

ارائه راهکارهای موثر برای کنترل واردات بی‌رویه

گفت‌وگو با مهندس علی فرهی
مدیر گروه نساجی فرهی

اشاره:

مهندس علی فرهی - مدیر گروه نساجی فرهی -
رفع تحریم‌ها را در کاهش مشکلات انتقال پول
از ایران به سایر کشورها، خرید ماشین‌آلات و
مواد اولیه و ... مهم دانست و افزود: البته تا زمانی
که اثرات رفع تحریم‌ها نمایان شوند؛ مشتریان
خریده‌های خود را به آینده موکول می‌کنند که این
موضوع باعث می‌شود بازار داخل در شرایط رکود
به‌سر ببرد.

این تولیدکننده جوان تصریح کرد: در صورت
بهبود شرایط، توانمندی و استعداد تولیدکنندگان
ایرانی به مراتب بیشتر از تولیدکنندگان ترکیه
است؛ زیرا تولیدکنندگان آن کشور تحت حمایت
کامل دولت خود قرار دارند و از امکانات مالی
ارزان بهره‌مندند ولی تولیدکننده ایرانی به دلایل
مختلف از دسترسی به چنین امکاناتی بی‌بهره
است.

دیدگاه شما از تبعات توافق هسته‌ای بر
صنایع نساجی کشور چیست؟

قطعاً تبعات رفع تحریم‌های بین‌المللی به نفع صنعت و
تولید کشور خواهد بود و کسی منکر این موضوع نیست.
زیرا تمام فعالان صنعتی تمایل دارند به تعامل تجاری با
سایر کشورها بپردازند، مواد اولیه مورد نیاز خود را بدون
مشکل تهیه نمایند و بدون دغدغه صادرات داشته
باشند. رفع تحریم‌ها نقش موثری در کاهش مشکلات
انتقال پول از ایران به سایر کشورها، خرید ماشین‌آلات
و مواد اولیه و ... ایفا می‌کند البته تا زمانی که اثرات رفع
تحریم‌ها نمایان شوند؛ مشتریان بازار خریدهای خود را
به آینده موکول می‌کنند که این موضوع باعث می‌شود
بازار در شرایط رکود به‌سر ببرد. نکته دیگر این که پس از
رفع تحریم‌ها، مشتریان منتظر کاهش چشمگیر قیمت
کالاها و محصولات مختلف می‌مانند که این انتظار، رکود دوم را در
بازار به وجود خواهد آورد. البته دولت تصمیم خاصی برای
کاهش نرخ ارز و ... ندارد و فقط یکسری منابع

بلو که شده دولت آزاد و اگر در مسیر صحیح خود مصرف
شود، شاهد رشد و توسعه صنعت خواهیم بود. دولت نباید
این مبالغه را صرف واردات کالاها و اقلام غیر ضروری
کند بلکه باید آن را به سرمایه‌گذاری در بخش تولید و
صنعت و انجام پروژه‌های عمرانی و به طور کلی جهت
زیرساخت کشور اختصاص دهد؛ مهم آنکه دولت باید
بخشی از این منابع آزاد شده را در قالب اعطای وام و
تسهیلات بانکی در اختیار صنعتگران و تولیدکنندگان
واقعی قرار دهد. اگر دولت با اتخاذ مکانیسمی صحیح
به صورت مرحله‌ای یا ماهیانه چند درصد به نرخ دلار
اضافه کند و نرخ دلار را به قیمت واقعی خود نزدیک
کند؛ به تدریج مانع رشد بی‌رویه قاچاق خواهد شد.
بارها در تشکل‌های مختلف صنایع نساجی و پوشاک
موضوع مبارزه با قاچاق منسوجات (به خصوص قاچاق
پوشاک) مطرح می‌شود. به دنبال ارائه راهکارهای موثر
برای کنترل واردات بی‌رویه هستیم که به اعتقاد من تنها
راه حل موجود «واقعی شدن نرخ ارز» اگرچه متأسفانه
بسیاری از مسائل اقتصادی از دید سیاسی مورد بررسی
قرار می‌گیرند و چه بسا این موضوع به دلایل مختلف
مورد توجه دولتمردان قرار نگیرد. در مجموع معتقدم که
اقدامات آقای دکتر ظریف و تیم مذاکره‌کننده هسته‌ای
در سطح ملی کردن صنعت نفت توسط دکتر مصدق
اهمیت دارد زیرا کشور در آستانه سقوط به یک پرتگاه
قرار داشت و حتی پس از رفع تحریم‌ها نیز مطمئناً اثرات
منفی مشکلات قبلی تا مدت‌ها وجود خواهد داشت.

