



در میزگرد اتحادیه کفاشان مشهد عنوان شد:

توسعه صنعت کفش مشو

مشکلات ما

شدند که بایستی با این معضل مبارزه کنند، این مبارزه با طراحی‌های نو همراه با کیفیت بالا محقق شد و موجب دگرگونی صنعت کفش ایران گردید.

مشهد یکی از مهمترین مناطق کشور در تولید کفش است که حرف‌های بسیار دارد ولی متأسفانه تولید کفش در این منطقه به صورت سنتی است به طوری که هنوز ۹۰ درصد کارهای تولیدی و با همان ابزارآلات ۲۰ سال است.

بنابراین نکته حائز اهمیت این است که حرکت روبه جلو برای این صنعت نیازمند پشتیبانی و مدیریت صحیح است، پشتیبانی‌ها از طرف دولت و یا بانک‌ها باید انجام شوند، در صورتی که بانک‌ها هیچ‌گونه پشتیبانی ندارند و تنها به موجودی افراد توجه می‌کنند در حالیکه هنرمندانی در مشهد هستند که با در اختیار داشتن تکنولوژی می‌توانند بهترین و با کیفیت‌ترین جنس را تولید کنند. عمده‌ترین مسئله تولیدکنندگان کفش مشکل مالی است و آنها نیازمند پشتیبانی اند.

مشکل دیگر این صنعت طراحی است، تولیدکنندگان ما دنباله‌رو یک مدل هستند و خودشان طراح نیستند. شاید دلیل این موضوع هم در ضعف مالی تولیدکنندگان باشد.

مجید نیازمند تولیدکننده جوانی است که در این جمع حضور دارد؛ ما در سال ۸۴ کار خود را در کفش اسپانو با تولید روزانه ۱۲ جفت کار مردانه آغاز کردیم و رفته رفته تیراژ تولیدی خود را بالا بردیم و علی‌رغم نداشتن پشتیبانی از طرف اتحادیه در سال ۸۷ از چین و تایوان دستگاه وارد کردیم. طی ۵ سال اخیر سختی‌ها و مشکلات زیادی را در این صنعت تجربه کرده‌ایم، از جمله این که هیچ‌گونه تسهیلات بانکی به ما ارائه نشد زیرا بانک‌ها تنها به موجودی آخر ماه توجه می‌کنند. از طرف دیگر موضوع بیمه کارکنان بیشتر از ۵ نفر می‌باشد که طبق ماده ۱۰۳ باید نفری ۴۰ هزار تومان به کاربایی بدهیم. ما

اتحادیه کفاشان مشهد در این سفر کوتاه فرصت مغتنمی بود تا با صحبت با برخی از اعضای هیئت‌مدیره آن به تحلیلی مجمل از وضعیت صنعت کفش مشهد در سال گذشته برسیم این اتحادیه تاکنون توانسته است ۱۳۰۰ نفر، شامل ۴۰۰ تولیدکننده و ۹۰۰ فروشنده عضو داشته باشد. در این جلسه آقایان کاظم موسوی تولیدکننده کفش و عضو هیئت‌مدیره - حسن حسین زاده کاشانی عضو هیئت‌مدیره - بهروز خطیبی تولیدکننده و پخش الماس سرخ - مجید نیازمند مدیر کفش اسپانو - محمد آل حسن پخش و تولید کفش پیمان - اسماعیل پور ملانکه عضو هیئت‌مدیره - شرکت تعاونی و تولید و پخش سلاطین - حسین حسینی عضو هیئت‌مدیره اتحادیه، سید سعید ناقبی حضور داشتند. در این میزگرد هر کدام فهرست وار به مهمترین مسائل صنعت کفش مشهد پیردازند:

کاظم موسوی: صنعت کفش مشهد یکی از سخت‌ترین سال‌ها را پشت سر گذاشت، تولید واقعی کارخانجات کفش مشهد در طی سال گذشته تنها ۳ ماه بود. اولین عاملی واردات کفش چینی بود، دوم نبودن ابزار آلات کافی برای تولید، ما هنوز با همان ابزارآلات ۳۰ سال قبل کار می‌کنیم. حسن حسین زاده: همان‌طور که آقای موسوی



گفتند؛ ما نتوانستیم از تکنولوژی استفاده کنیم که صنعت کفش پیشرفت چشمگیری داشته باشد. مشکل دیگر تولیدکنندگان ما معضل دیرینه عدم نقدینگی است به خصوص از زمانی که بانک‌ها موانع بیشتری در اخذ وام ایجاد کرده‌اند این مشکل پررنگ‌تر شده است.

بهروز خطیبی: موضوع ورود کفش‌های چینی به ایران مشکل تازه‌ای نیست بلکه از گذشته این روند با ورود کفش‌های کتانی چینی شروع شد. هرچند این مسئله در ابتدا ضربه بزرگی به صنعت کفش ما وارد کرد اما از طرفی هم موجب نوآوری در این صنعت شد، تولیدکنندگان و کارخانجات ما متوجه

بازار صادرات را به دست گیریم امید بیشتری به آینده خواهیم داشت.

