

حرکت به سوی آینده‌ای بهتر و موفقتر

اشاره:

موضوع اصلی گفت‌وگو با دکتر شیبانی در مورد دموتکس ۲۰۱۸ هائوفر بود که به اعتقاد این صنعتگر در دموتکس امسال، موکت تافتینگ حرف اول را می‌زد و فعالان این بخش، دنیایی از طرح‌های زیبا، رنگ‌های متنوع و محصولات جدید ساخته بودند به طوری که بازدیدکننده ترغیب می‌شد برای چند لحظه برای تماشای این موکت‌ها مقابل آن توقف کند!

وی ضمن اشاره به حضور پربرابر شرکت‌های ایرانی در این نمایشگاه معتبر افزود: «تولیدکنندگان ایرانی در بخش طراحی، نقش، رنگ و بافت از سنت کهن و ارزشمند فرش دستباف ایرانی بهره می‌گیرند؛ ضمن این که مدرن‌ترین و جدیدترین ماشین‌آلات فرش‌بافی دنیا را در واحدهای تولیدی خود نصب و راه‌اندازی کرده‌اند و حاصل این کار تولید فرش‌های بسیار زیبا و ظریف است که در بسیاری از موارد تشخیص آن با فرش دستباف دشوار به نظر می‌رسد!»

بخش دیگر این مصاحبه به موضوع «صنعت نساجی در سالی که گذشت» اختصاص داشت. دکتر شیبانی ابراز امیدواری کرد شرایط سال آینده برای صنعتگران از امسال سخت‌تر نباشد و آرزو کرد که شاهد روزهای پر رونق‌تری در واحدهای خوب صنعتی کشور باشیم. متن کامل این مصاحبه از نظر تان می‌گذرد:



دیدگاه



قیمت بسیار مناسب‌تر مشاهده نمایند. نمی‌دانم این اتفاق به نفع فرش دستباف است یا فرش ماشینی و در این زمینه باید منتظر آینده بود.

شعار امسال دموتکس، «Unique Youiverse» به معنی «جهانی خاص و منحصر به فرد» بود که به اعتقاد من انتخاب این مضمون، نشان‌دهنده ارزش‌گذاری به صنایع نساجی و کفپوش است. حدود ۱۰۶ هزار متر مربع زیربنای سالن‌های فرش دستباف و دیگر انواع کفپوش‌ها بود که طبق آمار رکورد جدیدی در تاریخ برگزاری دموتکس به شمار می‌آید. ۱۰۰ کشور در این نمایشگاه به‌عنوان غرفه‌گذار حضور داشتند و ۱۶۱۵ غرفه در سالن‌های مختلف به ارائه محصولات متنوع و جذاب خود پرداختند؛ همچنین براساس اعلام سایت نمایشگاه حدود ۴۵ هزار نفر از دموتکس امسال بازدید به عمل آوردند.

سالن ۹ با ایده جالب «framing trend» طراحان و هنرمندان جوان را دور هم‌دیگر جمع کرد و حاصل تلاش و خلاقیت آنان در ۲۰ غرفه به نمایش گذاشته شد. در این سالن، طرح‌های مدرن، بسیار بدیع و جالب توجه ارائه شد که با استقبال زیاد بازدیدکنندگان روبرو بود.

سالن ۱۶ به جای کفپوش‌های منسوج بیشتر به کفپوش‌های لمینیت، مکالموم و انواع کفپوش‌های

از دموتکس ۲۰۱۸ مصاحبه را شروع می‌کنیم؛ در یک نگرش کلی بفرمایید که دموتکس امسال چگونه برگزار شد؟

دموتکس امسال از ۲۵ تا ۲۸ دی‌ماه در شهر هانوفر برگزار شد و تغییرات بسیار محسوسی در این دوره نسبت به دموتکس سال گذشته به چشم می‌خورد؛ برای مثال چیدمان سالن‌ها، تغییر کرده بود به این ترتیب که در دوره‌های پیش، غرفه‌های مربوط به فرش‌های ماشینی و انواع موکت از سالن ۲ (یعنی ورودی نمایشگاه) شروع می‌شد و تا سالن ۹ ادامه پیدا می‌کرد و سالن‌های ۱۱ تا ۱۴ به نمایش فرش‌های دستباف اختصاص داشت.

