

رونق تولید و اشتغال با ما، حل ۶مشکل با استاندار

موسوی زاده - هاشمیان



صنعت آرایشی و بهداشتی و شوینده در خراسان رضوی، با وجود ظرفیت بالای تولید، اشتغال زایی و صادرات، این روزها با مجموعه ای از چالش های مختلفی در حوزه تأمین مواد اولیه، سیاست گذاری های ارزی و تجاری، بروکراسی های اداری و همچنین رقابت با بازارهای غیررسمی روبه روست. از یک سو افزایش هزینه های تولید و نوسان قیمت مواد اولیه، فشار سنگینی بر واحدهای صنعتی وارد کرده و از سوی دیگر، حضور کالاهای غیررسمی و قاچاق، فضای رقابت را برای تولیدکنندگان شناسنامه دار دشوارتر کرده است. در کنار این مسائل، موضوع صادرات، تعرفه های کشورهای مقصد و نبود توازن در زنجیره تولید تا بازار نیز به عنوان یکی از دغدغه های اصلی فعالان این صنعت مطرح می شود. در همین راستا، در میزگرد تخصصی روزنامه شهرآرا، جمعی از مسئولان و فعالان بخش صنعت شوینده و آرایشی و بهداشتی خراسان رضوی به بررسی این چالش ها و ارائه راهکارهای موجود پرداختند. فعالان این حوزه معتقدند اگر مسئولان عالی استان مشکلات را برطرف کنند، صنایع شوینده رونق گرفته و اشتغال تقویت می شود.

در این نشست، مژگان نجفی، رئیس اداره غیرفلزی اداره کل صنعت، معدن و تجارت خراسان رضوی، سیمیه احتشام پور، کارشناس بازرگانی خارجی اداره کل صمت خراسان رضوی، جواد نیشابوری، رئیس انجمن صنایع شوینده و بهداشتی خراسان رضوی، مریم سمیعی، تولید کننده، محمد طاهری، یحیی رضایی و سیدمحمد موسوی از فعالان حوزه صنایع شوینده و آرایشی و بهداشتی حضور داشتند و دیدگاه های خود را درباره وضعیت فعلی این صنعت و مسیرپیش رو مطرح کردند.

به دنبال جنگ سوم احتمیلی رزمه هایی درخصوص کمبود مواد اولیه تولید شوینده ها مطرح شد.
این موضوع چقدر بر صنایع استان تأثیر گذاشته است؟

نیشا بوری، صنعت شوینده ایران جزو ۱۰تولیدکننده برتر در آسیا محسوب می شود. در این حوزه، ایران تولید مناسبی دارد و صادرات نیز انجام می دهد. برآوردها نشان می دهد که حدود ۳ تا ۴ میلیون تن در سال در این صنعت تولید صورت می گیرد. در صنعت آرایشی و بهداشتی حدود ۱۸۵۰ واحد فعال داریم و در صنعت شوینده حدود ۲۲۰ واحد در کشور فعال هستند. این ۲۲۰ واحد عدد درخشان توجهی است و تقریبا یک چهارم آن در استان خراسان رضوی مستقر است. بین ۱۰ تا ۲۰ درصد صادرات کشور مربوط به صنعت شوینده و آرایشی و بهداشتی است، البته این عدد بسته به شرایط بازار و تحریم ها متغیر است و در برخی دوره ها محدودیت هایی ایجاد شده که باعث کاهش آمار صادرات شده است.

دلیل این نوسانات، عمدتا به قوانین جاری بازمی گردد. در مقاطعی مانند بعد از اصلاحات نرخ ارز در دی ماه، افزایش شدید قیمت مواد اولیه باعث شد که توجه صادراتی در برخی محصولات کاهش پیدا کند. در نتیجه بخشی از تولیدات، از بازار صادراتی خارج شد و به سمت بازار داخلی هدایت شد.

