

بدون کمک دولت، ارتقاء جایگاه چرم ایران در بازار جهانی امکان پذیر نیست

اشاره:

بهره‌برداری از استعدادهای طبیعی و توانمندی‌های اقتصادی برای کسب ارزش افزوده بالاتر در تولید ناخالص داخلی، افزایش صادرات غیرنفتی و ایجاد فرصت‌های اشتغال در جامعه الزامی است.

ایران کشوری با سابقه طولانی در دامپروری و تولید فرآورده‌های دامی از جمله پوست، سالامبور و چرم می‌باشد و هنوز این مزیت برای اقتصاد ملی وجود دارد که در بازارهای جهانی حضوری قوی داشته باشد.

ایجاد ارزش افزوده بالاتر در پوست خام از طریق فرآوری آن و توسعه صنایع چرم و صنایع جانبی آن، زمینه مساعدی برای بهره‌برداری از این مزیت نسبی اقتصاد کشور است که اکنون تحت تأثیر عوامل گوناگون به رکود گراییده است.

به منظور بررسی مشکلات و موانع موجود فعالیت صنایع چرم و صادرات این بخش، خبرنگار نشریه «بررسی‌های بازرگانی» با آقای علی‌اصغر حاجی‌حیدری، رئیس اتحادیه صادرکنندگان پوست و سالامبور و چرم ایران گفت‌وگو کرده است که ماحصل آن را می‌خوانیم.

اتحادیه در حال حاضر یکصد عضو دارد که ۶۵ عضو آن حضوری فعال در اتحادیه دارند. این اتحادیه در سال ۱۳۵۲ با هدف کمک به صادرات پوست، سالامبور و چرم کشور و رفع موانع و مشکلات فراروی صادرات این بخش، تشکیل شد و هنوز تشکیل فعلی است.

■ چه مقدار گوسفند و بز سالانه در

ایران کشتار می‌شود و چه قدر پوست و سالامبور آنها تولید و صادر می‌شود؟

۱۱ در سراسر ایران بنا به وجود یا فقدان خشکسالی سالانه ۱۸ تا ۲۲ میلیون جلد پوست گوسفندی و ۸ تا ۱۰ میلیون جلد پوست بز از کشتارگاه‌ها بیرون می‌آید. پوست گوسفند برای تهیه پوشاک و کالاهای دیگر چرمی به سالامبور (وت‌بلو) و کراست تبدیل می‌شود. سالامبور گوسفند به کشورهای مختلف صادر می‌شود، اما صدور سالامبور و

وت‌بلو بز ممنوع و فقط کراست آن مجاز است.

معمولاً سالامبور و وت‌بلو بز برای تولید کفش در داخل کشور مصرف می‌شود. چرم گاو و محصولات چرمی آن صادر می‌شود، اما پوست خام گاو صادر نمی‌گردد.

■ تبدیل پوست خام به چرم چه میزان ارزش افزوده ایجاد می‌کند؟

□ بررسی‌های انجام شده از سوی اتحادیه صادرکنندگان پوست، سالامبور و چرم ایران نشان می‌دهد که تبدیل

سالامبور به چرم ۱۵ درصد ارزشی دارد، اما میزان ارزش افزوده چرم دو برابر سالامبور است و لذا آشکار شده که این فرآوری ارزش افزوده بالایی دارد.

■ کیفیت پوست و سالامبور و چرم ایران چگونه است و با کشورهای رقیب چه تفاوتی دارد؟

□ از نظر کیفیت، پوست و سالامبور سه کشور ایران، ترکیه و سوریه در یک ردیف قرار دارند. نژاد گوسفند ایرانی به لحاظ برخورداری از نوعی چربی، در دنیا بی‌نظیر است و همین مزیت سبب

شده که مشتریان خارجی در مراجعه به بازارهای جهانی، ابتدا سراغ پوست، سالامبور و چرم ایران بروند و اگر کیفیت جنس ایرانی ارایه شده، مشکل داشته باشد، اجناس دیگر مانند تولیدات ترکیه و سوریه و برخی کشورهای آفریقایی را مورد توجه قرار می‌دهند.