حسین حسینی: محور اصلی ما بخش صادرات است و اگر ما بتوانیم این راه را باز کنیم طبیعتاً تولید هم به حد بالاتری خواهد رسید. صادرات نیازمند پشتوانه مالی می‌باشد تا تولیدکننده بتواند حداقل دو ماه تولید کند و قادر به صادرات باشد. پیشنهاد من این است که پیشکسوتان این صنف بخش صادرات این کالا را به عهده بگیرند و گرنه نمی‌توان امید چندانی به آینده داشت.

پور ملائکه: در ایران چهار شهر داریم که عمده تولیدات کفش در آن‌ها صورت می‌گیرد که شامل مشهد، تبریز، تهران و اصفهان می‌باشد، به اعتقاد من افراد این صنف از هر شهر باید تشکلی ایجاد کنند و راه‌کاری اساسی برای این صنعت ارائه دهند اگر نه پیش‌بینی من این است که در طی ۵ سال آینده تولید امروزمان را هم نخواهیم داشت. در حال حاضر حدود ۹۰ درصد بازار کیف در دست کالای چینی است و حدود ۳۰ درصد از بازار کفش‌مان را هم چین در دست دارد و باید زودتر راه‌کاری بیاندیشیم.

مشکل مهم دیگر در این صنعت، نداشتن نگاه تخصصی و طراح در این صنعت می‌باشد یعنی همانند نانی که تولید می‌کنیم و ۵۰ درصد آن هدر می‌رود، نیمی از تولیدات کفش ما نیز به هدر می‌رود

پور ملائکه: در ایران چهار شهر داریم که عمده تولیدات کفش در آن‌ها صورت می‌گیرد که شامل مشهد، تبریز، تهران و اصفهان می‌باشد، به اعتقاد من افراد این صنف از هر شهر باید تشکلی ایجاد کنند و راه‌کاری اساسی برای این صنعت ارائه دهند

بهروز خطیبی: تولید زمانی انجام می‌شود که تقاضا برای آن وجود داشته باشد، یکی از مشکلات تولیدکننده ما این است که بدون تقاضا کار را تولید می‌کند به عبارت دیگر تولیدکننده ما نیازسنجی انجام نمی‌دهد

زیرا طراح و مد نداریم. در جایی که ما از انتخاب مشتری آگاهی نداشته باشیم سرمایه و نیروی کارمان تلف می‌شود در صورتی که تولیدکننده چینی از سلیقه مصرف‌کننده ما آگاهی بیشتری دارد. بهروز خطیبی: تولید زمانی انجام می‌شود که

گاهی اوقات، برای فرار از تمامی کلیشه‌ها آن قدر بر خلاف جهت حرکت می‌کنیم که خود کلیشه می‌شویم.



مد در گرو حل ی و دستیابی به تکنولوژی

تمام این مشکلات را بدون حمایت و پشتیبانی پشت‌سر گذاشتیم و امروز به تولید روزانه ۲۰۰ جفت کفش رسیده‌ایم که در مشهد از نظر کیفیت و ظرافت حرف اول را می‌زند و به اکثر شهرها کفش تولیدیمان را می‌فرستیم.

محمد آل حسن: تولید نیازمند نیروی جوان است، بنابراین یکی از کارهای آقایان پیش‌کسوت این صنف این است که به جوانان زبردست خود کمک کنند و آموزش دهند تا تجربیات خود را به نیروی جوان منتقل کنند. از مسئولین هم می‌خواهیم که جوانان را حمایت کنند، زیرا پیشرفت در گرو جوانان است.

اسماعیل پورملائکه: در جامعه اکنون ایران، بخش تولید کفش اشتغال‌زایی بسیار بالایی دارد اما انتظار ما این است که مسئولین بیش از این به این صنف توجه کنند، چون اشتغال‌زایی در این صنعت زیاد است و ظرفیت تولید ما با تمام تلاشی که می‌کنیم یک سوم می‌باشد. کشورهای همسایه مانند ترکیه و پاکستان ظرفیت تولیدشان به اندازه ما می‌باشد اما این کشورها برای صادرات اهمیت بسیار بالایی قائل هستند و باید بگوییم تا زمانی که بازار صادرات برای ما باز نشود و به بازارهای جهانی راه پیدا نکنیم همین وضعیت و مشکلات ادامه پیدا خواهد کرد. به اعتقاد من گروهی باید در بخش صادرات فعالیت کنند زیرا اگر ما بتوانیم به کشورهای همسایه خودمان مانند افغانستان، ترکمنستان و کشورهای آسیای میانه صادرات داشته باشیم بخش مهمی از مشکلات حل خواهد شد. مشکل نقدینگی که دوستان به آن اشاره کردند باید بگوییم؛ اگر ما بتوانیم کارمان با آن شرایطی که تولید می‌شود به بازار برسانیم خود موجب برگشت سرمایه خواهد شد و مشکلات زیادی را حل خواهد کرد ولی متأسفانه این‌طور نیست که پول نقد را به دست بگذاریم و یا تولیدکننده بدهند. اگر صادرات ما آغاز شود و بتوانیم تشکلی ایجاد کنیم تا



