گزارش

طرح جدید ۹۶۰هزار تومان

بازار «سکه» از سکه افتاد

● **شرق:** دیروز بازار سکه و ارز فروریخت. شدت این ریزش چنان زیاد بود که سکه طرح جدید به زیر یک‌میلیون تومان افتاد و رییس اتحادیه کشوری طلا هم در ارزیابی این اتفاق گفت: قیمت سکه از ارزش ذاتی آن کمتر شد. در ادامه هر گرم طلای ۱۸ عیار دوباره قیمتی کمتر از صدهزارتومان را لمس کرد و دلار هم نزدیک به سه‌هزاروصدتومان شد. محمد کشتی‌آرای، مردی که نامش با طلا گره خورده از دو عامل در فروریختن بازار سکه نام می‌برد: «افت ۱۰دلاری اونس جهانی طلا و کاهش قیمت‌دلار در داخل موجب شد تا قیمت سکه از یک‌میلیون و ۱۵هزارتومان به ۹۸۰هزارتومان برسد.» اگرچه این دو عامل در کاهش هربار قیمت سکه به‌عنوان مهم‌ترین عوامل مورد اشاره قرار می‌گیرند اما این بار کشتی‌آرای از عامل سومی هم سخن می‌گوید که به کاهش قیمت سکه و طلا بیش از حد انتظار دامن زند. او می‌گوید: «زمانی که قیمت‌ها در شیب نزولی قرار می‌گیرند، بسیاری از متقاضیان خرید سکه، دست از خرید می‌کشند و همین مساله موجب کاهش بیشتر قیمت‌ها می‌شود.» در لحظات پایانی بازار، سکه امامی که به سکه طرح جدید معروف است به ۹۶۰هزارتومان سقوط کرد تا افت ۶۰هزارتومانی خود را در یادها ثبت کند.

حباب ترکید

نتیجه این تحولات در بازار طلا و سکه موجب شد تا رییس اتحادیه کشوری طلا از حذف حباب سکه خبر دهد: «با افت قیمت و کاهش تقاضا، نه‌تنها قیمت سکه طرح جدید حباب ندارد بلکه با توجه به ارزش ضرب آن، از قیمت واقعی آن هم کاسته شده است. نیم‌سکه در حال حاضر به اندازه قیمت واقعی رسیده و ربع‌سکه و سکه گرمی هم به دلیل کاهش قیمت به حداقل ارزش واقعی و ذاتی خود رسیده‌اند.» کاهش سکه و طلا از روز چهارشنبه آغاز شد، یعنی زمانی که اونس جهانی طلا از پله هزار و۳۶۵دلار آهسته‌آهسته خود را به کانال هزار و ۲۰۰دلار نزدیک کرد به‌طوری که طی سه روز ۶۰دلار از قیمت طلا در بازارهای جهانی کاسته شد. اما اونس طلا دوباره خود را جمع‌وجور کرد و تا روز یکشنبه همین هفته خود را به هزار و۳۲۷دلار رساند اما در آن پله هم باقی نماند تا اینکه دیروز و در لحظه نگارش این گزارش به ۱۳۱۳/۲دلار سقوط کرد و به این ترتیب کاهش ۱۴/۷دلاری طی یک روز را به نام خود ثبت کرد. تداوم افت چندروزه قیمت طلا در بازارهای جهانی در نهایت موجب شد تا جو روانی بازار به سمت کاهش قیمت میل پیدا کرده و افراد را از خرید سکه منصرف کند. در واقع زمانی که آمریکا، سوریه را تهدید به حمله نظامی کرد، نگرانی‌ها در این خصوص موجب شد تا سرمایه‌گذاران به سمت خرید طلا متمایل شوند. همین مساله طلا را صعودی کرد اما زمانی که احتمال حمله نظامی به سوریه کم شد، ارزش طلای جهانی دوباره افت کرد. کشتی‌آرای کاهش قیمت طلا در این چند روز را ۹درصد اعلام می‌کند.

افت سکه آتی شهریور

سکه نقدی، سکه آتی را هم به زیر کشید. دیروز تمام سررسیدهای سکه آتی با ریزش ۶۰هزارتومانی سکه نقدی با کاهش همراه شدند به طوری که سکه آتی شهریورماه به ۹۶۵هزارتومان رسید. به گزارش فارس، سکه آتی مهرماه نیز در آخرین معامله با کاهشی حدود ۴/۵درصد به زیر یک‌میلیون‌تومان سقوط کرد و ۹۹۵هزارتومان دادوستد شد. سکه آتی آبان‌ماه هم با کاهشی حدود ۵درصد به یک‌میلیون و ۳۰هزارتومان و سکه آذرماه با کاهش ۴/۸۸درصدی به یک‌میلیون و ۶۲هزارتومان رسید. همچنین، آخرین سررسید معاملات سکه در بورس کالا با کاهش حدود پنج‌درصدی به یک‌میلیون و ۹۱هزارتومان رسید.

