

قواره کوتاه حمایت از تولید ملزومات حجاب

شهرآرا راهکارهای حمایت از سرمایه گذاری در بازار پوشاک زنانه اسلامی را بررسی می کند

مرتضی محمدپور

گزارش خبری

براساس عرضه و تقاضا، درآمد مهم ترین عامل تأثیرگذار بر کالای حجاب است. به تبع همین مسئله هم امروزه اوضاع بازار پوشاک زنانه به گونه ای است که لباس های ضدفرهنگی به صورت قاچاق واردکشور می شود و حتی در برخی مواقع در مدل های متنوع با قیمت های بسیار ارزان در بازار فروخته می شود، درحالی که خرید یک قواره چادر مناسب فصل یا یک دست کامل از کالای حجاب، چندین برابر بیشتر از خرید پوشش های ناهنجار تمام می شود.

براساس گزارش مرکز پژوهش های مجلس، به دلیل نبود پارچه باکیفیت و متنوع داخلی و گران بودن پارچه های وارداتی، چادر بسیار گران است. مانتو نیز از جمله پرمصرف ترین اقلام پوشاکی به شمار می رود که همه اقشار جامعه از آن استفاده می کنند. عموما زنان جامعه برای انتخاب مانتو مناسب چند شاخص را بر رسی می کنند؛ زیبایی، کیفیت، مناسب بودن قیمت. درواقع زیبایی و مدل طراحی مانتو و پوشاک زنانه باید حس زیبایی شناختی زنان را ارتقا دهد. به گفته طراحان و فروشندگان پارچه، بیشتر پارچه های مانتو وارداتی است و این نشان دهنده ضعف صنعت نساجی در ایران است. مرکز پژوهش های مجلس در گزارشش تأکید می کند که یکی از نکاتی که در موضوع حجاب باید به آن توجه شود، حمایت از تولیدکنندگان این حوزه است. اهمیت حوزه تولیدات حجاب سبب شد شهرآرا در گفت وگو با فعالان و تولیدکنندگان پوشاک زنانه اسلامی سعی کند دغدغه های آن ها را جویا شود.

● واردات کلاه گیس، مهم تر از بازار حجاب!

مطالعات اخیر مرکز تحقیقات استراتژیک مجلس نشان می دهد که ریمی از بانوان جامعه برای تهیه پوشش خود به سراغ لباسی می روند که در بازار در دسترس باشد. مریم جبرانی از تولیدکنندگان عمده پوشاک زنانه است که کارگاهش را در محدوده طبرسی شمالی بنا کرده و بیش از ۱۱۰ نیروی مستقیم کار از بانوان سرپرست خانوار را به خدمت گرفته است. وقتی از این فعال اقتصادی و کارآفرین بازار حجاب درباره علت محدودیت در تنوع، مدل و جنس اقلام مختلف این بازار می پرسم، می گوید: تولیدکننده باید خلاق باشد، مدل ها را در بازه های زمانی کوتاه بهبود ببخشد و ذوقش را با به کارگیری طرح رنگ نشان دهد، اما برای بررسی عمیق تر و تحلیلی دقیق تر داشت. این بینش عمیق نیازمند درک دقیق از سلیقه زیبایی شناختی خریداران است. از طرفی، تولیدکننده باید بتواند بهترین و متنوع ترین تولیدات را با قیمت مناسب وارد بازار کند. اما همین مسئله نیازمند حمایت مسئولان به ویژه در تأمین مواد اولیه است.

به گفته وی، درحالی که در اسفند ۱۳۹۷ دولت تصمیم گرفت بیش از ۳۰۰ میلیون دلار ارز به واردات موز اختصاص دهد، جمعی از فعالان صنعت حجاب به ویژه تولیدکنندگان چادر به وزارت صمت نامه نوشتند که با همین بودجه می توان بازار کالای حجاب را تا سه سال بدون افزایش قیمت اداره کرد. وی می افزاید: باین حال، آن بودجه و بودجه های دیگر به واردات موز، غذای حیوانات خانگی یا کلاه گیس اختصاص پیدا کرد، درحالی که کارگاه های بازار حجاب یکی پس از دیگری تعطیل شدند تا در نهایت، امروز فقط کارخانه چادر شهرکرد با پرجا بماند. حقیقت بازار همین است. دولت ها باید حمایت کنند تا تجارتی شکل بگیرد و بدون سیاست گذاری حمایتی مناسب، هیچ بازاری برای همیشه نمی تواند پویا بماند.

