

مجموعه‌هایی است که نگاهشان صرفاً به بازار داخل است و برنامه‌ای برای حضور در بازارهای بین‌المللی ندارند.

اجازه دهید به حضور نمایشگاهی کیمیا الیاف نیز اشاره کنم. در نمایشگاه‌های مرتبط با صنایع چاپ و بسته‌بندی به‌عنوان غرفه‌دار حضور فعال داریم و محصولات ما مورد استقبال گسترده صنعتگران بخش‌های مختلف از جمله سیمان، پتروشیمی و کشاورزی قرار می‌گیرد. در نمایشگاه‌های داخلی و خارجی نساجی از جمله چند دوره اخیر ایتما در قالب بازدیدکننده، حضور پیدا می‌کنم و به مشاهده حرکات و جایگاه رقیبان خود در بازارهای جهانی می‌پردازم. ایران از لحاظ صنعت بسته‌بندی چندان پیشرو نیست و ۱۲ سال تحریم بین‌المللی و سوءمدیریت‌های داخلی، ما را از همگامی با توسعه و پیشرفت دنیا عقب نگاه داشت. امیدوارم بخش خصوصی در دوران پساتحریم، چابک‌تر به فعالیت خود ادامه دهد و هر چه سریع‌تر از حالت انفعالی خود خارج شود.

نکته بعدی این‌که مواد اولیه مصرفی ما، تولید مجتمع‌های پتروشیمی داخلی است که به دلیل سهولت دسترسی و قیمت مناسب، مزیت مهمی در این صنف به‌خصوص در زمینه کاهش قیمت تمام‌شده و توان رقابت با محصولات مشابه خارجی به شمار می‌آید. در صورت حفظ کیفیت و استانداردهای اروپایی قطعاً به بازارهای کشورهای اروپایی نیز دست خواهیم یافت اگرچه به‌دلیل تحریم، به روی بازار کشورهای همسایه متمرکز شده‌ایم که در آنها، قیمت از اهمیت بسیار بیشتری نسبت به کیفیت برخوردار است. در مجموع باید اعلام کنم که علاقه خاصی به حضور در صنایع نساجی دارم و در حال تحقیق و مطالعه برای تهیه و نصب ماشین‌آلات ریسندگی پنبه‌ای هستیم تا در زمینه ریسندگی پنبه‌ای فعالیت خود را آغاز کنیم، در صورت مناسب بودن شرایط اقتصادی

بیبوگرافی، فعالیت در عرصه تولید و پارلمان بخش خصوصی

متولد سال ۱۳۵۸ در تهران و فارغ‌التحصیل رشته مهندسی نساجی از دانشگاه صنعتی امیرکبیر هستم. به‌دلیل فعالیت سی‌ساله پدرم در تولید کیسه‌های پلی‌پروپیلن، من هم جذب این بخش از صنعت شدم.

سال ۱۳۷۲ با همکاری پدرم «شرکت پرتوکیسه» را در اهواز راه‌اندازی کردیم که همچنان به تولید ادامه می‌دهد اما با توجه به این‌که از سال‌های دور پدرم در شیراز، قطعه زمینی داشت؛ تصمیم گرفتیم آن را به تولید اختصاص دهیم و به این ترتیب دو واحد تولیدی در سال‌های ۱۳۸۱ و ۱۳۸۹ تأسیس کردیم که توسط رئیس‌جمهور وقت افتتاح شد؛ در حال حاضر به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگان و تولیدکنندگان کیسه‌های پلی‌پروپیلن (قابل استفاده در تولید سیمان، گچ، غلات، کودهای شیمیایی و ...) به کشورهای همسایه شناخته می‌شویم. در این مجموعه ۱۵۰۰ نفر به‌صورت مستقیم و در سه شیفت مشغول کار هستند. حجم تولیدات ما تقریباً به ۲۵ هزار تن در سال می‌رسد که حدود ۲۰ هزار تن آن را به کشورهای همسایه صادر می‌کنیم. از بدو راه‌اندازی شرکت، صادرات را در اولویت فعالیت‌های خود قرار داده‌ایم زیرا معتقدیم که بخش عمده‌ای از بازار داخلی، اشباع شده است به‌همین دلیل روند فعالیت‌های ما سریع‌تر از

ای کاش تنها نمایانیم!

