

گزارش پنجمین نمایشگاه تخصصی صادراتی کفش، پوست و محصولات چرمی

پنجمین نمایشگاه تخصصی صادراتی کفش، پوست و محصولات چرمی از سه شنبه ۱۰ آبان ماه تا پنجشنبه ۱۲ آبان ماه امسال در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد. با اینکه این نمایشگاه از لحاظ وسعت ۸۵ درصد از چهارمین نمایشگاه کفش، پوست و محصولات چرمی بزرگتر بود و محصولات با کیفیت بالاتر و مورد پسند روز در آن عرضه شده بود ولی دلیل عدم تبلیغات کافی تعداد بازدید کنندگان به ششای آخرین روز نمایشگاه، در حد طلب نبود.

در این نمایشگاه نیز همچون نمایشگاه‌های بین‌المللی اکثر تولید کنندگان ترجیح داده بودند محصولات صادراتی خود را ارائه کند.

گروه صنعتی ملی بزرگترین غرفه را در اختیار داشت و یک غرفه نیز به ارائه محصولات صادراتی صادر کنندگان اختصاص یافته بود.

اکثر شرکت کنندگان از سئولان می‌خواستند این نمایشگاه در سال آینده در سطح بین‌المللی برگزار شود.

تعداد بازدید کنندگان

با وجود کیفیت بالاتر پنجمین نمایشگاه تخصصی صادراتی کفش، پوست و محصولات چرمی در مقایسه با نمایشگاه‌های قبلی، استقبال خوبی از این نمایشگاه نشده بود. حتی

گفته می‌شد برخی از دست‌اندرکاران صنعت کفش و چرم نیز از برگزاری این نمایشگاه بی‌اطلاع بوده‌اند.

منیژه نقاشی مدیر بازرگانی شرکت ما کسیم می‌گوید: تبلیغاتی که قرار بود در روز اول نمایشگاه از صدا و سیما پخش شود، در روز دوم پخش شد و آنهم در ساعاتی که تلویزیون کمترین بیننده را دارد.

«طالقانی» از کفش‌نهرین می‌گوید: برای آگاهی مردم از برگزاری نمایشگاه حداقل یک هفته تبلیغ لازم است.

جلال حبیبیان مسئول بازرگانی چرم مغان می‌گوید: اولاً تعداد شرکت کنندگان کم است و ثانیاً بازدید کننده خارجی و بازدید کننده متخصص داخلی نداشتیم. بازدید مردم عادی که بدرد ما نمی‌خورد!

مسعود تهرانی مدیر تبلیغات شرکت پخش جمشید (کفش بلا) می‌گوید در نمایشگاه امسال متخصصین بیشتری را هنگام بازدید از نمایشگاه دیده است.

شرکت مهندسی الکاصنعت تنها شرکتی است که در زمینه «طراحی سیستم‌های مهندسی صنعت کفش» در نمایشگاه شرکت کرده است. فرزاد کوهی مدیرعامل این شرکت می‌گوید: ارباب رجوع ما عموم مردم نیستند بلکه صاحبان صنعت چرم و کفش مراجعین اصلی ما را تشکیل می‌دهند. در این نمایشگاه خودمان به

تک تک غرفه‌ها مراجعه کرده و خدمات خود را به آنها ارائه داده‌ایم. مقایسه با نمایشگاه سال گذشته

اکثر شرکت کنندگان عقیده داشتند که پنجمین نمایشگاه کفش، پوست و محصولات چرمی از سال گذشته بهتر بود.

منصور بگلو مدیرعامل شوکا کفش می‌گوید: نمایشگاه امسال کیفیت بالاتری داشت، تغییراتی در صنعت چرم دیده می‌شد و اجناسی با کیفیت بهتر و در مدل‌های جدیدتر عرضه شده بود.

امان‌الله بابایی مسئول غرفه خزرخز پنجمین نمایشگاه کفش، پوست و محصولات چرمی را از نمایشگاه قبلی «با کلاس تر» می‌داند و می‌گوید: امسال علاوه بر اینکه سالن وسیعتری به نمایشگاه کفش، پوست و محصولات چرمی اختصاص یافته بود طرز آرایش غرفه‌ها و مدیریت سالن از پارسال بهتر بود. «طالقانی» از کفش‌نهرین می‌گوید: در نمایشگاه امسال انتظار داشتیم جامعه مدیران و متخصصین صنعت کفش ایران همچون سال گذشته سمیناری تشکیل می‌داد و در آن گزارش کار یکساله خود را ارائه می‌کرد.

فروش در نمایشگاه

روز آخر نمایشگاه به فروش اختصاص یافته بود. تمامی شرکت کنندگان مجاز بودند بعد از

ساعت یک بعد از ظهر با ارائه فاکتور به فروش محصولات خود بپردازند. برخی در این ساعات آخر نمایشگاه فروش خوبی کردند و برخی نیز از این تصمیم مرکز توسعه صادرات ناراضی بودند.

یکی از غرفه داران شرکت ما کسیم می گوید: ما اکثر محصولات را که ارائه کرده ایم می فروشیم. البته بنظر من در نمایشگاه باید فقط کالا به نمایش گذاشته شود. فروش باعث می شود هدف واقعی شرکت در نمایشگاه گم شود.

امان الله باباخانی از غرفه خزرخز نیز با فروش مخالف بود و می گوید: فروش علاوه بر اینکه به کلاس اینجا نمی آید به یک فرصت ۵ یا ۱۰ روزه نیازمند است. فروش انبار و اتاق پرو نیاز دارد که در داخل غرفه ها مکانی جهت این امور اختصاص داده نشده است.

جلال حبیبیان مسئول بازرگانی چرم مغان می گوید: چرا با فروش آبروی نمایشگاه را می برند. نمایشگاه با خیابان و مغازه فرق دارد. مگر در عرض ۲ ساعت چقدر می توان فروش کرد.