دلار ۳۱۱۵تومان

بازار ارز هم از این کاهش‌ها بی‌نصیب نماند به‌طوری که دیروز قیمت‌دلار با ۲۵تومان کاهش به سه‌هزار و۱۱۵تومان رسید. علت این کاهش ادامه‌دار فقط در کاهش تقاضایی است که این روزها به حداقل خود رسیده است. قیمت‌دلار دقیقا هفته پیش دوباره به بالای سه‌هزار و۳۰۰تومان پرید اما طولی نکشید که هیجانات این بازار فروکش کرد و آرام شد. این آرامش هم دیری نپاید چراکه دلار با نوسان‌هایی بین ۳۵ تا ۲۵تومان هر روز به کاهش خود ادامه می‌دهد. کارشناسان معتقدند، این کاهش، کوتاه‌مدت خواهد بود و اندکی بعد دوباره دلار را به مسیر افزایش سوق خواهد داد.

خبر

واکنش آخوندی به اظهارات وزیر نیرو:

اختلاسی در کار نیست

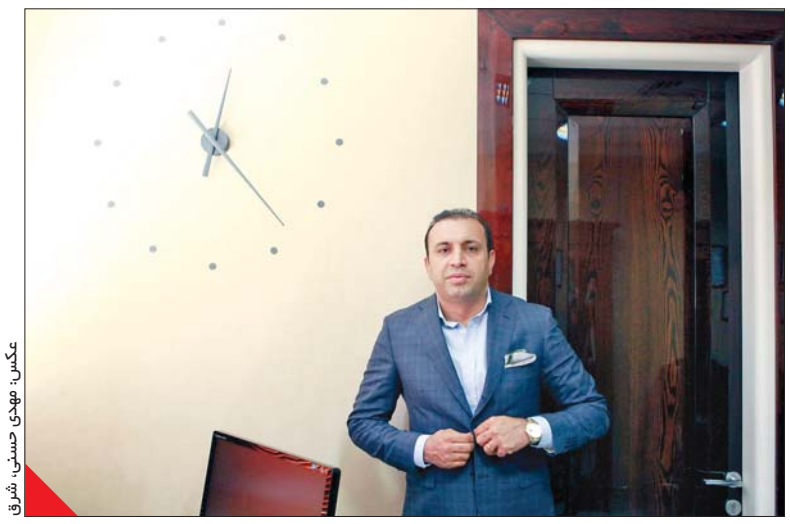
● **مهر:** وزیر راه و شهرسازی، اختلاس در یک پروژه بزرگ ریلی براساس گفته‌های وزیر نیرو را رد کرد و گفت: اختلاسی در این وزارتخانه رخ نداده است. «عباس آخوندی درخصوص اظهارنظر وزیر نیرو مبنی بر اختلاس ۱۲هزارمیلیاردتومانی در یک پروژه ریلی گفت: اختلاسی در کار نیست و جزییات را از هرکسی که در موردش صحبت کرده، سوال کنید.

وزیر نیرو چندی قبل درباره پروژه راه‌آهن گرگان-بجنورد و بجنورد-مشهد که توسط وزارت راه اجرا می‌شود، گفته بود: برآورد قیمت این پروژه چهارهزارمیلیاردتومان بود و قرار بود که به کنسرسیوم چین- ایرانی واگذار شود. براساس تصمیمات گرفته‌شده، قرار شده بود ۸۵درصد از منابع مورد نیاز را چین تامین کند و ۱۵درصد آن را نیز وزارت راه به‌عنوان پیش‌پرداخت بپردازد؛ بنابراین در اواخر دولت دهم تصمیم گرفته شد سهام یکی از شرکت‌های وزارت نیرو به‌عنوان پیش پرداخت واگذار شود.

گفت‌وگو با یک واردکننده لباس‌های «برند»

آنان که سود ۳۰۰درصدی از دلار بردند، مشتری ما هستند

محمد آزاد - یاسمن خالقیان: عرف مرسوم رسانه‌های ایران این است که درج صحبت‌های یک فعال اقتصادی، واردکننده یا تولیدکننده، رپرتاژ و تبلیغات محسوب شود. اما اگر بنا باشد با چنین دیدگاهی به سراغ فعالان نرفت، آنگاه این سوال مطرح می‌شود که زاویه دید این گروه را از بازار چگونه باید تشخیص داد؟ دیدگاهی که نکات قابل تاملی دارد. «مجید لک» از واردکنندگان اصلی لباس و کیف و کفش دارای «برند» به ایران است. گفت‌وگو با او از این سوال شروع شد که چرا صنعت مد در ایران جدی گرفته نمی‌شود. توضیحات او مصاحبه را به این موضوع کشاند که چرا برندهای بزرگ برای تولید و سرمایه‌گذاری به ایران نمی‌آیند و اینکه چرا ما از دنیای مد دور افتاده‌ایم؟ باگران شدن دلار در ایران مشتری برندها در ایران چه کسانی هستند و به چه تعداد؟ در جایی لک توضیح می‌دهد که اغلب مشتریان برندها در ایران لباس وطنی نمی‌پوشند. این جمله پس از مصاحبه برای خبرنگار هیاهو آفرین است.


