

منتظر کمک دولت نماییم!

اشاره:

با اطمینان اعلام می‌کند «تنها و تنها راه نجات صنایع نساجی و پوشاک کشور، فعالیت‌های تشکیلاتی است. روی دولت به هیچ عنوان نباید حساب کنیم و یا منتظر کمک دولت بمانیم چون اگر قرار بود کاری انجام شود طی سال‌های گذشته شده بود پس باید روی پاهای خود بایستیم. خودمان باید به همدیگر کمک کنیم تا مطالبات و حق و حقوق خود را پیگیری نماییم، به توسعه فروش، تأمین مواد اولیه مورد نیاز، صادرات و ... کمک کنیم و تشکل‌ها قادر به راهبری تمام این موارد هستند.»

مهندس قدیری - دبیر اتحادیه تولید و صادرات صنایع نساجی و پوشاک - در بخش دیگر مصاحبه اذعان می‌دارد «با پایین نگه داشته شدن مصنوعی نرخ ارز، بازار تولیدکنندگان بسیار محدود شد و طبیعتاً تولیدکننده‌ای که بازار محدودی در اختیار داشت، حجم تولیدات و تنوع محصولاتش کاهش یافت، از توسعه خطوط تولید باز ماند، در تهیه مواد اولیه دچار مشکلات عدیده شد و به سرعت مشتریان و بازارهای خود را از دست داد.» مشروح این گفت‌وگو از نظرتان می‌گذرد:



۴ در حال حاضر وضعیت صنایع نساجی و پوشاک کشور را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

وضعیت کلی صنایع نساجی و پوشاک تابعی از شرایط کلی صنایع کشور است. مشکلات قبلی صنعت در ابعاد مختلف به قوت خود باقی است و زیر ساخت‌ها، قوانین و مقررات و روح حاکم بر نحوه نگرش دولت به بخش خصوصی، تغییر چندانی نیافته البته تنها تغییری که دوباره رخ داده بازگشت مجدد تحریم‌ها آن هم با شدت بیشتری است که قبل از اعمال این تحریم‌ها، به صورت افزایش ناگهانی و بیش از سه برابری نرخ ارز بروز یافته است. افزایش نرخ دلار قبل از اعمال تحریم‌ها واقعیات اقتصاد ایران را نشان می‌دهد و اینکه همچنان فساد، تورم، رکود و بیکاری در این فضا جاریست و اتفاقی در جهت اصلاح نظام اقتصادی رخ نداده است. همه می‌دانند نرخ قبلی دلار، واقعی نبود و توسط مسئولین به عمد پایین نگه داشته شده بود. با ثابت نگه داشتن نرخ دلار و افزایش هرساله تورم، تولید، روز به روز ضعیف تر شد و ارکان آن سست و سست تر شد و در این مدت واحدهای تولیدی نه تنها توسعه‌ای نداشتند بلکه با کاهش ظرفیت و میزان تولید به جهت مواجهه با انواع کالای خارجی، بنیه خود را روز به روز بیشتر از دست دادند و هم اکنون علاوه بر این معضلات، در حال حاضر با بالا رفتن نرخ دلار، با دو معضل بزرگ مواجه شده‌ایم. نخست این که یک‌باره حجم سرمایه در گردش فعالان صنعتی به یک سوم کاهش یافت. همچنین در شرایط موجود، به دلیل تصمیمات خلق‌الساعه و لحظه‌ای مسئولان دولتی، تولیدکنندگان با مشکلات متعددی به خصوص در زمینه تهیه ماشین‌آلات و مواد اولیه روبرو شده‌اند. تا سال گذشته، قاچاق و واردات غیرقانونی پوشاک، یکی از مهم‌ترین مشکلات این صنعت بود. حجم واردات قانونی پوشاک که از مبادی رسمی توسط گمرکات اظهار می‌شود ۶۰ میلیون دلار است؛ اگرچه قاچاق، آمارپذیر نیست اما براساس آمارها و معیارهای ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز، حجم واردات غیرقانونی پوشاک به کشور ۲/۷ میلیارد دلار است. در نتیجه می‌توان گفت بیش از ۹۵ درصد پوشاک وارداتی به کشور قاچاق است و تنها ۵-۲ درصد پوشاک وارداتی

