزنده، و صنایع و ماشین‌آلات مشکلی نداریم مشکل اصلی ما در تولیدات داخلی، کمبود و در برخی موارد نبود مواد اولیه است. وی افزود: اگر تولیدکنندگان ما ضعیف عمل می‌کنند به این دلیل است که مواد اولیه مناسب ندارند. بنابراین دولت باید به تولیدکنندگان کمک کند تا اجناسی مناسب دوخته و تولید کنند. صدیق در ادامه از تعطیلی تعدادی از واحدهای ریسندگی خبر داد و گفت: در برخی موارد در تولید انواع خاصی از پارچه مانند کتان و جین دچار

رئیس اتحادیه فروشندگان پوشاک البرز از تعطیلی برخی واحدهای ریسندگی خبر داد و گفت: به دلیل عدم حمایت، برخی از کارگاه‌ها و کارخانه‌های ریسندگی از بین رفته‌اند و ما مجبوریم برای تامین نیاز از اجناس وارداتی استفاده کنیم. میر اسماعیل صدیق در گفتگو با ایسنا با بیان اینکه پوشاک به عنوان کالای اساسی مطرح نیست و در اولویت مردم قرار ندارد افزود: مردم دیگر مانند گذشته قدرت خرید ندارند؛ این کاهش قدرت خرید باعث شده مانند قبل خرید پوشاک نداشته باشند و حتی حراج‌ها هم نتواند به افزایش خرید پوشاک منجر شود. صدیق در ادامه به نوسانات ارزی و کاهش واردات پوشاک اشاره و خاطرنشان کرد: این نوسانات باعث کاهش واردات پوشاک، مواد اولیه، پارچه و سایر ملزومات شده است. افزایش قیمت ارز باعث شده حتی قاچاق هم

## منطقه آزاد انزلی قطب تولید پوشاک کشور می‌شود

این بخش و برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی پوشاک و معرفی محصولات تولیدی در نمایشگاه‌های خارجی از برنامه‌هایی بود که زمینه موفقیت این سازمان در صنعت پوشاک را پدید آورده است. مسرور در ادامه در خصوص واحدهای تولیدی پوشاک در حال احداث منطقه اظهار داشت: در راستای فعال‌سازی واحدهای راکد، جذب سرمایه‌گذار جدید تولیدی و ایجاد اشتغال مولد، ۵ واحد جدید تولید پوشاک با سرمایه‌گذاری ۲۰۰ میلیارد ریال و اشتغال‌زایی بالغ بر ۴۵۰ نفر در شهرک‌های صنعتی منطقه در حال تجهیز و راه‌اندازی است. وی با اشاره به رویکرد صادرات‌محور مجتمع بندری کاسپین و فعال‌سازی و ایجاد کریدورهای جدید ترانزیتی بین‌المللی که از سوی سازمان متبوع وی در دستور کار قرار گرفته افزود: سازمان منطقه آزاد انزلی از حضور سرمایه‌گذاران جدید در حوزه پوشاک که از توان صادرات به بازارهای فرامنطقه‌ای برخوردار باشند جهت حضور و فعالیت در این منطقه حمایت و استقبال می‌کند.

اجرای شعار سال که حمایت از کالای ایرانی بود، ۱۲ واردکننده پوشاک در فاز تجارت منطقه به جرگه تولیدکنندگان اضافه شدند که علاوه بر رشد اشتغال و صادرات، محصولات تولیدی خود را در داخل منطقه عرضه می‌کنند، موضوعی که براساس آن می‌توان تصریح کرد که حدود ۵۰ درصد از محصولاتی که در مجتمع‌های منطقه عرضه می‌شود، تولید ایرانی است. مسرور با بیان اینکه در بستر سیاست‌های حمایتی این سازمان علاوه بر رشد استقرار واحدهای تولیدی، شرکت نوبن‌باغان‌پرنگ کارآفرین و صادرکننده نمونه سال‌های اخیر صنعت پوشاک کشور در این منطقه مشغول به فعالیت می‌باشد تصریح کرد: اعمال قوانین و مزیت‌های مناطق آزاد، ثبات سیاست‌های حمایتی و مدیریتی، توسعه زیرساخت‌ها و خدمات‌رسانی سازمان ظرف سال‌های گذشته، ایجاد رونق در فضای کسب‌وکار، فعال‌سازی ۶۲ واحد تولیدی راکد که تعدادی از این واحدها در حوزه پوشاک مشغول به تولید هستند، بهره‌برداری از پروژه‌های زیرساختی، حمایت از صنایع دستی مرتبط با

رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل منطقه آزاد انزلی با اشاره به اینکه با اجرای سیاست‌های حمایتی و تشویقی هم‌اکنون ۲۰ واحد تولیدی فعال در زمینه تولید انواع مختلف پوشاک در شهرک‌های صنعتی این منطقه مستقر هستند، اظهار داشت: در این واحدها حدود ۲ هزار نفر به صورت مستقیم مشغول به کار هستند که در سال گذشته با تولید بیش از یک میلیون ثوب لباس، علاوه بر عرضه به بازارهای داخلی و بخش مسافری منطقه، بالغ بر ۱۱ میلیون دلار از تولیدات خود به خارج صادر کردند. به گزارش خبرگزاری شبستان، رضا مسرور ادامه داد: همچنین در پنج ماهه امسال نیز تولیدکنندگان پوشاک منطقه ۴ میلیون دلار به کشورهای مختلف صادر کردند. رئیس هیئت مدیره سازمان منطقه آزاد انزلی، تغییر فعالیت واردکنندگان پوشاک منطقه به تولید پوشاک را از یکی از رویکردهای منجر به نتایج موفقیت‌آمیز سازمان متبوع خود اعلام کرد و گفت: در راستای تحقق سیاست‌های راهبردی اقتصاد مقاومتی و

در نامه تشکل‌های نساجی و پوشاک به وزارت صنعت، معدن و تجارت مطرح شد:

## پیشنهاد ایجاد صندوق اعتباری برای صنعت پوشاک

دبیرخانه مشترک تشکل‌های صنعتی و صنفی نساجی و پوشاک در نامه‌ای به آقای مهندس محسن صالحی‌نیا معاونت امور صنایع وزارت صنعت، معدن و تجارت، ضمن اشاره مجدد به مشکلات موجود، خواستار حمایت‌های هدفمند از صنایع نساجی و پوشاک با نظارت بخش خصوصی شدند. متن کامل این نامه که برای خانم مهندس محرابی مدیرکل دفتر نساجی و پوشاک وزارت صمت و خانم نصراله‌ی مشاور وزیر صنعت در امور نساجی و پوشاک نیز ارسال شده، بدین شرح است:

**جناب آقای صالحی‌نیا**  
**معاونت محترم امور صنایع**  
**وزارت صنعت، معدن و تجارت**  
با سلام

احتراما پیرو جلسه مورخ ۹۷/۰۶/۲۶ در دفتر صنایع نساجی و پوشاک در خصوص تدوین برنامه افزایش توان تولید و اشتغال و برنامه‌ریزی برای مدیریت واردات و توسعه توانمندی‌های تولید داخل، مراتب در جلسه دبیرخانه مشترک تشکل‌های صنعتی و صنفی پوشاک (که متشکل از ۱۶ تشکل فعال سراسری و استانی صنعتی و صنفی

است) مطرح گردید که بدین وسیله جمع‌بندی نظرات تشکل‌های بخش خصوصی را به استحضار می‌رساند: - همانگونه که مستحضرید در پی نوسانات نرخ ارز و ممنوعیت واردات برخی اقلام منجمله پوشاک، گرایش بازار نسبت به محصولات تولید داخل بیشتر و دورنمای خوبی را برای صنعت پوشاک و به تبع آن صنایع بالادستی نوید می‌دهد، لیکن وجود محدودیت در دسترسی به مواد اولیه و ماشین‌آلات، این فرصت طلایی را با تهدید روبه‌رو کرده است. تاخیر بیشتر در تامین مواد اولیه (داخلی و وارداتی) و ماشین‌آلات مورد نیاز واحدهای تولیدی (صنعتی و صنفی) از جمله نگرانی‌های تشکل‌ها می‌باشد که می‌بایست با اتخاذ تصمیمات مناسب و ایجاد اولویت‌های تخصیص ارز در سامانه نیما برای درخواست‌کنندگان مواد اولیه صنایع نساجی و پوشاک و همچنین تخصیص ارز دولتی جهت تامین ماشین‌آلات مورد نیاز (با احتساب دلار ۴۲۰۰ تومانی) این تهدید را تبدیل به فرصت نمود.

- از جمله تاثیرات منفی افزایش نرخ ارز، کاهش شدید نقدینگی واحدهای

تولیدی در شش ماه گذشته بوده است. با توجه به افزایش حداقل دوبرابری نرخ ارز، واحدهای تولیدی پوشاک با فرض حفظ سرمایه ریالی خود در فصل آتی تنها توان تامین پنجاه درصد مواد اولیه مورد نیاز خود را خواهند داشت. لذا تامین سرمایه در گردش واحدهای تولید پوشاک با تخصیص وام‌های کم‌بهره می‌تواند راهکار مناسبی در جهت نقصان سرمایه در گردش این واحدها بوده و حداقل حفظ میزان تولید سال گذشته را در پیش داشته باشد. طبیعتا با تزریق سرمایه بیشتر، افزایش میزان تولید را نیز شاهد خواهیم بود.

- توسعه دانش فنی و طراحی، پرورش نیروی انسانی متخصص و تجهیز واحدها به ماشین‌آلات پیشرفته از جمله موارد دیگری هستند که می‌توانند در افزایش حجم تولید پوشاک داخلی و رفع نگرانی از کمبود پوشاک در سطح عرض تاثیرگذار باشند.

- تشکل‌های صنعتی و صنفی عضو دبیرخانه معتقدند چنانچه مقرر است جهت توانمندسازی زنجیره ارزش و تولید داخلی در حوزه منسوجات و

و قطعاً ادامه می‌یابد. لذا تمامی اعضای دبیرخانه خواستار پیگیری جدی دستورالعمل ثبت نمایندگی برندهای خارجی پوشاک و اجرای دستورالعمل ثبت کدهای شناسه کالا و رهگیری بوده و خواستار تشکیل منظم

جلسات در این کارگروه‌ها می‌باشند.

**با تشکر و تقدیم شایسته‌ترین احترامات**

**دبیرخانه مشترک تشکل‌های صنعتی و صنفی پوشاک**

پوشاک و افزایش توان تولید و اشتغال، برنامه‌هایی بر اساس کمک‌های مالی یا اعتباری تنظیم شود، شایسته است این برنامه‌ها در جهت موارد مذکور صورت پذیرد. همچنین بر اساس برنامه جامع راهبردی صنعت پوشاک که مراحل نهایی تدوین آن انجام و ویرایش اصلاحی آن نیز به اتمام رسیده است، پیشنهاد می‌گردد هرگونه کمک مالی به صنعت نساجی و پوشاک به صورت غیرمستقیم و در قالب ایجاد صندوق (یا صندوق‌های) توسعه صورت پذیرد. در چنین حالتی، صندوق اعتبارات مورد نیاز واحدها را به صورت کارشناسی در اختیار واحدهای فعال و واجد شرایط با نظارت تشکل‌های مرتبط به صورت تسهیلات کم‌بهره قرار خواهد داد. با این روش، تولیدکنندگان پس از پایان دوره استفاده از تسهیلات، اصل سرمایه را به همراه کارمزد آن به صندوق بازگردانده و امکان استفاده از تسهیلات را به دیگر واحدهای فعال خواهند داد.

مسئله با ایجاد شرایط مناسب جهت تسهیل در فعالیت صنایع پوشاک، کل زنجیره تامین این صنعت اعم از صنایع ریسندگی و بافندگی، صنایع پایین‌دستی پتروشیمی و کارخانجات ارائه‌دهنده خدمات مانند رنگریزی، چاپ و تکمیل نیز رونق بیشتری خواهند داشت.

- همچنین اعضای دبیرخانه معتقدند با ممنوعیت واردات پوشاک، لزوماً قاچاق پوشاک قطع نخواهد شد



## هر نوع صادرات، به نفع صنعت فرش ماشینی است

گفتگوی ماهنامه «صنعت نساجی و پوشاک» با آقای «غلامرضا نخباف»  
رئیس هیئت مدیره شرکت نساجی تندیس کاشان

### صنعت فرش ماشینی چیست؟

در حال حاضر اگر یک مشتری عراقی بخواهد فرش خود را از ترکیه خریداری کند، تولیدکنندگان ترکیه حاضرند حتی با قیمت تمام شده کارخانه، کالا را به او تحویل دهند چراکه بلافاصله بعد از انجام صادرات، ۱۸ درصد جایزه صادراتی به آنها تعلق می‌گیرد. به همین دلیل تجار عراقی بسیار به سمت فرش ماشینی ترکیه گرایش دارند چراکه برایشان ارزان تمام می‌شود. بر همین اساس، صنعت فرش ماشینی ایران نیز برای اینکه بتواند بازارهای صادراتی خود را گسترش دهد، باید قیمت تمام شده محصول خود را برای خریداران خارجی از جمله عراقی‌ها کاهش دهد.

تا پیش از ابلاغ سیاست پیمان‌سپاری ارزی از سوی دولت، این امکان برای تجار عراقی فراهم بوده که با ریال، فرش ایرانی را خریداری کنند و همین موضوع باعث شد صادرات فرش ماشینی کشور رشد چشمگیری پیدا کند. در واقع، به دلیل اینکه عراقی‌ها می‌توانستند ارز خود را در داخل به ریال تبدیل کنند، حجم خریدشان بسیار زیاد بود. بر همین مبنا نیز شرکت‌های فرش ماشینی قراردادهای بلندمدت ریالی برای صادرات منعقد کردند. اما اخیراً به دلایلی، سیاست‌های دولت بر این شده که صادرکنندگان پیمان‌سپاری



در این کارخانه تولید می‌شود که اکثراً با عرض‌های ۳ یا ۴ متر بافته می‌شوند. عمده محصولات تولیدی شرکت نیز به منظور صادرات به کشورهای عراق، افغانستان، عمان، روسیه، و ... اختصاص پیدا می‌کند.

**با توجه به سیاست جدید دولت مبنی بر پیمان‌سپاری ارزی و از آنجایی که بخشی از صادرات فرش ماشینی تاکنون به صورت ریالی انجام گرفته، دیدگاه جنابعالی در مورد این سیاست و تبعات آن بر**

**به عنوان اولین سوال، شرکت نساجی تندیس کاشان را برای خوانندگان مجله معرفی بفرمایید.** شرکت نساجی تندیس کاشان، با وسعت ۸۷ هزار متر زمین و ۵۵ هزار متر سالن خط رنگرزی، ریسندگی تو به تاپس و هیت‌ست دارای ۸ دستگاه ماشین‌های واندویل فرش ماشینی است و در شهرستان کاشان واقع در شهرک زاگرس یا فتح‌المبین امروز مستقر است. در این کارخانه تعداد ۳۷۰ نفر کارگر و مدیر به صورت مستقیم مشغول به کار هستند. ماهانه ۱۰۰ هزار مترمربع انواع فرش ماشینی



آقای غلامرضا نخفاف، خانم مهندس افسانه محرابی



ارزی انجام دهند و تعهد دو ماهه برای بازگرداندن ارز حاصل از صادرات بدهند و همین مسئله، مشکلاتی را بر سر صادرات فرش ماشینی ایران به خصوص به بازار عراق ایجاد کرده است.

در حقیقت آنچه برای تولیدکنندگان فرش ماشینی که صادرات انجام می‌دهند مهم است، میزان ریالی است که از محل صادرات دریافت می‌کنند و به ویژه با توجه به افزایش اخیر نرخ ارز، هم صادرات برای شرکت‌های ایرانی به صرفه شده و هم قیمت خرید برای مشتریان عراقی با سیستم ریالی مناسب شده است. بنابراین چه بهتر است که صادرات ریالی حداقل برای صنعت فرش ماشینی تداوم داشته باشد تا تولیدات کارخانجات، از کشور خارج شده و در اثر همین صادرات، چرخ واحدهای تولیدی به خوبی بچرخد. بنابراین من معتقدم اگر در مورد صنعتی مانند فرش ماشینی اجازه داده شود که صادرات انجام گیرد ولو اینکه صادرات به صورت ریالی باشد، باز هم به نفع این صنعت خواهد بود و باعث ایجاد اشتغال برای صدها هزار نفر خواهد شد.

توجه داشته باشید که فقط در شهرستان کاشان حدود ۱۰۰۰ کارخانه فرش‌بافی وجود دارد که اگر هر کدام از این واحدها به طور میانگین ۱۰۰ کارگر داشته باشند، آنگاه در صورت فعالیت حداکثری این واحدها، اشتغال قابل توجهی ایجاد خواهد شد. لذا لازم است در مورد صنعت فرش ماشینی کشور مطالعه شود تا محصول آن به صورت ریالی در شهرهای مرزی ایران به فروش رفته و صادرات آن با نرخ مناسبی انجام گیرد. در غیر این صورت، با توجه به گرانی ارز داخلی و نیز کاهش قدرت خرید مردم که نمی‌توانند با توجه به گران شدن مواد اولیه، کالا را به چند برابر قیمت قبلی خریداری کنند، آینده خوبی در انتظار صنعت فرش ماشینی نخواهد بود.

این نکته هم باید ذکر شود که علاوه بر مواد اولیه خارجی که قیمتشان چند برابر افزایش یافته، مواد اولیه پتروشیمی نیز که عمده آن را تولیدکنندگان داخلی می‌فروشد نسبت به ماه اردیبهشت، تا ۳ برابر رشد قیمت داشته است. به همین دلیل و با توجه به افزایش هزینه‌های تولید، باید به هر نحو ممکن صادرات انجام شود تا امکان مدیریت شرایط و تامین بازار داخلی نیز برای تولیدکنندگان فرش ماشینی کشور فراهم شود و واحدهای موجود بتوانند به حیات خود ادامه دهند.

### بنابراین شما پیمان‌سازی ارزی را برای صنعت فرش ماشینی در مقطع فعلی نامطلوب می‌دانید؟

بله. در مورد این رشته که بنده در آن تجربه و تخصص دارم، این موضوع را نامناسب می‌دانم. در حال حاضر، قیمت هر مترمربع فرش ماشینی صادراتی برای مشتریان خارجی، در سیستم ریالی ۱۲ دلار محاسبه می‌شود ولی در سیستم پیمان‌سازی، این قیمت به ۲۸ دلار افزایش پیدا می‌کند. لذا اگر این رویه اصلاح نشود، عملاً خرید فرش ماشینی ایران برای مشتریان خارجی مقرون به صرفه نخواهد بود و صادرات دیگر معنا نخواهد داشت. بنابراین، حل این مسائل با نظرخواهی از اتحادیه فرش ماشینی و تولیدکنندگان الزامی است و کسانی هم که تصمیم‌گیری می‌کنند باید از افراد متخصص در خود صنعت استفاده کنند نه افرادی که اطلاعات کافی در مورد صنعت فرش ماشینی ندارند.

تا اینجا عمده تمرکز جنابعالی روی مقوله صادرات بوده است. در مورد بازار داخلی فرش ماشینی شرایط به چه صورت است و آیا بازار داخلی می‌تواند گرهی از کار





## تولیدکنندگان فرش ماشینی باز کند یا خیر؟

بازار داخلی حد و اندازه مشخصی دارد و متناسب با نیاز و قدرت خرید مردم، به اشباع رسیده است. بنابراین اگر ۷۰ درصد مازاد تولیدی که در صنعت فرش ماشینی وجود دارد صادر نشود، این صنعت به ورشکستگی می‌رسد. عمده تولیدکنندگان فرش ماشینی به بانک‌ها بدهکار هستند و اگر نتوانند بدهی خود را از طریق فروش محصولات خود پرداخت کنند، منابع بانک‌ها عملاً اتلاف می‌شود چراکه ماشین‌آلات و تجهیزات را که موجود در کارخانجات به درد بانک‌ها نمی‌خورد. لذا باید سیاستی اعمال شود که تولیدکنندگان فرش ماشینی بتوانند کار کنند و از امکانات فراوانی که در کارخانه‌ها نصب شده استفاده بهینه نمایند. بدون تردید، تنها راه تحقق این مهم و تداوم حیات واحدهای فرش ماشینی صادرات است. همانطور که ذکر کردم در کاشان بیش از ۱۰۰۰ کارخانه فرش ماشینی با یک تا ۲۰ ماشین فرش‌بافی وجود دارند که باید به هر طریق ممکن، شرایط برای تولید و صادرات از طریق این واحدها فراهم شود. تجار عراقی‌ها هم که با ریال خرید می‌کنند، در هر صورت ارز را وارد کشور می‌کنند و به صلاح مملکت ماست که مازاد تولید کشور به صادرات اختصاص پیدا کند تا چرخ تولید و اشتغال در کشور بچرخد.

## در حال حاضر، در زمینه تخصیص ارز یا ترخیص مواد اولیه از گمرکات کشور، آیا کار به سهولت انجام می‌گیرد؟

در حال حاضر مشکل گمرکی نداریم و به محض اینکه جنس به گمرکات می‌رسد طبق روال گذشته، ظرف ۷ تا ۸ روز کاری ترخیص انجام می‌گیرد. ولی

اختیار ما قرار می‌گیرد، این ماشین‌آلات پیشرفته در کارخانه تندیس کاشان نصب و راه‌اندازی خواهد شد و تحول چشمگیری در نوع فرش‌های تولیدی شرکت از نظر شانه و تراکم به وجود خواهد آمد.

### در پایان هر نکته‌ای باقی مانده مطرح بفرمایید.

من از جناب آقای مهندس بصیری مدیر مسئول مجله صنعت نساجی و پوشاک تشکر می‌کنم که واقعا به فکر این صنعت و پیشبرد آن هستند. ایشان تمام این گزارشاتی را که عرض کردم، خدمت خانم مهندس محرابی مدیرکل دفتر نساجی و پوشاک وزارت صنعت، معدن و تجارت و خانم نصرالهی مشاور وزیر در امور نساجی و پوشاک ارائه کردند. امیدوارم مشکلات صنایع نساجی کشور به خصوص صنعت فرش ماشینی که من در آن اشتغال دارم، با همکاری متخصصین و دست‌اندرکاران خود این صنعت، حل و فصل شود.

پیمان‌سپاری ارزی برقرار شود، خرید از ایران برای عراقی‌ها گران تمام می‌شود و از کشورهای دیگر نظیر ترکیه کالای خود را خریداری خواهند کرد و ما صنعت فرش ماشینی را از دست می‌دهیم. باز هم عرض می‌کنم ارز وارد کشور می‌شود و فقط ریال آن به کارخانجات می‌رسد. این باعث می‌شود تولیدکنندگان هر روز افزایش تولید داشته باشند و همگام با افزایش تولید، نیروی انسانی بیشتری را نیز جذب کنند که این خود به افزایش اشتغال در کل کشور خواهد انجامید.

### شرکت نساجی تندیس کاشان چه چشم‌انداز و اهدافی را برای توسعه فعالیت در آینده مد نظر دارد؟

قطعا برنامه توسعه در شرکت وجود دارد. در همین زمینه، پروژه‌ای در دست اقدام است که احتمالا از طریق صندوق توسعه ملی تامین مالی خواهد شد و به محض ثبات نرخ ارز و مشخص شدن اینکه ماشین‌آلات مربوطه با چه نرخی در

در مورد اختصاص ارز شرایط اصلا درست نشده و معلوم نیست چه زمانی تخصیص ارز به‌موقع و قاعده‌مند خواهد شد. در این رابطه، توجه شما را به این مسئله جلب می‌کنم که در یک مقطع، کارخانه بنده به دلیل نرسیدن مواد اولیه از خارج در اثر مسائل و مشکلات ارزی، ۲۳ روز به طور مطلق تعطیل شد.

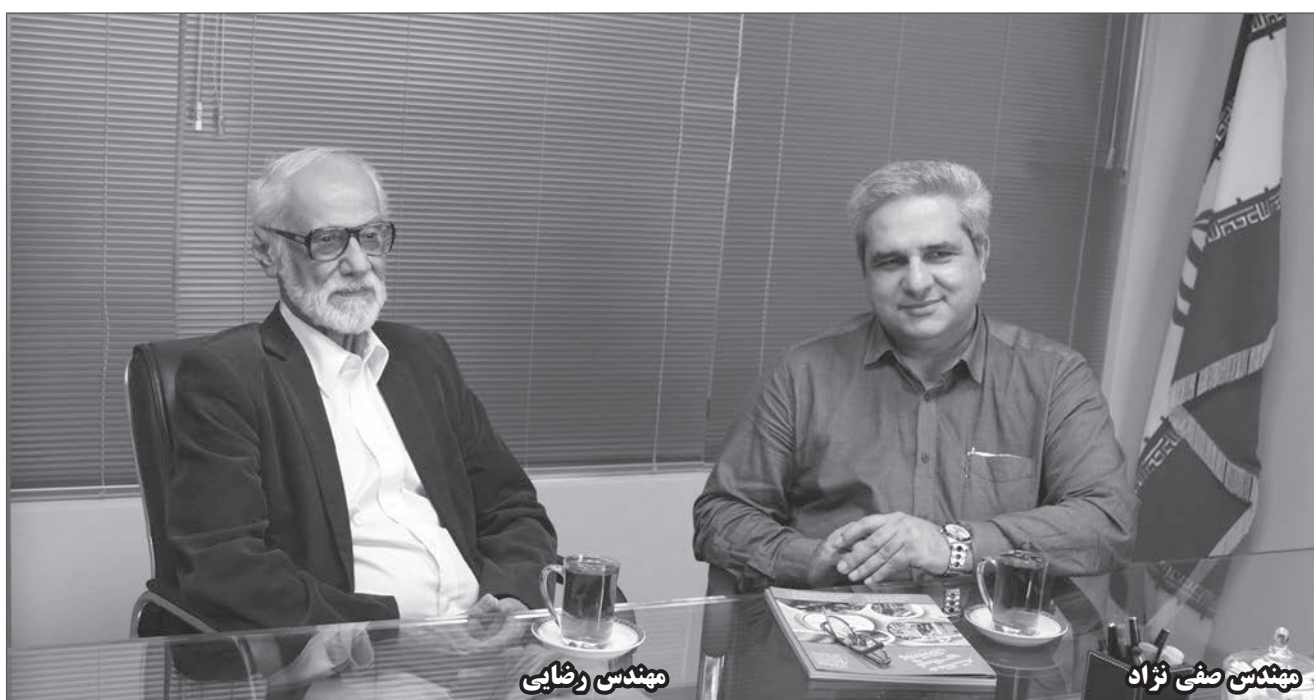
### با توجه به حضور پررنگ شرکت تندیس کاشان در دهمین نمایشگاه بین‌المللی فرش ماشینی تهران، آیا از این نمایشگاه رضایت داشتید؟

نمایشگاه بسیار خوب بود. بر اساس اطلاعاتی که به من رسید تمام هتل‌های اطراف نمایشگاه بین‌المللی تهران مملو از مسافران عراقی بود که برای خرید فرش، وارد ایران شده بودند. به نظر من، این یک علامت خوبی است که نشان می‌دهد کالای ایرانی در عراق پسندیده شده است. اما اگر قرار باشد سیستم



## از طلا بودن پشیمان گشته ایم...

گفتگوی ماهنامه «صنعت نساجی و پوشاک» با مهندس «رحمت الله رضایی» رئیس هیئت مدیره و مهندس «کامیار صفی نژاد» مدیرعامل شرکت هینزا شیمی



مهندس رضایی

مهندس صفی نژاد

\* مهندس صفی نژاد: من کامیار صفی نژاد مدیرعامل شرکت هینزا شیمی هستم. سال ۱۳۶۸ در رشته مهندسی نساجی از دانشگاه پلی تکنیک فارغ التحصیل شدم. از سال ۱۳۸۳ شرکت هینزا شیمی را در اشتیاد ثبت کردیم و در سال ۱۳۸۷ تولید در این شرکت آغاز گردید. همانطور که مهندس رضایی فرمودند شرکت هینزا شیمی، برگرفته از شرکت سیزال سابق است و در این شرکت رزین های پایه آب و انواع مواد تعاونی مورد استفاده در نساجی تولید می گردد. در ابتدا با یک

شکل مستقل با شرکا و همکاران در بخش خصوصی کار می کنم. شرکتی که امروز اداره می کنیم سال ها قبل با نام سیزال فعالیت می کرد که بعدها به هینزا شیمی تغییر نام داد و تا به امروز به لطف خدا با همین عنوان، مشغول به کار است. لازم به ذکر است که در زمینه کاری ما، انجمنی تحت عنوان انجمن رزین سازان متشکل از ۶۰ عضو وجود دارد که بنده رئیس هیئت مدیره آن هستم و از طریق این انجمن، همکاری نزدیکی با انجمن صنایع نساجی ایران برقرار است.

برای شروع، لطفاً از سوابق تحصیلی و شغلی خودتان برای خوانندگان مجله صحبت بفرمایید.

\* مهندس رضایی: من رحمت الله رضایی رئیس هیئت مدیره شرکت هینزا شیمی هستم. سال ۱۳۴۲ در رشته مهندس نساجی از دانشگاه پلی تکنیک در مقطع فوق لیسانس فارغ التحصیل شدم. قبل از انقلاب در بخش دولتی کار می کردم. بعد از انقلاب هم تا مدتی در بخش به اصلاح خصوصیتی مشغول به کار بودم و در حال حاضر، چندین سال است که به

خط ماشین آلات کار را آغاز کردیم که به مرور توسعه پیدا کرد و در حال حاضر، ظرفیت تولید شرکت نسبت به ابتدای فعالیت آن ۲,۵ برابر افزایش پیدا کرده است. رزین های تولیدی شرکت عمدتاً در صنعت نساجی و در بخش های فرش ماشینی، موکت و تکمیل پارچه استفاده می شود و در صنوف دیگر نیز محصولات ما مورد استفاده قرار می گیرد. مواد تعاونی تولیدی شرکت را انواع آنتی استاتیک ها، انواع نرم کن های سیلیکونی ماکرو و میکرو، انواع نرم کن های کاتیونی، انواع صابون ها و ... تشکیل می دهند. همچنین یکی از موادی که تحقیق و توسعه زیادی روی آن انجام داده ایم، اسپین فینیش برای ذوب ریزی الیاف پلی پروپیلن در ماشین های تولید نخ BCF است که در حال حاضر، این اسپین فینیش را خدمت بسیاری از تولیدکنندگان نخ BCF عرضه می کنیم و خوشبختانه تمام دوستان از محصولات شرکت هینزا شیمی راضی هستند.

### در حال حاضر وضعیت تولید و فروش شرکت هینزا شیمی به چه صورت است و آیا از شرایط بازار رضایت دارید؟

\* مهندس صفی نژاد: واقعیت این است که نه تنها من، بلکه تمامی دوستانی که به نحوی با ما همکار هستند از شرایط بازار رضایت ندارند که یکی از دلایل این عدم رضایت، افزایش قیمت مواد اولیه و دشوار شدن تهیه این مواد است. از طرف دیگر، در مورد فروش محصول هم با مشکل مواجه شده ایم چراکه تقریباً تمام مصرف کنندگان ما با کاهش ظرفیت مواجه شده اند. این طور

می توان گفت که کاهش خرید مردم باعث شده، مصرف کنندگان محصولات ما دچار کاهش ظرفیت شوند و متعاقباً تبعات این معضل، به ما به عنوان تامین کننده رزین و مواد تعاونی و همچنین حلقه های قبل از ما برسد. بنابراین به دلیل افزایش قیمت ها، رقابتی شدن بازار و بعضاً وجود رقابت ناسالم، شرایط قدری برای ما دشوار شده است. اما با تمام این اوصاف، از آنجایی که ما یک تولیدکننده واقعی هستیم و اینگونه نیست که مواد وارداتی را رقیق کنیم یا با تغییر نام عرضه کنیم، و همچنین با توجه به تحقیق و توسعه گسترده ای که روی مواد تولیدی شرکت انجام داده ایم، توانسته ایم همچون گذشته در این بازار به فعالیت خود ادامه دهیم.

### در زمینه تامین مواد با چه مشکلاتی مواجه هستید؟ چه مقداری از این مواد را باید از طریق واردات تامین کنید و چه میزان از آن داخلی است؟

\* مهندس صفی نژاد: مسلماً برخی از مواد اولیه شرکت باید از خارج کشور و عمدتاً از کشورهای چین، ژاپن، کره جنوبی و هند تامین شود. اولین مشکلی که در چند ماه گذشته پیش آمده مربوط به نوع ثبت سفارش و طولانی شدن پروسه آن است به نحوی که تا ثبت سفارش انجام می گیرد، پروفورما منقضی می شود و تا کار تمدید پروفورما انجام می شود، ثبت سفارش باطل می شود. وقتی هم که مرحله ثبت سفارش به سلامت پشت سر گذاشته می شود، مشکل تامین ارز و افزایش قیمت آن گریبان گیر ما می شود. بنابراین عملاً یک دور باطل در پروسه ثبت سفارش و تخصیص ارز

برای واحدهای تولیدی ایجاد شده و در این دور باطل، فقط برخی از افراد با توجه به ارتباطاتی که دارند، می توانند کارشان را پیش ببرند. با تمام این مشکلات، ما ناچاریم برای برخی مواد اولیه که ارز نیمایی به آن تعلق می گیرد، این پروسه را پشت سر بگذاریم و مواد اولیه شرکت را تامین کنیم. البته حتی بعد از آنکه ارز مورد نیاز تامین می شود و پول به شرکت خارجی می رسد، باز هم این نگرانی برای ما وجود دارد که آیا جنسی که خریده ایم به سمت ایران حمل می شود و اصلاً به دست ما می رسد یا خیر.

\* مهندس رضایی: علاوه بر فرمایشات مهندس صفی نژاد، در زمینه تامین مواد اولیه، یک سری مشکلات هم در داخل کشور وجود دارد. تقریباً ۸۰ تا ۹۰ درصد مواد اولیه مورد نیاز شرکت در داخل و از طریق واحدهای پتروشیمی تامین می شود. مهم ترین واحدی هم که در حال حاضر به کل رزین سازان کشور به طور مستقیم و غیرمستقیم خدمات می دهد، پتروشیمی اراک است. طی سال گذشته و حتی تا ۴ ماه قبل، شرایط پتروشیمی اراک بد نبود اما متأسفانه حدود ۴ ماه است که تولید و یا حداقل عرضه این واحد به بازار بسیار کم شده است و برخی هم اعلام می کنند این شرکت عمده محصولاتش را صادر می کند. در صحبتی که با مدیران پتروشیمی اراک داشتیم، به ما گفتند که خوراک واحد که عمدتاً نفتا است به میزان کم در اختیارشان قرار می گیرد و ظاهراً ماده نفتا به تولید بنزین اختصاص پیدا می کند. اینکه صحت و سقم ماجرا چیست را ما نمی دانیم ولی این شرایط باعث شده که قیمت مواد اولیه مورد

نیاز ما ۵۰ درصد افزایش پیدا کند و همین معضل، ظرفیت تولید کل واحدهای رزین‌سازی کشور را که در شرایط تولید حداکثری به ۴۰۰ هزار تن می‌رسد، به حدود ۵۰ هزار تن در سال کاهش داده است که معادل ۱۲ یا ۱۳ درصد از ظرفیت تولید است.

البته شرایط شرکت هینزا شیمی متفاوت است و بخش رزین‌سازی ۲۵ درصد از فعالیت شرکت را تشکیل می‌دهد. عمده فعالیت شرکت در بخش تولید مواد تعاونی است که خوشبختانه همانطور که مهندس صفی‌نژاد اشاره فرمودند، با تلاش متخصصان شرکت توانسته‌ایم در بخش روغن‌های ریسندگی و اسپین‌فینیش‌ها که سال‌ها ارز قابل‌توجهی را از کشور خارج می‌کرد، محصولات باکیفیتی را در اختیار واحدهای نساجی قرار دهیم و کارخانجات ذوب‌ریسی بزرگ کشور از اسپین‌فینیش شرکت هینزا شیمی استفاده می‌کنند که خوشبختانه هم از کیفیت و هم از قیمت این مواد، راضی هستند.

\* مهندس صفی‌نژاد: نکته ای که در تکمیل این بحث باید اشاره کنم آن است که ماده اولیه تولید رزین‌های پایه آب که از پتروشیمی سازند تهیه می‌شود، منومر وینیل استات یا VAM است که از گذشته بسیار دور یعنی زمانی که بورس و سایت بهین‌یاب نبود، سهمیه‌بندی ناخواسته‌ای در مورد این ماده ایجاد شده و شرکت تولیدکننده صرفاً بر اساس رابطه خود با خریداران، به هرکدام کمتر یا بیشتر فروخته است. این سهمیه‌بندی، امروز هم به شکل دیگری وارد بورس شده و عده‌ای را منتفع کرده که به نظر بنده، اصولاً سهمیه‌بندی روی این ماده به

دلایل مختلف درست نیست. اگر قرار باشد سهمیه‌بندی‌ها روی VAM یا هر ماده دیگر اصلاح شود، باید فرمولاسیون صحیحی ارائه شود و کنترل این فرمولاسیون باید زیر نظر اداره صنایع هر استان و با حضور نماینده صنایع آن استان، نماینده صنایع استان تهران و نماینده انجمن و تشکل مربوطه، قرار گیرد تا از این طریق، متناسب با توان تولید کارخانجات، سهمیه‌ها بازنگری شده و اختصاص پیدا کند. البته قطعاً توان تولید هر کارخانه نمی‌تواند تنها ملاک برای اختصاص سهمیه باشد و آیتم‌های دیگری هم در این زمینه دخیل هستند، ولی به هر حال، تغییر شیوه سهمیه‌بندی مواد اولیه کارخانجات باید از جایی آغاز شود.

### اخیراً انجمن صنایع نساجی ایران، از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت مسئول تعیین سهمیه واحدهای نساجی عضو این انجمن شده است. تا چه میزان در این مورد اطلاع دارید؟

\* مهندس صفی‌نژاد: ما عضو انجمن صنایع نساجی ایران نیستیم ولی موضوعی که مطرح کردید را بنده هم کمابیش شنیده‌ام و اگر اشتباه نکنم به خصوص در مورد واحدهایی که چپیس پلی‌استر احتیاج دارند، انجمن نماینده‌ای را برای بازنگری در سهمیه واحدهای نساجی معرفی کرده است. سوال این است که آیا انجمن نساجی فقط برای اعضای خود می‌خواهد این کار را انجام دهد یا تمامی واحدهای مرتبط با صنعت نساجی؟ اگر قرار باشد انجمن فقط برای اعضای خود این کار را انجام دهد تکلیف واحدهایی که عضو انجمن نیستند چه خواهد بود و

انجمن طرف چه کسی را خواهد گرفت. البته همانطور که ذکر کردم باید تغییر سهمیه‌بندی‌های قبلی از جایی آغاز شود ولی در مورد صنف ما، انجمن صنایع نساجی تاکنون کمکی نخواست و فکر نمی‌کنم قرار باشد برای سایر صنوف مرتبط با نساجی این کار را انجام دهد. نکته دیگری هم که باید اشاره کنم، برخی از کارخانجات به قول یکی از همکاران «ذو حیاتین» هستند یعنی مثلاً هم تولیدکننده رزین و هم مصرف‌کننده آن هستند. چنین مجموعه‌هایی، معمولاً منافع خودشان را در نظر می‌گیرند به این صورت که ابتدا تلاش می‌کنند مرحله اول تولیدشان را تامین کنند و سپس در مرحله بعدی تولید و متناسب با شرایط، میزان مصرفشان را مدیریت کنند. به نظر من، این نوع کارخانجات اگر تولیدی از مرحله اول دارند نباید اجازه توزیع و فروش آن در بازار را داشته باشند چراکه آنها در اصل باید مواد تولیدی را برای انتفاع و تولیدات مراحل بعدی خودشان استفاده کنند. بنابراین اگر چنین واحدهایی بخواهند فروش مواد به دیگر کارخانجات را هم انجام دهند، دیگر مبنایی ندارد که انجمن بخواهد از آنها دفاع کرده و برایشان سهمیه بگیرد.

\* مهندس رضایی: از همان زمان که سایت بهین‌یاب و سهمیه‌بندی‌ها حدود ۸ سال پیش راه افتاد، بنده و بسیاری دیگر از همکارانم مخالف بودیم و مخالفت‌مان را هم منعکس کردیم. حدود ۵ هفته پیش و پس از اختلافاتی که بین واحدهای پتروشیمی و دولت ایجاد شد، به یکباره فعالیت سایت بهین‌یاب متوقف شد و اعلام کردند که مبنای سهمیه هر واحد،

متوسط خرید سال ۱۳۹۶ آن واحد است. این تصمیم واکنش‌های متفاوتی به دنبال داشت؛ واحدهایی بودند که کلاً در سال ۹۶ بنا به مشکلاتی تعطیل بودند که به شدت نسبت به این تصمیم اعتراض کردند؛ برخی واحدها هم از این تصمیم بسیار خوشحال بودند. نهایتاً اختلاف شدیدی بین واحدهای پتروشیمی و وزارت صنعت سر همین قضیه ایجاد شد که به برکناری بعضی از مدیران انجامید. مدت کوتاهی از این تصمیم نگذشت که سهمینه‌بندی به روال قبلی و سایت بهین‌یاب بازگشت و سهمیه هر واحد، بر اساس متوسط خرید سه‌ساله آن واحد باقی ماند. سوای این مسائل، همانطور که عرض کردم مشکل اینجاست که تولید پتروشیمی‌ها کم شده و اگر میزان تولید واحدهای پتروشیمی به سطوح سال قبل برگردد، بسیار از نارضایتی‌های فعلی خودبه‌خود مرتفع می‌شود.

### دستورالعمل برداشت سقف رقابت از محصولات پتروشیمی در بورس کالا چه تأثیراتی بر فعالیت شرکت شما داشته است؟

\* مهندس صفی‌نژاد: بورس زمانی تعریف پیدا می‌کند که عرضه‌کننده یک نفر نباشد و چند عرضه‌کننده در بازار وجود داشته باشند. و همچنین از یک محصول به میزان کافی در بورس برای خریداران عرضه شود. اگر این شرایط وجود داشته باشد، بورس عملکرد طبیعی خود را خواهد داشت ولی معمولاً به دلیل اینکه فروشندگان عمدتاً منافع خودشان را می‌بینند، عرضه را کمتر می‌کنند و در نتیجه، باعث می‌شوند شرایط بازار به هم بریزد. در مورد پرسش شما هم باید عرض کنم عرضه محصولات مرتبط با فعالیت ما در بورس غلط است چراکه تنها

یک تولیدکننده وجود دارد و همیشه سعی کرده خریداران را تشنه نگه دارد. حال اگر سقف قیمت هم آزاد شود شرایط بدتر از گذشته می‌شود.

### اجازه دهید مجدداً به شرکت هینزا شیمی باز گردیم. در مورد دستگاه‌ها، ماشین‌آلات و دانش فنی مستقر در شرکت هینزا شیمی توضیح بفرمایید و دانش فنی شرکت تا چه میزان بومی شده است؟

\* مهندس صفی‌نژاد: تمام ماشین‌آلات بخش تولید رزین‌های پایه آب و راکتورهای مربوطه، تماماً ساخت ایران است و راکتورهای نصب‌شده در شرکت هینزا شیمی، متعلق به شرکت «دیسال» یکی از بهترین سازندگان این راکتورها در ایران می‌باشد. اما دستگاه‌های کنترلی و ابزار دقیقی که روی این راکتورها وجود دارد، همگی خارجی هستند. در بخش مواد تعاونی نیز صرفاً برخی از مواد اولیه مورد نیاز شرکت از خارج تأمین می‌شود و تمام تجهیزات موجود به غیر از ابزار دقیقی که استفاده می‌شود، همگی ساخت ایران است. همچنین دانش فنی شرکت هینزا شیمی کاملاً بومی شده و تمامی اطلاعاتی که در کل پروسه تولید تمامی محصولات شرکت وجود دارد، همگی متعلق به خودمان و بومی است.

### محصولات تولیدی شرکت از نظر کیفیت و قیمت، تا چه میزان با نمونه‌های مشابه خارجی قابل رقابت است؟ و ویژگی خاص و منحصربه‌فرد محصولات شرکت چه مواردی است؟

\* مهندس صفی‌نژاد: به جرأت می‌توانم

عرض کنم که تقریباً تمامی محصولات و مواد تولیدی شرکت هینزا شیمی قابل رقابت با نمونه‌های مشابه خارجی است. البته ممکن است یک محصول خاص که مثلاً متعلق به شرکت BASF است، از ۱۰۰ نمره ۱۰۰ بگیرد که در مورد همین محصول خاص، نمره ما ۹۰ به بالا خواهد بود. همچنین با در نظر گرفتن شرایط یکسان، قیمت محصولات ما بسیار پایین‌تر از نمونه خارجی است و خریداران اگر بخواهند از شرکت‌های خارجی محصول مورد نیازشان را تأمین کنند، ناچارند به مقدار زیاد و به صورت نقدی خرید کنند ولی در مورد شرکت هینزا شیمی می‌توانند در مقادیر کمتر خرید کرده و بهای آن را در شرایط فعلی با فرجه تسویه زمانی (مدت دار) پرداخت کنند. بنابراین شرایطی که شرکت هینزا شیمی فعلاً ارائه می‌کند در قیاس با شرکت‌های خارجی، کاملاً به نفع خریداران می‌باشد.

### در لابه لای صحبت‌های قبلی، به موضوع ناسالم بودن بازار در زمینه کاری خودتان اشاره کردید. لطفاً در این زمینه بیشتر توضیح بفرمایید.

\* مهندس صفی‌نژاد: در حوزه مواد اولیه، بعضاً شاهد هستیم که بین قیمت‌هایی که فروشندگان مختلف در یک روز به ما اعلام می‌کنند تلورانس و اختلاف زیادی وجود دارد و ما متوجه نمی‌شویم که چرا قیمت یک ماده خاص در یک روز باید این میزان تفاوت داشته باشد. هیچ تفسیری برای این اختلاف قیمت وجود ندارد به غیر از اینکه آن تولیدکننده به شدت به دنبال منافع خودش است. در حوزه محصولات هم با توجه به سهمیه‌هایی که تعیین شده،



**حاکم می شوند و همچنین با توجه به تجربه دوره قبلی تحریم‌ها، این موضوع در دوره گذشته چه تاثیری بر فرآیند کاری شما گذاشته و در دوره جدید، تاثیر تحریم‌ها چگونه خواهد بود؟**

\* مهندس صفی‌نژاد: تحریم‌ها در دوره قبلی تاثیرشان به این صورت بود که مسیر حرکتی انتقال پول از خریدار به فروشنده و مسیر حرکتی کالا از فروشنده به خریدار بعضا تغییر می‌کرد و به جای انتقال مستقیم پول و کالا بین خریدار و فروشنده، ناگزیر یک سری نقاط واسطه در این مسیر قرار می‌گرفت. بنابراین

به مدت دو ماه قیمت مواد اولیه مورد نیازمان ثابت بود. اما متأسفانه اخیرا به دلیل جابه‌جایی مدیران، تعیین قیمت بار دیگر به صورت هفتگی شده و نمی‌دانیم هفته آینده واحدهای پتروشیمی و فروشندگان، محصول را به چه قیمتی عرضه خواهند کرد و ما باید چه قیمتی به مصرف‌کنندگان و مشتریان خود ارائه بدهیم. امیدوارم این مشکل هرچه زودتر در بخش دولتی حل شود و قیمت مواد اولیه به ثبات برسد.

**با توجه به اینکه تحریم‌ها به زودی بر فضای اقتصادی کشور**

برخی از همکاران برای استفاده از سهمیه خود نیاز به پول پیدا می‌کنند و در نتیجه، محصولاتشان را با شرایط خاصی می‌فروشند تا بتوانند سهمیه خود را حفظ کنند. بنابراین در این بخش نیز به نوعی توجه به منافع فردی در بین برخی از تولیدکنندگان دیده می‌شود.

**علاوه بر مشکلات تامین مواد اولیه پتروشیمی و نیز مسائل ارزی، مهم‌ترین مسائل و مشکلاتی که در پروسه تولید خود با آن مواجه هستید چه مواردی هستند؟**

\* مهندس صفی‌نژاد: در این زمینه من فقط می‌توانم به یک مورد دیگر اشاره کنم و آن، کمبود نیروی متخصص در بخش تولید و صنعت است. در حال حاضر، تعداد افراد متخصصی که واقعا متوجه شوند چه چیزی از آنها می‌خواهیم و دقیقا همان را اجرا کنند، بسیار کم شده است.

\* مهندس رضایی: این فرمایش مهندس صفی‌نژاد مخصوصا در بخش دولتی بیشتر جلوه می‌کند. همانطور که عرض کردم فردی مثل مهندس محتشمی‌پور که از مدیران با دانش و تجربه در حوزه پتروشیمی کشور بودند، عملا از کار کنار کشیدند و طبیعتا فردی که جایگزین ایشان می‌شود نمی‌تواند همان اثرگذاری را داشته باشد. ایشان همواره به دنبال این بودند که به جای قیمت‌گذاری دستوری، واحدهای پتروشیمی و انجمن‌های مصرف‌کننده خودشان با یکدیگر تعامل کرده و بر سر قیمت به توافق برسند. در همین راستا، ایشان واحدهای رزین‌سازی را به پتروشیمی اراک معرفی کردند و ما با مدیران این شرکت، قیمت‌ها را برای مدت دو ماه تعیین می‌کردیم و

اگرچه اکثر کالاها وارد ایران می‌شدند، ولی قیمت آنها به دلیل همین واسطه‌ها بالاتر می‌رفت. اما در مورد تحریم‌های این دوره، با توجه به صحبت‌هایی که با همکاران‌مان داشته‌ایم، به نظر می‌رسد فرآیندهایی که در دوره قبلی تحریم‌ها برای انتقال پول و کالا انجام می‌گرفت، میسر است و ظاهراً تحریم‌کنندگان همه تلاش خود را معطوف کرده‌اند که تمام راهکارهای دور زدن تحریم‌ها را برای ایران ببندند. البته باید تحریم‌ها آغاز شوند تا ببینیم شرایط به چه ترتیب خواهد شد ولی در مورد یک قلم کالا که من درخواست قیمت و پروفورما کردم، به ما اعلام کردند که مقدار کالای ارسالی کمتر خواهد بود و قیمت هر واحد کالا نیز در قیاس با اسفند ۹۶ حداقل ۲ برابر خواهد شد که تمامی این مسائل، در قیمت تمام‌شده محصولات شرکت تاثیرگذار خواهند بود.

**با توجه به اینکه مواد اولیه شرکت هینزاشیمی و شرکت‌های مشابه را واحدهای پتروشیمی تامین می‌کنند و واحدهای نساجی نیز بخشی از مصرف‌کنندگان شما هستند، به نظر می‌رسد باید یک حلقه ارتباطی بین این بخش‌ها از طریق تشکلهای مربوطه برقرار شود تا در تصمیم‌گیری‌ها، منافع همه گروه‌های ذینفع لحاظ گردد. در حال حاضر ارتباط شما با انجمن صنایع نساجی یا تشکلهای پتروشیمی به چه صورت است؟**

\* مهندس رضایی: این ارتباط هم‌اکنون وجود دارد و ما در طول سال، چند بار جلسه مشترک با انجمن صنایع نساجی

ایران برگزار می‌کنیم. حتی چند مورد از شرکت‌های نساجی نظیر موکت همدان و آقای دکتر شیبانی عضو انجمن رزین‌سازان هستند. این همکاری به خوبی در حال پیگیری است. آقای مهندس بصیری هم دوست ۵۰ ساله ما هستند و به خصوص آن زمان که در انجمن بودند خیلی بیشتر با هم در ارتباط بودیم. در دوره بعد از مهندس بصیری نیز ارتباط ما با انجمن صنایع نساجی به قوت خود باقی است و با اکثر اعضای انجمن دوست هستیم.

\* مهندس صفی‌نژاد: همانطور که مهندس رضایی فرمودند این ارتباط به دلیل دوستی و رفاقت‌های قدیمی بین بزرگان این صنعت و اعضای دو انجمن شکل گرفته است ولی این ارتباط به صورت متشکل و منظم که از دل آن تصمیمات و قوانینی به نفع دو انجمن و اعضای آنها بیرون بیاید، نبوده است. اگر هم جلسه‌ای برگزار شده به خاطر یک مسئله خاصی که در آن مقطع پیش آمده، تشکیل شده و اکثراً دوستان هم در آن جلسه مشارکت کرده‌اند. چه بهتر است که وقتی دو صنف نساجی و رزین‌سازی تا این حد به یکدیگر وابسته هستند، به طور پیوسته و در دوره‌های زمانی مشخص جلساتی با یکدیگر داشته باشند تا سوءتفاهم‌های احتمالی هیچ‌گاه بین طرفین پیش نیاید.