● ضرورتی به نام شبکه توزیع

انسیه سلیمانی، مدیر یکی از مراکز شناخته شده عرضه چادر و کالای حجاب در خیابان سناباد، پیشنهادهای جالب توجهی درباره شبکه فروش چادر و محصولات این صنف دارد و تأکید می کند: آنچه در حوزه حجاب و عفاف به بازار عرضه شود، به تدریج می تواند جریان سازی کند و مخاطبش را داشته باشد، مشروط به اینکه شبکه توزیع در بازار شکل بگیرد، شبکه توزیعی که در انتظار آمدن مشتری نمی ماند و خودش کالای تولیدشده را به آن ها عرضه می کند. وی می افزاید: امروزه در کشور بیش از ۲۴۰ اتحادیه و در صنف پوشاک وجود دارد. آیا شما اتحادیه پوشاک اسلامی ایرانی دارید؟ پاسخ در کمال تأسف منفی است. در این اوضاع، بدیهی است که سکوی فروش به معنای کارشناسی آن وجود نداشته باشد و در نتیجه، باعث شود در ویتربن مغازه های روسری و پوشاک زنانه، هر چیزی پیدا شود به جز کالای حجاب. چاره این چالش در توزیع، ایجاد واحدهای متمرکز فروش است، همان طور که در سایر کشورهای اسلامی مثل مالزی، ترکیه، سوریه و عراق نیز در هر شهر یک مرکز عرضه محصولات حجاب وجود دارد که در

سرتاسر شهر آن را می شناسند و برای خرید چادر و اقلام دیگر به آن مراجعه می کنند.

● تولید براساس نیاز بازار

طراحی شبکه توزیع در هر صنف می تواند فایده های دیگری هم داشته باشد، ازجمله اینکه در مقام یک دفترچه راهنما برای صاحبان کسب وکارهای کوچک عمل می کند تا به عنوان مثال، آن دسته از کارآفرینانی که صاحب کارگاه های کوچک تولید پوشاک زنانه اسلامی هستند، اگر با شبکه توزیع ارتباط برقرار کنند و از نیاز بازار آگاه شوند، براساس آنچه نیاز بازار است، تولید کنند و در نتیجه، پیشرفت و موفقیت آن ها نیز تضمین می شود.

در این باره، یکی دیگر از تولیدکنندگان تخصصی اقلام حجاب می گوید: همیشه اشتباه ما این است که تولید می کنیم و پس از آن به دنبال بازار می رویم تا جنس را بفروشیم. این طور نیست که تولیدکننده مقدم بر بازار باشد و هرچه تولید شد، مشتری مجبور به خرید باشد. اگر این سیاست را داشتید، سرانجام آن همین وضع می شود که بازار حجاب با تنوع محدودش از بازار پوشاک ناهنجار عقب می افتد و دختران جوان ما پوشیدن مانتوهای نازک و جلو باز را به روسری و چادر ترجیح می دهند.

به گفته صغرا حیدری، تولیدکننده اقلام حجاب در هر صنف ورده موفق خواهد بود، اگر براساس خواسته مشتری تولید کند. وی ادامه می دهد: برخلاف آنچه تصور می شود، تولیدکنندگان داخلی کارشان عالی است. زمانی که ما سه گانه های خود را طراحی و

نسخه های آزمایشی آن را در شمارگان محدود تولید کردیم، با فشار پیش بینی ناپذیر و شدیدی از طرف فروشندگان و عرضه کنندگان روبه رو شدیم که نمونه کارهای ما را می خواستند. این حقیقت بازار است، نباید کم کاری خودمان را به پای بی اقبالی مشتری بگذاریم. به همه همکارانم می گویم که اگر شما به میدان بیایید، برابر مشکلات ایستادگی کنید و ذوقتان را در محصولاتان نشان دهید، قطعاً موفق خواهید شد.

