



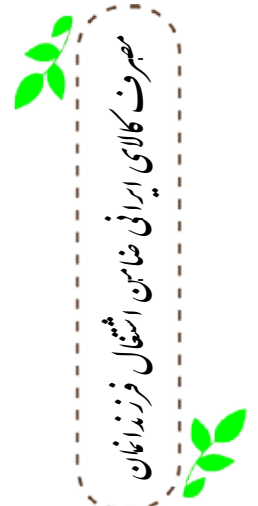
اسخنی دوم

Lashgari_ali@yahoo.com

علی لشگری

وَ الْفُرْصَةُ تَمُرُّ مَرَّ السَّحَابِ فَانْتَهِزُوا فُرْصَ الْخَيْرِ
فرست به مانند برگذرا می گذرد، پس فرصت های نیک را غنیمت دانید

زمان جراحی بزرگ فرارسیده است!



مصرف کالای ایرانی خامن اشغال فرزندانمان

مواد اولیه رو به جلو و خریدهای نقدی به تولیدکنندگان وارد آورده است؛ به جبران بخشی از این فشار و همچنین تقویت ارزش دارایی های جاری این زنجیره ارزش (که روز به روز در حال کم شدن است)، کمک نماید. همچنین در سال جاری که به دلیل محدودیت های بین المللی و فشار تحریم های پیش رو، سال سختی برای اقتصاد ایران پیش بینی می شود؛ صاحبان این زنجیره با اتخاذ تصمیمات سخت، بتوانند با انجام جراحی بزرگ در روش های معاملاتی فیما بین حلقه های زنجیره خود، آنرا به فرصتی تبدیل نمایند تا با تأمین نقدینگی از گردش داخل زنجیره، موجبات سرعت بخشیدن به تداوم سیاست های اصلاح ساختار توانان تولید و فروش و بازاریابی و توزیع را فراهم سازند. بدیهی است تداوم فعالیت این زنجیره ارزش در آینده از یک طرف و کاهش هزینه های مبادلاتی بعلاوه کاهش قیمت تمام شده محصول ساخته شده از سوی دیگر، باعث تحول و توسعه صنعت چرم و کفش و رونق در تولید و تنوع بازارهای صادراتی در محصول و اقتصاد کشور، حفظ شاغلین فعلی و جذب نیروهای جدید، تولیدات با کیفیت و قیمت مناسب رقابتی همزمان با افزایش سرانه مصرف از سوی مصرف کنندگان و همچنین منجر به افزایش سهم هزینه محصول نهایی کفش در سبد هزینه غیر خوراکی خانوارهای کشور و بهبود جایگاه این صنایع در اقتصاد ایران و منطقه و جهان خواهد شد. **انشاا**
با جراحی بزرگ در فروش طولانی مدت در شرایط جدید اقتصادی آن را به یک فرصت تبدیل کنیم.

کلام آخر را با نقل قول از یک ظریفی به پایان می بریم: وقتی محیط قابل پیش بینی است؛ شما نیازمند افراد با هوش هستید و وقتی محیط غیر قابل پیش بینی است؛ شما نیازمند افراد دارای توان سازگاری هستید! ۲۰ خرداد ۱۳۹۷