این جابه جایی باعث شد فشار کمتری به بازار داخلی وارد شود و قیمت ها در داخل افزایش ناگهانی نداشته باشد. تولیدکنندگان تلاش کردند که قیمت محصولات را براساس موجودی انبار و شرایط واقعی تنظیم کنند و نه براساس نوسانات لحظه ای بازار مواد اولیه. نبود توازن میان تولید، صادرات و تأمین مواد اولیه به یکی از چالش های اصلی این صنعت تبدیل شده است. افغانستان با وضع تعرفه ۶۰ درصدی بر واردات صابون از تولید داخلی حمایت کرده، اما در مقابل به دلیل نبود محدودیت صادراتی در ایران، مواد اولیه را به راحتی خریداری و پس از فرآوری، ارزش افزوده و اشتغال را در داخل آن کشور ایجاد می کند.

با وجود پیگیری های چند ساله و ارائه مستندات، درخواست برای محدودیت یا ممنوعیت صادرات برخی مواد اولیه هنوز به نتیجه نرسیده است. درحالی که کاهش صادرات مواد اولیه می تواند زمینه افزایش صادرات محصولات نهایی، ایجاد ارزش افزوده بیشتر و حفظ اشتغال را فراهم کند، برخی دستگاه ها همچنان با این رویکرد موافق نیستند.

همچنین در شرایط بحرانی اخیر با وجود هشدار درباره کمبود مواد اولیه و افزایش خرید توسط فعالان افغانستانی، هنوز تصمیم مؤثری در سطح ملی اتخاذ نشده است. در کنار این موضوع، مشارکت محدود بخش خصوصی در سیاست گذاری های اقتصادی از دیگر مشکلات مطرح شده به شمار می رود، هرچند در سطح استان همراهی و پیگیری مناسبی وجود داشته، اما بخش عمده تصمیم ها در سطح ملی گرفته می شود.

صنعت آرایشی و بهداشتی، یکی از صنایع مهم و دارای ارزش افزوده بالا در بخش تولید کالاهای مصرفی محسوب می شود که علاوه بر تأمین نیازهای بهداشتی جامعه، نقش مؤثری در جذب سرمایه گذاری و توسعه اقتصادی دارد. رشد آگاهی عمومی نسبت به سلامت و بهداشت فردی، توسعه فناوری های تولید و افزایش تقاضا در بازارهای داخلی و خارجی موجب شده است که این صنعت در سال های اخیر از جایگاه مهمی برخوردار شود. در مجموع، در استان ۱۲۰ واحد صنعتی فعال در حوزه آرایشی، بهداشتی و شوینده و اشتغال حدود ۴ هزار نفر دارای پروانه بهره برداری هستند. از نظر پراکندگی شهرستانی، مشهد رتبه نخست و فریمان رتبه دوم را در این حوزه به خود اختصاص داده اند.

در سطح کشور نیز خراسان رضوی جایگاه مطلوبی دارد، به طوری که از نظر تعداد واحدها رتبه دوم، از نظر میزان سرمایه گذاری رتبه سوم و از نظر اشتغال رتبه چهارم را داراست. این موضوع نشان می دهد که استان ظرفیت بالایی برای توسعه بیشتر واحدهای موجود، جذب سرمایه گذاری جدید و افزایش تقاضا در بازارهای داخلی و خارجی دارد.

صنعت شوینده ایران جزو ۱۰تولیدکننده برتر در آسیا محسوب می شود. در این حوزه، ایران تولید مناسبی دارد و صادرات نیز انجام می دهد. برآوردها نشان می دهد که حدود ۳ تا ۴ میلیون تن در سال در این صنعت تولید صورت می گیرد

