



گفت‌وگو با علیرضا نوری، مدیرعامل شرکت نساجی جهان اروم ایاز

## تحدید صنعت اشتغال‌زای نساجی داخل کشور

بخش نساجی از نظر گستردگی و اشتغال‌زایی در هر کشوری به عنوان بخشی بسیار مهم شناخته می‌شود، بر همین اساس دولت‌ها تلاش می‌کنند با برنامه‌ریزی دقیق و اجرای سیاست‌های مناسب، این بخش از اقتصاد را زنده و پربار نگه دارند.

اینکه دولت‌ها چه کمکی می‌توانند به این بخش کنند، به مساله اصلی گفت‌وگوی حاضر تبدیل شد، نه به این دلیل که دولت‌ها عامل اصلی پیش‌برنده این صنعت محسوب می‌شوند، بلکه از جایی که مشکل اصلی را یکی از فعالان این بخش چیزی می‌داند که از سیاست دولت نشأت گرفته است و از همین رو بدیهی است که همان دولت می‌تواند حلال مشکلات هم باشد.

علیرضا نوری، مدیرعامل شرکت نساجی جهان اروم ایاز و عضو انجمن صنایع نساجی ایران معتقد است که محور اصلی معضلات حوزه نساجی به واردات بی‌رویه کالاهای تولیدشده در داخل برمی‌گردد

این فعال صنعت نساجی که در حال حاضر یکی از بزرگ‌ترین تولیدکننده‌های پارچه رومبلی در کشور محسوب می‌شود، این مساله را به گونه‌ای صورت‌بندی می‌کند که در آن خروجی تنها یک سیاست غلط در حوزه نرخ ارز، سود بادآورده ۲۰ درصدی برای واردکننده و در مقابل ضرر ۲۰ درصدی صادرکننده بوده است. به گفته وی اگر این مساله را با یکی از کشورهای رقیب یعنی چین مقایسه کنیم که ۱۵ درصد تشویقی به صادرکننده خود ارائه می‌کند، حاصل عقب ماندن تولیدکننده ایرانی به میزان ۳۵ درصد در این رقابت خواهد شد. در این گفت‌وگو علیرضا نوری به جزئیات کامل این موضوع پرداخته است که در ادامه مشروح آن را می‌خوانیم.



## در حال حاضر چه مشکلاتی در صنایع نساجی وجود دارد؟

مهم‌ترین مشکل زنجیره تولید نساجی به واردات برمی‌گردد؛ واردات بی‌رویه کالاهایی که در داخل تولید مشابه دارند. ما مخالف واردات نیستیم، اما این حوزه در یک عرصه نابرابر و نامتوازن انجام می‌گیرد.

## این نابرابری به چه معناست؟

در ایران ما یک بازار بزرگ داریم که در آن محصولات کشورهای تولیدکننده مهمی مانند چین و ترکیه به وفور پیدا می‌شود. بنابراین تولیدکننده داخل ناگزیر باید با این تولیدکننده‌ها رقابت کند، اما این رقابت پیشاپیش تبدیل به یک رقابت نابرابر شده است. به عنوان مثال چین مشوق ۱۵ درصدی به عنوان تشویق صادراتی به صادرکننده کالای خود ارائه می‌دهد.

به این شکل که هر واحد کالا به قیمتی خاص را در صورت فروش به یک شرکت خارجی، ۱۵ درصد بالاتر از نرخ فروش آن برای صادرکننده خود محاسبه می‌کند. حالا به سوی دیگر ماجرا بنگرید، یعنی زمانی که این کالا را تاجر ما وارد کشور می‌کند.

ابتدا کالای یادشده برای تامین ارز سفارش داده می‌شود، بانک مرکزی ما با یک سیاست کاملاً غلط در بحث دو نرخ بودن ارز (نرخ بازار آزاد و نیما) به واردکننده این کالا ارز دولتی (نیمایی) اعطا می‌کند، در حالی که همین کالا در داخل تولید می‌شود.

معمولاً بین این دو نرخ ۲۰ درصد فاصله قیمتی وجود دارد که به معنای نوعی یارانه ۲۰ درصدی دولت به این واردکننده است.

بنابراین اگر جمع این دو رقم که ۳۵ درصد می‌شود را در نظر بگیریم متوجه می‌شویم که تولیدکننده داخلی به همین میزان در زمینه رقابت با تولیدکننده چینی عقب می‌افتد.

بنابراین واردات بی‌رویه کالاهایی که تولید داخل دارند باعث شده که تولید توجیه اقتصادی نداشته باشد، حالا این موضوع نه تنها در ارتباط با پارچه بلکه در سایر محصولات دیگر این زنجیره شامل نخ، پوشاک و... صادق است.

این سیاستی کاملاً غلط بوده که باعث شده واردات هر کالایی را نسبت به تولید آن سودده‌تر کرده باشد.

## این موضوع برای تولیداتی است که در داخل به فروش می‌رسند. با این توضیحات باید وضعیت برای صادرکننده‌های ما سخت‌تر باشد؟

درست است. از سوی دیگر صادرکننده‌ها و واحدهای نمونه ما هم که می‌توانند صادرات با کیفیت و استاندارد داشته باشند، وقتی که کالای خود را در کشورهای خارجی به فروش می‌رسانند، دولت ما ۲۰ درصد ارز حاصل از صادرات او را ارزان‌تر از قیمت بازار خریداری می‌کند.