**در پایان هر نکته ای که باقی‌مانده مطرح بفرمایید.**

\* مهندس رضایی: در مقطع فعلی همه فعالان اقتصادی در بخش‌های مختلف، خواستار اقدامات حمایتی و تصمیم‌گیری‌های اثرگذار از سوی دولت و مسئولان هستند. در این زمینه لازم است

که کنترل بیشتری بر شرایط اقتصادی کشور اعمال شده و در بخش واردات و صادرات، نظم و قاعده بهتری حاکم شود. همچنین ضروری است نرخ ارز در نقطه‌ای تثبیت شود و مسئولان صنعتی با سرعت عمل بیشتری برای اصلاح امور گام بردارند. اگر این اقدامات صورت گیرد، از مسئولان کشور به خصوص وزارت صنعت، معدن و تجارت سپاسگزار خواهیم شد. اما اگر قرار باشد روالی که از قدیم بوده و بارها گلایه خود را نسبت به آن ابراز کرده‌ایم تداوم پیدا کند، باید به صراحت عرض کنم که «از طلا بودن پشیمان گشته‌ایم، مرحمت فرموده ما را مس کنید» و ما مدیرانی را که یک سال است وقت ملاقات به ما نمی‌دهند نمی‌خواهیم. باید دستورالعمل‌های ضد و نقیضی که به خصوص در ماه‌های اخیر صادر شده، هرچه زودتر برداشته شوند چراکه این یک رویه اشتباه است و هیچ صنعتگری نمی‌پذیرد که هر روز برای او یک بخشنامه جدید صادر شود. امیدوارم مدیران کشور به این مسائل توجه کنند و گرنه نبود آنها بهتر از بودن‌شان است.

\* مهندس صفی‌نژاد: در تایید صحبت‌های مهندس رضایی باید عرض کنم متأسفانه هرم مسئولیتی و مدیریتی در کشور به نحوی نیست که مدیران از پایین رشد کرده و به تدریج به مدارج بالاتر برسند بلکه از بیرون افرادی در این هرم تزریق می‌شوند و همین موضوع، ساختار مدیریتی کشور را به هم ریخته است. متأسفانه جایگاه‌ها در کشور به درستی و بر اساس سلسله مراتب و شایسته‌سالاری تعریف نشده‌اند که امیدواریم روزی برسد که هرکس از نظر توانایی و تخصص در جایی که شایسته آن است، قرار بگیرد.

# عدم شفافیت در واردات و تامین مواد اولیه

مهندس عبدالامیر منصوری، از مدیران و سرمایه گذاران مجتمع هلدینگ سیرجان

ج) افزایش غیرقابل کنترل قیمت‌ها به علت عدم اطمینان از تثبیت نرخ ارز و قیمت‌های مواد اولیه در بورس و پتروشیمی‌ها؛ این بالاترین اقتصادی فقط در بخش بازرگانی مشاهده نمی‌گردد، بلکه متأسفانه در بخش صنایع بالادستی و پایین‌دستی قابل لمس می‌باشد و هر از چند گاهی صحبت از افزایش نرخ پایه محصولات پتروشیمی و نفتی پیش می‌آید.

در خصوص تامین مواد اولیه همانطور که قبلاً عرض داشتم می‌بایست تصمیمات کلان کشور و اقتصادی (زیربنایی) ثبات اجرایی داشته باشد. که متأسفانه در بین مسئولین و تصمیم‌گیران دیده نمی‌شود و بر اساس روش‌های قدیمی (آزمون و خطا) به دنبال یافتن بهترین راه حل می‌باشند اما تنها موضوعی که به آن توجه ندارند، زمان (و فرصت‌های از دست رفته) می‌باشد. در حال حاضر، هزینه فرصت از دست رفته (زمان) بیش از هر هزینه دیگری متاثر از عدم

رونق می‌باشد و در صورتی که تامین مواد اولیه از شرکت‌های پتروشیمی طبق روال سال‌های گذشته باشد، این واحد صنعتی می‌تواند حتی بیش از فعالیت اسمی مندرج در پروانه بهره‌برداری تولید و فروش انجام دهد.

این شرایط به چند عامل بستگی دارد که برخی از موارد مهم را برای شما به اختصار خواهم گفت: الف) تاکید فراوان بر مصرف کالاهای داخلی توسط مسئولین نظام و دولتمردان؛ یعنی باور به اینکه می‌توان کالاهای با کیفیت داخلی را جایگزین کالاهای مشابه وارداتی نمود.

ب) مشکلات ارزی موجود و عدم واردات محصولات مشابه: افزایش نرخ ارز و پیچیدگی‌های جدید ارزی و مقررات دست‌وپاگیر که اوایل سال ۹۷ پیش پای واردکنندگان و همچنین تولیدکنندگان ایجاد شد، فرصت خوبی برای برخی از تولیدکنندگان فراهم آورد که از شرایط بازار رقابتی کمال بهره‌برداری را داشته باشند.

مجتمع سیرجان از ۲۲ سال پیش فعالیت خود را با نام شرکت شناخته شده «رنگدانه سیرجان» آغاز کرده و تا امروز در زمینه تولید مستریج، افزودنی، آمیزه پلیمری، گرانول پلاستیکی، کامپاند، پودر و پیگمنت پری‌دیسپرس، به صورت نانو، صنعتی و بهداشتی، نخ و الیاف مقاومت و مدول بالا و... فعالیت دارد. در طول این سال‌ها دو زیر مجموعه دیگر این هلدینگ یعنی شرکت نانو نخ و گرانول سیرجان و پترو نیرو سیرجان نیز راه‌اندازی شدند. محصولات تولیدی این شرکت که در نساجی کاربرد دارند، شامل موارد زیر می‌گردند:

- الیاف پلی‌استر، پلی‌آمید، پلی پروپیلن مورد مصرف در ریسندگی نخ‌های پنبه‌ای، فرش ماشینی، موکت و لائی‌های سوزنی.  
- نخ‌های **B.C.F. , C.F. , POY , FDY , DTY , TFO**، پلی پروپیلن، پلی‌استر و پلی‌آمید مورد مصرف در فرش ماشینی، پارچه رومبلی، پرده‌ای، جوراب، البسه نساجی و ورزشی.  
- پارچه‌های **Non woven** بهداشتی و بیمارستانی.

- گونی و جامبو پلی پروپیلن.  
- براق‌کننده جهت تولید الیاف پلی‌استر (PSF) مورد مصرف در موکت‌های چاپی.  
- منسوجات نبافته، **Spun bond** و **Melt Blown** مورد مصرف در صنایع بیمارستانی، صنعتی و بهداشتی.  
نخ‌های نانو کامپوزیتی آنتی باکتریال و مقاوم در برابر یووی الیاف پلیمری مدول و مقاومت بالا.

در حال حاضر، وضعیت تولید شرکت‌های زیرمجموعه این هلدینگ خوشبختانه در مرحله



یکنواختی قانون‌گذاری‌ها در بحث تامین مواد اولیه برای تولیدکنندگان و حتی واردکنندگان میانی اثر گذاشته است. به نحوی که عدم شفافیت در واردات و تامین مواد اولیه در تمامی سطوح قابل رویت است. در صورتی که با شناورسازی قیمت، ارز بر مبنای تقاضا و عرضه در هر شبکه بانکی می‌بایست قابل دسترسی باشد. شبکه سنا و شبکه نیما به غیر از به‌تاخیرانداختن واردات هیچگونه تاثیر مثبتی را برای هیچ یک از واردکنندگان اعم از تولیدکننده و بازرگانان و حتی مصرف‌کنندگان را فراهم ننموده‌اند.

بهترین روش همچنان که ریاست محترم بانک مرکزی مکرراً اعلام داشتند آزادسازی و شناورسازی نرخ ارز بر اساس نرخ تقاضا و عرضه می‌باشد و امیدواریم با فروکش نمودن هیجانات شدید ارزی، به این سمت و سو حرکت نماییم. ضمناً شرایط به نحوی می‌بایست برای سرمایه‌گذاران و واردکنندگان و تولیدکنندگان فراهم گردد که بر اساس نیاز نسبت به واردات اقلام به حد وفور اقدام نمایند تا جریان حاکم، از بازار دلالی و سفته‌بازی در ملک و ارز خارج گردد و به سمت سرمایه‌گذاری در کلیه سطوح تولیدی-تجاری برگردد.

تجربه بازارهای تورمی در کشورهایی از قبیل آلمان، ایتالیا، آمریکا، کرده جنوبی، سنگاپور، ترکیه، چین و حتی روسیه نشان داده است که با بستن مرزها، هیچ وقت به نتیجه مطلوب اقتصادی نخواهیم رسید. تامین نیازمندی‌های ضروری جامعه از وظایف دولت و وزارت‌های ذیربط می‌باشد که متأسفانه توسط شرکت‌های زیرمجموعه دولتی (خصوصی) با سودهای کلان و رانت‌های ارزی صورت می‌پذیرد. این در حالی است که اگر آزادسازی برای کلیه واردکنندگان و تولیدکنندگان در یک سطح انجام گردد، به مرور با عرضه فراوان و کاهش قیمت روبه‌رو خواهیم شد.

در حال حاضر بهترین بازار، جذب برندهای بزرگ پوشاک و نساجی با توجه به تنوع و گستردگی نیازها می‌باشد اما با توجه به قوانین دست‌وپاگیر و اداری پیچیده، این برندها معمولاً به سختی حاضر به مشارکت و سرمایه‌گذاری می‌باشند. تجربه

ترکیه (همسایه شمال غربی) نشان داد که برای برون‌رفت از بحران ارزی کشور بهترین راهکار جذب سرمایه خارجی جهت پروژه‌های عظیم و زیربنایی کشور می‌باشد که با توجه به شرایط کنونی متأسفانه بسیار ناامیدکننده است.

باید پذیرفت که چیزی را که در حال حاضر در کشور مشاهده می‌کنیم اثر طبیعی افزایش نرخ ارز است و متأسفانه اقتصاد از تعادل قبلی خارج شده است و باید به تعادل جدیدی رسید. راه حل این است که سیر رسیدن به تعادل جدید را کوتاه نمود تا خون‌ریزی و عوارض این جراحی کاهش پیدا کند. تحرک ارزی نباید اتفاق می‌افتاد اما اساساً به جای ممانعت از صادرات محصولات می‌بایست بسترهای افزایش تولید را بهبود داد تا به جای ممنوعیت‌های جدید، محدودیت‌های قبلی هم برداشته شود. باید موانع کسب‌وکار واحدهای تولیدکننده ایرانی در کشورهای همسایه نیز بر طرف شود و همچنین به طور مشابه موانع سرمایه‌گذاری خارجی در ایران نیز برداشته شود.

شاید بتوان برای مدت محدودی، با وضع تعرفه صادرات برخی کالاها را در دستور کار قرار داد اما این کار در بلندمدت باعث کاهش سرمایه‌گذاری و همچنین اخلاص در تامین مواد اولیه خواهد بود. (در حال حاضر دچار چنین بحرانی می‌باشیم و کمبود مواد اولیه در تمامی سطوح قابل رویت است)

هرچند که در کلیه کتب اقتصادی اشاره به این مطلب شده است که افزایش نرخ ارز موجب افزایش صادرات و جایگزین واردات خواهد بود. اما اگر تولید ظرفیت خالی نداشته باشد و امکان افزایش تولید نیز در واحدهای صنعتی ایجاد نگردد، عرضه کالاها قابل معامله در داخل کم می‌شود و به افزایش تورم می‌انجامد، بدون اینکه شاخص کل تولید رشد نماید. از طرفی ممکن است تغییرات ناگزیر در تقاضا و در داده‌های بنگاه‌ها، کل تولید را کاهش دهد و به عبارتی وقتی کشش حقیقی ظرفیت تولید پایین باشد، افزایش نرخ ارز می‌تواند رکود تورمی ایجاد کند.

اگر نابرابری در دارایی‌های ارزی در اقتصاد از یک حدی بیشتر باشد، افزایش نرخ ارز موجب خواهد شد تا ارزش ثروت قشر ثروتمند

(برخوردار) شدیداً افزایش یابد و تقاضای آنها برای واردات، افزایش قابل‌توجهی پیدا کند که این موضوع، اثر کاهش تقاضای واردات از جانب اقشار فرودست (ضعیف) را خنثی خواهد کرد که در مجموع به افزایش کلی واردات در کشور منجر خواهد شد. نکته دیگر اینکه، اگرچه در نظر بعضی کارشناسان افزایش نرخ ارز موجب تورم می‌باشد اما بسته به شرایط، افزایش نرخ ارز می‌تواند در بلندمدت موجب کاهش تقاضای کل شود که این خود می‌تواند به کاهش فشار تورمی منجر گردد.

در کشورهای موفق از نظر اقتصادی به جای اینکه از تثبیت نرخ ارز برای کنترل تورم استفاده کنند با افزایش ظرفیت تولید تلاش می‌کنند تا کشش حقیقی تولید را بالا ببرند و از آن طریق نرخ تورم را کنترل می‌نمایند. این اثر، تثبیت نرخ ارز را هم آسان می‌کند. برای جلوگیری از سوداگری نیز بهترین راهکار در حال حاضر افزایش نرخ سود بانکی می‌باشد اما متأسفانه به علت عدم هماهنگی نظام‌های مالی و بانکی (در یک راستا حرکت نمی‌کنند) این افزایش نرخ بهره در بلندمدت موجب افزایش سرعت رشد نقدینگی در کشور خواهد بود که به جای مدیریت نرخ ارز و تثبیت آن، می‌بایست مهندسی و مدیریت مالی و بانکی در کشور بهینه گردد.

در نهایت، راهبرد این شرکت جهت عبور از شرایط کنونی اقتصاد کشور و حتی شرایط تحریم‌های آتی بدین شرح خواهد بود:

- بررسی بازارهای جدید صادراتی و انعقاد قراردادهای **BY BACK** جهت تامین مواد اولیه و فروش در قالب انواع روش‌های بین‌المللی.
- انعقاد قراردادهای همکاری تولیدی با شرکت‌های پتروشیمی در قالب قراردادهای بلند مدت جهت تکمیل صنایع پایین‌دستی صنعت نساجی (در کل به سمت بازار «های تک (HIGH TECH)» انتقال پیدا کنیم).
- واردات ماشین‌آلات مدرن جهت تامین اقلام مورد نیاز کشور به جای واردات اقلام مصرفی و کالای نهایی.

# Blendo، مخلوط کن مرجع در دنیا

گفتگو ماهنامه «صنعت نساجی و پوشاک» با آقای فرانچسکو بنتی  
مدیر فروش منطقه‌ای شرکت دوتکو

ترجمه و تنظیم: مهندس روزبه مروج، نماینده شرکت دوتکو در ایران



داشت و کیفیت مخلوط کردن هم بسیار مهم بود. در اصل تولیدکنندگان نخ BCF به عنوان یک فاکتور اصلی، نیاز به کیفیت بالای مخلوط کردن دارند چراکه اگر این کار انجام نشود، نخ باعث ایجاد راه راهی در کفپوش و فرش می‌شود و لذا مهم است که کیفیت مخلوط کردن گرانول و مستریج بسیار بالا باشد. دستگاه Blendo به دلیل کیفیت بالای مخلوط کردن، در حال حاضر به عنوان مخلوط کن مرجع در دنیا به حساب می‌آید. بخش تحقیق و توسعه در شرکت دوتکو به تازگی مخلوط کن Blendo ای ساخته که حتی اگر تولیدکننده‌ای بخواهد در حد ۱۸۰ تا ۲۰۰ گرم در ساعت مخلوط کردن داشته باشد، می‌تواند از Blendo ۱۸۰ تا ۲۰۰ گرمی استفاده کند که بسیار به صرفه است چراکه می‌توان از این مخلوط کن برای یک سری افزودنی‌ها استفاده کرد که درجه دقت بسیار بالایی دارد.

فعالیت شرکت دوتکو در ایران، از اوایل سال ۲۰۱۶ شروع شده، زمانی که من از نمایشگاه ایران پلاست در تهران بازدید کردم و برای من دستاورد بزرگی بود. هرگاه در مورد اولین تجربه حضور در ایران صحبت می‌کنم، احساساتی می‌شوم چون ما به خیلی از غرفه‌ها مراجعه کردیم و دوستان زیادی پیدا کردیم. همه آنها ما را به عنوان میهمان به غرفه خود دعوت کردند و برخورد بسیار مثبت و دوستانه‌ای با من و نماینده سابقمان داشتند. باید این را عرض کنم که این نوع میهمان‌نوازی و رفتار دوستانه خصوصاً در قیاس یک تامین‌کننده (و نه یک مشتری)، واقعاً در دنیا کمیاب است و به همه ایرانی‌ها تبریک می‌گویم. استقبال بسیار گرمی از ما شد و انگیزه بسیار زیادی را برای استفاده از دستگاه‌هایی که ما عرضه می‌کردیم، شاهد بودم. پیش خودم فکر می‌کردم که شکوفایی بسیار بزرگی در این بازار و کشور رخ خواهد داد و افکار و ایده‌های بسیار مثبتی به ذهنم ورود پیدا کرد. از اول سال ۲۰۱۸ همکاری بسیار خوبی را با آقای مهندس روزبه مروج آغاز کرده‌ایم. ایشان بسیار حرفه‌ای و قابل اعتماد هستند. نماینده قبلی متأسفانه از نظر سلامتی دچار مشکلاتی شدند و من بسیار مطمئن هستم که با نماینده جدید خود، حتی فعالیت مثبت‌تر و بهتری را در بازار ایران خواهیم داشت. بدیهی است که ما در حال حاضر، با یک زلزله مالی و ارزی در ایران مواجه هستیم ولی من خوش‌بین هستم که به زودی ثبات به بازار بازخواهد گشت.

## معرفی دستگاه Blendo

دستگاه Blendo یک مخلوط کن وزنی است که در بدو کار برای خط BCF طراحی شده بود. تقاضای بسیار زیادی در بازار برای نخ‌های چندفیلامنتی وجود

## معرفی شرکت دوتکو

دوتکو (Dotecco) یکی از مهم‌ترین دست‌اندرکاران و تولیدکنندگان دستگاه‌های dosing در دنیا می‌باشد. سایر تولیدات این شرکت سیستم‌های کنترل برای فرایندهای اکستروژن پلاستیک است. از بدو کار، تمرکز ما روی صنایع فیلم، فویل و الیاف مصنوعی بوده است. امروزه دوتکو شریک تجاری درجه یک و تراز اول تولیدکنندگان اصلی دستگاه‌های اکستروژن پلاستیک و یکی از مهم‌ترین فاکتورهای خطوط ساخت این نوع دستگاه‌هاست.

## تاریخچه فعالیت شرکت دوتکو و سابقه حضور در ایران

فعالیت شرکت دوتکو از ۱۹۹۴ میلادی در صنعت فیلم پلاستیکی شروع شد. چند سال بعد، در صنعت نخ و الیاف مصنوعی اولین دستگاه این شرکت نصب شد. سال ۲۰۰۱ سال کلیدی برای شرکت دوتکو بود و در نمایشگاه K که یکی از مهم‌ترین نمایشگاه‌های پلاستیک در دنیاست، برای اولین بار مخلوط کن Grado شرکت به دنیا معرفی شد. این مخلوط کن برای صنعت پلاستیک کاربرد دارد. در آن زمان، معرفی Grado به دنیا انقلابی محسوب می‌شد که در یک مخلوط کن سیستمی معرفی شده باشد که وزن در متر طول را در یک دستگاه کنترل کند. چند سال بعد و در سال ۲۰۰۴، سیستم Blendo شرکت در همان نمایشگاه K رونمایی شد که موفقیت بزرگی را برای این شرکت در صنعت الیاف و نخ مصنوعی به وجود آورد. در اصل، سیستم دوتکو در الیاف و نخ مصنوعی روی دستگاه‌های نیومگ و بارمگ به عنوان یک مرجع استفاده می‌شود و ما در حال حاضر تامین‌کننده این دو شرکت و شرکت‌های مهم دیگری هستیم.

### کاربردهای دستگاه Blendo

موثرترین کاربرد دستگاه Blendo زمانی است برای تولید فیلم یا لایه‌های پلاستیکی مثل پلاستیک بسته‌بندی فرش با ۵، ۷ یا ۹ لایه استفاده شود. همچنین این دستگاه در مصارف BCF، POY، FDY و خط مونوفیلانت کاربرد گسترده دارد.

### موارد خاص دستگاه Blendo

طراحی دستگاه Blendo و همچنین Grado برگرفته از طراحی یک گل است به شکلی که گل برگه یا پره‌های متفاوت دور یک دایره دارد. دستگاه مذکور هم به این شکل است و هرکدام از برگه‌های گل برای یک ماده اولیه هستند. مواد اولیه به شکلی که مصرف‌کننده تعریف می‌کند، از هرکدام از برگه‌ها وارد مخزن می‌شود و در آن مخزن مخلوط می‌گردد. دستگاه Blendo در اصل زمانی موثرترین عملکرد خود را دارد که تعداد مواد اولیه‌هایی که قرار است مخلوط شوند، زیاد باشد. اینکه از هرکدام از مواد چقدر و در چه مقطعی ریخته شده و عمل مخلوط کردن چگونه انجام شود، در یکدست بودن محصول نهایی که در صنعت نساجی بیشتر رخ است، بسیار مهم است و اگر از این دستگاه استفاده شود، از راه‌راه شدن نخ و آسیب به محصول نهایی جلوگیری می‌شود.

خیلی از رقبای ما سعی کرده‌اند سیستم Blendo را تکرار و کپی‌برداری کنند ولی نتوانستند مشابه دستگاهی که دوتکو تولید می‌کند، از نظر قابلیت مخلوط کردن مواد اولیه، دستگاهی بسازند و برای همین است که دوتکو رهبری سیستم‌های مخلوط‌کننده را در دنیا دارد و مرجع اصلی برای این نوع ماشین‌آلات و دستگاه‌ها است. طراحی منحصربه‌فرد مخلوط‌کن و مخزنی که مواد اولیه قبل از ورود به دستگاه اکستروژن در آن مخلوط می‌شوند، واقعا تک است و باعث می‌شود بهترین فرآیند مخلوط کردن حاصل شود.

یکی از مواردی که در ماشین‌آلات دوتکو به خصوص Blendo بسیار مهم است، نرم‌افزاری است که با الگوریتم خاص خود باعث می‌شود فرآیند مخلوط کردن به نحو احسن انجام شود. خیلی از رقبا سعی کرده‌اند قسمت‌های مکانیکی دستگاه را کپی کنند هرچند در همان هم موفق نبوده‌اند. ولی اگر هم تا حد زیادی بتوانند قسمت‌های مکانیکی را کپی کنند، اما نمی‌توانند نرم‌افزار و کارایی این دستگاه را کپی کنند چراکه بخش تحقیق و توسعه شرکت دوتکو همیشه پرچمدار این صنعت در

بخش نرم‌افزار و طراحی مکانیکی دستگاه بوده است.

### چه تعدادی مشتری دستگاه Blendo را خریداری کرده‌اند و بازخورد آنها چه بوده است؟

به غیر از ده‌ها مشتری که خطوط اکستروژن نیوماگ و بارماگ را خریداری کرده‌اند که دستگاه‌های دوتکو و سیستم مخلوط‌کننده Blendo روی این دستگاه‌ها سوار بوده است، ۵ مشتری مشخصا از سال ۲۰۱۶ دستگاه‌های دوتکو را خریداری کرده‌اند که در بخش BCF و POY بوده است. تمامی آنها کاملا رضایت داشته‌اند و در حال حاضر، مذاکره با مشتریان ایرانی برای خرید دستگاه‌های بیشتر از دوتکو در حال انجام است.

### خدمات پس از فروش شرکت دوتکو

اولا خدمتتان عرض کنم چه در مورد وسایل و دستگاه‌هایی که مستقیما از شرکت دوتکو خریداری شده‌اند و چه دستگاه‌هایی که همراه خطوط اکستروژن وارد ایران شده‌اند، به ندرت نیاز به تعمیر و یا تعویض وجود دارد و تا الان موردی نداشته‌ایم که نیاز به چنین خدماتی باشد. خصوصا اگر دستگاه‌های ما آنطور که مشخص کرده‌ایم نگهداری شوند، نیاز به هیچگونه خدماتی ندارند و شاید به ندرت قطعه یدکی احتیاج داشته باشند. این را هم عرض کنم موقعی که دستگاه‌ها مستقیم از خود شرکت دوتکو خریداری می‌شوند در مورد گارانتی و خدمات پس از فروش، مشتریان مستقیما با دوتکو طرف هستند، ولی در مورد دستگاه‌های اکستروژن که دستگاه‌های دوتکو روی آن نصب هستند، طبیعتا مشتریان باید با سازنده اکستروژرها طرف باشند. نکته حایز اهمیت آن است که سیستم‌های ما همگی باید به اینترنت وصل باشند و اگر در موارد خیلی کم، مشکلی به وجود بیاید، تکنسین‌های ما از راه دور می‌توانند به کارخانجات وصل شوند و از دستگاه عیب‌یابی کنند. برای قطعات یدکی هم مشتری‌های گرامی می‌توانند با نماینده ما در ایران تماس بگیرند و در سریع‌ترین زمان قطعاتشان تامین خواهد شد.

### تاثیر بحران ارزی و تحریم‌ها بر فعالیت دوتکو در ایران

ما بر این باور هستیم که بازار ایران، پتانسیل بسیار بالایی دارد و به همین دلیل، در نشریات فنی چه در صنعت پلاستیک چه در صنعت نساجی، تبلیغات خود را ادامه داده‌ایم و حتی بیشتر کرده‌ایم. هنوز در قالب

بازدیدهای ادواری، از مشتریان خود بازدید می‌کنیم و هنوز هم عکس‌العمل‌های بسیار مثبتی را می‌بینیم. حتی اگر مشتریان در حال حاضر به دلیل مسائلی که وجود دارد امکان و تمایل خرید ندارند، احساس می‌کنیم زمانی که گشایش اقتصادی و سیاسی در ایران اتفاق بیفتد، این مشتریان از بالقوه به بالفعل تبدیل خواهند شد. همانطور که خدمتتان عرض کردم، ما اعتقاد زیادی به بازار ایران داریم و به آینده آن بسیار امیدوار هستیم.

### توجیه اقتصادی خرید دستگاه‌های شرکت دوتکو با توجه به کاهش ارزش ریال و گران شدن ماشین‌آلات

همانطور که عرض کردم فاکتور اصلی در خرید دوتکو کیفیت مخلوط کردن است. اگر محصولی بدون عیب و یکدست، به خاطر کیفیت بالای مخلوط کردن حاصل شود، شرکت‌های استفاده‌کننده اولاً در فروش موفق هستند و دوما استرداد کالا به خاطر نقص و مسائل کیفیتی نخواهند داشت. این موضوع در فروش به بازار داخلی و به ویژه صادرات محصول از اهمیت به‌سزایی برخوردار است.

### تسهیلاتی برای مشتریان ایرانی

متأسفانه با بحران سیاسی و مالی که در حال حاضر در ایران وجود دارد، چندان راحت نمی‌توان امکاناتی را از این بابت برای مشتریان قائل شد. خصوصا گشایش اعتبار و دریافت اعتبارنامه از ایران بسیار دشوار است. آنچه که ما پیشنهاد می‌دهیم بسته‌ای شامل خود دستگاه، امکانات حمل به نحو احسن و خدمات خوب برای سرعت دادن به تولید دستگاه و حمل سریع می‌باشد. در آینده ما به دنبال این هستیم که به تیم خود در ایران، پرسنل فنی اضافه کنیم تا کارهای فنی دوتکو را در ایران انجام دهند.

### جمع‌بندی

مجددا عرض می‌کنم ایران یک بازار بالقوه بسیار بزرگ برای ماست. نظر شخصی بنده این است که دولت ایران باید نهایت سعی خود را انجام دهد تا یک راه حل سیاسی و اقتصادی برای بحران به‌وجودآمده پیدا کند. چراکه وقتی اقتصاد رشد می‌کند همه خوشحال و راضی هستند، شرکت‌ها سود بیشتری می‌برند و دولت از محل مالیات بیشتر، درآمد بیشتری دارد و فرصت‌های شغلی بیشتری هم ایجاد می‌شود. ما بر این باوریم که به نتیجه رسیدن این هدف دور از واقعیت نیست.

## همراه کسب و کارهای نساجی و پوشاک

گفتگوی ماهنامه «صنعت نساجی و پوشاک» با تیم مدیریتی شرکت «روچی»  
در ارتباط با مجموعه فعالیت ها و خدمات این شرکت

### اشاره

افزایش کیفیت پوشاک ایرانی هدف اصلی مجموعه روچی می باشد. آنچه ذکر شد بخشی از اهداف و آرمان‌هایی که است که شرکت روچی در چشم‌انداز فعالیت خود تعریف کرده و با تشکیل تیمی از افراد جوان، خلاق و با تخصص‌های متنوع، در راستای تحقق این اهداف تلاش می‌کند. ماهنامه «صنعت نساجی و پوشاک» نیز به منظور انعکاس خدمات متنوع شرکت روچی و آنچه که این شرکت می‌تواند برای فعالان صنعت نساجی و پوشاک کشور انجام دهد، به سراغ تیم مدیریتی این شرکت رفته تا مجموعه فعالیت‌ها و خدمات روچی را از تربیون مجله برای مخاطبان خود تشریح کنند. در این گفتگو، خانم شکوه علیزاده مدیر توسعه بازار روچی، آقای حامد محمدیان مهر بنیان‌گذار روچی و آقای میثم باوفا مدیر اجرایی این شرکت حضور دارند.

«روچی همراه با کسب‌وکارهای پوشاک و نساجی می‌کوشد تا با بهره‌گیری از دانش روز دنیا در حوزه‌های فناوری اطلاعات و بازاریابی، موانع پیش روی این صنعت را از میان بردارد و به‌روزترین و مفیدترین اطلاعات و ابزارهای تخصصی در حوزه پوشاک را در اختیار مخاطبین متنوعش قرار دهد. تیم روچی در تلاش است که ارتباط مفید و موثری بین همه تولیدکنندگان و فعالان زنجیره تامین پوشاک ایجاد کند و فضایی را فراهم سازد تا فعالین این حوزه بتوانند به بالاترین استانداردها دست یابند و علاوه بر منفعت خود، به رونق صنعت پوشاک در ایران کمک کنند. این حرکت تلاشی سودمند برای همه فعالان صنعت و بالطبع کشور خواهد بود. کاهش قیمت تمام شده و

### \* بازار آنلاین برای ارائه الگو، پارچه و ملزومات دوخت

در ابتدای مصاحبه، آقای محمدیان مهر در تشریح سازوکار کلی فعالیت شرکت روچی گفت: روچی یک بازار آنلاین صنعت نساجی و پوشاک است که الگو، پارچه و ملزومات دوخت را برای تولیدکنندگان پوشاک، مزون‌ها و تمام کسانی که در این صنعت مشغول به کار هستند فراهم می‌کند و علاوه بر آن، مشاوره‌ها و آموزش‌های تخصصی و نیز امکانات جانبی مهمی همچون لیست روزانه قیمت انواع، بانک مشاغل و فروش متری پارچه‌های خاص را برای فعالان این صنعت ارائه می‌نماید.

### \* چگونگی شکل‌گیری روچی

بعد از توضیحات مقدماتی آقای محمدیان مهر، خانم علیزاده به چگونگی شکل‌گیری ایده اولیه راه‌اندازی روچی پرداخت و گفت: در سال ۱۳۹۲ آقای حامد محمدیان مهر به عنوان بنیان‌گذار گروه روچی، با توجه به تخصص در حوزه گرافیک و فناوری اطلاعات و



آب و هوای جنوب ایران تولید کنیم، چه پارچه‌ای برای این کار مناسب است و باید از کجا تهیه کنیم؟ اگر بخواهیم برای برشکاری آموزش ببینیم از کجا باید شروع کنیم؟ برای راه‌اندازی یک تولیدی چه باید بکنیم؟ در جریان همین پرسش و پاسخ‌ها و بر مبنای بازخوردهایی که از مخاطبان خود گرفتیم، متوجه شدیم که حال و هوای سنتی بازار پوشاک در حال تغییر است و تولیدکنندگان بایستی با تغییر عادات خرید مشتریان همگام شده و نحوه تعامل با آنها را بنا به شرایط جدید تنظیم نمایند. امروزه تصمیم‌گیری مشتری برای خرید، قبل از ورود به بازار اتفاق می‌افتد و افراد ابتدا از طریق شبکه‌های اطلاع‌رسانی، اطلاعات لازم را می‌گیرند و سپس در بازار خرید می‌کنند. به این ترتیب، فاز برقراری ارتباط با مشتری، معرفی محصول و برند و متقاعدسازی مشتریان در بستر وب شکل می‌گیرد. ساختار بازار در حال تحول است و کسب سهم از این بازار جدید نیازمند رویکرد جدید و ابزارهای نوین است.

### \* راه‌اندازی فروشگاه اینترنتی برای تامین نیاز فعالان صنعت پوشاک در سراسر ایران

خانم علیزاده سپس به تشریح چگونگی راه‌اندازی فروشگاه اینترنتی روچی و توسعه این فروشگاه پرداخت و گفت: در مرحله بعدی، به این فکر افتادیم که اگر یک فروشگاه اینترنتی داشته باشیم که برندهای مختلف بتوانند کالاها و محصولات را که مرتبط با تولید پوشاک است را در آن قرار دهند، یک بازار مطمئن و قابل اعتماد برای کسانی که در ۵ سال گذشته با ما در ارتباط بوده‌اند و به ما اعتماد کرده‌اند، فراهم خواهد شد و مخاطبان ما خواهند توانست می‌توانست خود را از طریق این فروشگاه اینترنتی تامین کنند. اینگونه بود که پروسه راه‌اندازی فروشگاه اینترنتی روچی و اینکه چه محصولات و خدماتی را در فروشگاه ارائه دهیم را آغاز کردیم.

در بررسی‌هایی که انجام دادیم متوجه شدیم یکی از بخش‌هایی که اطلاعات مورد وثوق و همچنین خدمات و پشتیبانی کافی در مورد آن وجود ندارد، بخش دسترسی به الگو برای سری‌دوزی است و به همین دلیل، در گام نخست فروشگاه، بخش ارائه الگو را راه‌اندازی کردیم. در مورد این بخش، موضوعی که از همان ابتدا برایمان بسیار مهم بوده، حق مالکیت معنوی و فکری طراحان الگو است. بر همین اساس، هر بار که یک الگو از طریق سایت یا شبکه‌های اجتماعی ما به فروش می‌رود، درصد مشخصی نیز به



حامد محمدیان مهر، میثم پاوفا، شکوه علیزاده

و بازار پوشاک، بر مبنای تجربه و ابزاری که در اختیار داریم یک داستان و مدل تعریف کنیم و یک بخش مجزا در فضای آنلاین راه‌اندازی نماییم.

در وهله اول، هدف ما در روچی، «افزایش کیفیت» و «کاهش قیمت» پوشاک ایرانی تعریف شد که باید این دو هدف را به طریقی محقق می‌کردیم. بی‌تردید تمامی افرادی که در صنعت پوشاک مشغول به کار هستند نیاز به یک سری آموزش‌ها و اطلاعات دارند اما تا پیش از آغاز فعالیت روچی، هیچ منبع جامع و کاملی از اطلاعات در فضای اینترنتی که بتواند نیاز تولیدکنندگان پوشاک و کسانی که می‌خواهند وارد این صنعت شوند را برآورده کند وجود نداشت لذا به فکر ایجاد یک سایت جامع اطلاعاتی در این زمینه افتادیم. حاصل کار ما در شرکت روچی، راه‌اندازی اولین سایت در زمینه ارائه اطلاعات تخصصی مرتبط با نساجی و پوشاک بود و همین دستاورد جدید باعث شد، طیف گسترده‌ای از افراد از سراسر ایران مخاطب سایت شوند. در حقیقت تا پیش از راه‌اندازی سایت روچی، چنین اطلاعاتی در مورد اینکه چطور می‌توان یک تولیدی راه‌اندازی کرد و مجوزهای مربوطه را دریافت کرد، کجا می‌توان آموزش دید و الگو را به چه طریقی می‌توان تهیه کرد، وجود نداشت و حتی در آموزش‌های دانشگاهی هم چنین مسائلی با جزئیات مکفی تدریس نمی‌شد. راه افتادن این سایت و افزایش مخاطبان آن باعث شد که رفته‌رفته افراد مختلف نقطه‌نظرات و خواسته‌هایشان را با ما در میان بگذارند. مثلاً از ما می‌پرسیدند اگر بخواهیم یک تی‌شرت مناسب برای

نیز ارتباط با صنعت نساجی از طریق خانواده، وبلاگی را برای آموزش و توانمندسازی فعالان حوزه تولید پوشاک راه‌اندازی کردند و به مدت ۵ سال، بر مبنای تقاضای مخاطبان، اطلاعات مختلفی در حوزه‌های مختلف این صنعت منتشر می‌کردند. بعد از مدتی و بر اساس درخواست مخاطبان، ایده‌ای برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار آنلاین در ذهن ایشان شکل گرفت و همین ایده در بزرگترین رویداد کسب‌وکارهای نوپا در حوزه مد و پوشاک به نام «مدوتک» رتبه اول را به خود اختصاص داد. بر پایه ایده‌ای نو و با تلفیق دانش و تجربه بین‌رشته‌ای، هسته اولیه روچی در مرداد ۹۶ شکل گرفت. متعاقباً الگوی کسب‌وکار اولیه برای آن نوشته شد و طرح کسب‌وکار هم برای این الگو تنظیم گردید و نهایتاً از مهرماه سال گذشته، شرکت روچی به صورت یک کسب‌وکار فعالیت خود را رسماً آغاز کرد.

### \* توسعه گام به گام فعالیت‌ها و خدمات روچی

خانم علیزاده در تشریح مسیری که روچی تا به امروز طی کرده و توسعه تدریجی فعالیت‌های شرکت اینطور توضیح داد: تیم روچی از تخصص‌های مکملی تشکیل شده است. از یک طرف به دلیل داشتن تجربه و سابقه حضور در بازار و بخش تولید، شناخت کلی نسبت به صنعت نساجی و پوشاک داشتیم. از طرف دیگر به پشتوانه بخش فناوری اطلاعات، دانش فنی خوبی در زمینه IT و راه‌اندازی سایت در تیم کاری شرکت وجود داشت. در نتیجه از همان آغاز فعالیت روچی، تصمیم گرفتیم برای هر کدام از چالش‌های موجود در صنعت

عادت به خرید آنلاین به تدریج در حال جا افتادن است و استفاده از سرویس‌هایی که مبتنی بر IT هستند، با رشد و توسعه مواجه است. در روچی، تمرکز بر تولیدکنندگان کوچک و متوسط است که توان و سرمایه کافی برای حل چالش‌های خود را ندارند و برای استفاده از ابزار فناوری اطلاعات نیازمند همراهی و کمک هستند. از این رو ما سعی کردیم همراه با پارادایم جدید در فضای نساجی و پارچه به ارائه خدمت به کسب‌وکارهای کوچک و متوسط بپردازیم و آنها را در این عرصه همراهی کنیم. شکر خدا تا اینجای کار هم موفقیت‌های خوبی را در طول فعالیت روچی شاهد بوده‌ایم.

نکته دیگر اینکه، گروهی از مشتریان و مخاطبان ما که بعضاً نمی‌خواستند هزینه راه‌اندازی یک وبسایت را برای شرکت خود متقبل شوند، ابزار تمایل می‌کردند که یک صفحه از خودشان در فضای وب داشته باشند تا بتوانند فعالیت‌ها و محصولاتشان را از طریق این صفحه معرفی کنند و با مشتریان و تامین‌کنندگان‌شان نیز ارتباط دوسویه برقرار کنند. در پاسخ به این درخواست مشتریان، ما در شرکت روچی سعی کردیم چنین فضایی را در بستر وب ایجاد کنیم تا اجزای مختلف این زنجیره علاوه بر امکان معرفی رایگان کسب‌وکار خود در فضای وب قادر باشند ساده‌تر یکدیگر را پیدا کنند و از محصولات و خدمات یکدیگر آگاه شوند. این موضوع مهم در قالب «بانک اطلاعات کسب و کارها» روچی محقق شد.

### \* سیستم فروش و مشاوره آنلاین و شوروم برای ارائه خدمات بهتر در کنار فعالیت آنلاین

آقای محمدیان‌مهر نیز در تکمیل صحبت‌های مطرح‌شده گفت: به غیر از مسئله فعالیت آنلاین و فروشگاه اینترنتی، ما در شرکت روچی سیستم آنلاین فروش و شوروم را هم راه‌اندازی کرده‌ایم؛ فعلاً یک شعبه در داخل تهران و یک شعبه در اصفهان راه‌اندازی شده و مشتریان می‌توانند با مراجعه به آنجا، کاتالوگ‌ها و پارچه‌های موجود را بررسی و مقایسه کنند. آنگاه بعد از انتخاب پارچه توسط مشتریان، ما پارچه مورد نظر را از طریق کارخانجات تامین کرده و برایشان ارسال می‌کنیم.

### \* چشم انداز و برنامه‌های آتی

در بخش پایانی مصاحبه و به عنوان جمع‌بندی، از تیم مدیریت روچی در مورد چشم‌اندازها و اهدافی که برای

کسی بسپارد. برای رفع این چالش، با استفاده از ابزار و دانش IT موجود در شرکت روچی، ایده راه‌اندازی بانک اطلاعاتی مشاغل و کسب‌وکارهای نساجی و پوشاک را پیگیری کردیم و در حال حاضر، یک بخش دایرکتوری در سایت وجود دارد که هر کدام از اعضا که علاقمند باشند، می‌توانند اطلاعات کسب‌وکار خود را در آنجا ثبت کنند و به اطلاعات مربوط به دیگر اعضای زنجیره تامین اشراف پیدا کنند.

### \* همراه کسب و کارهای پوشاک

خانم علیزاده در جمع‌بندی مطالب خود گفت: هر اتفاقی که در طول این مدت برایمان افتاده، باعث شده که به فکر ایده جدید و راهکار جدیدی باشیم. مثلاً در نایسامانی ارزی اخیر که باعث شد قیمت پارچه نامشخص شود، به فکر راه‌اندازی صفحه قیمت پارچه افتادیم و برای اولین بار صفحه «لیست قیمت» را راه‌اندازی کردیم که در این صفحه، تغییر قیمت‌های انواع پارچه به سرعت به‌روزرسانی می‌شود و عملاً به مرجعی برای قیمت پارچه تبدیل شده است. برای آینده هم ایده‌های جدیدی مدنظر داریم تا هرچه بیشتر به توانمندسازی صنعت پوشاک کشور کمک کنیم. از زمانی که تیم روچی تشکیل شده اصلی‌ترین ایده و شعار شرکت این بوده که همراه کسب‌وکارهای پوشاک باشد و ضمن برقراری اعتماد بین اجزای مختلف این صنعت، بتواند مشاوره و خدماتی موثری در زمینه‌های مختلف ارائه نماید و همچون مشاور امین در کنار فعالان صنعت پوشاک و نساجی به راه‌حل‌های نوین برای مشکلات و چالش‌های آنان بیاندیشد.

### \* تغییر پارادایم کسب‌وکارها و حرکت به

#### سمت کسب‌وکار الکترونیک

آقای میثم باوفا نیز در تکمیل صحبت‌های خانم علیزاده گفت: در حال حاضر شاهد هستیم که پارادایم کسب‌وکارها در فضای اقتصادی کشور در حال تغییر است و بسیاری از کسب‌وکارها به سمت الکترونیکی شدن در حال حرکت هستند. اما این تغییر پارادایم در فضای نساجی که سنتی‌تر از صنایع دیگر و عمدتاً به شکل بین کسب‌وکاری (B2B) بوده است، قطعاً با چالش بیشتری مواجه است و رویکردهای خاص خود را می‌طلبد. با این حال، ما سعی کرده‌ایم برای اولین بار این کار را در صنعت نساجی انجام دهیم و خوشبختانه از نظر زمانی، روچی در شرایطی کار خود را آغاز کرده که

طراح آن الگو پرداخت می‌شود. این سیستم باعث شده فضای بی‌اعتمادی که در جامعه طراحان وجود داشته و هنوز هم کمابیش وجود دارد، بهبود پیدا کند و ما هم بتوانیم الگوهای معتبر را از طریق فروشگاه، به مشتریان خود عرضه نماییم.

فاز بعدی فروشگاه اینترنتی روچی، بخش فروش پارچه بود که برای راه‌اندازی آن، با تامین‌کنندگان و تولیدکنندگان مختلف در بخش تارپودی و تریکو وارد همکاری شدیم و نمونه محصولات آنها را در سایت برای مشتریان قرار دادیم. در حال حاضر، امکان مقایسه نمونه‌ها و اطلاع از اینکه هر کالا مربوط به کدام تامین‌کننده یا برند است و خصوصیات و مزایای آن چیست، برای مشتریان فراهم است لذا مشتریان با دانش و دید بهتر و بازتری می‌توانند اقدام به خرید نمایند.

### \* تحلیل روندهای بازار و بهینه‌سازی

#### زنجیره تامین صنعت نساجی و پوشاک

خانم علیزاده در تشریح ابعاد دیگر فعالیت‌های شرکت روچی اینطور توضیح داد: قطعاً اگر تولیدکنندگان و تامین‌کنندگان بخواهند تولید بهینه و هدفمندی داشته باشند، باید به داده‌های معتبر و مبتنی بر تحلیل عادات و رفتارهای خرید مشتریان داخلی و خارجی دسترسی داشته باشند و در این صورت تصمیم‌گیری برای آنها راحت‌تر و قابل اعتمادتر خواهد بود. با همین رویکرد، ما در شرکت روچی به تحلیل و بررسی روندهایی که در بازار وجود دارد می‌پردازیم و بر اساس اصول علمی روندهای آینده بازار پوشاک را پیش‌بینی کرده و دید بهتری از آینده بازار و تمایلات مشتریان به مخاطبان خود برای تولیدات آینده‌شان ارائه می‌دهیم.

### \* کارآمدسازی زنجیره تامین پوشاک و

#### بانک اطلاعات کسب‌وکارها

خانم علیزاده ادامه داد: به دلیل تعامل مداوم با مشتریان و بر اساس اطلاعات دریافتی از آنها، متوجه شدیم دسترسی اجزای مختلف زنجیره تامین نساجی و پوشاک به یکدیگر به راحتی صورت نمی‌گیرد و اطلاعات در این زنجیره بسیار ناقص و پراهم است. هیچ بانک اطلاعات قابل استنادی در این زمینه وجود ندارد و زنجیره تامین تولید پوشاک، نیازمند بهینه‌سازی و کارآمدی است. به عنوان مثال، اگر کسی بخواهد پیراهن مردانه تولید کند نمی‌داند پارچه و خرج کار را باید از کجا تهیه کند و در مرحله بعد، دوخت، تکمیل و بسته‌بندی آن را باید به چه

آینده فعالیت خود مدنظر دارند پرسیدیم که آقای میثم باوفا در این باره گفت: قطعا این فضا بسیار گسترده است و کارهای زیاد و متنوعی هم می‌توان در آن انجام داد. سعی ما این بوده که حداقل در این برهه زمانی، روی تولیدکنندگان کوچک و متوسط تمرکز کرده و در تمامی نقاط کشور و در تمام استان‌ها، فروش و ارسال داشته باشیم. قطعا با گذر زمان و گسترش دامنه فعالیت‌های روچی، می‌توانیم خدمات‌مان را برای فعالان داخلی بیشتر کنیم. در چشم انداز بلندمدت نیز هدف ما ارتقای کیفیت، جنس، طراحی و دوخت محصول ایرانی جهت رقابت‌پذیری آن در بازارهای بین‌المللی به خصوص در کشورهای همسایه است، تا در نهایت تولیدکنندگان کشور بتوانند ضمن تولید محصولی با کیفیت رقابتی، ارزآوری از طریق صادرات داشته باشند.

آقای باوفا ادامه داد: باور ما این است که اگر صنعت پوشاک، چابکی و سرعت بهتری پیدا کرده و کیفیت محصولات آن بهبود پیدا کند، در وهله اول خود فعالان صنعت پوشاک منتفع می‌شوند و ما هم در کنار آنها قطعا سود خود را خواهیم داشت و ورای بحث مالی، می‌توانیم در حد توان و وسع خودمان گرهی از کار فعالان صنعت پوشاک باز کنیم. خیلی از عزیزان در این مسیر به ما کمک کرده‌اند و راه و چاه را به ما نشان داده‌اند. خودمان هم تلاش کرده‌ایم هرچه بیشتر این فضا را بشناسیم و متناسب با شرایط صنعت پوشاک، خدمات خود را طراحی و اجرا کنیم. به ویژه که سازوکارها و مکانیزم‌های صنعت پوشاک کشور و نحوه تعاملات بین ذینفعان آن بسیار

متفاوت است و همه این موارد، در مدل کسب‌وکاری که طراحی کرده‌ایم لحاظ شده است. در حال حاضر، تامین‌کنندگان و تولیدکنندگانی که با روچی همکاری دارند، به خوبی احساس می‌کنند که فضا و بازار جدیدی برایشان ایجاد شده، می‌توانند بازار فروش‌شان را توسعه دهند و دسترسی راحت‌تری به مصرف‌کنندگان داشته باشند. در اینجا جا دارد از تمام مشتریان روچی که در این مدت از ما حمایت کرده و به ما دلگرمی داده‌اند، تشکر کنم. همچنین از تیم کاری روچی نیز تشکر می‌کنم که در این مدت، از جان و دل مایه گذاشته‌اند و برای پیشبرد اهداف شرکت، زحمات زیادی کشیده‌اند.

آقای محمدیان‌مهر نیز در جمع‌بندی مطالب خود گفت: روچی یک سیستم مبتنی بر کاسبی نیست بلکه قرار است در وهله اول، کسب‌وکارها را همراهی و پشتیبانی کرده و بر اساس شعاری که برگزیده، واقعا همراه کسب‌وکارهای پوشاک باشد. در مسیر تحقق این هدف، کسب درآمد برای شرکت اولویت اصلی نیست و هدف اصلی روچی، کمک به تولیدکنندگان و فعالان صنعت پوشاک است.

### \* پوشاک و نساجی؛ صنعتی زنده و چابک

خانم علیزاده نیز گفت: در شرایطی هستیم که به دلیل بحران‌های کلان در جامعه ناامیدی ایجاد شده است و همه صنعت نساجی را به شکل یک صنعت ورشکسته و مرده می‌بینند و فعالان این صنعت نیز

به دنبال راهی برای خارج کردن سرمایه خود از آن هستند. اما به زعم ما، صنعت نساجی نمرده بلکه مدل حیات و فعالیت آن عوض شده است. دنیا در حال تغییر است و کل زنجیره صنعت نساجی هم باید با رویکرد و دید جدید به فعالیت خود نگاه کنند. درست است که فضای نساجی هنوز سنتی باقی مانده اما همین صنعت سنتی، می‌تواند با ابزار مدرن شرایط خود را عوض کرده، ولخرجی‌های و ناکارآمدی‌های خود را کم کند و خود را چابک‌تر و بهینه‌تر نماید.

خانم علیزاده اضافه کرد: در شرایط امروز، تولید باید هدفمند باشد و تولیدکنندگان باید از همان گام نخست بدانند برای چه کسی تولید می‌کنند که در این صورت، تمام اتلاف‌ها کاهش پیدا کرده و تولید اقتصادی خواهد شد. این اتفاقی است که در همه جای دنیا افتاده و ساختار صنعت را بهبود داده است. خرده‌فروشی پوشاک در همه جای دنیا جزو تجارت‌های سودآور است چراکه از همان ابتدا، تولید بر اساس نیاز مشتریان و با علم به اینکه مصرف‌کنندگان چه گروه‌هایی هستند انجام می‌گیرد. اینکه در ایران شرایط اینگونه نیست نشان می‌دهد زنجیره خرده‌فروشی و زنجیره بازاریابی و فروش در کشورمان ایراد دارد و ضروری است که به شکل دیگری و با نگاه نو به آن پرداخته شود. بنابراین نگاه ما این است که اگر نوآوری در صنعت نساجی اتفاق بیفتد، می‌تواند زمینه‌ساز اتفاقات مثبتی شود. ورود افکار نو و علمی می‌تواند خونی نو در رگ‌های خسته صنعت اصیل و ریشه‌دار پوشاک و نساجی ایران باشد و چرخه سودآور تولید و فروش را تضمین نماید.

خانم علیزاده در بخش پایانی مصاحبه اشاره‌ای هم به تیم کاری شرکت روچی نمود و صحبت‌های خود را اینگونه پایان داد: در طول این یک سالی که از فعالیت ما می‌گذرد، یکی از بخش‌های مهم و نقطه قوت روچی همواره روحیه کار تیمی همکاران ما در شرکت بوده است. در حال حاضر، از تمام بخش‌ها و رشته‌های کاری مختلف، در تیم پرسنلی ما حضور دارند و با یکدیگر کار می‌کنند. سعی کرده‌ایم افرادی که انتخاب می‌کنیم باحوصله و باانرژی باشند تا بتوانند با چالش‌هایی که در طول یک روز کاری ایجاد می‌شود به خوبی برخورد کرده و از پس آن بر بیایند. سه بخش اصلی شرکت روچی شامل بخش‌های فنی، بازاریابی و فروش دائما در جنب‌وجوش و فعالیت هستند و امیدواریم بتوانیم همین روحیه نشاط و همکاری تیمی را وارد صنعت نساجی کرده و تقویت نماییم.





