



ویژه نامه کفشگران

شهریور و مهر ۱۴۰۰



سرمقاله

مرتضی بلوکی - کارشناس رسانه

رئیس اتحادیه کفاشان دست دوز تهران:

کفش می تواند مانند خودرو ارزش آوری ایجاد کند

ایلنا به عنوان یک خبرگزاری که به کار اشتغال و تولید توجه ویژه ای دارد امروز نقش پررنگی در حوزه اقتصاد دارد و کاملاً فعال است و از سوی دیگر ما فعالیت های زیادی در اتحادیه داریم و به زودی نیز قرار است نمایشگاه ام پکس را برگزار کنیم. لذا نیاز به اطلاع رسانی و همکاری با یک خبرگزاری قوی احساس می شود و به همین دلیل همکاری با خبرگزاری ایلنا را آغاز کردیم.



● نمایشگاه امپکس چه زمانی و با چه موضوعی برگزار خواهد شد؟

این نمایشگاه از ۲۱ لغایت ۲۴ دی ماه در محل نمایشگاه های بین المللی تهران برگزار خواهد شد این دهمین دوره این نمایشگاه است و هدف از برگزاری نمایشگاه ارتقای صنعت کفش در کشور است و تولید کنندگان کیف کفش چرم و صنایع مرتبط در این نمایشگاه حضور دارند. در این نمایشگاه تکنولوژی روز دنیا را به نمایش می گذاریم. در این نمایشگاه...

ادامه در صفحه ۲

رسول شجری از چهره های شناخته شده و قدیمی صنعت کفش در ایران است که هم اکنون رییس اتحادیه تولید کنندگان و فروشندگان کفش دست دوز است با وی درباره آخرین وضعیت صنعت کفش گفتگو کرده ایم.

● به چه دلیل قرار شد با خبرگزاری ایلنا برای انتشار ویژه نامه همکاری داشته باشید؟

امروز رسانه ها نقش پررنگی دارند و خبرگزاری

کفش ایرانی قابلیت عرضه جهانی را دارد

داخلی به راحتی قابل رقابت در بازارهای جهانی خواهند بود.

فاصله امروز صنعت کفش داخلی با کشورهای دیگر فاصله طولانی نیست؛ حتی در برخی از تولیدات به راحتی قابل رقابت و پیشی گرفتن از برندهای معتبر جهانی است. مشکلات ناشی از عدم حمایت از تولید کنندگان در خصوص بیمه، مالیات، معوقات بانکی، جرایم آنها، با توجه به شرایط اقتصادی کشور و همبستگی بیماری منحوس کرونا باید مورد توجه ویژه دولت قرار گیرد. پرداخت وام های کم بهره، حمایت ویژه سازمان مالیاتی کشور، تامین اجتماعی از تولید کنندگان باعث دلگرمی تولید کنندگان و افزایش نیروی کار در کارخانه ها و کارگاه های تولیدی خواهد شد.

صنعت کفش جزء صنایعی است که باید توجه بیشتری به آن شود. با توجه مشکلات تحریم، فروش نفت و تبعات ناشی از آن باید در حوزه صنعت و تولید در کشور اهتمام بیشتری ورزید. به طوری که امروزه دنیای اقتصاد به سمت خودکفایی، تولید و صادرات حرکت می کند. در صنعت کفش با توجه به هنر تبحر و تخصص صنعتگران ایرانی و همانطور به روز شدن تولید کنندگان در دنیای رقابت در عرصه کفش می تواند نویدبخش این باشد که صنعت تولیدی کفش ایرانی علی رغم تامین بازار داخلی نیمه نگاهی هم به صادرات و ارزش آوری داشته باشد؛ در این بین اما مشکلات پیش روی تولید کنندگان اهم از مشکلات و گرانی مواد اولیه و همبستگی عدم حمایت های لازم از این صنعت مهم عملاً باعث جلوگیری از توسعه بیشتر صنعت کفش گردیده با توجه به شعار سال مقام معظم رهبری و همانطور وعده های رئیس جمهوری محترم برای ایران قوی باید مشکلات سد راه تولید کنندگان را به حداقل رساند؛ چرا که با حمایت از تولید داخلی و همبستگی صادرات محصولات ایرانی، صنعتگران



شرکت صنایع چسب سینا (سهامی خاص)

تلفن: ۰۲۱)۴۲۱۲۳ (فکس: ۰۲۱)۸۸۵۵۵۱۲۴

آدرس: خیابان خالد اسلامی (وزراء)، کوچه یازدهم، پلاک ۴ - کد پستی: ۱۵۱۳۷۴۶۱۱۶

WWW.SINAADHESIVE.COM

امپکس ۲۰۲۲

محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران

ویژه نامه کفشگران



رئیس اتحادیه کفاشان دست دوز تهران:

کفش می تواند مانند خودرو ارزش آوری ایجاد کند



از آنها باعث می شود تا مواد اولیه باقیمت بهتری به دست ما برسد و اگر ما بتوانیم صنعت کفش را ارتقا بدهیم قطعاً سود حاصل از صادرات کفش کمتر از خودرو نخواهد بود و ارزش آوری خوبی می تواند داشته باشد و هم اکنون کشورهای منطقه حدود ۴۰۰ میلیون نفر متقاضی کیف و کفش ما هستند.

● برای اجرای طرح واکسیناسیون کارگران و تولیدکنندگان کفش چه اقداماتی انجام دادید؟

با مذاکراتی که با اتاق اصناف تهران و ایران صورت گرفت و آنها نیز با وزارت بهداشت هماهنگی لازم را انجام دادند. اتحادیه نیز لیست اسامی اعضای خود را با اتاق اصناف ارسال کرده و واکسیناسیون اعضا شروع شده و خوشبختانه باین روند واکسیناسیون امیدواریم به زودی وضعیت بهتر بشود.

که یک فکر درست برای حل مشکل نقدینگی انجام بدهند که واحد تولیدی بتوانند تحرکی را در این بخش انجام بدهند و پیشسازمان این است که به واحدهای تولیدی وام های کم بهره و پاسود پایین اعطا بشود.

● آیا شما برای برگزاری نمایشگاه کفش و افزایش صادرات کفش به کشورهای دیگر برنامه ای دارید یا خیر؟

ما برنامه های مهمی برای مساله داریم و در اولین گام می خواهیم در نمایشگاه اکسپوی دومی شرکت کنیم. همچنین با کمک سازمان شهرک های صنعتی مادر نمایشگاه های مختلف در کشورهایی همچون ترکیه ایتالیا چین روسیه حمایت کردند و ما شرکت کردیم و هم اکنون حدود ۱۲۰ میلیون دلار صادرات کفش ایران به بازارهای جهانی است اما این میزان کم است و باید حداقل به یک و نیم میلیارد دلار برسد و لازمه این کار این است که ما به جای نمایشگاه های مقطعی یک مجتمع تجاری در بازارهای هدف داشته باشیم تا واحدهای صنعتی ما بتوانند در آنجا حضور موفق داشته باشند.

همچنین کمک باید بشود تا پول های ما راحت تر به کشور باز گردد. حضور در این نمایشگاه ها و کشورهای دیگر نیاز به حمایت دولت دارد و تولیدکنندگان به تنهایی نمی توانند با اتکا به روابط خودشان در بازار کشورهای دیگر حضور پررنگی داشته باشند و اگر ما نتوانیم بحث صادرات را ساماندهی کنیم قطعاً در بخش تولید دچار مشکل خواهیم شد.

● در بحث مواد اولیه وضعیت چگونه است؟

در بحث مواد اولیه کلیه کارخانه های تولید مواد اولیه مانند کارخانه های چرم سازی، چسب سازی باید حمایت شوند زیرا حمایت

ادامه از صفحه اول

...تولیدکنندگان و فعالان صنعت کفش در یک گردهمایی سالانه اطلاعات و نظرات و دیدگاه های خود را باهم تبادل نظر می کنند. همچنین کشورهای مختلف که صاحب صنعت کیف و کفش چرم هستند نیز در این نمایشگاه حضور دارند.

● مهمترین مشکل شما امروز در بخش تولید کفش چیست؟

بسیاری از مشکلات از گذشته بوده و همچنان نیز ادامه دارد به طور مثال بحث مشکل مواد اولیه و ترخیص کالاها از گمرک از گذشته وجود داشته است و باید دولت و وزیر جدید در راه حل این مشکلات تلاش کند و اتحادیه نیز آماده همه گونه همکاری با وزارت صمت و وزیر جدید است.

در بحث مالیات و دارایی امروز مالیات بر ارزش افزوده تبدیل به یک دمل چرکین شده است که سنگ بزرگی در راه تولید در کشور است و تقاضا داریم که اجرای مالیات بر ارزش افزوده کاملاً با کارشناسی صورت بگیرد و یکی از گذرگاه هایی که در تولید مانع ایجاد کرده همین مالیات بر ارزش افزوده است.

در بحث بیمه توقع ما این بود که معافیت بیمه های افزایش پیدا کند و تعداد پنج کارگری که معاف می شدند به ۲۰ کارگر افزایش پیدا کند اما متأسفانه در یک سال گذشته نه تنها این طرح گسترش پیدا نکرده بلکه حتی کارگاه های پنج نفره نیز شامل معافیت نشدند در حالی که حدود ۵۰ هزار نفر در صنعت کفش امروز اشتغال دارند.

در بحث نقدینگی نیز ما مشکلات زیادی داشتیم و از وزیر می خواهیم

batkap با تکیاپ

بازار تولید کنندگان کفش، کیف و پوشاک چرم ایران

بدون واسطه بفروشید!

اولین و بزرگترین شبکه فروش مستقیم و بدون واسطه تولیدکنندگان کفش، کیف و پوشاک چرمی در ایران با حضور بیش از ۱۵۰ تولیدکننده برتر و منتخب در ۱۷ رشته تخصصی

جهت کسب اطلاعات بیشتر و دریافت بروشور به سایت batkap.com مراجعه نموده یا با دفتر مرکزی تماس حاصل فرمایید.

آری به اتفاق جهان می توان گرفت!



شعبه ۱: تهران خیابان شریعی بالاتر از نظر مرکز خرید فلیک
دفتر مرکزی: تهران خیابان شهید بهشتی خیابان سرافراز خیابان هفتم پلاک ۳۰ ۰۲۱-۶۶۷۰۰۵۰۰ ۰۲۱-۶۶۷۴۰۷۴۰



کفش کیاک



آدرس دفتر مرکزی:

تهران - باغ سپه سالار، کوچه مصدقی، پلاک ۱۴، ساختمان آزادی، طبقه اول، واحد ۴ - تلفن: ۳۳۹۷۹۳۱-۲

آدرس فروشگاه سمیه:

تهران - خیابان انقلاب، میدان فردوسی، روبروی خیابان فرست، پلاک ۷۱۴ - تلفن: ۶۶۷۲۴۳۸

آدرس کارخانه:

تهران - کیلومتر ۸ جاده مخصوص کرج، شهرک استقلال، بلوار دکتر عبیدی، خیابان ششم صنعتی، پلاک ۱۴
تلفن کارخانه: ۴۴۵۲۸۵۳۴



ویژه نامه کفشگران



ایرج حلاجی مدیر برند P&P مطرح کرد:

مهمترین مشکل ما کمبود مواد اولیه و نیروی ماهر است



و به قول معروف چوب لای چرخ تولید گذاشته شود و اگر مشکلات ما بخصوص در بخش مواد اولیه و بیمه حل شود قطعاً در تولید کفش ما شاهد رونق و جهش خواهیم بود.

