

صادرات، نجات‌دهنده صنعت کفش؛ راهکارهای فعالان برای عبور از بحران اقتصادی

اتفاقی که برای قیمت PU افتاد به دلیل بحث قیمت ارز بود و این قیمت‌ها قابل پیش‌بینی بود. در واقع بعد از کنار رفتن سامانه نیما کلیه مبادلات و حواله‌ها از طریق سامانه مبادلات ارزی انجام می‌شود و اینگونه مقرر شده بود که قیمت ارز روزانه کشف شود.

به گزارش خبر پایگاه اطلاع‌رسانی سپهر، سامان نامی، عضو هیات مدیره شرکت رسام پلیمر نامی در خصوص اصلی‌ترین عامل موثر بر افزایش نرخ پی‌یو به بیش از ۱۶۰ هزار تومان می‌گوید: اتفاقی که برای قیمت PU افتاد به دلیل بحث قیمت ارز بود و این قیمت‌ها قابل پیش‌بینی بود. در واقع بعد از کنار رفتن سامانه نیما کلیه مبادلات و حواله‌ها از طریق سامانه مبادلات ارزی انجام می‌شود و اینگونه مقرر شده بود که قیمت ارز روزانه کشف شود.

همچنین برنامه بر این بود که قیمت ارز به نحوی باشد که به ارز آزاد نزدیک شود؛ یعنی در آن زمان بنا بود که قیمت در بازار مبادلات ارزی ۶۰ تا ۷۰ هزار تومان باشد و روند به نحوی پیش برود که در نهایت به قیمت ارز آزاد (۷۰ تا ۸۰ هزار تومان) برسد. اما متأسفانه اتفاقاتی که طی دو ماه اخیر در سطح بین‌المللی و داخل ایران رخ داد موجب شد قیمت ارز آزاد به سرعت پیشی بگیرد و به بیش از ۹۰ هزار تومان برسد، در نتیجه بازار مبادلات ارزی جا ماند و شاهد هستیم بین ارز آزاد و مبادلات ارزی ۲۰ تا ۲۵ هزار تومان اختلاف قیمت وجود دارد.

هر اتفاقی در سطح بین‌المللی روی اقتصاد مریض کشور تاثیر می‌گذارد

نامی در پاسخ به این سوال که تاثیر این اختلاف قیمت بر فرایند صادرات منفی است یا مثبت، گفت: قطعاً این اختلاف معنادار نمی‌تواند در امر صادرات کمک‌کننده باشد چرا که صادرکننده باید با این ارز رفع تعهد ارزی نماید و طبیعتاً راغب نمی‌شود این کار را انجام دهد و ترجیح می‌دهد محصول خود را به صورت ریالی به فروش برساند.

وی تاکید کرد: در واقع بحث حذف سامانه نیما روی کاغذ اتفاق خوبی بود و به صادرات کمک می‌کرد چون همانطور که گفته شد بنا بر این بود که ارز بازار مبادلات طی گذر زمان به ارز آزاد نزدیک شود اما روند به نحوی پیش رفت که دلار بازار آزاد از ۷۰ هزار تومان به بیش از ۹۰ هزار تومان رسید و کل معادلات را به هم ریخت. متأسفانه مریضی اقتصاد ما به حدی رسیده است که هر اتفاق بین‌المللی روی آن تاثیر سوء می‌گذارد به نحوی که مذاکرات دو رئیس‌جمهور روی اقتصاد ما تاثیرات اینچنینی می‌گذارد!

وی در خصوص آنچه می‌توان برای صنعت PU در سال آینده متصور شد نیز گفت: همانطور که می‌دانید اوج اقتصاد صنعت کفش در شب عید می‌چرخد اما متأسفانه شاهد هستید که شب عید خوبی نداشتیم و میزان چک‌های برگشتی و میزان فروشی که تکی فروش‌ها دارند کاملاً بیانگر این صحبت است. بنابراین وضعیت بازار در ابتدای سال آینده بر اساس اتفاقاتی که در حال حاضر رخ داده روند نزولی خواهد داشت.