■ آیا کیفیت پوست و چرم ایران در سال‌های اخیر نسبت به کشورهای رقیب تفاوتی نکرده است؟

□ طی پنج سال اخیر که واحدهای تولید چرم به چرمشهر انتقال یافته، تکنیک‌ها تغییر کرده و مواد اولیه و ماشین‌آلات بهتری در فرآیند تولید به کار گرفته شده است.

در این مدت چرم ایران رشد قابل توجهی داشته که سرمایه‌گذاری‌های جدید در آن مؤثر بوده است.

البته در بازارهای جهانی کشورهای وجود دارند که سالهاست در تولید و صادرات چرم موفق بوده‌اند، مانند ایتالیا و ترکیه. اگر ایران بخواهد به جایگاه این کشورها دست یابد، باید با گزینش یک مستولی، تسهیلات لازم را در اختیار تولیدکنندگان و صادرکنندگان قرار دهد. کارخانه‌های تولید پوست، سالامبور و چرم، اکنون با کمبود نقدینگی مواجه هستند و بانک‌ها به آسانی به آنها وام نمی‌دهند. وزارت‌ساخت‌های صنایع و بازرگانی نیز به تولیدکنندگان در حد کافی کمک نمی‌کنند. اگر بتوان بانک‌ها را قانع کرد که به صنعت چرم وام‌های با سود بدهند، در آینده نزدیک بازار خوبی به دست خواهد آمد، اما بدون کمک دولت این کار امکان‌پذیر نیست.

از سوی دیگر امراض مختلف دامی، کیفیت پوست دام‌های ایران را پایین آورده است، برای رفع این بیماری‌ها باید اقدام شود تا کیفیت پوست مانند گذشته شود. اگر چنین عملی صورت گیرد، صادرات پوست دست‌کم ۸۰ درصد از نظر ارزش افزایش خواهد یافت.

■ رقبای پوست، سالامبور و چرم ایران چه کشورهایی هستند؟

□ رقبای عمده کشورهای آفریقایی شامل سودان، تانزانیا، سیرالئون، آفریقای جنوبی، برخی کشورهای خاورمیانه مانند عربستان سعودی، عراق، امارات متحده عربی و سوریه می‌باشند. با این وجود، اتحادیه همواره آمادگی خود را برای به دست گرفتن بازارهای جهانی در زمینه محصولات چرمی اعلام کرده است، اما این امر به هماهنگی بین دولت و صادرکنندگان نیاز دارد.

■ مشکلات مبتلابه صادرات محصولات پوست، سالامبور و چرم چیست؟

۱۱ در اثر تدوین قانون‌ها و بخشنامه‌های مختلف، صادرکنندگان پوست، سالامبور و چرم خسارات زیادی را متحمل شده‌اند. بسیاری از صاحبان کارخانه‌های چرم در سال گذشته ورشکست شدند. اینها کسانی بودند که سرمایه‌هایشان در اثر تغییر قوانین از گردش تولید و صادرات باز ماند و علاوه بر از دست دادن سرمایه با گرفتاری‌های مالی مواجه شده‌اند.

به نظر من، باید قوانین و مقررات صادراتی با همکاری خبرگان هر بخش صادراتی تدوین و تثبیت شود و به اجرا درآید تا قانون و مقررات جامع و کارسازی برای صادرات باشد.

اهداف سومین برنامه توسعه در زمینه صادرات کالاهای غیرنفتی این اصل را می‌پذیرد که قوانین و مقررات صادرات باید ثابت و پایرجا باشد تا صادرکننده و تولیدکننده لااقل برای یک سال روی صادرات برنامه‌ریزی کند.

زمان صدور یک محموله صادراتی پوست، سالامبور و چرم از آغاز تا ورود به انبار خریدار لااقل چهار ماه است. تغییر سریع و پی‌درپی مقررات نه تنها اصل سرمایه را با خطر مواجه می‌سازد، بلکه صادرکننده را با خطر ورشکستگی

روبرو می‌کند.

مشکل دیگر صادرکنندگان چرم، پوست و سالامبور، نبود یک متولی در این رشته است که باعث تغییرات قوانین و پیدایش مقررات خلق‌الساعه می‌شود.

