

بوروکراسی‌های اداری را کم کنید!

گفت‌وگو با احمد نیلفروشان شهشهانی - مدیرعامل شرکت جوهر ایران

جیمز رابینسون (تولیدکننده رنگزاهای گوگردی)، شرکت سربکول (تولیدکننده مرکب چاپ سیلک)، شرکت اس‌اس تی سوئیس (تولیدکننده توری‌های شابلون) و در نهایت شرکت اُکا و کارتریکه (تولیدکننده پیگمنت‌های نساجی) و توزیع آن به کارخانجات نساجی فعالیت داشت. هم‌اکنون نیز نماینده شرکت‌های اس‌ان اف فلورجر فرانسه (تولیدکننده پلیمرهای اکریلاتی)، کمیتکس ترکیه (تولیدکننده پیگمنت و مواد تعاونی نساجی) و پروتکس (تولیدکننده مواد تعاونی نساجی) فرانسه هستیم ولی با شروع تحریم‌ها، همکاری با شرکت پروتکس فعلاً امکان‌پذیر نیست.

چالش‌ها و مشکلاتی که پس از اعمال تحریم‌ها با آن مواجه بودید

می‌توان گفت پس از اعمال تحریم‌ها مشکلات متعددی در زمینه واردات ایجاد شد. یکی از مشکلات مربوط به فرآیند ثبت سفارش، بخشنامه‌های متعدد مرتبط با وزارت صمت برای شرکت‌های بازرگانی است. به طور مثال براساس یک بخشنامه داخلی، شرکت‌های بازرگانی برای واردات کالا باید تعرفه میانگین واردات ارزی دو سال قبل را مدنظر قرار دهند. این بخشنامه چندین مشکل به همراه آورده است. اولین مشکل مربوط به سابقه نداشتن کالایی وارداتی در دوسال قبل در سامانه جامع تجارت می‌باشد. در واقع شرکت ما اگر سابقه واردات یک کالا را تا دوسال قبل نداشته باشد، امکان واردات آن امروز با استناد به این بخشنامه امکان‌پذیر نخواهد بود. از طرف دیگر با مساله مربوط به تعریف سقف واردات برای هر تعرفه کالایی مواجه هستیم که در صورت افزایش تقاضا برای یک کالا، امکان واردات بیشتر از سقف آن نیست و باعث شده قادر به رفع نیازهای مشتریان خود نباشیم. مشکل دیگر مربوط به خود فرآیند ثبت سفارش است که مدت رسیدگی به پرونده‌ها توسط سازمان صمت نامشخص است و این برنامه ریزی برای واردات و تامین کالا نه تنها برای شرکت‌های بازرگانی بلکه