مسعود تهرانی مدیر تبلیغات شرکت پخش جمشید با این نظرات مخالف است و می گوید: در بسیاری از نقاط دنیا رسم است که روز آخر نمایشگاه را به فروش اختصاص دهند. فروش علاوه بر اینکه موجب می شود تعداد بیشتری برای بازدید بیایند. برای شرکتهای کوچک نیز کمک مالی خوبی است. البته کفش بلا ۳۰۰ فروشگاه در سطح کشور دارد که در دسترس همه است و خریداران ما می توانند به آنجا مراجعه کنند.

مسعود تهرانی در ادامه سخنانش می گوید: البته برای فروش باید از قبل برنامه ریزی کرد و تبلیغات کافی داشت. اعلام تاریخ فروش به غرفه داران در روز قبل از پایان نمایشگاه نمی تواند بازدهی بالایی داشته باشد.

یکی از ایرادهایی که به فروش در نمایشگاه گرفته می شد عدم اطلاع بموقع غرفه داران جهت لزوم ارائه فاکتور در موقع فروش کالا بود. برخی از آنها همراه خود فاکتور فروش نیاورده بودند و تا ساعت یک بعد از ظهر روز پنجشنبه (۱۲ آبان ماه) از این موضوع بی اطلاع بودند. به گفته بسیاری از غرفه داران لزوم ارائه فاکتور هنگام فروش باید از مدتها قبل به آنها اطلاع داده می شد.

ژیلا جعفری مدیر صادرات

مشخصات نمایشگاه امسال

در پنجمین نمایشگاه تخصصی صادراتی کفش، پوست و محصولات چرمی ۶۰ شرکت در مکانی به وسعت ۵۱۰۰ مترمربع شرکت داشتند که از لحاظ سطح زیر پوشش ۸۵ درصد نسبت به نمایشگاه سال گذشته افزایش نشان می دهد. ۱۳ شرکت از ۶۰ شرکت عضو «جامعه مدیران و متخصصین صنعت کفش ایران» بودند. چهارمین نمایشگاه تخصصی صادراتی کفش، پوست و محصولات چرمی ۲۷۵۰ مترمربع وسعت داشت. از ۸۰ شرکتی که در این نمایشگاه شرکت کرده بودند ۴۴ شرکت عضو «جامعه مدیران و متخصصین صنعت کفش ایران» بودند که بطور دسته جمعی در یک غرفه شرکت کرده بودند.

کفش وین می گوید: برای ما امکان فروش وجود دارد. اگر از قبل اطلاع داشتیم جهت فروش با واحد فروش هماهنگی می کردیم.

غرفه صادرات

اختصاص یک غرفه مجزا به ارائه محصولات صادراتی تولید کنندگان کفش و محصولات چرمی کار تازه ای بود که برای اولین بار در نمایشگاه امسال از سوی مرکز توسعه صادرات ایران به اجرا درآمد و مورد تأیید اکثر شرکت کنندگان و بازدید کنندگان خصوصاً صادر کنندگان قرار گرفت.

در این غرفه انواع محصولات چرمی صادراتی نظیر کفش، کیف، کمر بند و کاپشن به نمایش گذاشته شده بود. اکثر محصولات ارائه شده در «غرفه صادرات» علاوه بر اینکه مورد پسند روز بود در مقایسه با سایر محصولات به نمایش گذاشته شده از کیفیت بالاتری برخوردار بود.

پیشنهادهای

اکثر پیشنهادات حول محور افزایش تعداد روزهای برگزاری نمایشگاه از ۳ روز به ۵ روز و برگزاری آن حداقل ۳ ماه بعد از نمایشگاه بین المللی است.

ژیلا جعفری مدیر صادرات کفش وین می گوید: فاصله زمانی کم نمایشگاه تخصصی صادراتی کفش، پوست و محصولات چرمی با نمایشگاه بین المللی از یک سو موجب می شود نوآوری در کارها کم باشد و همان محصولات که در نمایشگاه بین المللی ارائه شده بود مجدداً به نمایش گذاشته شود و از

سوی دیگر انگیزه متخصصان برای بازدید از نمایشگاه را کاهش می دهد. اگر این نمایشگاه ۶ ماه دیگر برگزار می شد مسلماً ما با نمونه های بیشتر و جذباتی تر حاضر می شدیم.

سخنرانیها

در مراسم افتتاحیه پنجمین نمایشگاه تخصصی صادراتی کفش، پوست و محصولات چرمی در روز سه شنبه ۱۰ آبان ماه امسال مهندس محمدرضا نعمت زاده وزیر صنایع، مهندس غلامرضا فروزش وزیر جهاد سازندگی و مهندس علی سعیدلو معاون صادرات وزیر بازرگانی و رئیس مرکز توسعه صادرات ایران به سخنرانی پرداختند. و در پایان مراسم افتتاحیه از غرفه ها بازدید کردند. خلاصه ای از سخنرانی آنان را در زیر می خوانید:

مهندس علی سعیدلو معاون صادرات وزیر بازرگانی و رئیس مرکز توسعه صادرات ایران در ابتدای

سخنانش با ذکر مشخصات پنجمین نمایشگاه تخصصی صادراتی کفش، پوست و محصولات چرمی گفت: این نمایشگاه در سطحی به وسعت ۵۰۰۰ مترمربع با افزایش معادل ۸۵ درصد در مقایسه با نمایشگاه سال گذشته و با شرکت بیش از ۶۰ واحد تولیدی صادراتی حاکی مساعی فردی و گروهی تولید کنندگان، صنعتگران و صادر کنندگان مصمم و علاقمند این آب و خاک است.