برای مثال وزارت صنایع به حق به صادرکنندگان اعلام کرده است که سالامبور صادر نکنند، بلکه آن را به کالاهای با ارزش افزوده تبدیل و سپس صادر کنند. روی این اصل عده‌ای از صادرکنندگان سالامبور در شهرک‌های صنعتی سرمایه‌گذاری کردند و در مسیر جهشی قرار گرفتند که برای اقتصاد کشور بسیار مفید است. اما حدود شش ماه است که از سوی وزارت جهاد سازندگی زمزمه صدور پوست خام می‌آید.

این گفته به معنای آن است که سرمایه‌گذاری‌های انجام شده در شهرک‌ها «بی‌ارزش» تلقی می‌شود و تمام کسانی که این سرمایه‌گذاری‌ها را انجام داده‌اند، دوباره باید به جای اول یعنی صدور پوست خام بازگردند.

پوست بز نیز که ۹۰ درصد آن در داخل کشور مصرف می‌شود، به وضعیتی مشابه پوست گوسفندی دچار شده است. البته به صورت مقطعی اجازه صدور این محصول را می‌دهند.

ندادن اعتبار به کارشناسان اتحادیه از دیگر مشکلات مبتلابه صادرات در این رشته است.

نظرخواهی در کلیه موارد از کسانی که بیش از سی سال در زمینه پوست، سالامبور و چرم اطلاعات دقیق دارند، و بازارهای جهانی را به خوبی می‌شناسند، بسیاری از مشکلات مبتلابه صادرات این کالاها را مرتفع می‌سازد. در این زمینه باید به کارت اتحادیه اعتبار داده شود.

بخش حمل‌ونقل و مجوزهای تردد در طول سال برای صادرکنندگان این بخش، مشکلات زیادی را فراهم می‌کند. اتحادیه برای رفع مشکل حمل‌ونقل

هیأت‌های دولتی که به خارج اعزام می‌شوند، می‌باشد.

دولت باید بستر مناسب صادرات چرم، سالامبور و پوست را فراهم آورد، زیرا اکنون به راحتی ایران را در بازارهای جهانی نمی‌پذیرند. چرم ایران از نظر زمان و تکنیک از کشورهای ایتالیا و ترکیه بسیار عقب است، باید دولت این صنعت را تقویت کند تا این فاصله کاهش یابد و صادرکنندگان ایرانی در بازارهای بین‌المللی قادر به رقابت با آنها شوند.

دولت ترکیه جوایز صادراتی به صادرکنندگان می‌داد و وقتی صادرکنندگان توانستند روی پای خود بایستند، جوایز را قطع کرد.

جوایز صادراتی باعث شد کیفیت کالاهای ترکیه نسبت به گذشته تفاوت فاحش کند. دولت باید جهش در صادرات را تقویت کند تا صادرکننده بتواند در بازارهای جهانی به رقابت برخیزد. این امر نیز از طریق کمک فکری و مالی دولت امکان‌پذیر است.

■ آیا صادرات پوست، سالامبور و چرم به صورت امانی انجام می‌شود؟

□ اتسحاده و صادرکنندگان تولیدکنندگان وابسته به آن سعی فراوانی در صادرات به صورت گشایش اعتبار اسنادی (L/C) مبذول داشتند. اما تجار ایتالیایی زیر بار امضاء قراردادهای صادراتی از طریق اعتبارات اسنادی نرفتند.

علت آن آسانی معاملات امانی و روش سنتی است. صادرکنندگان ایرانی در یک زمان محدود روی باز کردن اعتبار اسنادی فشار آوردند، اما ناگهان عربستان سعودی که همیشه با اعتبار اسنادی به صادرات می‌پرداخت، تمامی کالاهای چرمی خود را بدون گشایش اعتبار اسنادی به بازار ایتالیا عرضه کرد. این کشور در مقابل ایران یک رقابت جدیدی را به وجود آورد که نتیجه آن، ضرر تعدادی از تجار ایرانی و دور شدن

امراض دامی حل نشده است.