رسیدگی کند؟

دولت باید قوانین اداره مالیات و بیمه و سایر بخش‌هایی که با تولید مرتبط هستند را به شکلی تنظیم کند که این قوانین باعث نشود که روند تولید کند شود

آیا از شما از طرف دولت حمایت‌هایی صورت گرفت یا خیر؟

هیچ حمایتی از ما نشد و حتی در تهیه مواد اولیه نیز از ما حمایت نشد و ما مجبور هستیم تا مواد اولیه را با قیمت بالایی خریداری کنیم و اداره مالیات و دارایی نیز هیچ حمایتی از ما نکردند و به گونه‌ای با ما رفتار می‌کنند که انگار هیچ اتفاقی در کشور نیفتاده و اقتصاد دچار مشکل نشده است.

مهمترین مشکل شما امروز در بخش تولید کفش چیست؟

مادو مشکل عمده داریم یکی کمبود نیروی کار ماهر و دیگری گران بودن مواد اولیه و عدم ثابت بودن قیمت مواد اولیه بوده است و متأسفانه نیروی کار ماهر به دلیل پایین بودن حقوق‌ها تمایل چندانی برای کار ندارد.

چه خواسته‌ای از دولت جدید دارید و این دولت باید به کدام مشکل سر بکشد؟

لطفاً خودتان و برندها را کاملاً معرفی بفرمایید.

ایرج حلاجی هستم و تولیدکننده کفش با مارک P&P هستم تولیدات ما شامل کفش‌های مردانه در مدل‌های مختلف است و در سال بین ۳۰ الی ۳۵ هزار جفت کفش تولید می‌کنیم.

چند پرسنل دارید و آیا کالاهای خود را صادر هم می‌کنید یا خیر؟

محصولات ما فقط برای مصرف داخلی است و صادر نمی‌کنیم و حدود ۲۵ کارگر هم اکنون در تولیدی ما مشغول به کار هستند.

آیا در دو سال گذشته بخصوص بعد از گسترش بیماری کرونا کارکنان خود را تعدیل کرده‌اید یا خیر؟

بلی، متأسفانه به دلیل آنکه تقاضا در بازار کم شده بود و به دنبال آن فروش ما نیز کاهش پیدا کرده بود تولیدات ما کم شد و ما مجبور شدیم تعدادی از کارگران خود را تعدیل کنیم.

BENTATTI
Leather collection

آدرس: میدان فردوسی خ و یلا یا نجات الهی روبه‌رو فروشگاه سپه پلاک ۳۱ و ۳۲
همراه: ۰۹۱۲۴۷۸۹۱۷۹ - ۰۹۱۲۵۷۲۸۵۶۱
تلفن: ۰۲۱ - ۸۸۹۱۷۲۰۲

SHIMA SHOES
نتنیم کفتن

آدرس: میدان فردوسی خیابان انقلاب روبه‌روی ایرانشهر، پلاک ۷۳۶

ویژه نامه کفشگران



اعلام جزئیات بیمه تکمیلی درمانی کفاشان

تایید مدارک، ثبت نام خود را انجام دهند. وی ادامه داد: هزینه هر فرد برای ثبت نام تا سن ۶۰ سالگی ماهیانه ۱۵۵ هزار تومان است که مبلغ آن برای یک سال به صورت یکجا و مستقیم به شماره حساب شرکت بیمه واریز می شود.

گل محمدی افزود: این بیمه، پوشش های درمانی خوبی دارد به طور مثال برای بستری در بیمارستان تا سقف ۳۰ میلیون تومان با ۲۰ درصد فرانشیز در نظر گرفته شده است و برای بستری اعمال جراحی اصلی همچون قلب و ستون فقرات ۶۰ میلیون تومان با ۲۰ درصد فرانشیز در نظر گرفته شده است. خدمات پاراکلینیکی نیز به صورت تجمیعی در نظر گرفته شده و تا ۸ میلیون تومان در سال تحت پوشش قرار می گیرد.

وی ادامه داد: متقاضیان می توانند علاوه بر خودشان، پدر، مادر و فرزندان را نیز بیمه تکمیلی کنند و تحت پوشش قرار بدهند.



تکمیلی و یا از طریق واتسآپ و یا از طریق سایت «حالایمه» و یا با مراجعه حضوری به همکاران ما مستقر در اتحادیه کفاشان دست دوز مدارک خود را ارائه کنند و پس از

است، گفت: ما با توجه به شرایط کرونا و کم کردن رفت و آمد و همچنین تسهیل در امور، سه روش را برای ثبت نام در نظر گرفته ایم و متقاضیان می توانند با تماس با مسئول بیمه

علیرضا گل محمدی، مسئول بیمه تکمیلی اتحادیه کفاشان دست دوز تهران با اشاره به ارائه خدمات بیمه درمان گروهی در قالب بیمه تکمیلی به اعضای اتحادیه کفاشان دست دوز تهران گفت: در این طرح هزینه های بیماری و درمانی که توسط شرکت های بیمه گر اصلی همچون سازمان تامین اجتماعی پرداخت نمی شود، مورد پوشش قرار می گیرد.

وی ادامه داد: برخی مراکز درمانی که دولتی نیستند و یا با سازمان تامین اجتماعی قرارداد ندارند نیز هزینه های خود را در قالب بیمه تکمیلی می گیرند و به نوعی این بیمه تکمیلی با توجه به هزینه های جاری در کشور کمک حال بزرگی برای اقشار کم درآمد و متوسط است.

گل محمدی با اشاره به اینکه با همکاری اتحادیه کفاشان دست دوز تهران ثبت نام فعالان این صنف برای بیمه تکمیلی آغاز شده



آدرس دفتر مرکزی:

تهران خیابان بهشتی، خیابان سرافراز، خیابان ۷ پلاک ۳۰

آدرس شعبه باتکاپ:

تهران، خیابان شریعی، بین ظفر و ایستگاه متر و قلهک، مرکز خرید قلهک

شماره ۵ رقمی دفتر مرکزی: ۰۲۱-۴۷۷۶۴

آدرس سایت کهن چرم: <https://kohancharm.com>

P&P Shoes
www.pandp-shoes.com

تولید کننده کفش های چرمی مردانه
با زیره نیولایت، میکرو لایت
PU و ترمو

گروه صنعتی کفش پیدانپس
تهران، میدان فردوسی، خیابان انقلاب
روبروی ایرانشهر، پلاک ۷۳۶
تلفن: ۰۲۱-۶۶۷۵۲۹۹۵-۶
تلفکس: ۰۲۱-۶۶۷۵۲۹۹۷
مدیر فروش: ۰۹۱۲۵۱۱۱۱۴۶
مدیر تولید: ۰۹۱۲۳۵۰۳۳۵۹

تولیدی کفش
P&P



ویژه نامه کفشگران



سعید حیاتی مطرح کرد:

اجرای قانون مالیات بر ارزش افزوده برای تولیدکنندگان کفش اشتباه است

بر ارزش افزوده نیز معضل دیگری است که باعث شده تا هر روز تعدادی از تولیدکنندگان در کمیسیون های مختلف دارای حضور پیدا کنند. قانون مالیات بر ارزش افزوده باید در شرایطی اجرا می شود که مارونق اقتصادی داشته باشیم وقتی امروز رشد اقتصادی مامنفی است و شاهد تورم هستیم چرا باید با قانون هایی همچون مالیات بر ارزش افزوده به مشکلات تولید دامن بزنیم.

● وضعیت صادرات کفش امروز چگونه است؟

بسیاری از تولیدکنندگان کفش در داخل حتی کارگاه های کوچک این توانایی را دارند که محصولات خود را به روسیه، پاکستان و عراق صادر کنند اما باید آنها را توانمند کنیم و وقتی آنها در داخل توانمند شوند می توانند

● چه خواسته های از دولت جدید دارید و این دولت باید به کدام مشکل سر بعتز رسیدگی کند؟

دولت باید علاوه بر حل مشکلات تولید شرایطی را فراهم کند که ما به سمت صادرات کالا و محصول نهایی برویم و این گونه نباشد که مافقط مواد خام را صادر کنیم.

ما بوده و بیماری کرونا نیز به عنوان یک چالش بزرگ به مشکلات دیگر اضافه شده است.

● آیا از شما از طرف دولت حمایت هایی صورت گرفت یا خیر؟

دولت بارها اعلام کرد که با بسته های حمایتی و معیشتی می خواهد از تولیدکنندگان حمایت کند اما در عمل ما چیزی ندیدیم و متأسفانه با اجرای برخی قوانین همچون الزام به استفاده از چک صیادی مشکلات ما چند برابر شده است.

● مهمترین مشکل شما امروز در بخش تولید کفش چیست؟

امروز چک صیادی و الزام دولت برای استفاده از این چک ها تبدیل به یک معضل بزرگ برای تولیدکنندگان و بخصوص کارگاه های تولیدی کوچک شده است بسیاری از این کارگاه ها زمینه و توانایی عمل کردن به دستورات به بانک مرکزی در خصوص چک های صیادی را به دلایل مختلف ندارند و به نوعی قانون چک های صیادی یک سنگ بزرگ در راه تولید است. در بحث بیمه نیز نه تنها هیچ معافیتهای شامل نشده بلکه اگر یک روز حق بیمه دیر پرداخت شود شامل جریمه می شود. مالیات



کفش را بر عهده دارم.

● اصلی ترین مشکل اتحادیه شما در سال های اخیر چه بوده است؟

ما حلقه قبل از تولید کفش هستیم و به نوعی تولیدکنندگان کفش و کیف وابستگی کاری به این اتحادیه دارند. تحریم، نوسانات قیمت ارز و قیمت دلار از مشکلات اصلی صنایع

● لطفا خودتان و برندتان را کاملاً معرفی بفرمایید.

من سعید حیاتی مسئول اتحادیه چرم طبیعی، چرم مصنوعی و لوازم کفش هستیم و حدود ۱۲ سال رئیس و نایب رئیس اتحادیه کفش و شش سال ریاست اتحادیه چرم طبیعی، چرم مصنوعی و لوازم

www.GandoShoes.com

آدرس: تهران - میدان فردوسی - روبه روی فرست - پلاک ۲۲۲
تلفن: ۰۲۱-۶۶۷۱۲۶۷۷

PAIRAN
SOLES PRODUCER
THE BEST QUALITY
MATERIALS AND UNIQUE DESIGN
MODERN TECHNOLOGY

لطفا کپی نکنید

www.pairan.co
www.pairan.ir

تهران: سعیدی شمالی، کوچه بیمه، ساختمان ۲۲، طبقه زیرین شرقی
تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۶۴۲۸۱ ۳۳۹۶۴۲۸۱ ۳۳۹۶۴۲۸۱

ویژه نامه کفشگران



در گفت و گو با لطف اله عابدی:

دولت کمک کند تا شرکت های فولاد اولیه مورد نیاز صنعت کفش را تولید کنند



• چه خواسته های از دولت جدید دارید و این دولت باید به کدام مشکل سر بعت رسیدگی کند؟
اگر دولت بتواند شرایطی را فراهم کند که شرکت های فولاد داخلی مواد اولیه مورد نیاز ما را تولید کنند گام بزرگی را در این راه برداشته ایم و اگر این کار ممکن نیست دولت می تواند در بخش هایی همچون مالیات بخصوص مالیات بر ارزش افزوده و بیمه معافیت هایی را برای ما در نظر بگیرد.

متاسفانه هیچ حمایتی از ما نشده و ما مجبور هستیم که مالیات و بیمه خود را در موعد مقرر پرداخت کنیم و هیچ معافیتی نیز برای ما در نظر گرفته نشده است.

• مهمترین مشکل شما امروز در بخش تولید کفش چیست؟

اصلی ترین مشکل ما بحث تامین مواد اولیه است مواد اولیه فیر که ما در تولیدات خود استفاده می کنیم نوعی فولاد است که متاسفانه در داخل تولید نمی شود و ما مجبور هستیم آن را وارد کنیم و متاسفانه واسطه گری و دلالی در ورود این مواد اولیه وجود دارد و قیمت آن را افزایش داده است. نوع فولادی که ما استفاده می کنیم در اصطلاح به سیکا شناخته می شود و این نوع فولاد در داخل تولید نمی شود و حتی شرکت های خودروسازی که نیاز به این نوع فولاد دارند نیز آن را وارد می کنند و به همین دلیل قیمت مواد اولیه تاثیر مستقیمی روی محصول نهایی دارد و هر بار که می خواهیم یک پارت مواد اولیه بخریم شاهد افزایش قیمت نسبت به نوبت قبلی هستیم و همین افزایش قیمت باعث شده تا سرمایه ما نیز هر روز کمتر بشود.