گفت‌وگو با مهندس احمد کیمیایی
اسدی - مدیرعامل شرکت
کیسه‌بافی کیمیا الیاف و نایب
رئیس کمیسیون تسهیل کسب و
کار اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و
کشاورزی تهران



با از سرگیری ارتباطات تجاری، صنعتی و اقتصادی ایران با دنیا، فرصت بسیار ارزشمندی برای کشور فراهم شده که ۱۲ سال از آن بی بهره بود البته مشروط بر این که تمام تلاش خود را به عمل آوریم تا عقب ماندگی تکنولوژیکی خود را هر چه سریع تر جبران کنیم.

بازار، بافندگی و تکمیل را نیز در برنامه کاری ام قرار داده ام.

در مورد حضور در اتاق بازرگانی تهران هم باید عنوان کنم که از سال ۱۳۷۲ موفق به دریافت کارت بازرگانی شده ام اما در انتخابات دوره اخیر اتاق، همفکرانی در قالب «ائتلاف برای فردا» دور همدیگر جمع شدند که هسته اصلی آن را آقایان دکتر سلطانی - نایب رئیس اتاق تهران - و مهندس خوانساری - رئیس فعلی اتاق تهران - تشکیل می دادند که پس از انجام مصاحبه ای، من نیز به این جمع پیوستم. پس از الحاق آقای مهندس جهانگیری به این جمع، قدرت ما افزایش یافت و نظرسنجی ها نشان می داد که پیروز قطعی انتخابات اتاق های بازرگانی، «ائتلاف برای فردا» می باشد که در نهایت این اتفاق روی داد.

در حال حاضر وضعیت فعلی صنایع نساجی را چگونه ارزیابی می کنید و دیدگاه شما از آینده این صنعت در دوران پساتحریم چیست؟

با از سرگیری ارتباطات تجاری، صنعتی و اقتصادی ایران با دنیا، فرصت بسیار ارزشمندی برای کشور فراهم شده که ۱۲ سال از آن بی بهره بود البته مشروط بر این که تمام تلاش خود را به عمل آوریم تا عقب ماندگی تکنولوژیکی خود را هر چه سریع تر جبران کنیم. متأسفانه یا خوشبختانه در صنایع نساجی و پوشاک، همسایه کشوری به نام ترکیه هستیم که یکی از تولیدکنندگان و صادرکنندگان قدرتمند و مطرح این صنعت در دنیا و شریک

تجاری قابل توجه و معتبری برای اتحادیه اروپا به شمار می آید. رقابت با چنین حریف توانمندی در وهله نخست دشوار به نظر می رسد و چه بسا موجب سرخوردگی برخی تولیدکنندگان ایرانی شود اما با تأمل بیشتر و تکیه بر تولید محصولات با ارزش افزوده بالا و دارای مزیت نسبی، می توانیم سهم قابل توجهی در بازار نساجی و پوشاک دنیا به دست آوریم؛ هم چنین می توان برنامه های دقیق و منسجم برای خلق یک برند شرقی - اسلامی تدوین کرد تا این برند در کنار برندهای مطرح دنیا بتواند مصرف کنندگان متعددی از کشورهای مسلمان را جذب خود نماید. خوشبختانه وزارت صنعت، معدن و تجارت به عنوان متولی صنایع کشور، نگاه مثبتی به نساجی و پوشاک دارد و برای توسعه و پیشرفت این صنعت، اهدافی مانند نوسازی و بازسازی ماشین آلات کارخانه ها و واحدهای تولیدی و دستیابی به تکنولوژی های روز دنیا در دوران پساتحریم را مدنظر قرار داده که با دسترسی به این اهداف، بسیار سریع تر می توانیم به بازارهای جهانی بازگردیم و در کنار همسایه پر قدرت خود، حرف های زیادی برای گفتن داشته باشیم.