در دموتکس امسال فرش دستباف به سالن‌های ۲ و ۳ و ۴ منتقل شده بود و بدین ترتیب دو سالن ورودی نمایشگاه به هنر - صنعت فرش دستباف اختصاص یافته بود؛ این طور به نظر می‌رسید که تغییر سالن‌ها خواست فعالان فرش دستباف بود تا در ورودی نمایشگاه قرار بگیرند و بازدیدکنندگان بیشتری را به خود اختصاص دهند.

شاید مدیران دموتکس تصمیم داشتند که بازدیدکنندگان در ابتدا فرش‌های دستباف زیبا و گران‌قیمت را ببینند و سپس با مراجعه به سالن‌های فرش ماشینی مشابه همان فرش‌های دستباف را با

**دموتکس؛ بزرگ‌ترین نمایشگاه کفپوش
دنیاست و حضور کشورهای مختلف در آن بسیار
طبیعی و محتمل است، شرکت در این نمایشگاه
معتبر بین‌المللی، مدیران و تولیدکنندگان را با
فعالیت سایر صنعتگران آشنا می‌کند**

غیرمنسوج اختصاص داشت که بسیار دیدنی و پرطرفدار بود. نکته جالب توجه و افتخاربرانگیز این که جایزه زیباترین طراحی در فرش دستباف امسال هم به یک ایرانی اهدا شد. طبق آمار رسمی دموتکس، ۶۵ درصد بازدیدکنندگان دموتکس این دوره، غیرآلمانی بودند که از این تعداد ۶۰ درصد از سایر کشورهای اروپایی، ۲۵ درصد از کشورهای آسیایی و ۱۱ درصد هم از آمریکای شمالی و مرکزی بودند. حدود ۱۷ شرکت معتبر، مطرح و خوش‌نام ایرانی هم در سالن‌های ۵ و ۶ دموتکس ۲۰۱۸ حضور داشتند که اسامی آنها عبارتند از شرکت‌های «فرش مشهد»، «ستاره کویر یزد»، «فرش فرهی»، «بلدای کویر کاشان»، «فرش پامچال»، «فرش قیطان»، «فرش ساوین»، «فرش پرشین تهران»، «فرش ماهور»، «فرش زرتشت»، «قالی سلیمان»، «فرش ابریشم شمال»، «فرش سپهر کاشان»، «فرش الماس کویر»، «هنرکده نیکزاد»، «پارس پلیمر خاوران» و «ایران دیبا» که مدیران برخی از این شرکت‌ها معتقد بودند استقبال بازدیدکنندگان خارجی از غرفه‌هایشان بیشتر از دوره گذشته بود.

به اعتقاد من تفاوت میان غرفه‌های ایرانی (در بخش فرش ماشینی) با سایرین این است که تولیدکنندگان ایرانی در بخش طراحی، نقش، رنگ و بافت از سنت کهن و ارزشمند فرش دستباف ایرانی بهره می‌گیرند؛ ضمن این که مدرن‌ترین و جدیدترین ماشین‌آلات فرش‌بافی دنیا را در واحدهای تولیدی خود نصب و راه‌اندازی کرده‌اند و حاصل این کار تولید فرش‌های بسیار زیبا و ظریف است که در بسیاری از موارد تشخیص آن با فرش دستباف دشوار به نظر می‌رسد! این در حالی است که اغلب تولیدکنندگان جهان، بیشتر به ارائه فرش‌های گبه مانند و درشت‌بافت می‌پردازند و این موضوع، تفاوت بسیار ملموس غرفه‌های ایرانی و دیگر شرکت‌کنندگان بود.

در دموتکس امسال، موکت تافتینگ حرف اول را می‌زد و فعالان این بخش، دنیایی از طرح‌های زیبا، رنگ‌های متنوع و محصولات جدید ساخته بودند به طوری که بازدیدکننده ترغیب می‌شد برای چند لحظه برای تماشای این موکت‌ها مقابل آن توقف کند! سوال اینجاست که چرا تولید و بازار موکت تافتینگ هنوز در کشور ما چندان پر رونق نیست و تعداد تولیدکنندگان موکت تافتینگ در ایران انگشت‌شمار است؟ هنوز تمرکز و توجه اغلب تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان در داخل کشور بر موکت نمدی استوار می‌باشد. در بخش موکت نمدی، فقط یک شرکت چینی و یک شرکت بلژیکی حضور داشتند که آنان هم موکت‌های نمدی بسیار بسیار نازک و به عبارتی یک بار مصرف عرضه کرده بودند.

