

مدیرکل دفتر صنایع پوشاک و منسوجات وزارت صمت در گفت‌وگو با نشریه صنعت کفش تاکید کرد

صنعتگران در میدان با واقعیت‌ها روبه‌رو شوند هوشمندانه رفتار کنید

(قسمت اول)

در این شماره از نشریه صنعت کفش، پای صحبت‌های دکتر محسن گرجی، مدیرکل دفتر صنایع پوشاک و منسوجات وزارت صمت نشستیم. محسن گرجی با بیان اینکه مهم‌ترین مسئله در بحث صادرات، موضوع رفع تعهد ارزی است، روی این موضوع تاکید داشت که صادرات امری دو طرفه است که در یک سو نیازمند تلاش صنعتگران و تولیدکنندگان است تا در سوی دیگر حاکمیت در بخش عملیاتی ورود کند و در نتیجه این تلاش دوجانبه صادرات تسهیل شود.



در ابتدای گفت‌وگو با محسن گرجی، مدیرکل دفتر صنایع پوشاک و منسوجات وزارت صمت، به بهانه انتشار سیصدمین شماره نشریه صنعت کفش در بهمن ۱۴۰۲، از وی درباره کم‌وکیف این نشریه پرسیدیم. دکتر گرجی به خبرنگار مجله صنعت کفش گفت: نشریه صنعت کفش، یکی از منظم‌ترین، دقیق‌ترین و عمیق‌ترین نشریات تخصصی در حوزه کفش به‌شمار می‌رود. شخصا حدود ۱۵ سال است با نشریه صنعت کفش آشنا هستم و به واسطه ارائه داده‌های آماری دقیق از صنعت، گاهی آمار و اطلاعات موردنیازمان را از این نشریه به‌دست می‌آوریم. امیدوارم نشریه به فعالیت خود ادامه دهد و استمرار داشته باشد.



و ارقام، آخرین آمار و مزیت‌ها را رصد و اعلام می‌کنند و روی موضوعات متفق‌القول می‌شوند. راهبردهای گوناگونی در سند آمده که یکی از این راهبردها، موضوع ایجاد شهرک‌های تخصصی است. این راهبرد و موارد دیگر را پس از تدوین سند پیگیری کردیم. وی ادامه داد: وزیر همچنین بر موضوع صادرات تاکید ویژه‌ای داشتند؛ از این‌رو صادرات را در دفتر صنایع نساجی و پوشاک به‌طور جدی پیگیری می‌کنیم و با بازار هدف‌های جدید مانند روسیه و شمال‌آفریقا، البته کار زمانبری است و موضوع شناخت بازار مطرح است که باید به‌تدریج اتفاق بیفتد. البته کارها و شناسایی‌های خیلی خوبی در این حوزه انجام داده‌ایم. امیدواریم در ۱۴۰۳ از هیات‌های تجاری در این حوزه میزبانی کنیم. ضمن اینکه، توسعه ارتباطات مورد تاکید ویژه آقای وزیر بود.

گرجی در پاسخ به این پرسش که در راستای تحقق صحبت‌های وزیر در نمایشگاه امپکس اینکه فرصت‌چندانی برای رسیدگی به زنجیره پوشاک، نساجی و کفش نداشته‌اند و همچنین رونمایی از کتاب برنامه راهبردی صنعت چرم و کفش، چه اقداماتی از سوی دفتر صنایع نساجی و پوشاک انجام شد، اظهار کرد: سند راهبردی چرم و کفش به همت ذی‌نفعان این حوزه، مدیران و متخصصین صنعت کفش، صنف کفش تهران، انجمن چرم ایران و دیگر ذی‌نفعان این بخش نگارش شد. البته این اقدام در ادامه زحماتی بود که در دوره‌های قبل در حوزه تدوین سند کشیده شد بود که به‌روزرسانی و تکمیل شد. یکی از دستاوردهای تدوین سند، به‌روز شدن اسناد و همفکری درباره راهبردهای اصلی صنعت بود. در نشست‌های مشترک تدوین سند به‌صورت خودآگاه و ناخودآگاه این اتفاق رخ می‌دهد که نفرت، اعداد