این اعتقاد وجود دارد که با رفع تحریم ها و واردات قانونی منسوجات خارجی، تولیدکنندگان داخلی مجال ادامه فعالیت را از دست بدهند. دیدگاه شما در این مورد چیست؟

ممکن است پس از رفع تحریم ها و در وهله نخست، این نگرش در ذهن بسیاری از فعالان تولیدی و صنعتی شکل بگیرد که با ورود برندهای خارجی، محصولات داخلی توان رقابت ندارند اما واقعیت این است که دولتمردان و متولیان رأس امور با انجام اقداماتی مانند وضع تعرفه های جدید و ... در راستای منافع ملی و حمایت از تولید داخل حرکت خواهند کرد تا تولیدکنندگان داخلی در مواجهه با

ورود برندهای خارجی، دچار سرخوردگی و نومییدی نشوند از سوی دیگر صنعت کشور دست روی دست نگذارد تا شاهد فتح بازارهای خود توسط تولیدات خارجی باشند بلکه باید رشد و شکوفایی و رقابت پذیری خود را آغاز و برنامه هایی برای کاهش هزینه های تمام شده محصولات تدوین و اجرایی کند، ضمن این که بحث های جدی مربوط به عضویت ایران در سازمان جهانی تجارت مطرح شده و باید قواعد بازی در این عرصه را فراگیریم.

فکر می کنید چه میزان از مسائل و چالش های تولید کشور به دلیل تحریم های بین المللی هستند و چند درصد از مشکلات به خود تحریمی های داخلی ارتباط دارند؟

به عنوان عضو کوچکی از خانواده بزرگ صنعت کشور ما نیز با مسائل متعددی در زمینه برخی قوانین دست و پاگیر مربوط به بیمه، مالیات و ... مواجهیم که ارتباطی با تحریم های بین المللی ندارند. اتاق بازرگانی تهران (کمیسیون تسهیل کسب و کار) به عنوان پارلمان بخش خصوصی در حال انجام اقدامات موثر با هدف رفع مشکلات مربوط به بیمه و مالیات است و جلسات متعددی با معاونت های مختلف سازمان های تأمین اجتماعی و امور مالیاتی برگزار می کند تا هر دو طرف به طور مستقیم در جریان نقطه نظرات و دیدگاه های یکدیگر قرار گیرند.

یکی از بزرگ ترین مشکلات فعالان بخش خصوصی این بود که طبق قانون، سازمان تأمین اجتماعی حق نظارت و کنترل دفاتر بیمه ۱۰ سال گذشته را داشت و می توانست لیست حقوق و بیمه شاغلین مجموعه های تحت پوشش خود را مورد بازرسی قرار دهد. حتی اگر برای مثال سه سال شرکتی را خریداری کرده اید و ۱۰ سال پیش، مدیر قبلی تخلفی انجام داده بود باید تاوان آن را شما برعهده می گرفتید. خوشبختانه اتاق بازرگانی توانست با

۴مطلب‌نهایی

مهم‌ترین مسأله این روزهای کشور، رفع تحریم‌هاست. بهتر است از این فرصت نهایت استفاده را به عمل آوریم زیرا آینده چندان مشخص نیست، چه بسا تاریخ تکرار شود و دشمنان، ما را در شرایط دیگری از تحریم‌های ناعادلانه قرار دهند! بهتر است هر چه سریع‌تر از فرصت برجام در برقراری ارتباط با سایر کشورها و توسعه صنایع مختلف کشور بهره‌برداری کنیم و کارخانه‌ها و واحدهای تولیدی را مجهز به تکنولوژی‌های مدرن و روز دنیا نماییم.

مطلب دیگر این که مردم پس از لغو تحریم‌ها، منتظر موج ارزانی هستند! دولتمردان باید افکار عمومی را با واقعیات پساتحریم آشنا کنند و این که قرار نیست پس از تحریم، قیمت دلار به دو هزار تومان و کمتر کاهش یابد زیرا بضاعت اقتصاد کشور چنین توانی ندارد و چه بسا شاهد افزایش قیمت برخی اقلام مصرفی باشیم.