## گزارشی از مراسم روز ملی صادرات سال ۱۳۹۷

### تقدیر از سه برگزیده در حوزه نساجی و پوشاک

صادرات گفت: امروز با اینکه به آقای شریعتمداری، قول داده بودم که با افتخار در این روز شرکت کنم، نمی‌خواستم بیایم، ولی صبح در صداوسیما اعلام شد که این جلسه با حضور بنده برگزار می‌شود پس آمدم که تعبیر و تفسیری از این جلسه نشود. وی افزود: واقعیت این است که در شرایط کنونی اقتصاد ایران وضعیت خاصی را تجربه می‌کنیم و نمی‌توانیم غیرصادقانه صحبت کنیم. جهانگیری افزود: شرایط بین‌المللی کشور یک واقعیتی است که سیاست‌های اقتصادی کشور را متأثر می‌کند، به این معنا که شرایط سیاسی و اجتماعی داخل کشور نیز بر این سیاست‌های اقتصادی اثرگذار است و محیط پیرامونی را نیز نباید بدون تأثیر دانست؛ البته نگاه اقتصادی آثار سیاست‌های اقتصادی و فرهنگی داخلی و خارجی را نیز در کنار خود

جلسه رای اعتماد در مجلس تنظیم شده است؛ مجتبی خسروتاج رئیس سازمان توسعه تجارت ایران؛ غلامحسین شافعی رئیس فعلی و محسن جلال‌پور رئیس سابق اتاق بازرگانی ایران؛ و همچنین جمعی از مسئولان، صادرکنندگان برگزیده و فعالان اقتصادی کشور حضور داشتند. در مراسم روز ملی صادرات امسال، از ۴۵ صادرکننده نمونه در بخش‌های مختلف تقدیر به عمل آمد که در میان آنها، نام شرکت‌های نوین بافان پرنک، فرش قیطران و الیاف پلی استر ساینه دلپجان از گروه نساجی و پوشاک نیز به چشم می‌خورد. در ادامه گزارشی از این مراسم به سمع و نظر خوانندگان گرامی می‌رسد:

**جهانگیری: من تا این لحظه اجازه برکناری منشی خودم را هم نداشته‌ام**  
اسحاق جهانگیری، در مراسم روز ملی

مراسم روز ملی صادرات در حالی روز یکشنبه ۲۹ مهرماه ۱۳۹۷ گرامی داشته شد که شب قبل از برگزاری این مراسم، با استعفای آقای شریعتمداری وزیر سابق صنعت، معدن و تجارت موافقت شده بود و عملاً این وزارتخانه متولی نداشت. ریاست محترم جمهور نیز همانند رویدادهای مشابه قبلی، در این مراسم حضور نداشتند. صادرکنندگان و نمایندگان بخش خصوصی حاضر در جلسه نیز انتقاداتی را نسبت به سیاست‌های اقتصادی کشور در حوزه صادرات مطرح کردند.

در این مراسم که در مرکز همایش‌های سازمان صداوسیما برگزار شد، اسحاق جهانگیری معاون اول رئیس‌جمهور، محمد شریعتمداری وزیر سابق و رضا رحمانی سرپرست وقت وزارت صنعت، معدن و تجارت [گزارش قبل از برگزاری



می‌بیند و در عملکردش تأثیر دارد. جهانگیری با بیان اینکه ترامپ روی کار آمده و توافق بین‌المللی را به هم زده است، گفت: برخی توصیه می‌کنند که بروید حرف ترامپ را بشنوید و قبول کنید، اما روحیه و غیرت ایرانی اجازه نمی‌دهد. ما توافق کردیم و امضا کردیم، شورای امنیت هم مهر تایید زد، حال یک فرد بگوید که من این را قبول ندارم و ما برویم بگوئیم که چه قبول داری ما آن را اجرا کنیم، این خلاف روحیه جوانمردی است. وی افزود: در این شرایط، به نظر می‌رسد که آمریکایی‌ها تحریم‌های خود را روی ۱۳ آبان ماه بنا کرده‌اند، اما پیش از این موعد در شاخص‌های نفت، بانک و حمل‌ونقل که زیربنای درآمدی اصلی کشور است، تحریم آغاز شده است. تعدادی از کشورها تسلیم ترامپ شده و خرید نفت از ما را صفر کرده‌اند، ما نیز دست بسته نبودیم و راهکارهایی را پیدا کرده‌ایم که علیرغم میل آنها نفت را صادر کنیم.

معاون اول رئیس‌جمهور گفت: راه دشواری داریم، باید اراده کنیم که راه دشوار را حل‌وفصل کنیم. تحریم آمریکا یک تصمیم سیاسی و اقتصادی صرفاً علیه حکومت و دولت ایران نیست، بلکه علیه ملت ایران است. دروغ می‌گویند که مسائل انسان دوستانه را در تحریم لحاظ می‌کنند. بدترین سختگیری‌ها در همین چند ماه اخیر روی تأمین مواد اولیه دارو راجع به ایران

صورت گرفته است؛ ضمن اینکه در نحوه انتقال پول برای تأمین کالاهای اساسی مردم سخت‌گیری انجام داده‌اند. وی با بیان اینکه راه مقابله با تحریم، به عهده دولت و حکومت نیست، گفت: تحریم علیه ملت ایران است و وظیفه ملی همه ما این است که در این مقطع با دولت همراهی کنیم، جریان‌های سیاسی، دولت، حکومت و جریان‌های مدنی اگر یک پیام واحد داشته باشند، چراکه آمریکا در دنیا تنها است و بسیاری از کشورها با آنها همراه نیستند.

جهانگیری با اشاره به اینکه، سه بار در دوران مدیریتی خود با پیمان‌سپاری ارزی مواجه شده‌ام، گفت: مهم‌ترین رسالت من در دولت یازدهم این بود که در کوتاه‌ترین زمان ممکن در دولت پیمان‌سپاری حذف شود. این در حالی است که ما الآن هم می‌گوییم که پیمان‌سپاری ارزی اجرا نمی‌شود، بلکه امتیازات معافیت مالیاتی صادراتی برای کسی که ارز را نمی‌آورد، حذف شود. هدف صادرات راه‌اندازی اقتصاد کشور است، صادرات امروز پیشران توسعه اقتصادی و صنعتی کشور است و اگر کسی دنبال راه انداختن تولید است، باید صادرات را راه بیندازد، ولی این صادرات برای این است که ارزی حاصل شود که نیاز کشور را تأمین کند. اگر کسی به هر دلیلی صادراتی انجام می‌دهد که عملاً خروج سرمایه است، خدمت به کشور نیست.

جهانگیری گفت: ما نمی‌خواهیم بخشنامه خلق‌الساعه داشته باشیم، واقعا این را نمی‌خواهیم، ثبات در تصمیم‌گیری یکی از مسائل اصلی کشور است. ما اگر بخشنامه اشتباه زدیم، باید اصلاح کنیم؛ اگر این اصلاح صورت نگرفت، باید در عقل ما شک کرد. یک‌زمانی است که از منظر منافع یک بخش مسائل دیده می‌شود، یک بعد مسئله است ولی از نظر منافع ملی نیز باید بررسی شود که آیا این مسئله حق است یا خیر. وی اظهار کرد: در مورد فضای کسب‌وکار

نیز، باید اطلاع‌رسانی قبلی در مورد بخشنامه و دستورالعمل‌ها صورت گیرد، این در حالی است که بخش خصوصی و اتاق بازرگانی جای خود را باز کرده است و در جلسات سران سه قوه نیز مشخصاً به نامه‌های اتاق اشاره شده است. رئیس اتاق بازرگانی ایران باید این مطلب را بپذیرد که ارز حاصل از صادرات باید در چرخه اقتصادی با چند راهکار برگردد. جهانگیری گفت: اگر بخش خصوصی پیشنهادهایی برای اصلاح فرآیند بازگشت ارز حاصل از صادرات به چرخه اقتصاد دارد، اعلام کند. در مورد بازگشت ارز حاصل از صادرات، دولت تصمیم بلندمدت نگرفته است؛ اگر مردم ایران با هم باشند و به آمریکایی‌ها بگویند که اقتصاد ایران به این راحتی‌ها قابل فروپاشی نیست، تحریم طولانی نیست. وی افزود: قیمت پایه صادراتی اصلاح خواهد شد، به من گفته شده که موضوع حل شده است. اگر موضوع حل نشده است، به من نامه بنویسید که حل نشده است. ما در کشور در این شرایط، مدیر ریسک‌پذیر می‌خواهیم. من دستم قلم و کاغذی نیست که کسی را برکنار کنم، من تا این لحظه اجازه برکناری منشی خودم را هم نداشته‌ام. بنابراین از من انتظار نداشته باشید وکیل و وزیر تغییر دهم.

معاون اول رئیس‌جمهور گفت: بر مبنای موارد استثنایی نمی‌توان تصمیم گرفت. هزینه دفاتر صادراتی در حد فهم دولتی‌ها دیده شده است، اگر کم است بگویید اصلاح کنیم. اتاق امین ما است و امین بخش خصوصی است و اگر قرار است اصلاحاتی انجام شود، بگویید اصلاح می‌کنیم. اعتماد بین دولت و بخش خصوصی امروز وجود ندارد و تحریم داخلی واژه تلخی است، ما می‌خواهیم در این شرایط، تهدید به فرصت تبدیل شود؛ یعنی موانع را برداریم نه اینکه مانع جدیدی بگذاریم.

اجرای مقررات نترسد؛ اگر این روند اصلاح نشود، هیچ مدیر دولتی پای هیچ سندی را امضا نمی‌کند.»

### رحمانی: اختصاص ۱۰ میلیارد دلار برای تولید داخل



همچنین سرپرست وقت وزارت صنعت، معدن و تجارت، مهم‌ترین اولویت‌های وزارت صنعت را تامین کالاهای اساسی مورد نیاز مردم، توجه ویژه به زنجیره تولید و حمایت از صادرات اعلام کرد و گفت: صادرات پیشران توسعه و اقتصاد کشور است و شرایط کنونی می‌توانست یک فرصت طلایی برای افزایش صادرات باشد. رضا رحمانی تصریح کرد: توسعه صادرات نقش مهمی در بهبود وضعیت اقتصادی کشور دارد. اما در شرایط کنونی برای کالاهای یارانه‌ای باید محدودیت‌هایی وجود داشته باشد، ولی برای سایر کالاها فرصت مناسبی بود که صادرات افزایش یابد. وی در ادامه به اتخاذ سیاست‌های حمایتی از تولید ملی اشاره و خاطرنشان کرد: در شرایط کنونی و برای صرفه‌جویی ارزی، برنامه‌ریزی کردیم که ۱۰ میلیارد دلار از واردات سال‌های قبل برای حمایت از تولید داخلی هزینه شود که این سیاست، رونق تولید، اشتغال پایدار و به ظرفیت رساندن واحدهای راکد را به همراه خواهد داشت.

سرپرست وزارت صنعت، معدن و تجارت در بخش دیگری از سخنانش با اشاره به تصویب قانون منع به‌کارگیری بازنشستگان گفت: این قانون تصویب شده و ما مکلف به اجرای آن هستیم ولو

شود. وی گفت: «از این حیث ما قاصریم و سرپرست وزارت صنعت باید تلاش کند و جبران مافات شود و این نقش سخنگویی تولیدکنندگان را در جلسه‌های تصمیم‌گیری بیش از امروز ظاهر کنیم.»

وزیر سابق صنعت اظهار داشت: این عامل برون‌زای منفی که به اقتصاد ایران وارد شده و برای آن تعبیری تحت عنوان جنگ اقتصادی استفاده می‌شود، علاوه بر تهدید، فرصتی برای اقتصاد ایران است. شریعتمداری گفت: این رویداد و کاهش ارزش پول ملی یکی از روش‌ها و فرصت‌ها برای افزایش صادرات است، «عدو شود سبب خیر اگر خدا خواهد».

وزیر سابق صنعت اظهار داشت: در شرایط فعلی شاهدیم به وفور کالاهایی که با ارز ۴۲۰۰ تولید می‌شود از کشور خارج می‌کنند که اگر تصمیمی فوری و فوری برای این معضل نگیریم، این سرمایه ملی از دست می‌رود. وی ادامه داد: «در چنین شرایطی صادرات خاک هم ارزشمند است چه برسد به گوجه فرنگی؛ یک میلیون تن گوجه فرنگی در مدت زمانی کوتاه صادر می‌شود و این کالا به کالایی نایاب در سفره مردم ایران تبدیل می‌شود.» وی در بخش دیگری از سخنان خود گفت: ممنوعیت صادرات به صورت آنی حتما کار غلطی است و اگر کسی این کار را بکند باید عذر تقصیر بیاورد و بگوید آن روز مجبور بودم و دیگر تکرار نمی‌شود.

شریعتمداری با تأکید بر جسارت داشتن مدیران نیز گفت: «دوغ و دوشاب مخلوط شده است؛ جسارت فرد خادم برای انجام یک فعل خدمت، از ترس اینکه به او بگویند با فلان تاجر همراهی کردی، مجرم هستی، از بین می‌رود اما اگر کسی متخلف بود و با زیرمیزی این کار را کرد، با قدرت کار خود را می‌کند و کسی هم سراغش نمی‌رود.» وی گفت: «تاجر در زمانی که از او می‌خواهیم تعهد ارزی باید بدهد، صبر می‌کند اما کسی که از هیچ چیز نمی‌ترسد، اقدام صادراتی خود را انجام می‌دهد.» وزیر سابق صنعت خطاب به جهانگیری معاون اول رئیس جمهوری که در این مراسم حضور داشت، گفت: «باید شرایطی ایجاد کنیم که مدیر خادم از

### شریعتمداری: سیاست‌های ارزی باید اصلاح شود



وزیر سابق صنعت، معدن و تجارت نیز در مراسم روز ملی صادرات، عامل اصلی بسیاری از رویدادهای مرتبط با تولید و تجارت را سیاست ارزی دانست و گفت: اگر بتوانیم این سیاست‌ها را اصلاح کنیم، می‌توانیم در حل مشکلات مربوط به تولید و تجارت موفق باشیم. محمد شریعتمداری افزود: اگر این سیاست‌های ارزی اصلاح نشود، همه اقدام‌ها به منزله برخورد با معلول است. وی گفت: شرایط کنونی منابع ارزی را تحت تأثیر قرار داده است؛ این کشور که ۴۰ سال مقاومت در برابر شرایط مختلف داشته، امروز هم به دنبال آن است که این راه را با کمترین ضایعات طی کند. شریعتمداری ادامه داد: البته اگر با پیش‌بینی‌های صحیح و مدیریت کارآمد با این عامل و تکانه وارداتی برخورد کرده و تلاش کنیم که کمتر به تولید و صادرات و حتی تجارت خارجی در کشور لطمه وارد شود، مطلوب خواهد بود.

وزیر سابق صنعت افزود: در شرایط تحریم همه باید کمک کنیم تا از این شرایط عبور کنیم؛ باید بگوییم در مجموع در این چند ماه امتحان خوبی پس ندادیم. شریعتمداری خطاب به فعالان صادراتی حاضر در این جلسه گفت: ما به عنوان مسئولان وزارت صنعت، معدن و تجارت که باید زبان گویای شما در جلسه‌های تصمیم‌گیری می‌بودیم، حتما نتوانستیم همه منویات شما را منعکس کنیم تا تصمیم‌گیری‌ها بر اساس واقعیت‌های موجود انجام

اینکه برخی از همکاران خوب ما با اجرای این قانون وزارت صنعت را ترک خواهند کرد. آقای خسرو تاج نیز یکی از همکاران خوب ما هستند که وزارتخانه را به خاطر این موضوع ترک می‌کند ولی از ایشان خواستیم تا آخرین فرصت از تجربیات وی بهره‌مند شویم. وی در ادامه تشکیل اتاق فکر و جوان‌گرایی در انتصاب‌ها را از اولویت‌های خود برای تصدی این وزارتخانه اعلام و خاطرنشان کرد: در انتصاب‌ها از پتانسیل‌ها و ظرفیت‌های جوانان استفاده کرده و میانگین سنی پایین خواهد آمد. همچنین از تجربه‌های افراد با سابقه نیز در اتاق‌های فکر که در بخش‌های صنعت، معدن و تجارت تشکیل خواهد شد، بهره‌مند خواهیم شد. رحمانی اضافه کرد: از تجربه‌های و پیشنهادهای بخش خصوصی نیز در این اتاق فکرها استفاده خواهیم کرد.

سرپرست وزارت صنعت، معدن و تجارت افزود: سعی بر این است که با تعامل و همفکری فعالان عرصه اقتصاد، تصمیماتی با کمترین آسیب اتخاذ شود. رحمانی در بخش دیگری از سخنانش به تشریح دغدغه‌های صنعتگران پرداخت و افزود: مشکلاتی نظیر نوسانات ارز و ایجاد ثبات در تصمیم‌گیری‌ها از جمله دغدغه‌های بخش خصوصی بود که مطرح شد و دولت نیز سعی در رفع این دغدغه‌ها دارد.

### خسرو تاج: صادرکنندگان دولت را در تحقق سیاست‌های اقتصادی ضد تحریم یاری دهند

رئیس سازمان توسعه تجارت ایران نیز گفت: افزایش معقول نرخ ارز در عرصه اقتصادی فرصتی منحصر به فرد برای تولیدکنندگان و صنعتگران است اما از صادرکنندگان انتظار می‌رود برای تحقق سیاست‌های اقتصادی ضد تحریم، به دولت کمک کنند. مجتبی خسرو تاج در بیست و دومین سالروز ملی صادرات اظهار کرد: صادرات از منظر اقتصاد کلان به سبب نقش آن در تخصیص بهینه عوامل تولیدی، افزایش مقیاس تولید، خلق فرصت‌های شغلی مولد، ارتقای بهره‌وری تولید، گسترش و تعمیق دانش، تجربه و فناوری، توسعه پایدار ظرفیت‌های تولیدی و تجاری، توان‌افزایی رقابتی و از همه مهم‌تر ایجاد



فضای محک‌زدن تاب‌آوری اقتصاد ملی و ارتقای مقاومت اقتصاد و ایجاد امواج توسعه‌ای، اهمیت فزاینده‌ای دارد. بیست و دومین سالروز ملی صادرات نیز در شرایط سیاسی-اقتصادی متفاوتی در صحنه تجارت جهانی و منطقه‌ای از نظر جنگ تعرفه‌ای، افزایش نااطمینانی و بالا رفتن ریسک کشوری برگزار می‌شود.

وی افزود: در شرایط کنونی و به ویژه در سال حمایت از تولیدات ملی ضرورت پرداختن به امر صادرات به صورت همه‌جانبه دوچندان می‌شود و نمی‌توان تنها به رشد ۱۰ هزار درصدی صادرات طی چهار دهه که امر مبارکی است، بسنده کرد. هرگونه سیاست و اقدامی که بتواند به صورت کمی و کیفی موجب گسترش حضور در بازارهای جهانی، حفظ بازارهای موجود و نفوذ در بازارهای جدید و گسترش بخشیدن به تنوع صادرات چه در بعد کالایی و چه در بعد خدماتی را فراهم آورد، مورد استقبال دولت بوده و سازمان توسعه تجارت از جهت تسهیل تعامل با شرکای تجاری کشور و تشویق صادرات آمادگی کامل دارند و در سازماندهی جدید خود برای نیل به یک سازمان توسعه‌ای کارا برنامه‌های لازم را طراحی کرده است.

رئیس سازمان توسعه تجارت با بیان این که از همفکری و مشورت صادرکنندگان، تشکلهای صادراتی شرکت‌ها، کارشناسان و متخصصان دانشگاهی استقبال می‌کنیم، ادامه داد: افزایش معقول نرخ ارز در عرصه اقتصادی فرصتی منحصر به فرد برای تولیدکنندگان و صنعتگران است تا در همکاری گسترده با صادرکنندگان و با مطالعه و شناسایی بازارهای هدف در خارج از

کشور با بهبود کیفیت تولیدات صادرات‌گرا مطابق با نیازهای مشتریان نسبت به ارزش افزوده بیشتر و بهره‌گیری از رهاوردهای نوین علمی و استفاده از تجارب کشورهای موفق به خنثی کردن تحریم‌های خصمانه، به توسعه صادرات بپردازیم.

خسرو تاج ادامه داد: از ۴۶ میلیارد دلار صادرات انجام شده در سال گذشته ۱.۳ درصد در گروه فناوری‌های پیشرفته، ۲۶.۳ درصد در گروه فناوری‌های میانی، ۷.۹ درصد در گروه فناوری‌های پایین، ۲۳.۴ درصد در گروه منبع‌محور و بیش از ۴۱ درصد در گروه کالاهای اولیه جای دارد و از نظر تعداد در بین ۵۰ شرکت صادرکننده نمونه سه شرکت در گروه فناوری‌های پیشرفته، ۱۴ شرکت در گروه فناوری‌های میانی، ۹ شرکت در گروه فناوری‌های پایین، ۱۲ شرکت در گروه منبع‌محور و ۱۲ شرکت در گروه کالاهای اولیه رده‌بندی می‌شود. وی اظهار کرد: در سال جاری آمارها نشان می‌دهد که ۸۹ درصد صادرکنندگان نمونه وب‌سایت دارند و ۸۸ درصد در تشکلهای صادراتی عضو هستند. همچنین ۸۴ درصد آنها برند داخلی دارند، ۲۰ درصد از برند خارجی برخوردارند، ۷۱ درصد دارای استاندارد بین‌المللی بوده و ۶۳ درصد استاندارد کیفی دارند و بالاخره ۶۱ درصد آنها دارای دفتر فروش در خارج از کشور هستند. این آمارها در کنار این واقعیت که ۵۰۰ شرکت حدود ۸۲ درصد صادرات کشور را برعهده دارند ضرورت برنامه‌ریزی و سرمایه‌گذاری در جهت توانمندسازی بنگاه‌ها و ظرفیت‌سازی توسعه صادرات را بیش از پیش نشان می‌دهد.

رئیس سازمان توسعه تجارت تصریح کرد: اگر دو بخش مشعش صادراتی کشور یعنی فولاد و پتروشیمی صادراتی بیش از دو برابر صادرات سنتی کشور را انجام می‌دهند ریشه در هدف‌گذاری و سرمایه‌گذاری‌های دو دهه پیش دارد. بنابراین برای آنکه ساختار و ترکیب کالا و خدمات صادراتی کشور از نظر محتوا تغییر کند و سهم کالاهای دانش‌بنیان و صنایع خلاقانه، جهانگردی و خدمات فنی مهندسی و آی‌تی به صورت قابل ملاحظه‌ای افزایش یابد و پیشتازی اقتصاد دانش‌بنیان پیاده‌سازی و اجرای نقشه جامع علمی کشور و ساماندهی نظام ملی نوآوری به منظور ارتقای جایگاه جهانی کشور

اختلاف تجاری مواجه شوند، از طرفی سازوکاری وجود ندارد تا اختلافات هم حل شود. در بسیاری از کشورهای هدف صادراتی چنین اتفاقی رخ می‌دهد؛ البته سازمان توسعه تجارت ایران دفاتر تجاری در خارج از کشور دارد، اما کارایی لازم را ندارند که به حل اختلاف بپردازند.

شافعی گفت: پیشنهادی به دولت ارسال شده مبنی بر اینکه اگر قرار است پیمان سپاری ارزی صورت گیرد، مواردی را نیز در نظر بگیرند. جلسه‌ای طی هفته گذشته با رئیس کل بانک مرکزی برگزار و قرار شد اصلاحات لازم در این مورد صورت گیرد. وی افزود: اکنون زمان آن است که دولت و بخش خصوصی در مسائل اقتصادی مکمل هم باشند و درجه اعتماد متقابل را بالا برند. بخشی از کارهایی که دولت انجام می‌دهد، در این اعتماد انفصال ایجاد می‌کند و خواهش ما این است که اجرای ماده ۲۴ قانون بهبود مستمر فضای کسب‌وکار به خوبی انجام شود، نه اینکه هر روز صبح فعالان اقتصادی منتظر یک تصمیم جدید باشند بلکه منتظر این باشند که گره‌ای از اقتصاد باز شود.

### جلال پور: ارز پنج نرخی باید از بین برود



رئیس سابق اتاق بازرگانی ایران نیز گفت: باید ارز پنج نرخی جمع شده و به نرخ واقعی نزدیک شود چراکه ارز ۴۲۰۰ تومانی بیش از هر نرخ دیگری فرار سرمایه را رقم می‌زند. محسن جلال‌پور با اشاره به اینکه صادرکنندگان براین باورند که صادرات باید محور فعالیت‌های اقتصادی باشد و ارز آن جایگزین ارز حاصل از نفت باشد، اظهار کرد: سال ۱۹۸۰ ترکیه ۳ میلیارد دلار صادرات داشت، در حالی که اکنون

ساده است؛ اگرچه بخش خصوصی انتظار دارد که معاون اول رئیس‌جمهور دستور بدهند که چگونگی اجرای دستورالعمل در مورد نظرخواهی از بخش خصوصی، در سازمان‌های مختلف دولتی مشخص شود. وی تصریح کرد: آنچه هر روز با آن مواجه هستیم، تعجیل در تصمیم‌گیری‌هاست، بسیاری از تصمیم‌گیری‌ها که نیازمند یک پیوست کارشناسی است، در غیاب چنین راهبردی اتخاذ می‌شود. تعجیل و دستپاچگی در تصمیم‌گیری، نتایج مثبتی را در گذر اجرا به دنبال ندارد. بخش خصوصی انتظار دارد که دستور صادره از سوی معاون اول رئیس‌جمهور مبنی بر نظرخواهی از بخش خصوصی، مورد توجه واقع شود.

به گفته شافعی، معاون اول رئیس‌جمهور همواره بر اجرای قانون و قانون‌گرایی توجه داشته و همواره بر لطمه خوردن به اعتماد عمومی، حساسیت داشته، البته در ماده ۲۴ قانون بهبود مستمر فضای کسب‌وکار این موضوع مطرح شده که هر نوع تغییر در رویه‌ها، صدور بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌ها، همراه با پیش‌آگهی به فعالان اقتصادی باشد و هرگونه تغییر قبل از اجرا، از طریق رسانه‌های عمومی و صداوسیما اطلاع‌رسانی شود. متأسفانه بخش خصوصی هر روز سورپرایز شده و با بخشنامه جدیدی مواجه می‌شود.

وی اظهار داشت: هر وطن‌پرستی در کشور، عدم بازگشت ارز حاصل از صادرات را یک خیانت می‌داند و صادرکنندگان متعهد به کشور و حرفه‌ای بر همین اساس حرکت می‌کنند، بنابراین تأکید دولت مبنی بر بازگشت ارز حاصل از صادرات در شرایطی صورت می‌گیرد که یک صادرکننده امکان ندارد ارز حاصل از صادرات را به چرخه کشور بازنگرداند.

شافعی گفت: طی سال‌های گذشته برخی افراد که صادرکننده نبودند، به عنوان صادرکننده نمونه انتخاب شدند و بعد از مدتی آنها را گرفتند یا از کشور رفتند و دچار مشکل شدند. این در حالی است که صادرکنندگان حرفه‌ای مجبور هستند ارز را به کشور برگردانند، البته باید به این نکته هم توجه کرد که قیمت‌های پایه صادراتی کشور اشتباه است. وی افزود: قیمت‌های پایه صادراتی باید واقعی شود. البته ممکن است فعالان اقتصادی در روند کار با

و افزایش سهم تولید و صادرات و محصولات و خدمات دانش‌بنیان و دستیابی به رتبه اول اقتصاد دانش‌بنیان محقق شود برنامه‌ریزی همه‌جانبه، سرمایه‌گذاری فنی، بهره‌گیری از نیروهای انسانی و مدیریتی تراز جهانی و جذب سرمایه‌های خارجی و ایجاد شرکت‌های مشترک با برندهای موفق ضروری است و عزم ملی می‌خواهد.

خسرو تاج تصریح کرد: باید برای عبور از شرایط حساس و خطیر کنونی تلاش مضاعفی انجام شود که در این راستا از صادرکنندگان و تشکلهای صادراتی انتظار داریم با فروش ارز خود و تشویق تولید و بهبود وضع ارزی و مساعدت، تحقق سیاست‌های اقتصادی ضد تحریم دولت را یاری دهند. همچنین از صادرکنندگان و تشکلهای صادراتی و کارشناسان برای ارائه مشورت‌های لازم استمداد می‌طلبیم و هماهنگی و هم‌راستایی سازمان‌های اجرایی دولتی و خصوصی را خواستاریم.

### شافعی: دولت در تغییر رویه‌ها و صدور دستورالعمل‌ها، نظر بخش خصوصی را هم جویا شود



همچنین رئیس اتاق ایران در مراسم روز ملی صادرات گفت: مقام معظم رهبری در جلسه هفتم شهر یورماه با هیئت دولت بر این نکته تأکید فرمودند که دولت در تصمیم‌گیری‌ها توجه ویژه‌ای به نظرات بخش خصوصی داشته باشد؛ قدر مسلم تأکید رهبر فرزانه انقلاب بیانگر این است که توجه درستی به دیدگاه‌های بخش خصوصی نمی‌شود. غلامحسین شافعی یادآور شد: دسترسی بخش خصوصی و صادرکنندگان به معاون اول رئیس‌جمهور بسیار

میزان صادرات آن به ۱۶۰ میلیارد دلار رسیده است. ضمن اینکه این آرزوی همه ایرانیان است که روزی درب چاه‌های نفت بسته شود. البته اکنون دشمن در تلاش است که درب چاه‌های نفت را ببندد. وی تصریح کرد: با توجه به افزایش نرخ ارز، می‌توان مشروط به باز کردن راه‌ها، افزایش صادرات ایجاد کرد ضمن اینکه باید جلوی تصمیمات یک‌شبه را گرفته شود تا ارز کشور علاوه بر تامین نیازها بخشی از آن هم ذخیره شود. وی با اشاره به اعتقاد برخی صادرکنندگان مبنی بر مناسب نبودن تعهد ارزی گفت: البته برخی دیگر مخالف نیستند اما شرایط مناسبی را برای بازگشت ارز حاصل از صادرات طلب می‌کنند؛ این در حالی است که تعهد ارزی باید ضوابط خود را داشته و ارز پنج‌نرخ از

بین برود. با توجه این که ارز آزاد، ارز مسافرتی، ارز نیمه، ارز سنا و ارز دولتی پنج نرخ حال حاضر در کشور برای ارز است، مشخص نیست که باید تعهد صادراتی با چه ارزی انجام شود. جلال‌پور با اشاره به اینکه پرداخت یارانه نیز باید هدفمند شود، اظهار کرد: روزی ۹۰ میلیون لیتر بنزین مصرف می‌شود و قاچاق هم گسترش دارد و فرار سرمایه با همین قاچاق صورت می‌گیرد. علاوه بر این اعتماد باید به کشور برگردد، فضای کسب‌وکار بهبود یابد و نرخ ارز واقعی شود؛ چراکه ارز ۴۲۰۰ تومانی بیش از هر نرخ دیگری فرار سرمایه را رقم می‌زند. رئیس سابق اتاق بازرگانی ایران تصریح کرد: امسال خود بنده به عنوان صادرکننده نمونه سال ۹۶، هنوز یک کیلو پسته هم صادر نکرده‌ام

چراکه نمی‌دانم چطور باید ارز صادراتی را برگردانم. ما نمی‌توانیم مسیری را برویم که به عنوان قاچاقچی ارز در آینده مطرح شده است و تنها گرفتاری ایجاد می‌کند. اولین خصلت صادرکنندگان، میهن‌پرستی است. صادرکننده واقعی و شناسنامه‌دار ارز حاصل از صادرات خود را برمی‌گرداند. اتفاقاً کسانی که دچار تخلف شده و ارز حاصل از صادرات خود را به سیستم بر نمی‌گردانند کسانی هستند که اکنون راه برای صادراتشان باز شده است. وی افزود: ممنوعیت صادرات کاملاً غیرقانونی است، کشورهایی که خریدار پسته ما بودند، امروز نمی‌خرند چراکه وقتی می‌بینند صادرات گوجه‌فرنگی متوقف شده، دیگر پسته ایرانی را نمی‌خرند. بنابراین ممنوعیت صادرات جایی ندارد. به گفته جلال‌پور، فضای رانتی و نور چشم‌پروری نباید در کشور وجود داشته باشد، اگر قرار است تولید، تولید باشد تولیدکننده باید بدون سرکوب در بازار حضور داشته باشد.

### تقدیر از برگزیدگان

گفتنی است در بخش پایانی این مراسم، از ۵۰ نفر از صادرکنندگان نمونه کشور با احداث تندیس ویژه روز ملی صادرات تقدیر به عمل آمد که در بین این افراد، نام ۳ نفر از فعالان صنایع نساجی و پوشاک کشورمان نیز به چشم می‌خورد. اسامی صادرکنندگان برتر بخش نساجی و پوشاک در سال ۱۳۹۷ به شرح زیر است:

- آقای احمد طاهری، مدیرعامل محترم شرکت نوین بافان پرنک
- دکتر بهروز محمدی، رئیس هیئت مدیره شرکت الیاف پلی‌استر ساینه دلیجان
- آقای مجتبی الوانکاریان، مدیرعامل محترم شرکت فرش قیطران طلایی

ماهانامه «صنعت نساجی و پوشاک»، انتخاب شایسته نامبرندگان محترم را به عنوان صادرکننده نمونه در سال ۱۳۹۷ صمیمانه تبریک گفته و توفیقات روزافزون این گرامیان را در عرصه مقدس تولید و صادرات کشور از ایزد منان مسئلت می‌نماید.

| اسامی صادرکنندگان نمونه نساجی و پوشاک در سال‌های ۹۷-۱۳۷۷ |                                                                                                                       |
|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| سال                                                      | اسامی                                                                                                                 |
| ۱۳۷۷                                                     | یزد باف- کانون تولید ایران - نساجی تبریز                                                                              |
| ۱۳۷۸                                                     | فرش مشهد- اطلس پود                                                                                                    |
| ۱۳۷۹                                                     | پیمان موکت- سیلون (پوشاک عالی‌مقام)- شرکت سهامی الیاف                                                                 |
| ۱۳۸۰                                                     | یزدباف- فرش مشهد- شیراز پوپلین                                                                                        |
| ۱۳۸۱                                                     | ابه‌ر ریس- موکت نگین مشهد- اطلس پود- نساجی تبریز                                                                      |
| ۱۳۸۲                                                     | یزدباف- گروه صنعتی آرتا تاک                                                                                           |
| ۱۳۸۳                                                     | موکت پارس- آرشام کوشا- مهتا توس- یاس نخ                                                                               |
| ۱۳۸۴                                                     | پلی استر یزد- کشف آزادی                                                                                               |
| ۱۳۸۵                                                     | آرتا تاک- ابهر ریس- تولید مواد اولیه الیاف مصنوعی- فرش سهند- آرشام کوشا                                               |
| ۱۳۸۶                                                     | یاس نخ- طراحان گلچین حامد                                                                                             |
| ۱۳۸۷                                                     | ابه‌ر ریس- شیراز پوپلین- ظریف مصور                                                                                    |
| ۱۳۸۸                                                     | ابه‌ر ریس- ظریف مصور- موکت نگین مشهد                                                                                  |
| ۱۳۸۹                                                     | نساجی آسایش کاشان                                                                                                     |
| ۱۳۹۰                                                     | کانون تولید ایران- نساجی آسایش کاشان- گروه صنعتی نیکو                                                                 |
| ۱۳۹۱                                                     | ابه‌ر ریس- فرش خاطره کویر- بازرگانی خسروی                                                                             |
| ۱۳۹۲                                                     | آرتا نقش تاک- الیاف پلی‌استر ساینه دلیجان- نساجی آسایش کاشان                                                          |
| ۱۳۹۳                                                     | نفیس نخ- موکت نگین مشهد- نوین بافان پرنک (سرزمین شاد)- تمدن فرش کاشان                                                 |
| ۱۳۹۴                                                     | نساجی آسایش کاشان- نوین بافان پرنک- بازرگانی خسروی- آرتا نقش تاک                                                      |
| ۱۳۹۵                                                     | نانونخ و گرانول سیرجان- الیاف پلی‌استر ساینه دلیجان- نوین بافان پرنک- مهتا رنگ توس- فرش خاطره کویر- نساجی آسایش کاشان |
| ۱۳۹۶                                                     | رنگدانه سیرجان- مهتا رنگ توس- الیاف ساینه دلیجان- فرش قیطران- موکت نگین مشهد                                          |
| ۱۳۹۷                                                     | نوین بافان پرنک- الیاف پلی‌استر ساینه دلیجان- فرش قیطران                                                              |
| استخراج: ماهنامه «صنعت نساجی و پوشاک»                    |                                                                                                                       |

## فعالان بخش خصوصی پاسخ دادند

# بخش صنعت چگونه از رشد منفی خارج می‌شود؟

است که متأسفانه در حال حاضر درگیر آن شده‌ایم. روغنی گفت: کنترل تورم، تامین نقدینگی، عدم صدور بخشنامه‌های خلق‌الساعه و تسهیل صادرات از جمله مهم‌ترین مواردی است که می‌تواند منجر به رشد اقتصادی در نیمه دوم سال جاری شود؛ مواردی که تحقق و راهکارهای اجرایی آن‌ها از سوی بخش خصوصی به کرات اعلام شده است.

### معوقات بنگاه‌های اقتصادی تهاتر شود

عبدالوهاب سهل‌آبادی رئیس خانه صنعت، معدن و تجارت ایران نیز در گفت‌وگو با پایگاه خبری اتاق ایران تأکید می‌کند با روند فعلی که اقتصاد کشور درگیر آن شده، بعید است رشد اقتصادی در نیمه دوم سال مثبت شود. به اعتقاد رئیس اتاق اصفهان امروز بخش صنعتی جور بی‌تدبیری مسئولان را در حوزه‌های مختلف می‌کشد و تولید در کشور روزبه‌روز ضعیف‌تر از گذشته می‌شود.

رئیس خانه صنعت ایران گفت: درحالی‌که قرار بود ۳۰ درصد از درآمد حاصل از هدفمند کردن یارانه‌ها به بخش صنعتی اختصاص پیدا کند، اما یک ریال هم به این بخش تعلق نگرفت و با افزایش هزینه تمام‌شده بخش صنعتی، امروز نتیجه این سیاست‌های کارشناسی‌نشده را در رشد منفی صنعتی و اقتصادی می‌بینیم.

باشد. این میزان برای رشد بدون نفت ۱,۹ و ۰,۸ درصد برآورد می‌شود. همچنین در این گزارش رشد سال ۱۳۹۸ نیز پیش‌بینی شده است که رشدی بین منفی ۳,۸ تا منفی ۵,۵ درصد را نشان می‌دهد. فعالان اقتصادی معتقدند در شرایط فعلی که تحریم‌های خارجی علیه کشور منجر به بروز مشکلات متعدد برای اقتصاد شده، ضروری است که دولت دست از خودتحریمی بردارد و با انجام اقداماتی اصلاحی مسیر تولید را در کشور هموار کند.

### نگاه سیاسی به اقتصاد متوقف شود

ابوالفضل روغنی گلپایگانی رئیس کمیسیون صنایع اتاق ایران در پاسخ به این سؤال که مهم‌ترین دلیل منفی شدن رشد بخش صنعت در ۳ ماهه ابتدای سال جاری چیست، می‌گوید: صنایع تولیدی کشور در شرایطی با کمبود نقدینگی مواجه شدند که بیش از ۴ برابر سال قبل نیاز به سرمایه در گردش داشتند. واقعیت این است که رشد صنعتی و اقتصادی در کشور در گروی ایجاد آرامش در بازار است و این آرامش به فضای اقتصادی کشور برنمی‌گردد مگر اینکه دولت از نگاه سیاسی به اقتصاد دست بردارد. به اعتقاد رئیس کمیسیون صنایع اتاق ایران گره زدن حل مسائل داخلی به تحریم‌ها و مسائل بیرونی اشتباهی دیگر

بانک مرکزی چند هفته پیش طی گزارشی نرخ رشد اقتصادی کشور در سه‌ماهه نخست امسال را ۱,۸ درصد اعلام کرد که ۱,۱ درصد آن به مدد اثرگذاری بخش نفت بوده است. بر این اساس، در نخستین فصل سال صنعت با رشد «منفی ۱,۵» درصدی جامانده رشد اقتصادی تلقی می‌شود و بخش عمده رشد ۰,۷ درصدی بخش غیرنفتی اقتصادی، از فعالیت بخش‌های معدن و حمل‌ونقل حاصل شده است. آمار منتشرشده از رشد منفی در صنایع داخلی و واحدهای تولیدی در بهار ۱۳۹۷ در شرایطی که زمانی به شروع تحریم‌های نفتی و بانکی آمریکا علیه ایران باقی نمانده، رشد اقتصادی در نیمه دوم سال را با اما و اگرهایی مواجه کرده است.

پیش از این مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی طی گزارشی به پیش‌بینی درباره رشد اقتصادی در سال ۱۳۹۷ پرداخته بود. در این گزارش تأکید شده است: «احتمالاً سال ۱۳۹۶ تنها سال اقتصاد ایران در ۱۰ سال اخیر است که در آن اقتصاد از شرایط ثبات نسبی برخوردار بوده است.» مرکز پژوهش‌های مجلس در گزارش خود می‌نویسد: «با در نظر گرفتن ۲ سناریو پیش‌بینی می‌شود در سال ۱۳۹۷ رشد اقتصادی ایران در سناریوی اول منفی ۰,۵ و در سناریوی دوم منفی ۲,۸ درصد

سهل‌آبادی افزود: در شرایط فعلی ورود ماشین‌آلات و مواد اولیه موردنیاز صنایع با مشکلات جدی روبه‌رو است و بنگاه‌های اقتصادی که توان تأمین هزینه‌های خود را ندارند باید همان مبلغی هم که درمی‌آورند به‌عنوان مالیات بر ارزش‌افزوده به دولت بدهند. این در حالی است که پیشنهاد می‌شود با توجه به منفی شدن رشد صنعتی در سال جاری و درحالی‌که امیدی به رشد اقتصادی تا پایان سال نیست، بدهی دولت به بخش صنعت با معوقات بنگاه‌های اقتصادی به بانک‌ها تهاتر شود. او تصریح کرد: دولت باید هر چه زودتر تکلیف وضعیت ارز را روشن کند. علاوه بر این، سامانه نیما هنوز کارایی لازم را نداشته و سبب سرگردانی تولیدکنندگان و حتی واردکنندگان شده است.

رئیس اتاق اصفهان معتقد است اگر دولت می‌خواهد حمایتی از صنعت داشته باشد، همان موانعی را که بر سر راه تولید ایجاد کرده هموار کند. همانطور که قانون هم دولت را مکلف کرده تا موانع تولید را از سر راه تولیدکنندگان بردارد. او همچنین همکاری بنگاه‌های کوچک و متوسط ایرانی با □□□های خارجی را یکی دیگر از راهکارهای اساسی می‌داند که با توجه به اعمال تحریم‌ها نقش حائز اهمیتی در رشد اقتصادی کشور ایفا خواهد کرد. سهل‌آبادی تأکید می‌کند: با توجه به شرایطی فعلی حاکم بر بخش صنعت، امیدی به رونق در این حوزه نیست. با این حال مسئولان باید صنعتگران را برای تأمین سرمایه در گردش یاری کنند.

### قیمت‌گذاری‌ها منطقی شود

محمدرضا نجفی‌منش عضو هیئت

نمایندگان اتاق ایران و عضو هیئت مدیره خانه صنعت، معدن و تجارت تهران هم می‌گویند: رشد اقتصادی و خروج از شرایط فعلی بیش از هر چیز در گروی به حرکت در آوردن چرخ تولید در کشور است و این امر محقق نمی‌شود مگر اینکه دولت تصمیم بگیرد از سیاست‌های غیرکارشناسانه و همچنین دخالت‌های بیجا دست بردارد.

به اعتقاد نجفی‌منش «فضای ضدتولید و ضدسرمایه‌گذاری» باید از بین برود و تولیدکنندگان با فراغ بال بیشتری به توسعه صنعت خود بپردازند. او «قیمت‌گذاری منطقی» و «تأمین نقدینگی» را دو دغدغه اصلی فعالان حوزه صنعت می‌داند که باید در سیاست‌های دولت در قبال بنگاه‌های صنعتی لحاظ شوند.

عضو هیئت مدیره خانه صنعت، معدن و تجارت تهران با تأکید بر ضرورت تأمین نقدینگی بنگاه‌های اقتصادی می‌گوید: در حال حاضر تأمین مواد اولیه داخلی و خارجی برای صنعتگران به یک معضل اساسی تبدیل شده که به نظر می‌رسد با تخصیص ارز برای تأمین مواد اولیه، تولید تکانی بخورد. او همچنین ضمن انتقاد از فضای نامطمئن اقتصادی تأکید می‌کند: باید شرایط به گونه‌ای فراهم شود که فعالان اقتصادی در فضای پرقاب‌ت اقتصادی قدرت پیش‌بینی داشته باشند نه اینکه با صدور دستورالعمل‌های متعدد این اطمینان را خدشه‌دار کرد.

### دولت دست از اعطای رانت بر دارد

حمیدرضا صالحی دیگر عضو هیئت مدیره خانه صنعت، معدن و تجارت تهران

و عضو هیئت نمایندگان اتاق ایران نیز معتقد است که صنعت کشور در حال حاضر نیازمند انجام اصلاحات ساختاری است تا بتوان با ایجاد کسب‌وکار مطمئن شاهد رشد اقتصادی بود. او می‌گوید: هزینه‌های تولید در کشور در مقایسه با دیگر کشورها بسیار بالاست. از سوی دیگر، شاهد پیاده‌سازی برخی سیاست‌های غلط از سوی دولت‌های مختلف بوده‌ایم که امروز نتیجه آن در کاهش رشد توسعه صنعتی و رشد اقتصادی کشور کاملاً مشهود است. نایب رئیس کمیسیون توسعه صادرات اتاق ایران تصریح می‌کند: متأسفانه از آنجا که در طول تاریخ اقتصادی کشور، همیشه وابسته به نفت و درآمدهای حاصل از آن بوده‌ایم، سازوکار اقتصاد نفتی و توزیعی جایگزین اقتصاد تنظیم‌گرایانه در کشور بوده است. به همین دلیل اقتصاد مریض کشور امروز با اعمال تحریم‌ها و نوسانات ارزی آسیب‌پذیرتر شده که نتیجه این آسیب‌پذیری را در توقف قراردادهای تولیدی و کاهش تولید در کشور همزمان با خروج آمریکا از برجام و اعمال تحریم‌ها می‌بینیم.

صالحی تأکید می‌کند: معتقدم پایین نگه داشتن قیمت ارز به عنوان یک استراتژی در دولت‌های مختلف، البته جز برنامه سوم توسعه، یک اشتباه محض بوده است که باعث شد اختلاف تورم داخلی و خارجی در قیمت نهایی ارز لحاظ نشود. همین موضوع باعث شد تا ایران برای مدتی به بهشت واردات برای کالاهای دیگر کشورها تبدیل شود.

عضو هیئت مدیره خانه صنعت، معدن و تجارت تهران با تأکید بر این نکته که دولت نباید اشتباهات گذشته خود را تکرار

کند، می‌گوید: در طول ۸ ماه گذشته شاهد زنجیره‌ای از تصمیمات اشتباه در سیستم بانکی و ارزی کشور بودیم که الان وقت آن رسیده این سیاست‌های غلط کنار گذاشته شود. دولت نباید طوری سیاست‌گذاری کند که زمینه ایجاد رانت و فساد فراهم شود. به اعتقاد حمیدرضا صالحی تخصیص تسهیلات ارزان‌قیمت برای تولیدکنندگان باعث می‌شود تا هزینه تمام‌شده تولید پایین آمده و فعالان اقتصادی این فرصت را داشته باشند که محصولات خود را به بازارهای هدف صادر کنند. صالحی تأکید می‌کند رقابت‌پذیر کردن تولید داخل با خارج در گرو این است که دولت دست از سهمیه‌بندی و اعطای رانت بردارد.

صالحی می‌گوید: با افزایش قیمت کالاهای سرمایه‌ای، شاهد تشدید اختلاف طبقاتی هستیم. در شرایطی که قدرت خرید نیمی از جامعه به صفر رسیده، می‌توان با افزایش تدریجی قیمت

حامل‌های انرژی، بخشی از درآمدی که از این راه برای دولت حاصل می‌شود را به دهک‌های کم‌درآمد جامعه اختصاص داد.

### نگاه دولت به ارز، کالایی نباشد

رحیم بنامولایی رئیس اتاق کرج نیز معتقد است که نبود ثبات در تصمیم‌گیری‌ها و سیاست‌های دولتی به تهدیدی جدی برای تولید و رشد صنعتی تبدیل شده است، به‌طوری‌که بسیاری از کارخانه‌هایی که در مرداد و شهریورماه سال جاری برای تعطیلات تابستانی کارخانه خود را تعطیل کردند، بعد از تعطیلات به‌طور کلی از ادامه فعالیت منصرف شدند. او گفت: درحالی‌که مسئولان مدام در تریبون‌های مختلف اعلام می‌کنند که شرایط فعلی به نفع صادرات کشور است و می‌توانیم شاهد جهش صادراتی باشیم، اما با اجرای برخی سیاست‌ها مانند پیمان‌سپاری ارزی شاهد ایجاد یک مانع بزرگ بر سر راه صادرکنندگان هستیم.

رئیس اتاق البرز با تأکید بر این نکته

که در حال حاضر بی‌برنامگی بانک مرکزی، گمرک، وزارت صنعت و بیمه‌ها تولید کشور را زمین‌گیر کرده افزود: متأسفانه در سالی شاهد این بحران در بخش تولیدی کشور هستیم که تحت عنوان «حمایت از کالای ایرانی» نامیده شده است اما نه‌تنها حمایتی از تولیدات ایرانی صورت نمی‌گیرد بلکه روزه‌روز بر گستره بی‌ثباتی افزوده می‌شود.

به اعتقاد این عضو هیئت نمایندگان اتاق ایران تا زمانی که نگاه دولت به بخش ارزی کشور یک نگاه کالایی باشد، مشکلات موجود ادامه‌دار خواهد بود و نه‌تنها فرصت صادرات از بین خواهد رفت، بلکه با وجود تحریم دیگر حتی واردکننده هم نخواهیم بود. در همین زمینه رئیس اتاق البرز پیشنهاد می‌دهد تا با حذف دلار از مبادلات تجاری با کشورهای همسایه گامی در راستای پایدار کردن اقتصاد کشور و ثبات بخشیدن به ارزش پول ملی برداشته شود.



## در نامه رئیس اتاق ایران به معاون اول رئیس جمهور مطرح شد:

# ۱۲ راهکار برای حل مشکلات ارزی

رئیس اتاق ایران در نامه‌ای به معاون اول رئیس‌جمهوری ۱۲ راهکار را برای خروج کشور از مشکلات تجاری و ارزی ارایه کرد و نوشت: اگر هرچه سریع‌تر نسبت به اصلاح سیاست‌های فعلی اقدام نشود، اقتصاد با مشکلات بیشتری مواجه خواهد شد. «غلامحسین شافعی» در نامه خود به «اسحاق جهانگیری» همچنین آمادگی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران به عنوان نماینده بخش خصوصی کشور را برای ارائه راهکارهای تفصیلی و عملیاتی به دولت اعلام کرد.

شافعی در نامه خود آورده است: سیاست‌گذاری اقتصادی کشور اعم از ارزی و تجاری در چرخه معیوب گرفتار آمده است؛ نقطه عزیمت این چرخه، باور دولت به امکان کنترل تورم از طریق نرخ گذاری دستوری روی ارز، کالا، صادرات و واردات فارغ از متغیرهای پولی، اصول اقتصادی و سایر عوامل حاکم بر فضای اقتصاد کشور است. سلسله به هم پیوسته این سیاست‌گذاری‌ها به طور مختصر شامل مواردی از جمله «تثبیت قیمت ارز در نرخ بی‌اعتنا به متغیرهای اقتصادی»، «افزایش تقاضا برای ارز ارزان و انحراف ناگزیر تخصیص ارز یارانه‌ای از شفافیت

و سلامت»، «ایجاد ایستگاه‌های متعدد کنترل و کارشناسی برای راستی‌آزمایی و تشخیص ضرورت واردات و صلاحیت واردکننده، طولانی کردن رویه واردات و کاهش بیشتر شفافیت در این بخش» و «متوسل شدن به برخوردهای تعزیری به دلائلی مانند گران‌فروشی، احتکار، خروج ارز، تخلفات وارداتی و امثالهم ناشی از کمبود کالا در بازار به دلائل فوق» است.

«تلاش برای جلوگیری از نشت یارانه ارزی از طریق صادرات با ممنوعیت روزافزون کالاهای صادراتی»، «مبادرت به رویه نامناسب پیمان‌سپاری ارزی به تصور افزایش ورود ارز ناشی از صادرات به چرخه تجاری کشور»، «ایجاد بازار ثانویه برای اصلاح سیاست‌های قبلی، و بلافاصله نقض کارکرد آن با تثبیت قیمت ارز عرضه شده و کنترل تقاضا»، «فاصله گرفتن روزافزون نرخ بازار ثانویه با نرخ بازار آزاد و در نتیجه دچار شدن این بازار به سرنوشت ارز یارانه‌ای (۴۲۰۰ تومان)» از دیگر سیاست‌گذاری‌هایی است که در چرخه معیوب گرفتار آمده است.