در حوزه صادرات نیز بیشترین مقصد محصولات این صنعت، به دلیل مشابهت های فرهنگی و دسترسی جغرافیایی، کشورهای افغانستان، عراق، ترکمنستان، تاجیکستان و ازبکستان هستند. تقریبا هر سال دوتاسه واحد تولیدی شوینده و بهداشتی استان به عنوان واحد نمونه صادراتی معرفی می شوند و امسال نیز دو واحد موفق به کسب این عنوان شده اند. این مسئله نشان دهنده وجود هم ظرفیت تولید و هم بازار مناسب برای این صنعت، چه در داخل و چه در خارج از کشور است. از سوی دیگر، پس از محدود شدن و در برخی موارد توقف واردات کالاهای لوکس آرایشی و بهداشتی، تولیدکنندگان داخلی به سمت استفاده از فناوری های پیشرفته تر و فرمولاسیون های به روز حرکت کردند و امروز محصولات با کیفیتی تولید می کنند. همچنین در استان، واحد تولید آسانسی فعالیت می کند که نمونه مشابهی در کشور ندارد و بخش درخور توجهی از نیاز صنعت آرایشی و بهداشتی کشور را تأمین می کند.

با توجه به نکاتی که درخصوص کمبود مواد اولیه مطرح شده و افزایش تقاضا برای شوینده ها در اسفند ماه باید شاهد کمبود انواع شوینده در بازار باشیم، اما در بازار این کالا به وفور توزیع می شود. دلیل این تضاد چیست؟

رضایی، واقعیت این است که تولید در ایران با قوانین موجود، فوق العاده دشوار شده است. در دوره جنگ با وجود تمام گرفتاری ها و مشکلات، تولید متوقف نشد و بازار نیز با کمبود کالا مواجه نشد. البته بخشی از این موضوع به کاهش قدرت خرید مردم و بخشی دیگر به کاهش صرفه اقتصادی صادرات بازمی گردد. امروز افزایش نرخ دلار در مقایسه با رشد قیمت مواد اولیه، عملا توجه صادرات را از

بین برده است. یکی از مهم ترین مشکلاتی که ایجاد شده، افزایش شدید نیاز به سرمایه در گردش است. این حجم از سرمایه در گردش، فشار بسیار سنگینی بر دوش تولیدکنندگان گذاشته است.

بخش مهمی از مشکلات به مواد اولیه بازمی گردد. قسمتی مربوط به الکل چرب وارداتی است که مدتی وارد کشور نشد و بخش دیگر نیز به تولیدات داخلی و محصولات پتروشیمی هامرابط می شود. به عنوان مثال، قیمت برخی محصولات پتروشیمی ظرف مدت کوتاهی از حدود ۲۰۰ هزار تومان به ۳۸۰ هزار تومان رسید. البته با پیگیری انجمن ایران مدتی این روند متوقف شد، اما از هفته گذشته دوباره قیمت ها افزایش یافته است. همچنین ماده اولیه PLC که بیش از این حدود ۹۵ تا ۱۰۰ هزار تومان بود، اکنون با قیمت ۱۴۴ هزار تومان عرضه می شود. در حالی که در ابتدای جنگ حتی تا ۳۵۰ هزار تومان نیز خریداری شده است. نکته دیگر اینکه این قیمت ها توسط پتروشیمی های داخلی و بر مبنای نرخ های جهانی تعیین می شود. در حالی که قیمت جهانی نفت کاهش یافته است، مشکل مهم دیگر به صادرات بازمی گردد. امروز خریداران افغانستانی همان مواد اولیه را از پتروشیمی های ایران با قیمت جهانی حتی پایین تر خریداری می کنند، اما تولیدکننده داخلی باید علاوه بر همان قیمت، ۱۰ درصد مالیات بر ارزش افزوده نیز پرداخت کند. به عبارت دیگر، اگر ما ماده اولیه را ۱۰۰ تومان خریداری کنیم، باید ۱۰ درصد ارزش افزوده هم بپردازیم، اما خریدار خارجی چنین هزینه ای ندارد. سال ها در حوزه صادرات و به ویژه بازار افغانستان فعالیت داشته ام، اما امروز شرایط به گونه ای شده که بازارهای صادراتی ما به شدت آسیب دیده اند.