عکس: مهدی حسنی، شرق

شرکت شما نمایندگی چند برند لباس خارجی را در ایران دارد. چه چیزی این بازار را در ایران تعریف می‌کند. ممکن است درباره بازار مد در ایران توضیح کوتاهی بدهید.

به‌طور کلی مد را باید از دو زاویه متفاوت نگاه کرد. یکی مدی که تمایل داریم تولیدکننده ایرانی بر اساس آن کار کند و دیگری مدی است که بر اساس نیاز بازار تعریف می‌شود که شرکت‌های خارجی در این زمینه سر آمد بوده‌اند.

این که بگوییم در چند سال اخیر مد خارجی را سرکوب کرده‌اند من این مساله را تایید نمی‌کنم؛ اما صرف‌نظر از مسایل قیمتی باید به این نکته توجه کنیم که حتی یک کودک چهارساله بین لباس خارجی و لباس ایرانی، لباس خارجی را انتخاب می‌کند.

نوع فرآیند و روند دریافت سلیقه‌ها توسط شرکت‌های خارجی با توجه به تحقیقات و تجربیات طولانی‌مدتی که طی سال‌ها داشته‌اند، موجب‌شده برندهایی با سلیقه‌های متفاوت برای گروه‌های سنی مختلف ساخته شود. این شرکت‌ها با ترفندهای مختلف؛ مثل کار جدیدتر یا کیفیت پایین‌تر درازای قیمت‌های مناسب‌تر سعی در راضی نگه داشتن مشتری داشته‌اند.

چرا مد در ایران جدی گرفته نمی‌شود؟

در ایران جدی گرفته می‌شود. مخاطب‌های ما مد را جدی می‌گیرند و ما هم به آنها کمک می‌کنیم. یعنی کسی که مخاطب ماست به‌دنبال مد می‌رود و کارش را جدی می‌گیرد. ما هم به چنین کسی کمک می‌کنیم. اما من نمی‌فهمم منظور دقیق شما راجع به جدی نگرفتن مد در ایران چیست؟ منظور شما مثلا از لحاظ دید دولت یا به‌اصطلاح چیز دیگری است؟

شما می‌گویید برندهای خارجی کار طولانی‌مدت کرده‌اند. خب فقط کار طولانی‌مدت تولید نبوده. یکسری برنامه‌های تبلیغاتی هم برای فروش اجناس وجود دارد. تبلیغات نه‌فقط برای فروش بلکه برای ساختن یک فرهنگ که مد در آن معنا داشته باشد. برگزاری فستیوال و جوایز و نظایر آنها هم هست. در سطح حرفه، طراح و مدل و امثال اینها هست. به‌طور کلی یک منظومه است. منظور یک‌چنین چیزی است.

دقیقا. حرف خوبی زدید. الان مثلا اتفاق جدیدی که در دنیا افتاده این است که قبلا کسی که لباس تولید می‌کرد برای تولیداتش یک اسم تعریف می‌کرد مثل بنتون. بنتون بر این اساس درواقع تولیداتش را مرتبا افزایش داد و نقاط فروش خود را در دنیا زیاد کرد. بعد به جایی رسیدند که خود را به‌عنوان یک «برند» تعریف کردند؛ یعنی ما اساسا تولیدکننده لباس نیستیم. الان صاحب برند یعنی صاحب ایده، یعنی صاحب سبک. متوجهید؟ صاحب «برند» الزاما نباید تولیدکننده پوشاک باشد. شما تولیدکننده پوشاک هستید؟ تولیدکننده پوشاک مثلا می‌گوید من تجهیزات چرخ‌خیاطی و ماشین اتو و... دارم. تولیدکننده نمی‌تواند دارای برند خاصی باشد. جریان کنونی صنعت پوشاک به این ترتیب است که مثلا کمپانی‌هایی مثل «زارا»، مثل بنتون یک تیم دیزاین خیلی خوب دارند که این تیم بسیار دقیق روی بدن مانکن کار می‌کند و تجربیاتی در این ۵۰سال کسب کرده‌اند و حالا تیم طراحی این شرکت‌ها با طرح‌های خود به سراغ تولیدکننده پوشاک در هنگ‌کنگ و اندونزی و تایوان و هندوستان می‌روند. به هر کجا. می‌تواند در ایران تولید کند. طراحی می‌کند، نمونه را می‌آورد می‌گوید با این کیفیت تولید انبوه می‌خواهم، به من قیمت بدهید. این اصلا در ایران نیست. این چیزی است که تولیدکننده ما اصلا از آن اطلاع ندارد. تولیدکننده ایرانی فکر می‌کند باید صاحب برند باشد در حالی که همین تولیدکننده ایرانی می‌تواند استانداردهای دوختش را آنچنان بالا ببرد، بعد در دوتا نمایشگاه شرکت کند و لباس برای بنتون تولید کند. بنتون اصرار ندارد به اینکه کجا تولید کند. وقتی در «گوا» و همه‌جای دنیا تولید می‌کند پس اصراری ندارد که لباسش حتما باید «مید این ایتالی» باشد. این دوران دیگر تمام شده است. موضوع مهم این است که آن ایده و سمپل را صاحب برند تولید می‌کند و بعد دنبال تولیدکننده می‌گردد. موضوعی که تولیدکننده ایرانی در آن فقیر است صاحب ایده و صاحب سبک است. اگر هم است آنقدر به قول معروف «اولد فشد» است که به جایی نمی‌رسد. بگذارید اینطور بگویم که فشن مترادف با کار کلاسیک نیست. برعکس فشن کارهایی است که می‌آید و می‌رود. عمرش کوتاه است. در کار کلاسیک مثل کت و شلوار که دو دکمه و سه دکمه است، چون کلاسیک است، ایران توانسته خودش را تا جایی برساند. گرچه همین الان هم با کت‌های جهانی خیلی فاصله دارد.