آن طور که این فعال عرصه تولید داخلی تأکید می کند، محصولات حجاب و پوشش های عقیفانه می تواند به وفور و در هر رده قیمت و طرح در دسترس باشد، مشروط به اینکه برای آن مزیت اقتصادی به وجود بیاید. وی ادامه می دهد: برای تولیدکنندگان ایرانی فقط هفت ماه زمان برده که در زمان کرونا به صادرکننده عمده ماسک تبدیل شوند، چون برای کالایشان مزیت اقتصادی ایجاد کردند و بازار را متقاعد کردند که برای هر ماسک که هزینه تولید آن فقط ۴۰۰ تومان بود، ۲ هزار تومان پول بدهد.

● تنوع، گم شده بازار حجاب

درحالی که تصویر کالای حجاب در اذهان برخی، تقارن خلاف واقع با پوشش مخصوص اقشار متوسط و ضعیف جامعه پیدا کرده، کافی است این روزها در

بازار حجاب چرخ یبزیند تا نمونه قواره های ۱۱ میلیون تومانی برای چادر مشکی را هم پیدا کنید، چادرهایی که نام های تجاری خارجی بر آن ها حک شده و ارزش آن ها بیش از دوبرابرگران قیمت ترین مانتوهای ناهنجار موجود در بازار است. باین حال، هرچه باشد، این تصور غلط در ذهن بسیاری از خانواده ها وجود دارد و بر همین اساس، بسیاری از دختران نوجوان و جوان به این نتیجه می رسند که

مانور رفاه اجتماعی در گرو انتخاب پوشش های نامتعارف است.

رضوان ضمیری را می توان از جمله جوان ترین کارآفرینان صنعت پوشاک دانست که کارگاه دوخت و تنقه و تولید روسری را در بیست و پنج سالگی برپا کرده و کسب وکار او اکنون برای هشتاد نفر فرصت شغلی ایجاد کرده است. وی در این باره می گوید: این یک حقیقت است که باید بازار حجاب به حدی از تنوع و گستردگی برسد که از مرفه ترین خانواده های جامعه تا نیازمندترین افراد بتوانند محصول مناسب با بودجه خود را بخرند. شمانمی توانید اقشار ثروتمند جامعه را مجبور کنید جنس ارزان با کیفیت متوسط بخرند. البته این به منزله مباح دانستن گران فروشی نیست، بلکه در عمل اینجاست که باید نام های تجاری ایرانی به میدان بیایند و کالاهای باکیفیت لوکس تولید کنند تا مشتری ثروتمندی را که به سمت جنس خارجی درحال حرکت است، از ادامه مسیر منصرف

کند.

