



## مشکل ما دو نرخ‌ی بودن ارز است!

اشاره:

مدیرعامل شرکت مشارکتی الگانت سمنان، بخش عمده‌ای از مشکلات کشور را قوانین و مقررات متناقض و خلق الساعه داخلی و عدم همکاری مسئولان مرتبط با تولید اعلام می‌کند نه تحریم‌های بین‌المللی!

وی می‌افزاید: «مشکل ما دو نرخ‌ی بودن ارز است. بارها در جلسات انجمن صنایع نساجی ایران در این مورد بحث و تبادل نظر صورت گرفته و درخواست کرده‌ایم تا حداقل گمرکات نرخ خود را با نرخ‌ی که قبول دارند، یکسان اعلام کنند!

این تولیدکننده که پس از آزمون و خطاهای بسیار و تقبل هزینه صد هزار متر پارچه، موفق به تولید زبرا شده، اعلام می‌کند: «انحصار این نوع پرده در اختیار ماست و حتی واردات آن نیز از نظر اقتصادی مقرون به صرفه نیست. در واقع قیمت را به سطحی رسانده‌ایم که با چین به رقابت می‌پردازیم اما دغدغه اصلی ما، عملکرد ضد تولید گمرکات هستند!»

«شرکت الگانت این روزها در چه شرایطی به سر می‌برد؟

به طور کلی وضعیت صنایع نساجی به دلیل اختلاف نرخ ارز و محدودیت واردات در گمرکات کشور، بهتر شده است و در این میان به لطف خداوند، شرکت الگانت در شرایط مطلوبی به سر می‌برد زیرا واردات پارچه (به خصوص پارچه‌های با عرض سه متر) بسیار کاهش یافته است. صادرات را پس از یک وقفه، از سر گرفته‌ایم و محصول جدیدی به بازار عرضه کرده‌ایم که تکنولوژی تولید آن را ترکیه و کره جنوبی در اختیارمان قرار نمی‌دادند اما پس از آزمون و خطاهای بسیار و تقبل هزینه صد هزار متر پارچه، موفق به تولید زبرا شدیم، انحصار این نوع پرده در اختیار ماست و حتی واردات آن نیز از نظر اقتصادی مقرون به صرفه نیست. در واقع قیمت را به سطحی رسانده‌ایم که با چین به رقابت می‌پردازیم اما دغدغه اصلی ما، عملکرد ضد تولید گمرکات هستند!

کشش بازار نسبت به پرده‌های زبرا بسیار بالاست اما بافت و تکمیل آن بسیار تخصصی و دشوار است و اگر کارگران بخواهند به مدت طولانی یک کار سخت را انجام دهند، باعث کاهش تمرکز و دقتشان نسبت به تولید خواهد شد به همین دلیل ۵۰ درصد تولیدات الگانت به پرده زبرا و ۵۰ درصد نیز به

پارچه‌های پرده‌ای اختصاص دارد. به این نکته هم توجه داریم که محصولی مانند زبرا، امروز در بازار مد است و ممکن است تا ۵ سال دیگر، مصرف‌کنندگان خواهان محصول جدیدتری شود؛ لذا نمی‌خواهیم بازار پارچه‌های پرده‌ای را به طور کلی از دست بدهیم. به تازگی تولید محصول جدیدی (اسکرین) را پس از نصب و راه‌اندازی دستگاه‌های خاص آغاز کرده‌ایم که در ایران تولید نمی‌شود و طبق تحقیقات صورت گرفته، ترکیه آن را شبیه سازی کرده است و بهترین و باکیفیت‌ترین نمونه موجود آن در دنیا متعلق به کره جنوبی می‌باشد.

«منظورتان از عملکرد ضد تولید گمرکات چیست؟

یعنی اگر فرض کنیم قیمت یک کالا در چین چهار دلار باشد، واردکننده در گمرکات ایران آن را دو دلار عنوان می‌کند، از سوی دیگر گمرک، نرخ ارز را بر مبنای ۴۲۰۰ تومان قرار داده، در واقع ۸۴۰۰ تومان به اضافه ۳۲ درصد عوارض ۲۵۰۰ تومان و با احتساب مالیات بر ارزش افزوده حدود ۸۰۰ تومان می‌شود. فرض کنیم قیمت تمام شده یک کالای ایرانی ۴ دلار است و قیمت مشابه چینی هم ۴ دلار است اما تولیدکننده ایرانی برای فروش آن ۴ دلار، ۹

درصد ارزش افزوده آن فقط می‌شود ۴ هزار تومان!! یعنی در بدو امر، ارزش افزوده خود را به رقیب چینی واگذار می‌کنیم بدون این که هیچ‌گونه نقشی در این واگذاری داشته باشیم.