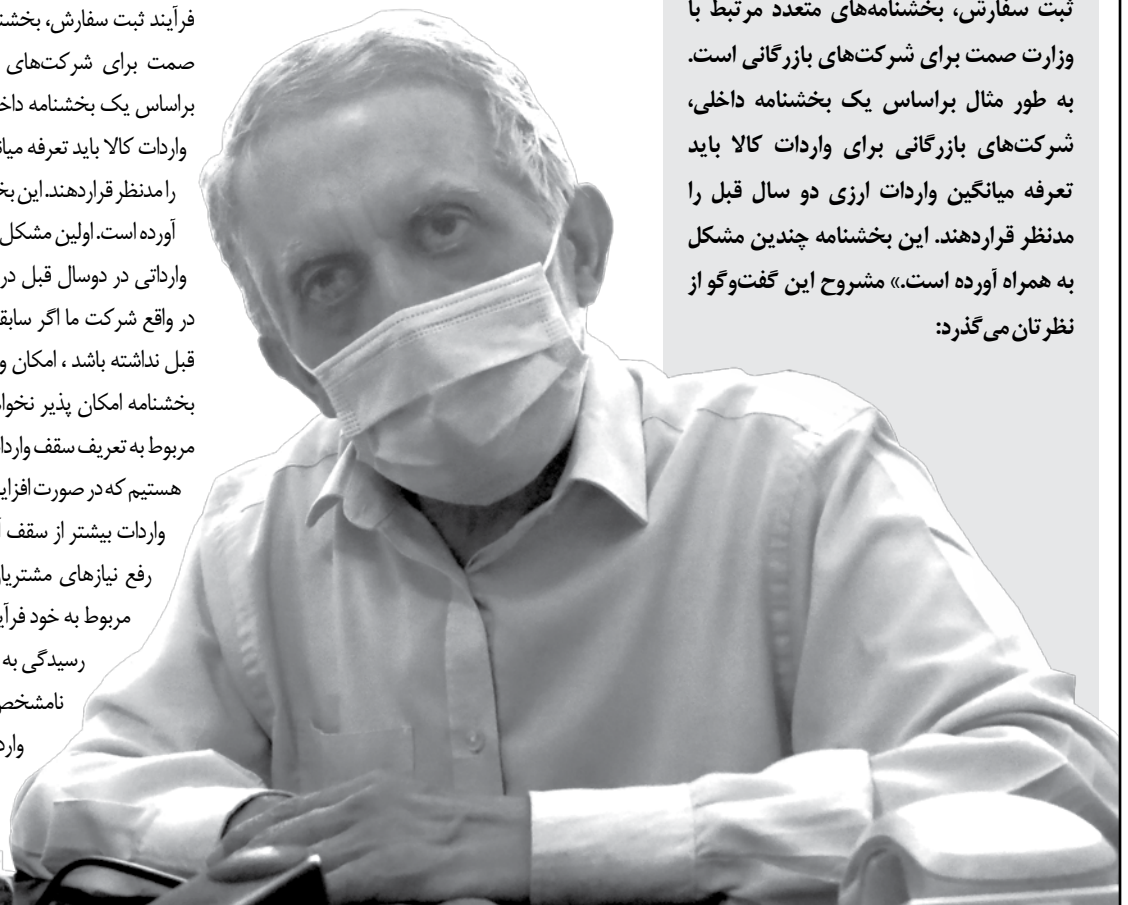
بیوگرافی و شروع فعالیت در صنعت نساجی

متولد سال ۱۳۴۰ در تهران و دانش‌آموخته رشته ریاضی کاربردی هستم. این شرکت در سال ۱۳۶۶ توسط برادرم مهندس محمد نیلفروشان (که در آن زمان استاد دانشکده نساجی دانشگاه امیرکبیر بودند) تاسیس گردید. اینجانب از سال ۱۳۶۹ به طور مستقیم در این شرکت مشغول به فعالیت شدم و از سال ۱۳۷۵ در سمت مدیرعاملی تاکنون مشغول به کار میباشم. شرکت جوهر ایران یک شرکت کاملاً خصوصی و خانوادگی است که از زمان تاسیس تاکنون در زمینه واردات مواد تعاونی نساجی، مواد کمکی چاپ و رنگزا و پیگمنت‌های نساجی با اخذ نمایندگی از کمپانی‌های مختلف از جمله شرکت الاید کولویذ انگلستان (تولیدکننده مواد نساجی)، شرکت کرودا انگلستان (تولیدکننده رنگزاهای اسیدی)، شرکت



اشاره:

«اگر مقامات این مصاحبه را می‌خوانند، از آنها درخواست می‌کنم قوانین و مقررات دست و پاگیر و ضد تولید و تجارت را کاهش دهند، بوروکراسی‌های اداری را کم کنند و نسبت به افزایش اعتبار کارت‌های بازرگانی تا ۵ سال اقدام کنند. کار بخش خصوصی به اندازه کافی متوقف شده آن را بیشتر نکنند!» مهندس نیلفروشان ادامه می‌دهد: «پس از اعمال تحریم‌ها مشکلات متعددی در زمینه واردات ایجاد شد. یکی از مشکلات مربوط به فرآیند ثبت سفارش، بخشنامه‌های متعدد مرتبط با وزارت صمت برای شرکت‌های بازرگانی است. به طور مثال براساس یک بخشنامه داخلی، شرکت‌های بازرگانی برای واردات کالا باید تعرفه میانگین واردات ارزی دو سال قبل را مدنظر قرار دهند. این بخشنامه چندین مشکل به همراه آورده است.» مشروح این گفت‌وگو از نظرتان می‌گذرد:



واحدهای تولیدی کشور انجام دهند که در نوع خود اقدامی ارزشمند و موثر است. در مجموع یادآور می‌شوم تعداد نیروهای شاغل در یک شرکت بازرگانی اندک است و در صورت فشار مضاعف مشکلات و تعطیلی شرکت، نهایتاً طی چند ماه چند نفر بیکار خواهند شد ولی تعطیلی یک کارخانه بزرگ تولیدی و بیکاری صدها نفر به این سادگی‌ها امکان‌پذیر نیست.