حاصل این چرخه معیوب اتفاقاتی «افزایش شتابان نرخ تورم با وجود سیاست تثبیت نرخ ارز» است. امروز نرخ ارز در بازار آزاد مسیر خود را می‌رود و

تأثیر آشکاری از نرخ ارز یارانه‌ای نپذیرفته ضمن آنکه محیط کسب و کار، به واسطه مقررات‌زایی روزافزون در سیاست‌های ارزی و تجاری و رویکردهای تعزیری، به شدت غیرشفاف، پرهزینه، پیچیده و مملو از نااطمینانی شده است.

خودتنظیمی بازار کالا و خدمات در کشور مخدوش شده است و این امر باعث کمبود کالا و مواد اولیه و در نتیجه تشدید نارضایتی‌ها و کاهش اعتماد عمومی به دولت شده است. امروز زنجیره تولید و صادرات کالاهای صنعتی لطمه جدی دیده است و صادرات کشور بیشتر بر پایه خروج یارانه و آربیتراژ قیمت مواد خام، مواد اولیه و محصولات کشاورزی با کشورهای همسایه شکل گرفته است؛ این تغییر شکل صادراتی، کمبود آشکار مواد اولیه صنعت کشور را به همراه آورده است.

در سایه این سیاست‌های ارزی، هزینه مبادله در چرخه واردات و نظام توزیع کشور افزایش چشمگیر داشته و آثار قیمتی ارز یارانه‌ای را کمرنگ و جریان تأمین نیازهای بخش تولیدی کشور را مختل کرده است. تفاوت نرخ آشکار کالاهای یارانه‌ای، مانند حامل‌های انرژی، با نرخ‌های جهانی، موجب تشدید بی‌سابقه قاچاق سوخت به آنسوی

فرایندهای تجارت خارجی کشور شده است اصلاح شود. به طور مشخص روال پیچیده ثبت سفارش و مراحل متعدد آن و همچنین محدودیت‌ها و ممنوعیت‌های صادراتی، موضوع این بند هستند.

۱۰- معافیت‌های مالیاتی صادرات مواد اولیه مورد نیاز صنایع کشور، اعم از پتروشیمی، فولاد، مس، آلومینیوم و برخی مواد معدنی به جهت ایجاد مطلوبیت برای فروش مواد به صنایع داخل کشور حذف شود. این معافیت اعم بر حذف معافیت مالیات مستقیم و همچنین حذف استرداد مالیات بر ارزش افزوده است. منابع حاصله از این بند به حساب سازمان بیمه تامین اجتماعی برای تامین بیمه بیکاری و همچنین کاهش حق بیمه سهم کارفرما واریز شود.

۱۱- در خصوص کالاهایی که نهاده‌های تولید آنها (اعم از آب، برق، گاز و غیره) از یارانه برخوردار است و صادرات آنها موجب افزایش قیمت در داخل کشور و کمبود کالا می‌گردد، عوارض متناسب صادراتی وضع گردد. در خصوص مصادیق این بند، به جهت حساسیت موضوع، حتما نظر اتاق ایران اخذ شود. ضمن اینکه عوارض دریافتی به طور مشخص در ردیفی برای حمایت از صنایع کوچک و متوسط واریز شود.

۱۲- برای جلوگیری از افزایش بیش از حد قیمت نهاده‌های وارداتی، حقوق ورودی مواد اولیه و ماشین آلات به حد صفر و حقوق ورودی سایر کالاها به یک‌سوم میزان فعلی کاهش یابد.

کشور، هزینه‌های نقل و انتقال ارز و نظایر آن برسد.

۵- دولت هم مانند سایر بخش‌ها، ارز قابل عرضه خود را در بازار ثانویه به فروش برساند و مازاد درآمد حاصل از فروش ارز را (تفاضل نرخ ارز مقرر در بودجه سال با نرخ فروش در بازار ثانویه) در صندوقی مجزا نزد بانک مرکزی واریز کند.

۶- نظام سهمیه‌بندی سوخت‌های قاچاق‌پذیر (بنزین و گازوئیل) بار دیگر برقرار گردد و مازاد بر سهمیه با نرخ آزاد به فروش رسانیده شود و عواید مربوطه نیز به صندوق فوق‌الذکر واریز گردد. ضمناً بازار ثانویه معامله سهمیه راه اندازی شود یا امکان نقل و انتقال سوخت بین دارندگان کارت برقرار شود.

۷- حداقل ۵۰ درصد درآمد واریزی به صندوق فوق‌الذکر به صورت یارانه نقدی به حساب دهک‌های پایین درآمدی (۵ الی ۷ دهک پایین جامعه) واریز گردد.

۸- دولت از محل باقیمانده درآمد ناشی از فروش ارز نسبت به تأمین کسری سرمایه در گردش بنگاه‌های کوچک و متوسط، که به دلیل تغییر قیمت‌ها اتفاق می‌افتد، اقدام و همچنین نسبت به تسویه بدهی‌های خود به بخش خصوصی، تأمین اجتماعی و بانک‌ها از این محل اقدام کند.

۹- همه مقرراتی که در چند ماه گذشته در رابطه با واردات و صادرات وضع و موجب پیچیده شدن و پرهزینه شدن

مرزها شده است؛ یارانه پنهان در نرخ حامل‌های انرژی با توجه به نرخ ارز در تاریخ ارسال این نامه به بیش از یک تریلیون میلیارد تومان در سال رسیده که این عدد معادل ۲۰ تا ۳۰ سال بودجه عمرانی کشور است.

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران معتقد است که اگر هرچه سریع‌تر به اصلاح بنیادی سیاست‌های اتخاذ شده اقدام نشود، این وضعیت اقتصاد کشور را با مشکلات بیشتری مواجه خواهد کرد و ظرفیت اقتصادی و اجتماعی کشور را برای اصلاح سیاست‌ها بیش از پیش محدود خواهد کرد. با این مقدمه، ۱۲ راهکار برای خروج کشور از مشکلات ارزی و تجاری به شرح زیر است:

۱- تخصیص ارز یارانه‌ای به قیمت ۴۲۰۰ تومان برای کلیه کالاها و خدمات متوقف شود.

۲- تأمین ارز برای نیازهای قانونی کشور اعم از واردات انواع کالاها، من جمله کالاهای اساسی، به بازار ثانویه ارز واگذار گردد.

۳- از کنترل نرخ ارز و دخالت‌های دستوری در بازار ثانویه اجتناب و اجازه داده شود عرضه و تقاضای واقعی نرخ ارز را در این بازار تعیین کند.

۴- صنایع کوچک و متوسط ۸۰ درصد و صنایع بزرگ ۹۰ درصد ارز حاصل از صادرات خود را در بازار ثانویه عرضه کنند؛ باقی ارز به مصرف بازپرداخت وام‌های ارزی، هزینه دفاتر خارج از

## مسیر دشوار پیش روی صنعت پوشاک

گردش مالی صنعت پوشاک در جهان در حالی به حدود ۴۰۰ میلیارد دلار در سال می‌رسد که سهم ایران از بازار صادراتی این کالا به عنوان یکی از محصولات نهایی صنعت نساجی، حدود ۵۰ میلیون دلار است. از این رو با اینکه صنعت پوشاک از جمله صناعی است که با سرمایه‌گذاری اندک می‌تواند اشتغال‌زایی بالایی به دنبال داشته باشد اما در حال حاضر ایران جایگاه مناسبی در این بازار سودآور اقتصادی به خود اختصاص نداده است.

نکته قابل تامل اینکه با ورود موج جدید تحریم‌ها، نه تنها فعالیت صنایع نساجی و پوشاک از این پس محدود خواهد شد بلکه با کاهش روابط تجاری ایران با سایر کشورها، شرایط برای کاهش صادرات این کالا و همچنین افزایش واردات غیرقانونی پوشاک به کشور فراهم خواهد شد چرا که به گفته کارشناسان، با وجود تولید انواع پوشاک در ایران اما تقاضای شدیدی برای خرید لباس و پوشاک خارجی در کشور وجود دارد چرا که این کالاها از کیفیت و تنوع قابل‌قبولی برخوردار هستند.

از این رو اگرچه بعد از برجام پای پوشاک ایتالیایی و کانادایی نیز به کشور باز شد و حتی واردات رسمی پوشاک از کشورهای نظیر آلمان، فرانسه، سوئیس، بلژیک، امارات و... در آمارهای تجارت خارجی کشور به ثبت رسید اما در حال حاضر این نگرانی وجود دارد که با ورود موج جدید تحریم‌ها از آبان‌ماه، بازار کشور بار دیگر در سیطره کالاهای درجه

چندم چینی و ترکیه‌ای قرار بگیرد. واقعیت این است که با اعمال تحریم‌های جدید و کاهش مراودات تجاری ایران با سایر کشورها، بازار ایران به طور انحصاری در اختیار برخی از کشورهای خاص قرار خواهد گرفت. همچنین شرایط برای افزایش ورود کالاهای قاچاق به کشور فراهم خواهد شد چرا که نگاهی به وضعیت خرید و فروش در بازار پوشاک نشان می‌دهد تقاضای بالایی برای خرید لباس و اجناس خارجی در میان مردم وجود دارد که باید از راه‌های قابل دسترس تامین شود. از این رو در حال حاضر این موضوع بسیار قابل اهمیت است که با به کارگیری روش‌های مناسب، مانع افزایش قاچاق پوشاک به کشور شده و شرایط را برای افزایش کیفیت کالاهای داخلی و حضور هرچه بیشتر آنها در بازارهای جهانی، فراهم کنیم.

### انحراف صنایع از مسیر اصلی

بر همین اساس عضو هیئت مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران در گفتگو با جهان صنعت، با تأکید بر اهمیت صنعت پوشاک به عنوان یکی از صنایع اشتغال‌زا در همه کشورهای دنیا، گفت: تحریم‌ها صنایع نساجی و پوشاک را از مسیر اصلی خود منحرف کرده و با ایجاد مشکلاتی همچون مشکلات بانکی، توقف یوزانس، کمبود نقدینگی و سرمایه در گردش و... اوضاع تولیدکنندگان کشور را نابسامان کرده است. علیرضا حائری با بیان اینکه یوزانس

امکان پرداخت هزینه خرید کالا یا خدمات را به صورت نسیه به فروشنده فراهم می‌کرد، افزود: به عنوان مثال با تکیه بر یوزانس این امکان برای تولیدکنندگان وجود داشت که ماده اولیه‌ای مثل اکریلیک را خریداری کرده و پس از تبدیل آن به محصول نهایی فرش ماشینی یا پوشاک، از محل فروش آنها پول فروشنده را پرداخت کنند اما در حال حاضر با توجه به اینکه موج جدید تحریم‌ها در کشور شکل گرفته است، نمی‌توان از امکانات بانکی بین‌المللی بهره برد.

وی ادامه داد: از این رو در حال حاضر باید هزینه خرید مواد اولیه را پیش از تحویل کالا پرداخت کرد که این موضوع برای صناعی همچون صنعت پوشاک که با مشکل نقدینگی روبه‌رو هستند، امری دشوار تلقی می‌شود. این در حالی است که حتی با وجود منابع مالی مورد نیاز نیز باید شناخت خوبی از فروشنده داشت چرا که در غیر این صورت ممکن است هزینه‌های خرید مواد اولیه پرداخت شود اما جنس به دست خریدار نرسد و یا اینکه با کیفیت اصلی زمین تا آسمان فرق داشته باشد.

### خودداری از فروش ماشین‌آلات

عضو هیئت مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران گفت: بنابراین تحریم‌های بانکی شرایط پیچیده‌ای را برای تولیدکنندگان به وجود خواهد آورد و حتی ممکن است منجر به خودداری

برخی کشورها از فروش تجهیزات و ماشین‌آلات مورد نیاز به صنایع شود چرا که چنین مبادلاتی از طریق سیستم بانکی انجام می‌شود. حائری با بیان اینکه در حال حاضر در صنعت نساجی و پوشاک کارخانه‌هایی مجهز به دانش و تکنولوژی روز وجود دارند، گفت: اگرچه کیفیت تولیدات برخی کارخانه‌ها مناسب است اما به صورت کلی بسیاری از صنایع نتوانستند سیستم‌های خود را به موقع تجهیز و نوسازی کنند و چندان متکی به آخرین تکنولوژی روز دنیا نیستند به طوری که می‌توان گفت در حال حاضر صنعت نساجی کشور خیلی به روز نیست.

### تولیدات زیرپله‌ای

عضو هیئت مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران با تاکید بر اینکه پوشاک جزو آن دسته از صنایعی به شمار می‌رود که توسعه صنعتی پیدا نکرده است، گفت: در حال حاضر با وجود اینکه چند برند مطرح پوشاک در کشور مشغول فعالیت هستند اما به طور کلی تولیدات پوشاک کشور ما صنعتی نشده و زیرپله‌ای است. وی اظهار کرد: در شرایط فعلی با تعداد زیادی کارگاه کوچک و بدون اسم و رسم در کشور مواجه هستیم که بدون اسم و آدرس مشخص، اغلب کالاهای بی‌کیفیت تولید می‌کنند و به دلیل اینکه واحد شناخته شده صنعتی نیستند و مجوز و پروانه فعالیت هم ندارند، به صورت مخفی کار می‌کنند. از این رو حتی اگر کیفیت برخی از کالاهای تولید شده از سوی این کارگاه‌ها مناسب هم باشد، برای خرید مجدد نمی‌توان به آنها مراجعه کرد چراکه دارای برندهای من‌درآوردی هستند که هر سال نام آنها تغییر می‌کند. وی با بیان اینکه این واحدها برای فرار از

پرداخت عوارض و مالیات، به صورت زیرزمینی و زیرپله‌ای فعالیت می‌کنند، افزود: با چنین شرایطی در حوزه تولید پوشاک نمی‌توان به بازارهای جهانی راه یافت و برای کشور تولید ثروت کرد.

### راهکار جدی

عضو هیئت مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه راهکار شما برای مقابله با پیامدهای تحریم و بالا بردن افزایش کیفیت تولیدات داخلی پوشاک چیست، گفت: ایجاد واحدهای مشترک با برندهای مطرح جهانی راه نجات صنعت پوشاک است. حائری اظهار کرد: تاسیس واحدهای مشترک توسط صاحبان صنایع داخلی با صاحبان برندهای مشهور دنیا می‌تواند علاوه بر ورود منابع مالی، تکنولوژی و ماشین‌آلات، فن مدیریت و... راه را برای حضور ایران در بازارهای جهانی هموار کند.

وی افزود: ملحق شدن صاحبان صنایع داخلی به برندهای مشهور پوشاک می‌تواند راه مناسبی برای کسب ارزش افزوده بالا در شرایط تحریم باشد. این در حالی است که پروسه برندسازی پوشاک در ایران بسیار زمانبر است و دست کم ۳۰ سال طول می‌کشد. البته برای تبدیل شدن به برند ملی باید به صورت مداوم کار با کیفیت تولید کرد همان‌طور که بسیاری از برندهای مشهور پوشاک دنیا نیز با ارائه خدماتی همچون تنوع و کیفیت، قیمت مناسب و خدمات پس از فروش طی سال‌های متمادی موفق به کسب شهرت و درآمد بالا شده‌اند.

### حضور برندهای ترکیه‌ای در اروپا

حائری با بیان اینکه بسیاری از برندهای

مطرح دنیا در تمام نقاط دنیا واحدهای تولیدی مشترک دارند، گفت: به عنوان مثال تولیدات پوشاک زارا در کارخانه‌ای در اندونزی انجام می‌شود در حالی که این برند اسپانیایی است. از این رو ایجاد واحدهای تولیدی مشترک در کشور نه تنها تجربه و علم مدیریت بزرگان صنایع پوشاک در دنیا را به کشور ما منتقل می‌کند بلکه دسترسی به بازارهای جهانی را تسهیل خواهد کرد.

به گفته وی، حتی اگر با وجود تحریم‌ها امکان همکاری مشترک با برندهای درجه یک پوشاک دنیا وجود ندارد، باید با برندهای درجه دو در کشورهایی مثل ترکیه وارد همکاری شویم. چراکه ترکیه نیز در حال حاضر اسم و رسم خوبی در اروپا دارد و نقش پر رنگی را در صادرات پوشاک به خود اختصاص داده است به طوری که بر اساس آمارها این کشور سالانه حدود ۳۰ میلیارد دلار صادرات پوشاک دارد که عمده آن هم به اتحادیه اروپاست. در حالی که کل صادرات پوشاک کشور ما حدود ۵۰ میلیون دلار است. وی ادامه داد: این در حالی است که در شرایط فعلی، این کشور اعلام کرده که در تحریم‌ها بر علیه ایران شرکت نمی‌کند. همچنین اتحادیه اروپا نیز به دنبال راهی است که در شرایط تحریم، به ایران کمک کند.

بنابراین با وجود اینکه کشورهایی مثل آلمان یا ایتالیا علاقه‌مند به همکاری با ایران هستند اما راه آن را نمی‌دانند در حالی که ما باید این راهکارها را در اختیار آنها بگذاریم که ایجاد واحدهای مشترک با چنین کشورهایی یکی از همین راهکارهاست. حائری گفت: البته در حال حاضر نیز در برخی حوزه‌ها همچون صنعت ریسندگی کارخانه‌هایی با سرمایه‌گذاری ترکیه‌ای‌ها در کشور فعالیت می‌کنند اما به دلیل سیاست‌های ارزی

نامناسب و مشکلات داخلی، برخی از آنها به تعطیلی کشیده شده‌اند. در حالی که باید از تعطیلی این واحدهای جلوگیری کنیم.

### الحاق به WTO به درازا کشید

حائری همچنین به قراردادهای تعرفه ترجیحی و پیمان‌های منطقه‌ای به عنوان یکی دیگر از راهکارهای مقابله با تحریم‌ها اشاره کرد و گفت: ملحق شدن به سازمان تجارت جهانی یکی از راهکارهایی است که می‌توانست در چنین شرایطی به ایران کمک کند اما بعد از چندین سال از گذشت این موضوع و حتی عضویت افغانستان در این سازمان، ایران موفق به ملحق شدن به سازمان تجارت جهانی نشده است. در حالی که در صورت تحقق این هدف، می‌توانستیم از آمریکا به سازمان تجارت جهانی شکایت کنیم. وی افزود: عدم تحقق این موضوع در حالی است که محمدرضا نعمت‌زاده وزیر سابق صنعت پیش از فعالیت در این وزارتخانه به مجلسی‌ها اعلام کرده بود که در صورت وزیر شدن وی، ایران عضو سازمان تجارت جهانی خواهد شد. این در حالی است که در حال حاضر با حضور شریعت‌مداری در این وزارتخانه نیز، وضعیت صنعت کشور بهتر از سال ۹۲ نشده و با عزم جدی برای الحاق به WTO نیز مواجه نیستیم.

### باید جذابیت ایجاد کرد

عضو هیئت مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه بعید به نظر می‌رسد که برندهای ترکیه‌ای از سود صادرات غیرقانونی کالاهای خود به کشور ما صرف‌نظر کرده و وارد همکاری‌های مشترک شوند، گفت: الگوی ایجاد واحدهای مشترک تولید در تمام دنیا جواب می‌دهد. در

ایران نیز باید جذابیت‌هایی ایجاد شود که سرمایه‌گذاران خارجی متمایل به حضور در ایران شوند. وی با بیان اینکه با قوانین نابسامان و بوروکراسی‌های پیچیده فعلی کشور فقط دیوانه‌ها راضی به سرمایه‌گذاری می‌شوند، افزود: باید شرایطی فراهم شود که سرمایه‌گذار خارجی با آرامش و اطمینان وارد بازار ایران شود و امکان خروج سرمایه خود را نیز بدون قوانین دست و پاگیر داشته باشد. این در حالی است که همواره با ایجاد دردسر برای سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی روبه‌رو هستیم.

حائری اظهار کرد: با توجه به اینکه بسیاری از برندهای بزرگ دنیا در بنگلادش واحدهای مشترک دارند، این کشور حدود ۲۰ میلیارد دلار صادرات پوشاک دارد و شما مارک بنگلادش را روی بسیاری از کالاهای مشهور بازار اروپا می‌بینید. چرا که این کشور تسهیلات، امکانات و شرایط جذاب را برای سرمایه‌گذاران خارجی فراهم کرده است. از این رو هم برای کارگران بنگلادشی اشتغال ایجاد شده و هم اینکه با این میزان صادرات، ارزآوری بالایی نصیب این کشور می‌شود.

### راه کاهش قاچاق

عضو هیئت مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران همچنین به آمارهای قاچاق پوشاک در کشور اشاره کرد و گفت: با توجه به تمایل بالای مصرف‌کنندگان به استفاده از پوشاک خارجی، حدود سه میلیارد دلار پوشاک از طریق قاچاق، کالای همراه مسافر و واردات رسمی وارد کشور می‌شود و ۹ میلیارد دلار از پوشاک کشور را تولیدکننده‌های داخلی تولید می‌کنند. در حالی که با ایجاد واحدهای مشترک با برندهای خارجی

می‌توان علاوه بر اشباع بازار داخل، از ورود ۳ میلیارد دلار پوشاک قاچاق نیز به کشور جلوگیری کرد. همچنین با این اقدام صنعت پوشاک دچار تحول اساسی خواهد شد و به بازارهای جهانی راه خواهد یافت. وی با تاکید بر اینکه در حال حاضر مسیر دولت مسیر صحیحی نیست، گفت: نمی‌توان به آینده صنعت پوشاک با اقدامات فعلی امیدوار بود. این در حالی است که نوسان نرخ ارز به عنوان بزرگ‌ترین آفت صنایع هنوز ادامه دارد و امکان فعالیت را از صنایع سلب کرده است. به گفته حائری، در ماه‌های اخیر همه هزینه‌های تولیدکنندگان افزایش داشته است اما بزرگ‌ترین مشکلی که صنعت نساجی و پوشاک و دیگر صنایع با آن روبه‌رو هستند، وضعیت تثبیت‌نشده و در نوسان نرخ ارز است.

### مردم منتظر ارزانی هستند

عضو هیئت مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران با بیان اینکه در حال حاضر مدیران صنایع امکان فعالیت و پیش‌بینی آینده بازار را ندارند، گفت: در حال حاضر اوضاع ارز آنچنان نابسامان است که حتی مردم هم برای خرید جزئی کالاهای خود منتظر ثبات نرخ و کاهش قیمت‌ها هستند. این در حالی است که مهم‌ترین اهرم قدرت در دست مدیران صنایع، امکان پیش‌بینی آینده است در حالی که در حال حاضر چنین امکانی وجود ندارد. به گفته حائری، در حال حاضر غیر از رانت‌خواران، هیچ‌کس از نوسانات نرخ ارز منتفع نمی‌شود. این در حالی است که در حال حاضر تجار، فعالان اقتصادی و مردم نمی‌دانند که طی یک هفته آینده چه شرایطی برای نرخ ارز و بازار به وجود خواهد آمد.

## چالش‌های جدی، پیش روی صنعت فرش ماشینی

بیش از ۱۰۰۰ واحد تولیدی فرش ماشینی شمال استان اصفهان با چالش جدی در زمینه کاهش تولید و صادرات و نیز کمبود و گرانی مواد اولیه مواجه شدند که برای جلوگیری از تعطیلی آنها باید تمهیدات حمایتی ویژه‌ای اتخاذ کرد. این واحدها به عنوان دومین قطب تولید فرش ماشینی در جهان با بیش از ۵۵ هزار نفر کارگر در ماه‌های گذشته بر اثر بروز مشکلات عدیده به ستوه آمدند و به گفته دست اندرکاران امر چشم‌انداز روشنی نمی‌توان برای فعالیت آنها ترسیم کرد. فقط در شهرستان آران و بیدگل بیش از ۹۰۰ واحد تولیدی مستقر هستند که سالانه ۴۵ میلیون مترمربع فرش تولید می‌کنند که یکی از مصداق‌های بارز تحقق اقتصاد مقاومتی و توسعه صادرات غیرنفتی با تکیه بر ظرفیت بومی است. آران و بیدگل که بار تولید نزدیک به ۵۰ درصد فرش ماشینی کشور را بر دوش می‌کشد، در کنار قاضی انتپ ترکیه یکی از مراکز مهم تولید و صادرات فرش منطقه محسوب می‌شود. صادرات فرش ماشینی از آران و بیدگل بر اساس آمارهای گمرکی افزون بر ۱۱۷ میلیون دلار در سال گذشته بود و افغانستان، عراق، چین، آلمان، فرانسه و کشورهای آفریقایی از جمله بازارهای هدف فرش این شهرستان بودند. بسیاری از شرکت‌های تولید فرش ماشینی به

تاکید کارشناسان بر اثر روبه‌رو شدن با مسائل گوناگون برای ادامه فعالیت این روزها تنگناهایی در پیش دارند که گذر از آنها به تنهایی برایشان امکان‌پذیر نیست. از رکود فصلی که بگذریم، سکون حاکم بر شهرک‌های صنعتی با فعالیت غیرمنظم فروشگاه‌های فرش ماشینی در این شرایط، نشانگر روزهای دشوار پیش روی شرکت‌های تولیدی منطقه می‌باشد. برخی کارشناسان می‌گویند امسال تولید فرش ماشینی نزدیک به ۴۰ درصد کاهش یافته که در نتیجه حجم صادرات هم پایین آمده؛ نبود عرضه کافی، کمبود و گرانی مواد اولیه در نتیجه افزایش قیمت ارز از جمله دلایل آن عنوان می‌شود. کارگر یکی از این واحدهای تولیدی فرش با ابراز نگرانی نسبت به شرایط حاکم بر این صنعت گفت: بیشتر تولیدکنندگان در شرایط کنونی تصمیم به کاهش ظرفیت یا تعطیلی واحدهای خود گرفتند. علی حسینی افزود: خبرهایی از تعطیلی و تعدیل نیروی کار در واحدهای تولید فرش ماشینی شهرستان آران و بیدگل به گوش می‌رسد و با توجه به نوسان کنونی نرخ ارز، افق روشنی از روزهای پیش رو نمی‌توان متصور بود.

**از نوسان ارزی تا عرضه مواد اولیه در بورس**

یکی از صاحبان صنایع آران و بیدگل

در گفتگو با ایرنا، کمبود و نوسان قیمت مواد اولیه را موجب توقف فعالیت نزدیک به نیمی از ظرفیت بخش تولید برشمرد. سعید رزمی‌منش بیان کرد: با وجود قول‌های مساعد هنوز اقدامی برای حل مشکل تامین مواد اولیه صورت نگرفته، در حالی که اشتغال شهرستان‌های کاشان و آران و بیدگل وابسته به صنعت فرش ماشینی است. معاون امور صنایع وزیر صنعت، معدن و تجارت مدت پیش در حاشیه نشست هم‌اندیشی صاحبان صنایع فرش ماشینی منطقه کاشان از عرضه اقلام و مواد اولیه مورد نیاز برای تولید فرش ماشینی در بورس کالا خبر داده بود. به گفته محسن صالح‌نیا، واحدهای تولیدی با این اقدام مواد اولیه مورد نیاز را بدون واسطه خریداری می‌کنند و ارز مورد نیاز برخی مواد اولیه هم که شرایط تولید آنها در داخل کشور امکان‌پذیر نیست، با هماهنگی بانک مرکزی تامین خواهد شد تا صنعت تولید فرش ماشینی در کشور با وقفه مواجه نشود.

درهای بورس گویا هنوز به روی صاحبان صنایع فرش ماشینی باز نشده و گشایشی تاکنون به دست نیامده است. رئیس هیئت امنای شهرک صنعتی صباحی آران و بیدگل در این زمینه گفت: صنعت فرش ماشینی برای رونق دوباره با دو مشکل اساسی روبه‌رو می‌باشد

که برطرف کردن آن نیاز به همکاری و همراهی دولت دارد. عبدالرحیم مفیدی اضافه کرد: پتروشیمی‌ها فروش مواد اولیه را از طریق بورس انجام نمی‌دهند اما از سوی دیگر به ۲,۵ برابر قیمت در بازار آزاد به فروش می‌رسانند. وی تصریح کرد: این امر در حالی صورت می‌گیرد که خوراک پتروشیمی‌ها هیچ تفاوت قیمتی با گذشته نداشته اما قیمت مواد اولیه از ۶۰ هزار ریال به ۱۵۰ هزار ریال افزایش یافته است.

رئیس هیئت امنای شهرک صنعتی صباحی آران و بیدگل افزود: نوسان نرخ ارز موجب افزایش قیمت مواد اولیه شرکت‌های تولیدکننده فرش اکریلیک شد و نرخ از ۱۵۰ هزار ریال به ۴۰۰ هزار ریال رسید. وی گفت: قیمت فرش ماشینی به دنبال این افزایش قیمت در مواد اولیه، رشد قابل ملاحظه‌ای داشته و با توجه به کاهش قدرت خرید مردم، متعاقباً کاهش فروش فرش، کاهش نوبت کاری و تعدیل نیرو از سوی شرکت‌ها و تولیدکنندگان را شاهدیم. مفیدی ادامه داد: افزایش بی‌رویه قیمت مواد اولیه موجب تعطیلی بسیاری از ریسندگی‌ها و شرکت‌های تولیدی در شهرستان آران و بیدگل شده است.

رئیس اداره صنعت، معدن و تجارت آران و بیدگل نیز بیان کرد: شرایط به وجود آمده در بازار ارز موجب نابسامانی در وضعیت تولید فرش ماشینی شده و مشکلاتی را در این زمینه ایجاد کرده است. مجتبی محلوجی افزود: دولت فرش ماشینی را جزء کالاهای اساسی ندانسته و کالایی تجملی محسوب می‌کند، بر این اساس قیمت‌ها را باید تولیدکننده و خریدار به صورت توافقی تعیین کنند. وی عنوان کرد: جهت برطرف کردن نابسامانی‌ها

پیشنهاد شده بود که الیاف و نخ در اولویت نخست دولت برای تخصیص ارز قرار گیرد که در بانک مرکزی تأیید نشد و در اولویت دوم قرار گرفت.

رئیس اداره صنعت، معدن و تجارت آران و بیدگل گفت: تولیدکنندگان هم اکنون مواد اولیه فرش را با ارز آزاد تهیه، اما ارز حاصل از صادرات را با قیمت ارز ثانویه دریافت می‌کنند که به صرفه نیست. وی با انتقاد از برخی عمده‌فروشان الیاف و نخ تصریح کرد: احتکار و سوءاستفاده‌هایی از ارز دولتی برای واردات نخ و الیاف، موجب تشدید نابسامانی در تولید فرش ماشینی شده است. محلوجی تصریح کرد: قرار شده که وزارت صنعت، معدن و تجارت جهت رونق صنایع فرش، تسهیلاتی به شرکت‌های تولیدی پرداخت کند تا نابسامانی موجود برطرف شود.

### لزوم تشکیل کارگروه ویژه صنعت فرش

افزون بر ۳۵۰ میلیون دلار صادرات فرش ماشینی از جمهوری اسلامی ایران به مقصد کشورهای خارجی در سال گذشته بود که بیشتر صادرات از این منطقه انجام شد اما ادامه این روند در سال جاری نیازمند بسته‌های حمایتی می‌باشد. مدیرکل دفتر صنایع نساجی و پوشاک وزارت صنعت، معدن و تجارت در مورد تامین مواد اولیه صنایع فرش ماشینی گفت: برخی مواد اولیه در داخل کشور از سوی کارخانه‌های پتروشیمی تولید شده و در اختیار صاحبان صنایع قرار می‌گیرد. به گفته افسانه محرابی، برخی مواد مانند اکریلیک، پروپیلن، نخ جوت و کف نیز در خارج از کشور تامین می‌شود که این مواد در گروه نخست ارزی قرار دارند و نیاز آنها

با دلار ۴۲ هزار ریالی تامین می‌شود و مشکلی در این زمینه وجود ندارد.

نماینده مردم کاشان و آران و بیدگل در مجلس شورای اسلامی نیز اظهارداشت: این منطقه که دومین قطب تولید فرش ماشینی در جهان می‌باشد و بیش از ۵۵ هزار نفر کارگر را مشغول به کار کرده، در ماه‌های گذشته به رغم پیگیری‌ها برای تامین مواد اولیه و مسائل مالی دچار مشکل بوده است. سید جواد ساداتی‌نژاد اضافه کرد: وزیر صنعت، معدن و تجارت پیشتر با بانک مرکزی نامه‌نگاری کرد اما هنوز مشکلی برطرف نشده و مصوبه هیئت دولت در این زمینه از سوی بانک‌ها اجرایی نمی‌شود.

برخی فعالان در این میان کمک به واردات مواد اولیه (الیاف اکریلیک، نخ اکریلیک، پنبه و نخ کنف) و قطعات ماشین‌آلات (خط تولید ریسندگی، بافندگی فرش ماشینی) را مهم‌ترین اقدام در زمینه کمک به صنعت فرش عنوان می‌کنند. گروهی از کارشناسان نیز بر این باور هستند که تخصیص ارز دولتی همان مشکلات گذشته را به همراه داشته و در مقابل ارائه تسهیلات با کارمزد پایین از سوی بانک‌ها را به عنوان راهکار عبور از این شرایط پیشنهاد می‌دهند.

الزام پتروشیمی‌ها به فروش مواد اولیه در بورس، حذف یا کاهش تعرفه گمرکی و ارزش افزوده برای نخ‌های وارداتی نیز از جمله درخواست‌های تولیدکنندگان فرش ماشینی است که با توجه به افزایش ناگهانی هزینه‌های تولید و تعطیلی بیش از ۴۰ درصد ظرفیت این صنعت در منطقه، تشکیل کمیته‌ای ویژه از سوی دولت و مجلس برای رسیدگی همه‌جانبه به مشکلات و حفظ اشتغال موجود ضروری به نظر می‌رسد.

## سود صادرات ایران به جیب چه کسانی می‌رود؟

بخش صادرات محصولات کشاورزی به روسیه به وجود آورده است. به غیر از این، شنیده می‌شود که پای دلال‌های خارجی نیز به بازارهای صادراتی باز شده است. به این معنی که خریداران به صورت مستقیم وارد ایران نمی‌شوند، بلکه واسطه‌هایی در ایران حضور دارند که کالاها را به قیمت درب کارخانه خریداری کرده و به واسطه کارت‌های بازرگانی اجاره‌ای به کشور مقصد صادر می‌کنند. این واسطه‌ها به دلیل اینکه وضعیت اقتصادی بنگاه‌های ایران را می‌دانند و کاهش ارزش پول ملی را رصد می‌کنند، با قدرت چانه‌زنی بالا وارد معامله می‌شوند. برخی از آنها حتی کالاها را مدت‌دار خریداری می‌کنند. مبنای معامله انجام شده نیز ریال است نه دلار.

آنها با آگاهی از اینکه بنگاه‌های ایرانی در تنگنا هستند، روی قیمت‌های صادراتی فشار می‌آورند و تخفیف می‌گیرند. در واقع تولیدکننده ایرانی به دلیل وضعیت اقتصادی بنگاهش، بالاجبار به خریداران امتیاز می‌دهد. این موضوع کاسبی جدیدی را برای خارجی‌ها ایجاد کرده است. مسلم است که نوسانات ارزی، خارجی‌ها را ترغیب به تبدیل دلار به ریال و خرید ریالی می‌کند. به عبارت دیگر با خرید ارزان‌تر کالاهای صادراتی و انتقال آن به کشورهای مقصد سود صادراتی (به دلیل اختلاف قیمت در داخل و خارج کشور) به

عامل موجب می‌شود برخی از بنگاه‌ها تن به فروش ریالی کالاهایشان به خارجی‌ها دهند. اما تداوم صادرات ریالی تبعاتی همچون کاهش قیمت صادراتی، تحت‌تاثیر قرار گرفتن برندهای صادراتی و بازنگشتن ارز صادراتی به کشور به دلیل فعالیت کارت‌های اجاره‌ای و تعهد ارزی صوری را به همراه خواهد داشت.

چندی پیش مسئله‌ای مطرح شد که با توجه به نوسانات ارز، خریداران کالاهای ایرانی از جمله محصولات کشاورزی از کشورهایی مانند روسیه و عراق وارد ایران می‌شوند و کالاهای خود را به صورت ریالی از فروشندگان ایرانی می‌خرند. این خریداران خارجی دلار را وارد ایران می‌کنند و دلار را در صرافی‌ها به ریال تبدیل می‌کنند و پول خرید کالا و محصولات کشاورزی خود را به صورت ریال می‌پردازند. در مقابل هم فروشنده محصولات کشاورزی که به عنوان صادرکننده به طرف روسی شناخته می‌شود، باید کالای خود را به گمرک اظهار کند تا از آن طریق به دست خریداری که کالا را در ایران خریده و پول آن را هم به صورت ریال پرداخت کرده است در روسیه برسد.

به این ترتیب صادرکننده ایرانی عملاً ارزی برای ارائه در سامانه نیما ندارد و ملزم شدن صادرکنندگان به ارائه ارز حاصل از صادرات در سامانه نیما مشکلاتی را در

الزام صادرکنندگان به پیمان‌سپاری ارزی از یک سو و هزینه‌های حمل‌ونقل از سوی دیگر، شرایط جدیدی را در تجارت خارجی کشور ایجاد کرده است. ارزیابی‌ها نشان می‌دهد که با توجه به اعمال محدودیت‌های تجاری در نیمه اول امسال در قالب بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های مختلف، خارجی‌ها از این فضا استفاده کرده و سود صادراتی را به جیب می‌زنند. این گزارش، شیوه جدید معاملات تجاری در کشور را بررسی و تبعات آن را در سه مورد کاهش ورودی ارز، کاهش قیمت کالاهای صادراتی و ضربه خوردن به برندهای صادراتی ارزیابی کرده است.

### سود صادرات در جیب خارجی‌ها

در تجارت خارجی چه می‌گذرد؟ برای این سوال هر روز با پاسخی متفاوت روبه‌رو می‌شویم. گزارش پیش رو در ادامه روند سیاست‌گذاری‌های اشتباه ارزی است که بخش دیگری از مشکلات صادرکنندگان را به تصویر می‌کشد. مشکلاتی که تا قبل از نخستین بخشنامه ارزی (۲۱ فروردین ۹۷) خبری از آنها نبود. در این گزارش برخی از فعالان اقتصادی مسئله‌ای را بیان کرده‌اند که نشان می‌دهد صادرات ایران به سمت معاملات ریالی در حال حرکت است. اتفاقی که از فرار از پیمان‌سپاری ارزی و ناتوانی پرداخت هزینه‌های فوب برای صادرات نشأت می‌گیرد. این دو

جیب خارجی‌ها می‌رود.

دلال‌های خارجی فعال در بازار صادراتی اغلب با تولیدکننده‌هایی که قدرت فوب کردن و نقدینگی لازم را ندارند وارد معامله می‌شوند چراکه برای فوب کردن، فروشنده یا همان صادرکننده باید کلیه مخارج تا زمان تحویل کالا بر روی عرشه کشتی را بپردازد و خطرهای احتمالی را بپذیرد و به خرج خودش مجوزهای صدور یا هر مجوز دولتی دیگری که در این فرآیند نیاز است را فراهم کند. همچنین باید به خرج صادرکننده، کالا بسته‌بندی شود. هزینه‌های کنترل کالا و سندهای متعارف برای اثبات تحویل کالا روی عرشه کشتی نیز بر عهده صادرکننده است. در نتیجه این گروه از تولیدکنندگان به دلیل اینکه قدرت و نقدینگی لازم را ندارند، تن به معاملات از این دست می‌دهند. اما زمین برای تاختن واسطه‌ها در این شرایط فراهم‌تر است. دلال‌ها، کالاهای با قیمت ارزان‌تری از این بنگاه‌ها خریداری می‌کنند و حتی پرداخت‌های آنها به صورت ریالی بلندمدت تعیین می‌شود. از طرفی شرکت‌های اشاره‌شده، زیر بار تعهد ارزی و ارائه کارت بازرگانی هم نمی‌روند. از این‌رو پای کارت‌های اجاره‌ای هم به این مهلکه باز می‌شود.

### خرید مدت‌دار برای صادرات

بارها بخش خصوصی اعلام کرده که بازگرداندن ارز در مدت زمان تعیین شده از سوی دولت (سه‌ماهه) برای صادرکنندگان کالاهای با پایه

غیرنفتی امکان‌پذیر نیست، چراکه آنها به روش‌های مختلفی از جمله فروش‌های امانی و مدت‌دار، کالاهای را در بازار صادراتی به فروش می‌رسانند. حال این مسئله به دلال‌های خارجی حاضر در ایران هم سرایت کرده است. واسطه‌های خارجی کالا را به قیمت درب کارخانه مانند یک مشتری داخلی خریداری می‌کنند. در نتیجه برخورد تولیدکننده با دلال مثل برخورد با مشتری داخلی است. به این معنی که مشتری هم می‌تواند به صورت نقد آن کالا را خریداری کند و هم می‌تواند به صورت چک، پول کالا را بپردازد. اما دلال‌ها گزینه دوم را انتخاب می‌کنند، چراکه نوسانات نرخ ارز را می‌سنجند و برآورد می‌کنند که اگر دلارشان را مثلاً سه ماه دیرتر به ریال تبدیل کنند و پول را بپردازند، برایشان به صرفه‌تر است. گفته می‌شود این موضوع در مورد کارخانه‌هایی که تولید و مزیت نسبی آنها بالاست، رایج شده است. به عنوان مثال در مواد معدنی، مزیت نسبی وجود دارد. در مورد کالاهایی که عرضه زیاد است این اتفاق می‌افتد و فروشنده با هرشرایطی کالا را می‌فروشد. برای او فرقی ندارد که خریدار داخلی یا خارجی باشد چراکه بیشتر این تولیدکنندگان هزینه‌های فوب کالا را ندارند. البته در برخی از مواد معدنی که خاص‌تر هستند، اگر خریدار خارجی باشد قیمت متفاوت است و باید با دلار پرداخت شود. اما اگر خریدار داخلی باشد باید پروانه بهره‌برداری داشته باشد و به صورت ریالی قیمت‌گذاری کنند.

### تبعات حرکت به سوی

#### ریالی شدن صادرات

اگرچه برخی از بنگاه‌های ایرانی این شیوه را برای امرار معاش خود در پیش می‌گیرند اما حرکت به سوی صادرات ریالی این بنگاه‌ها می‌تواند بر کل صادرات تاثیرگذار باشد. مهم‌ترین تاثیر آن، کاهش قیمت در کالاهای صادراتی است. از سوی دیگر برندهای صادراتی ایران تحت تاثیر این شیوه قرار می‌گیرند چراکه کالاهای ارزان‌تر با برندهای ناشناخته و حتی کیفیت پایین‌تر، مشتریان را به سمت خود می‌کشد. اما پس از مدتی، این کالاهای که در مجموع به نام کالای ایرانی وارد آن بازار شده‌اند، به دلیل کیفیت نامناسب، مشتری‌های خود را از دست می‌دهند و این امر باعث می‌شود برندهای مطرح ایرانی نیز تحت تاثیر این اتفاق قرار بگیرند و بازارشان را از دست بدهند. علاوه بر این استفاده از کارت‌های بازرگانی اجاره‌ای در این شیوه موجب می‌شود که تعهد ارزی از کسی گرفته شود که عملاً تاجر نیست. در این شرایط آمیدی به بازگشت ارز صادراتی نیز وجود ندارد. در این میان نمی‌توان شرکت‌های ایرانی فروشنده را هم ملزم به پرداخت ارز حاصل از صادرات کرد؛ چراکه در ایران، تمام صادرکنندگان لزوماً تولیدکننده نیستند. البته در حال حاضر پایش کارت‌های بازرگانی در اتاق‌های بازرگانی در حال انجام است. چنانچه این پایش با شیوه درست پیش رود بسیاری از مشکلات برطرف خواهد شد.

منبع: اقتصادنیوز

# گزارشی از مجمع عمومی و انتخابات هیئت مدیره انجمن نساجی و پوشاک البرز



## انتخاب اعضای هیئت رئیسه

گفتنی است پیرو برگزاری مجمع عمومی سالیانه و انتخابات هیئت مدیره دوره چهارم انجمن صنایع نساجی و پوشاک البرز، اولین جلسه دوره جدید به منظور انتخاب سمت اعضای هیئت مدیره در تاریخ ۲۲ مهرماه ۱۳۹۷ در دفتر انجمن برگزار گردید. در این جلسه، آقایان یداله مال میر از گروه تولیدی و صنعتی ایران راکتیو، سیروس چیت ساز از گروه تولیدی و صنعتی چیت ساز، محمدحسن جریده از گروه تولیدی و صنعتی حامد پایدار، مصطفی جوادزاده از گروه تولیدی و صنعتی گلرنگ، بهروز خیری از گروه تولیدی و صنعتی جامه پوش آرا و حبیب چیت ساز بازرگانی انجمن مشارکت داشتند و پس از انجام انتخابات، آقایان یداله مال میر به عنوان رئیس، سیروس چیت ساز به عنوان نایب رئیس و مصطفی جوادزاده به عنوان خزانه دار انجمن انتخاب شدند.

ماهانامه «صنعت نساجی و پوشاک»، این انتخاب را به تمامی اعضای هیئت مدیره و هیئت رئیسه دوره جدید انجمن صنایع نساجی، پوشاک و چرم استان البرز صمیمانه تبریک گفته و توفیقات روزافزون این گرامیان را جهت خدمت رسانی به فعالان صنایع نساجی استان البرز و کل کشور از ایزد منان مسئلت می نماید.

مجمع عمومی سالیانه (عادی نوبت اول) به همراه انتخابات هیئت مدیره انجمن تخصصی صنایع همگن نساجی، پوشاک و چرم استان البرز در تاریخ ۱۷ مهر ۱۳۹۷ در محل اتاق بازرگانی استان البرز برگزار شد. در این مجمع که با حضور آقایان بوستانی فر و احمدیه نمایندگان سازمان صنعت، معدن و تجارت استان البرز برگزار گردید، ترکیب اعضای هیئت مدیره و بازرسین انجمن به شرح ذیل مشخص گردید:

## اعضای هیئت مدیره:

- ۱- آقای یداله مال میر از شرکت ایران راکتیو
- ۲- آقای سیروس چیت ساز از شرکت چیت ساز
- ۳- آقای مصطفی جواد زاده از شرکت گلرنگ
- ۴- آقای غلامحسن غروی از شرکت نساجی طوس
- ۵- آقای حسن جریده از شرکت حامد پایدار
- ۶- آقای بهروز خیری از شرکت جامه پوش آرا
- ۷- آقای محمد جواد فرج الهی از شرکت آران فرساد

## بازرسین:

- ۱- آقای حبیب چیت ساز از شرکت چیت ساز
- ۲- آقای مهرداد دهستانی از شرکت تریکو مهرداد

# مجمع جهانی اقتصاد گزارش رقابت‌پذیری سال ۲۰۱۸ را منتشر کرد

## جایگاه ایران در رقابت‌پذیری جهانی

گرفته شود. کلوس شواب، بنیان‌گذار و رئیس «مجمع جهانی اقتصاد» در مقدمه این گزارش در یادداشتی توضیح می‌دهد که گزارش رقابت‌پذیری با هدف کمک به سیاست‌گذاران، رهبران کسب‌وکارها و سایر ذی‌نفعان در گوشه‌کنار جهان برای شکل‌دهی استراتژی‌های اقتصادی خود در عصر «انقلاب صنعتی چهارم» تهیه شده است.

**جزئیاتی از شاخص رقابت‌پذیری ایران**  
همانطور که اشاره شد در «گزارش جهانی رقابت‌پذیری ۲۰۱۸» و در شاخص کل، ایران با کسب نمره ۵۴٫۹ توانست در جایگاه ۸۹ جهان قرار گیرد. با در نظر گرفتن این نکته که در گزارش امسال از معیاری جدید برای ارزیابی رقابت‌پذیری کشورها استفاده شده، نمره ایران نسبت به گزارش سال گذشته ۰٫۴ واحد بهبود و رتبه آن یک پله تنزل یافته است. وضعیت ایران در هر یک از ۱۲ رکن اصلی نیز اهمیت دارد. در این باره ایران در رکن «تهادها» با نمره افزایشی ۴۴٫۳ در رتبه ۱۲۱، در رکن «زیرساخت» با نمره کاهش ۶۵٫۴ در رتبه ۷۶، در رکن «به‌کارگیری فناوری اطلاعات و ارتباطات» با نمره افزایشی ۴۷٫۶ در رتبه ۸۰، در رکن «ثبات اقتصاد کلان» با نمره افزایشی ۶۶٫۹ در رتبه ۱۱۷، در رکن «سلامت» با نمره افزایشی ۷۷٫۵ در رتبه ۸۴، در رکن

در این رتبه‌بندی سنگاپور با نمره ۸۳٫۵، آلمان با ۸۲٫۸، سوئیس با ۸۲٫۶، ژاپن با ۸۲٫۵، هلند با ۸۲٫۴، هنگ‌کنگ با ۸۲٫۳، انگلیس با ۸۲٫۰، سوئد با ۸۱٫۷ و دانمارک با ۸۰٫۶ نیز در رده‌های دوم تا دهم ایستاده‌اند. به‌علاوه، چاد با نمره ۳۵٫۵، یمن با ۳۶٫۴ و هائیتی با ۳۶٫۵ به ترتیب سه کشور انتهایی این رتبه‌بندی هستند.

به گزارش این مجمع، در بحبوحه تغییرات سریع تکنولوژی، سیاست قطبی‌شده و بهبود شکننده اقتصادی، تعریف، ارزیابی و اجرای مسیرهای جدید برای ایجاد رشد و رفاه اهمیت می‌یابد. با توجه به اینکه «بهره‌وری» مهم‌ترین عامل تحقق رشد و درآمد بلندمدت است، «شاخص جهانی رقابت‌پذیری ۲۰۱۸» با هدف فهم بهتر مجموعه عوامل نوظهوری که در عصر «انقلاب صنعتی چهارم» برای بهره‌وری حیاتی هستند و همچنین ایجاد ابزاری برای ارزیابی آنها طراحی شده است. در این باره، هر کشور به منظور ارتقای رقابت‌پذیری خود، به‌جای تاکید بر یک عامل نیاز به اتخاذ نگرشی جامع دارد. به عبارتی، موفقیت در یک حوزه نمی‌تواند عملکرد ضعیف سایر حوزه‌ها را جبران کند. بنابراین به منظور افزایش رقابت‌پذیری، هیچ حوزه‌ای نباید نادیده

«مجمع جهانی اقتصاد» جدیدترین گزارش «رقابت‌پذیری» خود را برای سال ۲۰۱۸ منتشر کرد. در این گزارش که در آن از معیار جدیدی با عنوان «شاخص جهانی رقابت‌پذیری ۲۰۱۸» برای ارزیابی بهره‌وری و رقابت‌پذیری اقتصادها استفاده شده است، ایران با کسب نمره ۵۴٫۹ توانست جایگاه ۸۹ رقابت‌پذیری را در میان ۱۴۰ اقتصاد جهان به خود اختصاص دهد. گرچه جایگاه ایران نسبت به گزارش سال گذشته یک پله تنزل یافته، اما در نمره، بهبود ۰٫۴ واحدی را تجربه کرده است. در این گزارش وضعیت ایران در هر یک از ۱۲ رکن اصلی و ۹۸ زیر شاخص مورد بررسی قرار گرفته است که در برخی نسبت به گزارش پیشین وضعیت کاهشی و در برخی دیگر وضعیت افزایشی را تجربه کرده است. بهترین رتبه ایران در شاخص اندازه بازار است که جایگاه ۱۹ را به خود اختصاص داده است. بدترین رتبه ایران نیز در بازار نیروی کار است که جایگاه ۱۳۶ را به خود اختصاص داده است.

بر اساس معیار جدید، آمریکا با بهبود ۰٫۸ واحدی نمره و بدون تغییر رتبه نسبت به گزارش سال گذشته، به‌عنوان رقابت‌پذیرترین اقتصاد دنیا در رده نخست ایستاده است (با نمره ۸۵٫۶).

رکن و در نهایت شاخص کل استفاده شده است. ترکیبی از داده‌های سازمان‌های بین‌المللی و نظرسنجی از نخبگان «مجمع جهانی اقتصاد» مبنای داده‌ای این محاسبات است. این ۱۲ رکن عبارتند از: «نهاده‌ها»، «زیرساخت»، «به‌کارگیری فناوری اطلاعات و ارتباطات»، «ثبات اقتصاد کلان»، «سلامت»، «مهارت‌ها»، «بازار محصول»، «بازار نیروی کار»، «نظام مالی»، «اندازه بازار»، «پویایی کسب‌وکار» و «توانایی نوآوری».