• لطفا خودتان و برندتان را کاملاً معرفی بفرمایید.
من لطف اله عابدی هستم تولیدکننده کفشی لاک و انواع فنرهای کفش هستیم و بیش از ۳۰ سال است که در این حرفه مشغول هستم.

• چند پرسنل دارید و آیا کالاهای خود را صادر هم می کنید یا خیر؟

ما یک فروشگاه مرکزی داریم و ۲۰ نفر کارکنان به شکل دائمی و حدود ۳۰ نفر به صورت فصلی کار می کنند.

• آیا در دو سال گذشته بخصوص بعد از گسترش بیماری کرونا کارکنان خود را تعدیل کرده یا خیر؟

در دو سال گذشته عدم ثبات قیمت ارز و همچنین بیماری کرونا تاثیر مستقیم و منفی بر روی کار ما گذاشته است و متاسفانه همچنان این تاثیر ادامه دارد. البته سعی کردیم که با مقاومت و کم کردن از هزینه های دیگر مجبور به تعدیل نیرو نشویم. هر چند ما تولید خود را ادامه می دهیم اما واقعیت این است که میزان تقاضا ۶۰ درصد کاهش پیدا کرده است.

• آیا از شما از طرف دولت حمایت هایی صورت گرفت یا خیر؟

مدیر عامل شرکت پاشنه سیس مطرح کرد:

راه زیادی تا رسیدن کفش ایران به استانداردهای جهانی داریم

استانداردهای جهانی برای می کند کمی غلو آمیز است چون ما راه زیادی داریم تا به رده برندهای جهانی برسیم اما واقعیت این است که اگر وضعیت بازار در داخل به همین شکل بماند و واردات کفش صورت نگیرد، قطعاً تولیدکننده داخلی نیز کیفیت محصولات خود را از تقاضا می دهد و با همین روند ما می توانیم بگوییم تا چند سال بعد این اتفاق می افتد و محصولات ما می تواند مثلاً با محصولات ترکیه رقابت کند

• اصلی ترین مشکل امروز در بخش تولید کفش چیست؟

مهمترین مشکل در تولید کفش، نوسان بازار و قیمت مواد اولیه است و ثابت نبودن قیمت مواد اولیه، روند تولید را به هم ریخته است. ما مواد اولیه می خریم، جنس را تولید می کنیم و بعد آن را در بازار عرضه می کنیم و وقتی مجدداً می خواهیم مواد اولیه بخریم شاهد هستیم که قیمت ها افزایش پیدا کرده و نمی توانیم همان جنس را با قیمت فعلی بفرشویم.

البته ما مشکلات دیگری در بخش دیگری مثل مالیات داریم دولت در بخش بیمه، مالیات و تسهیلات هیچ حمایتی نکرده است.

• آیا شما تعدیل نیرو و نیز داشته اید؟

نه خوشبختانه تعدیل نیرو نکرده ایم و نه تنها نیروهای ما هر خود را حفظ کرده ایم سعی کرده ایم نیروهای جدید نیز جذب کنیم.

• وضعیت بازار کفش چگونه است؟

در یک مقطعی میزان واردات کفش زیاد بود اما با گران شدن دلار و سودمند نبودن این کار، واردات کفش خارجی به خصوص کفش های بی کیفیت و گران افت کرد. همچنین دولت تدابیری را برای واردات انجام داد که واردات کالاها را سخت تر کرد به همین دلیل واردات کفش دیگر سودمندی ندارد.

• مهمترین مشکل شما در بخش تولید کفش چیست؟

هر چند افزایش قیمت دلار باعث کاهش واردات کفش شده است اما در بخش دیگر این افزایش باعث شده تا قیمت مواد اولیه نیز افزایش پیدا کند و همین مسئله به ما لطمه زده است اما همین مسئله باعث شده تا ما بتوانیم کفش های خود را به خارج صادر کنیم و بفرشویم.

• آیا کفش ما امروز با استانداردهای جهانی برابری می کند یا خیر؟

اینکه بگوییم تولیدات ما امروز با



• لطفا خودتان را به صورت کامل معرفی کنید.

رومیک قازاز بانس هستیم، مدیر عامل شرکت تولیدی ستاره طلایی سیس حدود ۲۷ سال است که در حوزه تولید پاشنه کفش فعالیت داریم و قبل از آن هم در شرکت تولیدی رافیک فعالیت می کردم البته کفشی نیز تولید می کردیم ولی از آنجایی که برند ما در بخش تولید پاشنه با استقبال توجه خوبی روبرو شد ما نیز روی تولید پاشنه بیشتر تمرکز کردیم تولید کفشی را متوقف کرده ایم، ما

روزانه حدود ۱۲ هزار جفت پاشنه و زیره با نام تجاری پاشنه سیس برای کفش زنانه تولید می کنیم.

• آیا در دو سال گذشته با توجه به بیماری کرونا کار شما لطمه دیده است یا خیر؟

به صورت طبیعی بیماری کرونا به همه صنایع لطمه زده است البته به جز کرونا وضعیت کاری ما نسبت به قبل بهتر شده بود اما کرونا باعث شد که رونق فقط در کفش دچار سکت شود و اگر کرونا نبود وضعیت ما بهتر شده بود.



ویژه نامه کفشگران



مجید حلاجی مدیر برند کپاک مطرح کرد:

دولت باید ترخیص مواد اولیه از گمرک را تسهیل کند

منابع مالی ارزان در اختیار تولیدکننده قرار گیرد سودهای ۲۷ درصدی و حتی ۱۸ درصدی نه تنها مشکل تولیدکنندگان را کم نمی کند بلکه آنها را در گرداب پرداخت سودهای بانکی می اندازد. لازمه حمایت از تولید ایرانی همکاری دولت با تولیدکنندگان است البته ما پول ارزان هم نمی خواهیم لاف اقل مساعدت هایی را در هزینه های بیمه و مالیات انجام دهد. افزایش مالیات، عوارض بیمه، هزینه های تولید را افزایش داده و بر دامنه مشکلات تولیدکنندگان افزوده است. ما از بیمه تامین اجتماعی می خواهیم که بخشودگی بیمه، بر اساس تعداد نیروی کار باشد نه ۵ نفر.

اخذ مالیات از تولیدکنندگان بدون توجه به درآمد آنها از دیگر مشکلات ماست. بیشتر مواد اولیه تولید کفش وارداتی است و افزایش تعرفه گمرک سبب افزایش قیمت تمام شده این محصول می شود و با توجه به مشکلات اقتصادی مردم و کاهش قدرت خرید آنها، تمایل به خرید کالای بی کیفیت اما ارزان در مردم بیشتر شده است زیرا قدرت خرید مردم کم شده است. در پایان از دولت می خواهیم تا با نظر گرفتن تسهیلاتی به حمایت از تولیدکنندگان داخلی بپردازد تا ضمن ریشه کن شدن بیکاری اقتصاد کشور هم از رکود خارج شود.

به دلیل تغییر محل کار کارکنان و مشکلات بازرسی بیمه جرمه هایی هم پرداخت کردیم.

● مهمترین مشکل شما امروز در بخش تولید کفش چیست؟

علاوه بر مشکلاتی همچون کمبود مواد اولیه، قطعی برق نیز برای ما بسیار مشکل ساز شده است ما بعضاً روزانه پنج الی شش ساعت شاهد قطعی برق هستیم و این مساله به ما بسیار ضربه زده است. بعد از آنکه مواد اولیه را با هزار سختی تهیه کردیم در هنگام ترخیص آن در گمرک با مشکلات زیادی همراه هستیم مثلاً ما مواد اولیه را از ترکیه می خریم و حدود پنج روز زمان می برد تا از استانبول به گمرک ایران برسد اما بعد از رسیدن به گمرک ایران حدود دو ماه ترخیص این کالا زمان می برد.

● چه خواسته ای از دولت جدید دارید و این دولت باید به کدام مشکل سریعتر رسیدگی کند؟

صنف تولیدکنندگان کیف و کفش با مشکلات زیادی روبه رو هستند و باید دولت جدید نگاه ویژه ای به این صنف داشته باشد در بحث قوانین دولت نباید هر روز یک قانون جدید درباره تولید تصویب کند اگر دولت روند ترخیص کالا از گمرک را تسریع و تسهیل کند و همچنین بتواند ثبات را به بازار ارز برگرداند بسیاری از مشکلات ما حل شده است. باید



● آیا در دو سال گذشته بخصوص بعد از گسترش بیماری کرونا کارکنان خود را تعدیل کرده اید یا خیر؟

خوشبختانه به رغم مشکلات و فشارهایی که وجود داشت سعی کردیم تا کارگران ماهر خود را حفظ کنیم و هیچ گونه تعدیل نیرویی نداشتیم.

● آیا از شما از طرف دولت حمایت هایی صورت گرفت یا خیر؟

متأسفانه هیچ حمایت هایی به رغم وعده هایی که داده شده بود نشده و نه تنها در بخش بیمه و مالیات ارفاقی به ما نشد بلکه

● لطفا خودتان و برندتان را کاملاً معرفی بفرمایید.

مجید حلاجی هستم مدیر شرکت تولیدی برند کپاک که سال هاست که در بخش تولید کفش های مردانه و زنانه است و روزانه حدود ۳۵۰ جفت کفش تولید می کنیم.

● چند پرسنل دارید و آیا کالاهای خود را صادر هم می کنید یا خیر؟

حدود ۷۰ کارگر در شرکت ما فعالیت می کند و بیشتر محصولات ما برای مصرف داخلی تولید می شود و صادرات نداریم.

محمد اسکندری مدیر برند کفش گاندو مطرح کرد:

دولت شرایط صادرات کفش ایرانی را به کشورهای منطقه فراهم کند



که در ایران تولید می شود از استانداردهای لازم جهانی برخوردار است و ما کاملاً توان رقابت با کشورهای خارجی را داریم. همچنین در داخل نیز باید با برنامه ریزی اقتصادی قدرت خرید مردم افزایش پیدا کند پیش از این به طور متوسط هر ایرانی سه جفت کفش در سال می خرید اما در سال های اخیر هر ایرانی میانگین حدود یک جفت کفش خریداری می کند.

● مهمترین مشکل شما امروز در بخش تولید کفش چیست؟

یکی از مهمترین مشکلات ما در یک سال اخیر اجرای طرح چک های صیادی است همچنین از آنجایی که تولید یک کفش اجزای زیادی دارد و بسیاری از آنها وارد می شود ما در واردات بخش های مختلف یک قطعه کفش مشکلات زیادی داشتیم. امروز تولیدکنندگان مدام با چالش نوسانات قیمت محصول نهایی و تمام شده مواجهند و عدم ثبات قیمت مواد اولیه ما را در تولید بسیار آزار می دهد.

● چه خواسته ای از دولت جدید دارید و این دولت باید به کدام مشکل سریعتر رسیدگی کند؟

دولت باید با ارتباطات و برنامه ریزی های بهتر دسترسی تولیدکنندگان به مواد اولیه را آسان کند و امروز مواد اولیه در بخش کفش هیچ قیمت مصوبی ندارد و ما مجبور هستیم از بازار آزاد آن را تهیه کنیم و تغییر قیمت ارز نقش پررنگی در محصول نهایی ما دارد و اگر دولت بتواند ثبات در بازار ارز ایجاد کند قطعاً ما می توانیم قیمت ها را ثابت نگه داریم. همچنین باید دولت شرایطی را فراهم کند که ما بتوانیم تولیدات خود را به کشورهای همسایه صادر کنیم زیرا کفش هایی

● لطفا خودتان و برندتان را کاملاً معرفی بفرمایید.