البته گروه‌های خیلی خوبی داریم مانند انجمن قم که حضور میدانی در ۳۴ کشور دارد و از تجار این کشورها دعوت می‌کند تا در نمایشگاه‌ها و... در کشور حضور پیدا کرده و از ظرفیت‌های ایران بازدید کنند. این انجمن حرکت‌های خیلی خوبی در توسعه بازارهای بین‌المللی مانند شمال آفریقا داشت. وی افزود: سایر اتحادیه‌ها و انجمن‌های تخصصی باید این‌گونه کار کنند و تجربه‌های میدانی امروزشان را مدنظر داشته باشند. صرف اینکه در گذشته یکی دوبار در بازاری حضور داشته و موفق نبوده‌اند، به این معنا نیست که دیگر به سهمی از آن بازار فکر نکنند و تلاشی در راستای آن انجام ندهند. با توجه به اینکه وضعیت بازارها در طول زمان تغییر می‌کند، انتظار می‌رود اتحادیه‌ها و انجمن‌ها روی حضور میدانی و تلاش برای بازارها در وضعیت کنونی متمرکز شوند. صرفاً با یک‌بار شکست در یک بازار نمی‌توان گفت آن بازار مستعد نیست.



گرچی با بیان اینکه از انجمن‌ها و اتحادیه‌های تخصصی انتظار دارند کار مطالعاتی و در کنار آن کار میدانی هم انجام دهند، در پایان تأکید کرد: اتحادیه‌ها و انجمن‌ها باید در میدان با واقعیت‌ها روبه‌رو شوند و در نهایت نیازهایشان را با ما در میان بگذارند تا نیازهای عملیاتی آنها را پیگیری کنیم. به نظر من امروزه فضا برای صادرات وجود دارد و باید هم در بخش خصوصی و هم حاکمیت در این راستا همت کنیم.

گرچی درباره اقدامات دفتر صنایع پوشاک و منسوجات وزارت صمت برای برون‌رفت از روند افت صادرات نیز به خبرنگار صنعت کفش گفت: درباره موضوع صادرات، مسائل متنوعی از سمت اتحادیه‌ها و انجمن‌های مرتبط دریافت کرده‌ایم. یکی از مهم‌ترین موضوعات مطرح شده در این راستا، موضوع رفع تعهد ارزی است که البته این موضوع در حال حاضر در وضعیت خوبی قرار دارد و مشکل آن برطرف شده است. موضوع رفع تعهد ارزی با روش‌های گوناگونی قابل انجام است. در برخی بازارها مانند بازار روسیه با توجه به روابطی که وجود دارد، این کار بیشتر اتفاق می‌افتد. در این حوزه‌ها ما بیشتر منعکس‌کننده نظرات هستیم، اما اقدامات خوبی مانند رفع تعهد با طلا که به قیمت واقعی نزدیک می‌شود نیز انجام شده است. البته نمی‌توانیم بگوییم که صادرات صرفاً در گرو اقداماتی است که دولت انجام می‌دهد. صادرات یک اقدام دوطرفه است؛ بخشی از آن کاملاً به همت صنعتگران و تولیدکنندگان برمی‌گردد که به طبع در گام‌های نخست با سختی همراه است، اما باید این دشواری را تحمل کنیم، به بازارهای بین‌المللی ورود کرده و بازارهای هدف را شناسایی کنیم. مانند هر بازاری امکان دارد از جذابیت یک بازار مانند بازار عراق به دلایلی کاسته شود و در مقابل جذابیت بازار دیگری مانند بازار روسیه افزایش یابد. در شناسایی وضعیت بازارها باید قدرت تحلیل داشته باشیم و در بنگاه‌ها تغییر ایجاد کنیم، به‌ویژه در بنگاه‌های پیش‌رو با توجه به هزینه پایین نیروی انسانی در کشور. نیروی انسانی ما در حال حاضر نسبت به چین حدود یک‌چهارم و نسبت به ترکیه حدود یک‌سوم است. نرخ پایین انرژی، دسترسی راحت‌تر به برخی بازارها مانند بازار اوراسیا و تجارت آزاد و... با توجه به این مزیت‌ها باید هوشمندانه رفتار کنیم. انتظار ما از اتحادیه‌ها و اصناف چیزی بیش از بازتاب مشکلات صنف‌شان برای حل آنها توسط حاکمیت است. ما انتظار داریم اتحادیه‌ها و اصناف با تشکیل کنسرسیوم‌های عملی و حضور میدانی، نه دورهمی و نظری که بعضاً هم به جایی نمی‌رسد، فعالیت کنند. امروزه در بازارهای بین‌المللی ما با توجه به آنچه اشاره شد، وجه تمایز و برتری هم داریم و برخی از این بازارها از نظر راهبردی و استراتژیک متمایل به همکاری با ما هستند و علاقه دارند ایران هم سهمی در این بازارها داشته باشد. ما بر این اساس، انتظار داریم انجمن‌ها و اتحادیه‌ها اقدامات میدانی و بازخوردهایی را بر مبنای اقدامات میدانی انجام دهند.