متأسفانه در زمینه حضور غرفه‌داران فرش دستباف ایران باید عنوان کنم که در حجم و اندازه سال‌های گذشته شرکت نکرده بودند. البته فرش ایران همیشه مشتریان خود را داشته و دارد. در دموتکس این دوره، یک سالن مشترک میان ایران و ترکیه مدنظر قرار گرفته بود که البته بخش عمده آن در اختیار فرش دستباف ایران بود اما این حضور قابل مقایسه با دموتکس سال‌های گذشته نبود که در آنها فرش دستباف ایرانی برای خود امپراتوری بسیار عظیمی داشت و مشتریانی از اقصی نقاط جهان را به خود جلب می‌کرد.

نکته جالب توجه دیگر، حضور پر رنگ شرکت‌های فرش دستباف هند بود که سالن ۳ را به طور کامل در اختیار داشتند. همان‌طور که می‌دانید فرش دستباف هند، چندان ظریف نیست و درشت‌بافت و گبه مانند می‌باشد اما به هر حال با تمام توان و قدرت در دموتکس ۲۰۱۸ شرکت کرده بودند؛ ضمن این که بیشتر طرح و نقشه‌ها مختص خودشان بود. چینی‌ها هم که در تمام رویدادهای جهانی حضوری پر رنگ و همیشگی دارند؛ در دموتکس هم چندین غرفه داشتند اما هزینه حمل و نقل کفپوش چین تا سایر نقاط جهان بسیار بالاست، به همین دلیل چندان برایشان مقرون به صرفه نیست که فرش ماشینی، موکت و سایر کفپوش‌ها را از چین به اروپا صادر کنند. به طور کلی حضور چینی‌ها در دموتکس امسال چشمگیر نبود.

دموتکس؛ بزرگ‌ترین نمایشگاه کفپوش دنیاست و حضور کشورهای مختلف در آن بسیار طبیعی و محتمل است، شرکت در این نمایشگاه معتبر بین‌المللی، مدیران و تولیدکنندگان را با فعالیت سایر صنعتگران آشنا می‌کند؛ همچنین در جریان سلاقی، نظرات و درخواست‌های متنوع سایر کشورها و مصرف‌کنندگان سراسر دنیا قرار می‌گیرند که این موضوع در زمینه صادرات بسیار مهم و حیاتی است. در مجموع بر این باورم که بازارهای داخلی اغلب کشورها اشباع شده و باید راهی برای حضور موفق و پربار در بازارهای جهانی یافت البته این امر نیازمند بسترسازی‌های فرهنگی و انجام مطالعات کارشناسی در زمینه کاهش قیمت تمام شده محصولات و افزایش کیفیت محصولات است.



متأسفانه در حال حاضر تولیدکننده ایرانی کوچک‌ترین نقشی در افزایش قیمت تمام شده ندارد و بخش عمده این امر به مقررات دست و پاگیر نهادهای دولتی باز می‌گردد که به عناوین مختلف جلوی حرکت را از تولیدکننده سلب می‌کند

می‌کنم که چطور این کرم سرخ سراغ مزارع دیگر کشورهای پنبه خیز نمی‌رود و فقط قصد دشمنی با اندک محصول پنبه ما را دارد؟!

نکته دیگر این‌که از نظر فرهنگی نیز باید بسترسازی‌های مناسب جهت تحقق صادرات انجام شود. ما نمی‌توانیم (به دلیل مسائل مختلف) با کشوری تقابل غیر دوستانه داشته باشیم اما انتظار داشته باشیم محصولات ما را با آغوش باز بپذیرند! این هم وظیفه هیأت حاکمه است و بخش خصوصی نمی‌تواند در این زمینه اقدام خاصی انجام دهد.