کفش ۳۰۰۰ ساله

معاون صادرات وزیر بازرگانی سپس با اشاره به کفش کشف شده در معدن نمک حمزه لوزنجان گفت: در مورد برخی کالاهایی که در این نمایشگاه به نمایش گذارده ایم می توان ادعا کرد در این مرز و بوم ۳۰۰۰ سال سابقه دارد. جسدی که در معدن نمک حمزه لو پیدا شده و فعلاً در موزه ملی تهران نگهداری می شود متعلق به دوران هخامنشی است و

چکمه ای از چرم دباغی شده بر پای دارد که بعد از هزاران سال همچنان سالم باقی مانده و بیانگر قدمت صنعت کفش در ایران و مایه افتخار صنعتگران این رشته است. طبق نظر متخصصین فن اصل رعایت شده در طراحی و ساخت این کفش و چرم مصرفی در سرپنجه آن، همان چرمی است که با توجه به تکنولوژی پیشرفته امروز در بازار پیشرفته جهانی نیز مورد استفاده قرار می گیرد. جای بسی خوشوقتی است که برخی از شرکت کنندگان در نمایشگاه با تجربه بیش از ۴ دهه و با مشکلات و تنگناهای مقطعی فراوان در راه تولید و صدور محصولات خود تلاش نموده اند.

وی در مورد صادرات پوست و سالامبور گفت: «برطبق آمار در سال ۱۳۷۲ ارزش صادرات انواع پوست و سالامبور بالغ بر ۱۱۰ میلیون دلار بوده است که در مقایسه با سال قبل از آن ۷۴ درصد رشد داشته است. صادرات کراس نیز در همین سال با حدود ۸ میلیون دلار، افزایشی حدود ۳۰۰ درصد را نشان می دهد. در پنج ماهه اول سال جاری ارزش صادرات انواع پوست و سالامبور ۴۵ میلیون دلار بوده است که نسبت به مدت مشابه سال قبل از رشدی معادل ۳۲ درصد برخوردار بوده است.

رئیس مرکز توسعه صادرات ایران افزود: مسئولان نظام و علاقمندان به این صنعت انتظار دارند که واحدهای تولیدی و صادراتی و پیشگامان این صنعت با تکیه بر تجربه ارزشمندی که کسب نموده اند به توان بالقوه ای که در اختیار دارند بپندیشند و با هماهنگی و همیاری کلیه دست اندر کاران استعدادهای خود را



* وزیرای صنایع و جهاد سازندگی و رئیس مرکز توسعه صادرات در حین افتتاح پنجمین نمایشگاه کفش، پوست و کالاهای چرمی

غلامرضا فروزش وزیر ج
سازندگی سخنران بعدی مرا
افتتاحیه در ابتدای سخنانش گف
سابقه کار شما به عصر یخب
برمی گردد. یعنی ۵۰۰ هزار سال
از این، نوع بشر بطور طبیعی بر
پوشاندن خودش از سرما و مشکلا
طبیعی متوسل به استفاده از پوش
حیوانات شد ریشه این فن به
قدمت است. در کشور ما هم از ۵۰
سال قبل از میلاد مسیح (ع) با
سابقه ای از این کار یافت و در امت
تاریخ رگه هایی از این فعالیت
می توان آشکارا جستجو کرد. ف
می کنم اولین کارخانه چرم ساز
کشور ما در سال ۱۳۱۲ در همد
شروع بکار کرد.



* وزیرای صنایع و جهاد سازندگی در حین بازدید از غرفه «جامعه مدیران و متخصصین صنعت کفش ایران»

وزیر جهاد سازندگی دریا
علت عدم پیشرفت مناسب صن
چرم و کفش کشور گفت: نمایشگ
امروز مبارزه ای است با سیاستهای
۵۰ کشور، عصر ارزهای بادآور
ناشی از نفت که با بهار آمد و
زمستان رفت. در کشوری مثل ما
این برنامه های بلند و با جمعیتی قریب
۶۰ میلیون و با این قدمت و ریشه
تخصصهای موجود در کشور اتکا
درآمدهای صرف نفتی سیاستی کاملاً
غلط و غیرواقع بینانه است. امثال این
قبیل نمایشگاههای تخصصی فرضی
در جهت فاصله گرفتن از درآمدهای
نفتی و متکی شدن به درآمدهای
باثبات و دائمی و روبه تزاید است.
وی خطاب به تولیدکنندگان
کشور گفت: شما که تولیدکنندگان
صادرکننده اید مشکلات موجود بر
راه فعالیتتان را می شناسید بهتر از
آگاهید که وضع مقررات کشور
بخاطر موضوع دهه ۵۰ مثل یک

تولیدی و صنعتی کشور پدید آمد که
نتایج آن با شروع برنامه پنجساله دوم
بتدریج نمایان خواهد شد. کشور ما
جایگاه قابل توجه و مهمی در عرضه
پوست و سالامبور جهانی دارد و با
بهره گیری از این موقعیت ممتاز
می تواند با برنامه ریزیهای صحیح و
مدون، اختصاص سرمایه گذاریهای
لازم، احداث کارخانجات
چرم سازی مجهز به تکنیکهای نوین،
تجهیز کارخانه های قدیمی و دادن
آموزشهای لازم به کارکنان مشغول
در این صنعت در راه پویایی و تحول
این صنعت نقش مهمی ایفاء نمایند.

رئیس مرکز توسعه صادرات در
پایان سخنانش گفت: کلیه مسئولان
نظام در سازمانها و نهادهای ذیربط
ضمن کوشش و تلاش، علاقمندند با
ایجاد سیاستهای کار و رفع مشکلات
موجود در حد توانایی و مقدرات خود
از کمک و مساعدت لازم به
دست اندر کاران دریغ ننمایند.