ما یک سیاست به نام حمایت از مصرف‌کننده داریم. طبق این سیاست تولیدکننده حداکثر سودی که می‌تواند از یک واحد محصول دریافت کند ۱۷ درصد است. بنابراین در نظر بگیرید چه اتفاقی می‌افتد وقتی که یک تولیدکننده برای فروش کالای خود تنها ۱۷ درصد می‌تواند سود بگیرد و از سوی دیگر برای صادرات هم باید با قیمت ۲۰ درصد کمتر، ارز خود را عرضه کند.

صادرکننده‌های حوزه نساجی که مانند تولیدکننده‌های مواد معدنی و نفت و گازی نیستند که سود اصلی خود را از منابع طبیعی عمومی به دست می‌آورند، بخش نساجی ارزش افزوده خود را با کار روی محصولات و در یک محیط بسیار رقابتی با کشورهای منطقه خلق می‌کنند.

یک مثال ساده بزنم؛ تولیدکننده اگر یک واحد پارچه را ۱۰۰ هزار تومان بفروشد، وقتی ۹ هزار تومان از آن را به عنوان مالیات ارزش افزوده کم کنیم، ۹۱ هزار تومان به عنوان قیمت فروش نهایی محصول باقی می‌ماند. این رقم با نرخ ارز (رقابتی) مثلاً حتی ۳۲ هزار تومانی ۲ دلار و ۸۰ سنت می‌شود. اما دولت و بانک مرکزی تولیدکننده را مجبور می‌کنند که همین ۹۱ هزار تومان را با نرخ ارز ۲۷ هزار تومان محاسبه کند که ۳ دلار و ۴۰ سنت می‌شود.

تولیدکننده چگونه می‌تواند جنسی را که می‌تواند با قیمت ۲/۸ دلار بفروشد ۳۳/۴ دلار قیمت‌گذاری و به فروش برساند، بین این دو رقم ۶۰ سنت اختلاف قیمت وجود دارد.

این را اگر در یک مقیاس بزرگ‌تر محاسبه کنیم متوجه می‌شویم که صادرکننده در همین سطح تا چه اندازه متضرر می‌شود.

بخش نساجی که یکی از کم سرمایه‌ترین و در عین

حال پراشتغال و پردرآمدترین بخش اقتصاد محسوب می‌شود و در کشوری مانند ترکیه در همسایگی ما دومین صنعت مهم شناخته می‌شود، با همین سیاست‌ها در کشور سرکوب شده و در حال نابودی آن هستیم. ما نمی‌گوییم دولت دست ما را بگیرد، فقط پای ما را رها کند.

## پیشنهاد‌های شما برای حل این مشکلات چیست؟

یکی از پیشنهاد‌های اصلی ما در رابطه با مسائل سیاسی و رفع تحریم‌هاست. از سوی دیگر با اینکه قول کاهش تعرفه واردات ماشین‌آلات را داده بودند، ما که نمی‌توانستیم منتظر این قول بمانیم و امسال برای واردات ماشین‌آلات هزینه زیادی بابت تعرفه بالا پرداخت کردیم. ن

ساجی برای بالابردن رقابت‌پذیری و بهره‌وری و تولید با کیفیت نیازمند ماشین‌آلات به‌روز است و دولت باید در این خصوص تصمیمات درستی داشته باشد. یکی دیگر از پیشنهادها در زمینه تامین سرمایه ثابت از بانک‌هاست.

در حال حاضر بانک‌ها می‌گویند برای دفاتر حسابرسی شده فروش شرکت‌ها ۹۰ درصد سرمایه در گردش اعطا می‌کنیم. این تسهیلات با نرخ ۱۸ درصد است که باید بین ۶ تا ۷ ماه تسویه کامل شود.

ما پیشنهاد دادیم که این ۹۰ درصد جای خود باقی بماند، اما ۱۰ درصد از فروش کل شرکت‌هایی که فعالیت می‌کنند را به عنوان وام کم بهره بلندمدت برای بازسازی ماشین‌آلات (تحقق سرمایه ثابت) به این تولیدکننده‌ها تسهیلات بدهند.

این ۱۰ درصد بیراه نیست، چون هر شرکتی فقط ۹ درصد به عنوان مالیات ارزش افزوده به دولت می‌دهد، بنابراین ما می‌گوییم برای توسعه شرکت‌ها همین پول خودمان را به ما به صورت تسهیلات ارائه کنند.

شرکت‌ها و کارخانه‌های نساجی ماشین‌آلات بسیار قدیمی دارند. بعضاً این تکنولوژی مربوط به ۴۰ سال پیش است که به صورت دست دوم از ترکیه و سایر کشورها وارد کشور شده‌اند.

این موضوع هزینه تولید این شرکت‌ها را بسیار بالا برده است و لازم است که برای بازسازی آنها سرمایه جدیدی وارد این حوزه شود.