به گزارش این مجمع، در نیمه دوم قرن ۲۰ مسیر توسعه به‌نسبت مشخص بود. کشورهای کم‌درآمد می‌توانستند از طریق صنعتی‌شدن و استفاده از نیروی کار ارزان خود توسعه یابند. در عصر «انقلاب صنعتی چهارم» اما با وجود اینکه هزینه «فناوری» و «سرمایه» پایین‌تر از همیشه، ولی استفاده بهینه از آنها مشروط به عواملی دیگر است، دستیابی به این هدف مبهم‌تر شده. بر این اساس در این گزارش برای هر کشور حوزه فعالیت منحصر به فردی برای دستیابی به رشد و توسعه اقتصادی پیشنهاد شده است. در حالی که نتیجه به اولویت‌های هر اقتصاد بستگی دارد، اما هر کشور به منظور ارتقای رقابت‌پذیری خود، به‌جای تاکید بر یک عامل نیاز به اتخاذ نگرشی جامع دارد. به عبارتی، موفقیت در یک حوزه نمی‌تواند عملکرد ضعیف سایر حوزه‌ها را جبران کند. به‌عنوان مثال، سرمایه‌گذاری در تکنولوژی و بدون سرمایه‌گذاری در مهارت‌های حوزه دیجیتال، تاثیر چندانی در ارتقای بهره‌وری ندارد. بنابراین به منظور افزایش رقابت‌پذیری، هیچ حوزه‌ای نباید نادیده گرفته شود.



مفاهیم جدید و حیاتی نظیر فرهنگ کارآفرینی، ایده‌های نوین کسب‌وکارها، همکاری‌های چندجانبه، شایسته‌سالاری و اعتماد اجتماعی در کنار اجزای سنتی‌تر همچون فناوری اطلاعات و ارتباطات، زیرساخت‌های فیزیکی، ثبات اقتصاد کلان، حقوق مالکیت و سال‌های حضور در مدرسه تحقق یافته است.

«شاخص جهانی رقابت‌پذیری» پروسه نمره‌دهی جدیدی در بازه صفر تا ۱۰۰ معرفی کرده است. نمره ۱۰۰ معادل جایگاه هدف برای سیاست‌گذاران است. هدف هر کشور باید حداکثرسازی نمره خود در هر یک از زیرشاخص‌ها باشد، در حالی که نمره فعلی، فاصله آنها را تا نقطه هدف نشان می‌دهد. باید توجه داشت که رقابت‌پذیری یک «بازی با جمع صفر» نیست و برای همه کشورها قابل دستیابی است. در این گزارش، رقابت‌پذیری کشورها در ۱۲ رکن اصلی مورد ارزیابی قرار گرفته است. در مجموع نیز از ۹۸ زیرشاخص برای محاسبه این ۱۲

«مهارت‌ها» با نمره کاهشی ۵۷,۰ در رتبه ۹۱، در رکن «بازار محصول» با نمره کاهشی ۴۲,۰ در رتبه ۱۳۴، در رکن «بازار نیروی کار» با نمره کاهشی ۴۳,۱ در رتبه ۱۳۶، در رکن «نظام مالی» با نمره کاهشی ۵۲,۵ در رتبه ۹۸، در رکن «اندازه بازار» با نمره افزایشی ۷۴,۵ در رتبه ۱۹، در رکن «پویایی کسب‌وکار» با نمره کاهشی ۵۰,۰ در رتبه ۱۱۹ و در رکن «توانایی نوآوری» با نمره افزایشی ۳۷,۶ در رتبه ۶۵ جهان قرار گرفته است.

### شاخصی جدید برای فهم و ارزیابی بهتر

با شمولیت بیشتر مفاهیم نو و تلاش‌های گسترده برای جمع‌آوری داده‌های جدید، «شاخص جهانی رقابت‌پذیری ۴,۰» دیدی عمیق و منحصر به فرد از عوامل مهم روبه‌رشد در عصر «انقلاب صنعتی چهارم» - سرمایه انسانی، نوآوری، انعطاف‌پذیری و چالاکي - ارائه می‌کند. این مهم با به‌کارگیری

## در میزگرد موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی واکاوی شد: چرا محیط کسب و کار و سرمایه‌گذاری نامطلوب است؟

میزگرد «تخصصی محیط سرمایه‌گذاری و کسب و کار در ایران» ۱۶ مهرماه ۱۳۹۷ به میزبانی موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی برگزار شد تا تاثیر «تحریم‌های بین‌المللی، نوسانات نرخ ارز و فساد ساختاری» بر محیط کسب و کار و سرمایه‌گذاری در کشور را از نگاه اقتصاددانان و فعالان اقتصادی مورد واکاوی قرار دهد. به اعتقاد برگزارکنندگان این نشست، مصائب اقتصاد ایران هم ریشه داخلی دارد و هم خارجی، اما «سوءمدیریت و عدم اتخاذ سیاست‌های هدفمند اقتصادی در سال‌های نه چندان دور از یک سو و محاصره اقتصادی و ایجاد تحریم‌های کمرشکن از دیگر سو»، باعث شده تا اقتصاد ایران نتواند در رتبه‌بندی‌های مختلف نهادهای مرجع بین‌المللی جایگاهی درخور و مناسب به دست آورد. این در حالی است که اقتصاد ایران از ظرفیت‌های بسیاری برخوردار است. اما مهم‌ترین پرسش برگزارکنندگان این میزگرد این بود، چرا محیط کسب و کار در ایران در وضعیت نامطلوبی قرار دارد و روند جذب سرمایه‌کند است؟ از نگاه آنها، «عدم شفافیت، فساد ساختاری و نوسان شدید نرخ ارز» سه فاکتور منفی است که باعث نااطمینانی سرمایه‌گذاران به محیط کسب و کار در ایران شده است. همچنین

در این نشست، از «نحوه صدور کارت‌های بازرگانی و تاسیس شرکت با قوانین دولتی» به عنوان دو کانون فساد نام برده شد. اما از نگاه آنها تحریم‌ها نیز دو اثر منفی بر صنعت و تولید گذاشته است؛ نخست اینکه منجر به افزایش نرخ مواد اولیه و کالاها شده که همین امر خود موجب کاهش صادرات و کوچک شدن بازار فروش صنایع شده است. دومین اثر تحریم نیز باعث عقب‌ماندگی صنعت از تکنولوژی روز دنیا شده است. اما سومین فاکتوری که اثر منفی بر محیط کسب و کارها داشته، همان نوسان ارزی است. بنابه اظهارات آنها، وقتی دولت به عمد یا نادرست نرخ ارز را پایین نگه می‌دارد و سپس با رها شدن فنر قیمت‌ها به جهش ارزی دامن می‌زند، این امر موجب می‌شود تا قواعد بازی برای حکمرانی خوب به هم بریزد.

نایب‌رئیس انجمن اقتصاددانان ایران به عنوان نخستین سخنران در میزگرد «تخصصی محیط سرمایه‌گذاری و کسب و کار در ایران»، تحریم‌ها را از دو نگاه مورد بررسی قرار داد. به عقیده او تحریم‌ها در وهله اول باعث افزایش قیمت کالاها به صورت مستقیم و غیر مستقیم می‌شود، اما بخش بزرگ‌تر اثرگذاری تحریم‌ها روی صنعت شامل محدودیت‌هایی است که

باعث عقب ماندگی صنعت در تکنولوژی از دیگر جوامع می‌شود. لطفعلی بخشی با بیان اینکه تحریم‌ها باعث خواهد شد تا در آینده امکان رقابت جهانی از اقتصاد ایران سلب شود عنوان کرد: روزی که تحریم‌ها در کشور تمام شود حدود ۵۰ سال با تکنولوژی دنیا فاصله خواهیم داشت و همچنان از تکنولوژی عقب مانده نسبت به دنیا برخوردار خواهیم بود زیرا تحریم‌ها باعث خواهد شد تا تعامل با جهان دچار مشکل شود.

نایب رئیس انجمن اقتصاددانان ایران، در محور بعدی سخنان خود به دو کانون فساد در ایران، شامل «کارت بازرگانی» و «تاسیس شرکت با قوانین موجود» اشاره کرد. او با بیان اینکه فساد در بخش خصوصی نیز زیاد است، گفت: برای دریافت کارت بازرگانی و تاسیس شرکت هیچ شرطی جز سن وجود ندارد که این مسئله یکی از ریشه‌های فساد است و تعیین قوانین آن بر عهده دولت است. به گفته او، تاسیس شرکت در ایران نیازی به دانش، سرمایه و مکان ندارد و ثبت شرکت تنها با پرداخت ۵۰ هزار تومان پول انجام می‌شود که نتیجه آن حجم عظیم چک‌های برگشتی است.

به گفته بخشی، محیط کسب و کار ایران در دو بخش شامل قوانین دولتی

پول مریض و دچار تلاطم است. از آنسو، بازار سرمایه به هم ریخته و بازار کالا با چالش‌های عجیب و کمبودهای وحشتناک مواجه است. بازار کار نیز بیش از ۳,۵ میلیون بیکار دارد که اگر بیکاری پنهان را هم بررسی کنیم رقم آن بیش از مقدار ذکر شده است. او با تاکید بر خالی بودن ۷۵ درصد ظرفیت احداث کشور، اظهار کرد: صنعت ساخت تجهیزات تولید انبوه ندارد؛ بنابراین باید بر اساس سفارش ساخته شود یا طرح‌های توسعه‌ای از محل منابع ملی و سرمایه‌های خارجی تبدیل به پروژه شود. به گفته هدایت، تعطیل بودن صنعت احداث به معنی این است که ۸۰

درصد صنایع کشور بیمار است. او در محور دیگری از سخنان خود، ضمن برشمردن مشکلاتی که در حوزه ساخت تجهیزات در کشور وجود دارد، به نقل از رئیس کمیسیون انرژی اتاق ایران درباره قاچاق بنزین گفت: روزانه حدود ۱۰ میلیون لیتر بنزین به افغانستان قاچاق می‌شود که قیمت هر لیتر بنزین در ایران

و تولیدات این استارت‌آپ‌ها نبوده‌اند. بنابراین بدترین عملکرد دولت در این بخش عدم حفاظت از بازار و ناتوانی در برابر مبارزه با قاچاق بوده است. بخشی افزود: صنعت سیمان به عنوان یکی از صناعی که در مقیاس تولید با عملکرد نامناسب دولت مواجه شده در حالی پیش از این امکان صادرات به کشور عراق را داشت که هم‌اکنون با ممنوعیت این صادرات، واحدهای تولیدی سیمان ایرانی با وجود برخورداری از بهترین کیفیت مجبور هستند، محصولات خود را به واسطه‌هایی بفروشند که فرایند صادرات را آنها دنبال می‌کنند.

در ادامه این میزگرد، رئیس انجمن سازندگان تجهیزات صنعتی گفت: وضعیت بازار چهارگانه در کشور، عدم ثبات و پرهیز از سرمایه‌گذاری را به فعالان اقتصادی دیکته می‌کند. عبدالعزیز هدایت با بیان اینکه سرمایه‌گذاری در بازارهای مریض ممکن نیست، گفت: وضعیت بازار چهارگانه کشور مناسب نیست. بازار

و فسادها یا به عبارتی امضاهای طلایی مواجه است و این در حالی است که در دولت یازدهم وعده داده شده بود تا این مشکلات حل شوند. در حالی که در یک فرایند اداری ۳۰۰ مجوز از مجموع ۶۰۰ مجوز صادر شده در بوروکراسی اداری حذف شده، اما همچنان می‌توان به وجود امضاهای طلایی برای این میزان مجوز تاکید کرد.

او ادامه داد: در حال حاضر برای کارت بازرگانی اگر بتوان کانون‌های مولد فساد را شناسایی کرد، فرایند کسب‌وکار از طریق کارت‌های بازرگانی بهبود خواهد یافت. بخشی گفت: هیچ کس مطلقاً مشتاق نیست قوانین و مقررات را بر هم بزند، اما بخشی از فرایند موجود که هیچ دخلی به تجارت ندارند در گسترش فساد نقش بارزی دارند. نایب رئیس انجمن اقتصاددانان ایران یادآور شد: کمبود اعتبار برای واحدهای تولیدی از یکسو و همچنین کمبود بازار برای کسب‌وکار در ایران از مشکلات اصلی است که بخش اعظمی از آن به دلیل باز بودن مرزهای کشور به شکل یک اتوبان یکطرفه است. مقیاس قاچاق در ایران بسیاری از تولیدکنندگان را ناامید کرده و با نرخ ارزی که دولتمردان به عمد یا نادرست پایین نگه می‌دارند و سپس با رها شدن فنر قیمت‌ها به جهش ارزی دامن می‌زنند، باعث شده تا قواعد بازی برای حکمرانی خوب به هم بریزد. وی یادآور شد: دولت روحانی در حالی تبلیغات گسترده‌ای برای راه‌اندازی توسعه و حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان به راه انداخت که با وجود تیم‌های فوق‌العاده در این طرح‌های کسب‌وکار اما دولتی‌ها هیچگاه راغب به خریداری محصولات



۱۰۰۰ تومان و در افغانستان ۶۰۰۰ تومان است. اما این پول به جای ایران به چین یا ترکیه می‌رود و با آن لباس استوک وارد می‌شود و دوباره پول آن تبدیل به دلار شده و از کشور خارج می‌شود؛ یعنی قاچاق در قاچاق که این حجم نمی‌تواند توسط کولبران انجام شود.

او با اشاره به اینکه تا پیش از طرح پیمان‌سپاری ارزی مبادلات تجاری ایران با دو کشور افغانستان و عراق با «ریال» انجام می‌شد، اظهار کرد: طرح پیمان‌سپاری ارزی، صادرات به این دو کشور را دچار مشکل کرده؛ بطوریکه پیش از این طرح روزانه ۵۰۰ کامیون از کرمانشاه به عراق می‌رفت اما در حال حاضر به ۳۰ عدد رسیده است. به گفته رئیس انجمن سازندگان تجهیزات صنعتی ایران، «ریالی» که ایرانی‌ها به عراق می‌برند دوباره به کشور برمی‌گردد که باعث شده برای مثال در مرز شلمچه به دلیل عرضه بالای «ریال» توسط عراقی‌ها، «دلار» حدود ۶۰۰۰ تومان معامله شود.

### ریشه‌یابی معضلات اقتصادی

از سویی دیگر، عضو هیئت علمی موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی، با ریشه‌یابی مشکلات اقتصاد کشور، به تبیین وضعیت ظرفیت جذب سرمایه پرداخت. به اعتقاد علی دینی ترکمانی، تودرتویی نهادی در ایران سبب شده که دولت به مفهوم ساختاری که در سیاست‌گذاری‌ها مشارکت دارد، به مجموعه بزرگی تبدیل شود. این مسئله مسئولیت‌پذیری در دولت را کاهش می‌دهد و سبب می‌شود این ساختار، همواره به جای حل ریشه‌ای مشکلات، با دست زدن به ساختارها به دنبال بهبود شرایط باشد.

او در تشریح این مطلب گفت: در سطح کلان می‌خواهیم بیکاری کمتر شود. باید ببینیم ظرفیت جذب در چه حدی است. اگر میزان جذب بالا باشد، سرمایه‌گذاری انبوه مشکل بیکاری را بدون افزایش تورم حل می‌کند اما اگر ظرفیت جذب پایین باشد، سرمایه‌گذاری می‌تواند تورم را افزایش دهد و به هدف اصلی، یعنی افزایش اشتغال نرسد. دینی ترکمانی همچنین گفت: ظرفیت‌های تولیدی صنایع بالادستی هرچه غنی‌تر باشد، سرمایه‌گذاری‌های جدید با تنگناهای کمتری مواجه می‌شود. کمبود نیروی انسانی دستمزدها را بالا می‌برد و تورم ایجاد می‌کند. همچنین به گفته او، ظرفیت جذب تحت تاثیر موجودی دانش و سرمایه انسانی است که در گذشته شکل گرفته است و دانش و سرمایه انسانی که در حال حاضر شکل می‌گیرد نیز بر آن تاثیرگذار خواهد بود. دینی ترکمانی ظرفیت جذب را موثر بر شرایط اقتصادی کشور دانست و افزود: عامل اساسی و زیرساختی ظرفیت جذب، تحت تاثیر نوع نظام نهادی و حکمرانی است که در هر جامعه‌ای شکل می‌گیرد؛ یعنی باید دید نوع نگاه به مسئله تخصص‌گرایی و شایسته‌سالاری چیست. به گفته دینی ترکمانی، اگر باورهای ذهنی ما خوب شکل گرفته باشد، منجر به تقویت ظرفیت جذب می‌شود اما در ایران به دلیل اینکه از ابتدا خشت‌های اول را درست نگذاشته‌ایم، حکمرانی شکل گرفته است که به جای تقویت ظرفیت جذب، آن را تضعیف می‌کند. در چنین شرایطی ظرفیت سرمایه انسانی را که از قبل شکل گرفته، نمی‌توانیم حفظ کنیم و دچار فرار

مغزها می‌شویم.

### تبعات فساد ساختاری

اما، دبیر اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران در ادامه این میزگرد، مهم‌ترین مشکل اقتصاد کشور را فساد ساختاری دانست و اظهار کرد: فساد باعث تورم و عدم جذب سرمایه‌گذاری خارجی در کشور شده است. به گفته سعید جلالی قدیری، این در حالی است که نه تنها شاهد مبارزه با فساد نیستیم بلکه شاهد ساختاری شدن فساد هستیم. او در بخش دیگری از سخنان خود به ارایه آماری در خصوص میزان مصرف سالانه پوشاک، واردات و صادرات پرداخت و اظهار کرد: واردات رسمی ۶۰ میلیون دلار اما قاچاق نزدیک ۲,۷ میلیارد دلار است و نزدیک به ۹۸ درصد قاچاق پوشاک داریم. به گفته او در شرایط فعلی اوضاع کمی پیچیده‌تر شده است. نرخ ارز باعث شده تا کمی محدودیت در واردات ایجاد شود اما چون در حال حاضر مواد اولیه کارخانه‌ها تأمین نمی‌شود مجدد برخی افراد به قاچاق روی آورده‌اند. او افزود: طبق گزارشی که مرکز آمار در گذشته ارایه کرد، نزدیک ۳۰ هزار میلیارد تومان مصرف پوشاک کشور است. دبیر اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران با بیان اینکه کارخانه‌ها مواد اولیه ندارند، افزود: عدم تثبیت نرخ ارز و مشخص نبودن وضعیت تولیدکننده‌ها که ساعت به ساعت تغییر می‌کند و تأمین نشدن مواد اولیه مشکلاتی را در این حوزه ایجاد کرده است. جلالی قدیری در خصوص صادرات گفت: صادرات پوشاک بسیار ناچیز است. حدود ۵۰ میلیون دلار در سال صادرات پوشاک داریم اما این عدد در صنعت نساجی بیشتر است.

# بخش تولید، چشم انتظار اجرای طرح‌های حمایتی

مریم بهنام‌راد

این وزارتخانه به یک مفهوم مشترک رسیده‌اند که امسال ۱۱ میلیارد دلار از واردات کالاهای سال قبل داخلی‌سازی شود. به گفته رضا رحمانی، ایجاد اشتغال و رفع بیکاری، رونق صنایع داخلی، افزایش ثروت ملی، جلوگیری از خروج ارز از کشور، استمرار و افزایش تولیدات فعلی، صادرات کالا و ارزآوری، مقابله با تحریم و تاثیرگذاری در سایر کشورها از طریق ایجاد بازارهای مصرف از جمله اهدافی هستند که در این پروژه بزرگ ملی دنبال خواهد شد. در واقع بر اساس اعلام رسمی وزارت صنعت، در سال جاری معادل ۱۱ میلیارد دلار از کالاهای وارداتی سال قبل، قابلیت داخلی‌سازی دارند.

## پیاده‌سازی طرح با سیاست جدید

عمده دلیلی که بخشی از ظرفیت‌های نصب‌شده در کشور در سال‌های اخیر بلااستفاده مانده، کمبود نقدینگی، مشکلات رکود در اقتصاد کشور و مهم‌تر از همه کاهش قدرت خرید مردم است. آیا رفع همه این مشکلات در حوزه مسئولیت و توان و اختیارات وزارتخانه است؟ مسعود دانشمند، مدیرکل خانه اقتصاد ایران جایگزین کردن ۱۱ میلیارد دلار کالا در بخش‌های مختلف اقتصاد کشور را برای تولید کشور کاری عظیم و قابل‌تقدیر دانست ولی با توجه به سابقه دولتمردان در راستای حمایت از تولید چنین گفت: برای انجام چنین کاری ابتدا باید برنامه جامع و کاملی در حوزه تولید و صنعت کشور ترسیم شود و با توجه به آن با مشارکت بخش خصوصی این برنامه را جامه عمل پوشاند. وی با اشاره به تاثیرات این طرح گفت: با اجرای طرح مذکور در وزارت صنعت، ۱۱ میلیارد دلار به تولید ناخالص داخلی کشور اضافه می‌شود و معادل همین رقم از واردات کم می‌شود که البته زمینه و ظرفیت اشتغال‌زایی در آن نیز باید مطابق با تولید کالاهای مختلف مشخص باشد. به گفته دانشمند، اگر بخواهیم امسال ۱۱ میلیارد دلار از

بارها از سوی دولت نسخه‌های زیادی برای درمان تولید پیچیده شده ولی جالب اینجاست که این بخش استراتژیک کشور هنوز بیمار است و از مشکلات رنج می‌برد. بسته‌های حمایتی، وام‌های کم‌بهره، توسعه تکنولوژی و... تمام این موارد که در یک نگاه از سیاست حمایتی کشورهای توسعه‌یافته و صنعتی تقلید می‌کند تنها به عنوان یک خبر و شاید هم یک ابلاغیه به دستگاه‌ها روی کاغذ باقی مانده و تولیدکنندگان را سرگردان‌تر و گرفتارتر از گذشته کرده است.

سرمایه‌گذاران، تمایلی برای ورود به بخش‌های مختلف تولید کشور ندارند چراکه نبود سیاست‌های حمایت از تولید تضمین ادامه حیات این بخش را به هیچ رسانده است. از سوی دیگر، برنامه دولت برای ادامه واردات کالاهای غیرضروری و مشابه با تولید داخل، انگیزه هر سرمایه‌گذاری را به صفر رسانده. بارها کارشناسان و اقتصاددانان هم‌صدا با فعالان بخش صنعت به دولت هشدار دادند که واردات بی‌رویه، تولید را به خاک سیاه نشانده، قیمت کالاهای وارداتی با افزایش قیمت ارز بالا رفته، واردات در حال ریشه‌کن کردن تولید و اشتغال داخلی است، تحریم‌ها واردات کالا را با چالش مواجه کرده، گرانی کالاهای وارداتی روی بازار تاثیر گذاشته است، واردات کالاهای از کشور خارج کرده، تراز تجاری منفی شده، واردات از صادرات سبقت گرفته، در سال ۹۶ به میزان ۵۴ میلیارد دلار کالا وارد کشور شد که از رشد ۲۴ درصدی برخوردار بوده و...

به برکت این بی‌توجهی‌هاست که اکنون باید نظاره‌گر گرانی در بخش تولید، کمبود مواد اولیه و مخاطره در بازار عرضه باشیم. هرچند متولیان این مشکلات طرحی را در دستور کار قرار دادند که بخشی از معضلات بخش صنعت، اشتغال و تولید را رفع خواهد کرد که اتفاقاً با استقبال بخش خصوصی هم روبه‌رو شده است. چندی پیش معاون طرح و برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت اعلام کرد طی جلساتی با معاونان

واردات کالاهای سال قبل داخلی سازی شود اما امکانات تولید آن را نداشته باشیم مجدداً کمبود کالا در بازار به وجود می‌آید که برای تامین این کالاها باید دوباره واردات داشته باشیم که البته این کار چندان برای دستگاه‌های ذی‌ربط و اقتصاد کشور مطلوب نیست. دبیرکل خانه اقتصاد ایران با تاکید دوباره بر مشارکت و حضور بخش خصوصی در انجام و پیاده‌سازی چنین طرحی ادامه داد: برای ایجاد اشتغال و رونق واحدهای تولیدی ضرورت حضور خصوصی‌ها در اجرای چنین طرحی غیرقابل انکار است. اگر دولت بخواهد به تنهایی و بدون برنامه‌ریزی دست به انجام چنین طرح‌هایی بزند قطعاً مانند سایر برنامه‌ها و طرح‌ها با شکست روبه‌رو خواهد شد. موفقیت سیاست جدید در اجرا می‌تواند مسیر حرکت کند تولید در کشور را به جاده توسعه بیاورد.

### وزارت صنعت مزیت‌ها را در نظر بگیرد

در همین رابطه عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس با بیان اینکه طرح جدید وزارت صنعت می‌تواند منجر به تحول در تولید و اشتغال کشور شود، اظهار داشت: در کل کشور و در استان‌ها و شهرهای مختلف، تعداد زیادی شهرک صنعتی و کارخانه احداث شده است که با سرمایه ملی است و برخی از اینها متعلق به بخش خصوصی، دولتی و حتی شبه‌دولتی‌هاست. نادر پورقاضی عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس با اشاره به نیاز چنین طرح‌هایی در بدنه تولید کشور معتقد است: اکنون واحدهای تولیدی و کارخانه‌های کشورمان با ظرفیت پایین فعال هستند و باید برای رونق شهرک‌های صنعتی و مراکز تولیدی به فعالان این بخش تضمین داده شود چراکه هم‌اکنون در کشور ظرفیت‌هایی شامل نقدینگی، نیروی جوان آماده به کار، مواد اولیه لازم و... را داریم که به همین علت نیز ظرفیت بالایی برای تولید و گسترش داخلی‌سازی کالاهای مشابه وارداتی وجود دارد.

به گفته این نماینده در خانه ملت، جذب این سرمایه‌ها برای داخلی‌سازی کالاهای مشابه وارداتی و تولید کالای متنوع منجر به ایجاد اشتغال، حذف واسطه‌گری و دلالی، افزایش کیفیت کالاها، رشد چشمگیر صادرات، اتکا به توان نیروی کار داخلی و... خواهد شد که این مزیت‌ها قطعاً مورد نظر وزارت صنعت قرار خواهد گرفت.

### صدر پروانه‌های صنعتی با چه امیدی

تلف شدن سرمایه‌های سرگردان لطمات جدی به بخش صنایع کشور وارد ساخته است. به کما رفتن طرح‌های حمایتی دیگر رمق تولید را کشیده است. هرچند طبق گزارش وزارت صنعت، طی پنج ماهه ابتدای سال جاری تعداد ۲ هزار و ۱۹۳ فقره پروانه بهره‌برداری صنعتی با میزان سرمایه‌گذاری ۳۰،۴ هزار میلیارد تومان و اشتغال ۴۱ هزار و ۹۶۹ نفر صادر شد که در سرمایه‌گذاری با ۱۶۸،۳ درصد و در اشتغال با ۱۵،۴ درصد رشد نسبت به مدت مشابه سال قبل همراه بوده است.

همچنین در این مدت ۸ هزار و ۸۵۱ فقره جواز تاسیس صنعتی با پیش‌بینی سرمایه‌گذاری ۷۹،۳ هزار میلیارد تومان و پیش‌بینی اشتغال ۲۰۵ هزار نفر صادر شد که نسبت به مدت مشابه سال قبل به ترتیب ۱۹،۸ درصد، ۳۲،۵ درصد و ۲۱ درصد رشد داشته است. مجوزهای صنفی صادر شده نیز ۱۵۴،۵ هزار فقره بوده که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۳،۸ درصد افزایش داشته است. همچنین در پنج ماهه ابتدای سال در بخش معدن ۴۱۸ فقره پروانه اکتشاف، ۱۷۹ فقره گواهی کشف و ۲۳۶ فقره پروانه بهره‌برداری صادر شده است.

تعداد کارتهای بازرگانی صادر شده در این مدت ۲۹۹۹ فقره، گواهی امضای الکترونیکی ۴۱ هزار و ۶۸۶ فقره، نماد الکترونیکی شش هزار و ۵۸۹ فقره، پروانه بهره‌برداری نرم‌افزار پنج فقره بوده است. علاوه بر این طی این مدت ۱۰۴ جواز خدمات فنی و مهندسی، ۷۲ پروانه فنی و مهندسی، چهار جواز تاسیس مرکز پژوهش‌های صنعتی و معدنی، ۳۵ گواهی تحقیق و توسعه و ۶۴ پروانه تحقیق و توسعه صادر شده است.

در پنج ماه ابتدای سال همچنین ۳۲ فقره طرح صنعتی و معدنی و تجاری با حجم سرمایه‌گذاری ۵۸۰،۷ میلیون دلار در هیئت سرمایه‌گذاری خارجی به تصویب رسید و ۲۲۵۷ میلیارد ریال حقوق دولتی معادن در چهار ماهه ابتدای سال وصول شد. ولی تولید و صنایع فعال کشور گواه موضوع دیگری است. در واقع فقر نبود نقدینگی و مواد اولیه و گران شدن صفر تا صد تمام مراحل در بخش بزرگ تولید، فلج شدن صنایع کشور را نشان می‌دهد و دیگر کاری از دست فعالان بخش صنعت بر نمی‌آید و نمی‌توانند با سیلی صورت خود را سرخ نگه دارند.

## بزرگترین شرکت تولید حوله کشور زیر آوار!

کارخانه حوله‌بافی ملی ایران که روزی بیش از ۴۰ کارگر در آن مشغول به فعالیت بودند و سالانه ۸۰۰ تن حوله تولید و محصول خود را به استان‌های کشور و حتی خارج از مرزهای ایران صادر می‌کرد، ۵ سال است که تعطیل شده و دیگر، خبری از احیای مجدد آن نیست. شرکت تولیدی «حوله بافی ملی ایران» که در آغاز دهه ۵۰ در تنکابن تأسیس شده بود و تا سال ۱۳۹۲ فعالیت داشت، پس از تخریب ۱۰۰ درصدی در پی بارش برف سنگین همان سال، برای همیشه تعطیل و تجهیزات آن زیر آوار برف نابود شد و دیگر رمقی برای راه اندازی مجدد نداشت.

بازدید از کارخانه و دیدن صحنه‌های تکان‌دهنده ویرانی و آوار موجود که روی تمام دستگاه‌های خط تولید همچنان باقی است، دیدن حوله‌های پوسیده و خراب شده که در دستگاه‌ها باقی مانده‌اند و نیز کلاف‌های متعدد نخ که روی زمین ریخته شده و علاوه بر آن سقفی که فرو ریخته، تاسف بار و اندوهناک است.

شهرستان تنکابن با توجه به قدمت، وسعت و اهمیتش در گذشته و نیز موقعیت و شرایط ویژه‌ای که به عنوان یک مرکز تجاری و بازرگانی در منطقه شمال داشت، خاستگاه ایجاد و ساخت مراکز مختلف اقتصادی، تجاری و نیز کارخانجات و صنایع تولیدی متعددی بود که تقریباً تمام این صنایع و مراکز تولیدی امروز به دلیل

حمایت نشدن مورد نیاز از بین رفته و اثری از آنان باقی نمانده است که از این میان می‌توان به بارزترین آنها یعنی شرکت «خزرخز» اشاره کرد که آوازه صادرات آن در کشور پیچیده بود.

اما شاید یکی از مهجورترین و مظلوم‌ترین کارخانجات تولیدی شهرستان تنکابن که هرگز به اندازه نام و اعتبار و جایگاهش شناخته و مورد توجه قرار نگرفت، شرکت تولیدی «حوله بافی ملی ایران» بود که سال‌ها به عنوان اولین و تنها کارخانه حوله بافی در شمال کشور محسوب می‌شد. این کارخانه در آغاز دهه ۵۰ ایجاد شد و ابتدا با ۶ دستگاه مکانیکی آلمانی آغاز به تولید حوله نخ‌ی کرد که بعدها با اضافه شدن ۱۱ دستگاه روسی به مجموعه ماشین‌آلات آن، تبدیل به یکی از مهم‌ترین و بزرگترین تولیدکنندگان حوله در کشور شد و محصولات خود را با توجه به کیفیت مطلوب حتی به خارج از کشور نیز صادر و عرضه می‌کرد.

این کارخانه که در مساحتی به وسعت ۵۰۰۰ مترمربع احداث و به بهره‌برداری رسید یکی از بزرگترین مجموعه‌های تولیدی شمال کشور محسوب می‌شد که توانسته بود با اشتغال‌زایی و تولید کالای باکیفیت ایرانی سال‌ها پیش شعار امسال را عملیاتی کند، اما امروز این کارخانه به صورت ۱۰۰ درصد تخریب شده و این فرصت بزرگ برای کشور و مازندران از

دست رفت.

کمال جمشیدی زنجانی، رئیس هیئت مدیره حوله بافی ملی ایران ضمن توضیح در مورد فعالیت این کارخانه بزرگ تولید حوله در کشور، گفت: این شرکت در سال‌های پیش از انقلاب با ظرفیت تولید سالانه ۴ تن حوله نخ‌ی باکیفیت در سال، برای ۴۰ نفر ایجاد شغل می‌کرد و بزرگترین و معروف‌ترین کارخانه حوله‌بافی در شمال کشور، از گرگان تا گیلان بود که محصولات با کیفیت آن به کشورهای آلمان و انگلیس نیز صادر می‌شد. وی با اشاره به فعالیت مداوم و بی‌وقفه این شرکت در دهه ۶۰ و ۷۰، خاطرنشان کرد: پس از انقلاب و با آغاز جنگ تحمیلی نیز شرکت حوله‌بافی ملی ایران براساس قرارداد با ارتش و سپاه، تمام احتیاج‌های نیروهای نظامی کشور در این زمینه را تأمین می‌کرد.

رئیس هیئت مدیره حوله بافی ملی ایران، آغاز دهه ۸۰ را مصادف با دوران رکود تولید شرکت به دلیل اختلاف‌های اعضای هیئت مدیره و کاهش نقدپنگی، قلمداد و خاطرنشان کرد: به دلیل مشکلات موجود و نیز فرسودگی دستگاه‌ها تصمیم بر آن شد که کارخانه در سال ۸۴ به شکل موقت تعطیل شود. جمشیدی درباره راه‌اندازی مجدد و خرید تجهیزات و ماشین‌آلات جدید شرکت حوله‌بافی ملی ایران، اظهار کرد: برای انجام این کار بخشی از هزینه با دریافت تسهیلات از بانک ملی

ایران به میزان ۸۰۰ میلیون تومان محقق شد. بلاخره پس از طی شدن یک پروسه زمانی طولانی مدت و با پشت سر گذاشتن مراحل انتقال دستگاه‌ها و ماشین‌آلات پیشرفته نساجی از کشور ایتالیا که لزوماً باید از ترکیه وارد می‌شد و همچنین نصب و راه‌اندازی آنها، سرانجام کارخانه در سال ۹۰ مجدداً آغاز به کار کرد.

وی با اشاره به اینکه شرایط کارخانه و ظرفیت تولید آن با دستگاه‌ها و تجهیزات جدید بسیار متفاوت از گذشته بود، تأکید کرد: با خرید دستگاه‌های ایتالیایی نساجی مدل ۲۰۰۹ و نیز افزایش سوله تولید، ظرفیت تولید را به ۸۰۰ تن در سال رساندیم و کارخانه در حال بازگشت به شرایط مطلوب بود که متأسفانه در برف سنگین بهمن ماه سال ۹۲ تمام سوله و تجهیزات آن تخریب شد و کارشناسان اداره صنعت، معدن و تجارت، برآورد خسارت آن را ۱۰۰ درصد عنوان کردند.

جمشیدی با ابراز تأسف از اینکه پس از برف دیگر هیچ فرد، نهاد و گروهی سراغی از این شرکت مهم تولیدی کشور نگرفت، افزود: تنها بانک ملی ایران با تقاضای استمهال تسهیلات به مدت سه سال موافقت کرد که این زمان نیز در مهر سال جاری به پایان خواهد رسید، اما هنوز آواربرداری از کارخانه و سوله تولید آن انجام نشده است.

### اصرار به دریافت مالیات از کارخانه تعطیل شده

رئیس هیئت مدیره شرکت تولیدی حوله بافی ملی ایران با اشاره به تعداد و ارزش تجهیزات و دستگاه‌های خط تولید این کارخانه گفت: ۸ دستگاه بزرگ تولید و بافت حوله در کارخانه وجود دارد که آن زمان با

مبلغ ۲ میلیون یورو خریداری شد. هر یک از این دستگاه‌ها ۲۴ تن وزن داشته و پایه‌های قطور آن از فولاد ساخته شده است، علاوه بر این، دستگاه‌های چله‌پیچ، ماشین تراش، تجهیزات رنگ‌آمیزی، دستگاه بسته‌بندی اتوماتیک حوله، چندین دستگاه چرخ خیاطی صنعتی و بسیاری از تجهیزات دیگر این کارخانه در برف آسیب دیده و امروز کسی در فکر کمک به تولیدکننده و حمایت از آن برای احیای کارخانه نیست.

جمشیدی با استناد به نامه اداره صنعت، معدن و تجارت تنکابن خطاب به رئیس اداره دارایی شهرستان تنکابن، اظهار کرد: در این نامه که در سال ۹۳ ارسال شده، مبلغ ۸۵ میلیارد ریال برآورد خسارت برای این شرکت در نظر گرفته که با این وجود، اداره دارایی به دنبال دریافت مالیات از یک کارخانه تعطیل شده است.

### نیاز به ۱,۵ میلیارد تومان تا احیای یک برند ملی

وی به تلاش‌های مستمر هیئت مدیره جهت راه‌اندازی مجدد کارخانه، اشاره و تصریح کرد: پس از برف تمام تلاش‌های ما برای دریافت تسهیلات یک میلیارد تومانی بی نتیجه ماند و هیچ بانک و موسسه‌ای حاضر به همکاری نشد، این در شرایطی رقم خورد که تنها مبلغ یک میلیارد و نیم کافی بود تا بتوانیم این تولید ملی را دوباره احیا و بازسازی کنیم.

عضو هیئت مدیره کارخانه حوله بافی ملی ایران با اشاره به اینکه با تلاش بسیار سرانجام ستاد بحران، پرداخت تسهیلات توسط بانک ملی را مصوب کرد، گفت: بانک ملی با پرداخت تسهیلات سه میلیارد و پانصد میلیون تومانی با بهره ۲۲ درصد و به شرط تسویه وام قبلی موافقت کرد، اما این

یعنی عملاً پاسخ بانک به درخواست شرکت منفی بود در نتیجه با توجه به حجم بالای خسارت توانستیم کاری در جهت احیای این کارخانه انجام دهیم و این در حالی بود که هم اداره دارایی و هم شهرداری تنکابن در این مدت عوارض و مالیات خود را از ما طلب می‌کردند.

حبیب حق‌جو از کارگران اصلی و قدیمی کارخانه حوله بافی ملی ایران که از دی ماه سال ۵۳ در این شرکت حضور داشت اظهار کرد: کیفیت حوله این شرکت بی‌نظیر بود و از اصفهان، رشت، تبریز و سایر شهرهای بزرگ کشور خریدار داشت. وی با یادآوری و مرور خاطرات گذشته و زمان فعالیت کارخانه، خاطرنشان کرد: زمانی که کارخانه «خزرخز» تعطیل شده بود، چند خیاط این شرکت به کارخانه ما آمده و تعدادی از آنها نیز مشغول به کار شدند؛ همچنین خاطرم هست که در زمان جنگ و حتی تا سال‌های دهه ۷۰ دانش‌آموزان را از مدارس برای درس حرفه و فن و نیز از هنرستان جهت بازدید به کارخانه می‌آوردند و شور و حال خاص و بی‌نظیری ایجاد می‌شد.

پرسش این است که در تمام این پنج سالی که این شرکت بزرگ تولیدی، تعطیل و تخریب شده، چطور هیچ فردی و نهادهی به خود اجازه ورود به این کارخانه مخروبه برای پیگیری موضوع را نداده است. این سرنوشت شرکت تولیدی حوله بافی ملی ایران بود که با بیش از ۴ دهه فعالیت در نهایت در سال ۹۲ و با بارش سنگین برف برای همیشه زیر آوار مدفون و تعطیل شد. چراغ تولید شرکتی خاموش شد که در آغاز و برای سالیان متمادی، بزرگترین شرکت تولید حوله در کشور محسوب شده و حتی تا پیش از تعطیلی دائم نیز، از کارخانه‌های بزرگ حوله کشور به حساب می‌آمد.



## انقلاب در صنعت پوشاک با تکنولوژی دیجیتال

**همه چیز زیر سر**

**تکنولوژی سه‌بعدی است**

عصر دیجیتال واقعی با تکنولوژی سه‌بعدی آغاز شده چراکه این تکنولوژی دقتی معادل ۹۵ درصد ارائه می‌دهد و این امکان را فراهم می‌کند که یک نمونه دیجیتال تولید شود که از نظر خصوصیات و کارایی دقیقاً مشابه نمونه فیزیکی محصول باشد. استفاده از روش‌های پردازش فوتورئالیستی، پارچه پیشرفته و ویژگی‌های بافت واقعی، در کنار قابلیت تعبیه آسان قطعات سخت و جامد نظیر دکمه‌ها و تزئینات، به تصمیم‌سازان و تولیدکنندگان امکان می‌دهد بدون نیاز به ساختن نمونه فیزیکی، در مورد نحوه عملکرد و شکل ظاهری پوشاک اطلاعات

را حل‌های دیجیتال برای کوتاه کردن کل زنجیره تامین، ضروری به نظر می‌رسد. همزمان با اینکه خریداران به سمت کانال‌های فروش آنلاین گرایش پیدا می‌کنند، برندها و خرده‌فروشان نیز به تدریج روش‌های قبلی و سنتی تحویل کالا را کنار می‌گذارند. علاوه بر این، مفهوم «اکنون ببین، اکنون خرید کن»، برندها و خرده‌فروشان سراسر جهان را مجبور کرده که نه تنها خود را با واقعیت‌های دنیای دیجیتال تطبیق دهند، بلکه خود را به سمت محیط کسب‌وکار نوآورانه‌تری سوق دهند که زمینه رقابت آنها را در بازار بدون ائتلاف منابع ارزشمندی که دارند، فراهم آورد.

گروه مترجمین مجله: با ورود تدریجی و آرام فناوری نسل ۴ در فرآیندهای تولید، بخش خرده‌فروشی هم باید رفته‌رفته فناوری‌های نوین را نه صرفاً به عنوان یک مزیت، بلکه به عنوان یک ضرورت غیرقابل انکار، وارد فرآیندهای خود بنماید. امروزه، تغییر گرایش به سمت تکنولوژی دیجیتال، دیگر منحصر به سرعت و کاهش زمان دسترسی به بازار نیست، بلکه مسائلی نظیر ارتقای راندمان و کارایی، ارزیابی سریع‌تر، خلق محصولات بهتر و از همه مهم‌تر، قابلیت تمرکز بر مقوله خلاقیت و نوآوری، حرکت به سمت دیجیتالی شدن را بیش از گذشته ضروری می‌نماید.

در کوتاه‌مدت، لزوم استفاده از

لازم را کسب نمایند.

بر اساس مطالعاتی که اخیراً انجام گرفته، صنعت پوشاک سالانه تقریباً ۷ میلیارد دلار را فقط برای ساخت نمونه‌های فیزیکی هزینه می‌کند. علاوه بر هزینه‌های مالی بسیار بالا که باید مدیریت شود، کاهش ضایعات در پروسه تولید نیز ضرورت داد که در این زمینه، استفاده از تکنولوژی سه‌بعدی می‌تواند ضایعات تولید پوشاک را تا ۷۵ درصد کاهش دهد. قابلیت نهایی کردن نمونه اولیه ظرف چند ساعت به جای چند هفته، ارزیابی کلکسیون‌ها ظرف چند هفته به جای چند ماه، و تغییر رنگ‌ها و طرح‌های گرافیکی تنها با فشار یک دکمه، انقلابی را در روش‌های تولید پوشاک ایجاد کرده است. علاوه بر این، روش عملکرد کل زنجیره تامین صنعت پوشاک نیز در پی همین تحولات، دستخوش تغییرات اساسی شده و در آینده نیز خواهد شد. در حال حاضر، تکنولوژی سه‌بعدی از

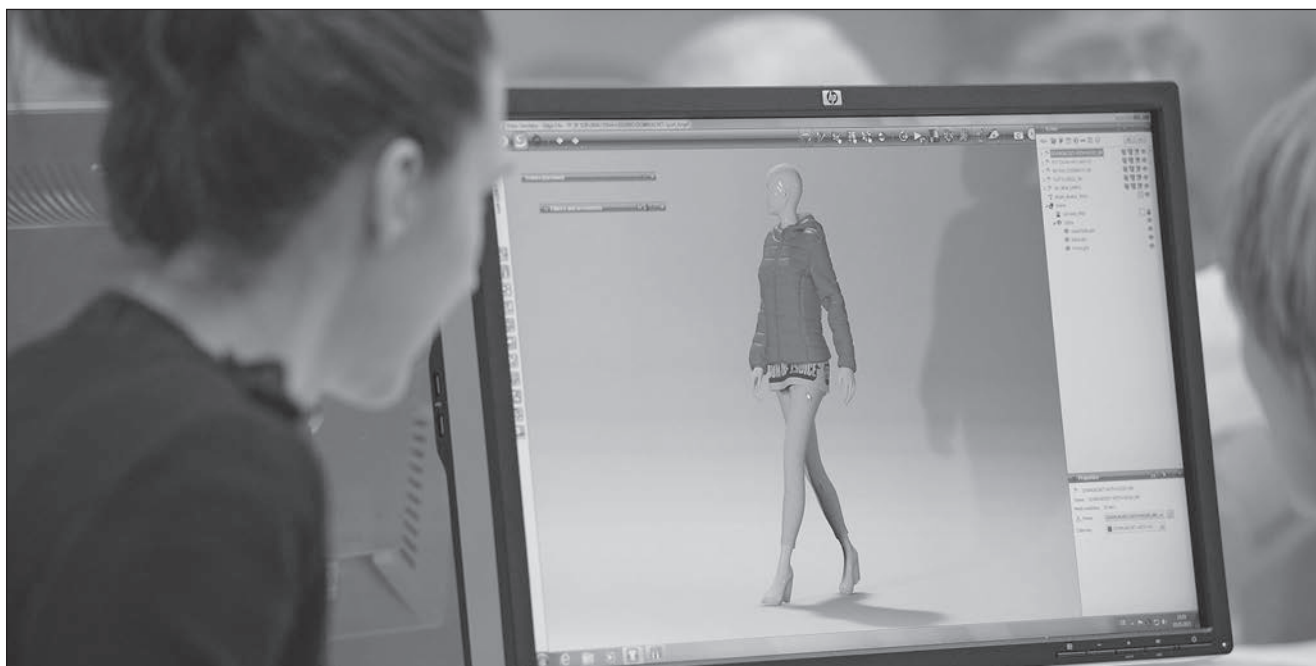
طریق پلاگین‌ها و افزودنی‌های پیشرفته، وارد ابزارهای موجود نظیر نرم‌افزار ایلاستریتور شده، و این افزودنی‌های سه‌بعدی، آزادی عمل بیشتری به طراحان برای ارزیابی و بهینه‌سازی پوشاک در فرم سه‌بعدی می‌دهد، بدون آنکه مجبور باشند استفاده از ویرایشگرهای گرافیک متداول را کنار بگذارند. یعنی طراحان پوشاک می‌توانند با همان نرم‌افزارهای گرافیکی قبلی و به کمک افزودنی سه‌بعدی که در داخل نرم‌افزارها قرار گرفته، طراحی خود را به شکل سه‌بعدی انجام دهند.

امروزه، طراحان می‌توانند پوشاک سه‌بعدی را با دقت زیاد از نظر نسبت‌ها و ابعاد در پیش چشم خود به نمایش در بیاورند؛ پارچه، بافت، الگوهای چاپ و گرافیک مورد استفاده در پوشاک را به دلخواه و بدون اینکه منتظر نمونه چاپی باشند انتخاب کنند، که همه این توفیقات با استفاده از افزودنی سه‌بعدی که در محیط‌های طراحی متداول روی کامپیوترها اجرا می‌شود، قابل دستیابی است. استفاده

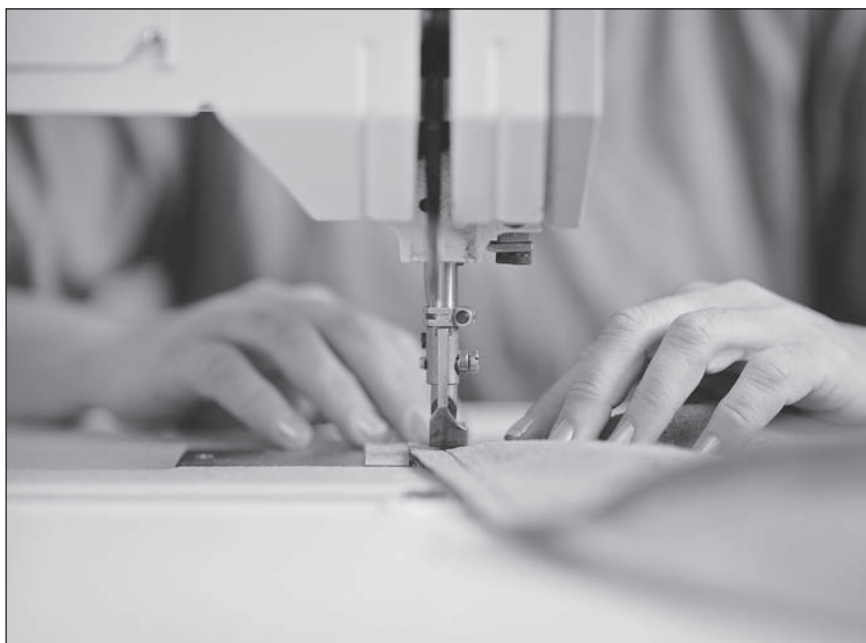
از تکنولوژی باعث کاهش زمان و ضایعات تولید شده چراکه تکنولوژی سه‌بعدی برندها را قادر می‌سازد زمان طراحی محصول را به نصف کاهش دهند و نیز استفاده از نمونه‌های فیزیکی را تا ۵۰ درصد کمتر کنند، که این خود به کاهش قابل توجه آسیب‌های زیست‌محیطی منجر می‌گردد.

### زمینه‌های جدید برای رشد

گفتنی است ظهور تکنولوژی‌هایی نظیر هوش مصنوعی، واقعیت مجازی و واقعیت افزوده به سرعت در حال سیطره بر محیط آنلاین بوده و تجربه منحصر به فرد و اختصاصی برای تک‌تک استفاده‌کنندگان از این تکنولوژی‌ها را ایجاد کرده است. اکنون میدان فعالیت صنعت مد، بیش از هر زمان دیگر جهانی شده است. بر همین اساس، تنها راه برای بهینه‌سازی زنجیره تامین و تمرکز بر خلاقیت و نوآوری در تولید و عرضه محصولات، حرکت به سمت تکنولوژی دیجیتال است.



## مروری بر صنعت نساجی در برزیل



گروه مترجمین مجله: صنعت نساجی در برزیل در قیاس با دیگر کشورها، تا حدی جوان است. تولیدات نساجی و پوشاک، بیش از ۵ درصد از کل تولید ناخالص ملی این کشور را در سال ۲۰۱۷ به خود اختصاص داده است. در حال حاضر، ارزش صنعت نساجی در برزیل بیش از ۶۵ میلیارد دلار محاسبه شده و میلیون‌ها نفر در این کشور از طریق صنعت نساجی مشغول به کار شده‌اند. علاوه بر این، بیش از ۳۰ هزار شرکت در برزیل به نوعی به صنعت نساجی وابسته هستند و این صنعت، یکی از اشتغال‌زاترین صنایع در این کشور محسوب می‌شود. این دستاوردها برای کشوری اتفاق افتاده که از اوایل سال ۲۰۰۰ به عنوان یک کشور واقعاً صنعتی مطرح شده است.

چرم و پنبه دو محصولی است که بیشترین میزان تولید را در بخش نساجی برزیل به خود اختصاص داده‌اند. اصولاً به دلیل زمین‌های قابل‌دسترس و نیز وفور دام در برزیل، چرم بزرگترین صادرات این کشور محسوب می‌شود. با این حال، امروزه محصول پنبه حتی از چرم اهمیت بیشتری پیدا کرده است. در حال حاضر، برزیل چهارمین صادرکننده بزرگ پنبه در جهان است. وجود تقاضای بالا برای پنبه در سطح جهان، این امکان را برای این کشور فراهم کرده که رشد آرام و مستمری در این حوزه داشته باشد.

بر اساس اعلام انجمن صنایع نساجی و پوشاک برزیل، این کشور آمریکای جنوبی سالانه بیش از ۲ میلیون تن انواع پارچه

را تولید می‌کند و از این حیث، پنجمین تولیدکننده بزرگ جهان بعد از چین، هند، ایالات متحده آمریکا و پاکستان محسوب می‌شود. اما این میزان قابل توجه از تولید پارچه، تنها ۲,۴ درصد از کل تولید جهانی را تشکیل می‌دهد در حالی که سهم چین در این زمینه حدود ۵۰ درصد است. علاوه بر این، از آنجایی که برزیل تغییرات فصلی چشمگیر مشابه ایالات متحده آمریکا ندارد، می‌تواند حتی در خارج از فصل و در غیاب آمریکا در بازار، پنبه تولید و عرضه کند. بنابراین بخش پنبه برزیل در برخی از مقاطع سال، رقیب ایالات متحده هم به حساب می‌آید.

