

فرهاد ایپکچی تولیدکننده:

# صنعت کفش

## نیازمند تجدید حیات است



خود را یک تولیدکننده زیره کفش زنانه و به‌طور تخصصی زیره PVC معرفی می‌کنند؛ جالب است که بدانید، او می‌گوید: تمام قالب‌هایمان را بر اساس مد روز دنیا تولید می‌کنیم و با مد ترکیه و ایتالیا در حال رقابت می‌باشیم. وی می‌افزاید: همیشه از مواد نو برای تولید بهره‌می‌گیریم. تمام قالب‌های ما بدون استثنا، در خارج از کشور ساخته می‌شوند و با design ترکیه و ایتالیا آنها را سفارش می‌دهیم. او نسبتاً یک تولیدکننده موفق محسوب می‌شود. این بهانه‌ای شدتا با فرهاد ایپکچی ساعاتی به گفت‌و‌گو بنشینیم، ما حاصل این گفت‌و‌گو را با هم می‌خوانیم:



گرانول‌سازها و کسانی که با روغن DOP یا پودر PVC سروکار دارند، مصرف می‌شود. اما به سبب رکودی که در بازار کفش حاکم شده، اثر این افزایش قیمت چشم‌گیر نبوده است. در حال حاضر به دلیل نزدیک شدن نوروز با افزایش تقاضا مواجهیم و می‌توان گفت که این افزایش قیمت می‌تواند بازار را تحت تأثیر قرار دهد. اینک که در PVC یک افزایش قیمت ۳۰ درصد را شاهد هستیم و این رشد قیمت بر کار ما مؤثر بوده است. بدین معنی که برای تولیدکنندگانی مثل ما که از مواد نو استفاده می‌کنند، وقتی قیمت مواد اولیه کار گران می‌شود، مجبور می‌شویم به سمت استفاده از مواد کهنه برویم که عوارض گوناگونی دارد: بوی گرفتن کفش، بو گرفتن پای مصرف‌کننده، کم شدن استحکام و طول عمر کفش و... می‌باشد.

من که یک تاجر هستم اگر سود معاملات کم شود، مجبور می‌شوم از جای دیگر آن را جبران کنم، در آخر هم مصرف‌کننده متضرر می‌شود. بنابراین همه این نوسانات قیمتی به ضرر مصرف‌کنندگان تمام می‌شود و برای من تغییر قیمت تفاوتی ندارد چون اگر کالایی را گران‌تر بخرم، گران‌تر هم می‌فروشم. خانم یا آقای که پول زیادی هم برای خرید یک جفت کفش می‌پردازد،

**گفت‌و‌گو:** فرمودید که در ارتباط با زیره کفش هم اینک با PVC و PU کار می‌کنید. اکنون روند استفاده از PVC در تولید زیره، آیا پاسخگوی کار شما هست؟

چون ما استانداردهای لازم را روی رویه‌بندی کاملاً رعایت نمی‌کنیم، کفش‌ها ما استحکام لازم را ندارند. خانم‌هایی که به مد توجه دارند، پس از ۲-۳ ماه استفاده از کفش آن را با مدل جدیدتر جایگزین می‌کنند. زیره PVC با توجه به این که قیمت مناسبی نسبت به لاستیک TPU و یا PU دارد و راحت‌تر تهیه می‌شود و طولانی‌مدت می‌توانیم آن را خرید کنیم، به همین دلیل بازار بهتری نسبت به بقیه دارد.

**گفت‌و‌گو:** با وجودی که ما از طرف «جامعه» طی جلساتی اعتراض خود را به شرکت پتروشیمی اعلام کرده‌ایم و حتی طی نامه‌ایی علت افزایش قیمت الکل و بالاتر بودن آن را از قیمت جهانی جو یا شدیم، ارزیابی شما از شرایط کنونی چیست؟

به دلیل این که شاهد رکود شدیدی در بازار زیره بودیم، این افزایش قیمت تأثیر چندانی نداشت و به‌طور کلی بر بازار صنعت کفش اثر خاصی نگذاشت. این ماده که توسط تولیدکنندگان چرم مصنوعی،

تولیدکننده هم مجبور است از مواد ارزان استفاده کند، از آستری استفاده کند که فقط ۲ ماه در پای مشتری دوام می‌آورد، با خود هم استدلال می‌کند که مشتری این کفش را بیشتر از ۲-۳ ماه نمی‌پوشد.