در مورد خرید ماشین‌آلات و مواد اولیه
تحریم‌ها چه محدودیت‌هایی را به وجود
آورده بود؟

عمدتاً خرید ماشین‌آلات و مواد اولیه از طریق صرافی‌ها
انجام می‌شود که ریسک و نگرانی‌های بسیاری دارد.
برای مثال به‌عنوان یک تولیدکننده باید ۵۰۰ هزار
یورو به صرافی بپردازید تا به شرکت مقصد، حواله کند
در این میان ممکن است از مبلغ مذکور سوءاستفاده
شود و پیگیری آن چندان آسان نباشد. بسیاری از
اوقات نیز هزینه انتقال را به صراف پرداخت می‌کردید
اما متوجه می‌شدید مبالغ کمتری به کشور مقصد
حواله شده است؛ زمانی هم
که موضوع را با صراف
در میان می‌گذارید؛



در مجموع معتقدم که اقدامات آقای دکتر ظریف و تیم مذاکره‌کننده هسته‌ای در سطح ملی کردن صنعت نفت توسط دکتر مصدق اهمیت دارد زیرا کشور در آستانه سقوط به یک پرتگاه قرار داشت و حتی پس از رفع تحریم‌ها نیز مطمئناً اثرات منفی مشکلات قبلی تا مدت‌ها وجود خواهد داشت.

عنوان می‌کنند که این پول در جریان نقل و انتقال، به‌عنوان هزینه و کارمزد توسط بانک برداشت شده است! در این میان، بانک‌های خصوصی ایرانی بالاترین سود را کسب می‌کنند و ۸-۷ درصد هزینه کارمزد انتقال پول جهت‌ارزمبادله‌ای را بانک‌های ایرانی می‌گیرند در حالی که پیش از تحریم این رقم حدود یک درصد بود.

به این نکته توجه کنید که با افزایش محدودیت‌های نقل و انتقال پول، رانت‌های بزرگی شکل گرفتند. تولیدکننده برای گرفتن ارز مبادله‌ای باید به بانک مرکزی مراجعه کند و هزینه‌های بالایی بپردازد تا بتواند در کوتاه‌ترین زمان، ارز بیشتری دریافت کند اما پیش از تحریم، با پرداخت ۱۰ درصد وجه، گشایش اعتبار انجام می‌شد و حتی برای ترخیص کالا نیز با بانک تسویه حساب نمی‌کردیم به این معنی که بانک، مدارک حمل و نقل کالا را تحویل ترخیص کار می‌داد و یک‌هفته بعد، ضمن مراجعه به بانک، مراحل تسویه حساب انجام می‌شد. متأسفانه در حال حاضر زمان و انرژی مدیران واحدهای صنعتی به‌جای تمرکز بر ارتقای کیفیت محصولات و نوآوری در تولید، صرف مراجعه به بانک، صرافی، سازمان تأمین اجتماعی، شهرداری و رفع مشکلات روزمره می‌شود!

« در مورد بازارهای صادراتی فرش ماشینی ایران توضیحاتی ارائه دهید و آن را با فرش ماشینی ترکیه و بلژیک مقایسه نمایید.»