ای کاش دولت در این شرایط حساس، بخش خصوصی را تنها نگذارد. بسیاری از صنوف با مشکل کمبود انبار برای محصولات به فروش نرفته خود مواجهند، مردم بی‌جهت منتظر ارزانی هستند و ترجیح می‌دهند خریدهای خود را به آینده موکول نمایند غافل از این که قرار نیست هیچ کالایی ارزان شود و شیب ملایم افزایش قیمت‌ها استمرار خواهد داشت.

ما تلاش می‌کند تا ارتباطات مثبت خود را با شرکای معتبر اروپایی از سر گیرد و در این زمینه اتاق بازرگانی تصمیم دارد دوره‌های آموزشی مختلفی مانند تجارت بین‌الملل، اصول مبادلات بانکی با کشورهای دیگر و ... را برای آشنایی تولیدکنندگان و صنعتگران کشور با فضای پساتحریم برگزار کند.

*شرکت کیمیاالیاف برای دوران پساتحریم چه برنامه‌های توسعه‌ای تدوین کرده است؟

توسعه و گسترش بازارهای صادراتی از مهم‌ترین برنامه‌های کیمیاالیاف پس از تحقق برجام خواهد بود به این ترتیب در زمینه صادرات فقط به بازار کشورهای همسایه محدود نخواهیم بود و در گام نخست، بازار کشورهای آمریکای لاتین را هدف قرار داده‌ایم، این هدف با راه‌اندازی اتاق‌ها و شوراهای مشترک بازرگانی و برقراری ارتباط با بازرگانان کشورهایی مانند برزیل، آرژانتین و ... تحقق پیدا می‌کند؛ صادرات موفق به آمریکای لاتین دور از دسترس نیست؛ مشروط به ارتقای کیفیت و کاهش قیمت تمام شده در مقایسه با محصولات مشابهی که در بازار این کشورها وجود دارد. خرید، نصب و راه‌اندازی ماشین‌آلات مدرن و به‌روز از اتریش و هند نیز در برنامه‌های نوسازی و بازسازی خطوط تولید ما قرار دارد و فعلاً در انتظار تعیین تکلیف برای بازگشایی سوئیفت و گشایش اعتبار به سر می‌بریم.

رایزنی‌های بسیار با مراجع ذی‌ربط این مدت را به یک‌سال تقلیل دهد و از سال آینده این قانون اجرایی خواهد شد.

در مورد مالیات هم باید عنوان کنم که قانون جامع مالیاتی کشور تصویب شده و از ابتدای سال ۹۵ اجرای دقیق و مستمر آن آغاز می‌شود. واقعیت این است که بخش خصوصی به هیچ‌وجه مخالف پرداخت مالیات نیست اما به دنبال «عدالت مالیاتی» است نه این که فشارهای سنگین مالیاتی فقط بر پیکره تولید وارد شود؛ در این راستا دولتمردان بارها اعلام کرده‌اند که از سال آینده به شدت با فرارهای مالیاتی مقابله خواهند کرد و با کمک بانک مرکزی به شناسایی حساب‌هایی می‌پردازند که به بهانه‌های مختلف از زیر بار پرداخت مالیات شانه خالی می‌کنند و به این ترتیب از رشد ۱۴ درصدی درآمدهای مالیاتی سخن می‌گویند.

۴ آیا اتاق بازرگانی، برنامه‌هایی برای آشنایی صنعتگران و تولیدکنندگان بخش خصوصی با نحوه فعالیت، تولید و صادرات در دوران پساتحریم مدنظر قرار داده است؟

بله. در حال حاضر که یک هیئت عظیم صدنفره در معیت رئیس جمهور راهی ایتالیا و فرانسه شده‌اند و اخبار بسیار امیدوارکننده‌ای از مذاکرات دولتمردان تجاری و صنعتی این کشورها به گوش می‌رسد. بخش خصوصی