در رابطه با صنعت، چیزی که می‌شود گفت این است که بنتون و برندهای دیگر پوشاک، مثل هر کمپانی بزرگ دیگر که در کشورهای دیگر - خصوصا کشورهای آسیایی- تولید می‌کند به‌خاطر استفاده از کارگر ارزان است. الان «اپل» هم با کارگر ارزان چینی «آیفون» تولید می‌کند. منظور اینکه این کشورها قابلیت خاصی ندارند. منظور از جدی‌گرفتن صنعت در ایران طراح و ایده و تولیدکننده و همه حواشی بود.

من به شما توصیه می‌کنم سری به «ایندیتکست» بزنید و ببینید یک دانشگاه است که واحدهای «اراند دی» خیلی خوبی دارد. تمام موفقیت‌های آنها از تمرکز روی ریسرچ حاصل شده. چیزی که ایرانی‌ها اصلا رعایت نمی‌کنند. در ایران فکر می‌کنیم فشن شو یعنی یک دختر پسر خوشگل بیاوریم لباس تنش کنیم و تمام. مثلا دخترهای طراح ایرانی در طراحی مانتو خودشان را خوب نشان دادند، چون چیزی است که منحصربه فرد هم هست. اما نتوانستیم این را اکسپورت و جهانی‌اش کنیم.

البته ما نباید خودمان را با بزرگان مقایسه کنیم. «بنتون» شش‌هزار شعبه و «زارا» ۱۱هزار شعبه در دنیا دارند. مثلا باید «لیو جو» که جدیدتر است را مدنظر قرار بدهیم. این شرکت سال ۹۸ در مهد فشن دنیا، ایتالیا، رشد قابل‌توجهی داشته است. باید دید چه کرده است. ما ضعف‌های اساسی داریم. ما یک موقعی «برند منیجر» می‌خواستیم برای شرکتمان. تا پیش از این در ایران اصلا چنین شغلی وجود نداشت. کسانی که مراجعه می‌کردند هیچ سابقه‌ای نداشتند چون اصلا این شغل وجود نداشت. اما مثلا در ایتالیا افراد قدیمی این کار بعضا ۵۰سال سابقه دارند در این رشته‌ها. از این جهت ما نباید خودمان را با کشورهای مطرح مقایسه بکنیم. ما باید خودمان را با ترکیه مقایسه کنیم و ببینیم این کشور چه کار کرد که آنقدر در صنعت نساجی رشد داشت و به فراخور رشد صنعت نساجی صنعت پوشاکشان هم رشد کرد.

شرکت شما نمایندگی برندهای زیادی را در ایران دارد. تصور می‌کنید این کار، یعنی واردات محصولات این برندها به ایران، تاثیری بر صنعت مد و لباس در کشور داشته است؟

اینکه بگوییم واردات این اجناس تهدیدی برای صنعت لباس در ایران است که فکر نمی‌کنم خیلی درست باشد. پیش از اینکه فاصله قیمتی بین کالاهای ایرانی و خارجی زیاد نبود، شاید می‌شد چنین حرفی زد؛ اما بعد از تغییر قیمت اجناس، واردات ما که در دنیا جنس لوکس محسوب نمی‌شوند و در ایران هم آنچنان نبودند، در ایران در جایگاه لوکس قرار گرفته است. یعنی ما داریم برای یک قشر خاص در ایران جنس وارد می‌کنیم. کارشناسان ما یک مطالعه میدانی انجام داده‌اند که می‌گوید ما چیزی در حدود ۵۰۰ تا ۶۰۰ هزارنفر مشتری بالقوه داریم که نشان می‌دهد مخاطب ما خاص است. برندهای ایرانی اگر سرویس خوب بدهند چون تفاوت قیمتشان با اجناس مثلا بنتون زیاد است می‌توانند بازار خود را پیدا کنند. اجناس خارجی در بازار داخلی به تولیدات داخل اجازه رشد می‌دهد و هم الگویی از یک برند موفق در دنیا را به آن نشان می‌دهد. یک نکته هم اینکه به هرحال خریدار ایرانی کور و بی‌اطلاع نیست که ۶۰۰ هزارتومان پول بدهد و جنس خارجی بخرد. به این دلیل است که حتما خصوصیات ویژه‌ای در آن جنس دیده است. خوب است ما مثل کره‌شمالی در کشور را ببندیم؟ سوال این جاست که آیا وجود پورشه در بازار ایران تهدیدی برای پژو است؟