مشکل ما دو نرخ بودن ارز است. بارها در جلسات انجمن صنایع نساجی ایران در این مورد بحث و تبادل نظر صورت گرفته و درخواست کرده‌ایم تا حداقل گمرکات نرخ خود را با نرخ که قبول دارند، یکسان اعلام کنند!

یک تاجر، بنا به مقتضیات و شرایط روز، پارچه وارد می‌کند و این کار فی‌نفسه هیچ مشکلی ندارد اما باید حقوق و عوارض قانونی آن را بپردازد البته راه‌های بسیاری برای فرار از پرداخت عوارض واردات وجود دارد!! برای مثال گمرک، ارزش کالای وارداتی چین را حدود دو دلار مدنظر قرار داده اما تاجر کالای ۳-۵ دلار می‌خرد اما با قیمت دو دلار به گمرک اظهار می‌کند؛ یک تولیدکننده چگونه می‌تواند با وی رقابت کند؟! آن هم در شرایطی که ارزش افزوده تولیدکننده از حقوق و عوارض گمرکی یک تاجر به مراتب بالاتر است...

واقعیت این است که در بخش تولید هیچ‌گونه مشکلی نداریم کما این که امسال ۷۰ درصد از محصولات الگانت به ترکیه و ۳۰ درصد به عراق صادرات داشتیم. زمانی که از کشور خارج می‌شویم، به این نتیجه می‌رسیم که به خوبی قادر به رقابت با ترکیه، چین و... هستیم. چند سال پیش در نمایشگاه نساجی تهران به وزیر صنعت وقت - آقای نعمت‌زاده - عنوان داشتیم: «شرکت‌کننده‌ای که از ترکیه در مقابل غرفه ما حضور دارد، نصف هزینه‌های ما را جهت حضور در نمایشگاه پرداخت کرده چون دولت ترکیه ۵۰-۶۰ درصد هزینه‌های حضور در نمایشگاه‌های خارجی را تقبل می‌کند، چگونه می‌توان در این شرایط رقابت کرد؟»

بار دیگر اعلام می‌کنم که مشکل اصلی ما در گمرکات است؛ گویی در نرخ ۴۲۰۰ تومان و ارز دو دلاری جا مانده است! در حالی که دیگر امروز کسی بر مبنای دو دلار کار نمی‌کند...

مدتی پیش به ترکیه رومیزی صادر کردیم، هنگام

ترخیص کالا، گمرک ترکیه دو برابر ارزش تعرفه گمرکی از مشتری من ضمانت گرفتند و گفتند این گواهی مبدأ را از ایران استعلام خواهیم کرد تا کالای چینی نباشد که از ترانزیت ایران آمده باشد چون طبق قانون برای واردات کالای چینی، دو برابر تعرفه وضع شده است در حالی که گمرک ایران کاملاً برعکس عمل می‌کند و کالای چینی با تعرفه‌های گمرکی پایین‌تر وارد کشور می‌شود! البته هیئت دولت معتقد است در صورت افزایش نرخ گمرک، تورم ایجاد می‌شود و کالاها با قیمت گران‌تر در اختیار مردم قرار می‌گیرد اما بهتر است این کار را انجام دهند تا قیمت‌ها، واقعی شود. از یک‌سو تاجر با تکیه بر رانت، کالای ارزان و بی‌کیفیت وارد کشور کند از سوی دیگر، تولید داخلی روز به روز ضعیف‌تر شود تا در نهایت تورم ایجاد نشود؟! آیا این تفکر منطقی است؟!

«تنها مشکل تولیدکنندگان در گمرکات خلاصه می‌شود؟»

خیر! یکی دیگر از بحث‌های ما در زمینه مالیات بر ارزش افزوده است. این مالیات باید از مصرف‌کننده، تحت‌عنوان «مالیات بر مصرف» اخذ شود. امروز کالای قاچاق به راحتی وارد مغازه‌ها می‌شود آن هم بدون پرداخت حقوق و عوارض گمرکی و مالیات بر ارزش افزوده! اما در طرف دیگر تولیدکننده به دلیل عملکرد شفاف و روشن، موظف به پرداخت هزینه‌های مختلف است و در نهایت باید مالیات بر درآمد هم بپردازد! به اعتقاد من نحوه پرداخت مالیات بر ارزش افزوده از همان ابتدا، نادرست بنیان نهاده شده است و مانند تمام کشورها باید در قالب مالیات بر مصرف تلقی گردد.