محمد اسکندری هستم تولیدکننده کفش و مدیر برند کفش گاندو و ما کفش های مردانه و اسپورت تولید می کنیم.

● چند پرسنل دارید و آیا کالاهای خود را صادر هم می کنید یا خیر؟

حدود ۳۰ نفر پرسنل داریم و بیشتر محصولات ما برای مصرف داخلی است و صادرات نداریم.

● آیا در دو سال گذشته بخصوص بعد از گسترش بیماری کرونا کارکنان خود را تعدیل کرده اید یا خیر؟

خوشبختانه به رغم مشکلات و فشارها کارگران خود را تعدیل و اخراج نکردیم.

● آیا از شما از طرف دولت حمایت هایی صورت گرفت یا خیر؟

هیچ حمایتی از ما نشده است و هر چند اعلام شده بود که قرار بود پرداخت اقساط وام تسهیل شود و یا در پرداخت مالیات ها معافیت هایی انجام شود اما متأسفانه هیچ تفاوتی با قبیل نکرده است و اداره مالیات به شکلی رفتار کرده که انتگرار کرونای وجود نداشته و تولیدکنندگان متضرر نشده اند.

ویژه نامه کفشگران



مدیر عامل کفشی شیما مطرح کرد:

دولت قبل از اتخاذ تصمیم در حوزه تولید با صنوف مشورت کند



همچون عراق و افغانستان سیستم بانکداری منظمی ندارند و نمی توانستیم خواسته‌هایی را که بانک مرکزی ایران داشت به دلیل نبود یک سیستم بانکداری در عراق و افغانستان عملی کنیم. اشتباه در قوانین ما باعث شد تا کشوری مانند ترکیه بتواند بازارهای ما را در منطقه از آن خود کند. ما باید برای صادرات کفش یک چشم‌انداز طراحی کنیم و مثلاً بگوییم در ۱۰ سال آینده می‌خواهیم به یک نقطه مشترک در صادرات برسیم و در طول این سالها با یک شیب ملایم، صادرات را افزایش بدهیم. تولید کیف و کفش به نوعی لکوموتیو بخش چرم است و اگر شما تولید کیف و کفش را رونق بدهید قطعا در صنایع دیگر همچون صنایع پتروشیمی رونق خواهید دید.

● به عنوان کلام آخر اگر نکته‌ای دارید بفرمایید.

اگر از برند کفش شیما و سایر تولیدکنندگان کفش حمایت شود به شکلی که تولید سهل و آسان شود در آینده می‌توان امیدوار بود که صادرات کفش ۱۰ تا ۱۵ درصد افزایش پیدا کند و کیفیت کفش نیز ۳۰ درصد افزایش پیدا کند. این مساله نیازمند این است که دولت موانع تولید را بردارد و به تولیدکنندگان به چشم سربازان اقتصادی نگاه کند به همین دلیل دولت باید در بخش‌هایی همچون مالیات، بیمه برنام‌ریزی‌های درستی انجام بدهد و لزوم انجام این برنامه‌ریزی‌ها مشورت با صنوف و تولیدکنندگان برای اتخاذ تصمیمات کلان است همان کاری که در بسیاری از کشورهای اروپایی و چین شده است.

کالاها اشتباه کرد و به نوعی به از سوسپد می‌داد در حالی که هیچ جای دنیا چنین تصمیمی را نمی‌گرفتند از سویی دیگر دولت فقط به دنبال خام فروشی و فروش نفت به صورت خام بود در صورتی که ما می‌توانیم محصولات دیگری همچون کفش را صادر کنیم و درآمدزایی کنیم.

● موانع صادرات و واردات کفش و محصولات اولیه چیست و چه راهکارهایی را برای حل این موانع پیشنهاد می‌کنید؟

درباره واردات کفش خارجی بهتر است کمیسیون تشکیل شود و آن کمیسیون، کالا بررسی کند تا مشخص شود که این کالا در داخل تولید می‌شود یا خیر و در صورتی که آن کالا در داخل تولید نمی‌شود و امکان تولید نیز ندارد می‌توان اجازه داد تا وارد شود. کفش داخل نیز قابلیت صادرات دارد و در این راه از دولت توقعی نداریم که کار خاصی انجام بدهد و اینکه دولت فقط باید قوانین را سهل کند. اگر ما بخواهیم یک صادرکننده قوی باشیم ابتدا باید در داخل یک تولیدکننده قوی شده باشیم و بعد از تبدیل شدن به یک تولیدکننده قوی می‌توانیم صادرکننده قوی بشویم. متأسفانه قوانینی که دولت برای تولید در نظر می‌گیرد هماهنگی و سختی با گروه‌های تولیدی ندارد و همان قوانینی که تولید پوشاک و کفش در نظر گرفته شده همان را برای تولید پتروشیمی قرار می‌دهند در حالی که این کار درست نیست و برای هر بخش صنعت باید قوانین هماهنگ و مرتبط با آن را در نظر گرفت.

● آیا با همین روند فعلی می‌توان کالاهای داخلی را به کشورهای همسایه و بازارهای جهانی صادر کرد؟

بله کاملاً می‌تواند کفش ایران صادر شود اما متأسفانه صادرات کفش ایران در تور قوانین گیر کرده است و این قوانین آنقدر سخت است که همه عقب‌نشینی می‌کنند در حالی که مثلاً زمانی که پتروشیمی و نفت ما را تحریم کردند به راحتی می‌توانستیم کفش و پوشاک را جایگزین آن کنیم و این قدرت را داشتیم که مثلاً چرم طبیعی را صادر کنیم اما متأسفانه رئیس بانک مرکزی همان قوانینی را که مثلاً برای صادرات محصولات پتروشیمی در نظر گرفته بود برای صادرات چرم و کفش نیز در نظر گرفت در حالی که با این سیستم، صادرات امکان‌پذیر نبود. از سوی دیگر برخی کشورها

● لطفاً خودتان و برندگان را کاملاً معرفی بفرمایید.

محمد عرب هشتم رئیس هیات مدیره کفش شیما، ۱۲۰۰ پرسنل داریم.

● آیا در دو سال گذشته بخصوص بعد از گسترش بیماری کرونا کارکنان خود را تعدیل کرده‌اید یا خیر؟

ما در دو سال گذشته نه رشد داشتیم و نه افت کردیم و تلاش کردیم تولید خود را کنترل کنیم و تعدیل نیرو نیز نکردیم و کارکنانی که بیمار شدند مورد حمایت قرار دادیم.

● آیا شما صادرات نیز دارید یا خیر و از طرف دولت حمایت‌هایی صورت گرفت یا خیر؟

ما هم اکنون کالاهای خود را به کشورهای همسایه سوریه و عراق و امارات صادر می‌کنیم اما متأسفانه شاهد هستیم که گروهی با جعل برند ما محصولات بی کیفیت خود را به نام کفش شیما به این کشورها می‌فرستند و از دولت می‌خواهیم با این مساله برخورد کند و خود ما نیز این مساله را پیگیری کردیم و از قوه قضاییه می‌خواهیم که این مساله را به صورت جدی پیگیری کند زیرا تولیدکنندگان جعلی کفش که از برند ما سوء استفاده می‌کنند در داخل هستند و ما سرمشاهای این تخلف را نیز شناسایی کرده و به قوه قضاییه معرفی کرده‌ایم.

● مهمترین مشکل شما امروز در بخش تولید کفش چیست؟

امروز ما در جنگ اقتصادی قرار داریم و ما به عنوان تولیدکنندگان پیشانی این جنگ اقتصادی هستیم لذا باید دولت شرایط را تسهیل کند و در این راه باید با تولیدکنندگان و صنوف مشورت کند زیرا اگر مادر مسایل داخلی اقتصادی شکست بخورد قطعا در مسایل بیرونی شکست خواهیم خورد مانند زمان دفاع مقدس که مواضع خود را مدام رصد کرده و عوض کردیم دولت نیز باید با توجه به شرایط مواضع خود را بروزسانی کند.

● چه خواسته‌ای از دولت جدید دارید و این دولت باید به کدام مشکل سر یعتر رسیدگی کند؟

متأسفانه در سال‌های گذشته دولت با اختصاص ارز دولتی به برخی

گفت‌وگوبانی‌اله (ابوطالب) کنگرانی

همیشه حسرت گذشته را خورده‌ایم

همیشه خام فروشی بوده و در صادر کردن محصول نهایی موفقیت چندانی نداشتیم.

● چه خواسته‌ای از دولت جدید دارید و این دولت باید به کدام مشکل سر یعتر رسیدگی کند؟

واقعیت این است که اگر دولت کاری به تولیدکنندگان و فروشندگان نداشته باشد خود آنها وضعیت بازار را تنظیم می‌کند اما اگر دولت می‌خواهد کمکی بکند بهتر است که قیمت‌ها را ثابت نگه دارد به طور مثال ما یک نوع مواد شوینده به نام میتیلن را در اردیبهشت و خرداد ۲۸ هزار تومان می‌خریم و امروز قیمت آن در شهر یور به ۵۹ هزار تومان رسیده است.

همیشه آنکه هوای ما را داشته اداره مالیات و بیمه بوده که ما را رصد می‌کرده تا بتوانیم زنده بمانیم بیمه و مالیات خود را داریم پرداخت کنیم.

● مهمترین مشکل شما امروز در بخش تولید کفش چیست؟

متأسفانه ما کالای خود را آنگونه که باید صادر نمی‌کنیم امروز کفش ایرانی از لحاظ کیفیت در دنیا وضعیت خوبی دارد اما به صرف اینکه یک کالا کیفیت خوبی داشته باشد نمی‌توان امیدوار بود که آن کالا را بتوان صادر کرد بلکه فاکتورهای دیگری همچون تعاملات با کشورهای دیگر، ثبات قیمت ارز، عدم ترزلز در بازار و قیمت‌ها نقش مهمی در صادرات دارد به همین دلیل عمده صادرات ما در کل کشور

را تعدیل کنیم و نیروی جدید جذب نکنیم.

● آیا در دو سال گذشته بخصوص بعد از گسترش بیماری کرونا کارکنان خود را تعدیل کرده‌اید یا خیر؟

ما همیشه در بحث تولید حسرت گذشته را خورده‌ایم و برای ما همیشه سال گذشته بهتر از سال جاری بوده است و کرونا نیز در سال‌های اخیر این حسرت را بیشتر کرده است و مجبور شدیم حدود ۳۰ نفر از نیروهای خود را تعدیل کنیم.

● آیا از شما از طرف دولت حمایت‌هایی صورت گرفت یا خیر؟

خیر هیچ حمایتی از ما صورت نگرفته است و از ابتدا نیز قرار نبود حمایتی صورت بگیرد و فقط



● لطفاً خودتان و برندگان را کاملاً معرفی بفرمایید.

من ابوطالب کنگرانی تولیدکننده کفش یا برند دوگام (R&W) هشتم که از سال ۱۳۵۸ در حوزه کفش فعالیت می‌کنم و کفش چرمی زنانه تولید می‌کنیم و سالانه حدود صد هزار جفت کفش تولید می‌کنیم البته سال‌های قبل میزان تولید بیشتر بود. ما دو فروشگاه تخصصی در تهران و ۵۵

● لطفاً خودتان و برندگان را کاملاً معرفی بفرمایید.

فروشگاه به عنوان نمایندگی فروش در سطح ایران داریم.