مشکل عمده در زمینه صادرات، مسدود بودن سیستم‌های بانکی است. تا زمانی که نتوانیم LC باز کنیم، قطعاً قادر به صادرات نخواهیم بود پس صادرات به هیچ وجه امری آسان و بدون دغدغه نیست و به جرأت می‌توان گفت که یکی از بزرگ‌ترین مشکلات فعلی ما در زمینه صادرات، چگونگی وصول پول محصولات و کالاهای فروخته شده است. همچنین در بسیاری از صنایع، واردکننده مواد اولیه هستیم و زمانی شرکت‌های فروشنده به ما مواد اولیه می‌دهند که ما پولشان را به صورت مطمئن بتوانیم از طریق بانک و LC ارسال کنیم اما با توجه به عدم همکاری بانک‌های خارجی، چگونه این کار را انجام دهیم؟ نمی‌توان که پول‌ها را درون ساک قرار داد و به خارج از کشور برد؛ در این صورت که به‌عنوان قاچاقچی در فرودگاه دستگیر خواهیم شد!

نکته آزاردهنده بعدی در این زمینه، قاچاق است. بارها اعلام کرده‌ام هیچ چیزی را نمی‌توان با زور و تهدید کنترل کرد. زمانی واردات غیرقانونی برای قاچاقچی مقرون به صرفه و سودآور است که قیمت آن بسیار پایین‌تر از کالای مشابه داخلی باشد؛ یعنی دقیقاً شرایط این روزهای کشور که تولیدکننده به عناوین مختلف مانند مالیات بر عملکرد، مالیات بر ارزش

مترقی مالیات بر ارزش افزوده، این مصرف‌کننده نهایی است که مثل همه دنیا می‌بایستی مالیات کالایی را که خریده، پای صندوق پرداخت کند و طبعاً در هیچ نقطه‌ای از دنیا کسی مالیات بر ارزش افزوده را از تولیدکننده اخذ نمی‌کند اما تولیدکننده ایرانی موظف به پرداخت چنین مالیات نگرفته‌ای است. مسلماً قیمت کالای او فقط در این مورد ۹ درصد بالاتر از تولیدکنندگان دیگر کشورها خواهد بود. طبعاً نرخ بالای بیمه، بهره‌های غیرمتعارف بانکی، کمبود مواد اولیه و به تبع آن بهره‌وری پایین و چندین موضوع دیگر ما را چرخه رقابت با دیگر کشورها و صادرات محصولاتمان باز خواهد داشت. تعطیلات بیش از اندازه و روزهای موسوم به بین‌التعطیلی همه یکی دیگر از عوامل موثر در افزایش قیمت تمام شده محصولات ایرانی است. از نظر کیفیت، توان تولید و ارائه محصولات باکیفیت را داریم کما این‌که در دموتکس امسال صحبت از خرید ماشین فروش ۱۵۰۰ و ۱۲۰۰ شانه توسط تولیدکنندگان ایرانی مطرح شد که حتی در داخل اروپا نیز هنوز در کارخانه‌ها تولیدی نصب نشده‌است؛ اما مشکل اصلی صنعتگران و تولیدکنندگان ایرانی، مسائل خارج از اراده و اختیار آنان در حوزه قوانین و مقررات سازمان‌های دولتی است.

مثال دیگر محدودیت‌های غیرمنطقی در زمینه واردات پنبه است. پنبه داخلی در بهترین شرایط بیشتر از ۴۰-۵۰ هزار تن در سال نیست و نیازمند واردات حدود ۱۵۰-۱۴۰ هزار تن پنبه هستیم طبعاً باید تعرفه واردات پنبه، صفر اعلام شود در حالی که پس از جلسات متعدد و فریادها و تقاضاهای بسیار که در مورد کمبود پنبه زده‌ایم؛ ۵ درصد تعرفه بابت واردات پنبه می‌پردازیم که آن هم متأسفانه با توجه به بالا رفتن قیمت ارز، عملاً حتی بیشتر از ۱۰ درصد سال‌های گذشته است! و بدتر این‌که برای واردات پنبه محدود به خرید از یکی دو کشور حاشیه دریای خزر هستیم که آنها هم به دلیل سیاست درست خود به جای صادرات محصول خام ترجیح می‌دهند که کالای تمام شده مانند نخ و پارچه را صادر کنند. مسئولان مربوطه اعلام می‌کنند واردات پنبه از سایر کشورها هیچ مانعی ندارد اما باید از قرنطینه بسیار پیچیده، پر هزینه و زمان‌بری عبور کند تا مثلاً مزارع پنبه کشور با حمله کرم سرخ مواجه نشود! من تعجب