بنتون در ویتنام کارخانه تاسیس می‌کند و چند هزار کارگر - هرچند با شرایط خاص که جای بحث آن اینجا نیست - در آنجا مشغول به‌کار می‌شوند. اینکه این کار به صنعت کمک می‌کند یا نه به کنار. به هرحال حداقل ویتنام هم از این کار سودی می‌برد و برای کارگران شغل ایجاد می‌شود. چرا مثلا بنتون این کار را در ایران نمی‌کند؟

بنتون خریدار است و این خرید را می‌تواند در ایران هم بکند. بنتون در مقام تولیدکننده نیست. ایران باید نمایشگاه‌هایی اجرا کند که بتواند در آن دوخت خودش را به این کارخانه‌ها نشان بدهد، اما این کار شدنی نیست.

مثلا من کارخانه‌ای در اردبیل سراغ دارم که نمی‌توانم بگویم متعلق به چه کسی است. ماشین‌آلات ۲۰۰۹ را خریداری کرده، یعنی جدیدترین ماشین‌آلات ممکن را، اما در حال حاضر هیچ استفاده‌ای از این کارخانه نمی‌کند. این اصلا خوب نیست که ۵۰۰، ۶۰۰ هزاریورو سه‌سال پیش سرمایه‌گذاری شود اما الان وضعیتش این باشد.

مانع این کار چیست؟ یعنی مثلا منع قانونی یا محدودیت دولتی وجود دارد؟

خیر، ایران باید کالا را بر اساس استاندارد جهانی تولید کند و بعد از آن در نمایشگاه‌ها حضور پیدا کند و با ارایه کاتالوگ و نمونه و بازاریابی موجب شناخته شدن این کارخانه‌ها توسط بنتون یا برندهای مطرح دنیا شود.

خب شما هم تجربه‌اش را دارید هم اطلاعات و سرمایه. مثلا شما چرا برای این کار پیشگام نشدید؟

من بسیار به این کار علاقه داشتم اما به اینجا رسیدم که تولیدکننده باید تولیدکننده باشد و نباید صاحب برند باشد. من منظورم این است که تولیدکننده باید تولید کند مثل چین که وقتی وارد یک کارخانه می‌شوید می‌بینید یک لاین برای «ویکتوریا سیکرت» تولید می‌کند و لاین بغل برای برندی دیگر تولید می‌کند. برندها خریدار هستند.

صادقانه بگویم من فکر می‌کنم برای شما این که جنسی در ویتنام یا هرجای دیگر تولید شود و شما بفروشید خیلی راحت‌تر از این است که تولید کنیم؛ مخصوصا برای شما که ۵۰۰، ۶۰۰ هزار نفر مشتری بالقوه دارید.

خیر تفاوت دیدگاه من با شما این است تولیدکننده باید در جایگاه خودش برای یک برند تولید کند. بنتون همه دنیا را در تولیدات خود سهیم کرده است. من حرفم این است تولیدکننده باید با صاحب برند طرف باشد، این چیزی است که ایران ندارد.

خب چرا؟

به این خاطر که روی آن تحقیقاتی انجام نشده است. من در دانشگاه «میلان» درس خوانده‌ام، رشته‌هایی در میلان برای طراحی لباس تدریس می‌شود که فکرش را هم نمی‌کنید؛ مثل رشته معماری که برای طراحی داخل فروشگاه‌هاست تمام این رشته‌ها فلسفه‌ای پشتشان هست.

من خیلی از تولیدکنندگان ایرانی را می‌شناسم. متاسفانه قشر ضعیفی هستند. تولیدکنندگان ایرانی عادت کرده‌اند به الگوکاری. یکی از برندهای خوب و نامبر وان ایرانی ماشینی خریداری کرده است که با موبایل در خارج از کشور عکاسی می‌کند و آن را می‌فرستند به دستگاه خریداری‌شده در کارخانه که قابلیت این را دارد که دیتای برش کیف را تشخیص بدهد برش کند و تحویل تولیدکننده بدهد. از کارهای دیگر این است که از ترکیه به‌عنوان مثال دو نوع کیف می‌آورد و در مغازه‌اش در ایران می‌گذارد و هر کدام که سریع‌تر فروش می‌رفت همان را در ایران تولید می‌کردند و این را موفق‌ترین روش تجارت می‌دانند. مشکل ایرانی‌ها این است که نه سبک دارند نه نوآوری.