ادامه سخن دوم

و هفت فراز مورد اشاره را در صفحه ۱۹ دنبال کنید

این یادداشت قصد اطلاع کلام و بررسی و یا نقد سیاست اعلامی توسط دولت در ۲۰ فروردین سال جاری را ندارد. اینکه نتیجه این تصمیم چقدر به نفع صادرات کشور خواهد شد و چه قدر به نفع واردات؟ اینکه مابه التفاوت نرخ اعلام شده با نرخ غیر رسمی ارز، آثارش در قیمت تمام شده تولیدات داخلی تا چه میزان خواهد شد؟ اینکه قیمت محصول وارداتی که به دست مصرف کننده خواهد رسید؛ مبتنی بر ارز رسمی است یا ارز غیر رسمی؟ اینکه صادرکنندگان ما چه سهمی از ارز حاصل از صادرات خود را با نرخ رسمی و چه سهمی را با نرخ غیر رسمی وارد کشور خواهند کرد؟ اینکه نرخ اعلام شده با واقعیت کف بازار چقدر منطبق است؟ اینکه دولت و بانک مرکزی تا چه زمان توان پرداخت ارز با نرخ رسمی ۴۲۰۰ تومان را برای واردات همه نوع مواد اولیه و ماشین آلات و کالای نیمه ساخته و ساخته شده دارد؟ و اینکه در اثر اجرای این سیاست تاکنون دهها میلیون دلار گشایش اعتبار شده و یا در صف تخصیص ارز هستند؛ چه تاثیری در افزایش تولیدات داخلی در سال جاری خواهد گذاشت؟ و دهها سوال دیگر از این قبیل که موضوع این یادداشت نیست. این یادداشت سعی دارد تا با باز نشر برخی نوشته ها و پیش بینی های قبلی این قلم که در شماره های مختلف نشریه "صنعت کفش" از یک دهه گذشته تا کنون درج شده بود (در هفت فراز)؛ چالش "فروش طولانی مدت" را به عنوان ریشه خیلی از عقب ماندگی ها و گرفتاری های زنجیره ارزش صنعت چرم و کفش کشور در یک دهه گذشته، از دل همه تهدیدهای پیش رو با توجه به شرایط جدید اقتصادی مطرح کند و نتیجه گیری نماید که شرایط جدید اقتصادی امروز فارغ از بد و خوب آن، برای سومین بار در دهه گذشته، فرصت طلایی و تاریخی را برای انجام جراحی بزرگ در اختیار اصحاب زنجیره ارزش تولید و توزیع چرم و کفش کشور قرار داده تا با تبدیل فروش طولانی مدت به فروش مدت کوتاه و در نهایت، فروش نقدی که با کاهش شدید قدرت خرید مصرف کنندگان نیز همزمان گشته است؛ موجبات تزریق نقدینگی از بازارهای موازی به داخل زنجیره را فراهم سازد و در عین حال نیز به دلیل کاهش شدید ارزش پول ملی در ماه های اخیر که فشار زیادی را برای تأمین



Lashgari_ali@yahoo.com

سخن دوم

حاجی لشگری

ادامه سخن دوم از صفحه ۴

فراز اول) صنعت کفش ایران و درس‌هایی از بحران مالی در جهان، شماره ۱۳۲ - آذر ۱۳۸۷

همین دلیل کسی نگرانی از داشتن موجودی مواد و محصول در انبارهای خود نداشت ولی در شرایط فعلی که هر روز به هزار و یک دلیل شاهد کاهش ارزش «سبد دارایی» های کلیه فعالان اقتصادی با نرخ‌های جایگزین هستیم، تولیدکننده ترجیح می‌دهد به جای قبول ریسک با فروش مدت‌دار و افزایش سهم «اسناد و حساب‌های دریافتنی» در ترکیب دارایی‌های خود، با فروش نقدی و کوتاه‌مدت ریسک خود را به حداقل برساند، چرا که ادامه سیاست فروش مدت‌دار توسط تولیدکنندگان کفش کشور در شرایط فعلی، مفهومی جز تشدید «رفتار ریسک‌پذیرانه» که مقدمه «سقوط آزاد» است را ندارد... به همین دلیل با توجه به اینکه عمده مصرف نقدینگی در واحدهای تولیدی برای باز تولید ارزش از دست رفته آن بخش از ترکیب دارایی‌ها که شرایط اقتصادی جدید در کاهش ارزش روز آنها موثر بوده است، استفاده می‌شود و تولیدکنندگان دیگر قادر به پرداخت تعهدات جدید برای خود از جمله شبکه توزیع وابسته به خود نیستند، پیش‌بینی می‌شود ادامه سیاست فروش با مدت‌های بالا در شرایط فعلی تهدیدی جدی برای تداوم فعالیت تولیدکنندگان کفش و موجبات منفی شدن تراز در حساب‌های کل صنعت خواهد شد. فروش مدت‌دار که تولیدکنندگان را با حفظ سمت در خوشبینانه‌ترین حالت به صندوق‌های قرص‌الحسنه و در بدبینانه‌ترین حالت به شعبه‌ای از یک بانک خصوصی با ریسک بالا برای شبکه توزیع کفش در کشور (از جوازدار تا بدون جواز تا صاحب سرقفلی یا اجاره‌ای) که سهم عمده سرمایه آنها متعلق به تولیدکنندگان است، تبدیل کرده بود، قادر به تداوم نخواهد بود. تبدیل سرفصل «موجودی کالا» در انبار تولیدکننده با «اسناد و حساب دریافتنی» ضریب ریسک را در ترکیب دارایی‌های خود افزایش می‌دهد.