«آیا امکان تولید رنگ و مواد اولیه‌ای که وارد می‌کنید؛ در کشور وجود ندارد؟»

هم‌اکنون تولید پیگمنت‌های نساجی توسط چند شرکت تولیدی در ایران انجام می‌شود ولی برای تولید پلیمرهای اکریلیکی مصنوعی به دلیل نیاز به تکنولوژی و دانش بالا هنوز امکان تولید در ایران مهیا نشده است.

«شیوع کرونا تا چه میزان بر صنایع نساجی کشور اثرگذار بوده و هست؟ فکر می‌کنید چه مدت طول خواهد کشید تا شرایط تولید و صنعت به حالت سابق (پیش از کرونا) بازگردد؟»

شیوع کرونا، کاهش فروش محصولات نهایی نساجی مانند پارچه و پوشاک را به همراه داشت و همه شاهد بودیم به دلیل تعطیلی بازارها، فروشگاه‌ها و پاساژهای سراسر کشور، میزان فروش منسوجات به شدت پایین آمد که این امر در افت فروش زنجیره‌های قبلی نساجی مانند نخ و غیره تأثیرات نامطلوب داشت. در مورد بخش دوم سوال شما هم فکر می‌کنم حدود یک‌سال از زمان پایان پاندمی طول بکشد تا بازار و تولید به روال پیش از شیوع این بیماری بازگردد.

«نکته‌نهایی»

اگر مقامات این مصاحبه را می‌خوانند، از آنها درخواست می‌کنم قوانین و مقررات دست و پاگیر و ضد تولید و تجارت را کاهش دهند، بوروکراسی‌های اداری را کم کنند و نسبت به افزایش اعتبار کارت‌های بازرگانی تا ۵ سال اقدام کنند. کار بخش خصوصی به اندازه کافی متوقف شده آن را بیشتر نکنند! در نهایت از مجله نساجی امروز بابت وقتی که در اختیار گذاشتند و مصاحبه‌ای که انجام دادند؛ تشکر می‌کنم. امیدوارم روزهای روشن‌تری برای مملکت و مردم عزیز کشورمان رقم بخورد.

تهیه و تنظیم: سیدضیاءالدین امامی رؤف

مشکلات مالی و به عبارت بهتر قیمت تمام شده بالا نقطه اشتراک مشکلات تمام شرکت‌هاست اما برای تداوم تولید، راهی جز تأمین مواد اولیه با قیمت‌های ولو گران و بالا نیست. یک مثال عرض می‌کنم، سال گذشته یک کالا را با قیمتی به فروش می‌رساندیم که امروز همان کالا را با افزایش حدود ۵۰ درصد باید به فروش برسانیم. لذا مجبور به تسهیل در نحوه پرداخت می‌شویم.

«سال ۱۳۶۹ که فعالیت خود را در صنعت نساجی شروع کردید، این صنعت در چه شرایطی به سر می‌برد و چه وضعیتی داشت؟»

آن سال‌ها واردات مواد اولیه صنعتی به دلیل شرایط خاص بعد از جنگ، کمی دشوار بود و از دهه ۷۰ تا حدودی صنایع کشور رونق پیدا کردند. در آن زمان تعداد واحدهای نساجی به مراتب بیشتر بود و حجم خریدها بیشتر بود. اما به مرور تعداد آنها کم و کمتر شد و حجم سفارشات کاهش پیدا کرد. بخش عمده مشکلات صنعتگران در دهه‌های ۶۰ و ۷۰ به فروش محصولات اختصاص داشت و مواد اولیه به صورت مدت‌دار (۴ تا ۶ ماه) فروخته می‌شد اما مشکلات امروز به تهیه و تأمین مواد اولیه مورد نیاز اختصاص دارد. واقعیت این که فروش آسان‌تر و تهیه مواد اولیه ده‌ها برابر سخت‌تر شده است. صرف‌نظر از تمام مشکلات فوق، باید به سیستم ناکارآمد بانکی که امروزه دست و پاگیر شده هم اشاره کنم. مسئولان بانکی از لزوم تخصیص ۳۵ درصد ودیعه (پول یا ملک) جهت اجازه واردات سخن می‌گویند. در صورتیکه در آن سال‌ها این مشکلات وجود نداشت.