از مبادی رسمی و به طور قانونی وارد کشور می‌شود. بسیاری از مسئولان دولتی در جلسات مختلف، دلیل اصلی چنین حجم گسترده‌ای از قاچاق را ضعف بخش خصوصی اعلام می‌کنند اما واقعیت چیز دیگری است! هر چند توان و بنیه مالی بخش خصوصی تضعیف شده (که آن هم در جای خود قابل بررسی است) ولی دلیل اصلی بالا بودن قیمت تمام شده محصولات تولیدکنندگان ایرانی در مقایسه با رقیبان خارجی، اختلاف نرخ ارز است نه ضعف بخش خصوصی. در واقع اختلاف نرخ ارز باعث می‌شود که عملاً تولیدکننده داخلی نتواند در مقابل حجم عظیم واردات قانونی و غیرقانونی، تولیدات خود را به فروش برساند. زمانی که مسائل مختلفی مانند قاچاق بی‌رویه پوشاک، کاهش توان تولیدکننده داخلی به دلیل اختلاف نرخ ارز و... مانند قطعات پازل کنار هم دیگر قرار گیرند، متوجه خواهید شد که تولیدکننده در چه شرایط دشواری به فعالیت ادامه می‌دهد.

با پایین نگه داشته شدن مصنوعی نرخ ارز، بازار تولیدکنندگان بسیار محدود شد و طبعاً تولیدکننده‌ای که بازار محدودی در اختیار داشت، حجم تولیدات و تنوع محصولاتش کاهش یافت، از توسعه خطوط تولید باز ماند، در تهیه مواد اولیه دچار مشکلات عدیده شد و به سرعت مشتریان و بازارهای خود را از دست داد. زمانی هم که تولیدکنندگان با شرایط مناسب مواجه شدند به دلیل ضعف بنیه و توان قبلی خود، نتوانستند در کوتاه مدت به توسعه ماشین‌آلات خطوط تولید، تأمین به موقع مواد اولیه، توسعه محصولات و سبد کالای نهایی گسترش بازار بپردازند. در نتیجه به دلیل نداشتن آمادگی قبلی، یک سوم شدن سرمایه و عدم سهولت دسترسی به مواد اولیه، مزیت ایجاد شده بر اثر افزایش نرخ ارز برای تولیدکننده داخلی، امتیاز چندان مثبت و موثری محسوب نمی‌شود.

۴ پس دیدگاه برخی تولیدکنندگان که معتقد بودند با واقعی شدن نرخ دلار، قادر به صادرات و توسعه بازارهای خود خواهند شد، چندان صحیح نیست؟

این دیدگاه صحیح است اما در شرایط عادی و

غیرتحریمی! پوشاک صنعتی است که توسعه آن نیازمند سرمایه‌گذاری‌های کلان، بهره‌گیری از تکنولوژی‌های خاص و پیچیده یا ماشین‌آلات گرانقیمت و منطبق با فناوری‌های پیشرفته نیست و در کمتر از شش ماه می‌توان یک خط جدید راه‌اندازی کرد یا تعداد ماشین‌آلات و نیروهای انسانی را افزایش داد اما تمام این موارد در شرایط عادی قابل اجراست نه در شرایط دشوار تحریم که دسترسی به مواد اولیه، تکنولوژی و ماشین‌آلات بسیار سخت است. از سوی دیگر دولت با توجه به تحریم و به تعبیر دولت‌مردان در شرایط جنگ اقتصادی، تصمیمات جنگی می‌گیرد و طبعاً اولویت خود را بر صنایع کوچک و متوسط (از جمله پوشاک) قرار نمی‌دهد.

لازم به یادآوری است که سال ۱۳۹۱ نیز در چنین شرایطی قرار گرفته بودیم. آن زمان هم یک‌باره نرخ دلار سه برابر شد و کاملاً برخلاف امروز، شاهد رشد و رونق اقتصادی واحدهای صنعتی بودیم، تولیدکنندگان توانستند حجم تولیدات خود را بالا ببرند دهند و به گسترش خطوط تولید بپردازند اما در نهایت به دلیل فقدان برنامه‌ریزی صحیح و منطقی، ظرف مدت دو سال، بازارهای خود را از دست دادیم یعنی از سال ۱۳۹۱ تا ۱۳۹۳ در شرایط بسیار مطلوب و ایده‌آل قرار داشتیم و از سال ۱۳۹۴ به بعد، به دلیل باز بودن درهای کشور به روی اجناس بی‌کیفیت قاچاق، عدم بازنگری در قوانین و مقررات و بازگشت اختلاف نرخ دلار نسبت به تورم داخلی، به حالت قبلی خود و ضعف منطق اقتصادی رقابت، با تشدید قاچاق مواجه شدیم.