● چند پرسنل دارید و آیا کالاهای خود را صادر هم می‌کنید یا خیر؟

تعداد پرسنل ما متغیر است ولی در مجموع ماهانه حدود ۴۵۰ میلیون تومان حقوق می‌دهیم ولی به خاطر کرونا مجبور شدیم که حدود ۳۰ نفر از نیروهای خود

ویژه نامه کفشگران



در نشست مشترک فعالان صنعت کفش مطرح شد

شرایط واحدهای تولید کفش و چرم مناسب نیست

کننده یا فروشنده‌ای صادر می‌شود حتما باید در سامانه ثبت شود والا حکم کاغذ باطله را دارد و اگر ثبت نشده باشد نقد نمی‌شود.

محمد رضا جعفریان، مشاور مالیاتی اتاق اصناف ایران نیز طی سخنانی گفت: قانون مالیات بر ارزش افزوده اشکالاتی دارد که باید این اشکالات رفع شود همچنین چک‌های صیادی نیز با هدف ردیابی گردش مالی و اقتصادی در کشور و شفاف‌سازی طراحی شد و زمانی که این طرح مطرح شد ساماندهی در حوزه چک وجود نداشت.

وی ادامه داد: هر چند روش اجرای چک‌های صیادی و اخذ مالیات بر ارزش افزوده اشکالاتی دارد و ما با آن مخالف هستیم اما باید بپذیریم که این مسأله قانون شده است و مجبوریم آن را اجرا کنیم. این قانون قرار بود وضعیت مصرف را ساماندهی کند و یک کالا از مبدا تا زمانی که به دست مصرف کننده می‌رسد مسیرش مشخص باشد نه اینکه باعث شود بین تولیدکنندگان اختلاف ایجاد کند.

وی با اشاره به اینکه این قانون فقط به صنف کفش و چرم مرتبط نیست و همه صنوف را در بر گرفته است گفت: تا آخر شهریور بر اساس قانون تمامی چک‌ها باید صیادی باشد و این قانون باید اجرا شود و چک‌های قدیمی از بازار به مرور خارج می‌شوند.

وی با اشاره به اینکه امروز همه ما تولیدکنندگان در صنعت به عنوان تولیدکننده و فروشنده داخل یک کشتی نشستیم گفت: باید به دنبال راهکاری باشیم که این کشتی به سلامت به راه خود ادامه بدهد متأسفانه قانون چک صیادی بدون اینکه اطلاعات لازم و آموزش‌های لازم به صنوف و تولیدکنندگان داده شود اجرایی شد و این مسأله مشکلات بسیاری را به وجود آورد و این مسأله مانند این است که شما از کسی که به او آموزش نداده‌اید بخواهید آزمون بگیرد. وی ادامه داد: راهکار پیشنهادی این است که نامه‌ای را اصناف مختلف به صورت یکپارچه آماده کنند و به اتاق اصناف بفرستند و پس از هماهنگی با اتاق بازرگانی و اتاق‌های دیگر این نامه به نهادهای مربوطه ارسال شود و تقاضا کنیم که در اجرای این قانون تجدیدنظر شود و یا اجرای آن به عقب بیفتد.

در این نشست مجیدی، حسن‌زاده، رستمیان، بنیادیان، برادران ترکمان، فرزاد مهاجر، اسماعیلی و شاهقلی از اعضای انجمن چرم و چرمسازان تهران و تبریز، عرب مدیر کفش شیما، شیمرانی از اتحادیه چرم و لوازم اولیه چرم، موسوی از اتحادیه سراج، و تعدادی از تولیدکنندگان کفش و چرم و مواد اولیه حضور داشتند و مشکلات خود را پیرامون اجرای مالیات بر ارزش افزوده و استفاده از چک‌های صیادی مطرح کردند و مقرر شد اتحادیه‌های مختلف همکاری لازم را در بحث آموزش و حل مشکلات تولیدکنندگان و فروشندگان با یکدیگر داشته باشند.



تعطیلی واحدهای تولیدی و فروشگاهی و درآمدهای بسیار پایین اجرای این قانون متوقف شود. البته ما نمی‌خواهیم که جلوی قانون بایستیم اما قانونی که اجرای آن مشکلات زیادی را ایجاد کرده باید متوقف شود.

وی با اشاره به اینکه تولیدکنندگان چرم، کیف و کفش و پوشاک به هم پیوسته هستند گفت: از مرحله اولی که مواد اولیه تولید می‌شود که شامل چرم است تا محصول نهایی که کیف کفش و اقلام دیگر است ما یک زنجیره ثابت داریم و هر کدام از این بخش‌ها که ضربه ببیند همه متضرر می‌شویم یعنی اگر تولیدکننده کفش نتواند کفش خود را تولید کند و بفروشد قطعا سازنده چرم نیز متضرر خواهد شد و یا بالعکس.

اسماعیلی رئیس کمیسیون فنی اتحادیه کفاشان دستدوز تهران نیز گفت: خود نظام بانکی و دارایی نیز تصویر روشنی از اجرای قانون چک صیادی و مالیات بر ارزش افزوده ندارند اما آنچه مشخص است این است که دولت با این قانون می‌خواهد به طور شفاف گردش مالی و اقتصادی همه کسبه را بداند.

وی ادامه داد: در بحث مالیات بر ارزش افزوده این قانون در دهه ۸۰ با اعمال نیم درصد مالیات بر ارزش افزوده آغاز شد و امروز به ۹ درصد رسیده است. امروز گروهی از فروشندگان کالا و خدمات این ۹ درصد مالیات بر ارزش افزوده را دریافت می‌کنند و گروهی دریافت نمی‌کنند در حالی که این یک قانون است و همه کسانی که کالا و خدمات می‌فروشند باید آن را از خریدار اخذ کنند و شکل آن به گونه‌ای است که فقط مصرف کننده نهایی کالا این مالیات را پرداخت می‌کند.

وی ادامه داد: امروز وقتی چک صیادی توسط تولید

نشست بررسی وضعیت اجرای مالیات بر ارزش افزوده و استفاده از چک‌های صیادی در صنعت کیف و کفش و چرم با حضور اعضای انجمن چرم و چرمسازان تهران و تبریز نمایندگان اتحادیه چرم و لوازم اولیه، اتحادیه سراج، اعضای هیات مدیره اتحادیه کفاشان و تولیدکنندگان و واردکنندگان کفش و همچنین جعفریان نماینده اتاق اصناف به میزبانی اتحادیه کفاشان دستدوز تهران برگزار شد.

رسول شجری، رئیس اتحادیه کفاشان دستدوز تهران با اشاره به وضعیت تولیدکنندگان کفش گفت: هم اکنون واحدهای تولیدی کفش و چرم در یک شرایط بسیار سختی به سر می‌برند و فروش آنها به حداقل رسیده است و حتی از فروش کالاهای خود نمی‌توانند قیمت تمام شده محصولات خود را تأمین کنند. در این میان باید همه به همدیگر کمک کنیم و اینکه هر فردی فقط به فکر خودش باشد درست نیست.

وی با اشاره به اینکه در بحث چک صیادی و مالیات بر ارزش افزوده نگاه جدی و تعامل باید وجود داشته باشد گفت: هدف از اجرای چک صیادی و زیر بنای آن اخذ ۹ درصد مالیات بر ارزش افزوده است و از همان زمانی که این قانون تصویب شد مشخص بود که اجرای قانون مالیات بر ارزش افزوده با واقعیت‌های جامعه نامنتطبق نیست و باید راهکاری برای آن پیدا کرد.

شجری ادامه داد: باید با همکاری اتاق اصناف همه صنوف و اتحادیه‌ها یک اتحادی تشکیل بدهند و روش واحدی را در پیش بگیرند که یک نامه واحدی را از طریق اتاق اصناف به مجلس شورای اسلامی ارسال کنیم و به دست نمایندگان محترم مجلس برسانیم و ضمن آنکه اعتراض خود را به این قانون اعلام می‌کنیم تقاضا کنیم که با توجه به شرایط موجود و رکود بازار و



مدیر عامل هلدینگ کهن چرم پویا مطرح کرد:

صنعت کفش گنج کشف نشده صنعت ایران است

انتخاب می‌کند و بعد از آنکه پسندید مبلغ آن را پرداخت می‌کند در این مدل فروشگاه، مشتری می‌تواند محصول خود را با توجه به سلیقه و رنگی که دوست دارد خریداری کند و با توجه به اینکه امروز مشتری به دنبال آن است که هر کالایی که می‌خواهد سریعتر به دستش برسد ما کفش را علاوه بر فروشگاه فیزیکی در فروشگاه اینترنتی batkap.com هم می‌فروشیم و بزودی انشالله فروشگاه باتکاپ را به صورت زنجیره ای در سراسر کشور گسترش خواهیم داد. این شکل فروش کالای می‌تواند تبدیل به یک فروش دایمی برای تولیدکنندگان کفش باشد.

خوشبختانه تاکنون تولیدکنندگان از این فروش استقبال خوبی کردند.

ما امروز در بخش تولید خلایق خوبی داریم و محصولات خوبی تولید می‌کنیم اما متأسفانه در بحث بازاریابی دچار ضعف‌های زیادی هستیم و نمی‌توانیم کالایی که تولید کردیم را بفروشیم لذا ما طرحی را آماده کردیم تحت عنوان «باتکاپ» بازار تولیدکنندگان کفش و پوشاک چرم ایران که بر اساس آن تولیدکنندگان می‌توانند محصولات خودشان را بدون واسطه در یک فروشگاه ۲۰۰۰ متری و بدون واسطه و بدون آنکه خودشان درگیر فروشندگی و مدیریت فروشگاه و استخدام فروشندگان باشند بفروشند.

این مدل در ترکیه هم اکنون در حال اجراست و به شکل هایپرمارکت محصولات فروخته می‌شود یعنی مشتری به صورت مستقیم کالا را از کانتر

می‌گیرند اما من به عنوان تولیدکننده و فروشگاه دار وقتی واحد خود را تعطیل می‌کنم باید حقوق کارکنان اجازه مغازه و بیمه پرسنل را پرداخت کنم در حالی که درآمدی وجود ندارد و به همین دلیل همه تولیدکنندگان آسیب دیدند و هیچ حمایتی نشد و هیچ امتیازی در بحث مالیات و بیمه به صنوف داده نشد. و امروز ما هیچ متولی ای نداریم که مشکلات ما را بشنود.

● مهمترین مشکل شما امروز در بخش تولید کفش چیست؟

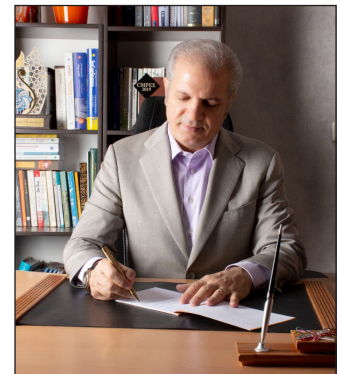
یکی از مشکلات ما در بخش تولید مواد اولیه تهیه براق آلات است و از آنجایی که براق آلات کاملاً وارداتی است. واردات کمی دچار مشکل شده است. بحث دیگر این است که اگر هر کالایی با استانداردهای لازم تولید شود در هر جای دنیا مشتری خود را خواهد داشت متأسفانه به این مساله در داخل کشور توجه زیادی نمی‌شود.

● چه خواسته‌های از دولت جدید دارید و این دولت باید به کدام مشکل سریعتر رسیدگی کند؟

دولت باید شرایطی را فراهم کند که رقابت پذیری در صنعت تسهیل شود هیچ صنعتی در هیچ جای دنیا با یارانه رشد نکرده است بلکه هر صنعتی یک صنعت پشتیبان دارد و دولت باید در بخش صنعت پشتیبان کمک کند. دولت باید با تشکلهای و صنوف خبره هر صنعت ارتباط داشته باشد و از مشاوره‌های تخصصی تشکلهای استفاده کند. امروز صنعت کفش یک گنج کشف نشده است و نقش آن در صنعت مانند نقش کشتی آزاد در ورزش کشور است.