### صنعت مد

کشور برزیل عمدتاً به خاطر لباس‌های

تابستانی در صنعت مد جهانی شناخته شده است، هرچند در سایر زمینه‌های مد و پوشاک نیز این کشور تاثیرگذار بوده است. در این کشور همچنین برندهای لوکس و سایر برندهای نوپاتر وجود دارند که محصولاتشان را به کشورهای زیادی در سراسر جهان می‌فروشند. اهمیت صنعت پوشاک برای برزیل تا جایی پیش رفته که این کشور انجمنی تحت عنوان انجمن صنایع نساجی و پوشاک با نام اختصاصی ABIT تشکیل داده است. بر اساس اعلام ABIT، بخش مد در صنعت نساجی برزیل با رشد مواجه بوده چراکه عمده سرمایه‌گذاری دولت در بخش صادرات مد و پوشاک برزیل، معطوف شده است. در واقع، هدف این است که در بین تمام بخش‌های صنعت نساجی این کشور،

بخش مد همواره شانس و فرصت صادرات محصولات به تمام نقاط جهان را داشته باشد و صادرات این بخش، تضمین شده باشد. البته با وجود این برنامه‌ها، برزیل در بخش پوشاک همچنان واردکننده است و ABIT گزارش کرده که حدود ۶۰ درصد از پوشاک وارداتی به این کشور از مبدأ آسیا و عمدتاً از چین بوده است. ارزش واردات پوشاک برزیل از قاره آسیا از رقم یک میلیارد و ۴۵۰ میلیون دلار فراتر رفته که در قیاس با سال ۲۰۰۶، افزایش بیش از ۵۰۰ درصدی را نشان می‌دهد.

### تجدید حیات صادرات نساجی و پوشاک برزیل

بعد از دوره رکود اقتصادی گذشته که عملکرد صنعتی برزیل را به شدت تحت تاثیر قرار داد، صنعت نساجی و پوشاک این کشور نهایتاً توانست موفقیت‌هایی را در زمینه صادرات محصولات نساجی و پوشاک به خصوص به بازارهای عربی، به دست بیاورد. بر اساس آمار اخیر اتاق بازرگانی مشترک عربی برزیلی (ABCC)، صادرات منسوجات و پوشاک برزیل به جهان عرب در دو ماهه اول سال ۲۰۱۷ جهش پیدا کرده و در قیاس با مدت مشابه سال ماقبل، با افزایش ۸۷٫۵ درصدی، از ۱٫۶ میلیون دلار به ۳ میلیون دلار رسیده است. این رشد قابل توجه عمدتاً به واسطه افزایش تقاضا برای پارچه‌های مصنوعی و نیز طناب سیزال که در کشتی‌ها و بادبان‌ها استفاده می‌شود، در بازارهای عربی اتفاق افتاده است. همچنین انجمن صنایع نساجی و پوشاک برزیل گزارش کرده میزان صادرات طناب این کشور به بازارهای عربی رقم یک میلیون دلار بوده و صادرات لباس ساحل، نخ‌های نساجی و پوشاک داخل منزل نیز در دو ماهه اول سال ۲۰۱۷ رشد داشته است. بررسی ABIT در مورد صادرات نساجی و پوشاک

برزیل، بخش‌های مختلفی از زنجیره تولید شامل مواد اولیه نظیر الیاف، نخ و فیلامنت، و همچنین منسوجات صنعتی فنی و غیرپارچه‌ای و نیز پوشاک را در بر گرفته است.

در حال حاضر، کشورهای عربی جزو بزرگترین بازارهای صادراتی برای بخش نساجی و پوشاک برزیل، به خصوص در بخش‌هایی همچون لباس میهمانی، لباس بچگانه و لباس ساحل هستند. بر اساس آخرین آمار ABIT، امارات متحد عربی در دوماهه اول ۲۰۱۷ بیشترین واردات نساجی و پوشاک را از برزیل داشته و بعد از این کشور، الجزایر، مصر، مراکش و لبنان در رده‌های بعدی از حیث واردات از برزیل قرار داشته‌اند.

به منظور تقویت صادرات صنعت نساجی و پوشاک برزیل، انجمن صنایع نساجی و پوشاک و آژانس سرمایه‌گذاری و تجارت این کشور، مشترکاً برنامه‌ای را با عنوان Texbrasil جهت حمایت و ارائه خدمات به صادرکنندگان مرتبط با این صنعت، راه اندازی کرده‌اند. آمار و ارقام رسمی نشان داده که شرکت‌های نساجی و پوشاک برزیلی که در این برنامه مشارکت کرده‌اند، توانسته‌اند در سال ۲۰۱۶ بازارهای صادراتی خود را در کشورهای عربی تا ۴۰ درصد توسعه دهند و ارزش صادرات این شرکت‌ها از ۲٫۹ میلیون دلار در سال ۲۰۱۵ به ۴٫۱ میلیون دلار در سال ۲۰۱۶ افزایش پیدا کرده است.

نکته دیگر اینکه صنعت نساجی و پوشاک برزیل گسترده‌تر از آن چیزی است که اکثر مردم تصور می‌کنند و به مراتب فراتر از بخش پوشاک است. با این حال، به رغم اهمیت مقوله صادرات برای برزیل، سیستم غیراتوماتیک اعطای مجوز و ناکارآمدی سیاست‌های تجاری، هدایت جریان تجاری این کشور را با مشکل مواجه کرده و همین موضوع

منجر به کاهش صادرات برخی از محصولات نساجی؛ کاهش رقابت‌پذیری؛ افت قابل توجه مشتریان و افزایش لغو سفارشات؛ افزایش هزینه‌های مالی؛ و محدود شدن طیف محصولات صادراتی این کشور شده است.

البته این روند احتمالاً در سال‌های آینده تغییر خواهد کرد چراکه برخی از تولیدکنندگان از هم‌اکنون بر روی ترویج و معرفی برندهای شخصی خود متمرکز شده‌اند. با توجه به تغییرات در بازار بین‌المللی، برزیل احتمالاً به یک بازار نساجی باز و رقابتی تبدیل خواهد شد. در حال حاضر، دولت برزیل در تلاش است که بازار داخلی این کشور را احیا کند تا از این طریق، ضربه‌های فعلی رشد صنعت نساجی و پوشاک در برزیل حفظ شود. همچنین این کشور امید زیادی دارد که به یکی از تولیدکنندگان و صادرکنندگان بزرگ منسوجات در جهان تبدیل شود.

### چشم‌انداز بازار داخلی پوشاک در برزیل

لازم به ذکر است بر اساس گزارش موسسه Hexa Research، پیش‌بینی شده ارزش بازار پوشاک برزیل نرخ رشد سالانه قابل توجهی را داشته باشد و تا سال ۲۰۲۵ به رقم ۴۲٫۸ میلیارد دلار برسد. از جمله عوامل به‌وجودآورنده این رشد عبارتند از: افزایش درآمد خالص مردم و رشد آگاهی درباره ترندهای عرصه مد بین‌المللی.

افزایش گرایش‌ها به سمت مد بین‌المللی و همچنین افزایش تعداد فروشگاه‌های خرده‌فروشی Outlet در این کشور، مردم برزیل را به سمت استفاده از پوشاک مبتنی بر مد روز سوق خواهد داد. علاوه بر این، فعالیت‌های تولیدی متنوع، دیجیتالی شدن، و ازدیاد تلفن‌های هوشمند، از لحاظ صرفه‌جویی در زمان و راحتی خرید، احتمالاً اثر مثبتی بر فروش پوشاک در برزیل خواهد داشت.

# بهبود ثبات نوری

منبع: Textiledb.com

نظر فضایی، بازدارنده فنول‌ها و آمین‌ها می‌باشند) استفاده کرد. دیگر مکانیزم موجود شامل تخریب پراکسیدهای واسطه و خاموش کردن اکسیژن یکتایی است. با این حال، امکان تداخل مکانیزم‌های مختلف برای افزایش محافظت در برابر نور وجود دارد.

## ساختار شیمیایی به کار رفته

مواد جذب‌کننده نور ماوراء بنفش، ترکیبات آلی بدون رنگ با ساختار آروماتیکی نظیر بنزوفنون، بنزوتری آزول، فیل تری آزین و مشتقات آلفا-سیانو-آکریلیک اسید می‌باشند. دی اکسید تیتانیوم که به عنوان یک ماده مات‌کننده متداول در تولید الیاف مصنوعی مورد استفاده قرار می‌گیرد، جذب‌کننده قوی نور ماوراء بنفش نیز به شمار می‌رود این مواد، انرژی ماوراء بنفش جذب‌شده را به انرژی حرارتی تغییر می‌دهند، به طوری که در مرحله اول، انرژی زیاد پرتو ماوراء بنفش را جذب و بدون گسستن پیوندها (تخریب نوری)، بخش زیادی از آن را به انرژی ارتعاشی مولکول‌های جذب‌کننده تبدیل می‌کنند. در مرحله بعدی، مجدداً بدون نیاز به تخریب لیف یا رنگینه، انرژی ارتعاشی را به صورت حرارتی به مواد اطراف منتقل می‌سازند. دیگر اثرات مفید ماده جذب‌کننده ماوراء بنفش ممکن است غیرفعال کردن کروموفورهای رنگ تهیج‌شده و جذب رادیکال‌ها باشد. مقایسه تفاوت‌ها و شباهت‌های این مواد با ترکیبات سفیدکننده فلوروسنتی که حرارت و نور مرئی را از جذب انرژی ماوراء بنفش تولید می‌کنند، جالب است. عیب اصلی مواد جذب‌کننده پرتو ماوراء بنفش، قیمت نسبتاً بالای آنها و غلظت زیاد (۲-۵ درصد وزن لیف) مورد نیاز برای حفاظت مؤثر است. لذا این مواد، اغلب در ترکیب با دیگر مواد بهبوددهنده ثبات نوری استفاده می‌شوند. برای رنگینه‌های بازیک، سدیم فسفورو مولیبدینیوم تنگستنت نیز

ثبات نوری، مقاومت رنگینه به تأثیر انرژی نوری، به ویژه بخش ماوراء بنفش طیف الکترومغناطیسی است. این طیف به چند دسته شامل:

– UVA در محدوده ۳۲۰-۴۰۰ nm

– UVB در محدوده ۲۸۰-۳۲۰ nm و

– UVC در محدوده ۲۸۰-۲۰۰ nm

تقسیم می‌شود. طول موج کوتاه‌تر (لاندا)، انرژی (E) بالاتر و تخریب رنگینه بیشتری دارد. خوشبختانه، UVC توسط ازن در بخش‌های بالایی اتمسفر جذب می‌شود. از طرفی محتوای معمول UVB در شدت تابش کلی کمتر از یک درصد است و مقدار UVA حدود ۵٫۶ درصد می‌باشد.

## رنگ‌پریدگی

اصطلاح رنگ‌پریدگی در رنگ در صورت فقدان حفاظت کافی در نور مهم بوده و تنها سبب روشن شدن رنگ می‌شود. محافظت نوری رنگینه‌های به کار رفته، وابسته به محافظت نوری لیف است به طوری که که آسیب لیف، موجب افزایش تخریب رنگینه می‌شود. رنگ‌پریدگی توسط نور، معمولاً با رطوبت، حرارت (ثبات حرارتی-نوری به ویژه برای منسوجات به کار رفته در اتومبیل مهم است)، اکسیژن موجود در هوا (اکسیداسیون نوری) و دیگر عوامل نشان داده‌شده در جدول افزایش می‌یابد.

## اساس اثر بهبود ثبات نوری

مواد محافظت‌کننده دارای برهم‌کنشی با نور یا رنگینه می‌باشند. مثالی از دسته اول، جذب‌کننده یا فیلترکننده UV (با قابلیت فیلتر کردن نور) است. به منظور برهم‌کنش ماده محافظ با رنگینه‌ها می‌توان از عملیات تکمیلی با نمک‌های مس (تشکیل کمپلکس‌های مس با ثبات نوری بالا) و تله‌های رادیکالی، معروف به آنتی‌اکسیدان‌ها (که اغلب از

به عنوان عملیات تکمیلی محافظت در برابر نور مشهور است. دو گروه از آنتی اکسیدان‌ها شامل پایدارکننده‌های نوری فنولی بازدارنده (HLPS) و پایدارکننده‌های نوری آمینی بازدارنده (HALS) دارای اهمیت کاربردی می‌باشند.

### کاربردها و روش‌های ارزیابی

مواد جذب‌کننده پرتو ماوراء بنفش می‌توانند همراه رنگرزی یا عملیات تکمیل به وسیله روش‌های رمق‌کشی یا پد-خشک به کار روند. شیوه‌های مفید ارزیابی منسوجات به‌کاررفته در اتومبیل شامل روش‌های: SAE J1885 و AATCC، ISO 105 B01 – B06 و FAKRA می‌باشد.

### رفع عیوب تکمیل بهبوددهنده ثبات نوری

بسیاری از مواد شیمیایی کمکی، به استثنای لیف و رنگینه، ثبات نوری را کاهش می‌دهند (جدول بالا).

بنابراین شستشوی کامل و دقیق باقیمانده‌های مواد آهاری و تمام مواد کمکی به‌کاررفته در عملیات مقدماتی، رنگرزی و چاپ (غلظت‌دهنده‌ها) حائز اهمیت است. گاهی ترکیب مواد محافظ نوری با بافرهای pH یا مواد محافظ در برابر اکسید شدن زیاد (با مواد احیاکننده مانند گلوکز، دکسترین یا  $\text{NaNO}_3$ ) یا احیا شدن بیش از حد (مواد اکسیدکننده از قبیل متا-نیتروبنزول سولفونیک اسید) مفید است.

### انتخاب رنگینه خمی

برخی از رنگینه‌های خمی، مواد محافظ لیف نامیده می‌شوند و بعضی دیگر به لیف آسیب می‌رسانند. کروموفور مواد محافظ لیف غالباً حاوی اتم‌های نیتروژن است. این رنگینه‌های خمی دارای ثبات نوری خوبی هستند و اثر مواد مخرب را خنثی می‌کنند. مواد مخرب و یا محصولات حاصل از تجزیه نوری آنها موجب تسریع تخریب لیف از طریق فتولیز (تجزیه شیمیایی در اثر نور تابشی) می‌شوند.

| عوامل مؤثر بر ثبات نوری                                                                            | مثال‌ها و نکته‌ها                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| عوامل تأثیرگذار بر ثبات نوری نوع نور (محتوی انرژی شامل زمان تابش، دوره تغییر از روشنایی تا تاریکی) | به شدت توسط روش‌های آزمون ثبات نوری تنظیم می‌شود.                                                                                                                                                                                                                                                  |
| رنگینه و رنگدانه: نوع، غلظت و توزیع                                                                | ثبات نوری بهتر در غلظت بالاتر و سطح مخصوص پایین‌تر رنگینه (ذرات رنگدانه، ثبات نوری بهتری از رنگینه‌های دارای توزیع مولکولی دارند). توزیع متعادل رنگینه بر سطح مقطع لیف، در مقایسه با رنگرزی حلقه‌ای با رنگینه‌های متمرکز در نزدیک سطح لیف از ثبات نوری بهتری برخوردارند.                           |
| ترکیب رنگینه                                                                                       | رنگ‌پریدگی سریع (رنگینه دیگر موجب تسریع تخریب نوری می‌شود، به ندرت محافظ ثبات نوری.                                                                                                                                                                                                                |
| نوع لیف                                                                                            | PES نسبت به PA با رنگینه دیسپرس یکسان، دارای ثبات نوری بهتری می‌باشد. رنگینه کاتیونی بر PAN ثبات نوری بهتری نسبت به متاآرامید (برای مثال نومکس) دارد.                                                                                                                                              |
| رطوبت                                                                                              | ثبات نوری بهتر با محتوی آب کمتر                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| حرارت                                                                                              | ثبات نوری کمتر با دمای بالاتر (برای مثال ثبات نوری حرارتی برای پارچه‌های اتومبیل)                                                                                                                                                                                                                  |
| مواد همراه                                                                                         | کاهش ثبات نوری با دی‌اکسید تیتانیوم به عنوان ماده مات‌کننده (حتی با وجود اینکه یک ماده قوی جاذب ماوراء بنفش است) غلظت‌دهنده‌ها، مواد کمکی از قبیل بهبوددهنده ثبات مرطوب کاتیونی، مواد تراکمی فرمالدئید، مواد احیاکننده و اکسیدکننده و مواد کمکی بهبوددهنده ثبات نوری از این قاعده مستثنی می‌باشند. |



## گزارش ماهانه کمیته مشورتی جهانی پنبه (اول اکتبر ۲۰۱۸) تغییرات عمده در پیش‌بینی عرضه و تقاضا

و تولید این کشور نیز کمتر خواهد بود. با احتساب اینکه راندمان تولید نسبت به فصل زراعی گذشته بدون تغییر خواهد بود، میزان تولید پنبه در هند احتمالاً با کاهش ۵ درصدی به اندکی بالاتر از ۶ میلیون تن بالغ خواهد شد.

در مورد ایالات متحد آمریکا نیز انتظار می‌رود میزان تولید پنبه با کاهش ۶ درصدی به رقم ۴,۳ میلیون تن و سطح زیر کشت با کاهش ۵ درصدی به ۴,۳ میلیون هکتار در فصل زراعی ۱۹-۲۰۱۸ برسد. در این کشور، کاهش راندمان تولید در منطقه تگزاس غربی احتمالاً افزایش راندمان در دیگر مناطق را خنثی خواهد کرد.

کشت، انتظار می‌رود تولید جهانی پنبه نیز با کاهش ۴ درصدی به ۲۶ میلیون تن در این فصل زراعی بالغ گردد.

### کشت و تولید

بر اساس این گزارش، پیش‌بینی می‌شود هند با سطح کشت ۱۱,۹ میلیون هکتاری پنبه، از این حیث در جهان پیشرو باشد و بیش از یک‌سوم از سطح کشت جهانی پنبه را به خود اختصاص دهد. البته این میزان سطح کشت پنبه در هند، از کاهش ۲ درصدی نسبت به فصل زراعی گذشته (۲۰۱۷-۱۸) حکایت می‌کند ضمن اینکه به دلیل هجوم آفت کرم سرخ، میزان راندمان

**گروه مترجمین مجله:** جدیدترین پیش‌بینی‌های کمیته مشورتی جهانی پنبه حاکی از آن است که در فصل زراعی ۱۹-۲۰۱۸ میزان سطح کشت پنبه در جهان با ۲ درصد کاهش به ۳۳,۴ میلیون هکتار خواهد رسید. همچنین انتظار می‌رود راندمان جهانی تولید نیز با کاهش جزئی یک درصدی، به ۷۷۷ کیلوگرم/هکتار برسد. بر این اساس، راندمان تولید پنبه همچنان حول و حوش میانگین ۱۰ ساله آن که ۷۷۰ کیلوگرم/هکتار می‌باشد، قرار خواهد داشت و هیچ چشم‌اندازی مبنی بر افزایش بهره‌وری و راندمان مزارع، متصور نیست. با توجه به پیش‌بینی کاهش سطح

در مورد چین، پیش‌بینی می‌شود ۳,۳ میلیون هکتار از مزارع به کشت پنبه اختصاص پیدا کند که مبین کاهش ۲ درصدی است. با توجه به کاهش سطح کشت، انتظار می‌رود میزان تولید پنبه این کشور نیز با کاهش جزئی به رقم ۵,۸ میلیون تن بالغ گردد. در غرب آفریقا و در شرایطی که راندمان تولید همچنان اندک خواهد بود، پیش‌بینی می‌شود سطح کشت پنبه با ۳ درصدی افزایش به ۳,۱ میلیون هکتار و میزان تولید با ۷ درصد افزایش به ۱,۳ میلیون تن برسد. در مورد پاکستان نیز سطح کشت پنبه در رقم ۲,۶ میلیون هکتار ثابت باقی خواهد ماند ولی میزان تولید احتمالاً با کاهش ۳ درصدی به ۱,۷۵ میلیون تن کاهش خواهد یافت که این موضوع از کاهش دسترسی به آب نشئت می‌گیرد. همچنین در مورد تولیدکنندگان مهم نیمکره جنوبی، انتظار می‌رود سطح کشت پنبه برزیل به ۱,۲ میلیون هکتار افزایش پیدا کند و در مقابل، سطح کشت استرالیا به ۲۵۰ هزار هکتار کاهش یابد.

### مصرف و موجودی

بر اساس برآورد فعلی در مورد مصرف جهانی پنبه که بر مبنای رشد اقتصادی، رشد درآمد سرانه، تقاضای وارداتی و

ظرفیت ریسندگی در جهان شکل گرفته، پیش‌بینی می‌شود میزان مصرف جهانی به ۲۷,۶ میلیون تن افزایش پیدا کرده و ۱,۶ میلیون تن، بیش از تولید جهانی باشد. در شرایطی که انتظار می‌رود موجودی جهانی پنبه در فصل زراعی ۲۰۱۷-۱۸ بدون تغییر مانده باشد، اما میزان موجودی در فصل زراعی ۲۰۱۸-۱۹ احتمالاً به ۱۷,۲ میلیون تن کاهش پیدا خواهد کرد. بر همین اساس، پیش‌بینی می‌شود نسبت «موجودی به مصرف» نیز به رقم ۰,۶۲ تا پایان فصل زراعی مذکور کاهش پیدا کند که این رقم، پایین‌ترین سطح از موجودی پنبه، بعد از فصل زراعی ۲۰۱۰-۱۱ محسوب می‌شود. انتظار می‌رود موجودی پنبه خارج از چین در رقم ۱۰,۲ میلیون تن ثابت باقی بماند اما موجودی پایان دوره در چین احتمالاً به ۷,۱ میلیون تن کاهش پیدا خواهد کرد که این رقم، پایین‌ترین سطح بعد از فصل زراعی ۲۰۱۱-۱۲ می‌باشد. در حالی که حراج ذخایر دولتی پنبه در چین در ماه سپتامبر نیز ادامه پیدا کرده، پیش‌بینی فعلی حاکی از آن است که چین در فصل زراعی ۲۰۱۸-۱۹ رقم ۲ میلیون تن پنبه برای نیازهای مصرفی و ذخایر خود، وارد خواهد کرد.

### واردات و صادرات

بر اساس پیش‌بینی کمیته مشورتی جهانی پنبه، واردات جهانی این محصول عمدتاً توسط کشورهای آسیایی و آسیای جنوب شرقی انجام خواهد گرفت. علاوه بر وارداتی که چین انجام می‌دهد، انتظار می‌رود بنگلادش در فصل زراعی جاری ۱,۸ میلیون تن پنبه وارد کند. همچنین پیش‌بینی می‌شود ویتنام ۱,۷ میلیون تن و اندونزی ۸۲۵ هزار تن پنبه وارد نمایند چراکه ظرفیت ریسندگی این کشورها در حال افزایش است.

از سوی دیگر، صادرات جهانی پنبه نیز در سیطره ایالات متحد آمریکا خواهد بود و این کشور احتمالاً ۳,۵ میلیون تن پنبه در فصل زراعی ۲۰۱۸-۱۹ به اقصاد نقاط جهان صادر خواهد کرد. بعد از این کشور، برزیل با ۱,۳ میلیون تن صادرات و غرب آفریقا نیز با ۱,۳ میلیون تن صادرات پنبه قرار خواهند داشت. در مورد هند، پیش‌بینی فعلی از صادرات حدود یک میلیون تنی پنبه توسط این کشور حکایت می‌کند هرچند نرخ روپیه هند در قیاس با دلار آمریکا همچنان در حال تضعیف شدن است. صادرات پنبه استرالیا نیز که تا اطلاع ثانوی در دسترس بازار قرار ندارد، احتمالاً به رقم ۸۱۳ هزار تن در فصل زراعی جاری کاهش پیدا خواهد کرد.

پیش‌بینی میزان عرضه و تقاضای جهانی پنبه (همه ارقام به میلیون تن)

| دوره                      | ۲۰۱۶-۱۷ | ۲۰۱۷-۱۸        | ۲۰۱۸-۱۹ | تغییرات ماهانه | میزان |
|---------------------------|---------|----------------|---------|----------------|-------|
| شرح                       | میزان   | تغییرات ماهانه | میزان   | تغییرات ماهانه | میزان |
| تولید                     | ۲۳,۰۸   | ۰,۰۰           | ۲۶,۹۱   | ۰,۲۳           | ۲۵,۹۶ |
| مصرف                      | ۲۴,۵۲   | ۰,۰۰           | ۲۶,۹۱   | -۰,۰۲          | ۲۷,۶۰ |
| واردات                    | ۸,۱۲    | ۰,۰۰           | ۹,۰۳    | ۰,۰۳           | ۹,۹۳  |
| صادرات                    | ۸,۱۹    | ۰,۰۰           | ۹,۰۳    | ۰,۰۳           | ۹,۹۳  |
| موجودی آخر دوره           | ۱۸,۸۰   | ۰,۰۰           | ۱۸,۸۰   | ۰,۰۶           | ۱۷,۱۶ |
| شاخص Cotlook A (سنت/پوند) | ۸۳      |                | ۸۸      |                | ۹۰    |

## Supply and Distribution of Cotton October 1, 2018

Seasons begin on August 1

|                                   | 2013/14 | 2014/15 | 2015/16 | 2016/17<br>Est. | 2017/18<br>Est. | 2018/19<br>Proj. |
|-----------------------------------|---------|---------|---------|-----------------|-----------------|------------------|
| Million Metric Tonnes             |         |         |         |                 |                 |                  |
| <b>BEGINNING STOCKS</b>           |         |         |         |                 |                 |                  |
| WORLD TOTAL                       | 19.428  | 21.331  | 22.967  | 20.313          | 18.80           | 18.80            |
| CHINA                             | 10.811  | 13.280  | 14.118  | 12.650          | 10.63           | 8.58             |
| USA                               | 0.827   | 0.512   | 0.795   | 0.827           | 0.60            | 0.94             |
| <b>PRODUCTION</b>                 |         |         |         |                 |                 |                  |
| WORLD TOTAL                       | 26.225  | 26.235  | 21.476  | 23.075          | 26.91           | 25.96            |
| INDIA                             | 6.766   | 6.562   | 5.746   | 5.865           | 6.35            | 6.05             |
| CHINA                             | 7.000   | 6.600   | 5.200   | 4.900           | 5.89            | 5.80             |
| USA                               | 2.811   | 3.553   | 2.806   | 3.738           | 4.56            | 4.29             |
| PAKISTAN                          | 2.076   | 2.305   | 1.537   | 1.663           | 1.80            | 1.75             |
| BRAZIL                            | 1.734   | 1.563   | 1.289   | 1.530           | 2.01            | 2.07             |
| UZBEKISTAN                        | 0.910   | 0.885   | 0.832   | 0.789           | 0.80            | 0.80             |
| OTHERS                            | 4.928   | 4.767   | 4.066   | 4.590           | 5.51            | 5.21             |
| <b>CONSUMPTION</b>                |         |         |         |                 |                 |                  |
| WORLD TOTAL                       | 24.101  | 24.587  | 24.138  | 24.514          | 26.91           | 27.60            |
| CHINA                             | 7.600   | 7.550   | 7.600   | 8.000           | 9.20            | 9.25             |
| INDIA                             | 5.087   | 5.377   | 5.296   | 5.148           | 5.20            | 5.25             |
| PAKISTAN                          | 2.470   | 2.467   | 2.147   | 2.147           | 2.35            | 2.35             |
| EUROPE & TURKEY                   | 1.611   | 1.692   | 1.686   | 1.610           | 1.63            | 1.85             |
| BANGLADESH                        | 1.129   | 1.197   | 1.316   | 1.409           | 1.66            | 1.81             |
| VIETNAM                           | 0.673   | 0.875   | 1.007   | 1.168           | 1.58            | 1.66             |
| USA                               | 0.773   | 0.778   | 0.751   | 0.708           | 0.77            | 0.78             |
| BRAZIL                            | 0.862   | 0.797   | 0.660   | 0.690           | 0.72            | 0.76             |
| OTHERS                            | 3.896   | 3.854   | 3.675   | 3.635           | 3.80            | 3.90             |
| <b>EXPORTS</b>                    |         |         |         |                 |                 |                  |
| WORLD TOTAL                       | 9.015   | 7.764   | 7.532   | 8.179           | 9.03            | 9.93             |
| USA                               | 2.293   | 2.449   | 1.993   | 3.248           | 3.45            | 3.53             |
| INDIA                             | 2.015   | 0.914   | 1.258   | 0.991           | 1.13            | 1.06             |
| CFA ZONE                          | 0.973   | 0.966   | 0.963   | 0.972           | 1.05            | 1.29             |
| BRAZIL                            | 0.485   | 0.851   | 0.939   | 0.607           | 0.91            | 1.32             |
| UZBEKISTAN                        | 0.615   | 0.550   | 0.500   | 0.403           | 0.30            | 0.39             |
| AUSTRALIA                         | 1.058   | 0.527   | 0.616   | 0.812           | 0.89            | 0.81             |
| <b>IMPORTS</b>                    |         |         |         |                 |                 |                  |
| WORLD TOTAL                       | 8.858   | 7.800   | 7.575   | 8.120           | 9.03            | 9.93             |
| BANGLADESH                        | 1.112   | 1.183   | 1.378   | 1.412           | 1.67            | 1.80             |
| VIETNAM                           | 0.687   | 0.934   | 1.001   | 1.198           | 1.61            | 1.70             |
| CHINA                             | 3.075   | 1.804   | 0.959   | 1.096           | 1.28            | 2.00             |
| TURKEY                            | 0.924   | 0.800   | 0.918   | 0.801           | 0.84            | 0.85             |
| INDONESIA                         | 0.651   | 0.728   | 0.640   | 0.746           | 0.80            | 0.83             |
| <b>TRADE IMBALANCE 1/</b>         | -0.157  | 0.036   | 0.042   | -0.059          | 0.00            | 0.00             |
| <b>STOCKS ADJUSTMENT 2/</b>       | -0.063  | -0.047  | -0.034  | -0.013          | 0.00            | 0.00             |
| <b>ENDING STOCKS</b>              |         |         |         |                 |                 |                  |
| WORLD TOTAL                       | 21.331  | 22.967  | 20.313  | 18.802          | 18.80           | 17.16            |
| CHINA                             | 13.280  | 14.118  | 12.650  | 10.632          | 8.58            | 7.11             |
| USA                               | 0.512   | 0.795   | 0.827   | 0.599           | 0.94            | 0.91             |
| <b>ENDING STOCKS/MILL USE (%)</b> |         |         |         |                 |                 |                  |
| WORLD-LESS-CHINA 3/               | 49      | 52      | 46      | 49              | 58              | 55               |
| CHINA 4/                          | 175     | 187     | 166     | 133             | 93              | 77               |
| <b>COTLOOK A INDEX 5/</b>         | 91      | 71      | 70      | 83              | 88              |                  |

1/ The inclusion of linters and waste, changes in weight during transit, differences in reporting periods and measurement error account for differences between world imports and exports.

2/ Difference between calculated stocks and actual; amounts for forward seasons are anticipated.

3/ World-less-China's ending stocks divided by World-less-China's mill use, multiplied by 100.

4/ China's ending stocks divided by China's mill use, multiplied by 100.

5/ US cents per pound.

## بازگشت کشت پنبه به اراضی مازندران

اگرچه برای کشاورزان مازندرانی کشت برنج، کلزا و گندم در دو دهه اخیر به لحاظ اقتصادی مقرون به صرفه تر بوده، اما افزایش قابل توجه قیمت‌ها و کمبود آب سبب شده کشت پنبه پس از سال‌ها فراموشی تدریجی بار دیگر رونق بگیرد. پنبه‌کاری در سال‌های نه چندان دور یکی از مشغله‌های اصلی کشاورزی مازندران بود و به همین دلیل نیز صنعت نساجی در این استان رونق فراوان داشت. صنعت نساجی مازندران از قبیل کارخانه‌های نساجی قائمشهر و چیت‌سازی بهشهر و دیگر کارخانه‌ها و کارگاه‌ها در اقصی نقاط استان سال‌هاست که به تاریخ پیوسته‌اند، ولی بازگشت دوباره کشت پنبه به مزارع استان، امید احیای این صنایع را هم زنده خواهد کرد.

بر اساس آمار سازمان جهاد کشاورزی مازندران، در دهه ۵۰ تا ۴۵ هزار هکتار از زمین‌های استان هر ساله زیر کشت پنبه می‌رفت ولی سطح زیر کشت این محصول در سال ۷۳ به حدود ۱۶ هزار هکتار با تولید ۲۷ هزار تن و در سال ۹۳ به یک هزار و ۶۰۰ هکتار با تولید به ۲ هزار و ۷۰۰ تن و سال گذشته هم به ۴۰۰ هکتار کاهش یافت. کاهش پنبه‌کاری به عنوان کشت دوم مزارع مازندران در همه این سال‌ها در حالی شتاب گرفت تا به صفر نزدیک شود که در مقابل، کشت محصول آب‌دوست مانند برنج به دلیل قیمت مناسب و تعریف بسته‌های حمایتی

ویژه و همچنین کشت دانه روغنی کلزا به عنوان کشت دوم مورد توجه قرار گرفت. خشکسالی و کمبود بارش که در دو سال گذشته بیشتر رخ نشان داد سبب شد تا سدهای مهم استان از جمله سد شهید رجایی و سد گلورد تا ۵۰ درصد کمتر نسبت به سال گذشته ذخیره آب داشته باشند و این امر سطح کشت برنج را در پایین‌دست این سدها طی دو سال گذشته تا ۱۰ هزار هکتار کاهش داد. افزایش بیش از ۲ برابری قیمت وش پنبه در سال جاری سبب شد تا کارشناسان جهاد کشاورزی مازندران پیش‌بینی کنند که امسال سطح کشت پنبه با یک هزار هکتار افزایش نسبت به سال گذشته به یک هزار و ۴۰۰ هکتار افزایش بیابد. زمان کشت پنبه به عنوان کشت دوم در مازندران اوایل خرداد و برداشت آن نیز اواخر شهریور و اوایل مهر است.

افزایش ۲٫۵ برابری قیمت، محرک اصلی در این زمینه، مدیر زراعت جهاد کشاورزی مازندران با بیان اینکه قیمت هر کیلوگرم وش پنبه در سال جاری از ۲ هزار تومان به بیش از ۵ هزار تومان افزایش یافته است، گفت: به دلیل کمبود آب و کاهش سطح کشت برنج در زمین‌های شرق استان پیش‌بینی می‌شود سطح زیر کشت پنبه امسال به یک هزار و ۴۰۰ هکتار افزایش بیابد. حسن عنایتی با بیان اینکه کشت پنبه در زمین‌های کم‌بازده و لب شور شهرستان‌های بهشهر، گلوگاه و

بخشی از زمین‌های ساری انجام می‌شود، افزود: از آنجایی که کشت برنج، کلزا و گندم به لحاظ اقتصادی مقرون به صرفه‌تر از پنبه بوده است، در چهار سال اخیر سطح کشت این محصول به کمتر از ۴۰۰ هکتار رسید.

وی با تأکید بر این که جهاد کشاورزی همچنان ترغیب کشاورزان به کشت کلزا را نیز به عنوان کشت دوم مزارع استان در دستور کار دارد، گفت: امسال برای کشت کلزا هم تا سطح ۳۰ هزار هکتار هدف‌گذاری کردیم که نسبت به سال گذشته ۱۰ هزار هکتار بیشتر است ولی کشت پنبه هم با توجه به قیمت مناسب مانند کلزا مورد توجه کشاورزان قرار گرفته است. کشاورزان مازندرانی از هر هکتار زمین به طور میانگین حدود ۳ تن پنبه برداشت می‌کنند و میزان تولید این محصول در زمین‌های مرغوب تا ۵ تن می‌رسد.

به اعتقاد کارشناسان تغییرات اقلیمی، بازگشت کشت محصولات کم‌آب‌دوست مانند پنبه را در استان مازندران ناگزیر کرده است و چنانچه روند افزایشی کشت در سال‌های آینده هم ادامه یابد، لازمه تداوم آن برنامه‌ریزی برای خرید محصول پنبه از کشاورزان است. همچنین با روند افزایشی کشت پنبه که امسال آغاز شده، این پرسش مطرح می‌شود که آیا صنعت نساجی مازندران هم به عنوان یک صنعت نوستالوژیک با بافته‌های ویژه‌اش در استان دوباره پا خواهد گرفت؟

## نرخ خرید تضمینی پنبه باید افزایش یابد



یک مقام مسئول گفت: امسال پیش‌بینی می‌شود که میزان تولید پنبه تصفیه‌شده قابل‌مصرف صنعت نساجی همانند سال گذشته به ۵۰ تا ۵۵ هزار تن برسد. محمد حسین کاویانی مدیر عامل صندوق پنبه ایران در گفتگو با خبرنگاران، نیاز سالانه صنایع نساجی را ۱۲۰ هزار تن اعلام کرد و افزود: طبق سنوات گذشته با احتساب تولید داخل، ۶۰ تا ۶۵ هزار تن پنبه مورد نیاز صنعت نساجی باید وارد کشور شود.

کاویانی با اشاره به اینکه در شش ماه ابتدای سال ۳۰ هزار تن پنبه وارد کشور شده است، بیان کرد: در صورت شرایط مساعد اقتصادی پیش‌بینی می‌شود که ۳۰ هزار تن پنبه دیگر وارد کشور شود. این مقام مسئول از آغاز برداشت پنبه در استان گلستان خبر داد و گفت: استان‌های فارس، سمنان و اردبیل نیز از اول آبان به تدریج برداشت خود را شروع خواهند کرد. وی سطح زیر کشت پنبه را ۷۴ هزار هکتار اعلام کرد و افزود: سطح زیر کشت پنبه نسبت به سال‌های قبل تفاوت چشمگیری نداشته است.

به گفته کاویانی امسال در استان‌های گلستان و خوزستان به سبب شیوع آفت تا حدودی تولید پنبه دچار آسیب شده است، درحالی که در استان‌های خراسان شمالی، خراسان رضوی و فارس به عنوان مهم‌ترین مراکز تولید، عملکرد مناسب است. کاویانی با اشاره به اینکه ایران در زمره تولیدکنندگان پنبه در جهان به شمار می‌رود، اظهار کرد: این درحالی است که واردات و قاچاق بی‌رویه پوشاک، تعطیل و نیمه‌تعطیل شدن بسیاری از صنایع نساجی را به همراه داشته است. مدیرعامل صندوق پنبه ادامه داد: علیرغم مازاد

قیمت خرید تضمینی از کشاورزان خریداری می‌شود، این امر می‌تواند رغبت کشاورزان به افزایش سطح زیر کشت را بالا برد. وی واردات بی‌رویه پنبه در سال‌های اخیر و نبود تناسب افزایش قیمت خرید تضمینی و شش پنبه با هزینه‌های تولید و تورم را دلیل اصلی کاهش تولید پنبه در کشور اعلام کرد.

کاویانی با اشاره به ضرورت تناسب قیمت میان نخ و پنبه با لباس تولیدی صنایع نساجی گفت: صنعت نساجی یکی از اشتغال‌زاترین صنایع در کشور به شمار می‌رود که متأسفانه به دلیل قاچاق بی‌رویه پوشاک با تمام ظرفیت خود کار نمی‌کند. مدیرعامل صندوق پنبه در پایان با اشاره به تاثیر افزایش کیفیت در کاهش وارداتی قانونی و غیرقانونی پوشاک تصریح کرد: صنایع نساجی با افزایش کیفیت تولید محصولات خود می‌تواند رغبت خریداران را به خرید لباس داخلی افزایش دهند که این امر در کاهش واردات پوشاک تاثیر بسزایی دارد.

تولید، مجوز واردات پنبه در سال ۸۲ صادر شد که در نهایت این امر موجب شد تا کشاورزان رغبتی به کشت پنبه نداشته باشند. وی با انتقاد از ثبات نرخ خرید تضمینی و شش پنبه در سال‌های اخیر افزود: این در حالی است که هم‌اکنون هر کیلو محصول با نرخ ۵ تا ۵ هزار و ۲۰۰ تومان توسط بخش خصوصی خریداری می‌شود که انتظار می‌رود با این شرایط، سطح زیر کشت پنبه برای سال زراعی آینده افزایش و نیاز به واردات کاهش یابد.

کاویانی با اشاره به اینکه پتانسیل خودکفایی تولید پنبه در کشور وجود دارد، بیان کرد: اگر قیمت تضمینی پنبه همانند سایر محصولات کشاورزی مناسب باشد، به سبب افزایش سطح زیر کشت پنبه، صد در صد نیاز کشور از تولید داخل تامین خواهد شد چرا که پتانسیل تولید و صادرات پنبه در کشور وجود دارد. این مقام مسئول در ادامه افزود: با توجه به آنکه پنبه تولیدی کشاورزان ۵۰ تا ۵۵ درصد بالاتر از

## هند و استرالیا، تامین کنندگان جدید پنبه چین؟

گرفته است. در حال حاضر تولید سالانه پنبه چین ۳۵ میلیون عدل است در حالی که مصرف سالانه این کشور حدود ۵۰ میلیون عدل برآورد شده است. از طرف دیگر، با توجه به سیاست جدید چین مبنی بر تمرکز روی غذا و محصولات خوراکی، این کشور نتوانسته میزان تولید پنبه خود را در سال‌های اخیر افزایش دهد. ذخایر پنبه پشتیبان چین نیز از سال ۲۰۱۵ در حال از بین رفتن است. در مقابل، تولید پنبه هند در فصل زراعی ۲۰۱۷-۱۸ حدود ۷ درصد بیشتر از فصل زراعی قبلی بوده و میزان تولید این کشور در فصل زراعی جاری نیز تقریباً مشابه فصل زراعی گذشته خواهد بود. لذا هند می‌تواند یک تامین‌کننده بالقوه پنبه برای چین باشد.

### گزینه دیگر: استرالیا

البته علاوه بر هند، استرالیا نیز می‌تواند از افزایش تنش‌های تجاری بین آمریکا و چین منتفع شود. افزایش تعرفه‌ها باعث شده که تولیدکنندگان چینی به دنبال منابع جایگزین برای خرید و واردات پنبه باشند. تعرفه‌های اعمالی بر واردات پنبه آمریکا به چین، اکنون به ۲۶ درصد برای سهمیه ۸ میلیون و ۹۰ هزار تن رسیده و برای واردات بیش از سهمیه، این تعرفه به ۶۵ درصد نیز افزایش پیدا می‌کند. همین موضوع، فرصتی را برای بخش پنبه استرالیا فراهم کرده است.

استرالیا در فصل زراعی ۲۰۱۷-۱۸ رقم ۸۷۲ هزار تن پنبه صادر کرده است و برای فصل زراعی ۲۰۱۸-۱۹، افزایش ۲ درصدی صادرات پنبه این کشور پیش‌بینی شده است. چنانچه چین تعرفه‌های واردات را برای کشورهای غیر از آمریکا کاهش دهد، آنگاه فرصت‌های خوبی برای آژانس‌های کشاورزی استرالیا جهت صادرات پنبه فراهم خواهد شد. البته پیش‌بینی شده که سطح زیر کشت پنبه در استرالیا در فصل زراعی ۲۰۱۸-۱۹ افت ۵۰ درصدی داشته باشد که این کاهش، به دلیل بارندگی کمتر از میانگین در این کشور، اتفاق خواهد افتاد. با این حال، راندمان تولید پنبه‌کاران استرالیایی به بالاترین رقم طی ۱۶ سال اخیر رسیده است. در حال حاضر، راندمان مزارع آبی این کشور، از تمامی کشورهای مهم تولیدکننده پنبه در جهان بالاتر است. لازم به ذکر است بخش پنبه استرالیا سالانه حدود ۹۰۰ هزار تن تولید می‌کند که تقریباً ۱۰۰ درصد آن صرف صادرات می‌شود.

به گزارش ماهنامه «صنعت نساجی و پوشاک»، بعد از آنکه چین در کشاکش جنگ تجاری خود با آمریکا، تعرفه اضافی برای واردات الیاف پنبه از ایالات متحد اعمال کرده، ممکن است واردات پنبه چین از هند جهش ۵ برابری داشته باشد. در حال حاضر، تجار هندی وارد قراردادهای آبی با خریداران چینی شده‌اند تا حدود ۱,۲ میلیون عدل پنبه بین ماه‌های نوامبر ۲۰۱۸ تا ژانویه ۲۰۱۹ تحویل چین دهند. با این حال، کاهش احتمالی تولید پنبه هند در فصل زراعی آینده، کمبود موجودی و نیز بالا بودن حداقل قیمت حمایتی دولت، ممکن است صادرات پنبه هند را در چشم‌انداز آینده کاهش دهد.

با توجه به حداقل قیمت حمایتی جدید، قیمت‌های پنبه هند جهش عجیب ۲۸ درصدی را تجربه خواهند کرد که با در نظر گرفتن نسبت تبدیل حدود ۳۳ درصد، قیمت پنبه تکمیل‌شده در هند ۲۰ درصد بالاتر از قیمت‌های فعلی پنبه در جهان خواهد بود. با چنین قیمتی، صادرات پنبه هند غیررقابتی خواهد بود، هرچند کاهش ارزش روپیه می‌تواند اندکی شرایط را به نفع صادرات پنبه این کشور تغییر دهد.

باید توجه داشت که موجودی پنبه چین کاهش پیدا کرده و این کشور به منظور تامین تقاضای بخش پوشاک خود، به صورت خالص واردکننده پنبه است و واردات پنبه این کشور از صادرات آن پیشی



## مدیریت زنجیره تأمین پایدار (SSCM) در صنعت نساجی

تهیه و تنظیم: محمود حکمتیان، دفتر صنایع نساجی و پوشاک وزارت صنعت، معدن و تجارت

### چکیده

زنجیره تأمین پایدار لزوم توجه توأم به مباحث زیست محیطی و اجتماعی در کنار عملکرد اقتصادی در سازمان های شبکه ای را گوشزد می کند. سازمان شبکه ای اصطلاحاً به مجموعه ای از بنگاه ها گفته می شود که با تأمین کنندگان، فروشندگان و حتی رقبای خود شبکه ای همکار را تشکیل داده باشند. به کارگیری ارتباط شبکه ای، با کاهش پیچیدگی درونی هر شرکت عضو، باعث افزایش سرعت، کارایی اقتصادی و انعطاف پذیری کل شبکه می شود.

بهبود مدیریت زنجیره تأمین پایدار برای توسعه شرکت های فعال در صنعت نساجی و توجه به اثرات محیط زیست بسیار حائز اهمیت است. مدیریت زنجیره تأمین پایدار، با توجه به پیچیدگی ذاتی آن نیاز به تجزیه و تحلیل مداوم وضعیت داخلی و خارجی شرکت و تصمیم گیری در آن مورد دارد که در این زمینه انتخاب استراتژی مناسب و تخصیص منابع در کاهش ریسک پذیری مهم است. در SSCM با استفاده از پشتیبانی انواع ابزارها به ساده کردن فرآیندهای ساختار سازمانی پرداخته می شود. (طراحی ساختار بر شکل دهی ساختار رسمی سازمان متمرکز است)

**کلمات کلیدی:** مدیریت زنجیره تأمین پایدار، صنعت نساجی

### مقدمه

فضای کسب و کار جوامع کنونی به گونه ای است که سازمان ها را مجبور ساخته تا برای بقا و توسعه خود، پیوسته به دنبال کسب مزایای رقابتی و کاهش هزینه های خود باشند. از این رو به سمت مدیریت های جدیدی چون مدیریت زنجیره تأمین روی آورده اند. اما این فضاها پیچیده، باعث مشکلات عدیده هم برای سازمان ها و هم برای جامعه انسانی شده است. سازمان ها جهت حل این مشکلات به سمت استفاده از روش های نوین مدیریتی سوق یافته اند. این روش نوین به عنوان مدیریت زنجیره

تأمین پایدار معرفی شده است.

### مفهوم مدیریت زنجیره تأمین پایدار

زنجیره تأمین پایدار سبب بهبود عملکرد طولانی مدت زنجیره تأمین جهت رفع مشکلات اجتماعی، اقتصادی و زیست محیطی در زنجیره تأمین سنتی می شود. شیوه ای است مدیریتی که منجر به عملکرد موثر سازمان در زمینه کیفیت، رضایت مشتری، بهره وری و... در کل زنجیره تأمین می شود.

### ابعاد گوناگون زنجیره تأمین پایدار

\* **بعد اجتماعی:** زنجیره تأمین پایدار بیشتر به معیارهای رقابتی توجه دارد و معیارهای آن شامل کیفیت، زمان، سرعت و رضایت مشتری است.

\* **بعد اقتصادی:** شامل هزینه، بهره وری، درآمدهای زیست محیطی و هزینه های زیست محیطی می باشد.

\* **بعد زیست محیطی:** میزان انتشار ضایعات در کسب و کار را در بر می گیرد. که شامل انتشار گازهای گلخانه ای، میزان مصرف انرژی، تولید ضایعات، به کارگیری مواد و قطعات سمی و خطرناک می باشد.

\* **بعد فنی و تکنولوژیکی:** مقرون به صرفه بودن مواد اولیه را مورد بحث و بررسی قرار می دهد.

\* **بعد سیاسی:** فرمول پیاده سازی و اجرای راهکارهای توسعه پایدار را ارائه می دهد.

### ضرورت پیاده سازی زنجیره تأمین پایدار در سازمان ها

جوامع انسانی در پی زندگی سالم در محیط زیست سالم و به دور از آلودگی و بیماری هستند و بدون یک مدیریت پایدار، همچنان جوامع غرق در مشکلات اجتماعی، اقتصادی و زیست محیطی ناشی از رویکردهای غلط خود خواهند بود. در مقایسه با مدیریت

انعطاف‌پذیر به سیستم این امکان را می‌دهد که در بخش‌هایی همانند منابع، حمل و نقل و... برابر تغییرات انعطاف‌پذیر باشد.

**مدیریت زنجیره تامین ناب:** رویکرد مدیریت ناب، برای نخستین بار توسط شرکت تویوتا موتور ژاپن در سال ۱۹۹۸ مطرح شده و توسعه یافته است که منجر به حذف ضایعات و کاهش تلفات در زنجیره تامین و افزایش کیفیت و سرعت بودن مراحل زنجیره تامین می‌شود. یکی از مسائل معاصر، کاهش سرب زباله به منظور ارتقای عملکرد زیست‌محیطی است که از وظایف مدیریت ناب می‌باشد. بنابراین مدیریت ناب، معیارهای اجتماعی و اقتصادی پایدارکننده یک زنجیره تامین است.

### مبحث SSCM در صنعت نساجی

مبحث مدیریت زنجیره تامین پایدار در صنعت نساجی تبدیل به مسئله‌ای حائز اهمیت شده است؛ با در نظر گرفتن این واقعیت که مخصوصاً شرکت‌های فعال در صنعت نساجی و پوشاک در معرض مشکلات زیست‌محیطی و اجتماعی در هر دو مرحله تولید و کل زنجیره تامین است. راهکارهای غلط در صنعت نساجی و پوشاک سبب افزایش آلودگی هوا و سوخت‌های فسیلی و کمبود آب و کاهش مواد اولیه و تغییر شرایط آب‌وهوایی می‌گردد که جهان را با مسائل زیست‌محیطی جدی روبه‌رو می‌کند. تولید الیاف بشر ساخت که غیر تجدیدپذیر می‌باشد، به طور گسترده استفاده می‌شود و علاوه بر مصرف مقادیر زیاد انرژی و ایجاد پساب، سبب تولید گازهای گلخانه‌ای می‌گردد، نمونه‌ای از تأثیرات است.

چالش‌های اجرای SSCM در صنعت نساجی شامل موارد زیر می‌باشد:

- مدیریت مناسب در زنجیره تامین به منظور حداقل رساندن نیروی کار و هزینه‌های تولید.
- مدیریت فروش محصولات فصلی از جمله پوشاک که می‌بایست در بازه زمانی کوتاه به اجرای سریع استراتژی مد در زنجیره عرضه کالا مبادرت کرد.
- بنابراین هدف اصلی این مقاله، اجرای راه‌حل‌های قابل‌عرضه و تاثیرگذار و قابل اندازه‌گیری در عرضه مدیریت زنجیره تامین پایدار در کسب‌وکار صنعت نساجی می‌باشد.

### تجربه شرکت NIKE در SSCM

شرکت Nike بزرگترین تولیدکننده کفش و وسایل ورزشی در جهان است. تحولات دهه گذشته موجب شده شرکت Nike به

زنجیره تامین سنتی که بر عملیات مالی و اقتصادی کسب‌وکار تاکید می‌کند، مدیریت زنجیره تامین پایدار به بررسی عوامل اقتصادی، اجتماعی و زیست‌محیطی در حوزه زنجیره تامین و لجستیک می‌پردازد.

### چارچوب مدیریت زنجیره تامین پایدار

این چارچوب طی سال‌های گذشته توسط محققان به صورت یک چرخه شش قسمتی تعریف شده که شامل تامین منابع، تبدیل، حمل‌ونقل، تولید ارزش، مشتریان و بازگشت می‌باشد. در واقع فرآیند مدیریت زنجیره تامین پایدار شامل مراحل زیر می‌گردد:



مدیریت زنجیره تامین سبز، مدیریت زنجیره تامین انعطاف‌پذیر و مدیریت زنجیره تامین ناب از روش‌های نوین مدیریتی زنجیره تامین، جهت پایدار کردن زنجیره تامین است که در ادامه به معرفی آن می‌پردازیم:

### مدیریت زنجیره تامین سبز: مدیریت زنجیره تامین سبز

توسط انجمن پژوهش صنعتی دانشگاه ایالتی میشیگان در سال ۱۹۹۶ معرفی شد که در واقع مدل مدیریت نوینی برای حفاظت از محیط زیست است. مدیریت زنجیره تامین سبز از منظر چرخه عمر محصول شامل تمامی مراحل از مواد اولیه، طراحی و ساخت محصول، فروش محصول و حمل و نقل، استفاده از محصول و بازگشت محصول می‌باشد. با استفاده از مدیریت زنجیره تامین و فناوری سبز، سازمان می‌تواند تأثیرات منفی زیست محیطی را کاهش داده و به استفاده مطلوب از منابع و انرژی دست یابد.