> **تا پیش از این پرسنل ما همیشه خرید می‌کردند و در نهایت از حقوقشان کسر می‌شد. حالا اگر یک کفش بخرند حقوقشان تمام شده. ما به همین دلیل محدودیت‌هایی برای خرید پرسنل ایجاد کرده‌ایم که این مساله در روحیه آنها تاثیر بد نگذارد که کل حقوقشان به اندازه پول یک شلوار است. کارکنان اینجا در این فضا بودن را دوست دارند وگرنه ۵۰۰هزار تومان پولی نیست. البته ما جزو تنها شرکت‌هایی بوده‌ایم که واقعا حقوق‌ها را خوب آوردیم بالا، یعنی کسانی که پیش ما کار می‌کنند بسیار راضی‌اند**

شما فکر می‌کنید با واردات بنتون و دیگر مارک‌ها به برطرف‌کردن این ضعف تولید داخلی کمک کرده‌اید؟

این موضوعی متفاوت است. من بیزینسی را پیگیری کرده‌ام برای افرادی که ماشین چندصدمیلیونی سوار می‌شوند و در خانه چندمیلیاردی زندگی می‌کنند. این افراد را هر کار کنید جنس ایرانی نمی‌پوشند؛ حتی اگر در اینجا محصولات ایرانی بسیار مرغوب ساخته شود. من در کار صادرات هم فعالیت می‌کنم. شرکت ما پارچه‌هایی تولید می‌کند که به آلمان، ایتالیا و ترکیه می‌رود. روزانه دو تا سه کانتینر صادر می‌کنیم. این یعنی ما کار صادرات می‌کنیم و این بیزینس از واردات جداست. این را هم تاکید می‌کنم که واردات موجب ایجاد بازار رقابتی در داخل می‌شود و نه‌تنها تهدید نیست بلکه قیمت‌های گمرکی که تعیین شده بستر مناسبی را برای تولیدکنندگان داخلی ایجاد کرده است. در ۴۵نمایندگی زیر نظر شرکت ما تعداد مشتری‌های ما هنوز به ۵۰هزار نرسیده است.

قوانین سخت‌گیرانه‌ای برای واردات پوشاک وجود دارد تا جایی که از نیمه دوم سال گذشته ثبت سفارش ممنوع شده است، اجناس شما چطور وارد ایران می‌شود؟

مساله تحریم که به وجود آمد ایران دچار مشکل نقدینگی شد و این قوانین برای شرکت‌های مانند ما که کارش را قانونی انجام می‌دهد، مشکلاتی به وجود آورده که ما شاید مجبور شویم فعالیتمان را تعطیل کنیم. بر همین اساس، در جلسه‌ای که با وزیر و معاون سازمان توسعه داشتیم، آنها اعلام کردند برای کنترل نرخ ارز این قانون تصویب شده و به همین دلیل جلو واردات پوشاک را گرفتیم. این کار متاسفانه موجب واردات قاچاقی پوشاک شده که رقم بالایی بوده است. تقریبا ۴/۵ میلیارد دلار صرفه‌جویی ارزبری داشتیم بعد از تصویب این قانون؛ اما رقم بسیار بالایی در رابطه با واردات قاچاقی این کالاها داشته‌ایم که نشان می‌دهد این ارز از خارج شده؛ اما کالا از طریق یک سیستم گمرکی وارد ایران نشده است. از نظر من دولت اشتباه کرده است چون واردات مثل صادرات یکی از اجزای تجارت است. شرکت ما بر اساس فهرست بیمه ۶۹۰ پرسنل دارد، ما با این پرسنل تا آخر سال صبر می‌کنیم؛ اما اگر این مشکل واردات حل نشود این کار را کنسل می‌کنیم و نتیجه‌اش بیکاری این نیروی ۶۹۰ نفری است.

یعنی تمام کالاهای موجود در فروشگاه‌های وابسته به این شرکت مربوط به قبل از منع ثبت سفارش بوده است؟

در آبان ۱۳۹۱ این قانون تصویب شد و در اسفند اعلام کردند که هرکس جنسی در گمرک دارد، معادل ثبت سفارش می‌تواند ترخیص کند.

فروشگاه‌های ما که خالی از جنس است را اگر مشاهده کنید، متوجه کمبود اجناس می‌شوید به این خاطر که اجناس ما در گمرک است و آزاد نشده است.

با توجه به تغییر وضع معیشتی مردم در سال‌های اخیر فروش شما چه میزان تغییر داشته است؟

اطلاعات دقیق نمی‌شود داد، ما امسال وارداتی نداشته‌ایم که بشود قضاوت کرد در رابطه با فروش. حقوق پرسنل شرکت ۲۰ تا ۳۰درصد افزایش داشته است که تازه به نسبت دیگر جاها خوب محسوب می‌شود. اما تورم بیشتر از اینها بوده.

فکر کنم آن تکان قیمت ارز آنقدر شدید بود که نیاز به آمار دقیق هم نباشد. یعنی تغییر قیمت‌ها آنقدرتکان‌دهنده بوده که تاثیر آن باید در فروش قابل لمس باشد.

نمی‌شود آمار اعلام کرد چون نمی‌خواهم حرفی بزنم که فردا بشود با آن سندیت ایجاد کرد. در این نوسانات بازار افراد زیادی هم بودند که با سودهای ۲۰۰، ۳۰۰درصدی پولدار شدند.

مخاطب شما هم قاعدتا مخاطب خاص است و این نوسانات نباید تاثیر چندانی گذاشته باشد. اینطور نیست؟

با شما موافقم اما تمایلی به رسانه‌ای‌شدن این مطلب ندارم ولی کاملا درست است، مخاطب ما شاید همان کسانی بوده‌اند که سودهای ۲۰۰، ۳۰۰درصدی کرده‌اند.