### 👉 آیا با بازارهای چین و ترکیه ارتباط دارید؟

بسیاری از تولیدکنندگان ما به نمایشگاه‌های خارجی می‌روند و نمونه‌های ساخت ترکیه را خریداری کرده و به ایران می‌آورند و از روی آن کپی می‌کنند. ما تنها شرکتی هستیم که می‌توانیم ادعا کنیم یک نمونه از تولیدات ما در بازار ترکیه وجود ندارد. از سبک، سلیقه و رنگ‌آمیزی آن‌ها الهام می‌گیریم، اما کاملاً Design خودمان را در نهایت به تولید می‌رسانیم و سعی می‌کنیم ایرانی‌پسندتر کار کنیم. به عنوان مثال شاید زیره‌های پاشنه بلند در ترکیه مد باشد، ما همان زیره را می‌سازیم ولی بلندی آن را با توجه به سلیقه داخلی قدری کوتاه‌تر می‌گیریم و یا نمونه‌های فانتزی آن‌ها را قدری ملایم‌تر و باوقارتر تولید می‌کنیم تا هر کس با هر سلیقه از آن استفاده کند.

### 👉 واردات محصولات چینی چه مشکلاتی در کار شما ایجاد کرده است؟

من جزء کسانی هستم که از مخالفان سرسخت واردات از چین می‌باشم. یک‌سال پیش بحثی را در مجله صنعت کفش مطرح کرده بودید و در آن مقاله گفته بودم که صنعت کیف سقوط کرده و صنعت کفش هم در لبه پرتگاه سقوط قرار گرفته و با کوچکترین تلنگر سقوط می‌کند. و شاهد بودیم که بازار شب عید ما رونق چندانی نداشت. اما نمی‌خواهیم این حقیقت را باور کنیم. دلیل آن نیز با مربوط به واردات بی‌رویه از چین است و یا این که خودمان به این صنعت ارزش قائل نمی‌شویم. ما به این صنعت همانند چاهی نگر بسته‌ایم که مدام از آن آب برداشته‌ایم و هیچ توجهی به لایروبی، بازنگری و یا دادن وقفه‌ای برای تجدید حیات آن نکرده‌ایم.

### 👉 آیا شما در کار صادرات هم فعالیت می‌کنید؟

خیر! ما فقط در بازار داخل کار می‌کنیم. البته ما هنوز ناامید نیستیم و می‌شود این صنعت را نجات داد. اما کار باید از جایی شروع شود. پیشنهاد می‌کنم که یک جلسه که آن را اضطراری می‌نامم از همه اعضای این صنعت و نه فقط متخصصین برگزار شود که یک تشکل از بین آن‌ها ایجاد کنیم و افرادی را که برای این صنعت دلسوزی دارند، انتخاب کنیم و از این افراد بخواهیم که پیگیر مسائل این صنعت باشند. کسانی که مسئولیت حس کنند و فقط به فکر درآمد خود نباشند. باید از مسوولین خواست که بر کیفیت کارها نظارت کنند و به عنوان مثال مانع کپی‌کاران شوند و ... مسوولیت این کارها با کیست؟ قطعاً بر عهده اعضای جامعه صنعت کفش می‌باشد. از جامعه صنعت کفش می‌خواهم که بیشتر به این امور توجه کنند. می‌بینید که روزبه‌روز اوضاع بدتر می‌شود.

👉 از این که وقت خود را در اختیار نشریه صنعت کفش قرار دادید سپاسگزاریم.