واقعیت این است که گرایش تولیدکنندگان ایرانی به سمت فرش‌های کلاسیک است در حالی که گرایش تولیدکنندگان فرش ماشینی ترکیه،

فرش‌های مدرن می‌باشد. از سال‌های دور نیز فرش ایران با فرش‌های دستباف و طرح کلاسیک شناخته می‌شود و توانمندی ایرانیان در طراحی و بافت فرش دستباف (و سپس فرش ماشینی) باعث شده ماشین‌سازان فرش ماشینی (وندویل و شونهر) طبق نیاز صنعتگران ایرانی به تولید ماشین‌آلات شانه بالا بپردازند به عبارت بهتر شرکت وندویل یا شونهر زمانی که متوجه شدند پس از تولید ماشین هفتصد شانه، مشتریان ایرانی خواهان ماشین‌آلات با شانه بالاتر هستند؛ تولید ماشین هزار، هزار و دویست تا هزار و چهارصد شانه را در دستور کار خود قرار دادند و به تدریج این نیاز موجب ارتقای تکنولوژی تولید ماشین‌آلات فرش‌بافی نیز شد.

در مورد فرش ماشینی بلژیک نیز باید عنوان کنم از نظر طراحی و رنگ‌آمیزی خاص و گران‌قیمت است اما از نظر طرح‌های کلاسیک به پای فرش ایران نمی‌رسند زیرا مانند تولیدکننده ایرانی، طرح و نقشه فرش را نمی‌شناسند. تولید فرش ماشینی در این کشور به دلیل افزایش حقوق و دستمزد نیروی انسانی روند نزولی خود را طی می‌کند. صادرات فرش ماشینی در ترکیه به دلیل وضعیت نامساعد سیاسی کشورهای همسایه مانند عراق، سوریه و ... کاهش یافته و علاوه بر این، استقبال مصرف‌کنندگان جهان از فرش‌های شگی کمتر شده است به نحوی که طی حضور در دموتکس ترکیه متوجه شدیم تعدادی از تولیدکنندگان فرش شگی، ۵۰ درصد ظرفیت تولید خود را کاهش داده‌اند و برخی نیز ورشکست شده‌اند، سایرین نیز با احتیاط فراوان به تولید ادامه می‌دهند در این میان، ایرانیها که مقابل مشکلات کوچک و بزرگ، دوام آورده‌اند و به اصطلاح پوست کلفت شده‌اند! همچنان حضور قدرتمندانه‌ای در بازار جهانی فرش ماشینی دارند این موضوع در افزایش متراژ غرفه‌های شرکت‌های ایرانی در دموتکس به خوبی مشخص است. در حال حاضر هم عمده بازار ما کشورهای عراق، افغانستان و پاکستان، کشورهای عربی حوزه خلیج فارس، کشورهای آسیای میانه، روسیه و چین به شمار می‌آیند.

«حضور شرکت‌های فرش ماشینی ایران را در نمایشگاه دموتکس چگونه ارزیابی می‌کنید؟»

خوشبختانه حضور ایرانی‌ها در دموتکس آلمان و ترکیه رو به افزایش است و این موضوع موجب شده که مصرف‌کنندگان سایر کشورها متوجه تمایز فرش ایران و ترکیه شوند؛ آنهایی که به دنبال فرش با طرح کلاسیک هستند سراغ تولیدکنندگان ایرانی می‌آیند اما با مشکلاتی که به آنها اشاره شد؛ روبرو می‌شوند. در صورت بهبود شرایط، توانمندی و استعداد تولیدکنندگان ایرانی به مراتب بیشتر از تولیدکنندگان ترکیه است؛ زیرا تولیدکنندگان این کشور تحت حمایت کامل دولت خود قرار دارند و به مواد اولیه مرغوب و ماشین‌آلات مدرن دسترسی دارند و تولیدکننده ایرانی به دلیل تحریم از دسترسی به چنین امکاناتی بی‌بهره است. دولت ترکیه به جای این‌که روابط خود را با کشورهای دیگر محدود نماید؛ علی‌رغم عدم عضویت در اتحادیه اروپا، با اغلب کشورهای اروپایی جهت ورود کالاهای خود بدون تعرفه گمرکی به اروپا، تفاهم‌نامه منعقد می‌کند این در حالی است که روابط سیاسی دولت ایران به گونه‌ای است که برای مثال یک بازدیدکننده اروپایی حاضر نیست وارد غرفه شرکت‌های ایرانی در نمایشگاه معتبری مانند دموتکس شود! کما این‌که یکی از معضلات ما در دموتکس سال گذشته، حواله پول بود به این معنی که با مشتری وارد مذاکره تجاری می‌شدیم و زمانی که دو طرف به توافق می‌رسیدند بحث نقل و انتقال پول پیش می‌آمد که به دلیل تحریم سیستم بانکی ایران، امکان حواله از طریق سیستم بانکی به ایران وجود نداشت و مشکلات و ریسک‌های بالایی در این زمینه بروز پیدا می‌کردند به همین دلیل بسیاری از مشتریان ترجیح می‌دادند معامله‌ای با ایران نداشته باشند تا زیر بار تحمل چنین ریسک‌هایی نروند.