۴ ممکن است آمار قابل استنادی از میزان صادرات، واردات قانونی و قاچاق پوشاک در اختیار ما قرار دهید؟

طبق آمار بانک جهانی، سال ۱۳۹۲ میزان مصرف سرانه پوشاک در ایران ۱۴۷ دلار و در نظر گرفتن جمعیت حدود ۸۰ میلیون نفری، حجم بازار ما ۱۲ میلیارد بود که این رقم با احتساب نرخ دلار سال ۹۲، کاملاً منطقی است. طبق اعداد و ارقام مرکز آمار ایران حجم بازار پوشاک ۳۰ هزار میلیارد تومان بود و یک محاسبه ساده، بیانگر همخوانی حجم دلاری با حجم

۴ پس ممنوعیت واردات پوشاک تأثیری بر بازار پوشاک داخلی نگذاشته است؟
خیر.. هیچ تأثیری نداشته است.

۴ با وضعیتی که ترسیم کردید، می توان گفت تولیدکنندگان داخلی جوابگوی نیاز بازار داخلی کشور نیستند؟

نمی توان گفت توان کافی برای رفع نیاز بازار را ندارند چون وقتی گفته می شود «توان موجود نیست» یعنی از نظر مسائل تولید، تکنولوژیکی و ... بسیار ضعیف هستیم که تفکر کاملاً نادرستی است زیرا شرایط خارج از اراده و اختیار تولیدکنندگان باعث ایجاد کمبود پوشاک در کشور شده است و در همین بازار آشفته فعلی، بسیاری از تولیدکنندگان با موفقیت به تولید ادامه می دهند و در صورت بهبود شرایط، قادر به رفع نیاز بازار داخل هستند.

۴ یعنی از واردات پوشاک بی نیاز خواهیم شد؟
ممنوعیت واردات پوشاک در بلندمدت صحیح نیست و سم مهلکی برای این صنعت و هر صنعت دیگری محسوب می شود. مخالفت ما (اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران) با قاچاق سازمان یافته پوشاک است. باید تولیدکنندگان ایرانی در بازار رقابتی قرار بگیرند و با برندهای مطرح بین المللی از نظر طراحی، رنگ بندی، سیستم تولید، توزیع و فروش به رقابت بپردازند. وجود برندهای خارجی منجر به پویایی و تحرک مثبت برندهای داخلی می شود و زمانی که رقیبان قدرتمندی در بازار وجود داشته باشند، تلاش تولیدکنندگان ایرانی برای ارتقای کیفیت، تنوع بخشی به محصولات و ... مضاعف خواهد شد اما سرنوشت بازار بدون رقیب خارجی، مشابه برخی از صنایع کشور محکوم به نابودی تدریجی است که هیچ توفیقی در بازار ندارند و همچنان به تولید و عرضه محصولات ۳۰ سال ادامه می دهند! بنابراین واردات پوشاک باید وجود داشته باشد زیرا مصرف کننده حق دارد طبق سلیقه خود لباس بپوشد و حتی در کشورهای مطرح و صاحب نام در زمینه پوشاک به روی برندهای خارجی باز است.

کشورهای دیگر کنیم.
به دفعات و با شیوه های مختلف به گوش مسئولان رساندیم که قاچاق، مشکل اصلی صنعت پوشاک کشور است کما این که دو هدف اصلی اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک طی دو سال اخیر «اعتمادسازی و شفافیت در تشکلهای» و «انتخاب یک هدف مشخص و قابل دسترس» است که چون قاچاق پوشاک، مشکل اغلب تولیدکنندگان این صنعت است، پیگیری مسائل مربوط به مبارزه با قاچاق را با جدیت دنبال کردیم.

به طور کلی باید عنوان کنم که در بخش مواد اولیه و سرمایه در گردش، تولیدکنندگان علی رغم بازار مطلوب و مقرون به صرفه نبودن واردات پوشاک از نظر اقتصادی با مشکلات اساسی مواجهند. توجه داشته باشیم که دولت، پوشاک را جزو کالاهای گروه چهارم قرار داده پس واردات آن عملاً ممنوع است و ارزی برای واردات پوشاک اختصاص نمی دهد اما دلیلی ندارد که ارز برای قاچاق پوشاک وجود نداشته باشد! پس می توان نتیجه گرفت مانور دولت و نهادهای دولتی مرتبط با نساجی و پوشاک مبنی بر اقدامات موثر جهت جلوگیری از واردات غیرقانونی پوشاک، بیشتر رنگ و بوی شعار دارد. شاید جلوی واردات ۶۰ میلیون دلاری گرفته شده باشد اما قاچاق همچنان پابرجاست و اقدامی سیستمی و نظام مند در جهت رفع این مشکل صورت نمیگیرد.