■ آیا تولیدکنندگان چرم مورد حمایت دولت قرار می‌گیرند؟

□ تولیدکنندگان چرم شهر تقاضاهای مختلفی از دولت داشتند که به آنها قول مساعد داده شده، اما هنوز این قول‌ها انجام نشده است.

برق و آب چرم‌شهر با مشکل مواجه است. در حالی که برای تبدیل پوست به سالامبور، آب زیادی مورد نیاز است، در حالی که در چرم‌شهر گاهی آب قطع می‌شود و تعرفه آب نیز گران است.

■ بازارهای صادرات چرم ایران کدام کشورها هستند؟

□ پیش از پیروزی انقلاب اسلامی، مهمترین بازار ایران ایالات متحده آمریکا بود.

با پیروزی انقلاب اسلامی و قطع روابط اقتصادی با آمریکا، بزرگترین مصرف‌کننده کالای تحت پوشش این اتحادیه ایتالیا و سپس ترکیه می‌باشند.

در مراحل بعدی، بخش کمی از پوست، سالامبور و چرم ایران به آلمان و اسپانیا صادر می‌شود. در ترکیه و ایتالیا، سالامبور ایران به چرم و سپس به انواع کالاهای چرمی مثل کیف، کفش و البسه تبدیل و به کشورهای مختلف صادر می‌شود.

■ صادرات سالامبور ایران چه میزان است؟

□ آماری که در دست اتحادیه است، صادرات سالامبور را در سال‌های ۱۳۷۷ و ۱۳۷۸ هر سال ۱۰۰ تا ۱۵۰ میلیون دلار نشان می‌دهد. البته عده‌ای از صادرکنندگان نیز از اعضای اتحادیه نیستند و آمار آنان در دسترس اتحادیه قرار ندارد.

■ به کارگیری چه روش‌هایی بازار صادراتی چرم و پوست و سالامبور را تقویت می‌کند؟

□ بهترین راه تقویت صادرات این کالاها، امضاء پروتکل‌هایی از سوی

بارها با مسؤولان وزارت راه و ترابری، وزارت امور خارجه و سندیکای حمل‌ونقل بین‌المللی گفت‌وگو کرده است. اما تا امروز هیچ‌گونه روند صحیح و مستعادلی در زمینه نوسان نرخ حمل‌ونقل حاصل نشده است.

نوسان قیمت حمل‌ونقل بسیار زیاد است، به طوری که کرایه حمل بار توسط یک کامیون ۲۰ فوتی به ایتالیا در برخی مواقع از ۸۰۰ هزار تومان به ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان افزایش می‌یابد.

در کار صادرات، هزینه‌های سربار اهمیت زیادی دارند. اگر یک صادرکننده بخواهد دو برابر کرایه حمل معقول، پول پرداخت کند، چگونه می‌تواند در بازارهای جهانی رقابت کند.

امراض دامی از دیگر مشکلات مبتلا به این رشته صادراتی است.

در دو سال اخیر که خشکسالی شده، در اثر امراض دامی، پوست دام از کیفیت مطلوب برخوردار نبوده است.

قرنطینه‌های دامی نیز در دو سال اخیر با مشکلاتی مواجه شدند و این امر روی مرغوبیت پوست دام اثر گذاشته است.

برای مثال ۵۰ درصد «سورت» درجه بندی ۱ و ۲ و ۳ در ایران، امروز به ۱۵ تا ۲۰ درصد کاهش یافته است، یعنی ۵۰ درصد سالامبوری که باید صادر شود و هر جلد آن ۵ تا ۷ دلار ارزآوری داشته باشد، امروز به ۱۵ درصد رسیده است. این موضوع ارزآوری در بخش پوست، سالامبور و چرم را با کاهش شدیدی مواجه ساخته است.

این موضوع برای بازار داخلی و خارجی با اهمیت است. در گذشته کالاهای با کیفیت خوب به بازارهای ایتالیا، ترکیه و... صادر می‌شد. اما امروزه میزان صدور این‌گونه کالاهای با کیفیت به طور چشمگیری کاهش یافته است. در این زمینه مکاتبات زیادی با مؤسسات ذیربط انجام شده، اما تاکنون مشکل

صادرکنندگان واقعی پوست، سالامبور و چرم از بازارهای جهانی بود.