برای جمع‌بندی دموتکس این دوره باید به نقطه نظرات بسیار هوشمندانه و منطقی آقای مهرداد زکی‌پور-مدیر بازرگانی فرش ستاره کویر یزد- اشاره کنم «کسانی که قصد سرمایه‌گذاری و توسعه دارند، کسانی که بزرگ‌تر فکر می‌کنند، کسانی که حاضرند هزینه اضافه را برای بهره‌برداری در آینده تقبل کنند، کسانی که امروز خود را در آینه فردا می‌بینند، دموتکس را جایگاهی خواهند دید که به بسیاری از سوالات آنان در چگونگی گذر از مرزهای ملی به بازارهای جهانی پاسخ می‌دهد.»

۴ به تکنولوژی‌ها و فناوری‌های جدید دنیای کفپوش که در دموتکس عرضه شده بود، اشاره نماید.

بهره‌گیری از فناوری نانو در صنعت کفپوش بسیار پیشرفت کرده است کما این‌که در حاشیه برگزاری دموتکس، نشست‌های تخصصی متعددی نیز در همین زمینه با حضور کارشناسان، تولیدکنندگان، صنعتگران و فعالان کفپوش برپا بود، ضد حریق شدن کفپوش‌های منسوج نیز یکی دیگر از تکنولوژی‌های جالب توجه در دموتکس بود که مورد توجه بازدیدکنندگان قرار گرفت.

۵ آیا تحریم‌ها باعث شد مشتریان خارجی برای تعامل با شرکت‌های ایرانی، دچار تردید شوند؟

سوال کاملاً بجایی بود. مرتب از عدم صادرات گلایه می‌کنیم، صادرات محصولات نساجی ما نسبت به مدت مشابه سال گذشته، افزایش چشمگیری نداشته است. به‌راستی با امکانات، توانمندی‌ها، جوانان و متخصصین لایق و نعمات بی‌ظنیر خدادادی این کشور باید پرسید چرا نباید شاهد رشد صد درصدی صادرات باشیم؟! چرا در این زمینه رکورد دار نباشیم؟ صادرات به انجام چندین اقدام جدی نیاز دارد که مهم‌ترین آن، اتخاذ تدابیری جهت کاهش قیمت تمام شده بالای کنونی است.

متأسفانه در حال حاضر تولیدکننده ایرانی کوچک‌ترین نقشی در افزایش قیمت تمام شده ندارد و بخش عمده این امر به مقررات دست و پاگیر نهادهای دولتی باز می‌گردد که به عناوین مختلف جلوی حرکت را از تولیدکننده سلب می‌کند. برای مثال در اجرای قانون



دوستان پتروشیمی به این موضوع توجه کنند صادرات گرانول پلی پروپیلن به ترکیه و دیگر کشورها که تبدیل به نخ و پارچه شود و در قالب پوشاک به ایران بازگردد، یک فاجعه است پس جلوی رشد بیشتر این فاجعه را با ارائه مواد اولیه به موقع و با قیمت مناسب به تولیدکنندگان پرتالاش و متعهد داخلی هر چه زودتر بگیرند

افزوده، بیمه، بهره بالای بانکی، تعزیرات و ... ناچار به پرداخت هزینه‌های سنگین به سازمان‌های مختلف دولتی است در حالی که قیمت تمام شده محصولاتش روز به روز بالاتر می‌رود. باید کاری کرد تا صرفه اقتصادی قاچاق از بین برود و توجهی برای قاچاقچی وجود نداشته باشد تا کالاها و محصولات بی کیفیت خارجی را وارد کشور کند.

به‌عنوان نایب رئیس هیأت مدیره انجمن صنایع نساجی کشور اعلام می‌کنم که صنعتگران نساجی، هیچ مخالفتی با واردات هیچ‌گونه کالای نساجی از طریق مجاری رسمی و قانونی ندارند منوط به آن که همان قوانین و مقرراتی که برای صنعتگر داخلی اعمال می‌شود برای واردکنندگان قانونی و قاچاقی کالای نساجی هم اجرا شود آن‌گاه اگر توانستند به رقابت با تولیدکننده ایرانی ادامه دهند؛ قدمشان روی چشم!