از سوی دیگر، فعالیت واحدهای زیرزمینی نیز در مشهد بسیار گسترده است. این واحدها با بسته بندی های با کیفیت و ظاهری مناسب فعالیت می کنند. علاوه بر این، در شهرهای مرزی حجم قابل توجهی صابون قاچاق وارد کشور می شود که قیمت آن از محصولات داخلی ارزان تر است. دلیل اصلی این موضوع نیز پایین تر بودن قیمت جهانی مواد اولیه نسبت به قیمت داخلی است. این سؤال مطرح است که چرا وقتی قیمت گذاری در بورس انجام می شود، مواد اولیه در رینگ صادراتی با قیمت ارزان تر عرضه می شود، اما تولیدکننده داخلی باید همان کالا را با قیمت بیشتری خریداری کند. این مسئله نیازمند بررسی جدی است. در مقاطعی، محدودیت هایی برای صادرات برخی کالاهای اعمال شد که البته اکنون برداشته شده، اما آسیب آن باقی مانده است. به عنوان مثال، بازارهای صادراتی ما در ترکمنستان، تاجیکستان و افغانستان تا حد زیادی از دست رفته اند.

راهکار اصلی، اصلاح سیاست گذاری هاست تا مواد اولیه در داخل کشور به تولید محصول نهایی اختصاص پیدا کند. آقای نیشابوری و سایر دوستان تلاش زیادی کردند تا برای صادرات مواد اولیه تعرفه وضع شود، اما این موضوع به نتیجه نرسید. درحالی که کشورهای مقصد برای کالاهای ایرانی تعرفه های سنگینی اعمال کرده اند.

برای مثال، افغانستان روی برخی محصولات ما تعرفه های ۶۰ تا ۷۰ درصدی وضع کرده و عراق نیز در بعضی کالاهای تعرفه هایی تا ۳۰۰ درصد اعمال می کند. حتی در عراق، تعرفه کالاهای ایرانی با تعرفه کالاهای وارداتی از سایر کشورها تفاوت دارد و برای محصولات ایران بیشتر است. در حال حاضر کالاهای ترکیه در بازارهایی مانند افغانستان و باکو حدود ۳۰ تا ۴۰ درصد ارزان تر از کالاهای ایرانی عرضه می شوند و به تد ریج

در حال تصاحب بازارهای صادراتی ما هستند، بازارهایی که تولیدکنندگان ایرانی سال ها برای به دست آوردن آن ها زحمت کشیده اند. مواد اولیه، فوق العاده افزایش داشته است. فروش بخشی از آن دست بورس است. پتروشیمی داخلی از خارج نیست که بگوییم مشکل ما خارجی است. مشکل ما داخلی است.

آیا درست است که در عمل در صنایع شوینده خام فروشی تشویق می شود؟

موسوی، دغدغه مشترک ما، موضوع صادرات و همچنین فروش مواد اولیه به کشورهای همسایه، به ویژه افغانستان است. دقیقا همان مشکلاتی که دوستان مطرح کردند، امروز پیش روی ما قرار دارد. واقعیت این است که در شرایط فعلی، خام فروشی نه تنها متوقف نشده، بلکه عملا مورد تشویق قرار گرفته است. خریداران خارجی، به ویژه از افغانستان، مواد اولیه مانند روغن را به طور نقدی و در حجم بالا خریداری می کنند، برای مثال پنج یا شش تریلی کالا را یکجا و نقدی می خردند و طبیعتا فروشنده نیز ترجیح می دهد محصول خود را به چنین مشتری ای عرضه کند. اما تولیدکننده داخلی شرایط متفاوتی دارد. بخش مهم فروش محصولات ما به صورت چکی و با سرسپرد سه یا چهار ماهه انجام می شود. درحالی که برای خرید مواد اولیه باید وجه آن را نقدی پرداخت کنیم. از طرف دیگر، به دلیل خرید های عمده و نقدی خریداران خارجی، ناچار می شویم همان مواد اولیه را با قیمت بالاتری تهیه کنیم.