### مدیریت زنجیره تامین انعطاف‌پذیر: مدیریت زنجیره تامین

رقابتهای را ایجاد نمایند. تکنولوژی شامل انواع فناوریهای ارتباطات و اطلاعات، و همچنین تکنولوژیهای فنی مورد استفاده در یک صنعت خاص می باشد.

نوآوری تکنولوژیک می تواند یک روشی جدید یا توانایی تولید یک روش برای تولید محصولات، فرآیندها، خدمات جدید و به روز باشد. کارآفرینان صنعت نساجی در زنجیره تامین می بایست به منظور بهبود تولید و فرآیندهای حمل و نقل توجه ویژه به حمل و نقل سازگار با محیط زیست به سبب کاهش تولید گازهای گلخانه ای و بهبود بهره وری انرژی و کاهش هزینه داشته باشند.

### اجرای ایزو ۱۴۰۰۱

ایزو ۱۴۰۰۱ سیستم مدیریتی محیط زیستی است و الزاماتی را جهت حفظ محیط زیست و پایداری آن مشخص کرده است. بسیاری از سازمان ها فعالیت هایی انجام می دهند که می توانند اثرات زیست محیطی داشته باشد. این استاندارد سعی در شناسایی فعالیت های سازمانی دارد که می تواند بر روی محیط زیست تاثیر گذار باشد (جنبه های زیست محیطی) و سپس راهنمایی هایی را جهت کاهش تاثیرات آنها بر محیط زیست و یا از بین بردن آنها ارائه می دهد. به عبارتی سازمان جهت کنترل جنبه های زیست محیطی فعالیت خود نیازمند استقرار این سیستم مدیریتی می باشد تا تمام فعالیت ها تحت کنترل سازمان باشد.

جهت پیاده سازی سیستم ایزو ۱۴۰۰۱ الزامی وجود ندارد که عمده فعالیت سازمان مربوط به محیط زیست باشد بلکه می تواند حتی یک سازمان یا شرکت خدماتی که بخشی از فعالیت های کوچک آن هم می تواند به محیط زیست اثراتی را وارد کند، جهت ارتقای حفظ محیط زیست و تقویت سیستم مدیریتی خود این سیستم را در سازمان پیاده سازی کند.

اجرا و طراحی دقیق ایزو ۱۴۰۰۱ و پابندی به آن، می تواند نقش مهمی در مدیریت زنجیره تامین پایدار ایفا نماید. استفاده از محصول سبز در جوامع امروزی نه تنها برای حفظ محیط زیست بسیار مهم و حیاتی به شمار می رود بلکه به سلامت مصرف کنندگان توجه می نماید و سبب بهبود در سراسر زنجیره می شود.

این استاندارد که الزاماتی را برای حفاظت از محیط زیست و جلوگیری از آسیب رساندن آلاینده های شرکت ها به محیط دارد، می تواند در تمام سازمان ها، چه تولیدی و چه خدماتی استقرار یابد. بنابراین اندازه گیری عوامل آلاینده مانند گازهای خروجی، پساب ها و... نیز در زمره الزامات ایزو ۱۴۰۰۱ می باشد.

### مدیریت ریسک

تاکنون توافقی در زمینه تعریف مدیریت ریسک زنجیره تامین

یکی از برندهای پیشرو جهان تبدیل شود. استراتژی های رشد NIKE بر پایه چهار ستون بنا شده:

نوآوری زیست محیطی در محصولات؛ بازیافت مواد و محصولات؛ بهبود کیفیت محصول؛ پاسخگو بودن در قبال مشکلات اجتماعی از طریق همکاری با ذینفعان.

### بهبود مدیریت زنجیره تامین پایدار در صنعت نساجی

در این بخش به منظور توسعه و پیاده سازی SSCM در شرکت های فعال صنعت نساجی مدلی مطابق شکل (۱) پیشنهاد می گردد که از مزایای آن می توان به افزایش اثربخشی و بهره وری در زنجیره تامین اشاره نمود. ابعاد گوناگون به کارگیری مدل فوق الذکر در زنجیره تامین به شرح زیر است:

#### توسعه چشم انداز و مأموریت: تدوین سیاست پایدار در

مدیریت زنجیره تامین که از اهمیت زیادی برخوردار است. ایجاد ارزش برای ذینفعان؛ هنگامی که شرکت ها به نیازهای خود و انتظارات سایرین آگاهی داشته باشند ایجاد ارزش برای ذینفعان امکان پذیر است که این امر در گرو ارتباطات مناسب با شرکای کسب و کار می باشد.

#### همکاری با تامین کنندگان: در بازار رقابتی توجه به تمام

ابعاد محصول، تحویل، کیفیت و انعطاف پذیری و زمان پاسخ دهی از طریق طراحی موثر و بهره برداری از زنجیره تامین می بایست گنجانده شود. انتخاب و ارزیابی تامین کننده یکی از مهم ترین اجزای زنجیره تامین می باشد که تمهیدات درازمدت و حفظ روابط میان شرکا علی الخصوص در صنعت نساجی بسیار حائز اهمیت می باشد.

#### مدیریت و نوآوری تکنولوژی: در ابتدای این مبحث به

تعریفی از محصول سبز می پردازیم: تولیدکنندگان برای حمایت از محیط زیست اقدام به تولید محصولاتی می نمایند که کمترین ضرر و آسیب را برای محیط زیست به همراه دارد. از سوی دیگر تمایل به خرید این نوع محصولات توسط مصرف کنندگان بیشتر شده است که به این نوع از محصولات، محصول سبز گفته می شود. با افزایش فشار رقابت جهانی، شرکت های صنعت نساجی بطور مداوم مجبور به توسعه و نوآوری به منظور افزایش رقابت محصول سبز مانند طراحی محصول با کیفیت، خدمات تکنولوژیکی و قابلیت اعتماد می باشند.

این قبیل شرکت ها باید بتواند قابلیت نوآوری برای توسعه و تجاری سازی تکنولوژی های جدید، تسهیل ایجاد و اشاعه نوآوری های تکنولوژیکی در سازمان و همچنین تقویت مزایا

وجود نداشته است. اما در مورد اجزای مدیریت ریسک زنجیره تأمین، اتفاق نظر وجود دارد به طوری که اکثر تعاریف موجود حاوی موارد زیر هستند:

- شناسایی و مدل سازی ریسک: شامل علل و ویژگی های ریسک می باشد. عواملی که سبب پیدایش ریسک می شوند و میزان تاثیر آن ها بر کارایی و اثربخشی عملکرد زنجیره تأمین را نشان می دهد.

- تجزیه و تحلیل ریسک، ارزیابی و اندازه گیری تاثیر آن: این مرحله شامل ارزیابی احتمال وقوع و نتایج منطقی حاصل از آن می باشد.

- مدیریت ریسک: ایجاد و مورد توجه قرار دادن سناریوهای جایگزین و راه حل ها، تشخیص معیارهای مربوطه، انتخاب راه حل ها و تعهد برای بکارگیری آن ها را در بر می گیرد.

- پایش و ارزیابی ریسک: عبارت از کنترل و مدیریت راه حل ها و ارزیابی تاثیرشان بر عملکرد سازمان می باشد. در شکل (۱) مدل بهبود یافته مدیریت زنجیره تأمین پایدار در

صنعت نساجی نشان داده شده است. محدودیت ها و کاستی های مدل مذکور عبارتند از: هزینه بسیار زیاد و مدت زمان طولانی سرمایه گذاری؛ عدم اجرا در سطح جهانی؛ دخالت مدیران ارشد سازمان؛ عدم مشارکت و همکاری ذینفعان در سراسر زنجیره تأمین.

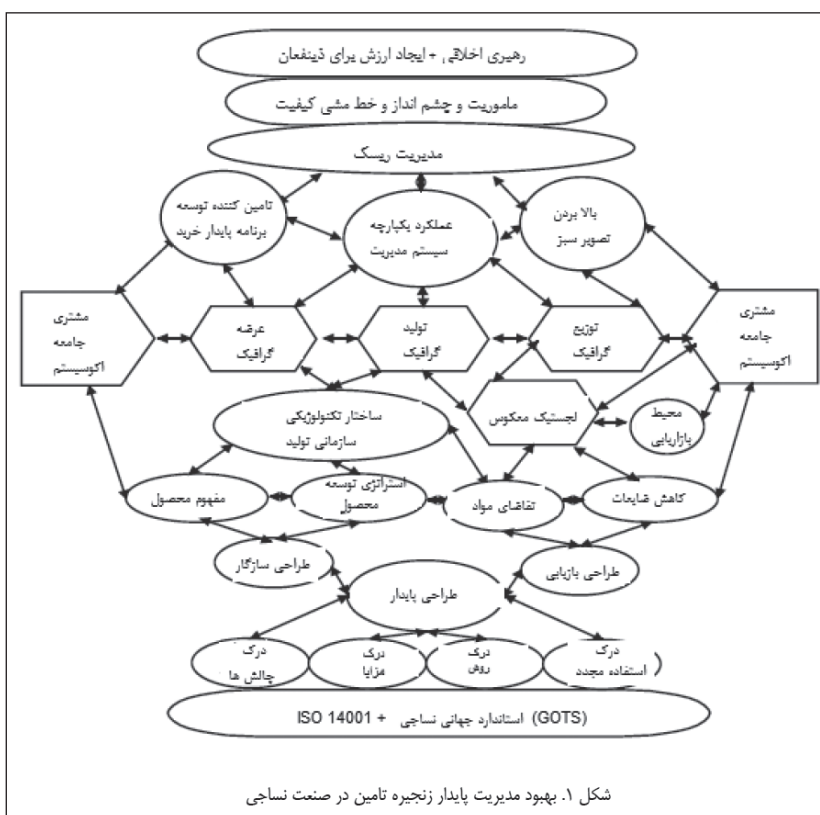
### بحث

این تحقیق به دنبال ارزیابی عوامل موثر بر بهبود عملکرد مدیریت زنجیره تأمین در صنایع نساجی می باشد که عوامل شناسایی شده عبارت بودند از: مدیریت اطلاعات، مدیریت لجستیک و مدیریت روابط. یافته های تحقیق نشان دهنده این است که مدیریت اطلاعات بیشترین تاثیر در بهبود عملکرد مدیریت زنجیره تأمین را در صنایع نساجی دارا می باشد. همچنین در حوزه لجستیک تهیه مواد خام و نگهداری بایستی مورد توجه قرار گیرد. از دیگر موارد قابل توجه می توان به ارتباط میان شرکا، اعتماد متقابل، نگهداری، پشتیبانی، توزیع بهینه، گردش مناسب و انتقال صحیح اطلاعات اشاره کرد.

### نتیجه گیری

هدف این مقاله در وهله اول معرفی شیوه های نوین مدیریتی سبز، انعطاف پذیر و ناب با هدف تحقق مدیریت زنجیره تأمین پایدار می باشد. مهم ترین مسئله در این مقاله شناسایی عوامل کلیدی موفقیت در زنجیره تأمین پایدار در صنعت نساجی با استفاده از شیوه های نوین مدیریتی می باشد. در پایان با توجه به شناخت در مورد جنبه های مختلف یک مدیریت پایدار، الگویی جهت دستیابی به این جنبه ها با استفاده از شیوه های نوین مدیریتی ارائه گردید. همچنین با توجه به نتایج پژوهش توصیه می شود در راستای تحقق اهداف پایداری در راستای زنجیره تأمین، اهتمام خاصی به نوآوری تکنولوژیکی شود. در راستای این تحقیق توصیه می شود محققین در آینده به شناسایی سایر عوامل تاثیرگذار بر پایداری زنجیره تأمین بپردازند و و اثرات آنها را در پایداری مشخص نموده و اولویت بندی هر یک از عوامل را در دستور کار قرار دهند.

منابع در دفتر نشریه موجود است.



## پیمان سپاری ارزی؛ گرفتاری جدید صادر کنندگان



امیر عابدی نایب رئیس کمیسیون توسعه صادرات اتاق ایران

بخش‌های کوچک و متوسط خصوصی توان آن را می‌پردازد. رئیس اتاق ایران و قزاقستان تصریح کرد: بخش خصوصی نیز به برگشت ارز حاصل از صادرات کالا به چرخه اقتصادی کشور اعتقاد کامل دارد و درست زمانی که برگشته و کالاهای اساسی که معیشت مردم است، تامین شود. اما باید دانست که بخش بزرگی از اقتصاد کشور در اختیار دولت است و تنها بخش کوچکی دست بخش خصوصی واقعی برای تجارت قرار دارد.

نایب رئیس کمیسیون توسعه صادرات اتاق ایران با اشاره به گرفتاری‌های ارزی در دهه ۷۰ شمسی برای بخش خصوصی اظهار کرد: این تعهدنامه‌ها، بخشنامه‌ها و پیمان‌سپاری‌ای ارزی از گذشته به دفعات متفاوت تکرار و هر دفعه با شکست روبرو شد. لذا لازم است این پیمان‌سپاری‌ها با قدری شفافیت بیشتر و با واقعیت‌های موجود جامعه، تدوین شوند تا بتوان بخش خصوصی واقعی را با تمام مشکلات و سختی‌هایی که متحمل می‌شود، حفظ کرد.

**تصمیمات یک‌شبه، همه برنامه‌های تجاری را برهم زد**  
عابدی افزود: فعالان تجاری کشور

وی با اشاره به گلایه رییس‌جمهور از بخش بزرگ صادرات مبنی بر اینکه واحدها چرا ارز خود را به سامانه نیما برگشت نداده‌اند، افزود: دولت یا شخص وزیر نفت به مدیران شبه‌دولتی و خصولتی که در بخش‌های زیرمجموعه خود دولت هستند، باید به هیئت مدیران خود تاکید کنند که ارز حاصل از صادرات‌شان را به سامانه نیما وارد کنند.

این عضو هیئت نمایندگان اتاق ایران با تاکید بر اینکه باید به صورت روشن اعلام کنیم که اقتصاد کشور در شرایط عادی قرار ندارد، گفت: تصمیمات یک جانبه به خصوص از ابتدای سال جاری این پیام را به بخش خصوصی می‌دهد که قادر نخواهیم بود برای تجارت کشور به درستی برنامه‌ریزی کنیم. عابدی تاکید کرد که واضح است امروز در جنگ اقتصادی قرار گرفته‌ایم که در صف اول آن، فعالان اقتصادی و فعالان واقعی بخش خصوصی حضور دارند. تحریم‌های امروز با گذشته بسیار متفاوت است. محدودیت‌هایی که امروز با آن مواجه هستیم، اعم از محدودیت در صادرات، واردات، نقل و انتقالات مالی و همچنین محدودیت‌هایی که برای حفظ شبکه‌های موبیرگی با مشتریان خارجی داریم، همه به علت سیاست‌های غلطی است که

به گفته عابدی فعالان اقتصادی با برگشت ارز برای ادامه چرخه اقتصادی مخالف نیستند اما عمده ارز و امکانات در اختیار خصولتی‌ها و شبه‌دولتی‌هاست که باید ارز خود را برگردانند و پیمان‌سپاری ارزی فقط برای بخش خصوصی محدودیت می‌آورد.

امیر عابدی نایب رئیس کمیسیون توسعه صادرات اتاق ایران با اشاره به تجربه تلخ پیمان سپاری ارزی در گذشته به تشریح و تفسیر در این موضوع پرداخت و اظهار کرد: بخشنامه‌ای که بانک مرکزی در تاریخ ۱۷ شهریور ماه ابلاغ کرد، موجب آشفتگی و نابسامانی در چرخه صادرات کشور به ویژه صادرات بخش خصوصی واقعی شده است. انتظار می‌رفت در شش ماهه گذشته، بخش عمده شرکت‌های خصولتی و شبه‌دولتی که پتروشیمی‌ها، فلزات رنگی و فولادها هستند، مخاطب دولت و بخشنامه بانک مرکزی قرار بگیرند، چراکه این شرکت‌ها و صادرکنندگان هستند که باید با توجه به اینکه از ارز و امکانات بسیار خوبی برخوردار بوده و ارزهای خود را در بازارهای جهانی حتی از گذشته از طریق حواله‌ای و فیزیکی در سیستم‌های بانک‌های بین‌المللی جابجا می‌کردند، موظف باشند که ارز حاصل از صادرات خود را به سامانه نیما بازگردانند.

مدت‌های طولانی است که با شبکه‌های خارجی، سرمایه‌گذاری‌های مهمی کرده، قرارداد بسته و برنامه‌ریزی برای تجارت خود کرده‌اند. اما تصمیمات یک‌شبه همه معاملات آنها را برهم زده و نمی‌توانند برای آینده فعالیت خود برنامه‌ریزی کنند. نایب رئیس کمیسیون توسعه صادرات اتاق ایران یادآور شد: زمانی نگران مازاد تولید سیب، سیب‌زمینی، مرکبات و سایر اقلام کشاورزی و صنعتی کشور بودیم و انباشت تولیدات داشتیم اما تولیدکنندگان و صادرکنندگان توانستند در راستای حفظ اشتغال و گردش چرخه تجاری، برای صادرات برنامه‌ریزی کنند، چون صادرات هم اشتغال را پایدار می‌کند و هم می‌تواند به معرفی کشور و برند کالای ایرانی بپردازد.

نایب رئیس کمیسیون توسعه صادرات اتاق ایران اظهار کرد: طبق آمارها حدود ۱۰ میلیارد دلار با کشورهای منطقه‌ای (عراق، افغانستان، کشورهای CIS و حتی کشورهای حوزه خلیج فارس) تجارت سنتی و پایاپای داریم که تجارت با شیوه‌های متفاوت انتقال ارز صورت می‌گیرد و کمتر ارز فیزیکی به دست صادرکننده می‌رسد و عمدتاً تجارت براساس ریال و پول ملی انجام می‌شود. لذا مدیران و مسئولان حتماً مطلع هستند که سیستم بانکی برای مبادله ارز با این کشورها وجود ندارد که بتوان ارز را به سرعت وارد سامانه نیما کرد.

وی افزود: در شرایطی قرار داریم که انتظارات تورمی در جامعه دامن زده شده و به گفته اقتصاددان‌ها تورم ایجاد شده ناشی از نقدینگی فراوانی است که چند سالی است انباشت شده است. علاوه‌بر این دیوار بی‌اعتماد بین سیاست‌های دولتی و برخی اقشار مردم ایجاد شده که

به سبب نگرانی از بابت سرمایه‌ها در شش ماهه گذشته برای حفظ دارایی‌های خود به بازارهای غیر مولد و سرمایه‌ای نظیر سکه، طلا، ارز، مسکن و در نهایت هم خودرو رجوع و هجوم بردند.

### هشدار نسبت به از دست رفتن بازارهای منطقه‌ای

عابدی با بیان اینکه بخش خصوصی واقعی به ویژه صادرات طی مدت اخیر مظلوم واقع شده است، اظهار کرد: طبق دستورالعمل اخیر بانک مرکزی، اتاق بازرگانی ایران، کمیته ارزش و کمیسیون توسعه صادرات به سرعت جلسه‌ای تشکیل داده و آمارها و اطلاعات را از گمرکات کشور تهیه و عنوان کرده است که با توجه به اینکه از این هفته تعهدنامه ارزی بر خط سیستم گمرکی و بانک مرکزی داده می‌شود، تناقضات و مشکلاتی را شاهد خواهیم بود که مشتریان خود را در بازارهای منطقه‌ای از دست خواهیم داد؛ لذا باید برای جلوگیری از صدمات وارده‌ای که در آینده نه‌چندان دور به بخش خصوصی خرد و صادرات وارد خواهد شد، راهکارهایی توسط دولت اندیشیده شود.

نایب رئیس کمیسیون توسعه صادرات اتاق ایران با اشاره به تجربه‌های ناکارآمدی که در این بخش از اقتصاد وجود داشته است، اعلام کرد: پیمان‌سپاری ارزی در تناقض آشکار با ماه ۱۳ قانون صادرات و واردات است و معتقدیم که صادرکنندگان بخش خصوصی باید باتوجه به مبادلات ریالی با کشورهای عراق، افغانستان و ...، از پیمان‌سپاری ارزی معاف شوند.

عابدی تصریح کرد: مدت سه ماهه برای برگشت ارز حاصل از صادرات به سیستم بانکی کافی نیست، چراکه با

توجه به اینکه صادرات برخی کالاها بصورت مدت دار و شرایط دار است، فرآیند بازگشت ارزشان نیز متفاوت است. لذا پیشنهاد داده‌ایم این مدت به شش تا ۱۲ ماه افزایش پیدا کند تا صادرکننده بتواند در شرایط عادی تجارت خود را رونق دهد و چرخ تولید بچرخد و تولیدات صادرات‌محور، زمین‌گیر نشود.

نایب رئیس کمیسیون توسعه صادرات اتاق ایران افزود: با توجه به تخصیص پنج درصد، ارزش فوق صادراتی و هزینه‌های بازاریابی و غیره به صادرکننده، اتاق بازرگانی ایران معتقد است که این عدد بسیار ناچیز بوده و نمی‌تواند جوابگوی هزینه‌ها باشد. لذا پیشنهاد می‌شود این رقم به ۲۰ درصد افزایش یابد تا صادرکننده بتواند قدرت چانه‌زنی، بازاریابی و تبلیغات خود را داشته باشد.

عابدی تاکید کرد: از آنجاکه در تصمیم‌گیری‌ها از نظر بخش خصوصی استفاده نشده همچون تصمیمات گذشته، منتج به تعزیرات خواهد شد و اگر این تعزیرات طولانی شود، بخشی از بازار خارج می‌شوند و هزینه‌های زیاد و خسارات جبران ناپذیری به تجارت خارجی به ویژه صادرات وارد خواهد کرد. لذا معتقدیم باید شفافیت در تمام ارکان اقتصادی کشور شکل گیرد و ارز عمده‌ای که در اختیار شرکت‌های بزرگ وابسته به دولت و خصولتی قرار گرفته به سیستم بانکی کشور برگردانده شود تا اقتصاد کشور در یک ثبات و آرامش که خواسته فعالان است، با شفافیت پیش رود.

وی افزود: همچنین کالاهایی که با انرژی ارزان یا کالاهای صادراتی که ارز یارانه‌ای دریافت می‌کنند، اگر ارز مبادله‌ای خود را بازگردانده و مجدداً برای

صادرات و واردات استفاده کنند، بسیار به اقتصاد کشور کمک خواهد کرد. صحبت از کالاهای عمومی است که سالهای زیاد صادراتشان صورت می‌گیرد و قراردادهای خوبی منعقد می‌کنند و تولید و اشتغال را در پی دارند.

عابدی تصریح کرد: اگر سیاست‌گذاری‌ها با درایت بیشتری انجام شود و بخش خصوصی به مشورت گرفته شود، می‌توان از بسیاری مشکلات ناگوار آینده جلوگیری کرد. در غیر اینصورت در آینده نه چندان دور در حوزه گذرگاه‌های مرزی قاچاق کالاهای صادراتی، استفاده از کارت‌های بازرگانی یک‌بار مصرف و افزایش صادرات چمدانی کنار مرزها پیش خواهد آمد.

### ضرورت مدیریت تحریم‌ها

رئیس اتاق ایران و قزاقستان اظهار کرد: نباید با تحریم‌ها مقابله کنیم، بلکه باید مدیریت کنیم. آن‌هم مدیریتی توانمند و توأم با آرامش تا بتوان از این گذرگاه‌های تاریخی به سلامت عبور کنیم. علاوه بر این که آثار تصمیمات نادرست بیش از آثار تحریم‌های بیرونی بر اقتصاد کشور آسیب می‌زند باید از بخش خصوصی اتاق بازرگانی مشورت گرفته شود تا تغییرات پیایی در سیاست‌ها منتج به ابهام در تصمیم‌گیری برای آینده نشود. عابدی با تاکید بر اینکه نگرانی‌ها از حیث فعالیت ارزنده بعد از بسته شدن چاه‌های نفت بوده که امیدواریم به زودی در چاه‌های نفت بسته شود، گفت: تلاش‌مان بر این اساس است که به صادرات، به عنوان کار شرافتمندانه و فعالیت اقتصادی که می‌تواند اقتصاد کشور را پویا کند، نگاه شود. وی افزود: اگر نتوانیم زنجیره‌های تامین و توزیع، سیاست‌های بانکی و سیاست‌های دولت در بخش اقتصاد را

به خوبی پیش ببریم، فرصت‌های تجاری کشور از بین خواهد رفت؛ بطوری که جبران آن برای بخش تجاری امکان پذیر نخواهد بود.

عابدی یادآور شد: هنوز به یاد داریم که بعد از اختلاف روسیه و ترکیه، تجارت ایران در روسیه ایجاد و سرمایه‌گذاری‌های خوبی انجام شد. اگر شباهت امروز را با آن دوران مقایسه کنیم، هر روز حلقه محاصره داخلی تنگ‌تر و سیاست‌گذاری‌ها غیر واقعی‌تر شده‌اند.

### کسانی که درکی از تجارت ندارند، برایش تصمیم می‌گیرند

رئیس اتاق ایران و قزاقستان تصریح کرد: بزرگترین صدمه از سوی کارشناسان غیرحرفه‌ای و مدیرانی است که عمل تجارت انجام نداده و بازار را تجربه نکرده‌اند و فقط اطلاعات روی کاغذ به دستشان رسیده است. تصمیمات ناشی از عدم اطلاع از بازار، مقررات بازارهای منطقه‌ای و بین‌المللی است، چراکه کسی که تجارت را با گوشت و پوست خود تجربه نکرده، حقوق نداده، به بانک بدهکار نشده، تامین اجتماعی نرفته باشد، ممنوع الخروج نشده باشد، نمی‌توانند تصمیمات درست و بجا بگیرد. لذا انتظار داریم از مشاوران امین در بخش خصوصی اتاق بازرگانی استفاده شود که اطلاعاتشان میدانی و از حوزه‌های اقتصادی و تجاری منطقه‌ای است.

عابدی گفت: همیشه به دولت پیشنهاد داده‌ایم که تفاضل تورم داخلی و بین‌المللی را در نظر داشته باشد و سالانه به نرخ ارز اضافه شود تا جهش و شوک ارزی نداشته باشیم. می‌توان ارز و منابع ارزی را کنترل کرد تا به صادرکنندگان خرد نیز فشار وارد نشود. وی افزود: باید

هرچه سریعتر بخشنامه ارزی اصلاح شود تا تجارت و صادرات همان روال سابق را داشته باشد و ضرر و زیانی به پیکره اقتصاد و معیشت مردم و قراردادهای خارجی وارد نشود، چراکه اگر تجارت ما قدری ضعیف شود، طرف‌های خارجی هیچگاه پشت درهای بسته نمی‌مانند و قطعاً بازارهای دیگر، سهم‌مان را می‌گیرند و ما را از بازار خارج می‌کنند؛ بنابراین برگشت به بازار امکان‌پذیر نیست یا باید هزینه‌های بسیار زیادی پرداخت شود تا دوباره به بازارهای از دست رفته برگردیم.

نایب رئیس کمیسیون توسعه صادرات اتاق بازرگانی ایران ابراز امیدواری کرد تجدید نظری در بخشنامه بانک مرکزی برای بخش خصوصی صورت گیرد و صدا و ندای بخش خصوصی اتاق بازرگانی ایران شنیده و شرایطی ایجاد شود که پیام آرامش و اطمینان بخشی را به مردم کوچه و بازار و همه فعالان برساند تا از گذرگاه سخت عبور کنیم. وی افزود: نگرانی دیگر بخش خصوصی در ارزش کالاهای صادراتی است. ارزش پایه کالاهای صادراتی واقعی نیست و تطابق ندارد؛ یعنی حدود دو تا سه برابر قیمت واقعی ارزش‌گذاری شده است که نیازمند ارزیابی مجدد است.

عابدی گفت: در تحریم‌های جدید و با توجه به خروج یک‌طرفه آمریکا از برجام، دور زدن تحریم‌ها در این دوره بسیار سخت شده است و آثار آن به صورت افزایش نرخ ارز، هزینه‌های معاملاتی در بازارهای خارجی، تورم تولیدی بخش اقتصادی یا صرفه نبون برخی فعالیت‌های تجاری را ایجاد کرده است. همچنین کاهش سرمایه‌گذاری‌ها و کاهش قدرت خرید را در پی داشته است.

# ۱۰ فرمان سیاست‌گذاری در دوره دشوار فعلی



تیمور رحمانی عضو هیئت علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران

باشیم تا مسیر بهتری برای سیاست‌گذاری را پیش‌روی ما قرار دهد:

۱- اقتصاد ایران در شرایط بسیار دشواری قرار دارد و هر کنش و واکنش فردی و گروهی ما می‌تواند این دشواری را تشدید کند و هزینه‌های سرسام‌آوری را تحمیل کند. متأسفانه نشانه‌های بسیاری وجود دارد که ما به‌صورت فردی و همچنین در قالب دسته‌بندی‌های سیاسی هنوز شدت دشواری را جدی نگرفته‌ایم. برای مدیریت انتظارات لازم است همه ما و به‌ویژه گروه‌های سیاسی و اشخاص دارای مسئولیت، بار بیشتری بر دوش بکشند تا سیاست‌های اقتصاد کلان نیز امکان اثرگذاری بهتر را داشته باشد. بخش مهمی از هر سیاست اقتصاد کلان موفق در شرایط کنونی مدیریت و جلوگیری از بدتر شدن انتظارات است.

۲- دشواری موجود اقتصاد کشور مسیر تحولات را به گونه‌ای رقم می‌زند که نسبت بازندگان به برندگان تحولات به‌شدت در حال افزایش است. اگر در تورم‌های معمول حدود ۱۰ درصد و نوسانات مختصر قیمت دارایی‌ها برخی منتفع و برخی متضرر می‌شوند و هنوز وضعیت قابل تحمل است، دلیل آن است که کیک اقتصاد در حال کوچک شدن نیست. در شرایط کنونی درصد برندگان در حال کاهش است و نوع برندگان نیز در حال تغییر است که به‌طور

است که سبب زیان اجتماعی می‌شود. به‌عنوان مثالی دیگر، گرچه در شرایط معمول جلو انداختن خرید کالاها و خدمات معمول توسط یک فرد زیان اجتماعی به همراه ندارد، در شرایط کنونی که همه چنین تلاشی را از خود نشان می‌دهند دارای زیان اجتماعی قابل‌توجه است چراکه انتظارات تورمی را تشدید می‌کند و افزایش تورم حاصله با اختلالاتی که به بار می‌آورد زیان اجتماعی به همراه دارد.

همواره یکی از اهداف سیاست‌گذاری اقتصاد کلان حذف یا تخفیف ناسازگاری بین منافع فردی و منافع اجتماعی است. در واقع، اگر سیاست‌گذاری اقتصاد کلان ضرورت است پس به معنی وجود شکست بازار در حداقل‌سازی زیان اجتماعی است و قرار است با آن سیاست‌گذاری این شکست بازار جبران شود. در شرایط کنونی که ناسازگاری بین منافع فردی و اجتماعی به‌شدت بالا رفته است، شکست بازار نیز تشدید شده است و بنابراین سیاست‌گذاری باید متمرکز بر تخفیف این ناسازگاری باشد. اما برای توفیق در این مسیر چه الزاماتی وجود دارد. لازم به ذکر است که نویسنده خود را واجد جایگاهی نمی‌داند که بایدها و نبایدها را برای جامعه تعیین کند بلکه صرفاً آنچه قابل فکر کردن است یادآوری می‌شود تا شاید ما را در سیاست‌گذاری مناسب و همراستاسازی منافع فردی و اجتماعی یاری کند. در این راستا ممکن است قابل ذکر باشد که همه ما روی برخی مقدمات توافق داشته

اقتصاد ایران در شرایط خطیری است و با وجود آنکه ممکن است رفتار بهینه ناشی از عدم امکان هماهنگی تصمیم‌گیران انفرادی حکم کند هرکدام در این شرایط به دنبال حداکثرسازی منافع و حداقل‌سازی زیان‌های خود باشیم و بی‌ثباتی بازارها نیز خوان گسترده‌ای فرا روی ما نهاده است که به منافع سرشاری به شکل عایدی سرمایه‌ای دست یابیم و فاصله ثروت خود از دیگران را بیفزاییم، اما سیاست‌گذاری عمومی مبتنی بر بیشینه‌سازی رفاه اجتماعی یا کمینه‌سازی زیان اجتماعی حکم می‌کند اقداماتی برای همراستاسازی منافع فردی و منافع اجتماعی در پیش‌گیریم و از دام عدم سازگاری پی‌گیری منافع فردی و منافع اجتماعی خارج شویم. آنچه در حال حاضر اقتصاد ایران در آن گرفتار آمده است بروز ناسازگاری شدید بین منافع فردی و اجتماعی است (البته این ویژگی همه جوامع در شرایط بحران اقتصادی است). به‌عنوان مثال، در حالیکه در شرایط اقتصادی با تعادل داخلی و خارجی خرید اسکناس ارز و نگهداری توسط فردی که آن خرید را به‌صورت فردی بهینه می‌داند سبب بروز زیان اجتماعی نمی‌شود (زیرا در شرایط متعادل تعداد کسانی که چنین می‌کنند بسیار اندک است) در شرایط کنونی این خرید به‌رغم منافع فردی بالا دارای زیان اجتماعی چشمگیر است چون مجموع رفتار افراد دارای پیامد بسیار محسوس بر نرخ ارز و به تبع آن سایر متغیرهای اقتصاد کلان

مشخص همراه با کوچک شدن کیک اقتصاد یا همان تولید کل اقتصاد است. به عبارتی دیگر، ممکن است در برخی شرایط بازتوزیع ثروت و درآمد منفعتی به شکل رشد اقتصادی داشته باشد و لذا نابرابری را قابل تحمل نماید اما شرایط کنونی بازتوزیعی را ایجاد می‌کند که همراه با رشد اقتصادی نیست بلکه با عکس آن همراه است و لذا نه با منطبق حداقل کردن زیان اجتماعی همراه است و نه قابل تحمل از نظر اجتماعی برای مدتی طولانی است. این بدان معنی است که تداوم وضع موجود برنده چندی ندارد و به همین دلیل ضرورت می‌یابد که رفع دشواری کنونی را تبدیل به دغدغه عمومی و وظیفه همگانی کرد.

۳- گرچه از نظر اخلاقی همه ما می‌پسندیم که افراد در شرایط دشوار کنونی از منفعت‌جویی شخصی پرهیز کنند، اما اگر افراد به دنبال منفعت جویی شخصی رفتند مجرم انگاشتن آنها مشکلی را حل نمی‌کند. منفعت جویی بخش پررنگ انگیزه‌های غریزی انسان است و اخلاق و دین با پذیرش این منفعت جویی سعی در تخفیف و کنترل پیامدهای منفی آن داشته‌اند. لذا انتظار بر آن نیست که مشکلات از طریق پرهیز از منفعت‌جویی توسط افراد حل شود و اساساً نه در ایران بلکه در هیچ‌جای دنیا چنین انتظاری معقول نیست. این وظیفه سیاست‌گذاری عمومی است که با تشخیص راه‌های کاهش تضاد منافع شخصی و اجتماعی به حل بحران بپردازد و از واکنش‌های انتقام‌جویانه در برابر منفعت‌جویی افراد خودداری کند، بلکه بهتر است از شکل‌گیری زمینه ناهمراستایی منافع شخصی و اجتماعی جلوگیری کند. برخورد انتقام‌جویانه با آنهایی که در شرایط کنونی از حس منفعت جویی خود تبعیت می‌کنند (البته غیر از مواردی که سوءاستفاده یا جرم در قوانین موجود به حساب می‌آید)، می‌تواند به بدتر شدن همان چیزی بینجامد که آن برخورد انتقام‌جویانه قصد جلوگیری از بدتر شدن آن را دارد. لذا حتی

تصویب قوانینی در واکنش به این منفعت‌جویی مقطعی هم می‌تواند ناسودمند باشد. به عنوان نمونه، طرح انوعی از مالیات به دلیل التهابات ارزی اخیر ممکن است به کنترل بهتر وضعیت بازار ارز کمکی نکند.

۴- همه ما در به وجود آمدن شرایط کنونی نقش داشته‌ایم گرچه درجه مقصر بودن ما متفاوت است. حتی من به عنوان یک اقتصادخوانده هم مقصرم که تلاش کافی برای اقناع افکار عمومی و سیاست‌گذاران جهت دوری از خواسته‌ها و سیاست‌هایی که شکل‌دهنده بی‌ثباتی‌ها بوده است، به خرج نداده‌ام. می‌توان موارد متعددی را ذکر کرد که دولت عمدتاً مقصر بوده است و همچنین مواردی را ذکر کرد که مجلس در ایجاد آن مقصر بوده است و بالاخره مواردی که گروه‌های سیاسی تاثیرگذار با شکل دادن خواسته‌های نامناسب از سیاست‌گذار در آن مقصر بوده‌اند.

بنابراین در شرایط کنونی تلاش برای یافتن مقصر ممکن است تلاش ناسودمندی باشد و بهتر است تلاش بر یافتن راه‌حل‌های برون‌رفت از دشواری تمرکز یابد. به عنوان نمونه، در شرایطی که برای مدت چند سال قیمت بنزین ثابت مانده است اما در همین مدت قیمت‌ها افزایش داشته و اخیراً جهش نیز نشان داده است، اصرار بر ثابت نگهداشتن قیمت بنزین نوعی تقصیر است که مقصر آن عمدتاً توقعات جامعه بوده است، در حالی که مقصر اصرار بر تثبیت تصنیی نرخ ارز در سال‌های گذشته دولت بوده است و مقصر تصویب لوایح بودجه نامنطبق بر واقعیت مجلس بوده است.

۵- شرایط کنونی هم ناشی از اشتباه سیاست‌گذاری است و هم ناشی از ناکارایی نظام تصمیم‌گیری و اجرایی که حتی سیاست درست را نیز بی‌حاصل می‌کند. آنچه مهم است این است که تا حد ممکن از اشتباهات بارز سیاست‌گذاری اجتناب کنیم. به عنوان نمونه، درک غالب سیاست‌گذاران و اقتصاد خوانده‌های

درگیر در سیاست‌گذاری راجع به سیاست پولی و اینکه چه مقوله پولی باید کنترل شود و اینکه علت کاهش تورم چه بود، سبب شد تا برخی از اقتصاددانان درگیر در سیاست‌گذاری بارها صحبت از جشن تورم تک رقمی در سال ۱۳۹۴ و در آستانه دستیابی به تورم تک‌رقمی کنند و سرمست از این باشند که توصیه‌های آنها چنین نتیجه‌ای داده است، درست در زمانی که نیروی ناترازی نظام بانکی داشت از تنگه دیگری آمده شبیخون زدن به کاهش پایدار تورم می‌شد. حتی اگر این اشتباهات سیاست‌گذاری رخ نمی‌داد، ناکارایی در اجرا درجه توفیق را کاهش می‌داد بنابراین به عنوان یک واقعیت لازم است بپذیریم که کارایی نظام اجرایی به سرعت قابل بهبود نیست اما امکان پرهیز از اشتباهات سیاست‌گذاری وجود دارد. با وجود آنکه در ماه‌های اخیر و به دنبال بی‌ثباتی‌ها نظرات ظاهراً بسیار متضادی در مورد علت و درمان آن مطرح شده است اما به نظر نویسنده همه آنها دربردارنده این مطلب اساسی هستند که انحرافات قیمتی و تعیین تصنیی قیمت‌ها مهم‌ترین اشتباه سیاست‌گذاری در اقتصاد ایران و اتفاقاً متشابه بسیاری از منفعت‌جویی‌های اخیر بوده است که قصد برخورد با آن را داریم اما زبان ارائه آنها تفاوت بسیاری دارد.

۶- تجربه ناموفق ما در کاهش و تک‌رقمی کردن تورم و ثبات اقتصاد کلان که از ابتدا معلوم بود ناپایدار است به آن معنی نیست که هدف کاهش تورم و تک‌رقمی کردن آن اشتباه بوده و دیگر نباید دنبال شود. بدون کاهش و تک‌رقمی کردن تورم و پایداری آن امکان دستیابی به رشد پایدار اقتصادی بسیار ضعیف است. لذا همچنان هدف کاهش تورم و ثبات اقتصاد کلان امر مثبتی است و اگر نمی‌توانیم در یک بازه دو ساله به آن دست یابیم باید در یک بازه پنج ساله به دنبال آن باشیم، اما باید پیش‌نیازهای این تورم پایین پایدار را فراهم کنیم. در واقع، آنچه سبب ناموفق بودن ما شد

هدف کاهش تورم نبود بلکه نوع روش کاهش تورم و بویژه در شرایط شکل‌گیری ناترازی شدید نظام بانکی بود که اسباب عدم توفیق را فراهم کرد. لذا این گزاره که دولت باید بیشتر به فکر رفع رکود باشد و نه کنترل تورم، گزاره صحیحی محسوب نمی‌شود چرا که تداوم تورم بالا به معنی متوسط رشد پایین اقتصادی است که نوعی رکود دائمی است.

۷- وضعیت اقتصاد کلان، حاصل عملکرد و ارتباط متقابل بازارهای متعددی است که مجموع عملکرد آنها شرایط را شکل می‌دهد. هرگونه سیاست‌گذاری اقتصادی نتیجه خود را در این بازارها منعکس می‌کند و حتی اگر از ابتدا بر همه آنها اثر نگذارد به دلیل درهم تنیدگی بازارها به همه آنها سرایت می‌کند. بنابراین، اگر بخش‌های مختلف دستگاه تصمیم‌گیری و سیاست‌گذاری کشور بدون توجه به پیامد تصمیمات خود بر سایر بخش‌های اقتصاد به اتخاذ تصمیم بپردازند و به عبارت عامیانه ملاحظات بخشی خود را مدنظر داشته باشند، در شرایط دشوار کنونی می‌تواند مانع سودمند بودن اقدامات کنترل شرایط بحرانی شود. به عنوان مثال، تصمیمات سیاست مالی و بودجه‌ای بدون توجه به پیامدهای آن در بخش مالی اقتصاد می‌تواند بسیار پرهزینه باشد (همان‌طور که در جریان انتشار اوراق و چگونگی مصرف آن رخ داد). به عنوان مثالی دیگر، تصمیمات مراکز تأثیرگذار در قیمت‌گذاری می‌تواند در ایجاد اختلال و همچنین در ایجاد نیاز اعتباری و توانایی بازپرداخت اعتبارات و لذا در وضعیت نظام بانکی تأثیر فراوان برجای بگذارد و از سودمندی تصمیمات سیاست‌گذار پولی بکاهد. به همین ترتیب، سیاست‌گذاری ارزی یا مداخله بانک مرکزی در بازار پول نیز می‌تواند انعکاساتی در بودجه دولت و وضعیت مالی دولت برجای بگذارد که سودمندی اقدامات مالی دولت را دچار مشکل کند. به عنوان نمونه دیگر می‌توان به طرح سلامت اشاره کرد که بیمه‌ها و شرکت‌های دارویی و بانک‌ها و دولت را دچار

معضلاتی کرد که اگر از ابتدا اندکی به مباحث قید بودجه توجه می‌شد چنین مسیری را طی نمی‌کرد و بقیه بخش‌های سیاست‌گذاری را به دردسر نمی‌انداخت. بنابراین، در شرایط دشوار کنونی بسیار بیش از شرایط متعارف ضرورت دارد بخش‌های مختلف دستگاه سیاست‌گذاری کلان نگر باشند و از توجه زیاد به ملاحظات بخشی پرهیز کنند.

۸- به دلیل آنکه تصحیح سیاست‌گذاری و اصلاحات مورد نیاز برای پرهیز از بروز بحران‌ها در زمان مناسب اتفاق نیفتاده است، امکانات و ابزارهای سیاست‌گذاری را به شدت محدود کرده است چرا که هرگونه اقدام و سیاستی در شرایط کنونی بسیار پرهزینه تر از قبل شده است و همین موضوع ممکن است رغبت دستگاه سیاست‌گذاری و اجرایی را برای انجام آن کاهش دهد. لذا وظیفه اقتصاد خوانده‌ها و سایر صاحب‌نظران علوم اجتماعی آن است که واقعیت پرهزینه بودن اقدامات حل بحران را برای جامعه توجیه کنند تا به سیاست‌گذار امکان در پیش گرفتن آنها را بدهند. اگر اقتصاد خوانده‌ای تصور می‌کند و یا سخن از این می‌راند که بدون تحمل هزینه‌های قابل توجه می‌توان با سیاست‌گذاری مشکلات کنونی را حل کرد، اصول اولیه علم اقتصاد فارغ از نوع به اصطلاح مکاتب فکری آن را مورد غفلت قرار داده است. در ضمن باید توجه داشت که در این شرایط انتظار معجزه از سیاست‌های اقتصاد کلان را نباید داشت بلکه صرفاً انتظار کاستن از شدت دشواری را داشت. اگر کسی تصور می‌کند مشکلات کنونی را به سرعت و بدون هزینه حل می‌کند، بازاریاب خوبی برای دیدگاه‌هایش است نه درمانگری برای دشواری کنونی اقتصاد کلان.

۹- نقش اتاق‌های فکر مستقل در شکل دادن به سیاست‌گذاری مناسب بسیار با اهمیت است. متأسفانه امروزه آنچه ظاهراً قرار بوده است در

کنار دستگاه‌های اجرایی و تصمیم‌گیری نقش اتاق فکر را داشته باشد تبدیل به دستگاه‌های عریض و طویل اداری شده است که نتیجه آن در طراحی سیاست‌گذاری مناسب به هیچ وجه مثبت نیست. اگر کشوری نتواند در هرکدام از زمینه‌های مختلف سیاست‌گذاری بخش عمومی ۱۰ نفر را برای شکل دادن به اتاق‌های فکر مستقل از دستگاه‌های اجرایی شناسایی کرده و به کار گیرد و هشدارهای آنها برای جلوگیری از بروز بحران و حل آن را نادیده بگیرد، انتظار بهبود چشمگیری را در این زمینه نمی‌تواند داشته باشد.

۱۰- گرچه در شرایط کنونی که اقتصاد با دشواری شدید هم بر اثر سیاست‌گذاری نامناسب و ناکارایی اجرایی در داخل و هم بر اثر فشارهای خارجی قرار دارد و لذا تمرکز زیادی بر حل مشکلات کوتاه مدت لازم است، اما نباید فراموش کرد که حتی با فرض حل فشارهای بیرونی، ما در زمینه‌های متعددی در درون دشواری یا در آستانه دشواری هستیم و به همین دلیل حل مشکلات حاد کوتاه مدت نباید ما را از توجه به تصویر بلندمدت اقتصاد کشور و سیاست‌گذاری برای حل بلندمدت دشواری‌ها باز بدارد.

امید است که با باور به توانایی سرمایه انسانی کشور که از همه سرمایه‌های دیگر بیشتر برای ما مزیت نسبی به حساب می‌آید بتوانیم از دشواری کنونی عبور کنیم و خود را برای آغاز دوره‌ای از رشد پایدار اقتصادی و ثبات اقتصاد کلان جهت افزایش رفاه اجتماعی آماده کنیم. ما به عنوان شهروند، به عنوان گروه و دسته سیاسی، به عنوان مقام اجرایی و نماینده مجلس بهتر است بدانیم در شرایط دشواری با صرف انتقاد و نکوهش به نتیجه مثبتی نمی‌رسیم بلکه اگر هرکدام اندکی از وظیفه محول شده اجتماعی به خود را بهتر انجام دهیم ممکن است بتوانیم از دشواری اقتصادی موجود به سلامت عبور کنیم.

# نسخه ای برای درمان بحران ارزی



پدرام سلطانی نایب رئیس اتاق ایران

اما در این بین دو اتفاق مثبت هم افتاد که در صورت تحقق می‌تواند تا حدی از فشارهای ارزی و مالی روی دولت بکاهد. نخست تصویب دو لایحه از مجموعه لوایح مرتبط با FATF بود و دوم خبر اجرایی شدن قریب‌الوقوع نهاد مالی اروپایی برای معاملات با ایران و همچنین همکاری چین و روسیه در این زمینه.

## دولت برای کنترل بحران ارزی چه می‌تواند بکند؟

به زبان ساده دولت باید تمام تلاش خود را برای تقویت ورود ارز به کشور (افزایش عرضه) و کاهش خروج ارز (کاهش تقاضا) به کار گیرد. مهم‌ترین ابزار دولت در این خصوص بازار ثانویه است. اگر بانک مرکزی از کنترل مصنوعی بازار ثانویه دست بردارد، عرضه ارز صادرات در آن افزایش خواهد یافت و تقاضاهای واردات غیرضرور یا متکی به ارز یارانه‌ای هم از آن خارج خواهد شد. کار دیگری که دولت باید انجام دهد جایگزینی یارانه ریالی با یارانه ارزی است. دولت در حال حاضر برای واردات کالاهای اساسی بر مبنای دلار ۴۲۰۰ تومان تخصیص ارز می‌دهد. این نرخ باعث تقاضای کاذب برای واردات کالاهای اساسی شده است و علاوه بر اینکه شائبه بیش‌اظهاری در برخی از این واردات وجود دارد، بخشی از کالا هم از طریق مرزها به کشورهای همسایه سرریز می‌شود. علاوه بر این قیمت این کالاها هم مرتباً در حال افزایش است و اثر حمایتی قیمت‌های ارز ارزان در سبد خانوار کم و کمتر می‌شود. از این رو بهتر است دولت ارز کالاهای اساسی را نیز در بازار ثانویه در اختیار واردکنندگان قرار دهد و مازاد درآمد خود ناشی از فروش ارز به قیمت بالاتر را به صندوقی واریز نماید و بخش اعظم این مازاد را به‌صورت یارانه نقدی به ۵-۷ دهک کم درآمد برگرداند. از این طریق هم تقاضای کاذب برای ارز یارانه‌ای حذف می‌شود (کاهش تقاضا) و هم نیت دولت در حمایت از اقشار آسیب‌پذیر به‌صورت هدفمندتر محقق می‌شود.

روزهای سختی در پیش داریم اما با مدیریت بهتر و پرهیز دولت از تصمیم‌گیری‌های عجولانه و به‌دوراز منطق اقتصادی، می‌توانیم بهتر اقتصاد را اداره کنیم. باز هم می‌گوییم که نباید اثر گشایش‌های داخلی را دست‌کم گرفت. این گشایش‌ها هم در حوزه تسهیل تجارت خارجی و هم در حوزه مسائل اجتماعی، فرهنگی، قومیتی و سیاسی موجب برگشتن ورق ناامیدی روزافزون در کشور می‌شود. این ذهنیت که «ساختار کشور اصلاح‌ناپذیر است» در حال اوج‌گیری است و دلیل اصلی مهاجرت نخبه و سرمایه از کشور است. حاکمیت باید نشان دهد که ساختارها اصلاح‌پذیرند.

روند افزایش نرخ ارز آهنگ سریع و مستمری به خود گرفته است و به نگرانی مردم و فعالان اقتصادی دامن زده است. در نبود ارتباط شفاف و اظهارات قانع‌کننده از سوی مسئولین ذی‌ربط، نظرات غیراصولی و اظهارات نادرست از سوی افراد مختلف در این خصوص دست بالا را پیدا کرده است و به هراس عمومی دامن زده است.

آنچه موجب بالا رفتن نرخ ارز در چند هفته گذشته شده است عبارت است از:

- ۱- خروج بخشی از کالاهای وارداتی از گمرک، که به دلیل بخشنامه اخذ مابه‌التفاوت ارز از آنها و همچنین ممنوعیت واردات بدون انتقال ارز در گمرک مانده بودند، باعث آزاد شدن نقدینگی واردکنندگان شد و تقاضای خرید دوباره ارز آنها، پس از وقفه‌ای یک‌ماهه موجب افزایش تقاضا گردید.
- ۲- راه‌اندازی بازار ثانویه موجب آرامشی نسبی در بازار ارز شد. اما با آشکار شدن کنترل دستوری دولت بر این بازار و به هم خوردن سازوکار ادعا شده برای این بازار، اعتماد بازیگران ارزی از آن سلب شد و نه‌تنها عرضه لازم جذب این بازار نشد بلکه تقاضای مضاعف بر آن بار شد.
- ۳- سلب امید برخی از تقاضاها از بازار ثانویه باعث گردید که بخشی از تقاضا به‌سوی بازار آزاد سوق یابد و به حجم تقاضا در آنجا بیفزاید.
- ۴- دوره سپرده‌های ریالی یک‌ساله، که سال گذشته با نرخ ترجیحی مصوب بانک مرکزی در بانک‌ها انجام شده بود، در نیمه شهریورماه پایان یافت و تقاضای سپرده‌گذاران مربوطه به بازار ارز و طلا سوق یافت.
- ۵- اخبار ناشی از کاهش فروش نفت ایران و توقف خرید نفت از سوی کره و کاهش خرید نفت از سوی هند به انتظارات افزایشی نرخ ارز دامن زد.
- ۶- ورود ارز از کشورهای همسایه به‌ویژه عراق و افغانستان به کشورمان با کنترل‌های بیشتری مواجه شد و عرضه از این مبادی کاهش یافت.