در حال حاضر صندوق‌هایی برای فروشگاه‌های مواد غذایی نصب شده و نیمی از ارزش افزوده به سازمان امور مالیاتی اطلاع داده می‌شود همه از این موضوع خبر دارند اما هیچ نظارت و کنترلی بر عملکرد این صندوق‌ها توسط سازمان مذکور به عمل نمی‌آید در واقع درآمد کلانی برای مغازه‌داران به وجود آمده است به این ترتیب که هنگام فروش کالا از مردم ۹ درصد ارزش افزوده اخذ می‌کنند و نیمی از مبلغ کالا

را به‌عنوان درآمد برای خود نگه می‌دارند!

«در ابتدای مصاحبه اعلام کردید که صادرات را مدتی متوقف کرده بودید، دلیل این توقف چه بود؟»

تا پیش از افزایش نرخ ارز، قیمت محصولات ما در بازارهای جهانی قابل رقابت نبود اما در حال حاضر با توجه به تفاوت نرخ ارز و ریال، امکان صادرات فراهم شده است. در سال‌های گذشته همیشه از خود می‌پرسیدیم چگونه چین می‌تواند پرده را به قیمت دو دلار عرضه کند اما امروز ما نیز به دلیل تفاوت نرخ ارز، قادر به انجام این کار و حتی تولید پرده با کیفیت به مراتب بالاتر از چین هستیم. صادرات به عراق به صورت ریالی و درب کارخانه انجام می‌شود زیرا بازگشت پول از عراق سخت است و مشکلات خاص خود را دارد.

«برای گسترش بازارهای صادراتی برنامه‌ای دارید؟»

بله، مشتری از روسیه داریم اما مشکل اینجاست که برای صادرات به این کشور سیستم حمل و نقل پیوسته نداریم؛ ضمن این که هزینه‌های حمل و نقل در ایران بسیار بالاست و مجال رقابت را از ما می‌گیرد.

«تشدید تحریم‌ها تا چه میزان بر فعالیت‌های تولیدی مجموعه شما اثرگذار است؟»

فقط بحث سیستم بانکی بر فعالیت‌های ما اثرگذار بوده است. در سال‌های گذشته که بدون انتقال ارز کارها انجام می‌شد اما امروز به دلیل الزام در استفاده از سامانه‌هایی مانند نیما، واردات مواد اولیه به سختی انجام می‌شود.

دی‌ماه سال گذشته، ۱۰ ماشین ژاکارد جدید اروپایی را بدون انتقال ارز (با هماهنگی بانک) و پس از دریافت معافیت حقوق و عوارض گمرکی و تأییدیه‌های لازم از سازمان صمت استان سمنان از طریق ترانزیت ترکیه وارد گمرک کردیم اما علی‌رغم رایزنی‌های متعدد با مسئولان گمرک مبنی بر ترخیص سریع‌تر ماشین‌آلات و انتقال آن به کارخانه، پنج ماه به



منافع بیشتر به کار می‌برد و اعلام کرده کالاهایی که مقصدشان ایران است باید حقوق و عوارض گمرکی را در ترکیه بپردازند و سپس به ایران صادر شوند مسلماً این روند هزینه‌های بسیار سنگینی بر دوش تولیدکننده تحمیل می‌کند.

در این شرایط دشوار چگونه ایده‌های جدید برای تولید محصولات متنوع و متفاوت به ذهن‌تان می‌رسد و آنها را اجرایی هم می‌کنید؟

شاید یکی از نکات مثبت کارنامه حرفه‌ای من این است که از بخش بازرگانی وارد تولید شده‌ام و به خوبی با قواعد و اصول بازار آشنایی کامل دارم؛ ضمن این‌که به همراه متخصصین و کارشناسان شرکت، از اغلب نمایشگاه‌های معتبر خارجی بازدید به عمل می‌آورم و از نزدیک در جریان آخرین دستاوردها و تکنولوژی‌های صنایع نساجی قرار می‌گیرم. از سوی دیگر ارتباطات گسترده‌ای با فعالان نساجی ترکیه (به‌خصوص شهر بورسا مرکز صنایع نساجی ترکیه) دارم و در کنار بومی‌سازی تمام فعالیت‌های الکترونیک، مکانیک و طراحی در کارخانه، از همکاری طراحان ترکیه نیز بهره‌مند می‌شویم.