پس از آن نیز باید فرایند تولید انجام شود، یعنی هزینه های تبدیل ماده اولیه به محصول نهایی، دستمزد کارگران، هزینه های انبارداری، بسته بندی و سایر هزینه های جانبی را به آن اضافه کنیم. در نهایت هرچه محاسبه می کنیم، می بینیم قیمت تمام شده با قیمت فروش در بازار هیچ همخوانی ندارد و تولید از نظر اقتصادی توجیه پذیر نیست. در حال حاضر، شرکتی که ما در آن فعالیت می کنیم حتی توان خرید مواد اولیه با قیمت های روز را ندارد و عملا فعالیت آن متوقف شده است. ما زمانی حدود دویست نفر نیروی کار داشتیم، اما امروز این تعداد به حدود بیست نفر کاهش یافته است. همین بیست نفر نیز صرفا امور روزمره را انجام می دهند تا کارخانه به طور کامل تعطیل نشود. اگر نیروی کار ما هر که دو، سه یا چهار سال در مجموعه فعالیت کرده به راحتی از دست برود، جایگزینی اش بسیار زمان بر خواهد بود و حداقل شش تا هشت ماه زمان نیاز دارد تا بتوان نیرویی با همان تجربه و مهارت را دوباره تربیت و آماده کار کرد.

شما که این قدر منتقد کمبود مواد اولیه هستید، در عمل گاهی هم برای حل این مشکل برداشته اید یا فقط به بیان انتقادات اکتفا کرده اید؟
طاهری، اگر بخواهیم دغدغه های تولید در استان را تعریف کنیم، باید بگوییم که صنعت شوینده و آرایشی، بهداشتی خراسان، با وجود ظرفیت های زیادی که دارد، در کشور و حتی در مشهد بسیار مظلوم واقع شده است. یکی از دلایل آن، حضور شرکت های بزرگ و ابر قدرت در تهران است که باعث تفاوت نگاه و تفاوت در دسترسی به امکانات، رانت ها و تأمین مواد اولیه شده است. متأسفانه استان خراسان رضوی در تأمین مواد اولیه معمولا در آخرین اولویت قرار می گیرد، به گونه ای که اگر چیزی از مواد اولیه



عکس: جواد نیشابوری/شهرآرا

باقی بماند، به واحدهای این استان اختصاص داده می شود. یکی از موضوعاتی که از زمان تشکیل انجمن بارها درباره اش بررسی و بحث کرده ایم، موضوع سهمیه الکل چرب و سایر مواد اولیه در بورس است. برای ما جای سؤال دارد که چرا استان خراسان رضوی نباید سهمیه مستقلی در بورس برای دریافت الکل چرب داشته باشد. به عنوان مثال اگر این سهمیه در اختیار انجمن استان قرار گیرد، می توانیم آن را برای فراوری و تبدیل به اسید به واحدهای مرتبط ارسال کنیم و سپس محصول نهایی را به استان با برگردانیم و در اختیار تولیدکنندگان قرار دهیم. در این صورت قیمت تمام شده برای واحدهای تولیدی به مراتب مناسب تر خواهد بود.

افغانستان با وضع تعرفه ۶۰ درصدی بر واردات صابون از تولید داخلی حمایت کرده، اما در مقابل به دلیل نبود محدودیت صادراتی در ایران، مواد اولیه را به راحتی خریداری و پس از فرآوری، ارزش افزوده و اشتغال را در داخل آن کشور ایجاد می کند

نیشابوری، نمونه موفق در تأمین مواد اولیه را می توان در تعاونی استان یزد مشاهده کرد. این تعاونی با مجوز وزارتخانه فعالیت می کند و توانسته سازوکار مناسبی برای تأمین مواد اولیه اعضا ایجاد کند. این گونه نیست که هر فردی بتواند کشور امارات را مشاهده کند، بلکه فرایند مشخص و قانونی برای تعریف شده است. تاجایی که اطلاع دارم، برای برخی تشکل ها سهمیه مواد اولیه استان در اختیار انجمن قرار گرفته است. انجمن در نتاژ بالا خرید انجام داده و با سازوکار مشخص و مورد اعتماد، مواد اولیه را در چارچوب ضوابط و با نظارت دولت میان واحدها توزیع کرده است. پیشنهاد ما نیز همین است؛ با نظارت صد درصدی دستگاه های مسئول، این اختیار برای استان ایجاد شود. اگر بتوانیم قیمت تمام شده تولید را در استان کاهش دهیم، این منفعت در نهایت به اقتصاد کشور بازمی گردد. فرقی نمی کند این سود در کجا ایجاد شود، مهم این است که از کشور خارج نمی شود، اما ما هم باید برای استان خودمان سهم و منفعتی مطالبه کنیم.