● به عنوان کلام آخر اگر نکته‌ای دارید بفرمایید

من حدود ۳۰ سال است که در صنعت هستیم و همزمان تدریس نیز می‌کنم و بازاریابی و استراتژی بازار را درس می‌دهم امروز یکی از بزرگترین ضعف تولیدکنندگان مادر صنعت، فروش کالاها و بازاریابی آن است



● لطفا خودتان و برندتان را کاملاً معرفی بفرمایید.

روح اله هادوی نیا هستم مدیر عامل هلدینگ کهن چرم پویا، این هلدینگ چهار برند دارد که همگی در زمینه محصولات کیف و کفش هستند ما محصولات خود را در داخل و خارج عرضه می‌کنیم و صادرات نیز داریم و بخشی از محصولات ما که اصطلاحاً لاکچری و گرانتیم است به کشورهای همچون استرالیا، کشورهای همسایه و اروپا صادر می‌کنیم.

● چند پرسنل دارید و آیا کالاهای خود را صادر هم می‌کنید یا خیر؟

حدود ۵۰ نفر در شرکت ما مشغول به فعالیت هستند.

● آیا در دو سال گذشته بخصوص بعد از گسترش بیماری کرونا کارکنان خود را تعدیل کرده‌اید یا خیر؟

خوشبختانه تعدیل نیرو نداشتم اما میزان تولیدات ما کاهش پیدا کرده است.

● آیا از شما از طرف دولت حمایت‌هایی صورت گرفت یا خیر؟

متأسفانه دولت در ایام کرونا از ما حمایت درستی نکرد و دلیل اصلی آن بود که نگاه دولت به صنوف اشتباه بود و همان نگاهی که به کارکنان و کارمندان خودش داشت به صنوف نیز همان نگاه را داشت. مثلاً به ما اعلام می‌شد فلان صنوف باید تعطیل شود چنین امری شاید لازم باشد اما اجرای آن سخت است زیرا وقتی دولت اداره‌ای را

تعطیل می‌کند کارمندان آن اداره حقوق خود را



آدرس دفتر مرکزی:

تهران خیابان بهشتی، خیابان سرافراز، خیابان ۷ پلاک ۳۰

آدرس شعبه باتکاپ:

تهران، خیابان شریعتی، بین ظفر و ایستگاه مترو قلهک، مرکز خرید قلهک

شماره ۵ رقمی دفتر مرکزی: ۰۲۱-۴۷۷۶۶۴

آدرس سایت کهن چرم: <https://kohancharm.com>



ویژه نامه کفشگران



محمد والایی مطرح کرد:

سخت‌ترین زمان برای یک کارفرما مجبور شدن برای تعدیل نیروی ماهر است

کالانیز در گمرک مشکلات زیادی داریم و نوسانات قیمت ارز نیز تاثیر منفی بر روی کار ما گذاشته است.

● چه خواسته‌های از دولت جدید دارد و این دولت باید به کدام مشکل سر بعت رسیدگی کند؟

عدم ثبات در بازار ارز و مواد اولیه بزرگترین مشکل ماست اگر دولت برنامه‌ریزی بکند که قیمت‌ها ثابت بماند ما نیز می‌توانیم قیمت محصول نهایی را ثابت نگه داریم. ما تقریباً مسال فصل کار خود را از دست داده‌ایم و این مساله باعث شده تا یک سال عقب بیفتیم. ما شاید بتوانیم با کمبود امکاناتی همچون بی‌برقی و نبود گاز کنار بیاوریم اما بی‌ثباتی در بازار تمام برنامه‌های ما را به هم می‌ریزد.

اگر دولت در بازار داخلی ثبات ایجاد کند و راه‌های صادرات را نیز تسهیل کند ما می‌توانیم محصولات خود را هم در داخل با قیمت ارزتری ارائه کنیم و هم اینکه در بازارهای کشورهای همسایه محصولات خود را بفروشیم. از سویی دیگر دولت باید با برنامه‌ریزی کلان قدرت خرید خود را افزایش دهد زیرا اگر مردم قدرت خرید قوی داشته باشند ما بیشتر خرید می‌کنند و رونق به صنعت کفش بازمی‌گردد.

حتی دو برابر کنیم. سخت‌ترین لحظه برای یک کارفرما زمانی است که به دلیل نبود کار و تولید مجبور باشد به نیروی کارگر خود بگوید که دیگر سر کار نیاید.

● آیا از شما از طرف دولت حمایت‌هایی صورت گرفت یا خیر؟

دولت وعده‌های خوبی مبنی بر ابراه تسهیلات، وام، معافیت‌های بیمه و مالیاتی اعلام کرد اما در عمل هیچ کدام اجرایی نشد زیرا دستور دولت وقتی به زیرمجموعه‌ها می‌رسد آن زیرمجموعه‌ها اعم از بانک و مالیات هر گونه که دوست دارند عمل می‌کنند به طور مثال برای گرفتن یک وام آنقدر از سوی بانک‌ها مانع تراشی می‌شود که ما عطای وام را به لقایش می‌بخشیم و تصور نمی‌کنیم کسی وام کرونایی را گرفته باشد.

● مهم‌ترین مشکل شما امروز در بخش تولید کفش چیست؟

کارگاه‌های ما در شهرک صنعتی قرچک قرار دارد متأسفانه از لحاظ زیرساخت به رغم پیگیری‌هایی که صورت گرفته این شهرک هنوز تکمیل نشده است مثلاً لوله کشی، گاز، تلفن ثابت، نبود سیستم حمل و نقل برای تردد کارگران هنوز تکمیل نشده و وضعیت خوبی ندارد. در بحث صادرات نیز متأسفانه ما دسترسی به بازارهای صادراتی نداریم در بحث مواد اولیه و ترخیص



صادر هم می‌کنید یا خیر؟

ما در زمانی که وضعیت بازار خوب بود حدود دو هزار جفت تولید می‌کردیم اما متأسفانه به دلیل مساعد نبودن بازار به هزار جفت کاهش پیدا کرده است و همین دلیل باعث شده تا تعدادی از کارگران ما کاهش پیدا کنند و حدود ۵۰ نفر هم اکنون کار می‌کنند در حالی که اگر شرایط بازار خوب بود ما حتی تولید خود را تا پنج هزار جفت نیز می‌رساندیم و می‌توانیم تعداد کارگران خود را

● لطفاً خودتان و برندتان را کاملاً معرفی بفرمایید

من محمد والایی هستم مدیر عامل تولیدی کفش KITOKIT و تولید کننده صندل، زیره، کفش زنانه هستیم و روزانه حدود هزار جفت تولید می‌کنیم. البته محصولات ما در یک مجموعه کارگاه تولید می‌شود و برخی محصولات آن مانند زیره کفش در کارگاه‌های دیگر توزیع می‌شود.

● چند پرسنل دارید و آیا کالاهای خود را

مدیر شهرک صنعتی قرچک مطرح کرد:

زیرساخت‌های شهرک صنعتی قرچک به زودی تکمیل می‌شود



پیشنهادی برای رشد بهتر شهرک‌های صنعتی بخصوص شهرک صنعتی قرچک دارد؟

سال‌های گذشته مقام معظم رهبری بر اقتصاد، تولید و رفع موانع از تولید تاکید کردند و این مساله اهمیت تولید را نشان می‌دهد و ما اگر بخواهیم روی پای خود بایستیم و نسبت به تحریم‌ها واکنش‌دهنده شویم باید به تولید توجه کنیم و در این میان حتماً باید به صنایع کوچک توجه ویژه‌ای بشود و این صنایع کوچک هستند که می‌توانند رونق تولید و اشتغال ایجاد کنند و امیدوارم هستیم دولت جدید به صنایع کوچک توجه کند و یکی از مهم‌ترین مراکز که دولت برای رشد صنایع کوچک باید به آنها توجه کند صنایعی است که در شهرک‌های صنعتی قرار دارند و توسعه شهرک‌های صنعتی نقش پررنگی در ایجاد اشتغال و تولید دارد و لازم است که دولت ردیف‌های بودجه‌ای را به صورت مشخص برای این شهرک‌ها در نظر بگیرد.

۳۰ مگاوات برق طراحی و فراهم شده است که فاز اول را کاملاً تا مین می‌کند و پست برق داریم ۶۳ به ۱۲۰ کیلوولت با ظرفیت ۱۲۰ مگاوات در حال نصب و طراحی است و قرار داد آن با شرکت برق منطقه‌ای و شرکت‌های دیگر منعقد شده است. البته مشکلات زیرساختی کم و بیش در شهرک‌های صنعتی وجود دارد اما باید قبول کنیم که کارهایی که برای حل این مشکلات انجام شده کم نبوده است و شهرک صنعتی قرچک که نسبت به شهرک‌های صنعتی دیگر جوان تر و نوپاست رشد خوبی در حل مشکلات زیرساختی داشته است در بخش گاز، لوله کشی و زیرساخت‌های داخلی شهرک انجام شده و هم اکنون در مرحله تست نهایی هستیم و تا یک ماه آینده تزریق گاز انجام خواهد شد.

● وضعیت استقبال تولیدکنندگان کفش و اتحادیه کفشان دست‌دور از حضور در شهرک صنعتی به چه شکل بوده است؟

این شهرک از لحاظ موقعیتی در استان تهران موقعیت خوبی دارد و همین مساله باعث شده تا تصوف مختلف، سرمایه‌گذاران استقبال خوبی بکنند و مادر طی چهار سال بیش از ۸۰۰ قرارداد را منعقد کردیم که خود یک رکورد محسوب می‌شود و واحدهای صنفی کفش که از تهران به این شهرک منتقل شدند استقبال خوبی داشتند و تعداد زیادی از کارگاه‌ها به بهره‌برداری رسیدند و تعدادی دیگر نیز در مراحل مختلف ثبت نام و راه‌اندازی هستند و ما آمادگی همه‌گونه همکاری با این صنف هستیم البته ظرفیت فاز اول تکمیل شده و برای فاز دوم اگر اتحادیه درخواست بدهد می‌توانیم برنامه‌ریزی بکنیم و در فاز دوم شرایطی را اختصاص بدهیم در فاز اول حدود ۱۵۰ واحد صنفی تولید کفش مستقر شدند.

● با توجه به تغییر دولت و روی کار آمدن دولت جدید چه

● لطفاً خودتان را معرفی کنید و بفرمایید چه مدت است که مدیریت شهرک صنعتی قرچک را بر عهده دارید؟

من وحید زمانی هستم و حدود ۱۸ ماه است که مدیریت شهرک صنعتی قرچک را بر عهده دارم. این شهرک صنعتی بر اساس مصوبه هیات دولت سال ۸۴ تشکیل شد و هم‌اکنون این شهرک در اراضی به وسعت ۸۰۰ هکتار راه‌اندازی شده و قرار است در چهار فاز تکمیل و به بهره‌برداری برسد و هم‌اکنون ۸۰۱ قرارداد برای راه‌اندازی کارگاه‌ها منعقد شده که ۲۰۰ قرارداد رسیده است و مابقی طرح‌ها نیز انشالله در یک سال آینده به بهره‌برداری می‌رسد. سرعت خیلی خوبی داشتیم و از سال ۹۴ و آغازی زمین آغاز شده است و ما برای سال ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱ پروژه‌های عمرانی را تعریف کردیم که با تکمیل آنها زیرساخت‌ها به صورت نهایی تکمیل می‌شود.

● کسانی که متقاضی باشند تا کارگاه‌ها و کارخانه‌های خود را به این شهرک منتقل کنند از چه امتیازاتی برخوردار خواهند شد؟

ما زمین‌ها را به صورت اقساطی واگذار می‌کنیم و به هیچ عنوان هزینه زمین را دریافت نمی‌کنیم بلکه حق انتفاع می‌گیریم و متقاضیان هیچ پولی بابت زمین پرداخت نمی‌کنند و حق انتفاع را نیز قسطی پرداخت می‌کنند و باقی امتیازات نیز از سوی مراجع ذیصلاح به سرمایه‌گذاران داده می‌شود.