به اعتقاد من یکی از دلایلی که طی ۳-۴ سال اخیر علی‌رغم افزایش تحریم‌ها و رکود شدید اقتصادی باعث ماندگاری ما در میدان رقابت شده، نوآوری و ابتکاراتی است که در روند تولید محصولات جدید و متنوع مدنظر قرار می‌دهیم زیرا به خوبی می‌دانیم

تأییدیه دهد تا مبلغ آزاد شود. به عبارت بهتر ۴ میلیارد تومان سرمایه، ۱۰ روز در بانک بلو که شد تا کار انجام شود در حالی که طبق قانون بانک می‌تواند ۳۵ درصد واریزی نقدی واحدهای تولیدی را تبدیل به وثیقه، چک یا سفته نمایند اما متأسفانه حتی این کار را هم برای ما انجام ندادند... پس ملاحظه می‌کنید بخش عمده‌ای از مشکلات ما قوانین و مقررات متناقض و خلق‌الساعه داخلی و عدم همکاری مسئولان مرتبط با تولید است نه تحریم‌های بین‌المللی!

واردات ماشین‌آلات به دلیل تحریم دشوار نیست؟ برخی معتقدند زنگ خطر استهلاک خطوط تولید کارخانه‌های نساجی به دلیل عدم امکان واردات آزادانه ماشین‌آلات به روز و مدرن به صدا درآمده است....

بستگی به کشور مقابل دارد برای مثال شرکت‌های ژاپنی هر گونه تعامل تجاری با ایران را به طور کامل متوقف کرده‌اند. شرکت‌های بلژیکی و سوئیسی مشکل چندانی در فروش ماشین‌آلات و تجهیزات به ایران ندارند اما بعضی از شرکت‌های آلمانی حتی قطعات یدکی را هم به سختی در اختیارمان قرار می‌دهند، برخی هم می‌پذیرند که ماشین‌آلات را از طریق ترکیه به ایران بفرستند اما در این میان ترکیه که کاملاً متوجه اضطراب صنعتگران ایرانی جهت واردات ماشین‌آلات و قطعات یدکی از اروپا شده، ترفندهای خاص خود را برای کسب سود و

طول انجامید تا موفق به ترخیص ماشین‌آلات از گمرک شدیم! مشکل اینجا بود که مسئولان بانک در شرایطی ما را ملزم به خرید ارز برای واردات ماشین‌آلات می‌کردند که دارای مجوز واردات بدون انتقال ارز بودیم؛ بیش از یک ماه طول کشید تا سرانجام به آنان، مفهوم مجوز قانونی واردات بدون انتقال ارز را تفهیم نماییم! خوشبختانه این موضوع را پذیرفتند اما در مرحله بعد از ما خواستند ۳۵ درصد مبلغ را طبق قانون نزد بانک بلو که کنیم تا کد رهگیری در اختیارمان قرار دهند. (براساس قانون، ۳۵ درصد مبلغ فاکتور نزد بانک بلو که می‌شود تا از طریق ارز استفاده شده، واردات صورت گیرد و پس از واردات و ترخیص کالا، ۳۵ درصد آزاد می‌شود) این در حالی بود که نه ارزی از بانک گرفته بودیم نه می‌خواستیم کالای جدیدی وارد کنیم!

طی فرایند چند ماهه واردات ماشین‌آلات، قانونی وجود داشت (در حال حاضر ملغی شده است) که بر اساس آن واحدهای تولیدی می‌توانستند کالاهای گمرکی خود را تا ۷۰ درصد به صورت نسبه ببرند و ۳۰ درصد تارفع تمام مسائل بانکی، نزد بانک محفوظ بماند. ما از این قانون استفاده کردیم و ۷۰ درصد ماشین‌آلات را به کارخانه انتقال دادیم اما در این شرایط چه ضمانتی از ما می‌خواستند؟! در نهایت پس از دو ماه مذاکره بی‌نتیجه با مسئولان بانک، مجبور شدیم سرمایه‌ای در بانک، بلو که کنیم تا کد رهگیری به ما بدهند و آن را به گمرک اعلام نماییم، گمرک ظرف ۲۴ ساعت



#### صادراتی متفاوت هستند؟

در سال‌های دور، رنگ و طرح مدنظر استان‌ها و کشورهای مختلف تفاوت‌های بسیاری داشت اما امروز سلیقه مصرف‌کنندگان مشابه همدیگر است و تفاوت فاحشی از نظر رنگ یا مدل وجود ندارد. مثلاً پارچه‌های پرده‌ای که در اختیار مشتریان از جمهوری آذربایجان قرار داده‌ایم، مشابه همان محصولاتی هستند که در بازار تهران به فروش می‌روند.

