

زمانی می توانیم حرف از صادرات لوازم خانگی بزنیم که در بازار امارات حضور یابیم

گفتگو از: فاطمه رشیدی

Ftm.Rashidi@Gmail.com

می کنند. چون توان مالی ندارند در نتیجه، توان رقابت هم ندارند. از آن طرف شرکتهایی داریم که با یک تلفن در اقصی نقاط ایران برای مشتریان خود خدمت ارائه می دهند. حتی این خدمات به روستاها هم رسیده است. این گروهها توان انجام چنین کاری را دارند ولی دیگران ندارند. تولید کنندگان بد برای تولیدکنندگان خوب که خدمات و کیفیت دارند مشکل ایجاد کرده اند.

● **با این حساب چرا اجازه ی واردات به شرکتهای داده می شود. در ضمن شرکتهای هم به دنبال سود هستند، سود هم با فروش ایجاد می شود، پس چرا بازم لوازم خانگی تولید و یا وارد می کنند؟**
ببینید بسیاری از این کالاها خارجی نیست. برخی فروشندگان کم انصاف بدون پروانه مثلاً شیشه ی در روی اجاق گاز را که خارجی است به مشتری نشان می دهند و ادعا می کنند کالا کاملاً خارجی است. برخی هم در ایران تولید می شوند و نام کشور خارجی صاحب برند به عنوان تولیدکننده روی آن درج می شود و روی کارتن و کالا ساخت ایران درج نمی شود. البته کیفیت را هم باید در نظر گرفت. چون مشتریها به مرور به این نتیجه رسیده اند که کالای خارجی هر چقدر هم گرانتر باشد با توجه به کیفیت، ارزش خرید دارد. اما درباره ی بخش دوم سوالتان باید بگویم چند سال پیش هرچه در کشور تولید می شد و یا وارد می شد به فروش می رفت و شرکتها با بحران عرضه روبه رو نبودند. اما حالا دارند به این مرحله نزدیک می شوند و خیلی زود به این نتیجه می رسند که یا باید کالای باکیفیت و با خدمات خوب و قیمت مناسب ارائه دهند و یا باید از عرصه ی رقابت کنار بروند.

● **در حال حاضر در کدام لوازم خانگی می توانیم صادرات داشته باشیم؟**
در صنعت اجاق گاز، بخاری گازی، آبگرمکن دیواری و چرخ خیاطی به مرحله ای رسیدیم که برای خود صادرات داشته باشیم. در محصولی مانند چرخ

اینکه پایین آمدن توان خرید مردم را هم نباید نادیده گرفت.

● **این عرضه ی زیاد بیشتر مربوط به تولید است یا واردات؟**
بیشتر واردات است

● **تکنولوژی لوازم خانگی مدام در حال تغییر است؛ این تغییر برای مردم جاذبه ی خرید ایجاد نمی کند؟**

این موضوع دیگری است. در واقع دلیل اصلی ای که مردم راغبند کالای خارجی بخرند و این رغبت حتی به استانها هم سرایت کرده همان علاقه به تکنولوژی روز دنیا است. دست کم تا ۵ سال پیش مردم به این شدت به دنبال جنس خارجی نبودند. ولی الان مردم کالای خارجی را دوست دارند.

● **این طور به نظر می رسد که خارجیها خدمات بهتری دارند؛ اینگونه نیست؟**

آمارهایی که ما داریم اینگونه نشان نمی دهد که کالاهای وارداتی خدمات بهتری داشته باشند. متأسفانه ما تعدد تولید و تولیدکننده در کالاها و لوازم خانگی داریم. البته این تعدد تولید باعث کم شدن قیمت محصولات ایرانی نشده است. در نتیجه، اقبال مردم به کالاهای خارجی را بیشتر کرده است. مثلاً در بخش اجاق گاز بیش از ۲۵۰ کارخانه داریم، در بخش کولر هوایی و آبی ما بیش از ۱۰۰ کارخانه ی تولید داریم. که این در صنعت اشتباه است. البته در دو دهه ی گذشته به دلیل جنگ و کمبود کالا این کارخانجات ایجاد شد ولی الان این چنین نیست.

● **پس به نظر شما پیامد این تعدد تولید، رکود است. آیا این تعدد حق انتخاب مشتری را بیشتر نمی کند؟**

ببینید این کارخانه ها همگی نمی توانند خدمات خوبی داشته باشند. برخی از آنها هم اصلاً خدمات ندارند. خیلی از این شرکتها کالای بی کیفیت و ارزان تولید

این روزها خرید لوازم خانگی سخت تر شده است. یک کالا را چندین شرکت تولید می کنند و هر کدام به یک قیمت می فروشند و هر فروشنده هم ادعا می کند که کالایش بهترین است. و البته آخر سر پیروز این میدان فروشنده هایی هستند که کالایشان خارجی است و مشتری هم خودش را قانع می کند که پول بیشتری داده ام در عوض کالای بهتری خریده ام.
برای پاسخ به برخی سوآلهای، گفتگویی با محمد طحان پور، رئیس اتحادیه ی لوازم خانگی کشور، در دفتر اتحادیه انجام شد. طحان پور، مرد خوشرو و خوشفکری است. از وقتی سکاندار اتحادیه شده، با استفاده از نفوذش تکانی به این بازار داده است و این اتحادیه حالا ۱۳۰۰ عضو در همه جای ایران دارد.