روزی که «جه اکس» ۶۰۰ هزارتومان شد، ما به خودمان گفتیم که کارمندان اینجا همین مقدار حقوق می‌گیرند، از صبح تا شب، کل ماه را کار می‌کنند تا در آخر حقوقشان به اندازه یک جفت کفش بشود؟ تا پیش از این پرسنل ما همیشه خرید می‌کردند و در نهایت از حقوقشان کسر می‌شد. حالا اگر یک کفش بخرند حقوقشان تمام شده. ما به همین دلیل محدودیت‌هایی برای خرید پرسنل ایجاد کرده‌ایم که این مساله در روحیه آنها تاثیر بد نگذارد که کل حقوقشان به اندازه پول یک شلوار است. کارکنان اینجا در این فضا بودن را دوست دارند وگرنه ۵۰۰هزار تومان پولی نیست. البته ما جزو تنها شرکت‌هایی بوده‌ایم که واقعا حقوق‌ها را خوب آوردیم بالا، یعنی کسانی که پیش ما کار می‌کنند بسیار راضی‌اند.

ممانعت قانونی برای فعالیت برندهای مختلف خارجی در ایران وجود ندارد؟

خیر. در واردات مقوله‌ای به نام برند نداریم. اجناس فقط در ارزش‌گذاری کالا در گمرک بر اساس کدشان ثبت می‌شوند.

کالاهای شما در ایران جزو کالاهای لوکس است، مشتریان خاص دارید. اگر از بیرون این قشر و با چشم دیگری به این فعالیت نگاه کنید شاید راجع به منع واردات کمی همدلی داشتید. فکر نمی‌کنید؟

در ابتدا تولیدکنندگان با واردات ما مخالف بودند اما الان که دلار به قیمت واقعی رسیده اینطور نیست. نرخ دلار که واقعی شد چند اتفاق خوب افتاد. اول برای صادرکننده مثل ما که سرمایه‌گذاری کردیم که یورو بگیریم نه اینکه یورو خرج کنیم و اینجا به ریال بگیریم.

با آقای «نعمت‌زاده» جلسه‌ای داشتیم راجع به تولیدکنندگان کفش. در آن جلسه ایشان اعلام کردند بهترین کفش ایرانی با بهترین کیفیت ۸۰، ۹۰تومان بیشتر نمی‌شود، پس وجود یک کفش ۵۰۰، ۶۰۰تومانی مثل اکو برای این جنس تهدید نیست، یعنی تولیدکننده ترجیح می‌دهد این جنس باشد تا بتواند قیمت جنس داخلی‌اش را بالا ببرد. جایگاه ما بسیار مفید است.

اکنون شرایط خاص است. در شرایطی هستیم که ارز دارو تامین نمی‌شود. با توجه به این شرایط ...

مشکل شما جای دیگری است. ارز دارو را می‌گیرند و آن پول را نمی‌آورند، من آدمی را می‌شناسم از رانت استفاده کرده، دلار هزار و۲۰۰تومانی گرفته و این داروها را وارد ایران نکرده است، ارز را آزاد فروخته به من واردکننده که من با آن رفته‌ام و یک جنس آورده‌ام. علت آن نه دولت است نه چیز دیگر، بلکه رانت است. چرا اختلاف قیمتی برای دلار وجود دارد؟ چرا دلار برای یکی هزار و۲۰۰ و دیگری دوهزار و۴۰۰ و سه‌هزار باشد. چرا؟ دلار باید تک‌نرخی شود و پس از آن واردکننده دارو می‌آورد. نه اینکه کارت بازرگانی به نام حسن‌قلی‌خان بگیرد و دلار سه‌هزار و۶۰۰تومانی بفروشد. اینها به گردن واردکننده پوشاک نیست. من با ارز سه‌هزار و۶۰۰ جنس خریده‌ام. من اگر نخرم چه اتفاقی می‌افتد؟ اتفاقی که می‌افتد: هواپیمای تورکیش ۱۰ پرواز در روز به ایران گذاشته است به خاطر اینکه جیب مردم را در ترکیه در ازای مثلا یک شلوار خریدن خالی کند. طرفداران این جنس در اینجا نخرند در خارج از ایران خریداری می‌کنند. راننده ما منتظر می‌شود در تخفیف ۷۰درصد بنتون برای بچه‌اش خرید می‌کند. این آقا نمی‌تواند از پاتن جامه خرید کند؟ می‌تواند، اما ترجیح می‌دهد به دلیل کیفیت بالا جنس خارجی بخرد. یک قسمتی از جمعیت ایران هستند که اصلا از ایران جنس نمی‌خرند، افرادی که بابت کترینگ عروسی برای هر میهمان ۴۰۰ تا ۵۰۰ هزارتومان پول می‌دهند نمی‌توانیم راضی‌اش کنیم که لباس عروسی‌اش را از شانزلیزه بخرد. این یک قسمتی از جامعه است واگر نیازش در ایران برآورده نشود می‌رود دوبی و همان ارز را خارج می‌کند و نیاز خودش را برآورده می‌کند.