۴ اما چرا با کاهش قاچاق پوشاک روبرو هستیم؟
چون قاچاق در شرایط فعلی، منطق اقتصادی ندارد. نرخ دلار بالا رفته و پیراهنی که تا چند ماه پیش X تومان بود امروز 3X تومان شده است از سوی دیگر تقاضای بازار، ثابت باقی مانده و شاید به دلیل کاهش قدرت خرید مردم، میزان فروش کم شده باشد اما نیاز به پوشاک، همیشگی است و نمی توان این تقاضای اساسی را نادیده گرفت. اگر تولیدکنندگان نتوانند با اتکا به سرمایه ای که یک سوم شده و مواد اولیه ای که به سهولت در دسترس نیست به تولید بپردازند؛ بار دیگر قاچاق مقرون به صرفه خواهد شد.

ریالی بازار پوشاک ایران در سال ۹۲ است. در حال حاضر با احتساب نرخ دلار فعلی، حجم بازار پوشاک ایران حدود ۸-۷ میلیارد دلار است.
به مرور زمان و با افزایش نرخ دلار، حجم بازار ما از نظر ریالی تغییر نکرد؛ یعنی از سال ۱۳۹۲ تا سال ۱۳۹۶ حجم بازار پوشاک ایران حدود ۳۲ هزار میلیارد تومان باقی ماند. دلیل این امر هم کاملاً مشخص است در طی سال های اخیر به طور مرتب با تورم مواجه بوده ایم، قدرت خرید مردم کم شده و علی رغم افزایش قیمت پوشاک، حجم مصرف ثابت باقی مانده است چون مردم به دلیل کاهش قدرت خرید، ترجیح می دهند تأمین کالاهای ضروری و اولیه زندگی مانند مواد غذایی و دارو را در اولویت نخست خرید قرار دهند. اگر به خاطر داشته باشید چندین سال پیش، دولتمردان حجم قاچاق را ۲۵ میلیارد دلار برآورد کردند اما پس از مدتی اعلام شد به دلیل مبارزه قاطعانه دولت با قاچاق، حجم قاچاق به ۱۲/۵ میلیارد دلار کاهش یافته است. دولت این موضوع را موفقیت برای خود در راستای مبارزه با قاچاق عنوان می کرد؛ در حالی که دولت اقدام خاص و موثری در راستای کاهش قاچاق انجام نداده است و در بازار نه تنها حجم قاچاق کاهش نیافته بلکه شاهد گسترش قاچاق هستیم. این کاهش در آمار قاچاق تنها از اختلاف نرخ دلار نشأت می گیرد و تنها نرخ ارز، باعث شده ۲۵ میلیارد دلار به ۱۲/۵ میلیارد دلار تبدیل شود! در این میان ظاهراً قاچاق پوشاک نیز بنابر آخرین آمار ارائه شده از سوی ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز ۲,۷ میلیارد دلار برآورد شده است.

۴ پس مهم ترین مشکل فعلی صنعت پوشاک کشور را قاچاق می دانید؟
بله، ۲/۷ میلیارد دلار قاچاق پوشاک رقم بسیار بزرگی است که توانایی تولید آن در ایران وجود داشت و علی رغم ضعف ما در برندسازی، بازاریابی، کیفیت، مشتری مداری و ...، تولیدکنندگان تمام تلاش خود را به عمل آوردند تا این نقاط ضعف را به حداقل برسانند و برندهای معتبری به وجود آورند اما در نهایت تولید پوشاک آن قدرها پیچیده نیست که بخواهیم بازارمان را به آسانی و به بدترین وجه یعنی قاچاق تقدیم

این تفکر که تولیدکنندگان ایرانی توان تولید صد درصدی ندارند هم از اساس نادرست است چون در توانمندی آنان جای هیچ شکی نیست. پیچیدگی خاص صنعت پوشاک در بخش تکنولوژی و تولید نیست بلکه در موارد اجتماعی مانند برندسازی، یافتن بازارهای جدید، بهره‌گیری از سیستم‌های مدرن فروش و به طور کلی در زنجیره ارزش (طراحی، مشتری مداری، برندسازی، صادرات و...) نهفته است. بنابراین اساساً اینکه بگوییم صد در صد نیاز کشور به پوشاک را باید در داخل تولید کنیم خیلی صحیح نیست اما این توانمندی در تولید کنندگان داخلی وجود دارد. در واقع تمام این مسائل در منطق اقتصادی تولید نهفته است. سیستم دولتی سال‌های سال در جهت خلاف تقویت بنیه تولیدکنندگان حرکت کرده و حالا که نرخ ارز افزایش یافته، زیرساخت‌های لازم برای تولیدکنندگان وجود ندارد علاوه بر اینکه هم اکنون به جهت شرایط تحریم مواد اولیه و ماشین‌آلات مورد نیاز نیز به سختی تامین می‌شود.