موارد فوق اهم دلایل افزایش نرخ ارز در دوره اخیر هستند. بدیهی است که تشدید روزافزون فشارهای تحریمی از سوی آمریکا و هیجانات اخبار سیاسی و جنگ روانی مربوطه موجب تقاضای بیشتر ارز و طلا به‌منظور حفظ ارزش دارایی‌ها شده است و علاوه بر آن روند سرعت‌یافته مهاجرت به خارج از کشور و سرمایه‌گذاری در خرید مسکن در کشورهایی مانند گرجستان و ترکیه نیز جریان خروج ارز از کشور را شدت بخشیده که این عوامل هم بی‌تردید فشار بر بازار ارز را افزون‌تر کرده است.



### چرا شرکت‌های ایرانی نوآوری نمی‌کنند؟ (بخش سوم)

نویسنده: سید کامران باقری مشاور مدیریت

جورج برنارد شاو نوشته است: «رویاپردازی نقطه آغاز آفرینش است. ابتدا درباره چیزی که می‌خواهید، رویاپردازی می‌کنید، سپس آنچه در رویاها ساخته و پرداخته‌اید را اراده می‌کنید و در نهایت، آنچه اراده کرده‌اید را می‌آفرینید.» رویاپردازی یک توانمندی آسمانی است و همه انسان‌ها به‌عنوان جانشینان بهترین آفریننده روی زمین از این موهبت آسمانی برخوردار شده‌اند. رویاهای بزرگ، اهداف را تعریف کرده و به افراد انگیزه می‌دهند. اشتیاق تحقق یک رویای بزرگ، انسان‌ها را از دایره امن شناخته‌ها و دانسته‌ها بیرون می‌کشد تا با نوآوری، مسیر رسیدن را بسازند. رویاپردازی نقطه اول عزیمت از

وضع موجود است. نوآوری حاصل پیاده‌سازی ایده‌هایی خلاق است که ریشه در رویاپردازی دارند. این رویاهای فردی است که جرقه‌های اولیه نوآوری را می‌زنند. همان جرقه‌هایی که در ادامه در بستر سازمان جاری می‌شوند و به بازار می‌رسند. این رویاها که فراتر از وضعیت موجود و از جنس آینده هستند، همان تصویری از آینده است که شرکت‌ها را به پیش می‌رانند. شرکتی که در آن مجالی برای رویاپردازی نباشد، نمی‌تواند بستر نوآوری باشد. درست همچون ماشینی است که موتور محرک نداشته باشد. اما شرکت‌های نوآور برای برای تعریف

و تحقق رویاهای بزرگ، به مدیران و کارکنان رویاپرداز نیاز دارند. نوآورترین شرکت‌های جهان را کسانی مدیریت می‌کنند که در دنیای کسب‌وکار، رویایی بزرگ ترسیم کرده و کمر به ساختن آن رویا بسته‌اند. این مدیران الهام‌بخش تصویر زیبایی از رویای خود ارائه می‌کنند که ذهن و دل کارکنان را تسخیر می‌کند. کارکنان چنین شرکت‌هایی، برای مشارکت در تحقق آن رویای بزرگ اشتیاق دارند و اهمیت این مشارکت را بیشتر از حقوق و مزایای دریافتی می‌دانند. همین اشتیاق موجب می‌شود که آنها تخصص و خلاقیت خود را با جان و دل در راه اهداف شرکت به خدمت بگیرند. شرکت‌هایی که

رویای بزرگ دارند، علاوه بر کارکنان شان، می‌توانند شرکای تجاری و حتی مشتریان و کاربران خود را با فرآیند نوآوری خود همراه کنند. همه این همراهان احساس می‌کنند که با این همراهی می‌توانند نقشی هرچند اندک در آفرینش آن رویای بزرگ داشته باشند.

برای نمونه، امروزه «ایلان ماسک» و شرکت‌هایش نماد رویپردازی در دنیای کسب‌وکار هستند. رویاهای بزرگ وی برای اسکان انسان روی مریخ، تولید انبوه خودروهای برقی و فراگیر کردن استفاده از انرژی خورشیدی، دل میلیون‌ها نفر را تسخیر کرده است. کارکنان شرکت‌های اسپیس‌ایکس، تسلا و سولار سیتی و حتی خریداران محصولات و شرکای تجاری این شرکت‌ها دل در گرو تحقق رویاهای بزرگ ایلان ماسک دارند و از مشارکت در راه تحقق آن رویاها احساس خشنودی می‌کنند.

شرکت‌های بی‌رویا، بسیار درگیر دیروز و امروز خود هستند. شرکت‌های بی‌رویا از جنس گذشته هستند و نمی‌توانند الهام‌بخش باشند. شرکت‌هایی که به ضرورت و نقش کلیدی نوآوری در کسب‌وکارشان ایمان دارند، حتما باید راهی برای تشویق و ترغیب کارکنان به رویپردازی داشته باشند و رویپردازی را به یکی از وجوه ممیزه و شایستگی‌های کلیدی سازمان‌شان تبدیل کنند. در چنین شرکت‌هایی، شخص مدیرعامل باید شاخص رویپردازی برای کسب‌وکار باشد. رویاهای بلند وی باید الهام‌بخش و محرک رویپردازی همکارانش شود. این شرکت‌ها همچنین برنامه‌های مشخصی برای تمرین رویپردازی سازمانی دارند.

شاید توجه به رویپردازی در بیان آسان باشد اما در عمل تعهد بالای مدیریت را می‌طلبد. تشویق و تقویت نوآوری نیازمند

اختصاص زمان و منابع باارزشی است که رقابت بر سر آن زیاد است و در بسیاری از شرکت‌ها، رویپردازی در رقابت با فعالیت‌های روزمره در اولویت‌های بعدی قرار می‌گیرد و کنار می‌رود. به‌خصوص باید توجه داشت که تقویت رویپردازی نتایج آنی و سریع ندارد. بلکه همچون ورزش روزانه است که افراد را از نظر بدنی آماده نگاه می‌دارد و به آنها امکان می‌دهد تا در زمان مناسب، توان بدنی خود را به بهترین شکل به خدمت بگیرند. تمرین رویپردازی شرکتی هم به کارکنان امکان می‌دهد تا در فرصت مناسب، بهترین عملکرد ممکن را از نظر خلاقیت و نوآوری به نمایش بگذارند.

اما پرورش رویپردازی در شرکت‌های ایرانی یک چالش بزرگ است. پروبال دادن به رویاها ریشه در فرهنگ ملی و سازمانی دارد. متأسفانه نظام آموزشی ایران به گونه‌ای است که کودکان را در بالاترین سطح رویپردازی ذاتی تحویل می‌گیرد و به‌صورت پیوسته و نظام‌مند این توانمندی را در آنها سرکوب می‌کند. نظام آموزشی ایران بر حفظ و تکرار چشم‌پسته آنچه به‌صورت یک‌طرفه و دستوری برای دانش‌آموزان و دانشجویان تجویز شده، تاکید دارد. این نظام آموزشی برای کشوری مناسب است که نیازی به نوآوری نداشته باشد. کشوری که با درآمد نفت گذران کند و نهایتاً به دنبال پرورش کارمندی برای انجام امور اداری تکراری یا کارگرانی برای بهره‌برداری ساده از تجهیزات وارداتی باشد. این نظام آموزشی و فرهنگ اجتماعی برآمده از آن، توان رویپردازی ایرانیان را سرکوب و در لایه‌های عمیق درونی افراد پنهان می‌کند. در درون فضای کسب‌وکار ایران نیز رویپردازی نه تنها تشویق نشده بلکه در بیشتر موارد از آن به عنوان امری منفی و ضدارزش تعبیر

می‌شود. در محیطی که هدف حفظ شرایط موجود باشد و فعالیت‌های روتین و روزمره در کانون تمرکز مدیران باشند، رویپردازی فضا را مسموم می‌کند و امری مذموم است. در این فضا، برداشت عمومی از فرد رویپرداز کسی است که با واقعیت‌ها و مشکلات اجرایی کسب‌وکار آشنایی ندارد و از سر بی‌اطلاعی و بی‌تجربگی به سیر در رویاها بسنده کرده و ایده‌های غیرقابل اجرا ارائه می‌کند. در چنین فضایی، نه تنها مدیران تلاشی برای تشویق و توانمندسازی کارکنان برای رویپردازی نمی‌کنند، بلکه تلاش می‌کنند تا دامن خود را از این مفهوم مسموم به کلی پاک و میرا نگاه دارند.

شرایط فوق باعث شده که بیشتر مدیران و در نتیجه شرکت‌های ایرانی بی‌رویا و در نتیجه، بسیار درگیر دیروز و امروز خود باشند. مدیران و شرکت‌های بی‌رویا هم از جنس گذشته هستند و نمی‌توانند الهام‌بخش باشند. در غیاب رویا و رویپردازی، فضای کاری بیشتر شرکت‌های ایرانی برای جذب و نگهداشت افراد خلاق و رویپرداز مناسب نیست.

## چیزی را که نتوانید اندازه بگیرید، نمی‌توانید مدیریت کنید

کمتر مدیری دیده‌ام که با این گزاره مدیریتی و اهمیت آن مخالف باشد. اساساً پایه‌های مدیریت علمی بر تعریف خروجی‌ها و نتایج مورد انتظار از کار و سنجش میزان تحقق اهداف بنا شده است. از قضا مدیران ایرانی که بخش عمده‌ای از آنها دارای پیشینه تحصیلی در رشته‌های مهندسی هستند، بر کمی‌سازی اهداف و سنجش‌پذیری فعالیت‌ها تاکید دارند. اما پس از سال‌ها تجربه مشاوره در حوزه نوآوری دریافته‌ام که بیشتر مدیران ایرانی، نوآوری را امری انتزاعی و غیرقابل سنجش

و غیرقابل برنامه‌ریزی می‌پندارند. از نگاه ایشان، نوآوری حاصل نوغ یا خلاقیت لحظه‌ای مدیران یا کارشناسان شرکت است و انتظار سنجش عملکرد نوآورانه، ناممکن یا دست‌کم دور از دسترس است. در کنار هم گذاشتن دو گزاره فوق، بسیاری از مدیران را به این جمع‌بندی می‌رساند که مدیریت نوآوری امری انتزاعی و سنجش‌ناپذیر و به همین دلیل امری پیچیده و ناشدنی است. همین جمع‌بندی مدیران را ترغیب می‌کند که منابع محدود شرکت‌شان را صرف امری غیرقابل برنامه‌ریزی نکنند. از آنجا که بسیاری از فعالیت‌های عملیاتی و روزمره شرکت دارای برنامه‌های شفاف و قابل دستیابی هستند، نوآوری از فهرست اولویت‌های بسیاری از مدیران ایرانی خارج می‌شود و نسبت به پروژه‌های عملیاتی اولویت به مراتب کمتری پیدا می‌کند.

اگرچه پیشرفت‌های انقلابی در فناوری گاهی به شکل کاملاً برنامه‌ریزی‌نشده و تصادفی حاصل می‌شوند، اما نوآوری تجاری عمدتاً قابل برنامه‌ریزی است. مدیرانی که شناخت و تجربه بهتری از نوآوری دارند به خوبی می‌دانند که نوآوری فرآیندی است که ورودی‌های خاص خود را دارد. این ورودی‌ها در دل فرآیند نوآوری مورد پردازش قرار گرفته و به خروجی‌هایی نوآورانه تبدیل می‌شوند. اما نکته این جاست که هم ورودی‌ها، هم مرحله پردازش و هم خروجی‌های این فرآیند دارای شاخص‌های قابل اندازه‌گیری است. طبیعی است که این دسته از مدیران، نوآوری را یک جعبه‌سیاه پرابهام و غیرقابل برنامه‌ریزی نمی‌بینند. در عوض با استفاده از این سنجه‌های قابل اندازه‌گیری، برای فرآیند نوآوری هدف‌گذاری کرده و روند دستیابی به این اهداف را پایش

و تحلیل می‌کنند. همین پایش و تحلیل شاخص‌های فرآیند نوآوری، امکان بهبود عملکرد نوآورانه شرکت‌ها را در طول زمان فراهم می‌آورد.

البته سنجش‌پذیری و قابل برنامه‌ریزی بودن فرآیند نوآوری به معنای بدون ریسک و بدون ابهام بودن این فرآیند نیست. ریسک و ابهام از ویژگی‌های ذاتی فرآیند نوآوری است، اما همین ویژگی‌ها در تعریف اهداف و شیوه مدیریت این فرآیند مورد توجه قرار می‌گیرند. برای نمونه، شرکت‌هایی که آستانه ریسک‌پذیری پایینی در فرآیند نوآوری دارند، نوآوری‌های تدریجی و بهبودهای جزئی اما پیوسته در محصولات، خدمات و فرآیندهای کاری را هدف قرار می‌دهند. در مقابل، شرکت‌هایی که به دنبال نوآوری‌های بنیادین و برافکن در بازار و صنعت خود هستند، آستانه ریسک بالاتری را در برنامه‌ریزی‌ها و تخصیص منابع لحاظ می‌کنند.

اما سنجه‌های قابل اندازه‌گیری فرآیند نوآوری کدامند؟ این سنجه‌ها از شرکت به شرکت و از صنعت به صنعت متفاوت هستند، اما برخی از آنها عمومیت و کاربرد بیشتری دارند. برای نمونه، تعداد ایده‌های جدید مطرح شده یا میزان منابع تخصیص یافته به نوآوری (افراد، بودجه و...) از جمله شاخص‌های سنجش ورودی‌های فرآیند نوآوری به شمار می‌روند. همچنین میانگین زمان پذیرش ایده تا اجرای کامل آن، تعداد ایده‌های تایید شده، تعداد ایده‌های اجرایی شده، نسبت ایده‌هایی که فرآیند ایده تا بازار را با موفقیت سپری می‌کنند و حجم کل سرمایه‌گذاری‌ها در نوآوری‌های در جریان شرکت هم از جمله شاخص‌های مرحله پردازش فرآیند نوآوری هستند. از شاخص‌های خروجی این فرآیند هم می‌توان به تعداد محصولات و خدمات

جدید خلق و روانه بازار شده، درآمد حاصل از محصولات یا خدمات جدید، نرخ بازگشت سرمایه هزینه‌های صرف شده برای نوآوری و تعداد مشتریان جدید اشاره کرد.

فراموش نباید کرد که نوآوری تجاری، موردی و اتفاقی نیست، بلکه حاصل نظامی است که اجزای متعدد و متفاوت اما هماهنگ دارد. چنین نظامی برای عملکرد بهتر نیاز به برنامه‌ریزی دارد تا خروجی‌های آن زنجیره‌ای از نوآوری‌های همراستا با اهداف شرکت باشد. اما برنامه‌ریزی برای نوآوری به این معنی نیست که شکل نهایی این نوآوری‌ها و تاثیرشان در بازار از قبل کاملاً قابل برنامه‌ریزی است. در عمل هر چه یک نوآوری برای مشتریان بنیادین‌تر باشد، امکان اینکه شرکتی بتواند شکل نهایی و تاثیر آن بر بازار را از قبل بداند کمتر می‌شود. اما برنامه‌ریزی باعث می‌شود که شرکت‌ها منابع محدود خود را هوشمندانه‌تر و موثرتر تخصیص دهند. همچنین باید توجه داشته باشیم که برنامه‌ریزی خوب برای نوآوری به معنای تضمین موفقیت تمام پروژه‌های نوآورانه نیست. همان‌گونه که پیش از این اشاره شد، نوآوری امری است که جوهره آن با ریسک عجین شده و با وجود برنامه‌ریزی، همچنان برخی پروژه‌ها محکوم به شکست خواهند بود. در عمل شرکت‌ها سیدی از پروژه‌های نوآورانه را مدیریت می‌کنند و برنامه‌ریزی باعث می‌شود که اثربخشی فرآیند نوآوری در مجموع بهبود قابل‌توجهی داشته باشد. بنابراین، نوآوری قابل برنامه‌ریزی و سنجش است و شرکت‌هایی که فرآیند نوآوری خود را سنجیده و برای آن برنامه دارند، در مقایسه با رقاباتی که رویکردی فی‌البداهه به نوآوری دارند بسیار موفق‌ترند.

## مدیرعامل سابق کلوین کلین از تجربیاتش می گوید

### ارزش‌هایی که یک برند را دست‌نیافتنی می‌کند

روزگار محسوب می‌شدند. آنها به خوبی از شیوه خلق اثری هنری در عرصه مد آگاهی داشتند. به این ترتیب محصولاتی زیبا، چشم‌نواز، راحت و از همه مهم‌تر پرفروش تولید می‌کردند.

تیم طراحی آن دوران کلوین کلین به خوبی از شیوه طراحی اصولی و خلاقیت برای تولید محصولی باکیفیت آگاهی داشت. آنها از طریق مطالعه و پژوهش به طور مداوم خود را به‌روزرسانی می‌کردند. با این حال کلیدواژه PVH به هنگام خرید کلوین کلین واژه «تعصب» بود. بر این اساس آنها برند کلوین را به تعصب خشک نسبت به الگوهای واحد متهم می‌کردند. چالش اصلی نیز از همین تفاوت دیدگاه‌ها ناشی می‌شد. در هر صورت کلوین کلین به نوعی برند شخصی کلوین کلین نیز محسوب می‌شود. این برند داستان گذشته، حال و آینده کلوین را روایت می‌کند.

در آخر هر محصول شرکت نام کلوین را بر روی خود دارد. به این ترتیب مسئله برای کلوین حتی پس از فروش برندش نیز ادامه پیدا می‌کرد. زیرا وی با فروش برندش همچنان نام خود را بر روی آن باقی می‌گذاشت. اگر کلوین به دیدگاه خود اعتقاد نداشت، اگر در پی ایجاد زیبایی و جذابیت در محصولاتش نبود، هرگز موفق به پایه‌گذاری و توسعه برند کلوین کلین نمی‌شد. در حقیقت دیدگاه وی برندش را به چنین جایگاهی رساند. در یک کلام، دیدگاه وی هسته اصلی برندش بود. صادقانه بگوییم، به نظر من دیدگاه وی در عین مزیت‌های بسیار به گونه‌ای متعصبانه نیز بود.

همین تعصب هم موجب موفقیت برندش شد. او هیچ‌گاه در پی تولید محصولات ارزان و بی‌کیفیت نبود. در عوض همیشه کیفیت عالی را در اولویت قرار می‌داد. اعتقاد همیشگی وی نیز ارزشمندی دفاع از دیدگاهش در برابر انتقادات بود. من به خوبی هسته مرکزی برند کلوین را درک کردم. در حقیقت این ویژگی در همان روزهای اول برای من معلوم گشت. حال اگر با فروش برند صاحبان جدید در پی تغییر دیدگاه کلوین بر می‌آمدند، همه چیز به زودی از بین می‌رفت. منظور من از این کلمه تغییر هسته مرکزی برند است. با این تغییر دیگر بازیابی هسته قبلی بسیار دشوار می‌شد. به همین خاطر به عنوان مدیرعامل وقت کلوین کلین تمام تلاشم را برای نمایش

برای بیش از ۱۷ سال (از ۱۹۹۹ تا ۲۰۱۶) من به عنوان مدیرعامل کلوین کلین فعالیت داشتم و افتخار کار برای یکی از نوابغ عرصه کارآفرینی یعنی کلوین کلین را به کارنامه‌ام افزودم. نیازی به تعریف از کلوین نیست. وی یکی از برترین طراح‌های حوزه مد و پوشاک محسوب می‌شود. همچنین تیم طراحی وی نیز مجموعه‌ای از برترین‌هاست. مسئول بخش خلاقیت و طراحی ویژه این برند نیز طراح افسانه‌ای زک کار است. تجربه حضور من در این شرکت بسیار عالی بود. به راستی نقطه عطف کارنامه ۴۰ ساله من در عرصه مد فعالیت در این برند به حساب می‌آید.

در کنار تمام این خاطرات و تجربه‌های لذت بخش، کارم در این برند همراه با چالش‌های دشواری نیز بود. یکی از سخت‌ترین آنها نظارت بر خرید برند کلوین کلین از سوی PVH در سال ۲۰۰۳ است. چالش اصلی در اینجا پیرامون واگذاری برند بزرگ کلوین کلین به PVH نبود. این مسئله با بررسی بعد مالی ماجرا به گونه‌ای مطلوب حل‌وفصل شد. با این حال تمرکز من بر روی دستاوردهای بی‌نظیر کلوین و همکاری‌های شوارتز در حوزه مد بود. به این ترتیب باید نسبت به حفظ اعتبار و شهرت جهانی این برند در پی فرآیند فروش اطمینان حاصل می‌کردم. به عبارت ساده، هدف من اطمینان از ادامه حیات برند کلوین کلین به عنوان یک موسسه سودآور بود.

پیش از خرید برند کلوین کلین از سوی PVH در سال ۲۰۰۳ من طی تماس‌های مختلف آنها از قصدشان برای خرید برند اطلاع یافتم. طی این تماس‌ها تاکید من بر روی شیوه مطلوب و جذاب برندسازی کلوین و بری بود. با این حال PVH علاقه چندانی به این روش نشان نمی‌داد. آنها این الگو از برندسازی را ناکارآمد و قدیمی توصیف کردند. به عنوان یک ناظر بیرونی شاید در آن زمان تصویر برند کلوین کلین یک شرکت سختگیر و کهنه‌اندیش بود. بیشتر کارشناس‌ها برندگان را متفاوت از دنیای مد و چالش‌برانگیز به هنگام همکاری با سایر برندها توصیف می‌کردند. با این حال حقیقت درون شرکت به گونه‌ای دیگر بود. شخص کلوین و معاون‌های وی به خوبی از هدفشان اطلاع داشتند. همچنین آنها مشکلی با انطباق سریع و انعطاف‌پذیری در دنیای مد نداشتند. به نظر من آنها حتی از نابه‌های

ارزش‌های کلوین در برندش نمی‌شدم، هیچ گاه مسیر توسعه برند را اینقدر روشن تصور نمی‌کردم.

به منظور حفظ برند کلوین به عنوان میراث یکی از برترین طراح‌های حوزه مد و پوشاک من از چهار نکته مهم پیروی کردم. این نکات به من در حفظ برند کلوین کلین بر مدار ارزش‌های قبلی کمک فراوانی کرد. اجازه دهید به سراغ بررسی این نکات برویم.

### ۱. طراحی باید شگفت‌آور باشد

هر جنبه محصول یا سرویس طراحی باید به شدت دقیق و باکیفیت پیگیری شود. بر این اساس هیچ جزئیاتی از طرح به اندازه‌ای کوچک نیست که مورد بی‌توجهی قرار گیرد. در واقع در کلوین کلین بی‌توجهی به جنبه‌ای از محصول، هر چقدر هم کوچک، معنایی ندارد. بی‌شک مشتریان برند از افراد عادی تا شرکت‌های بزرگ را شامل می‌شود. با این حال هیچ تفاوتی میان سفارش یکی از غول‌های عرصه کسب‌وکار و فردی عادی نباید وجود داشته باشد. بر این اساس همه طرح‌ها به گونه‌ای یکسان و پس از بازبینی‌های چندباره به خط تولید تحویل داده می‌شود.

یک طرح خوب به سرعت ما را نسبت به خرید هر چیزی متقاعد می‌کند: یک ماشین، خانه، بالش، کتوشلوار یا موبایل. هر محصولی در صورت بهره‌مندی از طراحی خوب به سرعت فروش خواهد رفت. چندی پیش من به یکی از فروشگاه‌های لباس به صورت تصادفی سری زدم. طرح‌های خوش‌ساخت آن فروشگاه به سرعت فروش رفتند. انگیزه ما در کلوین کلین به هنگام توجه به جزئیات

ویژگی‌های مثبت دیدگاه کلوین به خریدارهای جدید کردم. هدف من واضح بود: اطمینان از عدم لطمه بر کیفیت و ارزش بنیادین برند کلوین به دلیل تلاش برای کسب سود هرچه بیشتر.

من تمام تلاش خود را برای حفاظت از ایده‌های کلوین با ترجمه‌شان به زبانی ساده برای خریداران کردم. در این مسیر گاهی اوقات توجه PVH را به سخنان خود جلب می‌کردم. البته گاهی نیز آنها به سخنان من کمترین اهمیتی را نمی‌دادند. باید اشاره کنم که کارم در این میان صحبت با کلوین نیز بود. بر این اساس تلاش من برای متقاعدسازی وی به انعطاف بیشتر در برخی از ایده‌های برندش بود. خوشبختانه در هر دو سوی معامله صحبت‌های من تاثیر مثبتی بر جای گذاشت.

در یکی از دیدارهای نهایی ما و PVH ناهار مشترکی را صرف کردیم. در آن روز من به طور شفاف دیدم که تحمل واگذاری برند محبوب کلوین برای خالق آن چقدر دشوار است. وی از مدیریت مجموعه‌ای دیگر بر برندش به شدت نگران بود. آن روز یکی از غم‌انگیزترین روزهای عمر وی به حساب می‌آمد. با این حال وی نیاز به فعالیت در عرصه‌ای دیگر را داشت. به همین دلیل مجبور به فروش برندش بود. پس از خروج کلوین از برند، من تمام تلاشم را برای ادامه روند به گونه‌ای مطلوب کردم. خوشبختانه از آن زمان تا به حال برند کلوین کلین توسعه چشمگیری داشته است. هدف من در آن زمان حفظ ارزش‌های کلوین و ادامه راه وی به عنوان اسطوره‌ای در دنیای مد و پوشاک بود. اگرچه برند کلوین از آن زمان تا به حال سه برابر بر ارزش خود افزوده، اما اگر در آن زمان موفق به حفظ هسته اصلی



نکته اصلی پیرامون وقت‌شناسی در تحوی کالا امکان توقع چنین امری از دیگران است. به این ترتیب در بعد همکاری با سایر برندها شما همیشه از آنها انتظاری تحویل به‌موقع سفارش‌ها به مانند خود را خواهید داشت. در بعد داخلی نیز تمام کارمندان موظف به تحویل پروژه‌ای خود در زمان مقرر خواهد بود. در چنین فضایی دیگر هیچ کدام از کارمندان به سراغ بهانه‌تراشی برای تحویل دیر هنگام پروژه‌ها نخواهند رفت. به این ترتیب شما با پایبندی به اصول اساسی کسب و کار برندی منسجم و هماهنگ خواهید داشت. در این فضا تعهد به عنوان الگویی اساسی از سوی همه کارمندان و برندهای همکار رعایت خواهد شد.

## ۴. در نهایت، تناسب باید عالی باشد

شاید کاربرد واژه تناسب در اینجا کمی عجیب باشد. به طور معمولی در عرصه مد و پوشاک تناسب به معنای هماهنگی محصول با سلیقه مشتری است. با این حال منظور من در اینجا از این واژه اندکی متفاوت است. بر این اساس محصول شما باید با بازار فروش‌تان به طور کلی تطابق داشته باشد. در حقیقت محصول شما برای رفع نیازی خاص در بازار ارائه شده است. بر این اساس باید به رفع آن نیاز است بر پایه بهترین راهکارهای ممکن فکر کنید. به عبارت ساده، محصول خود را روانه بازارهایی که بدان تعلق دارد، کنید. فقط در این صورت محصول شما به گونه‌ای مطلوب مورد توجه مخاطب قرار خواهد گرفت.

## نکته پایانی

فرقی ندارد که کجا هستید و به چه کاری مشغولید، اگر نسبت به حسابرسی مناسب از کسب و کارتان حساسیت به خرج دهید همیشه امکان توسعه برندها وجود دارد. در اینجا منظور من از حسابرسی اندکی متفاوت از علم حسابداری است. بر این اساس همیشه باید محصول و سرویس‌تان را در نزدیکی مرز مطلوب کیفیت قرار دهید. به این ترتیب برند شما به عنوان یکی از ارائه‌دهندگان کالای باکیفیت در دنیای کسب و کار شناخته خواهد شد. همچنین از ارائه محصول‌تان در بازارهای مناسب نیز اطمینان حاصل کنید. در غیر این صورت شاید هرگز تحسین درخور را دریافت نکنید.

پیوست: این مقاله با همکاری تام موری برای وب سایت Branding Strategy Insider به رشته تحریر درآمد. تام برند کلون کلین را به مدت ۱۷ سال مدیریت کرد. در طول این مدت وی ارزش برند کلون کلین را از ۲٫۸ میلیارد دلار به ۸ میلیارد دلار رساند. بی‌تردید این کار عملکردی مطلوب برای وی محسوب می‌شود. درست به همین دلیل این مقاله از اهمیت بالایی برخوردار است. منبع: فرصت امروز

معطوف به تاثیرگذاری آنها در نتیجه نهایی کار بود. بر این اساس در عرصه تبلیغات یا کارشناسی محصولات همین جزئیات نتیجه را تعیین می‌کند. به یاد دارم که زمانی به یکی از رئیس‌های سابقم چنین جمله‌ای را گفتم: «اگر این محصول را دوست داری، اصلاً مهم نیست، آنچه اهمیت دارد پسند مشتری است». بر همین اساس نیاز به شناخت دقیق مشتری احساس می‌شود. به این ترتیب زحمات ما به بهترین وجه نتیجه خواهند داد.

## ۲. کیفیت باید بهترین باشد

من نمی‌توانم این نکته را فراموش کنم. اگر قصد پایه‌گذاری کسب و کار موفق و پرسودی را دارید، همیشه کیفیت را مقدم بر کمیت قرار دهید. بر این اساس همیشه از استاندارد مواد اولیه، کیفیت کار و محصول نهایی اطمینان حاصل کنید. اگر حتی یکبار به کیفیتی پایین‌تر راضی شوید، به مانند ویروسی مخرب به زودی همه اجزای برندتان بی‌کیفیت می‌شود.

در ابتدای دوران فعالیت حرفه‌ای‌ام، این نکته مهم را به هنگام همکاری در مدیریت برند Gus Van Sant آموختم. در آن زمان ما با محصولات غیراستاندارد و تایید نشده کارمان را شروع کردیم. نتیجه کار نیز فاجعه‌ای به تمام معنا بود. کیفیت محصولات ما بسیار بد از آب در آمد. به همین خاطر فروش آنها در نقاط مختلف کشور بسیار پایین بود. ضررهای هنگفتی در آن زمان متوجه شرکت شد. از آن زمان به بعد فهمیدم که هیچ کس کیفیت بد را ارج نمی‌نهد. به همین خاطر دیگر هیچ‌گاه با ایده‌های حاوی رضایت به کیفیت پایین موافقت نکردم. این نکته در برند کلون کلین نیز مورد تاکید بود. در حقیقت کلون کلین به موفقیت شرکت از دل خلق کیفیت برتر معتقد بود. به همین خاطر هیچ‌گاه برندش را در پی تولید محصولات بی‌کیفیت هدایت نکرد. به عنوان مدیرعامل برند وی پس از فرآیند فروش از ادامه این روند مثبت اطمینان حاصل کردم.

## ۳. تحویل محصول باید سر موقع صورت گیرد

تاریخ تحویل محصولات امری وابسته به سلیقه ما نیست. مهلت تحویل سفارش‌ها هرگز قابل مذاکره نیست. بر همین اساس بهانه‌تراشی‌های مختلف برای توجیه دیرکرد نیز از پیش ناموجه جلوه خواهد کرد. در حقیقت تحویل به‌موقع محصولات یکی از آداب مهم در زمینه مدیریت حرفه‌ای یک برند است. اگر بنابر دلایلی مشخص شما قادر به تحویل سفارش‌ها در موعد مقرر نیستید، هرگز به سراغ بهانه‌تراشی نروید. به جای این کار خطای خود را قبول کنید. همچنین به طرف مقابل قول عدم تکرار چنین حوادثی را دهید. در این صورت جلوه برندها در کوتاه‌مدت بد خواهد شد، اما در درازمدت با عدم تکرار چنین بدقولی‌هایی اعتماد از دست رفته را باز خواهید یافت.

اطلاعات مشترک

|                    |               |
|--------------------|---------------|
| نام خانوادگی:      | نام:          |
| کد ملی:            | محل تولد:     |
| آخرین مدرک تحصیلی: | رشته تحصیلی:  |
| نام مدیرعامل:      | نام شرکت:     |
| سمت در محل کار:    | زمینه فعالیت: |

اطلاعات پستی

|            |             |          |
|------------|-------------|----------|
| استان:     | شهر:        | شهرستان: |
| آدرس:      |             |          |
| پیش شماره: | تلفن ثابت:  |          |
| فکس:       | موبایل:     |          |
| کد پستی:   | صندوق پستی: |          |
| ایمیل:     | وبسایت:     |          |

هزینه اشتراک

اشتراک یکساله با پست سفارشی (تهران): ..... ۱۲۰,۰۰۰ تومان  
اشتراک یکساله با پست عادی (تهران): ..... ۱۰۰,۰۰۰ تومان  
اشتراک یکساله با پست سفارشی (شهرستان): ..... ۱۴۰,۰۰۰ تومان  
اشتراک یکساله با پست عادی (شهرستان): ..... ۱۲۰,۰۰۰ تومان

راهنمای اشتراک

لطفا پس از واریز وجه اشتراک، تصویر فیش بانکی یا رسید واریز را به همراه فرم تکمیل شده، به آدرس دفتر یا شماره فکس مجله ارسال نمایید و جهت پیگیری اشتراک با روابط عمومی نشریه «خانم شکوری» تماس حاصل فرمایید.

حساب سیبا بانک ملی به شماره ۰۱۰۵۱۷۳۲۱۵۰۰۹ به نام نشریه صنعت نساجی و پوشاک  
حساب بانک پاسارگاد به شماره ۰۱-۷۰۹۷۰۹۰-۸۰۰-۲۳۰ به نام جمشید بصیری طهرانی  
شماره کارت بانک پاسارگاد ۵۰۲۲۲۹۱۰۰۷۳۰۷۲۹۹ به نام جمشید بصیری طهرانی

آدرس دفتر مجله: تهران، خیابان سهروردی شمالی، خیابان شهید توپچی، پلاک ۳۰  
تلفن: ۸۸۵۱۶۷۹۹ (۱۰ خط) فکس: ۸۸۵۲۵۸۷۲ کد پستی: ۱۵۵۸۸۴۴۳۱۳

tension-free mechanisms to unwind material from the roll, and constantly monitor the tension during spreading to keep consistent tension throughout the fabric. This means that relaxation for most types of fabric can be reduced or even eliminated from the production process, which saves one or two days, plus the required labour cost, and poten-

tial for lost fabric integrity.

#### **Automation saves time**

In addition to automatic fabric spreading, CAD systems help automate fabric planning and utilisation, as well as other pre-production practices. Accounting for fabric shrinkage, for instance, automatically adjusts the piece geometry, even

for very tricky fabrics. Cut-planning applications then run order scenarios to ensure the best lay plans, and nesting algorithms calculate the best utilisation of the width of the fabric actually received. Such practices could save three to five days, 20 per cent of staff, and 3-12 per cent of fabric, as well as result in better quality garments.

## ***TURKEY TARGETS \$500 BILLION TEXTILE EXPORTS BY 2023***

**T**urkey plans to achieve textiles exports worth \$500billion by 2023. As a part of this plan, the country is seeking to make a number of investments and improvements in the sector. The government plans to add 13,000 km roads as well as 12,000 km new railways to allow easier shipping. It also plans to increase the number of logistics centers from 8 to 21 over the same period. This will help max-

imise the rate at which goods can be exported to the EU as a way to try and mitigate higher labor costs.

Another way Turkey plans to increase export value is by increasing the amount of specialised materials that the country is able to produce, along with raising the general quality of all textile goods. The government has put forth economic incentives to encourage research and development through grants and subsidies, aiming to spend 1.8 per cent of the GDP on R&D by 2018 and to 3 per cent by 2023. The government also plans to decrease the number of unofficial employees in the economy. This will be achieved by focusing on female employees in the garment industry who largely work as sub-contractors or out of the home. A framework has been laid out to increase the number of part-time positions, traineeships, and daycare centers that would allow for greater flexibility.



## APPAREL TECHNOLOGY: NEW FABRIC HANDLING TECHNOLOGIES A TIME SAVER

To keep up with rising demand, fast fashion companies have started resorting to measures which can enhance quality control standard operating procedures. Big brands have in-house quality control teams, whose job is to design, mandate, and audit processes for vendors to follow throughout production. One of the mandatory processes in garment manufacturing is fabric relaxation. Many fabrics, especially knits, need to be carefully handled to account for stretch that can be warped and affects the overall drape and fit of the final product. But at times, before the fabric pieces are sent through the sewing line, the fabric rolls are mishandled during spreading. Ram Sareen, Head Coach and founder, Tukatech, stated typical 'relaxation' necessitates that a factory takes a perfectly rolled fabric, open it onto a table, and leave it there for a day or two to settle. In this process, not only is the integrity of fabric harmed due to the handling and friction, but also one to two days are lost in the

production cycle.

It is often seen that about 8-10 workers handle fabric spreading, which increases manual dependency.

When it is time for production spreading, that fabric is usually handled by at least eight, and sometimes by as many as fourteen or fifteen people, who catch and pull the fabric out of proportion as they lay it down. This creates uneven stretch about the fabric, and completely negates any relaxation that might have happened while the fabric was lying in a pile the day before. Factories are following the procedures as they are given, but sometimes these practices diminish the very quality they are seeking.

The same practices are often applied uniformly across all types of fabric, even if the necessity is not there. For example, fabric handling procedures for knit fabrics may be applied to denim, simply because it is a 'stretch' denim. Sareen highlighted that the stretch for denim is only in the width. You can relax the denim for ten years and it is never going to come back in length. These

procedures become ingrained in local production culture, and changing these fixed processes becomes very difficult.

### Fabric handling

Labour in the some countries is cheap, but labour accounts for less than 20 per cent of the total production cost. The cost of fabric, on the other hand, equates to 60-75 per cent of the garment cost. It is in the best interest of both brands and vendors to focus on handling fabric carefully, so that the human and material resources are not wasted, and the number of steps and time for manufacturing are reduced. Simplifying the fabric spreading process means reduction in the cost of labour, better product quality, and a shorter lead time. When fabric spreading is done automatically with a machine or on a mechanised trolley system the capacity increases.

Automatic fabric spreading ensures that every inch of fabric is aligned and gently handled from the time the roll is opened, until the pieces are cut and ready for sewing. Automatic fabric spreading machines come with

## ***COTTON PREFERRED TO SYNTHETICS***

**O**ver the years, the outdoor market has become loaded with synthetic apparel, which shed tiny microfibers during laundering. These tiny plastic fibers travel to waterways and end up in the fish people eat and the tap water they drink.

Companies are making eco-friendly apparel products made with natural fibers like cotton. While they are promoting sustainability they are also reducing the impacts of the industry's products and processes.

Compared to synthetics like polyester and nylon, cotton active wear is considered to be more comfortable, versatile, sustainable, breathable and reliable.

Consumers love the natural feel of cotton. Most

exercisers prefer cotton and cotton blended fibers. Trailing by a wide margin are polyester or recycled polyester, other synthetics like microfiber and rayon fibers, including viscose and Tencel.

Consumers like pulling on their active wear for things like hanging out at home, running errands, doing yard work, shopping or even sleeping. They are seeking out abrasion resistant technology in their active wear.

Consumers are also looking for active wear that is odor resistant, water repellent or has anti-microbial features. They seek out durability enhancement technology in their active wear. Those younger than 35 are significantly more likely than their older counterparts to do so.

## ***CHINA IS STILL TOP APPAREL EXPORTER TO THE US***

**C**hina's June apparel exports to the US fell 0.83 per cent in volume. But the country is still the top supplier to the US. Vietnam, the number two apparel supplier to the US, saw apparel shipments rise 6.6 per cent in value and 2.6 per cent in volume. Among other major suppliers, apparel imports from Bangladesh rose 9.9 per cent in value while unit volume was up 1.2 per cent. Cambodia's shipments increased 8.4 per cent in value and up 4.5 per cent in volume.

Among the top 10 apparel and textile suppliers that posted year-on-year decline in import volume, India's shipments to the US dropped 3.2

per cent, Mexico's dipped one per cent and Indonesia's shipments decreased 11.2 per cent. Among the top ten countries which recorded volume increase in apparel exports to the US were South Korea with a 26 per cent hike, Vietnam with a 6.3 per cent increase and Cambodia with a 5.6 per cent gain. Other countries in the group posting increases were Pakistan up 2.7 per cent, Bangladesh up 0.5 per cent and Canada with a 0.2 per cent growth.

US exports of apparel and textiles rose 4.33 per cent in value, with growth in key destinations such as Mexico, Canada, El Salvador, the Dominican Republic, Nicaragua and Guatemala.

Brazil's textile and apparel exports are revitalizing

After the economic recession, which severely affected the country's industrial performance, Brazil's textile and apparel industry has finally achieved some success in terms of its textile and apparel exports, especially exports to Arabic markets.

According to recent figures from the Arab Brazilian Chamber of Commerce (ABCC), Brazilian exports of textiles and apparel to the Arab World have surged during the first two months of 2017, increasing by 87.5% from the same period a year ago, reaching USD 3 million up from USD 1.6 million in January and February 2016. This significant growth has mainly been led by the increasing demand for synthetic fabric and sisal rope used in ships and rigs in the Arab markets.

The Brazilian Textile and Apparel Industry Association (ABIT) also reported that sales from rope exports accounted for USD 1 million, while beachwear, textile yarns, and inner garments also rose during the two

months. ABIT's survey of exports covers various parts of the production chain including raw materials such as fibers, yarns and filaments, as well as technical and non-fabric industrial textiles, and clothing.

Currently, the Arab countries are some of Brazil's largest markets for textile and apparel exports, particularly for segments such as party wear, children's wear, and beachwear. Based on ABIT's latest data, the United Arab Emirates had the highest imports of Brazilian textiles and clothing during this period, followed by Algeria, Egypt, Morocco, and Lebanon.

To boost Brazilian textile and apparel industry exports, the Brazilian Textile and Apparel Industry Association and the Brazilian Trade and Investment Agency (Apex-Brazil) have launched the Texbrasil program, which serves to benefit affiliated exporters. Official figures showed that Brazilian textile and apparel companies that have participated in the program expanded their export markets to Arab countries by 40% in 2016, with a total value reaching USD 4.1 million

in 2016 from USD 2.9 million in 2015.

The Brazilian textile and apparel industry is much wider than most people think, going beyond the clothing. However, as far as export is concerned, Brazil's non-automatic import licensing system as a trade policy tool to control trade flows has led to a decrease in exports of certain community textile products; a loss of competitiveness; a significant loss of Brazilian clients and order cancellations; an increase in financial costs; a limitation in the range of products that may be exported.

This trend is likely to change in years to come, as some of the manufacturers are now focusing on promoting their individual brands. With changes in the international market, Brazil is likely to become an open textile market, till then the Brazilian authorities are working on reviving the local markets to ensure that the textile and apparel sector continues with its present momentum of growth. The country is showing great promise in becoming a large manufacturer and exporter of textiles.

## **A BRIEF HISTORY OF BRAZILIAN TEXTILE INDUSTRY**

**T**he textile industry in Brazil is young in comparison to other countries; however, it looks to be growing in strength and power as a green business and future fashion. The textile and apparel industry participates with equivalent amounts to more than 5% of the total Brazilian GNP in 2017.

### **Brazil's Textile Industry**

Currently, the textile industry in Brazil is worth over 65 billion dollars, employing millions of Brazilians. Additionally, they have created over 30,000 companies that pertain to the textile industry, which makes it one of the highest employers in Brazil. And this is for a country that only really became an industry influence in early 2000.

Their two most produced textiles are leather and cotton. Originally, leather was Brazil's largest export due to the available land and the cattle and sheep rose,

however, cotton has now become even more important. Brazil is now the 4th largest exporter of cotton. The global high demand for cotton has allowed Brazil to grow slowly and steadily in this arena.

According to the Brazilian Association of Textile and Apparel Industries, the South American nation has produced 2001000 tons worth of textiles – the fifth biggest global manufacturer behind China, India, USA, and Pakistan. But this incredible amount of fabric makes up just 2.4% of the global textile production, compared to a whopping 50% from China. Additionally, as Brazil does not have the changing seasons of the United States, it can supply cotton during the off-season when the US cannot. Since the US is one of the largest suppliers of cotton they are also a large competitor for Brazil, but not as much so due to the timing of when cotton is available for each country.

### **Fashion**

Brazil is mostly known for their summer clothing in the fashion world, though they also have influence in other fashion areas. They also have luxury brands and other younger brands that sell in many countries all over the globe.

The clothing industry has become so key for Brazil that they have the Brazilian Textile and Garment Industry Association (ABIT). Due to ABIT, the fashion side of the textile industry has seen an increase because of investment by the state to export Brazilian fashion. The hope is to ensure that of all the textile industry, the fashion sectors are given the chance to export their products all over the world.

The ABIT reported some 60% of the garments imported to Brazil from Asia actually come from China. Garment imports from Asia have surpassed \$1.450bn, an increase of more than 500% since 2006.

than a main component. The design of the component, similar to a flower allows the dosing of 3 material at 100%. This is not possible in many type of loss in weight system of our competitors. The unique design of the cascade mixer, a special shape of mixer with no mechanical movements, the design of the inclined screw feeder for a better control of the pellets, the software algorithm that helps a lot during the minimu dosing throughput.

**How many customers in Iran have bought/used blendo and what is their feedback?**

Apart from the many of the tens of customers who have bought extrusion machinery already equipped with Doteco Blenders, we have now 5 customers using Blendo units (2 in BCF and 3 in POY). All of them are more than satisfied

**what after sales service does Doteco and it's agent provide for customers in Iran?**

First of all I would like to inform you that our equipment very rarely require any after sales service if properly maintained as per our recommendations.

Furthermore all of our installed units should be be connected to the internet, therefore should an issue arise, we can remotely access the machine and make a

diagnosis.

For spare parts, customers can contact our Agent in Iran with the below mentioned details:

Roozbeh Moravej  
Nelson Mandela (Africa) Avenue  
8 Tour Street  
Association of Iran Textile Industries Building  
Suite 5, 2nd Floor  
Tehran 1915 65 4777  
Iran  
Mobile: 0912 302 5287

**Taking into consideration the foreign currency issues and sanctions that Iran is currently facing, what is Doteco's range of activities in Iran?**

We are still promoting the company through advertising on the technical press and still visiting customers. As I said before we strongly believe in this market.

**Taking into consideration the recent considerable devaluation of the Rial against all major hard currencies, (at least 150% devaluation), up to what extent is the purchase of Blendo, economically justified for Iranian customers?**

As I mentioned before the key factor is the quality of mixing. If you produce a perfect colour filament you will not have any claims and risk to have back the production lot. It's very important to produce good quality yarn, for

the internal market and especially if the companies are oriented to export the goods.

**What facilities does Doteco offer its IRANIAN customers for buying Blendo?**

Unfortunately, with the financial crisis, is not very easy to give some special services to the customers. Actually also the opening of a letter of credit is really difficult. What we propose is a package that includes the machines and the shipping. So CPT or CIF are usually part of our commercial offers. In a near future, we are thinking to find some technical partner, trained at Doteco and locally based, to give a better assistance/service.

**any other points that you would like to mention that has not been expressly mentioned in the above mentioned points, are welcome:**

I want to point out again that Iran is a big potential market. My personal point of view is that Iranian Government has to do its best to find a global agreement to help his internal economy. When economy grows everybody are happy. The companies for an increased profit, the government for the money coming from taxation and the people that can find easily a new job. We believe this is not so far to become reality.

# INTERVIEW WITH MR FRANCESCO BENETTI, REGIONAL SALES MANAGER OF DOTEKO



## Full introduction of Doteco:

**D**oteco is actually one of the most important world players as a manufacturer of dosing equipment and control systems for plastic extrusion processes. Since the beginning our focus has been the film, foil and man-made fiber industry. Today Doteco is the partner of the most important OEM manufacturers and often a key factor for many extrusion lines.

## History and Activity in Iran:

Our History had started in 1994 in the plastic film sector and after a couple of years we had also the first installation for a BCF line. 2001 was our breakthrough year:

at the K exhibition we have introduced our Grado batch blender. It was quite a revolution for that time. The dosing and weight/meter control in one compacted unit. After a couple of years we also launched the Blendo unit (introduced at the K-2004) representing a big success in the man-made fiber sector and in some years the reference for Neumag and Barmag line. We have started to work in Iran Since the beginning of 2016. I was visiting the IranPlast in Teheran and for me at the time was a big emotion. I have talked with many people on the booth of some film producers and they have welcome myself and my former partner in a real special way. This is a kind of hospitality is very rare in the world. I found out a lot of interest and such an enthusiasm I have never found before. I was thinking: this is an exploding market. Actually I have a very good cooperation with Mr. Roozbeh Moravej, a very professional and trustable person. We started cooperating at the beginning of this year, due to some health issues with the previous Agency, but I'm very confident we can do even a better job. Obviously we are now facing the fi-

nancial earthquake started some months ago but I'm optimist the market will stabilize soon.

## Introduction of Blendo:

Blendo is a loss in weight blender initially designed for BCF line.. It was developed following one of the most important demand for producing multi-filaments: the quality of mixing. In fact the BCF producers need, as a key factor, an excellent type of mixing. This is to avoid some problems of colour "stripes" on the production of the carpet.. Blendo, with its cascade mixer, is now the reference blender. Other improvements have followed like the accurate dosing at the minimum throughput (180-200 grams/hour) for money saving on the additives. The blender is now used also in some type of film extrusion line, where a special accuracy is needed.

## Application/Utilization of Blendo:

Blendo is the right solution in Film 5-7-9 layers lines, BCF, POY, FDY, Monofilament line.

## Specialty of Blendo:

More flexibility to manage more



### \* Interview with Mr Francesco Benetti, Regional Sales Manager of Doteco

- Doteco is actually one of the most important world players as a manufacturer of dosing equipment and control systems for plastic extrusion processes. Since the beginning our focus has been the film, foil and man-made fiber industry. Today Doteco is the partner of the most important OEM manufacturers and often a key factor for many extrusion lines...page95

### \* A brief history of Brazilian textile industry

- The textile industry in Brazil is young in comparison to other countries; however, it looks to be growing in strength and power as a green business and future fashion. The textile and apparel industry participates with equivalent amounts to more than 5% of the total Brazilian GNP in 2017...page93

### \* Cotton preferred to synthetics

- Over the years, the outdoor market has become loaded with synthetic apparel, which shed tiny microfibers during laundering. These tiny plastic fibers travel to waterways and end up in the fish people eat and the tap water they drink. Companies are making eco-friendly apparel products made with natural fibers like cotton. While they are promoting sustainability they are also reducing the impacts of the industry's products and processes...page91

### \* China is still top apparel exporter to the US

- China's June apparel exports to the US fell 0.83 per cent in volume. But the country is still the top

supplier to the US. Vietnam, the number two apparel supplier to the US, saw apparel shipments rise 6.6 per cent in value and 2.6 per cent in volume. Among other major suppliers, apparel imports from Bangladesh rose 9.9 per cent in value while unit volume was up 1.2 per cent. Cambodia's shipments increased 8.4 per cent in value and up 4.5 per cent in volume...page91

### \* Apparel Technology: New fabric handling technologies a time saver

- To keep up with rising demand, fast fashion companies have started resorting to measures which can enhance quality control standard operating procedures. Big brands have in-house quality control teams, whose job is to design, mandate, and audit processes for vendors to follow throughout production. One of the mandatory processes in garment manufacturing is fabric relaxation...page90

### \* Turkey targets \$500 billion textile exports by 2023

- Turkey plans to achieve textiles exports worth \$500billion by 2023. As a part of this plan, the country is seeking to make a number of investments and improvements in the sector. The government plans to add 13,000 km roads as well as 12,000 km new railways to allow easier shipping. It also plans to increase the number of logistics centers from 8 to 21 over the same period. This will help maximise the rate at which goods can be exported to the EU as a way to try and mitigate higher labor costs...page89



**Holder of License & Chairman:** Engineer Jamshid Bassiri

**Executive Director:** Engineer Alireza Hashemi

**Editor of Technical Articles:** Engineer Mohammad Nikpanje

**Design & Layout:** Hamidreza Ghaemi

**Public Relations Officer:** Saeedeh Shakoori

**Coordination:** Engineer Hossein Kiani

**Colleagues of this Issue:** Engineer Nima Bassiri, Engineer Ehsan Soltani, Dr.Shahin Kazemi, Mahmood Hekmatian, Alireza Pournaserani, Farzaneh Salehi, Maryam Behnamrad, Kamran Bagheri

**Printing Affairs:** No.11, Khoob St., Si Metri-ye- Niroo Havayi, Damavand St., IDEAI Printing office, Tel: 77691853

**Address:** 1st Floor, No.30, Toupchi St., North Sohrevardi Ave., Tehran **Tel:** +98(021) 88516799, **Postal code:** 1558844313

**Layout, Design & Printing Supervision:** Tarh Saz Gohar **www.tsgir.com**