۴ برای رونق تولید، صنعت، تجارت و صادرات،

بهتر است نرخ دلار بالا باشد یا پایین؟

متأسفانه هنوز ایران، یک کشور واردکننده است و تا زمانی که این روال ادامه دارد و واردات بر صادرات فزونی دارد؛ قطعاً افزایش نرخ دلار به نفعمان نیست برای این که باید پول بیشتری بابت واردات کالا و محصولات مختلف بپردازیم؛ ضمن این که پول ملی را نیز تضعیف کرده‌ایم. زمانی نرخ دلار بالا به نفعمان خواهد بود که یک کشور صادرکننده باشیم برای یک کشور واردکننده، نرخ پایین ارز مقرون به صرفه است؛ شاید شرکت‌هایی که صادرات اندک دارند، موافق افزایش نرخ ارز باشند اما باید در مقیاس ملی فکر کنیم.

نوسان قیمت مواد اولیه، عدم تحویل مواد در زمان مقرر؛ ارائه در بورس کالا؟ برخی صنعتگران معتقدند عرضه مواد اولیه در بورس کالا، اقدام چندان صحیحی نیست و منجر به ایجاد بازار سیاه می‌شود. شما در کسوت نایب رئیس هیأت مدیره انجمن صنایع نساجی که در جلسات بسیاری با فعالان پتروشیمی حضور داشته‌اید، چه دیدگاهی در این زمینه دارید؟

مدتی پیش به دلیل مشکلات بیش از اندازه‌ای که به دلیل عرضه بسیار کم مواد پتروشیمی و قیمت بسیار بالای آن مجتمع‌های پتروشیمی برای صنایع زبردستی ایجاد کردند، جلسه بسیار مهمی در دفتر معاونت تولید وزیر صنعت، معدن و تجارت برگزار شد و انجمن صنایع نساجی به مسئولان ذی‌ربط اعلام کرده بود به داد صنایع پایین دستی پتروشیمی برسید و گرنه شاهد تعطیلی یکی پس از دیگری واحدهای تولیدی و بیکاری پرسنل آن خواهیم بود.

در صورت خروج عرضه مواد اولیه پتروشیمی از بورس کالا دوباره شاهد صف‌های طولانی خریداران مقابل مجتمع‌های پتروشیمی و خودنمایی مجدد دلالاتی خواهیم بود که از موقعیت خروج کالای پتروشیمی از بورس حداکثر استفاده را برده بودند و در صورت خروج عرضه این محصول از بورس با هم خواهند برد. در پاسخ سوال شما باید بگویم مشکل صنعتگران

بخش عمده صادرات ایران، نفت و منابع پتروشیمی است در حالی که این منابع ارزشمند منحصر به نسل فعلی نیست، متعلق به آیندگان ما هم هست و حق نداریم این ودیعه خدادادی را در قالب صادرات مواد خام، از بین ببریم. در حال حاضر قیمت یک بشکه نفت حدود ۶۰-۷۰ دلار است در حالی که اگر همین رقم در کشور ما تبدیل به مواد پتروشیمی و سپس کالای پایین دستی شود، هم اشتغال بیشتری به وجود می‌آورد و هم ارزش افزوده قابل توجهی به دست می‌آید. صنعتگر ایرانی نمی‌داند فردا چه قوانین و مقرراتی وضع می‌شود آیا مواد اولیه به موقع در اختیارش قرار می‌گیرد یا خیر، آیا تعرفه فعلی گمرک تغییر می‌کند یا ثابت باقی می‌ماند؟ پس در این شرایط نمی‌تواند قرارداد صادراتی منعقد کند که بند اول آن زمان تحویل کالا و قیمت فروش محصول می‌باشد.