در «روش فروش مدت‌دار» شبکه توزیع با هزینه کمتر، دسترسی آسان‌تری به تسهیلات اعتباری از طریق واحدهای تولیدی در مقایسه با موسسات اعتباری و بازارهای مالی رسمی دارد و «فرصتی» به دست می‌آورد که از نقدینگی حاصل از فاصله فروش نقدی در شبکه خرده‌فروشی تا موعد سررسید اسناد ارائه شده به تولیدکننده در قالب خریدهای نقدی و اخذ تخفیف از واحد تولیدی به داخل صنعت کفش استفاده کند یا به عنوان یک منبع مالی بدون هزینه دستمایه‌ای شود برای سرمایه‌گذاری در بخش‌های دیگر اقتصاد مانند ارز، طلا، مسکن و... که در شرایط عادی بازده آنها از سرعت بیشتری در مقایسه با کفش برخوردار است. «افزایش سهم» اسناد و حساب‌های دریافتنی در ترکیب «سبد دارایی» های تولیدکنندگان کفش در زمانی که ارزش این اسناد شروع به کاهش می‌کند، باعث می‌شود تولیدکننده برای جبران کاهش این ارزش به جایگزین کردن دارایی دیگری اقدام کند و آن استقراض از سیستم رسمی اعتباری یا غیررسمی یا ایجاد حساب‌های دفتری با تامین‌کننده مواد اولیه است که در هر حالت منجر به افزایش قیمت تمام‌شده و کاهش سود واحد تولیدی می‌شود. واحدهای تولید کفش تا چه زمانی می‌توانند آن نقشی را که با حفظ سمت (!) سال‌های طولانی در غیاب «شبکه اعتباری و مالی» رسمی برای تامین منابع مالی و تداوم شبکه توزیع وابسته به خود ایفا می‌کردند، ادامه دهند؟ و با رقابت کور در طولانی کردن زمان فروش با یکدیگر مسابقه دهند؟! آیا شرایط اقتصادی جدید فعلی توانی برای واحد تولیدی می‌گذارد تا بتواند بار شبکه توزیع خود را نیز جلو ببرد؟ در شرایط افزایش قیمت‌ها بخشی از سود واحدهای تولیدی از محل ارزش موجودی آنها تامین می‌شود و به حساب عملکرد آن واحد منظور می‌شد و به



فراز دوم) راهکار پیشنهادی برای خروج از مهم‌ترین چالش صنعت کفش، شماره ۱۳۸ - خرداد ۸۸

شیوه فروش مدت‌دار باعث می‌شود در اثر ایجاد فاصله به وجود آمده بین پایین بودن «ارزش موجودی کفش تولیدکننده» نزد «شبکه فروش سنتی» با «مانده حساب سررسید نشده اسناد» یا حساب دریافتی شبکه توزیع به تولیدکننده کفش، «شبکه توزیع سنتی» امکان دسترسی آسان‌تری به تسهیلات اعتباری از طریق واحدهای تولیدی معادل این تفاوت زمانی پیدا کند! و فرصتی را که تولیدکنندگان کفش می‌توانستند از نقدینگی حاصل از فروش نقدی محصولات خود در شبکه خرده‌فروشی استفاده کنند، با تداوم این شیوه در اختیار شبکه توزیع قرار می‌گیرد.