در این زمینه عینیت بخشند. از همه
دست اندر کاران رشته های مختلف
این صنعت انتظار داریم با توجه بیشتر
و استفاده مطلوب از مواد اولیه ای که
خوشبختانه در کشور ما فراوان است و
اتخاذ روشهای هماهنگ و
بهره برداری از دانشهای تخصصی روز
و بالاخره سرمایه گذاریهای مورد نیاز
در این راستا نهایت کوشش و تلاش
خود را بکار گرفته و با ایجاد ارزش
افزوده بیشتر بر پوست خام و تبدیل آن
به کالاهای کاملتر و متنوعتر از کفش
و پوشاک گرفته تا لوازم مبلمان منزل
و ملزومات اداری راه وسیعتری را برای
صدور کالاهای ساخته شده از چرم
بگشایند.

برنامه پنجساله

وی در مورد نتایج برنامه
پنجساله اول اقتصادی گفت: در برنامه
پنجساله اول اقتصادی، اجتماعی و
فرهنگی تحولی چشمگیر در ارکان

یک طرفه برای واردات طراحی شده است یعنی شما در برنامه ای که برای واردات داشته باشید خیلی زودتر از اقدام برای صادرات به نتیجه می رسید. اما وقتی می خواهید فعالیتی را برای صادرات سازماندهی کنید، آنقدر ایستگاههای بوروکراتیک متعدد در سر راه شما وجود دارد که به این فعالیت اجازه نمی دهد اقتصادی شود.

انبازات صنعت کفش

وزیر جهاد سازندگی در مورد انبازات صنعت کفش در بین سایر صنایع کشور گفت: کفش در کشور ما با دوام است و یا کیف چیزی است که شهروندان ما مدت زیادی از آن

چیزی که برای بسیاری از کالاها در کشور ما وجود ندارد. وی به مواعی که بر سر راه تولید پنیر و صادرات مرغ وجود داد اشاره کرده و در مورد صادرات مرغ گفت: ما در «مرغ» مازاد تولید داریم. ما الان ظرفیت ۹۰۰ هزار تن تولید گوشت مرغ را داریم. ۶۰۰ هزار تن آن را به مصرف داخلی اختصاص می دهیم و بقیه آن را می توانیم صادر کنیم اما چون مرغ کالایی است که مورد نیاز روزانه مردم است فعلاً هیچوقت یک سیاست با دوام و ثابت برای حمایت از صادرات مرغ در کشور نمی تواند شکل بگیرد اما در مورد کالاهای شما اینطور نیست.



استفاده می کنند. من وقتی کودک بودم پدرم با اینکه وضع مالی اش بد نبود معمولاً یک یا دو سانت کفش را بزرگتر برای من می خرید لابد برای اینکه درس قناعت به من بدهد این صرفه جویی که برای استفاده از این فعالیت می شود این امکان را به شما می دهد که کسی ممانعتی برای صادرات محصولات شما ایجاد نکند.

غلامرضا فروزش ضمن تشکر از دست اندر کاران برگزاری اینگونه نمایشگاهها گفت: بستر اصلی مواد اولیه و کار شما در جهاد سازندگی است ما باید با اصلاح نژاد دام، اعمال روشهای بهداشتی، طراحی کشتارگاههای صنعتی و ارائه تسهیلات بانکی شرایط توسعه فعالیتهای شما را فراهم کنیم که انجام

این اقدامات تنها با هماهنگی دائمی با همکارانمان در وزارت صنایع و وزارت بازرگانی امکان پذیر است.

تأسیس کارخانجات

چرم سازی

وی سرمایه گذاری برای تأسیس کارخانجات چرم سازی و حمایت از چرخه تولید چرم و مواد شیمیایی مورد نیاز این صنعت را از وظایف وزارت صنایع ذکر کرد و درباره وزارت بازرگانی گفت: وظیفه وزارت بازرگانی بازاریابی و حمایت جدی از صادرات است که خوشبختانه دارد تدبیر می شود.

وزیر جهاد سازندگی درباره لزوم استفاده از محصولات داخلی بعنوان یک فرهنگ ملی گفت: اگر سازنده کیف و کفش، کت و شلوار خارجی بپوشد از تولید کننده کت و شلوار داخلی نباید شکایت کرد که چرا از کیف و کفش خارجی استفاده می کند. اگر خود ما که تولید کننده یک قلم کالاییم مصرف کننده کالای خارجی باشیم نمی توان انتظار داشت که کالای ما در یک بازار مصرف مورد عنایت باشد. در گذشته برخی می خواستند دیگران را توجه بدهند که مثلاً کیفشان ایتالیایی است یا کفششان حتماً یک مارک معروف جهانی دارد. در صورتیکه من به عنوان یک مصرف کننده شهادت می دهم که کیف و کفش و چرم ایرانی بهترین است و برای حرف خودم مصداقهای خارجی مکرر دارم.

صدور محصولات به نیوزلند

وی درباره سفر خود به نیوزلند

گفت: در بین کشورهای سرمایه داری نیوزلند بعد از استرالیا دومین تولید کننده پوست گوسفندی و بره است. در حالیکه ما در بین کشورهای در حال توسعه اولین هستیم. شاید کسی انتظار نداشته باشد که نیوزلند محتاج کیف و کفش و لباسهای چرمی ایرانی باشد. من ۳ ساعت در مغازه های کیف و کفش و کمر بند و محصولات چرمی آنجا قدم زدم. دیدم ما می توانیم با یک چهارم قیمت محصولاتمان را به آنجا صادر کنیم. کیفیت محصولات هم با کیفیت

محصولات ما قابل مقایسه نبود چیزهای دُمده با کیفیت پایین و قیمت چندین برابر. وزیر جهاد سازندگی در ادامه افزود: وقتی به ایران برگشتم به برادری که مسئول این کار بود اصرار کردم شناورهای ما که خالی به نیوزلند می روند بدون دریافت وجهی محصولات چرمی به نیوزلند ببرند و نمایشگاهی با حضور دست اندرکاران این صنعت در آنجا دایر شود. بعد از مدتها پیگیری نامه ای دریافت کردم که نوشته بودند