یکی از مواردی که شاید بتوان گفت نقطه اختلاف میان صنعتگران نساجی با تولیدکنندگان پوشاک است، تهیه مواد اولیه است. به این

ترتیب که تولیدکنندگان پوشاک معتقدند کیفیت نخ، پارچه و تجهیزات جانبی پوشاک در کشور مورد نظر آنان نیست و باید به واردات نخ و پارچه بپردازند و در عین حال بسیاری از آنان مخالف واردات پوشاک هستند؛ در مقابل صنعتگران نساجی مخالفت خود را با واردات نخ و پارچه اعلام می‌کنند زیرا در بلندمدت به زیان آنها تمام می‌شود، در این میان حق انتخاب مصرف‌کننده نادیده گرفته می‌شود و چندان منطقی نیست که به خاطر بخشی از زنجیره تولید، ممنوعیت یا محدودیت واردات اعلام شود. دیدگاه شما در این زمینه چیست؟

هر صنعتگری از زاویه نگاه خود حق دارد به موضوع واردات مواد اولیه بپردازد. مواردی که اشاره کردید به صورت سلسله‌وار است یعنی زنجیره‌های قبلی تولید پوشاک، یعنی تولیدکنندگان پارچه، نخ و الیاف به تولید می‌پردازند اما چرا نمی‌توانیم این زنجیره ارزش را به بهترین شکل وادار به کار کردن نماییم؟ چون زنجیره مذکور نتوانسته انتظارات زنجیره قبلی و بعدی خود را از جهات مختلف برآورده نماید. برای مثال برخی از تولیدکنندگان پوشاک نسبت به کمبود پارچه گلایه دارند در حالی که بیش از ۳-۴ واحد تولیدی پارچه را

نمی‌شناسند. یکی از معضلات اصلی ما در صنعت نساجی و پوشاک این است که فعالان آن همدیگر را نمی‌شناسند و طبعاً اطلاعاتی نسبت به توانمندی‌های دیگران ندارند. نکته دیگر این که مقیاس واحدهای تولید پوشاک، کوچک و متوسط هستند در حالی که مقیاس زنجیره‌های قبلی یعنی کارخانه‌های نساجی بزرگ است و تولید در حجم محدود و اندک برایشان مقرون به صرفه نیست و این موضوع یک مشکل بزرگ است. از طرف دیگر مرکز اتصال کارخانه‌های نساجی و واحدهای تولیدی پوشاک، بازار است که با توجه به ماهیت فعالیتش، تمایل چندانی به معرفی این دو به همدیگر ندارد پس تمام این عوامل دست در دست هم می‌دهند تا بازیگران زنجیره تأمین یکدیگر را نشناسند و نتوانند توقعات خود را در تیراژ و مترای برآورده نمایند؛ به همین دلیل به فعالان صنعت نساجی و پوشاک پیشنهاد می‌کنیم که در بخش تأمین مواد اولیه مورد نیاز (و مختلف) با هم متحد شوند و در تیراژ بالا به تولیدکنندگان پارچه، سفارش کار بدهند. به این ترتیب تولید برحسب سفارش برای زنجیره قبلی پوشاک، معنادار و توجیه‌پذیر می‌شود.

اجازه دهید یک مثال عینی در مورد عدم ارتباط زنجیره‌های ارزش نساجی و پوشاک بزنم. مدتی پیش یکی از واسطه‌ها، تمام نخ‌های یک کارخانه تولید نخ



را خریداری کرد. زنجیره بعدی یعنی تولیدکننده پارچه زمانی که به کارخانه تولید نخ مراجعه می کند متوجه می شود نخ وجود ندارد و چون نمی تواند نیاز خود را از زنجیره قبلی تأمین کند، سراغ واسطه ها می رود. واسطه هم برای کسب سود بیشتر، نخ را با قیمت به مراتب بالاتری از قیمت خریداری شده در اختیار تولیدکننده پارچه قرار می دهد لذا قیمت تمام شده پارچه بالا می رود.

مطلب دیگر این که در حال حاضر واردات نخ پنبه ای از هند و از پاکستان علی رغم پرداخت تمام حقوق و عوارض گمرکی، از نخ تولید داخلی ارزان تر تمام می شود! چون زنجیره ارزش نساجی کشور دچار مشکلات اساسی است و بازیگرانی در این زنجیره وجود دارند که قیمت مواد اولیه ما را بالا می برند. هنگامی که در اتحادیه به بررسی عوامل قاچاق می پرداختیم، متوجه شدیم یکی از مهم ترین دلایل افزایش قیمت تمام شده کالاهای نساجی، دقیقاً همین موضوع است و تولیدکننده در خرید مواد اولیه بین ۷۰ تا صد درصد از رقیب خارجی خود عقب تر است. تولیدکننده پوشاک فقط در بخش مواد اولیه، با افزایش ۳۰ تا صد درصد قیمت مواد اولیه مواجه می شود در این شرایط چگونه می تواند به رقابت بپردازد و اصولاً توجیه و دلیل منطقی برای ادامه تولید باقی می ماند؟! پس اگر بتوان با یافتن ساز و کار مناسب، زنجیره ارزش و بازیگران آن را به هم نزدیک تر کرد و منافع بلندمدت برای همه و در طول زنجیره مدنظر قرار گیرد؛ کار بزرگی انجام شده است.