صادرات اقتصاد صنعت را متحول می‌سازد

نامی در پاسخ به این سوال که صنعتگران چگونه می‌توانند خود را ایمن نگه دارند، نیز اذعان داشت: بنده معتقدم فعالان صنعت سال آینده از دو طریق می‌توانند در حاشیه امن قرار بگیرند؛ اول اینکه صادرات را پیش بگیرند که بتوانند با ارز کار کنند. از سوی دیگر اینکه بسیار آهسته کار کنند چون اتفاقات و تحولات جوری است که نمی‌توان روند را پیش‌بینی کرد. لذا به نظر بنده امن‌ترین حالت، آهسته کار کردن و وارد کردن مشتریان خارجی به سبد مشتریان است.

نامی با تاکید مجدد بر وارد شدن تولیدکنندگان به فرایند صادرات در سال آینده، گفت: برای تحقق این امر می‌توان دو اقدام انجام داد؛ اول اینکه تولیدکنندگان کفش، خود با گرفتن کارت بازرگانی و انجام روال قانونی صادرات انجام دهند که این بهترین و اولویت‌دارترین کاری است که می‌توان انجام داد و شاهد هستیم که بزرگان صنعت کفش این کار را انجام می‌دهند و در رتبه‌های اول صادرات قرار دارند.

وی افزود: راهکار دوم این است که اتحادیه‌ها در قالب یکسری تعاونی یا شرکت این کار را انجام دهند؛ شکی نیست که تاجران بزرگی داریم که در صنعت کفش فعالیت می‌کنند بنابراین اتحادیه‌ها می‌توانند در قالب یک تعاونی یا یک شرکت مجزا از اتحادیه، از پتانسیل و ظرفیت این تاجران بهره بگیرند.

نامی خاطرنشان کرد: به عبارت دیگر می‌توان کفش تولید کرد و تحویل تاجران داد و از طریق آنها صادرات به کشورهای مختلف را انجام داد. نکته قابل تامل اینکه در این حالت نقل و انتقال پول نقد انجام می‌شود چون تاجر کالا را یا به صورت نقدی یا با مدت بسیار کم می‌فروشد در نتیجه در این حالت گردش پول هم سریعتر خواهد بود. به این ترتیب حتی اگر قرار باشد گردش پول یک ماهه انجام شود باز هم بهتر از گردش ۳-۴ ماهه بازار داخل است.

وی با بیان اینکه صادرات از هر طریق که صورت بگیرد می‌تواند صنعت ما را تغییر دهد و اقتصاد صنعت ما را کاملاً متحول سازد، افزود: بنابراین اتحادیه‌ها باید از ظرفیت و پتانسیل این تاجران باسابقه استفاده کنند. در این صورت حتی اگر کشور مقصد مدل یا نمونه خاصی مد نظر داشته باشد

می‌تواند آن مدل را به کشور بیاورد و به تولیدکنندگان ارائه بدهد تا طبق خواسته کشور مقصد کفش تولید کنند. به ویژه اینکه پتانسیلی که در کشور وجود دارد قابلیت این را دارد که هر مدلی ارائه بدهند را تولید کنیم؛ خوشبختانه صنعتگران ما از بابت مدل‌سازی، قالب‌سازی و … چیزی کم ندارند.

هزینه‌های اضافی که کفاشان با بی‌اطلاعی پرداخت می‌کنند

این فعال صنعت PU در ادامه خاطر نشان کرد: البته انتظار داریم اتحادیه‌ها اقدامات دیگری برای صنعتگران به ویژه در خصوص مالیات انجام دهند؛ به این معنا که در بحث مالیات بردرآمد و مالیات بر ارزش افزوده فعالان صنعت ما اطلاعات کمی دارند که این بی‌اطلاعی‌ها در نهایت به ضرر تولیدکنندگان می‌شود. این موضوع را شاید تولیدکنندگان واقف نباشند اما مسئولان اتحادیه‌ها به خوبی می‌دانند که تولیدکنندگان در این میان تا چه حد زیان می‌کنند. بنابراین بنده معتقدم وظیفه اتحادیه‌ها است که کارگاه‌های آموزشی با محوریت امور مالیاتی برای تولیدکنندگان برگزار کنند.