توسعه مهندسی بازار

● **به نظر شما آشفته گی بازار لوازم خانگی به چه دلیل است؟**

به نظر من این بازار آشفته نیست بلکه، بیشتر رکود زده است. این رکود هم به رکود جهانی ارتباطی ندارد؛ چرا که رکود بیشتر گریبان کشورهای را گرفت که کالای صادراتی داشتند. اگرچه کالای خانگی برای فروشنده ها سود ندارد ولی رکود بازار ایران به این دلیل است که عرضه در این بازار بیش از تقاضا است. از طرف دیگر وقتی عرضه زیاد است، مشتری با تأمل اقدام به خرید می کند. مشتری با نگاهی می رود که حتماً کالای خوب را پیدا کند. کالاهای خانگی عمر درازی دارند و مردم عجله ای برای خرید ندارند. و منتظرند ببینند چه اتفاقی می افتد ضمن



خیاطی کیفیت ما در حدی است که کشورهای اروپایی از ما می‌خواهند که برایشان کالا با برندی که می‌خواهند تولید کنیم. در بخش اجاق گاز به‌رغم اینکه کیفیت بالای محصولاتمان خوب است، ولی قیمت تمام‌شده‌ی اجاق گاز ایرانی بالا است، در نتیجه توان رقابت‌مان کمتر است.

● چرا قیمت تمام‌شده‌ی لوازم خانگی بالا است؟ آیا این به قیمت مواد اولیه ارتباط دارد یا موضوع دیگری در میان است؟
کلاً در کشور ما قیمت تمام‌شده بالا است. آن هم به دلیل مشکلاتی است که در سطح کلان است. بنابراین، ما نمی‌توانیم صادرات داشته باشیم. ولی دولت با کاهش تعرفه‌ی واردات مواد اولیه می‌تواند در جهت حل کردن این مسأله گام بردارد.

● به نظر شما کیفیت کالای ایرانی نسبت به نمونه‌ی خارجی واقعاً پایتتر است؟
نه. همیشه هم کالاهای خارجی بهتر نیستند. مثلاً یک اجاق گاز خارجی که ۸۰۰ تا یک میلیون و ۶۰۰ هزار تومان قیمت دارد، گاه از نظر کیفیت با یک کالای ۵۰۰ هزار تومانی داخل خیلی تفاوتی ندارد و برابری می‌کند.
در واقع نظارت بر روی کالاهای وارداتی هم خیلی زیاد و اصولی نیست. برخی واردکننده‌ها هم به خوبی فهمیده‌اند که بازار، جنس ارزان و خارجی می‌خواهد پس با جنسهای نه چندان مرغوب این نیاز را پر می‌کنند.

● در کدام محصولات صادرات داشته‌ایم؟
چندین سال است به عراق کولر آبی، اجاق گاز و یخچال فریزر صادر می‌کنیم. حتی به آفریقای جنوبی هم بخاری و کولر آبی می‌فرستیم. البته صادرات کالاهای بی‌کیفیت خانگی به عراق را به دلیل قیمت ارزان جزو صادرات نمی‌دانیم.
به دلیل اینکه این بازارها به دنبال کالای بی‌کیفیت و ارزان هستند. البته این کالای ارزان هم باید استاندارد داشته باشد که متأسفانه در برخی از مناطق عراق به دلیل فقر، مردم مجبور به خرید کالای ارزان هستند و متأسفانه دلان هم محصولات بی‌کیفیت و بی‌نام و نشان به این مناطق می‌فرستند. وقتی کالا وارد عراق می‌شود هم به سرعت خراب می‌شود و ظرف دو سال کلاً از کار می‌افتد و ظرف دو سال آینده هم قطعاً کشورهای دیگر بازار عراق را نشانه خواهند گرفت و آن موقع ما در این بازارها جایی نخواهیم داشت. مانند کشورهای آسیای میانه که ما بازارمان را در این کشورها از دست دادیم.

● یعنی این کاری که ما در این بازارها انجام می‌دهیم شبیه همان کاری است که چینی‌ها در بازار ایران انجام می‌دهند؟

ببینید بحث چینی‌ها فرق دارد. ما با واردات کالای چینی به کشور مشکلی نداریم اما بحث ما این است همان کالایی که به اروپا و آمریکا می‌فرستند به ایران بفرستند نه کالای درجه ۳ و ۴ که به زیمباوه و کابن و افغانستان و سریلانکا صادر می‌کنند. چین حتی در بازار هند نمی‌تواند وارد شود ولی با کالاهای درجه ۲ و ۳ وارد بازار ما می‌شود که مقصر اصلی واردکنندگان هستند. البته الان مثل چند سال گذشته نیست. شاید اجناس بازار درجه یک نباشند ولی آگاهی و آشنایی مردم نسبت به برندها باعث شده که کالاهای بنجل در بازار کم شود.