مشکل دیگری که در این میان وجود دارد اختلاف نرخ ارز اعلامی از سوی دولت که زمانی ارز مبادله ای نامیده می شد و اکنون بصورت ارز نیما است با نرخ ارز در بازار آزاد است. این که دوستانی مواد اولیه خود را با ارز نیما بخرند و پس از تولید به قیمت ارز آزاد بفروشند ایجاد مشکل می کند زیرا در این صورت یک بخش از زنجیره منتفع می شود و اگر زنجیره های قبلی فقط برای سود کوتاه مدت، مقطعی و در یک بخش زنجیره، لابی کنند، کل زنجیره دچار اختلال و مشکلات جدی خواهد شد، باید منافع بلندمدت، پایدار و برای کل زنجیره دیده شود.

بسیاری از صنعتگران معتقدند خود تحریمی ها و وجود قوانین و مقررات ضد تولید در بخش بیمه، مالیات، کار، گمرکات و ... به مراتب مخرب تر از تحریم های خارجی هستند. دیدگاه شما در این مورد چیست؟

نمی توان منکر تأثیرات نامطلوب خودتحریمی ها بر صنعت و تولید کشور شد و متأسفانه قوانین و مقررات دست و پاگیر نیز شامل خودتحریمی ها می شود. برای مثال مدتی پیش در یکی از ادارات وزارت صمت، یک کد کالایی به اشتباه وارد گروه کالایی چهار شده بود و اصلاح این اشتباه چندماه به طول می انجامد! تکلیف تولیدکننده در این مدت چیست؟ چرا به خاطر نامه ای که از یک اداره دولتی به دست گمرک نرسیده، خطوط تولید باید معطل و بلا تکلیف بماند؟ این موضوع، چیزی نیست که مربوط به شرایط بحرانی کنونی باشد. سالهای سال است که عملکرد جزیره ای دولت در موارد مختلف بلای جان تولیدکنندگان است و اتفاق جای تعجب دارد که در همین سیستم دولتی، امور مربوط به قاچاق بسیار راحت و روان پیش می رود!! می توان گفت متأسفانه به جای این که عملکرد سیستمی و فساد فردی باشد، فسادمان سیستمی و عملکردمان فردی است! سازمان های دولتی، جزیره ای و جداگانه عمل می کنند، شبکه فساد هم کاملاً سیستماتیک و سازمان یافته به فعالیت خود ادامه می دهد و منافع ملی کوچک ترین اهمیتی برایشان ندارد!

همان طور که می دانید طبق قانون، ارز حاصل از صادرات باید به سامانه نیما بازگردد اما بسیاری از فعالان بخش خصوصی این روند را قبول ندارند و عنوان می کنند ارز حاصل از صادرات را در بازار آزاد به فروش می رسانیم یا در سامانه سنا (که میانگین نرخ بازار آزاد و سامانه نیماست) عرضه می کنیم. دیدگاه شما در این مورد چیست؟

در حال حاضر صادرات از نظر قیمتی، جذاب است اما از نظر قوانین و مقررات در بسیاری از موارد امکان صادرات وجود ندارد! واقعیت این است که برخی از قوانین و مقررات موجود، صادرات را دشوار می کنند؛

چون در برخی موارد عملکردها به اندازه های نادرست و نامطلوب است که دولت با وضع یک قانون، به اصطلاح تر و خشک را با هم می سوزاند. در یکی از جلسات اتاق بازرگانی ایران عنوان شد زمانی که بحث بازگشت ارز حاصل از صادرات به عراق و افغانستان و پیمان سپاری ارزی مطرح نبود، بسیاری از شرکت های پتروشیمی و صادراتی، کالاهای خود را از طریق قاچاق معکوس صادر می کردند و هیچ پولی وارد سیستم بانکی کشور نمی شد. دولت برای جلوگیری از حراج سرمایه های مملکت برای سودجویی عده خاصی، قوانین و مقرراتی وضع می کند که در این میان به ضرر بسیاری از صادرکنندگان درستکار و متعهد می شود. در این مورد خاص (سامانه نیما) با رویکرد دولت موافق هستم زیرا مانع سوءاستفاده فرصت طلبان ارزی می شود اما این سوءاستفاده، کار صادرکنندگان چند هزار دلاری نیست و صادرات اندک صنعت پوشاک در مقابل ارقام صادراتی فولاد، پتروشیمی و صنایع بزرگ به چشم نمی آید!