بسا این روش عربستان سعودی و رقبای دیگر، صادرکنندگان ایرانی مجبور شدند بار دیگر روش مستی و صادرات به صورت امانی را دنبال کنند.

ذکر این نکته ضروری است که اگر مقامات ذریب با اتحادیه صادرکنندگان پوست، سالامبور و چرم ایران نشست داشته باشند و به تبادل نظر بپردازند، اتحادیه حاضر است در این مورد هر گونه اقدامی را مبذول دارد.

باز کردن اعتبار اسنادی، اهرم‌هایی را می‌طلبد که مهمترین آن قدرت رقابت در بازار است. در حالی که رقبای ایران از تسهیلاتی برخوردارند که صادرکننده ایرانی از آن بی‌بهره است و لذا دست او در بازارهای جهانی بسته است.

موضوع مهم دیگر در گشایش اعتبار اسنادی، قید زمان حمل می‌باشد. با مشکلاتی که بر سر راه حمل و نقل پوست و سالامبور و چرم در ایران وجود دارد، به هیچ وجه نمی‌توان تعهد لازم را انجام داد، زیرا زمان حمل و نقل کالا در دست صادرکننده نیست.

اعتبار اسنادی دارای چارچوبی است که اجرای آن در وضعیت کنونی از عهده صادرکننده ایرانی بر نمی‌آید.

■ آیا در زمینه نرخ‌گذاری صادراتی مشکل عمده‌ای وجود ندارد؟

۱۱ صادرکنندگان در زمینه نرخ‌گذاری صادراتی هیچ‌گاه مشکلی نداشته‌اند. مرکز توسعه صادرات ایران با توجه به نرخ‌های بین‌المللی، نرخ‌های صادراتی را معین می‌کند که جای تقدیر دارد. این مرکز به عملکرد اتحادیه و نظرات کارشناسی این تشکل صادراتی احترام می‌گذارد.

پیمان ارزی به نوعی تعیین شده است که برای صادرکننده منفعت معقول دارد. برگشت پیمان ۸ ماه است که زمان مطلوبی است.

■ آیا گمرک در جهت صادرات، تسهیلات لازم را ایجاد کرده است؟

□ در سه سال اخیر گمرک ایران همراهی و همکاری زیادی با صادرکنندگان پوست و سالامبور داشته است. گمرک در اسرع وقت کامیون‌های حامل پوست و سالامبور را ترخیص می‌کند، اما مشکل حمل و نقل همواره پابرجاست.

■ آیا با اداره استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران مشکلی ندارید؟

۱۱ در سال‌های قبل اداره استاندارد، کالاهای صادراتی را از نزدیک بررسی می‌کرد، سپس گواهی صدور می‌داد. اما اخیراً نیازی به گواهی صادراتی و بازدید اداره استاندارد وجود ندارد. تنها گواهی که در کنار پوست و سالامبور و چرم صادراتی باید با جنس صادر شود، گواهی دامپزشکی است. در زمینه این گواهی نیز هیچ‌گونه مشکلی وجود ندارد.

■ آیا تسهیلات بانکی در اختیار صادرکنندگان پوست و سالامبور قرار می‌گیرد؟

□ در این رشته تسهیلات اعطایی بانک‌ها به دو دسته تقسیم می‌شود. اول تسهیلات بانکی برای تولید که تا حدودی در اختیار تولیدکنندگان قرار گرفته است. دوم تسهیلات مربوط به صادرکنندگان پوست و سالامبور که تا امروز هیچ‌گونه تسهیلات بانکی به آنها تعلق نگرفته است.

اعضای این اتحادیه در زمینه نقدینگی با مشکل مواجه هستند. سود تسهیلاتی که بانک‌ها در اختیار تولیدکنندگان قرار می‌دهند، به همراه بیمه آن تا حدود ۳۰ درصد بالغ می‌شود و این میزان سود در هیچ جای دنیا سابقه ندارد.

■ آیا صادرکنندگان نمایشگاه‌های تخصصی خارجی چرم، پوست و سالامبور شرکت می‌کنند؟

□ نمایشگاه‌ها در عرضه کالاهای چرمی به بازارهای جهانی نقش عمده‌ای

ایفا می‌کنند. نمایشگاه‌های تخصصی خارجی در جهش صادرات نیز نقش دارند.