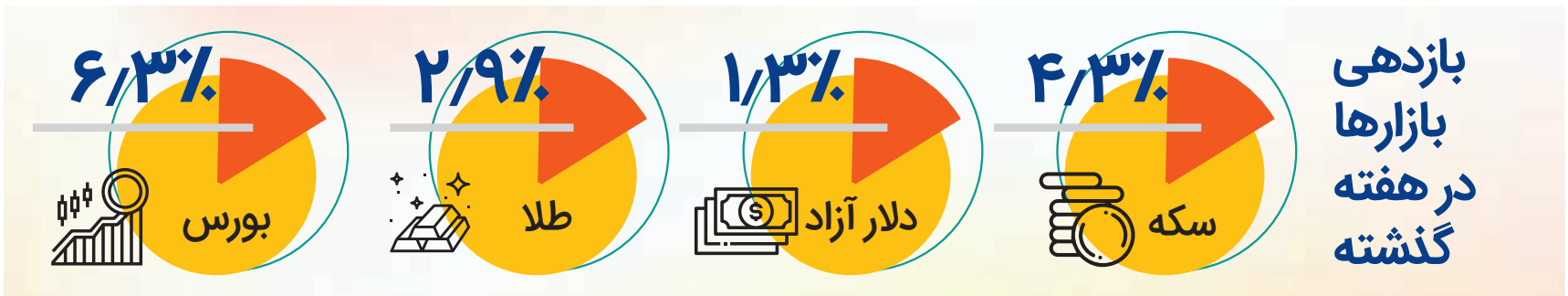
● حجاب، پیوست فرهنگی دارد

بی بی خدیجه ساقی را می توان یکی از مسن ترین افرادی دانست که به عنوان صاحب یک کسب وکار اسلامی، کارگاه های تولید مانتوی زنانه را اداره می کند. این بانوی کارآفرین که به اذعان همکارانش، از فعالان اقتصادی خیراندیش مشهد هم محسوب می شود و به موازات کار اقتصادی، در جشن های گلریشان آزادی زندانیان هم حضور مستمر دارد، تأکید کرد که هر چقدر هم به کالای حجاب به عنوان یک پدیده اقتصادی نگاه کنیم، ذات حجاب این است که یک پوشش اسلامی است و هویت فرهنگی دارد. پیشنهاد اصلی ساقی، ناظر بر شناخته شدن کالای حجاب به عنوان یک «محصول فرهنگی» است تا براساس آن، هم تولیدکننده این اقلام بتواند از معافیت های مالیاتی بهره ببرد و هم برای کالای حجاب، صرفه اقتصادی ایجاد شود. وی بیان می کند: همکاران ما درباره ضرورت ایجاد سکوهای فروش متمرکز درست می گویند، اما علاوه بر این، نمایشگاه های دوره ای هم از جمله فرصت های خوب برای عرضه پوشاک اسلامی است. شما هر

سال در ماه مبارک رمضان، نمایشگاه قرآن کریم برگزار می کنید. در این وضع، چرا کالای حجاب که رکن اساسی و دستور الهی است، جایی در این نمایشگاه ندارد؟! به همین ترتیب، نمایشگاه های کتاب، جشنواره های مذهبی و هر رویداد فرهنگی در کشور باید میزبان غرقه های عرضه محصولات حجاب و عفاف شود تا برای مردم هم این هم بستگی مبنایی نهادهینه شود.

● اعطای وام، آخرین مرحله حمایت زهرا نمازی، فعال اقتصادی حوزه تولید ساق دست و اقلام حجاب دست دوز، تأکید زیادی بر مخالفت با اعطای تسهیلات به کارآفرینان خرد و تازه کار دارد و می گوید: باید توجه کرد که با هر شکست اقتصادی، جمعیت قابل توجهی از وابستگان و همکاران یک فرد از تولید بیزار می شوند و جسارت آغاز یک ماجراجویی جدید در عرصه کارآفرینی از افراد سلب می شود. اینجاست که قانون گذار باید پای کار باشد و با وضع قانون متناسب، شرايطی را رقم بزند که ساده سازی اعطای وام به کارآفرینان، زمینه را به نحوی رقم زند که بار ورشکستگی بر دوش تازه کارها سنگین تر شود.

به گفته وی، جلوگیری از فروپاشی واحدهای تولیدی، باید یکی از محورهای اصلی در هر برنامه ریزی اقتصادی باشد، اما بیش از همه، انگیزه سازی قوی، «آموزش و مهارت» و «حمایت» است که باید در جامعه نهادهینه شود تا این طور نباشد که افراد وام خوداشتغالی دریافت کنند و پس از آن به فکر آغاز کار اقتصادی بیفتند.



ضربه وزارت اطلاعات به اخلاگران بازار ارز

ایستنا| وزارت اطلاعات با صدور اطاعیه ای اعلام کرد: با اقدامات گسترده اطلاعاتی سربازان گمنام امام زمان (عج)، ۱۷۱ خلالگر کلان ارزی در قالب ۲۳ گروه و تعدادی شبکه سازمان یافته بازداشت شدند. عوامل این شبکه ها با انجام فعالیت های غیرقانونی و اقدامات مجرمانه گوناگون در استان های کردستان، آذربایجان شرقی، آذربایجان غربی، اصفهان، چهارمحال وبختیاری، خراسان رضوی، البرز، مازندران، ایلام و کرمان به بی ثباتی بازار ارز، ایجاد نوسانات غیرعادی قیمتی و هدررفتن منابع ارزی کشور دامن می زدند.