«با این اوصاف تولید سخت‌تر است یا فعالیت‌های بازرگانی؟»

تولید به مراتب بسیار مشکل‌تر است زیرا با عوامل متعددی همچون نیروهای انسانی، فروش، تهیه مواد اولیه، واردات رسمی و غیر رسمی محصولات مشابه و ... سروکار دارد؛ اوایل دهه ۷۰ سه کارخانه تولید کفش ورزشی در کشور وجود داشت اما به دلیل واردات بی‌رویه و عدم حمایت موثر، همگی ورشکسته شدند، این موضوع در مورد تولیدکنندگان نساجی و پوشاک هم مصداق دارد و پوشاک چینی، مجال نفس کشیدن را از تولیدکنندگان داخلی گرفت. البته چند سالی است طبق قانون، برندهای خارجی برای حضور در بازار ایران، باید بخش مشخصی از تولیدات خود را در

برای شرکت‌های تولیدی را از بین می‌برد. موضوع دیگر که بسیار مهم است و پس از تحریم‌ها گریبانگیر اقتصاد ایران شده است، ثابت نبودن نرخ ارز می‌باشد. زمانی که نرخ ارز بالا می‌رود، مشکلات مربوط به تأمین وجه کالای وارداتی، قیمت گذاری کالا، نحوه پرداخت و موارد متعدد دیگر ایجاد می‌شود که بسیار مایه تاسف است. نکته دیگر که می‌خواهم به آن اشاره کنم مربوط به حواشی تمدید کارت‌های بازرگانی است که نه تنها خود فرآیند تمدید آن زمان‌بر است بلکه مدت آن هم یک سال است که به نظر بنده برای شرکت‌های بازرگانی با سابقه بالا در اتاق بازرگانی بسیار کم می‌باشد. لذا انرژی اغلب شرکت‌های بازرگانی به رفت و آمد به نهادها و سازمان‌ها مختلف دولتی هدر می‌رود. مسأله دیگر کارت‌های یک‌بار مصرف بازرگانی است. افرادی را می‌شناسیم که به نام خود، واردات انجام نمی‌دهند و طبق قانون مجازند در سال اول تأسیس شرکت تا ۵۰۰ هزار دلار کالا (به عنوان مختلف مانند تعاونی مرزنشینان یا پیلهوری) وارد کنند که عادلانه به نظر نمی‌رسد. در نهایت تأثیر مستقیمی که تحریم‌ها در کسب و کار ما ایجاد کرد در رابطه با ارتباط با شرکت‌های پستی بین الملل مانند دی‌اچ ال (DHL) می‌باشد که امروزه با وجود تحریم‌ها امکان ارسال نمونه کالاهای درخواستی و حتی اسناد مربوطه به کالاهای وارداتی وجود ندارد که این کار را برای ما بسیار مشکل کرده است. بوروکراسی‌های اداری مربوط به بانک‌ها نیز مشکل آفرین شده است. جالب است بدانید سیستمی تحت عنوان «بازرسی کالا» وجود دارد که سیستم بانکی، مسئولان گمرک و متولیان امر به خوبی می‌دانند کاملاً تشریفاتی و بدون فایده است یعنی شرکت‌هایی راه‌اندازی شده‌اند تا به بهانه بازرسی کالا در مبدأ، (جهت ارائه کد تخصیص ارز) مبالغی از واردکنندگان بگیرند. لازم به توضیح است قبلاً بازرسی کالا در گمرکات انجام می‌شد ولی بعدها طی صدور یک بخشنامه، بازرسی در مبدأ شکل اجبار به خود گرفت. کدام بازرسی؟ کدام کارشناس در محل انبار فروشنده حضور یافته است و شبانه روز به بازرسی کالاهای ما می‌پردازند؟! این مشکلات غیرقابل حل نیستند اما همت و عزمی برای رفع آنها وجود ندارد.

«طبعاً به دلیل دور زدن تحریم‌ها و واردات از طریق کشور ثالث، مواد اولیه را با قیمت بالاتر تهیه می‌کنید، مشتریان تا چه میزان تاب و تحمل این گرانی را دارند؟»