برگزاری نمایشگاههای تخصصی وظیفه فلان جاست و شما ببینید می خواهید این نمایشگاه را برگزار کنید. ایجاد نمایشگاه در نیوزلند جزو اولویتهای ما نیست و ما ۲ سال دیگر این نمایشگاه را برگزار می کنیم. من دیدم حرفشان درست است. البته من چون مسئول کمیسیون مشترک ایران و نیوزلند بودم احساس وظیفه می کردم و وظیفه مشخصی در این ارتباط نداشتم. غلامرضا فروزش با اشاره به آینده خوب این فعالیت گفت: حالا شرایط بترتیبی فراهم شده است که

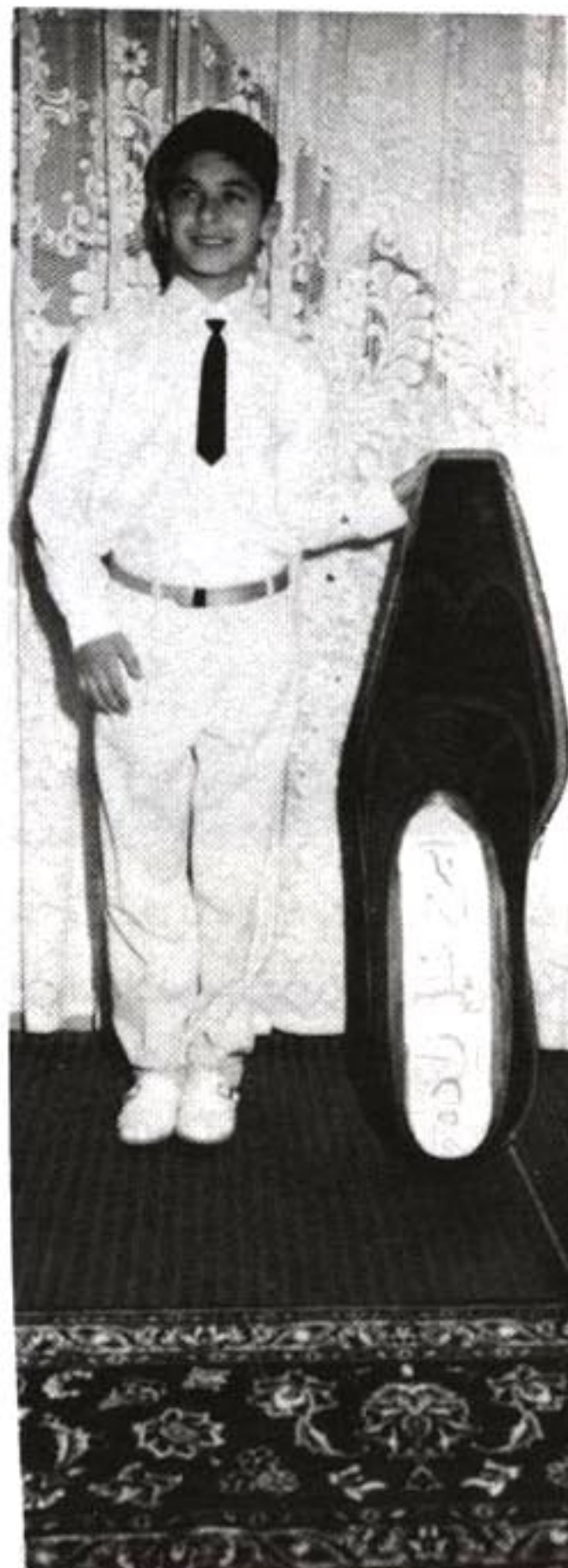
بزرگترین کفش

ایرج خلیل زاده سازنده بزرگترین کفش ایران است. کفش دست دوزی که یک متر طول دارد و تنها وزن زیره آن ۲/۵ کیلو گرم است. این کفش در پنجمین نمایشگاه کفش، پوست و محصولات چرمی در غرفه «جامعه مدیران و متخصصین صنعت کفش ایران» به نمایش گذاشته شده بود.

ایرج خلیل زاده که هم اکنون در کارخانه کفش سه ستاره مشغول به کار است درباره انگیزه خود از ساخت این کفش می گوید: در گروه صنعتی وین کفشی وجود دارد که ۷۳ سانت طول دارد وقتی آن را دیدم تصمیم گرفتم بزرگتر از آن را بسازم و چون عاشق شغلم هستم این کفش را ساختم.

وی در پاسخ به این سؤال که چرا یک متری ساختید، نه بزرگتر و نه کوچکتر می گوید: چون ۲۷ سانت از کفش موجود در گروه صنعتی وین