۵ به صادرات پتروشیمی اشاره کردید. به نظر می‌رسد گلایه صنعتگران نساجی از مجتمع‌های پتروشیمی در زمینه تهیه و تأمین مواد اولیه به یک روند همیشگی تبدیل می‌شود. جلسات بسیاری با حضور طرفین و مسئولان دولتی در این مورد تشکیل می‌شود اما در نهایت به نتیجه خاصی نمی‌رسد. گلایه نساج‌ها از واحدهای پتروشیمی دقیقاً چه مواردی است؟

خوشبختانه یکی از مزایای صنعت نساجی این است که بیشتر از ۹۰ درصد آن متعلق به بخش خصوصی متعهد، دلسوز و توانمند کشور می‌باشد. همه می‌دانند که بخش خصوصی آخر هر ماه باید حقوق کارگران و کارمندان خود را بپردازد و اگر بداند برای کاهش قیمت تمام شده محصولاتش حتی خاموش کردن یک لامپ اضافه هم موثر است، شک نکنید این کار را انجام خواهد داد

کنار آمده‌ایم! بهتر است از مواهب و امکانات خدادادی برای حفظ اشتغال فرزندانمان و رفاه بیشتر مردم استفاده کنیم. متأسفانه اخیراً که برای سخنرانی به بعضی از دانشگاه‌ها دعوت شده بودم، باروحیه‌نومیدی دانشجویان نسبت به آینده مواجه بودم که این آفتی است بزرگ، جای بسی تأسف است در کشوری با این همه پتانسیل و نعمات خدادادی و توانمند نیروهای جوان خوب و مستعد، شاهد نضج چنین روحیه‌ای باشیم. آنچه مسلم است مسئولان دولتی و حاکمیت نیز در کنار مردم و فعالان بخش خصوصی همه در یک قایق نشسته‌اند و این قایق می‌بایستی به حرکت به سوی آینده‌ای بهتر و موفق‌تر و در شأن این کشور بزرگ امیدوار باشند و ادامه دهند، خدای ناکرده اگر در حرکت این قایق به هر دلیلی خللی پیش آید؛ همه ما صدمه خواهیم دید و به طریق اولی کشور هم صدمه خواهد خورد. مباد چنین روزی پیش آید.

امیدوارم حداقل شرایط سال آینده برای صنعتگران از امسال سخت‌تر نباشد و آرزو می‌کنم که شاهد روزهای پر رونق‌تری در واحدهای خوب صنعتی کشور باشیم. من همان‌طور که بارها گفته‌ام در زندگی همیشه نیمه پر لیوان را دیده‌ام و امروز هم با تمام وجود و اعتقاد دوست دارم موردی پیش نیاید که از این عقیده برگردم. مطمئن هستم با داشتن چنین فرزندان و زنان و مردان توانمندی و با داشتن این همه مواهب خدادادی ما از این مشکلات و توفان‌ها خواهیم گذشت و به قول هاروکی موراکامی در کتاب کافکا در کرانه «توفان» که تمام شد همان شخص قیل از توفان نیستی. «ما قدرت زیادی به دست آورده‌ایم. معنای توفان همین است...»

تولیدکنندگان و صنعتگران به وجود آورد، اما براساس حکم اخیر دیوان عدالت اداری، دیگر شورای عالی رقابت در این مقوله مسئولیتی نخواهد داشت و بار دیگر کارگروه تنظیم بازار تحت نظارت وزارت صنعت به فعالیت خود ادامه خواهد داد. امیدوارم مسئولان هر چه سریع‌تر به این نتیجه برسند که افزایش لجام گسیخته قیمت مواد اولیه پتروشیمی به نفع منافع ملی کشور نخواهد بود.

۱۴۰۱ و آخر سال ۹۶ است... سال ۹۶ بر صنعتگران نساجی کشور چگونه گذشت؟

نمی‌توانم بگویم سال خوبی بود چون بسیاری از شرکت‌ها با مشکلات عدیده مواجه بودند. هفته‌ای نیست که در انجمن صنایع نساجی ایران، طومار مسائل و مشکلات تولید را از صنعتگران و فعالان صنعتی دریافت نکنیم اما نکته امیدوارکننده این است که مشکلات قابل حل هستند و نباید منتظر دستی بمانیم که از جایی به کمکمان بشتابد اگر خودمان همت کنیم و همراهی بیشتر دولتمردان و هیأت حاکمه را داشته باشیم؛ به طور قطع بر این مشکلات و چالش‌ها فائق خواهیم آمد.