اتحادیه چندین بار از بانک مرکزی تقاضا کرده است بخشی از پیمان ارزی را برای بازاریابی تولیدکنندگان و صادرکنندگان در بازارهای جهانی اختصاص دهد تا آنها بتوانند با حضور مداوم خود در بازارهای جهانی کالا موفقیت بیشتری کسب کنند. اما تا امروز هیچ‌گونه موفقیتی حاصل نشده است. این موضوع به اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران نیز منعکس شده، اما با پیگیری اتاق نیز هیچ‌گونه موفقیتی حاصل نشده است.

کمک بانک مرکزی در این زمینه می‌تواند باعث تشویق صادرکنندگان پوست، سالامبور و چرم برای ورود به بازارهای جهانی و حضور در نمایشگاه‌های خارجی شود.

شرکت در نمایشگاه‌های خارجی هزینه‌گزافی دارد که پرداخت آن در توان صادرکننده نیست. برای صرف این هزینه‌ها، دولت باید برنامه‌ای اتخاذ کند و صادرکننده را تشویق به حضور در نمایشگاه‌های تخصصی خارجی نماید.

■ برای تبلیغ و بازاریابی پوست، سالامبور و چرم ایران به چه روشی اعتقاد دارید؟

۱۱ اخیراً برخی صادرکنندگان از طریق اینترنت وارد بازارهای جهانی می‌شوند. تبلیغ در مجلات خارجی و شرکت در نمایشگاه‌های تخصصی خارجی نیز از اهمیت خاصی برخوردار است.

سفر هیأت‌های بازاریابی به بازارهای جهانی از تمامی روش‌ها مفیدتر است، زیرا از نزدیک کالا را عرضه می‌کنند و با خریداران به گفت‌وگو می‌نشینند.

■ آیا روش‌های نوین تجاری مانند تجارت الکترونیکی و استفاده از نقطه تجاری ایران در بین صادرکنندگان

پوست، سالامبور و چرم متداول شده است؟

□ این روش‌ها هر روز در حال افزایش است. به نظر من بازرگانان و تجار باید از تجارت الکترونیکی و استفاده از نقطه تجاری ایران استقبال کنند، زیرا در آینده نزدیک تجارت بدون کاغذ در جهان متداول خواهد شد.

برای استفاده از روش‌های نوین تجاری در ایران، ابتدا باید فرهنگ‌سازی شود و صادرکنندگان با آن آشنا شوند.

تجار صادرکننده به صورت محدود از تجارت الکترونیکی استفاده می‌کنند.

■ آیا کاهش قیمت دلار در بازار معاملات ارز به صادرات پوست، سالامبور و چرم لطمه وارد نمی‌کند؟

□ دلار حاصل از صادرات که باید به بانک فروخته شود، اگر با کاهش ارزش روبه‌رو شود، صادرکننده باید مابه‌التفاوت آن را به بانک برگرداند. این بخشنامه از سوی بانک‌ها به تمامی صادرکنندگان ابلاغ شده است. این موضوع صادرکننده را با خطرات و لطمات شدیدی مواجه می‌سازد. زیرا جنس را با دلار گران خریده است و اگر دلار در بازار کاهش ارزش پیدا کند، باید جبران ضرر کند، در صورتی که صادرکننده باید انگیزه‌های لازم را برای صادرات داشته باشد و یکی از این انگیزه‌ها درآمد عادلانه از صادرات است.

بعد از سخنان آقای نوربخش در سمینار تشکیل‌های صادراتی و اعلام اینکه به‌زودی ارز جهت تأمین ریالی بودجه به ۷۹۰۰ ریال کاهش خواهد یافت، امروز می‌بینم کارشناسان در روزنامه‌ها نظر می‌دهند که دلار به‌زودی به ۶۰۰۰ ریال خواهد رسید. اگر این نظر کارشناسی به حقیقت بپیوندد، مانند سال ۷۳ و ۷۴ تعداد زیادی از تولیدکنندگان و صادرکنندگان ورشکست و کارخانه‌های آنان تعطیل خواهد شد.