تقاضا برای آن وجود داشته باشد، یکی از مشکلات تولیدکننده ما این است که بدون تقاضا کار را تولید می کند به عبارت دیگر تولیدکننده ما نیازسنجی انجام نمی دهد. برای صادرات باید کالایی را تولید کرد که برای صادر کردن قابل باشد و بتواند با دیگر کالاها رقابت کند. سطح تولیدات و صنعت در شهر مشهد بالا است و اگر با حضور یک تشکل واقعی بتوانیم کمیته ای تخصصی آماده کنیم تا قبل از صادرات بستری برای فروش آماده کنند، یعنی تقاضا را آماده کنند سپس در تشکل ایجاد شده بتوانند به تولیدکننده خط بدهند. صادرات به خودی خود ممکن نیست و نیاز به بسترسازی دارد.

محمدآل حسن: کشوری مانند ترکیه در سال ۱۳۶۰ وضعیتی داشت که کفاشان آن به ایران می آمدند چرم می خریدند تا کفش تولید کنند ولی امروز حداقل ۳۰ سال از ما جلوتر هستند، اگر ترکیه در کار خود موفق است به دلیل برنامه های مناسب دولت است که هم نمایشگاه های خوب برگزار می کنند و هم ابزارآلات مناسب در اختیار

می باشد. ایجاد چنین تشکلی هرچند مشکلات زیادی دارد اما برای آینده بسیار مفید و مؤثر خواهد بود.

بهرروز خطیبی: به اعتقاد من کمیته ای از افراد متخصص می بایست تشکیل شود و افرادی که مدل طراحی می کنند برای ارائه و ثبت مدل خود به این کمیته رجوع کنند و در این کمیته نقاط قوت و ضعف مدل را به شکل تخصصی به طراح و صاحب مدل بگویند به نحوی که نقاط ضعف مدل را آرایش کنند و از ضرر تولیدکننده ممانعت به عمل آورند.

مجید نیازمند: نمایشگاه محلی برای نمایش اجناس نو و جدید است. اگر کالایی که بازدیدکننده بخواهند آن است در نمایشگاه نباشد، نمایشگاه جنبه منفی پیدا می کند. کالایی که برای عرضه به نمایشگاه می رود باید توان رقابت با نمونه خارجی را داشته باشد. نکته مثبتی که لازم به ذکر است، واگذاری نظارت و بازرسی به مجامع امور صنفی و اتحادیه ها می باشد زیرا در این بخش، بازرسی به شکل تخصصی صورت میگیرد.

حسین زاده: موضوع ۳ درصد مالیات بر ارزش افزوده از دیگر بزرگترین معضلاتی می باشد که برای ما پدید آمده است.

پورمالانکه: نمایشگاه های بهاره و پاییزه لطمه زیادی به صنعت کفش وارد می کند و لازم است که مسئولین به این بخش توجه کنند زیرا عده ای که خود تولیدکننده نیستند تنها برای نمایشگاه به جمع آوری کفش رو می آورند و این کار به ما صدمه وارد می کند و نه تنها سودی برای ما ندارد موجب زیان به تولیدکنندگان می شود.

سعید ناقبی: تولیدکننده ایرانی درگیر مشکلات فراوانی از جمله ترس از دارایی و شهرداری و بیمه می باشد. همین امر موجب می شود که بسیاری از تولیدکنندگان خود را مخفی میکنند. کشوری تولید موفق خواهد داشت که حداقل ۵ سال اول شروع به کار خود مسئولیتی در قبال نهادهایی چون دارایی و شهرداری نداشته باشد تا بتواند قوت بگیرد و سرپا بایستد.

حرکت روبه جلو برای این صنعت نیازمند پشتیبانی و مدیریت صحیح است، پشتیبانی ها از طرف دولت و یا بانک ها باید انجام شوند، در صورتی که بانک ها هیچ گونه پشتیبانی ندارند و تنها به موجودی افراد توجه می کنند در حالیکه هنرمندانی در مشهد هستند که با در اختیار داشتن تکنولوژی می توانند بهترین و با کیفیت ترین جنس را تولید کنند

تولیدکنندگان قرار می دهند به عبارت دیگر تکنولوژی در کنار حمایت های مالی موجب موفقیت چنین کشورهایی شده است.

سید سعید ناقبی: ایجاد تشکل موجب شناخت بهتر از تولیدکنندگان واقعی می شود، افرادی هستند که دارای ذوق و هوش زیادی در کار هستند اما مشکلات مالی دارند، تشکل های ایجاد شده می توانند از طریق دولت و استانداری و دیگر نهادهای به کمک و حمایت از این افراد بپردازند. یکی از مشکلات اصلی تولیدکنندگان در حال حاضر نبودن حمایت های کافی از صنعتگران