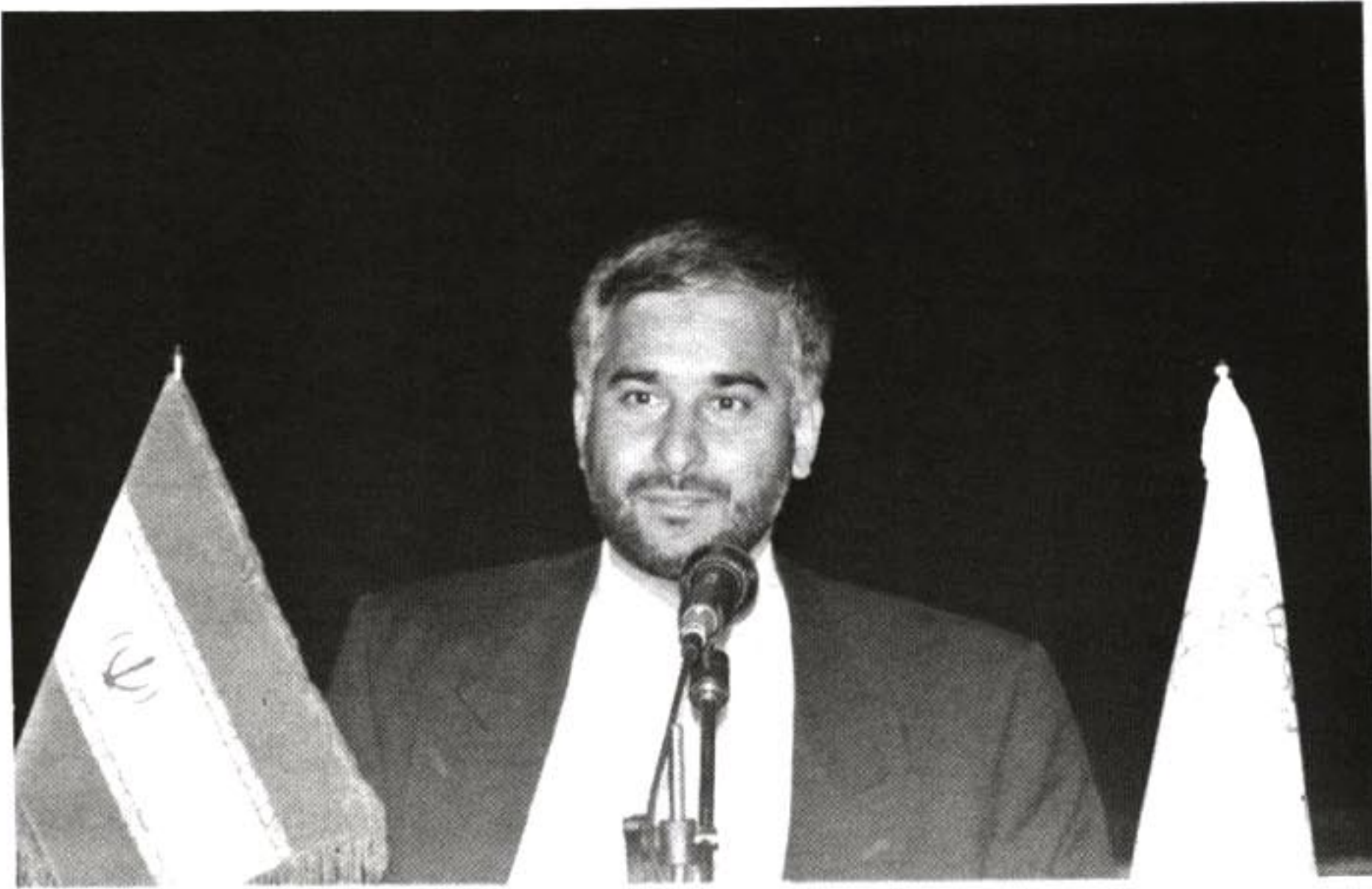
بزرگتر بود! اگر کسی کفشی بزرگتر ساخته است به من اطلاع دهد تا بزرگتر از آن را بسازم.



سازنده «بزرگترین کفش» در مورد هزینه و مدت زمان ساخت کفش می گوید: تنها بابت خرید مواد اولیه کفش ۱۸ هزار تومان پرداخت کرده ام. ساخت قالب کفش ۳ روز طول کشید و برای انجام سایر مراحل ساخت آن یک هفته روزانه ۴ ساعت وقت صرف می کردم.

«بزرگترین کفش» تنها یک لنگه راست دارد. زیره آن از چرم «کروین» و رویه آن از «شبرودرجا یک» است که با دو مغزی و دو بخت به زیره دوخته شده است. ایرج خلیلی می گوید: شاید تا سال دیگر لنگه دیگری این کفش را در مدل دیگری بسازم.

ایرج خلیل زاده این کفش را به جامعه اهداء کرده است و در حال حاضر عضو تخصصی «جامعه مدیران و متخصصین صنعت کفش ایران» است. «جامعه» ضمن قدردانی از اقدام وی امیدوار است همواره در تمامی فعالیتهايش موثر باشد.



* مهندس غلامرضا فروزش وزیر جهاد سازندگی

محشر کسی نه فرزند می شناسد نه پدر و نه ضابطه و معیار. البته ما یک ضوابط و معیارهایی داریم که نمی توانیم آنها را عوض کنیم اما باید شرایطی را فراهم کنیم و با شناخت بیشتر بازارهای بین المللی به این موضوع بپردازیم. ما باید برویم و نیاز و سلیقه مصرف کننده را بشناسیم و برای او کالا تولید کنیم. اگر نیاز به برشور خاصی هست باید شرایطی در کشور فراهم شود که آن برشور چاپ شود.

شرافت در صادرات

وزیر جهاد سازندگی در ادامه گفت: بعضی وقتها کارهایی می شود که بازارها را خراب می کند. زمانی می گفتند: انارهایی لفافه شده در کاغذهایی که روی آن آیات قرآن نوشته شده به عربستان صادر شده است. این یعنی از دست دادن بازار از فردای همان روز اول صادرات. یا می گویند بعضی صادر کنندگان سیبهای درشت و آبدار را روی صندوق

ما که جاهای دیگر این را ندارند. همانطور که گوشتش خواهان دارد پوستش هم پوست مرغوبی است. دوم اینکه ما یک بازار یک میلیاردی از مسلمانان داریم. اگر قدری به حرمت استفاده از محصولات که به طریق غیر شرعی استفاده شده دامن بزنیم و کار کنیم می توانیم بازار یک میلیاردی مسلمانان را داشته باشیم.

غلامرضا فروزش درباره تأکید دولت بر صادرات گفت: اراده دولت برای حمایت از صادرات قوی است اما در قاعده اداره کشور این باید نهادینه شود. اجتهاد به رأی در قاعده تشکیلات دولت هست یعنی دولت اراده می کند حمایت از صادرات داشته باشد شاید کارمندی دلش نخواهد این کار را انجام دهد. بنای دولت بر این است که شرایطی را فراهم کند که اینکار نهادینه شود.

