



روایت مقدماتی

از چشم‌انداز صنعت کفش در سال ۱۴۰۳

خود را با سرعت بیشتری شروع کنند و راهبردهای مدیریت اقتصادی خود را بر تولیدات با کیفیت و صادرات محور و سرمایه‌گذاری در سیستم‌های هوشمند فروش با استفاده از داده‌ها در دستیابی به سود از محل گردش اطلاعات به جای گردش کالا و ارائه خدمات بیشتر به مشتریان و بهره‌گیری از تکنولوژی‌های نرم‌افزاری و سخت‌افزاری جدید برای تعیین دقیق‌تر قیمت تمام‌شده محصول نهایی، متمرکز کنند، در شروع سال ۱۴۰۳ با واقع‌گرایی بیشتری در مقایسه با سال‌های قبل، با چالش‌های سال نو مانند کمبود نقدینگی برای گردش عملیاتی تولید، جذب و نگهداری نیروی انسانی، فشار بخشنامه‌های روزانه مالیاتی، بالا بودن موجودی انبار و پایین بودن گردش موجودی، برگشت مافیای واردات و قاچاق با شیوه‌های جدید، افزایش حساب‌های دریافتی از مشتریان، عقب افتادن تعهدات پرداختی به ذی‌نفعان تجاری، کاهش تقاضا و افت تعدادی فروش به دلیل پایین آمدن سهم کفش و پوشاک در سبد هزینه غیرخوراکی خانوارها، روند نزولی قدرت خرید مصرف‌کننده نهایی و روند کاهشی صادرات به دلیل فاصله معنادار نرخ ارز بازار و تالار دوم، روبه‌رو خواهند شد. این بدان معناست که امکان انتقال یک‌طرفه و مستقیم، فشار افزایش هزینه‌ها به مصرف‌کننده نهایی همانند قبل توسط این بخش از تولیدکنندگان، وجود نخواهد داشت (و در صورت اصرار بر ادامه سیاست سریع انتقال فشار به مصرف‌کننده، فقط شاهد

این‌گونه به نظر می‌آید که در سال پیش‌رو، با وجود ادامه تورم دو رقیمی پایدار و مزمن و تداوم رشد عوامل تاثیرگذار در قیمت تمام‌شده مانند تامین ارز، قیمت انرژی، کمبود تجهیزات و مواد اولیه، کمبود نیروی کار، نوسانات قیمت مواد اولیه، تغییرات سریع و پیاپی مقررات، مشکلات مربوط به تامین نقدینگی، معطل شدن کالا در گمرکات، هزینه‌های سربار، افزایش هزینه‌های مبادلاتی ناشی از تحریم‌ها در شکل‌های گوناگون، افزایش شدید هزینه حمل‌ونقل و اجاره و هزینه تامین مالی، کاهش تدریجی مزیت قیمتی به دلیل نزدیکی قیمت‌های داخلی با نرخ‌های مشابه خارجی و تشدید رقابت‌پذیری برخی گروه‌های کفش داخلی با کفش‌های وارداتی که به صورت قاچاق و در شکل‌های جدید در قالب کیلویی و استوک و با استفاده از فضای مجازی به دست مصرف‌کنندگان داخلی می‌رسد، کاهش فروش و تقاضا، ادامه رکود و کساد، افزایش موجودی انبار ساخته‌شده و کاهش نزولات آسمانی، تعداد بیشتری از تولیدکنندگان و فعالان صنعت کفش که در پوست‌اندازی جدید کسب‌وکار، هنوز از قطار توسعه صنعت کفش پیاده نشده‌اند و در سال‌های اخیر نیز در زمینه‌های تولید و فروش و کاهش ریسک مالی و مدیریت یادگیری با استفاده از تجربیات گذشته به‌خصوص اندوخته‌های عملی به‌دست‌آمده در دوران تشدید تحریم‌ها و کرونا در اقتصاد ایران در پنج‌ساله اخیر طی سال‌های ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۱، موفق شدند اصلاحات ساختاری





تشدید رکود و واگذاری بازار داخلی به قاچاق خواهیم بود)، بلکه بخشی از این افزایش هزینه با تقویت مدیریت نوآوری و یاری گرفتن از نرم افزار و سخت افزارهای جدید و فناوری به روز و ارائه خدمت بیشتر به مصرف کننده نهایی منتقل می شود و بخش دیگر نیز به دلیل حفظ سهم بازار با تیراژ بیشتر و سود کمتر، از محل سرمایه صاحبان کسب و کار جبران خواهد شد.