در نمایشگاه فرش ماشینی تهران، بازدیدکنندگان عراقی و افغانی تمام فرش های موجود در غرفه های مختلف را یکجا و آن هم نه به صورت دلاری بلکه ریالی می خریدند. البته از این قبیل نمونه ها در بازارهای مختلف کشور وجود دارد، آیا فروش ریالی در حجم عمده به کشورهایمانند عراق و افغانستان، یک صادرات موفق و افتخارآفرین محسوب می شود؟

وضع قانون جدید در این زمینه، جلوی فروش ریالی کالا به عراق و افغانستان تا حدی گرفته می شود. اما این نوع صادرات، پایدار و ماندگار نیست. صادرات یک مقوله بسیار مهم و اساسی است که باید برای دستیابی به بازارهای صادراتی، طبق برنامه ریزی مشخص به تلاش ادامه داد. صادرکننده باید سال های متمادی به اصطلاح خاک بازار کشورهای مقصد را بخورد تا بتواند قیمت های رقابتی، کالاهای باکیفیت، متنوع و طبق نیاز و سلیقه مشتریان روانه بازارها نماید.

۴ پرسش بعدی در مورد فعالیت تشکلی است. اصولاً فعالیت‌ها، برنامه‌ها و اهداف اتحادیه متبوع شما تا چه میزان از سوی صنعتگران و فعالان نساجی و پوشاک جدی گرفته می‌شود؟ ایرانیان به انسان‌های تک‌رو و فردگرا معروف هستند در حالی که به اعتقاد من، تنها راه نجات صنایع نساجی و پوشاک کشور، فعالیت‌های تشکیلاتی است. روی دولت به هیچ عنوان نباید حساب کنیم و منتظر کمک دولت بمانیم چون اگر قرار بود کاری انجام شود طی سال‌های گذشته شده بود پس باید روی پاهای خود بایستیم. خودمان باید به همدیگر کمک کنیم تا مطالبات و حق و حقوق خود را پیگیری نماییم، به توسعه فروش، تأمین مواد اولیه مورد نیاز، صادرات و ... کمک کنیم و تشکل‌ها قادر به راهبری تمام این موارد هستند. در این میان عملکرد شفاف و اعتماد سازی در تشکل‌های اقتصادی بسیار مهم است. اتحادیه تولید و صادرات دو سالی است که به طور جدی و مستمر بر اعتماد سازی و شفافیت تمرکز نموده است. باید به سطحی برسیم تا کسی فکر نکند در تشکل‌ها رانتی وجود دارد یا سهمیه خاصی تقسیم می‌شود!

۴ تا چه میزان در اعتماد سازی و ایجاد شفافیت موفق بوده‌اید؟

اعتماد سازی و شفافیت، فرآیندی است که در طی زمان انجام می‌شود و وقتی این اعتماد ایجاد شد خودبخود سطح مشارکت نیز افزایش می‌یابد هم اکنون شاهد افزایش روحیه مشارکت، تمایل به انجام کارهای گروهی و دور هم جمع شدن صنعتگران و تولیدکنندگان هستیم. این موضوع به توسعه صنایع نساجی و پوشاک خیلی کمک می‌کند. ما باید بیاموزیم که موفقیت فردی ما در گرو موفقیت جمعی است و این تنها راه نجات صنعت کشور است. بانک جهانی معتقد است که تشکل‌های کارفرمایی، جمع فقیر از افراد متمول هستند به این معنی که هر یک از اعضا در کسب و کار خود بسیار موفق هستند اما در فعالیت تشکلی، عملکرد مطلوبی ندارند. متأسفانه این موضوع در زمینه کار تشکلی در ایران بسیار صادق است و در این زمینه چندان موفق نیستیم در حالی که