حجم کارهای صادراتی شما بیشتر است یا وارداتی؟

صادرات ما خیلی بیشتر است. واردات ما امسال صفر بوده است. ما در آستانه تعطیل کردن هستیم، این فعالیت دیگر برای ما توجیه اقتصادی ندارد. برای یک جفت کفش ۱۲۵ هزارتومان هزینه گمرک می‌دهیم. چیزی در حدود هفت‌هزار یورو هزینه حمل می‌دهیم. این برای ما به صرفه نیست، این بیزینس بیزینس مرده است. فکر می‌کنید آقای رهبر چرا پنج، شش‌نمایندگی را یک‌شبه تعطیل کرد؟ توجیهی ندارد. در این قسمت فقط توی چشم هستیم.

پس از تالار...

بازار سهام چشم‌انتظار است

شمارش معکوس برای رصد گزارش‌های ۶ماهه

مهدیه انوشه

● بازار در روزی که گذشت لحظات آرامی را سپری کرد. هرچند حجم فروش در بازار همچنان قابل توجه بود اما عدم حرکت قابل توجه و هیجانی در دماسنج بورس نشان از تعادل و آرامش در بازار است. به نظر می‌رسد سرمایه‌گذاران این روزها منتظر و چشم به‌راه گزارش‌های شش‌ماهه هستند تا با رصد این گزارش‌ها، تصمیم جدیدی برای سرمایه‌گذاری بگیرند. همین انتظار سرمایه‌گذاران است که افت‌وخیزهای بازار سهام را آرام‌تر از همیشه کرده است. اما موضوع دیگر، عرضه سهام پتروشیمی جم طی روز جاری است. عرضه‌ای که روند معاملات دیروز نیز تا حد زیادی تحت تاثیر آن قرار گرفت؛ حال آنکه به نظر می‌رسد زمان واگذاری این مجموعه فرابورسی با کج‌سلیقگی و در دوره‌ای که اکثر معامله‌گران اعتباری مجبور به تسویه اعتبارات خود هستند و فشار عرضه در بازار بالاست، انتخاب شده است. از دیگر وقایع پیرامونی بازار سهام، عقد تفاهمنامه همکاری سپرده‌گذاری مرکزی ایران با سپرده‌گذاری مرکزی کره‌جنوبی بود. به این ترتیب دیروز در مراسمی با حضور مدیران ارشد بازار سرمایه، مراسم امضای تفاهمنامه همکاری CSDI ایران و KSD کره‌جنوبی در سپرده‌گذاری مرکزی ایران برگزار شد. در این مراسم رییس سازمان بورس ضمن اینکه یکی از اولویت‌های این سازمان را توسعه فعالیت‌ها در بازارهای بین‌المللی و ارتباط بین‌المللی بین بورس‌های جهان دانست، به دو شرکت سپرده‌گذاری ایران و کره‌جنوبی پیشنهاد داد تا علاوه بر امضای تفاهمنامه به تبادل دانش فنی نیز بپردازند چراکه بازارهای مالی در سایه دانش و اطلاعات توسعه می‌یابد. صالح‌آبادی با اشاره به اینکه بازار سرمایه کره‌جنوبی یکی از بازارهای پیشرفته در شرق آسیا محسوب می‌شود گفت: مناسب است همکاری‌های بیشتری بین بازارهای سرمایه این کشور در حوزه آموزش نیروی انسانی مدیریت ریسک به ویژه ریسک‌های سیستماتیک اتفاق بیفتد. مدیرعامل سپرده‌گذاری مرکزی نیز در این مراسم با اعلام آمادگی انتقال تجربیات خود، اظهار علاقه کرد تا از تجربیات شرکت KSD کره‌جنوبی نیز در هر زمینه‌ای که مدیران این شرکت علاقه‌مند باشند، استفاده کنند. حامد سلطانی‌نژاد با اشاره به اینکه شرکت سپرده‌گذاری مرکزی کره در زمینه پیوند بازارهای سرمایه کره‌جنوبی و هنگ‌کنگ تجربیات مفیدی دارد، گفت: این تجربیات برای بازار سرمایه ایران نیز که این روزها به پیوند با بازارهای سرمایه دیگر کشورها می‌اندیشد، بسیار گرانبهاست.

بازار . دوشنبه ۲۵ شهریور

طلا و سکه	قیمت (تومان)	تغییر (تومان)
طرح جدید	۹۶۰۰۰۰	−۶۰۰۰۰
طرح قدیم	۹۵۰۰۰۰	−۶۰۰۰۰
نیم	۵۰۰۰۰۰	−۳۰۰۰۰
ربع	۳۱۰۰۰۰	−۲۰۰۰۰
گرمی	۲۰۰۰۰۰	−۲۰۰۰۰
گرم ۱۸ عیار	۹۸۲۰۰	−۳۳۰۰
اونس * (دلار)	۱۳۱۳/۲۰	−۱۴/۷

* قیمت در ساعت ۱۸

ارز	قیمت (تومان)	تغییر (تومان)
دلار آمریکا	۳۱۱۵	−۳۵
یورو	۴۱۹۰	−۴۰
پوند	۵۰۰۰	−
دلار کانادا	۳۱۲۰	−۶۰