#### مطلب‌نهایی

متأسفانه امروز بستر فعالیت آزادانه و بدون محدودیت تجار مهیاست اما در تبلیغات اغلب رسانه‌های گروهی و بیلبوردهای سطح شهر، شعار حمایت از تولیدکننده سر داده می‌شود و هیچ اقدامی در راستای حمایت از منافع تولیدکننده ایرانی صورت نمی‌گیرد. به دفعات شاهد انتشار آمارهای کلان از اعطای وام و تسهیلات به تولید و صنعت در رسانه‌های مختلف هستیم و اذهان عمومی تصور می‌کنند تولیدکننده در پول غوطه‌ور است! در حالی که اصلاً نمی‌دانیم این پول‌ها چه زمانی و به دست چه کسانی می‌رسد!!! ای کاش دولتمردان نگاهی به ما (تولیدکنندگان) بیندازند و صدای خرد شدن استخوان‌های تولیدکنندگان را در مقابل فشارهای روزافزون بشنوند و با اتخاذ راهکارهای موثر و ثمربخش، کشور را از حالت تجاری به تولیدی تبدیل شود.

رنگرزی و تکمیل بسیاری از واحدهای تولیدی را به صورت کارمزدی انجام می‌دهیم.

#### نخ‌های مصرفی الگانت تولید داخل هستند یا وارداتی؟

سال‌های ابتدایی فعالیت الگانت، حدود ۵۰ درصد نخ‌های مورد نیاز را از تولیدکنندگان داخلی و مابقی را از نخ‌های وارداتی استفاده می‌کردیم اما امروز با افزایش چشمگیر کیفیت نخ‌های ایرانی، فقط ۲۰ درصد نخ‌های مصرفی ما وارداتی هستند آن هم نخ‌های بسیار ظریف و با دنبر پایین که در ایران تولید نمی‌شوند. البته قیمتی که برخی از تولیدکنندگان نخ‌های خاص در ایران اعلام می‌کنند، بسیار بالاتر از مشابه ترکیه و چین است در این راستا انجمن صنایع نساجی ایران اقدام به راه‌اندازی شبکه اطلاع‌رسانی قیمت نخ‌های تولیدی شرکت‌های عضو خود کرده که در صورت استمرار این حرکت منطقی و موثر، شاهد ساماندهی قیمت‌گذاری نخ در بازار خواهیم بود اما مشکل فعلی انجمن، مقاومت برخی تولیدکنندگان در ارائه آمار مربوط به میزان تولیداتشان است که این کار، برنامه‌ریزی‌های انجمن برای پیگیری محدودیت واردات بسیاری از اقلام نساجی را با مشکل مواجه می‌کند.

#### آیا طرح و رنگ پارچه‌های پرده‌ای عرضه شده الگانت در استان‌های کشور یا کشورهای مقصد

اگر مانند سایر کارخانه‌ها به ساده‌بافی ادامه دهیم، نمی‌توانیم استوار و پابرجا باقی بمانیم. امروز در سه شیفت کاری با همکاری حدود ۲۵۰ نفر مشغول تولید هستیم و به لطف خداوند هیچ‌گاه سیاست تعدیل نیرو را اجرایی نکرده‌ایم و با افزایش تعداد ماشین‌آلات و اجرای سیستم اسکرین، تعداد نیروهای شاغل بیشتر خواهد شد؛ همچنین در نظر داریم تولید پارچه البسه زنانه را هم به سبد محصولات الگانت اضافه نماییم. به این نکته هم باید اشاره کنم که سال گذشته تصمیم داشتیم فروشگاه مرکزی الگانت را در ایران مال راه‌اندازی و توزیع کالای خواب و پارچه‌های پرده‌ای را به نمایندگی‌های سراسر کشور واگذار نماییم اما به دلیل افزایش نرخ ارز و بهبود نسبی وضعیت بازار، به این نتیجه رسیدیم به جای تأسیس فروشگاه‌های زنجیره‌ای، توزیع محصولات در بازار تهران را گسترش دهیم و کالای خواب را حذف و پرده زبر را اضافه کردیم.

برای رشد و توسعه مجموعه، سه فاز مدنظر قرار داده‌ایم زیرا زمین الگانت حدود صد هزار متر مربع است و درحال حاضر در فاز اول (به وسعت ۳۰ هزار متر مربع) ماشین‌آلات رنگرزی و تکمیل اروپایی مستقر شده‌اند، برای فاز دوم بافندگی افزوده خواهد شد و برای فاز سوم هنوز برنامه مشخصی تدوین نکرده‌ایم.

ظرفیت بخش رنگرزی و تکمیل کارخانه به مراتب بیشتر از حجم تولیداتمان است و به همین دلیل