به نظر نگارنده در سال ۱۴۰۳ با توجه به پیش بینی ها و تحلیل مقدماتی فوق الذکر، مدیریت اقتصادی بنگاه های کفشی که هنوز از قطار توسعه صنعت کفش، پیاده نشده اند و اعتقاد به ادامه حضور و فعالیت در این بازار و گرفتن سهم بازار بیشتری دارند، گزاره های زیر توصیه می شود، این گزاره ها فارغ از مدیریت تحولات محیطی و پایش روزانه متغیرهای کلان اقتصاد که در جای خود، کار سخت و زمان بری به شمار می رود، روایتی است از تمرکز بر اقدامات ساختاری درون بنگاهی و راهبرد توانمندسازی بنگاه های تولیدی صنعتی و صنفی. بدیهی است برداشت هر صاحب کسب و کار این صنعت از این یافته ها و روایت ها، متناسب با هر بنگاه اقتصادی صنعتی و صنفی در سائزهای گوناگون طولی و عرضی و با هر تیراژ تولید و با هر تعداد نیروی انسانی شاغل و هر ساختار سازمانی و مالکیتی، و خصوصیات مدیریتی صاحبان آن بنگاه، جواب های مشخص خاص خودش را خواهد داد و یک نسخه واحد برای هر دردی نیست! ان شاء الله که مفید فایده باشد:

- فرصت به وجود آمده برای صنعت کفش از سال ۱۳۹۷ تاکنون، باوجود همه تهدیدها، باعث رشد واحدهای تولیدی و افزایش سهم مصرف از تولید داخلی شده است.
- مدیریت گردش نقدینگی و کاهش برگشت سرمایه به چالش اصلی واحدهای تولیدی در سال ۱۴۰۳ تبدیل خواهد شد.
- تولیدکننده کفش نمی تواند در شرایط جدید افزایش قیمت و رشد مواد اولیه داخلی و خارجی، به فروش های بلندمدت خود ادامه دهد.
- با نزدیک شدن قیمت های داخلی به قیمت های جهانی، دوران تولید کفش با ارزش افزوده پایین در حال اتمام است.
- تولیدکنندگان آنقدر نقدینگی ندارند که بتوانند مواد اولیه را نقد و محصول نهایی را با بلندمدت بفروشند. در صورت اصرار بر ادامه این رویه باید شاهد افزایش قیمت تمام شده و کاهش رشد فروش باشیم.
- در مورد کفش های با ارزش افزوده بالاتر، سیاست فروش مدت دار به نقدی، سرعت خواهد گرفت.
- گرایش به انضباط مالی و اهمیت به سیستم قیمت

تمام شده در بسیاری از بنگاه های صنفی بیشتر خواهد شد،

- سهم فروش و خرید آنلاین و استفاده از خدمات دیجیتال در زنجیره چرم و کفش افزایش خواهد یافت.
- به دلیل افزایش سهم درآمدهای مالیاتی در بودجه و تنوع بخشنامه های روزانه، فشار بیشتری به واحدهای تولیدی صنفی کفشی خواهد آمد.

- تنوع زنجیره تامین، تمرکز بر بازارهای جدید و توسعه محصولات در دستور کار تولیدکنندگان قرار خواهد گرفت.

- سهم واردات غیررسمی و قاچاق کفش در شکل جدید در مقایسه با واردات رسمی، افزایش خواهد یافت.

- با تعدیل قانون رفع تعهد ارزی، پیش بینی افزایش رشد صادرات انواع کفش توسط واحدهای تولیدی شناسنامه دار، دور از انتظار نیست،

- با توجه به روند کاهشی تورم تولیدکننده (درب کارخانه یا عمده فروشی) در بهمن سال جاری، به عنوان تورم پیش نگر، انتظار کاهش روند تورم مصرف کننده در سال آینده، در صورت کاهش رشد نقدینگی و عدم بروز نوسانات شدید ارزی دور از انتظار نیست،

- برای رفع معضل جذب و حفظ نیروی کار و به خصوص نیروی کار متخصص در صنعت کفش و با توجه به سهم حدود ۱۰ تا ۲۵ درصدی دستمزد در هزینه ها و با عنایت به چسبندگی قیمت ها در شرایط تورمی بالا که باعث پایین آمدن ارزش واقعی دستمزد و کاهش قدرت خرید آنها می شود، پیش بینی می شود در سال پیش رو، نرخ دستمزد متناسب با تورم در دستور کار بسیاری از واحدهای تولیدی قرار گیرد.

- فراز پایانی را با کلام صائب تبریزی به سرانجام می رسانیم: «عشق، ما را پی کاری به جهان آورده است، ادب این است که مشغول

تماشا نشویم.»

۱۱ اسفند ۱۴۰۲



گروه تولیدی صنایع چرم خورشید



کلاسیک تا مدرن



CHARMKHORSHID.CO



66973000



WWW.CHARMKHORSHID.IR

تفصی ترین دپارتمان تولیدی license Euro2022



اسفند ۱۴۰۲ / شماره ۳۰۱

ارتباطات همیشه در اولویت است اما یک اولویت دیگر نیز وجود دارد و آن، حصول اطمینان از این است که افراد منظورشان را بیان کنند