● وضعیت این شهرک از لحاظ زیرساخت‌هایی همچون گاز، برق، تلفن و سایر امکانات چگونه است؟

در فاز اول که ۲۲۰ هکتار را شامل می‌شود امکانات تقریباً در حال تکمیل است و خطوط تلفن ثابت انجام شده است شبکه آب نیز تکمیل شده و ۴۰ لیتر در ثانیه که نیاز تولیدکنندگان است تا مین شده همچنین

ویژه‌نامه کفشگران



درخواست شجری از دولت برای تامین مسکن کارگران صنعت کفش



رئیس اتحادیه کفاشان دست‌دوز تهران از دولت خواست تا برای ساخت و تامین مسکن جامعه کارگران صنعت کفش تدابیر ویژه‌ای بیاندیشد.

شجری رئیس اتحادیه کفاشان دست‌دوز تهران گفت: با توجه به تدبیر جدی دولت برای ساخت مسکن برای اقشار ضعیف خواستار توجه و برنامه‌ریزی لازم برای تامین مسکن ارزان برای جامعه کارگران زحمتکش فعال در واحد تولید کفش هستیم و اقدام و تعهدات لازم برای ساخت و تامین مسکن ارزان برای این اقشار را بسیار ضروری می‌دانیم چرا که یکی از مهمترین دغدغه‌ها و سرسام‌آورترین هزینه‌های زندگی کارگری کشور، اجاره بهای گزاف مسکن است و این حرکت ضروری می‌تواند سبب‌ساز آرامش و آسایش بیشتر این اقشار عزیز، زحمتکش و خدمتگذار باشد. امید است هرچه زودتر اقدامات لازم صورت پذیرد.



امپکس ۲۰۲۲

محل دائمی نمایشگاه‌های
بین‌المللی تهران



پاشنه رافیکهیل

WWW.RAFIKHEEL.COM
INFO@RAFIKHEEL.COM



تماسی مدل‌ها به ثبت رسیده و هرگونه کپی‌برداری پیگرد قانونی دارد.



ویژه نامه کفشگران



مدیر عامل مجموعه هدی چرم مطرح کرد

لزوم تقویت اطلاع رسانی و تبلیغات در صنعت کفش

است و بانکها به افراد به صورت فردی و شخصی راحت تر وام می دهند تا اینکه من به عنوان یک تولید کننده برای وام به بانک مراجعه کنم و تسهیلاتی که داده می شود نیز سود زیادی دارد که برای تولید کننده مقرون به صرفه نیست در حالی که در کشورهای دیگر بانکها از تولید کنندگان حمایت های زیادی می کنند در حالی که پیش از این اینگونه نبود. مثلا در سال ۸۴ توانستم مبلغ ۲۰۰ میلیون تومان وام بگیرم که فقط با ارائه سفته و مدارک ساده امکان پذیر شد ولی امروز حتی نمی شود همین مبلغ را هم وام گرفت. همچنین در بخش صدور مجوزها مشکلات زیادی داریم مثلا یکی از نیازهای جدی ما گرفتن استاندارد اروپایی (CE) است و اگر بتوانیم این استاندارد را بگیریم در بخش صادرات کمک زیادی به ما می کند.

• چه خواسته های از دولت جدید دارید؟

جدی ترین کمکی که دولت می تواند بکند تا تولید و اشتغال رونق پیدا کند، حذف رانت ها و فساد اداری در کشور است و باید به شکلی باشد که تمام افراد وقتی برای کارهای تجاری و اقتصادی خود از ثبت برند تا مسائل دیگر به ادارات مراجعه می کنند به یک شکل برخورد شود مثلا من وقتی برای ثبت برند مراجعه می کنم به بنده مجوز نمی دهند اما وقتی ۱۵ میلیون تومان به یک شرکتی که به نام ثبت برند فعالیت می کند، پول می دهم آن شرکت می تواند برند من را ثبت کند و این نشان از رانت دارد و نشان می دهد کسانی که دوستان و رانتی دارند از سود بیشتری برخوردار می شوند.



می دانید؟

اولین و مهمترین مشکل، بحث صادرات است. قبل از کرونا شرایط خوبی برای صادرات کیف و کفش فراهم شده بود و این شرایط قبل از جدی شدن تحریم ها خوب بود و علاوه بر کشورهای همسایه، کشورهای اروپایی نیز خواستار محصولات ما بودند و حتی توافقاتی نیز برای صادرات محصولات خود انجام دادیم اما متأسفانه شرایط تحریم باعث توقف صادرات مطلوب کیف و کفش شد و به نوعی ما یک تجارت خوب را از دست دادیم. از سوی دیگر بسیاری از کشورها قصد خرید ماشین آلات ما را داشتند اما به دلیل تحریم و ایران هراسی علاقه ای نداشتند تا نام ایران را بیاورند و حتی چینی ها با وجود آنکه ماشین آلات خودشان را به ایران می فروختند اما به بهانه تحریم حاضر نبودند

ماشین آلات داخلی ما را با نام ایران خریداری کنند و لذا بحث تحریم یک دست انداز بزرگ در بخش کفش بود و ما مجبور شدیم دستگاه های خود را بدون نام ایران و با نام کشورهای دیگر بفروشیم و برای ما که علاقه جدی به خاک و کشورمان داریم این مسئله بسیار ناراحت کننده است. در بازار داخلی متأسفانه اطلاع رسانی صنعت کفش به صورت کلی و تبلیغات و معرفی محصولات داخلی ما ضعیف است و شرایط خوبی ندارد و لازم است تا ما محصولات خود را به صورت گسترده تر اطلاع رسانی و معرفی کنیم تا افراد بیشتری در جریان قرار بگیرند. البته به صورت کلی اطلاع رسانی در بخش صنعت با هدف غربالگری و شناسایی مشتریان هدف ضعیف است. مشکل دیگر، تامین نقدینگی



مجبور به تعدیل نیرو شدیم اما بعد از چند ماه نیروهای خود را دوباره افزایش دادیم و امروز ۱۵ نفر نیرو مشغول به کار هستند. البته در ابتدای کرونا حدود ۲۵ نفر شاغل داشتیم و کرونا باعث تغییرات جدیدی شد که خارج از انتظارات ما بود و در عرضه و تقاضا مشکلاتی را ایجاد کرد مثلا حجم چک های برگشتی افزایش پیدا کرد و تامین مواد اولیه نیز مشکل شد و اگر کرونا نبود ما امروز نسبت به سالهای گذشته شاهد رشد و برابری بودیم ولی امروز اگر نتوانیم ضعیف شده ایم باید بگوییم که آن رشدی که به دنبالش بودیم را نداشتیم.

• آیا از شما در دوران کرونا از سوی دولت حمایتی صورت گرفت و شما از تسهیلات و یا معافیت های بیمه ای و مالیاتی استفاده کردید؟

ما از هیچ کدام از تسهیلاتی که دولت گفته بود استفاده نکردیم و البته پیگیری نیز نکردیم زیرا دریافت این تسهیلات و معافیت ها بسیار سخت بود و هیچ تغییری در روش ارائه تسهیلات نسبت به قبل از کرونا ایجاد نشده بود و عملا ما هیچ مشوق خاصی از طرف دولت ندیدیم و روشها مانند دوره قبل بود و نه تنها دولت اطلاع رسانی درستی درباره این حمایت ها نکرد بلکه آنقدر شرایط را پیچیده کرد که به هیچ عنوان دریافت تسهیلات امکان پذیر نبود.

• به عنوان کسی که در بخش ماشین آلات و تولید کفش فعالیت می کنید، مهمترین مانع و مشکل در رشد صنعت کفش در کشور را چه

• لطفا خودتان را معرفی کنید و بفرمایید در چه زمینه های فعالیت می کنید.

من مرتضی وهابی، مدیر عامل مجموعه هدی چرم هستم که در دو بخش ماشین آلات کفاشی و محصولات چرمی و تولید کیف و کفش فعالیت می کنم. در بخش ماشین آلات اولین محصولی که ارائه کردیم دستگاه پازن چرم می باشد که وظیفه آن اندازه گیری ابعاد چرم است. این دستگاهی که ما ساختیم دقت بالایی دارد نسبت به کل دستگاه های رایج در ایران و حتی در دنیا و مورد تایید اتحادیه کفاشان و سازمان استاندارد است و نسبت به دستگاه های رایج هفت برابر دقت بیشتری دارد و هم اکنون در حال بازاریابی برای آن هستیم البته به تعداد مجموعه داخلی عرضه شده است و قصد داریم آن را در کشورهای همسایه همچون ترکیه عرضه کنیم و نمایندگی فروش را بدهیم. البته ما برای ساخت سایر دستگاه ها نیز آمادگی داریم که اگر تولید کنندگان کفش نیاز به ماشین آلاتی دارند آن را در داخل طراحی کنیم. در بخش تولید کیف و کفش نیز تمرکز بیشتر ما بر روی تولید کیف است زیرا بازار ثابت تری دارد و کیف تولید می کنیم و حدود ۵۰۰ کیف در ماه تولید می کنیم که در سه ماه آینده تولید آن به ۱۰۰۰ عدد خواهد رسید.

• چه تعداد نیرو دارید و آیا کرونا به شغل شما هم آسیب زده است یا خیر؟

۱۵ نفر به صورت ثابت مشغول به کار هستند و اوایل شروع همه گیری کرونا



مدیر عامل چسب سینا مطرح کرد:

قوانین موازی منسوخ و ناکار آمد باید حذف شود

تعدیل نیرو نداشتیم و حتی باعث شد در برخی واحدها افزایش نیرو هم داشته باشیم، فقط در چند سال گذشته تولید و عرضه برخی محصولات با تاخیر به بازار همراه بوده که آن هم به دلیل مشکلات اقتصادی و موانع ایجاد شده در اثر تحریم ها و همچنین مشکلات و موانع ساختاری تولید در کشور بوده است.

● **کرونا چه آسیبی به شما زده است و آیا دولت از ما حمایت کرده است؟**

پاندمی کرونا موجب رکود در بازار شد و به تبع آن ما با کاهش تقاضا مواجه شدیم. همچنین در برخی مواقع نیز به جهت حفظ سلامت کارکنانمان مجبور به کاهش ساعات کاری و یا حتی دور کاری شدیم، این عوامل موجب افزایش هزینه های تولید و موانع از افزایش بهره وری و رشد و توسعه در سازمان شده است.

در خصوص حمایت دولت در این دوران، دولت تلاش کرده که از تولید کنندگان حمایت کند و در حد توان خود این کار را انجام داده ولی هم چنان که اشاره شد و در ادامه نیز بیان می شود برخی مشکلات، ناشی از تحریم بوده که پاندمی کرونا آنها را تشدید کرده و به نظر می رسد که دولت به دلیل رویارویی خود با مشکلات فراوان، امکان و توان کمک به بخش های تولید را ندارد. برخی از مشکلات نیز به دلیل مشکلات

واحد تحقیق و توسعه ما همواره به دنبال بهبود کیفیت محصولات و تولید محصولات جدید با توجه به نیاز مشتریان می باشد. لازم است بگویم که ما اولین تولید کننده چسب اسپری غیر قابل اشتعال مورد مصرف در صنایع چوب و مبلمان بوده ایم و این محصول جزو محصولات پر مصرف و با کیفیت این مجموعه می باشد. همچنین ما با توجه به نیاز مشتریان چسب های مورد نیاز آنها را طراحی و بر اساس استانداردهای آنها آزمون میکنیم. شرکتهای خودرویی و قطعه سازان از جمله این مشتریان ما هستند.

در خصوص صادرات، ما صادرات خود را از سالی سال پیش شروع کردیم و اولین محصولاتمان را به آسیای میانه صادر کردیم و همچنان علیرغم مشکلات متعدد، هر ساله صادرات داشته ایم و در این خصوص موفقیتها نیز نیز کسب کرده و برای سالها جزو صادر کنندگان نمونه استان البرز بوده ایم.