وی با تشبیه تجارت بین المللی به روز محشر گفت: تجارت بین المللی خیلی بی رحم است مثل روز

بین مشکلات و موانع در حال رفع شدن است. کره جنوبی که با فروش گیس بانوانش در بعد از جنگ کارش را شروع کرد فاقد سرمایه های دامی نظیر ماست و الان بطور متوسط ۸۰۰ میلیون دلار محصولات چرمی صادر می کند. لهستان با تایوان و چین در سال گذشته در صادرات به جامعه اروپا مقام اول را داشته اند.

وی درباره امکانات داخل کشور گفت: ما از نظر تولید و موجودی دام سبک (گوسفند و بره) ششمین کشور در دنیا هستیم. در برنامه دوم با ۹ درصد رشد موجودی ما ۵۵ میلیون و ۶۰۰ هزار رأس گوسفند خواهد رسید. الان واردات گوشت از خارج قطع شده است و کشتار بیشتری در داخل خواهیم داشت صادرات دام هم که قدری رونق پیدا کرده است به رونق در پرورش دام می انجامد. و شرایطی فراهم می شود که فعالیتهای شما بهبود پیدا کند.

کشتار گاههای صنعتی

وزیر جهاد سازندگی درباره ساخت کشتار گاههای صنعتی گفت: بخش عمده ای از سرمایه گذارهای ما معماری کشتار گاههای صنعتی اختصاص یافته است تا شما ضایعات کمتری در پوست داشته باشید و محصول شما سالمتر و مناسبتر باشد. لان آمریکا و کشورهای اروپایی بخاطر بالا بودن دستمزد از این صنعت فاصله می گیرند و به وارد کننده این محصولات تبدیل می شوند.

وی درباره امتیازات صنعت چرم برای صادرات گفت: ما دو مزیت داریم. مرغوبیت پوست گوسفند و بره

می‌چینند و سیبهای لهیده و کوچک را زیر آن می‌گذارند. این برای کسانی که یک روزه می‌خواهند پولدار شوند چیز خوبی است اما برای آنهایی که به یک شرافتی در این کار نگاه می‌کنند و در درازمدت چیز بدی است. اگر بخواهیم جای پای محکمی پیدا کنیم باید اصولی را برای فعالیتهای صادراتی مان تعریف کنیم.

وی در پایان سخنانش گفت: به سهم امکانات و برنامه‌هایی که در جهاد سازندگی داریم آماده حمایت از تولید شما و صادراتتان و کمک به فرهنگ عمومی برای مصرف کالاهای داخلی هستیم.

مهندس محمدرضا نعمت‌زاده وزیر صنایع سخنان بعدی مراسم افتتاحیه در ابتدای سخنانش گفت: جناب آقای فروزش مطلب را کامل بیان کردند و فکر می‌کنم جسارت و شهامت ایشان بیشتر از ماست که از خود هم نقلی فرمودند و به قول ضرب‌المثل «هر چه می‌کشیم از خودمان است» ما در دولت، شما در جامعه صنعتی‌تان و همین‌طور جامعه بازرگانی و غیره باید از خود شروع کنیم. با اصلاح خود خیلی چیزها اصلاح می‌شود.

وی در مورد صنعت چرم و کفش کشور گفت: این صنعت یکی از صنایع قدیمی و اصیل و سنتی ماست که بصورت صنعتی هم از یک قدمت ۶۰ ساله برخوردار است. بخاطر فراز و نشیبهایی که داشته‌ایم این صنعت گاهی اوج گرفته و گاهی افول داشته است. پوست گوسفند ما بخاطر دنبه‌ای که گوسفند دارد خود پوست از چربی عاری است و حداقل چربی را دارد از کیفیت بالایی

برخوردار است.

جامعه صنعت کفش

وزیر صنایع در ادامه افزود: حرکت و کیفیت در خیلی از محصولات دیده می‌شود منجمله در فرآورده‌ها و محصولات شما. «جامعه مدیران و متخصصین صنعت کفش ایران» تشکل نسبتاً تخصصی است که تا کنون قدمهایی در این زمینه برداشته است. من در جلسه‌ای که با تعدادی از تولیدکنندگان صنعت کفش داشتم از آنها خواستم بر روی مسائل فنی، تخصصی، تحقیقاتی، طراحی و مهندسی بیشتر کار کنند. گفتم مگر می‌شود «گروه صنعتی ملی» ۱۲ هزار نفر پرسنل داشته باشد ولی یک مرکز آموزش قوی نداشته باشد. قول دادند و این مرکز امروز شروع به کار کرده است. گفتم مگر می‌شود «گروه ملی» داشته باشیم ولی یک مرکز طراحی قوی برای قالب و ابزار کار نداشته باشیم. اینها نقصهای صنعت ما بوده است که به ارث رسیده است و ما باید اینها را جبران کنیم. بحث تحقیقات و طراحی شروع شده است ولی یک راه طولانی داریم و باید خیلی با سرعت کار کنیم.

وی درباره ارتباط با مراکز علمی و دانشگاهی خارج از کشور گفت: من بارها گفته‌ام هیچ اشکالی ندارد ۲ نفر از بهترین و متخصص‌ترین آدمها از خارج از کشور بیایند و در ایران آموزش بدهند و شما پای درسش بنشینید. این عار نیست. یاد گرفتن همیشه ثواب دارد. این دستور شرعی ماست. اگر کلاس بگذارید من هم می‌آیم تلمذ می‌کنم. بگذارید سطح خودمان را بالا بکشیم و به دانش روز مجهز شویم. ما هم تا آنجا

که بتوانیم در خدمتتان هستیم ولی همینکه جلوی کارتان را نگیریم شما باید شاگرد باشید و بار خودتان را به دوش بکشید و زحمت بکشید و قطعاً این توانایی هست. هم استعدادتان بیشتر از متوسط جهان است هم توان مدیریتتان و هم پولتان. از خودمان در بیاوریم و برای خودمان خرج کنیم صحنه، صحنه رقابت جهانی و داخلی است. هر که تلاش کند، برنده است.