■ با توجه به اینکه هدف دولت در برنامه سوم توسعه ایجاد تشکلهای صادراتی قوی است، آینده اتحادیه

صادرکنندگان پوست، سالامبور و چرم را به عنوان یک تشکل صادراتی چگونه ارزیابی می‌کنید؟

□ اتحادیه قدم‌های اولیه را برای تشکیل یک تشکل قوی در تئوری و عمل برداشته است. اتحادیه صادرکنندگان پوست، سالامبور و چرم در اولین اقدام خود با پیگیری مستمر کارگاه‌های ستی پوست، سالامبور و چرم در شهرری را به کارگاه‌های مدرن تبدیل کرد.

این کارگاه‌ها در زمینه تکنیک، ماشین‌آلات و ساخت‌وساز به روز شده‌اند. اتحادیه صادرکنندگان می‌تواند بازاری قوی برای دولت باشد، ولی همان‌طور که گفته شد، اگر یک متولی باشد که به صادرات پوست، سالامبور و چرم اهمیت بدهد و برای دید کارشناسانه اعضای اتحادیه منزلت قایل شود، این اتحادیه یک تشکل بسیار قوی و مددکار وزارتخانه‌های بازرگانی و صنایع خواهد شد.

اعضای اتحادیه خواستار جلب همکاری دولت و علاقه‌مند به داشتن نقش مؤثرتری در صادرات کالاهای تحت پوشش اتحادیه صادرکنندگان پوست، سالامبور و چرم می‌باشند. در این رهگذر دولت باید برای کارت اتحادیه اهمیت بیشتری قایل شود و صادرکنندگان را با یکدیگر منسجم کند. این موضوع صددرصد به نفع صادرکنندگان و در کل به نفع صادرات کشور است.

■ آیا از فعالیت اتحادیه رضایت خاطر دارید؟

□ این تشکل فعالیت مطلوبی داشته و به اعضا خدمات مختلفی را ارائه کرده است.

داشتن کارت اتحادیه در قبال از پیروزی انقلاب اسلامی برای صادرکنندگان الزامی بود و این کارت ضامن خوبی برای بهبود صادرات تلقی می‌شد.

صادرکنندگان واقعی با در دست

داشتن کارت اتحادیه از صادرکنندگان غیرواقعی تمیز داده می‌شوند و کسانی به فعالیت صادراتی مطلوب و حضور در بازارهای جهانی می‌پردازند که کارت معتبر اتحادیه را داشتند.

پس از پیروزی انقلاب، اتحادیه از چنین امتیازی محروم شد و صادرکنندگان غیرواقعی با صدور کالاهای نامرغوب، ضررهای جبران‌ناپذیری به این رشته زدند. این ضررها در نهایت متوجه دولت و صادرکنندگان واقعی شد.

این موضوع در دیگر تشکلهای صادراتی نیز تسری داشت. البته اتحادیه وظایفی که در قبال اعضا داشته را تا امروز بدون هیچ‌گونه کاستی انجام داده است.

برای مثال، زمانی که نرخ ارز نوسانات زیادی داشت، اعضای اتحادیه در زمینه صادرات از شرایط مطلوبی استفاده کردند و هیچ‌گونه مشکلی برای آنها پیش نیامد.

■ برای صادرکنندگان پوست، سالامبور و چرم در جهت توسعه صادرات آنها چه توصیه‌هایی دارید؟

۱. به اعضا توصیه می‌شود از ناملایمات جاری در زمینه صادرات به‌هیچ‌وجه خسته نشوند و انگیزه خود را در حضور در بازارهای جهانی از دست ندهند.

البته برای جهش در صادرات این محصولات از دولت درخواست می‌شود صادرکنندگان را یاری دهد. سود حاصل از سرمایه‌گذاری در بانک‌های کشور، انگیزه تمامی تولیدکنندگان و صادرکنندگان را از فعالیت گرفته است.

سود بانکی که هیچ‌گونه مالیات به آن تعلق نمی‌گیرد، به‌طور غیرمستقیم دست تولیدکننده و صادرکننده را بسته است.