آیا سازمان صمت آمادگی اجرای این پیشنهادها را دارد؟

نجفی، اگر مستنداتی وجود دارد که استانی دیگر چنین مدلی را اجرا کرده است، ما نیز می توانیم آن را پیگیری کنیم. کافی است یک نامه مستدل و قوی تهیه شود، حتی می توان موضوع را در قالب مصوبه استانی یا در شورای گفت وگو مطرح و تصویب کرد. اگر ادله کافی وجود داشته باشد، اساسا نیازی به استعلام درباره امکان اجرای آن نیست و باید برای تحقیق اقدام شود. اگر در نمونه های مشابه، یک شرکت تعاونی توانسته با تأیید دستگاه مرتبط مجوز لازم را دریافت کند و با استفاده از ظرفیت خالی واحدهای تولیدی، مواد اولیه را در قالب تولید بدون کارخانه فراوری کند، این الگو برای استان ما نیز اجرایشدنی است. اگر بتوانیم این پیشنهاد را عملیاتی کنیم، اثر درخور توجهی خواهد داشت. کافی است واحدا دارای ظرفیت خالی مشخص شود، مرجع صادر کننده مجوز فعالیت آن را تأیید و به ما اعلام کند. سپس مدارک لازم ارائه شود تا برای شرکت تعاونی یا مجموعه ای که تشکیل می شود، مجوز لازم صادر شود.

احتشام پور، بنا بر اعلام مسئولان، سهمیه واردات مواد اولیه افزایش یافته است. اکنون همه ظرفیت ها برای حفظ جریان تولید به کار گرفته شده و با تسهیل واردات مواد اولیه اجازه بروز کمبود یا اختلال در زنجیره تأمین داده نمی شود. تولیدکنندگان برای تأمین مواد اولیه خود می توانند از «واردات بدون انتقال ارز» استفاده کنند. در این نوع واردات، مواد اولیه در سامانه ثبت می شود و پس از دریافت برگ سبز گمرک و انجام ترخیص، اسناد به اداره مالیات ارائه می شود. در این فرایند، دارایی بر اساس مدارک و مسیر پرداخت، تشخیص می دهد که کالا با چه روشی تأمین شده و رyal هزینه شده از چه محل و مسیر بانکی یا صرافی به فروشنده پرداخت شده است. در شرایط فعلی، همه ظرفیت هایه کار گرفته شده تا چرخه تولید با سرعت و توان بیشتری به فعالیت ادامه دهد و هیچ گونه وقفه ای در روند تأمین کالاهای مورد نیاز مردم ایجاد نشود.