کاهش قیمت گوشت در راه است

باشگاه خبرنگاران| رئیس شورای تأمین کنندگان دام گفت: باتوجه به ازدیاد عرضه در برابر تقاضا، پیش بینی می شود روند کاهش قیمت گوشت و دام در بازار استمرار یابد. منصور پوریان گفت: باتوجه به ازدیاد عرضه دام، قیمت کنونی لاشه حدود ۳۱۰ تا ۳۱۵ هزار تومان است. او با بیان اینکه قیمت گوشت قرمز در اردیبهشت ثابت بوده است، افزود: این درحالی است که قیمت دام زنده به سبب ازدیاد عرضه کاسته شده است و این روند ادامه دارد.

کمبودی در عرضه مرغ گرم نداریم

فارس| مشاور اتحادیه مرغداران گوشتی گفت: باتوجه به افزایش جوجه ریزی در اردیبهشت، کمبودی در عرضه مرغ نداریم. محمدعلی کمالی سروسنایی گفت: قیمت کنونی هر کیلوگرم مرغ زنده در مرغداری ۵۲ هزار تومان و مرغ گرم در خرده فروشی ها حداکثر ۷۳ هزار تومان است. به گفته او، بنابر آمار، در فروردین حدود ۱۰۴ میلیون قطعه جوجه ریزی صورت گرفت و پیش بینی می شود تا پایان اردیبهشت به ۱۱۰ میلیون قطعه برسد که این میزان جوابگوی نیاز داخل است.

قیمت منطقی تخم مرغ

تسنیم| رئیس هیئت مدیره اتحادیه مرغداران میهن گفت: قیمت منطقی هر عدد تخم مرغ فله پس از اصلاح نرخ ۳۰ هزار و ۵۰۰ تومان است. حمیدرضا کاشانی گفت: قیمت کنونی هر کیلو تخم مرغ در مرغداری ۴۷ هزار و ۳۰۰ تومان و برای مصرف کننده ۵۶ هزار تومان است. او با بیان اینکه قیمت جدید تخم مرغ بسته بندی در این هفته اعلام می شود، افزود: حداقل قیمت را برای تخم مرغ های بسته بندی اعلام کردیم، اما هنوز بررسی کارشناسی و دقیق تمام نشده است.

پیش بینی بازار طلا

ایرنا| محمد کشتی آرای، فعال بازار طلا، گفت: پیش بینی می شود در هفته پیش رو به دلیل تحولات جهانی، قیمت جهانی طلا نوسان داشته باشد و افزایشی باشد. هفته گذشته شاهد نوسان بهای انس جهانی بودیم و علت اصلی آن افزایش نرخ بهره در آمریکا بود. در بازار داخل باتوجه به تثبیت اوضاع سیاسی و اقتصادی کشور و اخبار مثبت اقتصادی در زمینه مطالبات ارزی و ورود ارز، قیمت دلار کاهشی می شود و در نتیجه، افزایش قیمت پیش بینی نمی شود.

رکود در بازار خودرو

تجارت نیوزا| بابک صدراپی، کارشناس صنعت خودرو، گفت: پیش بینی می شود بازار خودرو در ماه های آینده تحت تأثیر اخبار و وعده های ورود خودروهای دست دوم، راکد شود، اما این رکود موقتی خواهد بود. او گفت: اگر قیمت دلار در روزهای آینده افزایش یابد، قطعاً بر قیمت خودرو نیز تأثیر می گذارد و روند صعودی بازمی گردد.

این کارشناس صنعت خودرو توضیح داد: اگر دولت به سیاست های مداخله جویانه اش در زمینه عرضه خودرو، مانند سامانه یکپارچه تخصیص خودرو ادامه دهد، قیمت خودرو افزایش می یابد، اما میزان افزایش قیمت ها به اوضاع کلان کشور و تورم بستگی دارد.

صدراپی ادامه داد: اما اگر وعده واردات خودروهای دست دوم عملی شود، با وجود اینکه تعداد خودروهای وارداتی اندک خواهد بود، بازار از لحاظ روانی به رکود بیشتری می رود و باعث کاهش قیمت ها می شود. او افزود: درباره پیش بینی قیمت ها در بلندمدت باید به مسائل کلان اقتصادی توجه کرد. باید منتظر ماند و مشاهده کرد که سیاست های به کار گرفته شده تا چه میزان می توانند جلو شیب افزایش قیمت ها را بگیرد؟