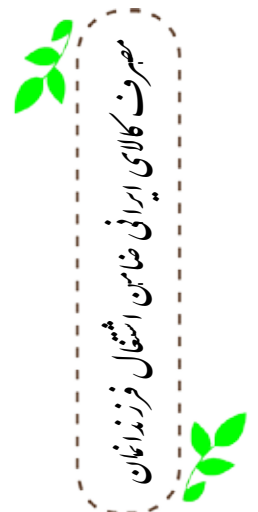
فراز سوم) چشم‌انداز صنعت کفش در سال ۸۸، شماره ۱۴۰ - ارداد ۸۸

پیش‌بینی می‌شود رویکرد تداوم فروش با مدت‌های رایج و مدت‌های طولانی به شدت مورد تردید واحدهای تولیدی قرار گیرد و گرایش به فروش مستقیم به شبکه خرده‌فروشی و ایجاد شبکه‌های توزیع و فروش مستقل با برندهای جدید به تدریج در این صنعت بیشتر خواهد شد. این اقدامات موجب برگشت سریع‌تر نقدینگی و اطلاعات از مصرف‌کنندگان نهایی به واحدهای تولیدی، کاهش هزینه‌های مبادلاتی، افزایش سرعت گردش موجودی، جبران بخشی از هزینه‌های نوآوری و تحقیق و توسعه و جابه‌جایی محصول و در نهایت به کاهش زمان تبدیل سرمایه به مواد و تبدیل محصول به سرمایه می‌شود.

فراز چهارم) چشم‌انداز صنعت کفش در سال ۹۰، شماره ۱۶۲ - خرداد ۹۰

شبکه توزیع کفش کشور امروز باید به میدان بیاید و با همکاری تولیدکنندگان کفش همانند گذشته فروشگاه‌های خود را به محل عرضه تولیدات داخلی با کیفیت تبدیل کند و سود تولیدات داخلی را با سود کفش خارجی مقایسه نکند. تهدید آینده صنعت کفش تولیدکنندگانی هستند که بخواهند کفش را با کیفیت پایین تولید و به صورت غیر شناسنامه‌دار عرضه کنند. تولیدکننده کفش نمی‌تواند در شرایط جدید و با افزایش قیمت مواد اولیه

داخلی و خارجی، فروش‌های مدت‌دار را ادامه دهد. دوران مزیت‌های تولید کفش با ارزش افزوده پایین در حال اتمام است. پیش‌بینی می‌شود در سال ۹۰، شبکه متعهد توزیع کفش کشور برای عرضه کفش‌های داخلی برنددار با کیفیت و قیمت مناسب، به میدان خواهد آمد و انتظار می‌رود که در این آزمونی که در پیش دارد همانند گذشته سربلند بیرون آید. باید اقدام در جهت تبدیل مدت‌های بلند به کوتاه و گرایش به سمت خریدهای نقدی توسط آنها و هوشمندسازی شبکه توزیع کفش به منظور برگشت سریع اطلاعات بازار مصرف به تولید و در نهایت هدایت تولیدکنندگان در مسیر تولید کفش خوب و با کیفیت و برنددار و با گردش بالا در دستور کار این عزیزان قرار گیرد.






روایای دست یافتنی با جرم خورشید...

تولیدکننده و صادر کننده پرتو صنعت کیف در MPEX2017

با تنوع تولید بیش از ۲۳۰۰ نام محصولات جرمی

اعطا نمایندگی
به سراسر کشور

آدرس دفتر مرکزی: انقلاب، ابتدا کارگر جنوبی
خیابان روانمهر، پلاک ۱۲۹، ساختمان خورشید

۰۶۶۹۷۳۸۳۲ - ۰۶۶۹۷۳۰۰۰ - ۰۲۱

@charmkhorshid

فراز پنجم) چشم انداز صنعت کفش در سال ۹۱ شماره ۱۷۳ - اردیبهشت ۹۱

به نظر می‌رسد آثار ناشی از گران شدن نرخ ارز و در نتیجه گران شدن کفش‌های وارداتی و قاچاق را در شرایط فعلی برای صنعت کفش یک فرصت طلایی برای سرعت گرفتن تداوم اصلاحات ساختاری و مدیریتی تلقی کرد تا با فرض همه فشارهای محیطی و غیرقابل پیش‌بینی و آثار روانی ناشی از انتظارات تورمی در اقتصاد کشور و بداخلاقی‌های اقتصادی و خود تحریمی‌های داخلی و چالش‌های سنتی و جدید در صنعت کفش، از دست‌آورد به وجود آمده بیشترین بهره را برای احیای تولیدات با ارزش افزوده بالاتر و افزایش سهم تولیدات و رشد صادرات به کشورهای همسایه برد.