گمان می‌کند که با این پول، کفش خوبی هم خواهد خرید، درحالی که چنین نیست و روغن و پودر PVC مصرف شده در تولید کفش کم‌تر شده و کربنات مصرفی در آن زیاده‌تر شده است. این‌ها به مرور باعث می‌شود که مصرف‌کننده از خرید کفش ایرانی منصرف شود و به سوی کفش خارجی که شکیل‌تر، به‌روزتر، با کیفیت بهتر تولید شده متمایل گردد. این اتفاق برای من و کار من تأثیر سویی ندارد چون گران‌بخرم، گران می‌فروشم و ارزان‌بخرم، ارزان می‌فروشم و سودم همیشه ثابت است.

### 👉 رکودی که در بازار کفش خودش را نشان می‌دهد، جنابعالی علت این رکود را چه می‌دانید و فکر می‌کنید چگونه می‌توان این رکود را مرتفع ساخت؟

وقتی صحبت از رشد اقتصادی می‌شود، می‌گویند کشور ما جزء کشورهایی است که رشد اقتصادی دارد. وقتی صحبت از سقف درآمد جامعه می‌شود، می‌گویند سقف درآمد مردم بالا رفته است. اما وقتی به واقعیت‌های جاری توجه می‌کنیم، در می‌یابیم که قدرت خرید مردم پائین آمده است. مصرف‌کننده به همین دلیل به سراغ کفش خارجی می‌رود تا جنس بهتر با طول عمر بیشتر خریده باشد. در حال حاضر بسیاری از تولیدکنندگان مدعی هستند که در تولید خود از گازوئیل استفاده نمی‌کنند اما اگر همان کفش را بو کنید، به روشنی بوی گازوئیل را حس می‌کنید. مدعی هستند که تولیداتشان تمام PVC است، اما به راحتی پاره می‌شود، چرا که تماماً از کربنات و نمک در تولید آن استفاده کرده‌اند. این موضوع نارضایتی مشتریان را به همراه دارد که در نهایت باعث بروز رکود در بازار می‌شود. باید اعتراف کرد که رکود اقتصادی در بازار کفش موضوعی است که خودمان باعث آن شده‌ایم، و اگر نه، آن چنان وارداتی در حال حاضر نداریم. کیفیت کارهای ما است که باعث رکود در بازار شده و اگر کیفیت تولیدات خود را بالا ببریم، هیچ‌گونه رکودی نخواهیم داشت. من به عنوان تولیدکننده که نمی‌توانم به طور مستقیم روغن DOP وارد کنم، چون برایم بسیار گران تمام می‌شود، اگر هم از روغن ایرانی استفاده کنم، مشکلات خاص خودش را خواهد داشت. البته همان‌طور که گفتم، این بی‌ثباتی در بازار تأثیر چندانی بر تولیدکنندگان نخواهد داشت چون ما همیشه راه‌گریزی برای گرفتن سود خود داریم.

وقتی بحث تحریم بنزین مطرح می‌شود، باعث افزایش نرخ روغن DOP می‌شود، وقتی هم که DOP را صادر کنند، بازار داخل با کمبود مواجه می‌شود. وقتی در موضوعی یک مدیریت کارآمد و دلسوز وجود نداشته باشد، چنین مشکلاتی پدید می‌آید. در حال حاضر مدیریت کلان پتروشیمی با چنین موضوعات و مشکلاتی مواجه است. البته حتی اگر پتروشیمی هم قیمت‌ها را کاهش دهد، ما قیمت‌هایمان را پائین نمی‌آوریم، چون مشکل اساسی ما کیفیت است. باید اول همه تولیدکنندگان، کیفیت محصولات خود را بالا ببرند و این کار با یک یا دو تولیدکننده هم به نتیجه نمی‌رسد. چنان‌چه هم اینک تولیدکنندگانی که کفش خوب تولید می‌کنند، استانداردها را رعایت می‌کنند و از مواد خوب استفاده می‌کنند، داریم، اما مشکل بازار همچنان وجود دارد. بنابراین وقتی قدرت خرید مردم پائین است،

وظیفه مدیرعامل در نقش شبکه‌سازی، ایجاد رابطه با مشتریان بالقوه بزرگ، مراکز قدرت، صاحبان منابع و اطلاعات در خارج سازمان است.