چرم‌شهر

مهندس محمدرضا نعمت‌زاده درباره چرم‌شهر گفت: در افتتاح چرم‌شهر کارخانه‌های شما را دیده‌ام از نظر رعایت مسائل محیط‌زیست جزو بهترین‌ها بود. واقعاً چیزی تمیزتر از آن نمی‌شود. حتی یکی از برادران آنقدر خوش سلیقه بود که آنجا فواره‌ای راه انداخته بود که ما فکر کردیم به یک رستوران وارد می‌شویم. این نشان می‌دهد که خواسته‌ایم و شده است. این را مقایسه کنید با کارگاههای چند سال قبل جنوب تهران. آن موقع نخواست بودیم و اینجا خواسته‌ایم. ما می‌خواهیم چرم‌شهر به یک مرکز تولیدی صادراتی تبدیل شود و مجوز ایجاد کارگاههای تولید مصنوعات چرم را در آنجا می‌دهیم. من همین امروز به مدیر کل مربوطه یادداشت دادم که در چرم‌شهر صنایع چرمی بوجود بیاید. قصد داریم در برخی استانها مراکز مشابهی بوجود بیاوریم. وی درباره صادرات فرآورده‌های چرمی گفت: در صادرات فرآورده‌های چرمی هم هنر داریم، هم صنعت و هم مواد اولیه مرغوب این شما هستید که اینها را با تکنولوژی روز، طرح نو و اصول

شود برای کشور ۸۰۰ میلیون دلار عایدی دارد. یعنی یک دلار می‌شود ۸ دلار. این ۷ دلاری که ایجاد می‌شود یعنی فکر، اشتغال، جذب نیرو، جذب تخصص، پویایی، ثروتمندی، افزایش درآمد ملی و درآمد سرانه.

وی با اشاره به دلایل پیشرفت کره جنوبی در ۲۵ سال اخیر گفت: پارسال از سفیر کره پرسیدم شما چطور توانستید خود را به اینجا برسانید که ۸۰ میلیارد دلار صادرات کالای صنعتی داشته باشید. در حالیکه ما قطعاً در ۲۰ سال قبل از شما جلوتر بودیم. ایشان در یک جمله کوتاه به من گفت: از خود گذشتگی ملت خودمان، سالها جنس ارزان صادر کردیم و ضرر کارخانه را کشیدیم روی قیمت فرآورده‌هایی که در داخل می‌فروشیم. اتومبیلی که به شما ۴۵۰۰ دلار می‌فروشیم برای ما مثلاً ۶۰۰۰ دلار تمام می‌شود به داخل می‌فروشیم ۸۰۰۰ دلار برای اینکه وارد بازار صادرات شویم.

وزیر صنایع با تأکید بر ایجاد تشکلهای صنفی و تخصصی گفت: شما اتحادیه صادر کنندگان، اتحادیه تولید کنندگان، انجمن‌های علمی و تخصصی اگر دور هم جمع شدید و مراکز آموزشی و تحقیقاتی ایجاد کردید قطعاً بدانید چیزی از خارج کم ندارید.

مهندس نعمت زاده در پایان سخنانش گفت: خیلی از مواد جانبی صنعت شما در داخل تولید می‌شود. برای خود کفا شدن در سایر مواد اولیه هم تلاش خواهیم کرد. اداره کل نساجی و چرم وزارت صنایع هم در خدمتتان هست تا در حد مقدرات مشکلات شما را حل کند. منتظر پیشنهادات شما هستیم.



* مهندس محمدرضا نعمت زاده وزیر صنایع

در صنایع چرم گفت: ممکن است برادران ما از اتحادیه صادر کنندگان سالامبور اینجا باشند. ما آماده‌ایم بنشینیم و صحبت کنیم. اگر صدور سالامبور به نفع کشور است ما تسلیمیم و اگر صدور فرآورده‌های چرمی به صرفه است آنها باید تسلیم باشند. دنیا تجربه کرده است تا آنجا که ممکن است باید ارزش افزوده ایجاد کند و ارزش افزوده خودش را صادر کند. ژاپن شاید حداقل منابع طبیعی را در جهان دارد ولی با واردات مواد اولیه ارزش افزوده زیادی را با کار، فکر و تحقیقات خودش ایجاد می‌کند و در دنیا قویترین کشور از لحاظ موازنه مثبت تجاری است.

ارزش افزوده

مهندس نعمت زاده با اشاره به ارزش افزوده بالای محصولات چرمی گفت: ۱۰۰ میلیون دلار سالامبوری که سالانه صادر می‌شود اگر تبدیل به کیف و کفش و محصولات چرمی

محبوب و مورد پذیرش بازارهای خارج ترکیب می‌کنید. اگر جنس بخواهیم بفروشیم نو کر خریداریم و باید ببینیم او چه می‌خواهد. محدودیتها را رفع خواهیم کرد. امیدوارم روزی برسد که نه تنها سالامبور، بلکه چرم هم صادر نکنیم. ما امروز در شاخه نساجی این لیاقت را پیدا کرده‌ایم که لباس را با گیره رخت آویز و برجسب قیمت به فروشگاهها بدهیم و مغازه دار فقط آن را از کارتن خارج کرده و آویزان کند عیناً همین کار را شما در کفش و کیف می‌توانید انجام دهید.

صادرات

وزیر صنایع در ادامه افزود: کشورهای اروپایی تولید چرم را به ترکیه، پاکستان و برخی کشورهای دیگر سوق داده‌اند. ما باید از فرصت استفاده کنیم و جزو کشورهای صادر کننده فرآورده‌های چرمی در جهان باشیم.

وی در لزوم ایجاد ارزش افزوده