فراز ششم) شرایط جدید اقتصادی و آینده صنعت کفش، شماره ۱۷۷ - شهریور ۹۱

با عبور نرخ ارز از مرز ۲۰۰۰ تومان و تشدید فشارهای بین‌المللی ناشی از تحریم‌های مالی، بانکی، تجاری، نفتی و حمل و نقل به عنوان شرایط جدید اقتصادی می‌توان پیش‌بینی کرد در آینده نزدیک اقتصاد ایران با عبور از پیچ تند اقتصاد دستوری قیمت‌ها به مرحله واقعی شدن قیمت‌ها حرکت خواهد کرد. نزدیک شدن نرخ‌های داخلی به نرخ‌های بین‌المللی و واقعی شدن قیمت‌ها در خیلی از گروه‌های کالایی را می‌توان از مشخصات شرایط جدید نام برد. شرایط جدید اقتصادی یا همان واقعی شدن قیمت‌ها در کوتاه‌مدت صنعت کفش را با موج جدیدی از افزایش قیمت مواد اولیه داخلی و وارداتی، افزایش قیمت فروش، کاهش سود، تشدید رکود، کاهش تولید و ریزش نیروی انسانی شاغل در آن، حتی توقف تولید در برخی از واحدها یا حتی انتقال خطوط برخی از تولیدات سنتی غیر سودده از واحدهای بزرگ به واحدهای متوسط و کوچک و برخی ریزش‌ها و رویش‌ها شامل جدا شدن سهامداران و برخی ادغام‌های افقی و عمودی (مالکیتی و مدیریتی) در خطوط تولید روبه‌رو خواهد ساخت.

در سال گذشته مشکل صنعت کفش کشور تقاضا نبود و اقتصاد بر خلاف تصور از ناحیه تقاضا دچار تهدید نشد، بلکه نیاز تولیدکنندگان به نقدینگی بیشتر برای همان تولید سال ۹۰ و افزایش مداوم و روزانه قیمت مواد اولیه داخلی و وارداتی ناشی از افزایش نرخ ارز، تولیدکنندگان را سردرگم کرده است و آنها تصمیم به توقف خطوط تولیدی خود گرفتند. در کنار این داستان برخی فروشندگان مواد اولیه وارداتی و برخی تولیدکنندگان مواد اولیه برای حفظ ارزش دارایی‌های خود به فکر نرخ‌های جایگزین در قیمت فروش افتادند و به دلاری شدن اقتصاد دامن زدند که حاصل آن عرضه قطره‌چکانی مواد اولیه و افزایش بی‌رویه قیمت خرده‌فروشی و قیمت درب کارخانه شد.

فراز هفتم) ضیافت به پایان رسیده است

در سخنرانی مراسم افتتاحیه نمایشگاه مشهد ۱۳۹۳ که اردیبهشت ماه همان سال در نشریه صنعت کفش به چاپ رسید اشاره گردید: «دوستان عزیز، ضیافت به پایان رسیده است! به نظر می‌رسد دوران حمایت‌های بی‌حساب و کتاب از واحدهای تولیدی و بنگاه‌های غیر کارآمد توسط دولت‌ها به پایان رسیده است. تکیه بسیاری از سازمان‌ها، پیروزی‌های گذشته است و از پاسخ‌گویی به نیازها و چالش‌های ویژه اقتصاد جهانی‌شده امروز غافلند. شرکت‌ها و برندها و سازمان‌هایی که به فکر بهبود مستمر و انقلابی نباشند و برای کارآفرینی و افزودن به توانمندی‌های خود زحمتی نکنند، به زودی توسط رقیبان تازه‌نفس و دارای دانش و فناوری روز از کاروان پیشرفت باز می‌مانند و از گردونه بیرون می‌افتند.»