کشورهای دیگر روی این موضوع تمرکز کرده اند. بعنوان مثال در کشور ترکیه تشکلی به نام مجلس صادرکنندگان (با جلب حمایت دولت خود) در بهترین منطقه تهران، مرکز تجارت راه‌اندازی می‌کند و با هزینه بسیار ناچیز، دفاتری به متقاضیان اختصاص می‌دهد و مانند انکوباتور، به فعالان اقتصادی خود امکان فعالیت در کشور های دیگر را ایجاد می‌کند. چنین ساز و کاری فقط و فقط توسط فعالان بخش خصوصی ایجاد شده است و در ۳۹ کشور دیگر جهان از جمله فرانسه، روسیه، انگلیس و ... نیز دفاتر تجاری راه‌اندازی کرده است. چگونه یک تشکل بخش خصوصی به چنین سطحی از قدرت و توانمندی می‌رسد که دولت را وادار به همراهی می‌کند؟ آیا پاسخ چیزی جز اتحاد و همکاری است؟ ما هم اگر دور یکدیگر جمع شویم در تأمین مواد اولیه، توسعه صادرات، ارائه آموزش‌های مورد نیاز و ... موفق عمل خواهیم کرد و با قدرت بیشتر و صدای رساتر به عرض اندام در بازارهای داخلی و خارجی خواهیم پرداخت. باید توجه داشت که تمام تولیدکنندگان پوشاک کشور هم اکنون حدود ۵۰ درصد از نیاز بازار داخلی را تأمین می‌کنند و نیمی از حجم بازار هنوز خالی است پس فرصتی برای چشم و هم‌چشمی و رقابت‌های ناسالم باقی نمی‌ماند؛ ضمن این که بازار به قدری بزرگ است که امکان فعالیت برای همه وجود دارد و کار تشکیلاتی می‌تواند فعالیت واحدهای صنعتی را در بازار تسهیل کند و در این میان دولت همیشه راحت‌تر به یک جمع کمک می‌کند تا یک شرکت.

فعالیت جمعی در اتحادیه بصورت کمیته‌های تخصصی تعریف شده است و هر کمیته‌ای پس از تشکیل به صورت سیستمی در رویکردها و تصمیمات زیر شاخه خود نقش دارند و دبیرخانه نیز موظف به اجرای مصوبات کمیته هاست.

۴ آیا عضویت در کمیته‌های تخصصی اتحادیه، ویژگی خاصی دارد یا هر تولیدکننده‌ای می‌تواند به عضویت آن درآید؟

رویکرد کمیته‌ها، تولید صادرات محور است و تولیدکنندگانی که در زنجیره ارزش نگاهی علمی،

توسعه‌ای و صادرات محور دارند به راحتی می‌توانند به عضویت کمیته‌ها درآیند. درب اتحادیه به روی تمام تولیدکنندگان و صنعتگران علاقه‌مند به رشد و پیشرفت باز است و معتقدیم تشکل‌ها، سازمان‌هایی هستند که مشتریاناش، مالکان آن هستند. در واقع به کسانی خدمات ارائه می‌شود که مالک اتحادیه هستند و با اتکا به منابع مالی آنان این تشکل راه‌اندازی شده است. در مجموع باید گفت تمام مدیران باید بخشی از زمان خود را به فعالیت‌های تشکیلاتی اختصاص دهند به این ترتیب به موفقیت و پیشرفت خواهیم رسید.

۴ ارتباط اتحادیه با سایر تشکل‌های نساجی چگونه است؟

یکی از اتفاقات مهم در سال‌های گذشته، اتحاد تشکل‌ها در قالب دبیرخانه مشترک تشکل‌های صنعتی و صنفی پوشاک است که حول یک هدف مشترک تحت عنوان مقابله با قاچاق و واردات بی‌رویه و غیرقانونی و حمایت از تولید داخل شکل گرفت. در دبیرخانه مشترک، بنا را بر بیشترین اتفاق و اتحاد گذاشته‌ایم و در تمام مسائل با تشریک مساعی، منافع کلان صنعت نساجی و پوشاک را در نظر گرفته و امور را براساس اهداف دست‌یافتنی و مشترک به پیش می‌بریم. اعضای دبیرخانه در کنار همدیگر به بررسی مسائل و مشکلات صنعت نساجی و پوشاک می‌پردازند و بیانیه‌های مشترک صادر و امضا می‌کنند که این دستاورد کوچکی نیست و با اعتماد متقابل، شفافیت و تکیه بر اهداف دست‌یافتنی و مشخص توسعه خواهد یافت.

۴ مطلب پایانی

به تمام دوستان و همکاران توصیه می‌کنم تا جایی که می‌توانند به تولید باکیفیت، صادرات محور، ارزش‌گرا و طبق برنامه و مشتری مدار ادامه دهند. هم اکنون با همین شرایط سخت و پیچیده، فرصت‌های بسیار خوبی برای صنعت نساجی و پوشاک مهیاست. باید گذشته را شمع راه آینده خود قرار داده و اشتباهات سال‌های گذشته خود را تکرار نکنیم این موضوع هم برای دولت و هم برای بخش خصوصی مصداق دارد.