تمام این موارد، هزینه‌های پنهانی را برای تولیدکننده (صادرکننده) به همراه دارد که دولت توجه چندانی به آن ندارد اما تولیدکننده ترکیه با هیچ‌یک از این مشکلات و موانع روبرو نیست و در

فعالیت‌های جدیدی در انجمن انجام دهیم و از نظرات و دیدگاه‌های صاحبان صنعت نهایت استفاده را به عمل آوریم ضمن این‌که بر مبنای شرایط روز و ارائه ایده‌های جدیدتر و موثرتر انجمن را تقویت نماییم. در حال حاضر ترکیب هیئت مدیره انجمن ترکیبی از پیشکسوتان باتجربه و جوانان خوش فکر است، جلسات انجمن به گونه‌ای است که تفاوت چندانی میان عضو اصلی و عضو علی‌البدل گذاشته نمی‌شود. خوشبختانه به دلیل حضور پدر در اتحادیه فرش ماشینی کاشان و خودم در اتحادیه تولید و صادرات صنایع نساجی و پوشاک ایران می‌توانم اطلاعات، نقطه نظرات و دیدگاه‌های مشترک این سه تشکل را در کنار همدیگر قرار دهم تا در جلسات، تصمیماتی با هماهنگی هر سه تشکل گرفته شود.

۴ چه برنامه‌هایی برای حضور پربار و موثر در هیئت مدیره این دوره انجمن دارید؟

اهداف کلی که بنده در این دوره از انجمن دنبال خواهم نمود:

الف) کمیته‌های تخصصی به صورت جدی‌تر فعال شوند تا در تصمیم‌گیری در مورد موضوعات مختلف نساجی نظرات اعضای کمیته‌ها که همان صاحبان صنعت هستند را که نیاز به بحث کارشناسی دارد به هیئت مدیره ارجاع دهد، کمیته با حضور تولیدکنندگان و مسئولان آن بخش جلسه تشکیل دهد و موضوع مورد بحث و بررسی قرار گیرد در نهایت نتیجه این جلسات در اختیار هیئت مدیره قرار گیرد و هیئت مدیره بر اساس نظر کارشناسی کمیته، تصمیم‌گیری کند.

ب) مورد سوم که مهم‌ترین هدف بنده است، هماهنگی و همسو نمودن تمامی تشکل‌های نساجی کوچک و بزرگ است. بدین ترتیب که در مورد مشکلات این صنعت طی جلسات مشترک دوره‌ای دیدگاه یکسان داشته باشند و از تفرق و رقابت پرهیز شود تا بتوانیم در جلسات با دولت و مسئولین یک‌صدا حقوق این صنعت را مطالبه نماییم.

تولیدکننده به دلیل عدم شفافیت در قوانین، تغییر سریع مقررات و بخشنامه‌ها و تناقض بخشنامه قدیم با بخشنامه جدید مواجه است را هم باید به فهرست موانع تولید افزود. قانون مالیات بر ارزش افزوده هم که بارها در جلسات مختلف مورد بحث و بررسی صنعتگران و مدیران دولتی قرار گرفته است. ما معتقدیم که مالیات بر ارزش افزوده باید از تمام زنجیره‌های تولید (تولید، توزیع و مصرف) دریافت شود نه فقط از تولیدکننده...