● چه محصول ایرانی‌ای را قابل صادرات می‌دانید؟

آبگرمکن دیواری، بخاری گازی بدون دود کش و دودکش دار را صادرات می‌نمایم ولی هنوز در مرحله صادرات به بازارهای اروپا نیستیم.
ما زمانی می‌توانیم حرف از صادرات بزنییم که بتوانیم در بازار همسایه‌ی جنوبی یعنی امارات نفوذ پیدا کنیم. البته چرخ خیاطی هم گل سر سید صادرات لوازم خانگی است.

● مشتریان چطور می‌توانند بفهمند کدام جنس خوب است کدام بد؟

متأسفانه بسیاری از مردم از روی ظاهر مغازه دار یا فروشنده و یا نام و عنوان فروشگاه و مغازه اقدام به خرید می‌کنند ولی ما به مشتریها می‌گوییم از جاهایی کالا بخرید که برچسب اتحادیه‌ی لوازم خانگی بر روی در آن نصب شده باشد. با این حال ادعا نمی‌کنیم که بهترین هستند ولی ممکن است مصرف‌کننده کمتر مورد اجحاف واقع شود.

در شرایط فعلی هیچ معیار دیگری برای شناسایی کالا و ارزش واقعی آن نیست البته این تا زمانی است که ایران کد به مرحله‌ی اجرایی برسد. به همین منظور هم قصد داریم در میان اصناف برای پیوستن به ایران کد پیشقدم باشیم.

● تا چه حد به کارایی ایران کد باور دارید؟

ایران کد برای جلوگیری از قاچاق و ورود کالاهای بی‌کیفیت همچنین اطلاع رسانی شفاف و واقعی در مورد کالاها پیش بینی شده است. ایران کد به اصلاح چرخه‌ی فروش لوازم خانگی کمک می‌کند و از آنجا که شیوه‌های گذشته‌ی مبارزه با قاچاق کالا تاکنون موفق نبوده امیدوارم استفاده از فناوری اطلاعات بتواند ما را در این مهم یاری کند، در نتیجه ما کاملاً

آبگرمکن دیواری، بخاری گازی بدون دودکش و دودکش دار را صادرات می‌نمایم ولی هنوز در مرحله‌ی صادرات به بازارهای اروپا نیستیم. ما زمانی می‌توانیم حرف از صادرات بزنییم که بتوانیم در بازار همسایه‌ی جنوبی یعنی امارات نفوذ پیدا کنیم. البته چرخ خیاطی هم گل سر سید صادرات لوازم خانگی است

از آن حمایت می‌کنیم.

● برای استانداردسازی خدمات هم کاری انجام داده‌اید؟

بحث استانداردسازی خدمات در اتحادیه‌ی تعمیرکاران لوازم خانگی دنبال می‌شود و قطعاً اگر بخشی از آن به ما مربوط باشد همکاری خواهیم کرد. البته پیشنهاد ما به مؤسسه استاندارد این است که استاندارد طلایی، نقره‌ای، و برنزی طراحی کنند که دست مردم برای انتخاب کالا باز باشد.

● برای حمایت از تولیدکننده‌های خوب چه کاری می‌توان انجام داد؟

پیشتر، دولت، وام خرید لوازم خانگی ارائه می‌کرد که افراد با این وام هر کاری انجام می‌دادند الا خرید لوازم خانگی داخلی و در نهایت هم یک فاکتور صوری خرید کالا تحویل می‌دادند. اما حالا این وام در قالب کارت الکترونیکی خرید لوازم خانگی پیگیری می‌شود و افراد فقط کالاهایی را می‌توانند بخرند که اتحادیه آن را تأیید کرده باشد، که الزاماً باید تولید داخل باشند. مثلاً ما فقط ۷ اجاق گاز را تأیید کرده‌ایم یا فقط ۷ یخچال‌ساز را تأیید کرده‌ایم. اگر کالایی در ایران تولید شود و کیفیت عالی هم داشته باشد و روی آن نام کشور سازنده ایران نباشد، مشمول این طرح نمی‌شود.

● برای حمایت از فروشندگان چه برنامه‌ای دارید؟

طرح ساماندهی واحدهای صنفی بدون پروانه اولویت کاری ما در سال ۱۳۸۸ و ۱۳۸۹ خواهد بود. با فراهم کردن شرایط دریافت پروانه‌ی کسب برای واحدهای صنفی قصد داریم که هم آنها را که پروانه‌ی کسب ندارند ضابطه‌مند کنیم و از سوی دیگر خود این مسأله یک نوع حمایت از آنهاست که پروانه‌ی کسب دارند. ■