وی افزود: از سوی دیگر اتحادیه‌ها می‌توانند با یکسری شرکت‌های حسابرسی معتمد خود مذاکره کنند تا این شرکت‌ها بیابند و امور مالیاتی کارگاه‌های کفاشی را دست بگیرند. حتی می‌توان کارهای مالیاتی کارگاه‌ها را زیر نظر اتحادیه به صورت پیمانکاری انجام بدهند که این امر به صنعت بسیار کمک می‌کند.

نامی تاکید کرد: واقعیت این است که تولیدکنندگان ما هزینه‌هایی از جیب خود می‌پردازند اما نمی‌توانند این هزینه‌ها را به سازمان مالیاتی ارائه دهند در حالی که اگر ارائه بدهد از مالیات آنها کم می‌شود. البته این یک مثال ساده است و موارد دیگری در این خصوص وجود دارد که می‌تواند کمک کند اما چون کفاشان و تولیدکننده‌ها اطلاع ندارند هزینه‌های اضافی پرداخت می‌کنند و جالب اینجا است که در مالیات بر ارزش افزوده این رقم دقیقا ۵۰ درصد خرید غیررسمی آنها است. به عنوان مثال اگر خرید غیررسمی آنها یک میلیارد ریال باشد یک صد میلیارد ریال آن را اضافی پرداخت می‌کنند. بنابراین پیشنهاد بنده این است برای سال جدید اتحادیه‌ها به تولیدکنندگان ما در این حوزه کمک کنند.

صادرات را در سال ۱۴۰۴ جدی بگیرید

عضو هیات مدیره شرکت رسام پلیمر نامی در خصوص فعالیت‌های مجموعه نامی نیز گفت: ما نهایتا تا ۲۵ اسفندماه ۱۴۰۳ کلیه سفارشات را آماده و تحویل مشتریان دادیم ضمن اینکه از همان زمان نیز سفارشات سال آینده را گرفته‌ایم و از ۱۶ فروردین سال ۱۴۰۴ نیز مجددا آماده گرفتن سفارشات مشتریان هستیم.

نامی در خصوص وضعیت صادرات تولیدات مجموعه در سال ۱۴۰۳ و معضلاتی که در این مسیر پشت سرگذاشته‌اند، اذعان داشت: بحث صادرات از همان ابتدای کار مشکل است؛ چرا که بحث نقل و انتقال پول، یک طرف قضیه است و بحث رفع تعهد ارزی یک طرف دیگر قضیه است که در قراردادهای بین‌المللی مساله ساز می‌شود. مخصوصا با کشورهایی که برای آنها این نوع مسائل مهم است اما موضوع اینجا است که ما نباید از این قضیه غافل شویم که صادرات مشکلات خاص خود را دارد و لذا باید با کشورهایی که کمترین چالش را دارند این فرایند را پیش ببریم.

وی افزود: به عنوان مثال برای فعالان صنعت کفش، تعامل داشتن با کشورهایی مثل عراق، امارات، عمان و حتی در برخی موارد کشورهای آفریقایی مشکلات کمتری وجود دارد و راحت تر می‌توان با آنها کار کرد. بنابراین در این زمینه پیشنهاد می‌کنیم مخصوصا فعالان صنعت کفش چرمی دست دوز یا حتی صنل و دمپایی پتانسیل‌های خوب صادرات را دارند کما اینکه بزرگان صنعت الان به این کشورها کالا صادر می‌کنند. در نتیجه پیشنهاد می‌کنم در سال ۱۴۰۴ ما تولیدکنندگان باید به امر صادرات یک مقدار جدی‌تر نگاه کنیم چرا که سبد مشتریان صادراتی برای صنعت ما به شدت نیاز است.

نامی در پایان تاکید کرد: امیدواریم در سال آینده با وجود همه بن‌بست‌هایی که ممکن است وجود داشته باشد اتفاقات خوبی برای صنعت کشور رقم بخورد. در کنار آن از اتحادیه‌ها و مجریان نمایشگاهی انتظار داریم مانند سال ۱۴۰۳ با همزمانی برگزاری با فاصله کم نمایشگاه‌ها مواجه نشویم چون تبعات منفی این اتفاق را در صنعت دیدیم و دوباره تکرار کردن آن اشتباه به نفع صنعت نیست.