۴ فکر می‌کنید پس از رفع تحریم‌ها و بهبود شرایط سیاسی و اقتصادی بتوان به «دموتکس ایران» هم فکر کرد؟

شنیده‌ام که مسئولان برگزاری دموتکس از نمایشگاه فرش ماشینی و کفپوش تهران بازدید خواهند کرد و دیدگاه‌های خود را در مورد برگزاری دموتکس در ایران اعلام نمایند البته مشکلات بسیاری در این زمینه مانند امکانات اقامتی نامطلوب، صدور ویزا، محدودیت‌های موجود در کشورهای اسلامی برای غرفه‌گذاران غیر مسلمان و ... وجود دارد که رفع هر کدام نیازمند گذشت زمان است. ضمن این‌که مسئولان دموتکس هم عنوان کرده‌اند مسئولین ایرانی تمایل چندانی برای برگزاری دموتکس ایران از خود نشان نمی‌دهند.

۴ مدتی پیش، انتخابات هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران برگزار شد و شما به عنوان یکی از اعضای جدید هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی توسط اعضا انتخاب شدید. چطور تصمیم گرفتید در این انتخابات شرکت کنید؟

به پیشنهاد تعدادی از اعضای هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی و تولیدکنندگان فرش ماشینی کاشان تصمیم گرفتم در انتخابات این دوره شرکت کنم. البته عضو هیئت مدیره انجمن تولید و صادرات صنایع نساجی و پوشاک نیز بودم و آشنایی لازم را جهت فعالیت در این تشکل را داشتم. تلاش می‌کنیم در کنار هیئت مدیره قبلی انجمن

صورت فعالیت هر شرکت ترک خارج از مرزهای این کشور (مانند شرکت در نمایشگاه، افتتاح شعبه در سایر کشورها و ...) ۵۰ درصد از کل هزینه‌های این شرکت به‌عنوان «کمک هزینه» توسط دولت ترکیه پرداخت می‌شود. برای مثال سفارت ترکیه در آلمان، هزینه‌های شرکت‌کنندگان ترک در نمایشگاه دموتکس را مورد تأیید قرار می‌دهد و سپس ۵۰ درصد از هزینه‌ها توسط دولت تأمین می‌شود.

۴ به همین دلیل است که بسیاری از تولیدکنندگان معتقدند اثرات خودتحریمی‌ها به مراتب بیشتر از تحریم‌های بین‌المللی است...

بله دقیقاً همین‌طور است. کشور در شرایط رکود قرار گرفته و دولت به دلیل کمبود منابع مالی مجبور است فشار مضاعفی بر بخش تولید وارد آورد. بخش عمده بازار به دلیل نداشتن دفتر و دستک مشخص، مالیاتی هم نمی‌پردازند و زور دولت هم فقط به تولیدکنندگان معتبر و شناخته شده می‌رسد که حساب‌های و کتاب مشخص و شفاف دارند و همیشه مالیات‌های خود را به صورت منظم و دقیق پرداخت می‌کنند. مشکل ما پرداخت مالیات نیست بلکه وجود خریدارانی است که کد اقتصادی ندارند و مشمول پرداخت مالیات بر ارزش افزوده هم نمی‌شوند.

در مجموع هزینه‌های تولید در ایران بسیار بالاست و بسیاری از مدیران واحدهای تولیدی و صنعتی سعی می‌کنند مسائل مجموعه خود را به نحوی منطبق بر قوانین و مقررات نمایند که به اصطلاح گیر نیفتند! اما در کشورهای دیگر قوانین و مقررات به صورت بسیار دقیق، شفاف و به نفع تولید تدوین می‌شوند.

نکته مهم دیگر، بالا بودن هزینه‌های صادراتی ایران است. در هیچ‌یک از کشورها، بهره بانکی ۳۰-۲۷ درصدی نیست و حدکثر نرخ بهره بانکی ۱۰ درصد می‌باشد اما در ایران گاهی تولیدکنندگان مجبور می‌شوند از بازار، پول را با نرخ بهره بسیار بالاتر از ۳۰ درصد دریافت کنند که این امر هزینه‌های تولید را افزایش می‌دهد هم‌چنین مشکلاتی که