خوشبختانه یکی از مزایای صنعت نساجی این است که بیشتر از ۹۰ درصد آن متعلق به بخش خصوصی متعهد، دلسوز و توانمند کشور می‌باشد. همه می‌دانند که بخش خصوصی آخر هر ماه باید حقوق کارگران و کارمندان خود را بپردازد و اگر بداند برای کاهش قیمت تمام شده محصولاتش حتی خاموش کردن یک لامپ اضافه هم موثر است، شک نکنید این کار را انجام خواهد داد اما یکسری از مسائل در اختیار بخش خصوصی نیست. بارها فریاد زده‌ایم قانون مترقی مالیات بر ارزش افزوده را به درستی و مانند تمام کشورها اجرا کنید یعنی از مصرف‌کننده نهایی هنگام خرید محصول، مالیات بر ارزش افزوده دریافت شود نه این که تولیدکننده ملزم به پرداخت آن گردد. بسیاری از واحدهای تولیدی به دلیل پرداخت مالیات بر ارزش افزوده دچار مشکلات مضاعف شدند و سال ۹۶ محکوم به تعدیل نیرو و حتی تعطیلی شدند.

علی‌رغم تمام تنگناها، محدودیت‌ها، فشارها و مشکلات، ملتی انعطاف‌پذیر هستیم و با شرایط فعلی که به هیچ وجه برای صنعت شرایط مطلوبی نیست،

نساجی با مجتمع‌های پتروشیمی در مورد نحوه عرضه مواد پتروشیمی و قیمت آن است. در کارگروه تنظیم بازار، مصوبه‌ای با حضور مدیران مجتمع‌های پتروشیمی و صنعتگران (از جمله نساج‌ها) توافق و تصویب شد که طبق آن هر هفته کف عرضه مواد اولیه پتروشیمی به بورس باید مقدار مشخصی باشد. اگر این مقدار عرضه می‌شود، صنایع پایین دستی هیچ مشکلی با پتروشیمی ندارند. اگر صد تن یا هزار تن مواد در اختیار بورس قرار داده شود براساس سایت بهین یاب، بورس به توزیع ۱۰۰ تن یا هزار تن مواد می‌پردازد و کوچک‌ترین نقشی در این میان ایفا نمی‌کند. در بورس کالا تمام مبادلات، خرید و فروش به صورت شفاف و روشن اعلام می‌شود و مسئولان پتروشیمی باید پاسخگوی میزان عرضه شده و فروخته شده مواد اولیه باشند. حتی در صورت صادرات هم باید پاسخ دهند که چرا علی‌رغم نیاز مبرم واحدهای داخلی، مواد اولیه و به عبارتی خام به خارج کشور صادر می‌شود. تا وقتی به توافق منطقی با مدیران پتروشیمی دست نیابیم که در صورت اشباع بازار داخل، به صادرات مواد اولیه پتروشیمی بپردازند؛ گالیله ما تلاوم خواهد داشت! دوستان پتروشیمی به این موضوع توجه کنند صادرات گرانول پلی پروپیلن به ترکیه و دیگر کشورها که تبدیل به نخ و پارچه شود و در قالب پوشاک به ایران بازگردد، یک فاجعه است پس جلوی رشد بیشتر این فاجعه را با ارائه مواد اولیه به موقع و با قیمت مناسب به تولیدکنندگان پرتلاش و متعهد داخلی هر چه زودتر بگیرند.

فلسفه قیمت‌گذاری مواد اولیه پتروشیمی که فوب خلیج فارس منهای ۵ درصد است، نیز جای انتقاد و حتی اعتراض دارد که بارها با مدیران دولتی و پتروشیمی در میان گذاشته‌ایم. چگونه امکان دارد مبنای قیمت‌گذاری ما کشورهایی باشند که قیمت مواد اولیه‌اش نشأت گرفته از قیمت نفت و گازی است که از ایران می‌خرند قطعاً مبنای نرخ ارز خوراک پتروشیمی‌های داخلی که بایستی تأمین‌کننده مواد اولیه صنایع پایین دستی باشند در حالی که این مواد از نفت و گاز داخل کشور است منطقی به نظر نمی‌رسد. مدتی قبل نحوه توزیع و تقسیم و قیمت‌گذاری مواد پتروشیمی از کارگروه تنظیم بازار به شورای عالی رقابت واگذار شده بود که این امر مشکلاتی را برای