پس در عمل صنایع شوینده در دام مشکلات فرساینده ای گیر افتاده اند؟

صفارزاده، من باور دارم، اکنون به جای اینکه به تحریم ها و این گونه مسائل فکر کنیم، باید به قوانین کشور فکر کنیم. یعنی اینکه ما چگونه قوانین کشورمان را دور می زنیم، بروکراسی هایی که در کشور حاکم شده، بروکراسی هایی به شدت فرسایشی هستند. بله، چند وقت پیش مقاله ای می خواندم که چه شده است اروپا در سطح صنعت، اقتصاد و تولید این قدر پیشرفت کرده است. اما کمتری مانند ایران و برخی کشورهای دیگر، به ویژه زمانی که درباره ایران صحبت می کنیم، این پیشرفت را نداشته اند. و آن مسئله، موضوع «قانون زدایی» بوده است. ما در کشور به شدت با قوانین دست و پنجه نرم می کنیم. شما تصور کنید یک واحد تولیدی باید با چند سامانه درگیر باشد. من فکر می کنم یک واحد تولیدی باید بیش از سی سامانه یک هم زمان مدیریت کند و سامانه جامع، بارها باید ثبت انجام شود. در سامانه جامع تجارت ثبت انجام شود. در تأمین اجتماعی ثبت انجام شود. من فکر می کنم باید بیش از ۱۰ کارمند صرفا برای ثبت این سامانه ها در یک واحد تولیدی مشغول باشند. یعنی اگر در مقابل یک رئیس جمهور بنشینیم، باید به ایشان گفته شود که یک «وزیر سامانه ها» ایجاد شود. از سوی دیگر، روز به روز نیز تعداد سامانه ها در حال افزایش است. ایران سهم بسیار بزرگی در منطقه در تولید محصولات آرایشی و بهداشتی دارد. این توانایی، دانش و تخصص در کشور وجود دارد. ایران به درستی می تواند یکی از بزرگ ترین تولیدکنندگان محصولات آرایشی و بهداشتی در سطح منطقه باشد. شما کشور ترکیه را در نظر بگیرید، هم در حوزه پوشاک به شدت قوی است و هم در حوزه آرایشی و بهداشتی. بزرگ ترین تولیدکننده اسپری بدن در جهان است. همچنین کشور امارات را مشاهده کنید، یکی از بزرگ ترین تولیدکنندگان لوازم آرایشی و عطریات در جهان است و در این حوزه به شدت در حال تولید هستند. بنابراین این ظرفیت در ایران وجود دارد. شرکت های بزرگ و درخور توجهی واقعا می توانند در حوزه آرایشی ورود کنند و سهم بزرگی را به دست آورند.

سمیعی، در حوزه فعالیت صنایع آرایشی و بهداشتی، بیش از هر چیز با هزینه ترانشی های عجیب و غریب برای تولیدکننده مواجه هستیم. برای مثال، زمانی که اسانس وارد می کنیم، ابتدا باید برایش مجوز بهداشتی و واردات دریافت کنیم. اما وقتی همان اسانس را بخواهیم در قالب یک محصول دیگر تولید کنیم، مثلا ابتدا عطر جیبی ۲۰ میلی لیتری و سپس همان رایحه را در بسته بندی ۵۰ میلی لیتری یا حتی ظروف یک لیتری عرضه کنیم، برای هر کدام باید دوباره همان فرایند دریافت مجوز طی شود. هر بار نیز سازمان غذا و دارو، حدود ۴ تا ۵ میلیون تومان بابت این فرایند از ما دریافت می کند. حال تصور کنید یک واحد تولیدی بین ۲۰ تا ۳۰۰ نوع اسانس وارد کرده باشد، اگر برای هر کدام مجبور به طی این مراحل شود، هزینه ها سرسام آور خواهد شد. علاوه بر هزینه، زمان نیز مسئله مهمی است. دریافت هر کدام IRC این شش تا هفت ماه زمان می برد و تمدید آن گاهی یک تا دو سال طول می کشد؛ موضوعی که واقعا غیرمنطقی است. از طرف دیگر، در بازار محصولاتی را می بینیم که حتی ساده ترین الزامات قانونی را هم رعایت نکرده اند. به عنوان مثال، در سوپرمارکت ها و هایپرمارکت های بزرگ ادکلن هایی عرضه می شود که نه جعبه دارند، نه پوشش سلفونی و نه بسته بندی استاندارد، در حالی که یکی از الزامات دریافت همین کدهای IRC داشتن بسته بندی مشخص و کامل است. با این وجود، این محصولات به راحتی در مراکز پخش توزیع می شوند و هیچ برخوردی نیز با آن هانمی شود. در نهایت، تمام فشارها بر دوش تولیدکننده رسمی وارد می شود.