● **در دو سال گذشته وضعیت تولید و فعالیت شما به چه شکل بوده است یا تعدیل نیرو نیز داشتید؟**

خوشبختانه در دو سال گذشته علیرغم مشکلات و موانعی که وجود داشت، تولید شرکت آنچنان کاهش نیافت. حتی در مورد برخی محصولات افزایش تولید نیز داشته ایم و به همین دلیل



● **لطفا خودتان را بصورت کامل معرفی بفرمایید و بفرمایید که شرکت چسب سینا چند سال است که فعال است و چه محصولاتی را تولید می کنید و آیا کالاهای شما صادر نیز می شود؟**

من سعید گودرزی مدیر عامل شرکت صنایع چسب سینا هستم که در سال ۱۳۷۰ به همراه دوست و هم دانشگاهی ام آقای مهندس حسین محمدزاده این شرکت را تاسیس و تا به امروز با هم اداره کرده ایم.

ما کار خود را از کارگاهی ۶۰ متری در شهرری و با تولید یک نوع چسب کفشی و با برند چارق شروع کردیم. بعد از گذشت دو سال با تولید محصولات با کیفیت جایگاه خوبی در بازار پیدا کردیم و به مرور با افزایش سفارشات، به تنوع محصولات خود افزوده و کار خود را توسعه دادیم. در سال ۱۳۷۷ ساخت یک کارخانه مدرن در هشتگرد را در زمینی به وسعت ۲۴۰۰ متر مربع آغاز کردیم و همچنان طرح توسعه خود را دنبال می کنیم. در حال حاضر در این مجموعه ۱۲۰ نفر مشغول بکار هستند و سالانه حدود ۴۰ نوع چسب را در بیش از ۱۲۵ نوع بسته بندی به بازار عرضه می کنیم. ظرفیت تولید ما ۱۰۰ هزار تن در سال است که در صورت اجرایی شدن طرح های توسعه، افزایش تولید نیز خواهیم داشت.

چسبهای تولیدی ما انواع چسب های مایع و نواری قابل مصرف در صنایع کفش و چرم، سراجی (کیف و چمدان)، مبلمان و لوازم اداری، خودرو، بسته بندی، پوشش های کف، ساختمان، برق و الکترونیک، چوب و مصارف عمومی، بانام های تجاری سینا، ایران، چارق، تایگر و کیهان می باشد.

مادر شرکت صنایع چسب سینا بصورت پویا و نظامند، همواره به دنبال حفظ و جلب رضایت مشتری و ارتقاء کیفیت محصولات خود بوده ایم، در این راستا در سال ۱۳۸۱ موفق به اخذ گواهینامه ایزو ۹۰۰۱ از شرکت DNV تروژ شدیم و در سال ۱۳۹۳ نیز آزمایشگاه صنایع چسب سینا با استقرار استاندارد ISO/IEC ۱۷۰۲۵ توانست به نتایج خود در سطح بین المللی اعتبار ببخشد. ما در تمامی مراحل تولید و بسته بندی، کیفیت محصولات خود را با تجهیزات پیشرفته آزمایشگاهی کنترل می کنیم و همین امر باعث شده نام ما با کیفیت عجین شود. در حال حاضر نیز آزمایشگاه ما از آزمایشگاه همکار اداره استاندارد استان البرز می باشد. توانسته ایم گواهینامه های استاندارد متعدد در زمینه کیفیت کسب کنیم برای مثال ما اولین شرکت در یافت کننده پروانه کاربرد علامت استاندارد ملی ایران در زمینه چسب های نواری بسته بندی کارتن هستیم. همه این موفقیتها حاصل سالها تلاش و زحمات کلیه پرسنل این مجموعه می باشد.





ویژه نامه کفشگران



حجم مصرف آن در داخل توجیه کننده تولید داخلی آن نباشد، این چسب از خارج از کشور تامین می گردد، مگر اینکه بتوانیم برای آنها بازارهای صادراتی ایجاد کنیم.

در حال حاضر صادرات انجام می شود، به طور مثال شرکت صنایع چسب سینا در همه سالها و به طور پیوسته صادرات داشته است ولی دلیل اینکه چرا صادرات افزایش قابل توجهی نداشته است، متعدد است. مشکلات ناشی از تحریم در پرداخت از طریق سیستم بانکی کشور، نوسانات شدید نرخ ارز، مشکلات اجرایی در چگونگی رفع تعهدات ارزی، کمبود ناوگان حمل و نقل ریلی و جاده ای و اعمال نرخ های تعرفه بالا از سوی کشور های هدف بخشی از مشکلات صادر کنندگان می باشد.

از لحاظ قوانین و مقررات صادراتی نیز مشکلاتی وجود دارد به طور مثال گاهی بخشنامه ها و آیین نامه های موازی یا متناقض صادر می شود بدون اینکه آثار منفی آن بر صادرات در نظر گرفته شود. باید نسبت به ساده سازی قوانین و مقررات صادراتی نیز اقدام شود و قوانین موازی، منسوخ و ناکارآمد حذف گردد. در هنگام وضع قوانین جدید نیز باید کارشناسی دقیق صورت پذیرد به طور مثال لحاظ نمودن چسب در گروه صادرات فرآورده های نفتی مشکلات زیادی را برای ما ایجاد کرده است.

متأسفانه علیرغم عضویت در پیمانهای اقتصادی منطقه ای از این ظرفیت به طور مطلوب برای صادرات استفاده نمی شود، در حالیکه در شرایط تحریم باید از حداکثر این ظرفیتها استفاده کرد. مشکل مهم دیگر ما، بازاریابی محصول و شناخت بازار کشور هدف است. در این خصوص باید سازمان توسعه و تجارت و معاونت اقتصادی وزارت امور خارجه بسیار فعال باشند و با کمک یک رایزن بازرگانی متخصص و کارآمد، بتوان به این اطلاعات دست پیدا کرد و بازاریابی محصول را در کشور هدف انجام داد و از کوچکترین فرصتها حداکثر بهره را برد، ولی متأسفانه در این زمینه ضعف داریم.

به عوامل گرانی چسب قبلا هم اشاره کردم، عواملی مانند تورم در همه زمینه ها، عدم ثبات و گرانی نرخ ارز و غیره که باعث افزایش قیمت مواد اولیه و بالا رفتن هزینه های تولید می شود و قیمت تمام شده چسب را بالا می برند.

● به عنوان سوال آخر اگر نکته پایداری دارید بفرمایید.

در حال حاضر به دلیل پاندمی کرونا، متأسفانه در همه مراکز دولتی حجم کار زیادی انباشته شده و مراجعین به این مراکز افزایش پیدا کرده است، در حالیکه هیچ تمهیدی نیز برای پاسخگویی و حل امور معوقه اندیشیده نشده و این موضوع تاثیر بسزایی در افزایش مشکلات تولید کنندگان در شرایط کنونی دارد. در پایان امیدوارم که با همفکری انجمن های تخصصی مثل انجمن مدیران صنایع و اتاق بازرگانی که سالها تجربه در زمینه بازرگانی و تولید و صنعت دارند، جهت رفع موانع و مشکلات و تدوین و تصحیح قوانین در حوزه تولید اقدام شود و حمایت از تولید داخلی از قالب شعار به راه حل های عملی قابل وصول منجر شود.

همچنین هزینه های خدمات بندری افزایش قابل ملاحظه ای داشته است.

در بخش گمرک، قطعی مکرر سامانه EPL منجر به تحمیل خسارات مختلف به صاحبان کالا می شود. برخورد سلیقه ای کارشناسان در مراحل مختلف از مرحله اظهار تا درب خروج نیز از دیگر مشکلات تولید کنندگان با گمرک است. به روز نبودن سامانه TSC در زمینه ارزش کالا عموماً منجر به بروز اختلاف بین صاحبان کالا و گمرک می شود و هزینه های بالایی را به صاحبان کالا تحمیل می کند و زمان زیادی برای اثبات درستی ارزش اعلامی صرف می گردد. به موضوع کسر تخلیه نیز میتوانم اشاره کنم که در بسیاری مواقع به دلیل مشکلات توزین کالا توسط باسکول در گمرک ایجاد می شود اما هزینه آن را صاحبان کالا می پردازند.

● از دولت چه توقعی دارید و در کدام بخش باید از شما حمایت کند؟

کمک در رفع موانعی که به آنها در قسمت قبل اشاره کردم.

● آیا ما احتیاجی به واردات چسب داریم و چرا هنوز موفق نشدیم صادرات داشته باشیم و چه عواملی باعث گرانی چسب می شود.

شاید بتوان گفت در اکثر موارد نیازی به واردات نداریم و به همین علت حجم واردات چسب زیاد نیست و چسب های تولیدی در کشور قادر به تامین نیاز کشور بوده و در اغلب موارد محصولات کارخانجات معتبر از کیفیت لازم برخوردارند. البته در صورتیکه تولید یک نوع چسب نیاز به تکنولوژی بالایی داشته باشد و یا اینکه

ساختاری و بوروکراسی حاکم در دولت می باشد که تحریم و پاندمی کرونا این قسمت را نیز تحت تاثیر قرار داده و مشکلات و موانع داخلی را تشدید کرده که البته شاید بتوان برای آنها چاره ای اندیشید.

● مهمترین مشکل شما امروز در حوزه تولید چیست؟

در حال حاضر مهمترین مشکل ما در بخش واردات مواد اولیه می باشد. مشکلات واردات رادر بخشهای مختلف و به طور جداگانه اعلام می کنم، به امید آنکه مسئولین به مشکلات تولید کنندگان توجه کنند.

در بخش صنعت، معدن و تجارت، روند مثبت سفارش و اخذ مجوز طولانی شده است، البته در استان تهران وضعیت بهتر است اما در مراکز استانهای دیگر این روند طولانی است. تغییر مکرر ضوابط و مقررات واردات و صادرات و صدور بخشنامه های مکرر متناقض در بازه زمانی کوتاه نیز از دیگر مشکلات این بخش می باشد.

در بخش بانکی، در گذشته زمان تخصیص ارز در بانک مرکزی نامشخص و گاهی بسیار طولانی بود که اخیراً زمان آن به یک ماه رسیده و روند منظم و ثابتی پیدا کرده است، اما باز هم می توان انتظار داشت این زمان یک ماهه نیز کوتاهتر شود. همچنین جریان انتقال حواله های ارزی از طریق واسطه ها مشکل تر و هزینه های انتقال وجوه نیز به هزینه های ما اضافه شده است.

در بخش حمل و نقل و بندری، با توجه به اینکه به دلیل شرایط تحریم، سایر خطوط کشتیرانی به مقصد بندر ایران کالا حمل نمی کنند، کشتیرانی جمهوری اسلامی با کمبود شدید کانتینر و کشتی مواجه شده و پاندمی کرونا نیز این موضوع را تشدید کرده است.





ویژه نامه صنعت کفش ایران (کفشگران)
 صاحب امتیاز: خیرگزاری کار ایران (ایلنا)
 مدیر مسئول: مسعود حیدری
رئیس شورای سیاستگذاری و مدیر اجرایی:
 مرتضی بلوکی
 سردبیر: علی زادمهر

تحریریه: سارا کریمی جم
 طراح و گرافیک: مرتضی احمدیان
 عکاس: علیرضا رضانی
 آدرس: تهران - خیابان شریعتی - خیابان ملک - پلاک ۳۸ - طبقه دوم - واحد ۱۲
 تلفن: ۰۲۱-۷۷۶۴۴۸۸۹ و ۰۲۱-۷۷۶۳۴۷۱۴ و ۰۲۱-۷۷۵۲۹۲۱۰
 خط ویژه: ۰۹۱۲۳۲۵۰۷۸۴

گزارش تصویری کارخانجات تولید کفش در شهرک صنعتی قرچک

