

گفتگوی اختصاصی اگرو فود نیوز با جمشید مغازه ای دبیر انجمن شیرینی و شکلات



به گزارش اگرو فود نیوز، جمشید مغازه ای دبیر انجمن شیرینی و شکلات ایران و مدیر عامل تعاونی مربوطه و عضو هیات مدیره شرکت ماندگار تجارت که از شرکت های فعال در رابطه با نمایشگاه می باشد و زیر نظر انجمن ثبت شده است، فعالیت دارد. فعالیت این شرکت برگزاری نمایشگاه های داخلی و خارجی و برگزاری سمینار های مربوط به صنعت شیرینی و شکلات است. ایشان حدود ۱۴ سال است که در انجمن فعالیت دارد.

**انجمن شیرینی و شکلات یکی از موفق ترین
انجمن هاست. این انجمن از چه سالی شکل
گرفت و اهداف و برنامه های آن چیست؟**

این انجمن در سال ۷۷ با کمک تنی چند از تولید کنندگان بزرگ صنعت شکل گرفت و ثبت شد. از موارد مثبت این انجمن گسترده بودنش در سطح ایران و فراگیر بودنش است و اعضا هر روز که میگذرد قوی تر و تشکل

نیز قویتر میشود.

در سال ۱۳۸۰ به این نتیجه رسیدیم که بنا به نیاز برای اینکه بتوانیم این صنعت را بهتر معرفی کنیم تقاضای برگزاری یک نمایشگاه تخصصی شیرینی و شکلات را کرده و مجوز را دریافت و نمایشگاه را برگزار کردیم. نمایشگاه در یک فضای ۳۰۰۰ متری متشکل از ۲ سالن برگزار شد و الان قصد داریم شانزدهمین دوره این نمایشگاه که شامل ۳ بخش محصولات، مواد اولیه و ماشین آلات مرتبط در ۵۰۰۰۰ متر و ۱۴ سالن است را برگزار کنیم که این نشان از موفقیت در انجام این کار است.

• پیش بینی شما از مشارکت کنندگان خارجی در نمایشگاه امسال به چه صورت است؟

امسال چشم انداز خوبی برای حضور خارجی ها نداریم. پارسال بعد از برجام خیل عظیمی از خارجی ها شرکت کردند ولی امسال حضور شرکت ها و افراد خارجی به شدت سال قبل نیست و در روند ثبت نام شاهد انصراف خارجی ها بودیم. البته تمام تلاشمان را برای حضور آنها میکنیم.

• چه تدبیری برای حضور هیات های خارجی در نمایشگاه کرده اید؟

این موضوع همیشه در دستور کار ما بوده است که در دو بخش صورت می پذیرد. یکی توسط انجمن در راستای بهره برداری هیات های خارجی بنا به مصلحت که کدام کشور را دعوت بکنیم، صورت میگیرد. به طور مثال امسال هیات هایی از کشور های آلمان، ایتالیا و ازبکستان را دعوت و حتی هزینه ها را تقبل کردیم تا بیایند و از نمایشگاه بازدید کنند و قبول کردند و شاهد حضورشان هستیم.

و حالت دوم مرکز توسعه تجارت بنا بر سیاست های خودش هیات هایی از سایر کشورها طبق تشخیص خودشان مناسب با این صنعت دعوت میکنند که هزینه هایش نیز بر عهده سازمان توسعه تجارت است.

• آیا انجمن در خارج از کشور با شرکتی تبلیغاتی برای تبلیغات نمایشگاه همکاری دارد؟

ما در ترکیه و ایتالیا همکارانی داریم و همچنین نمایندگانی در سایر کشورها که برای جذب افراد و شرکت هایی که تمایل برای حضور در نمایشگاه دارند فعالیت میکنند.

شرکت هایی که می آیند اکثرا تمایل به سرمایه گذاری دارند و تلاش میکنند که کالاهای خودشان را بفروشند و عرضه کنند و بیشتر به دنبال یک بازار مناسب و امن برای فعالیت خودشان هستند و متأسفانه طی تبلیغات دروغ کشورهای غربی این موضوع کمی بازدارنده است، البته چشم انداز و انتظارات ما نسبت به حجم حضور خارجی ها در نمایشگاه متفاوت است .

• شیرینی و شکلات جزء پویا ترین صنایع کشور است. به نظر شما کارخانه های تولید مواد اولیه شیرینی و شکلات و بیسکوئیت از چند درصد ظرفیت خودشان استفاده میکنند؟

البته با توجه به رکودی که در بازار حکم فرما است، تولید کارخانه ها با ظرفیت اسمی متفاوت باشد .

صنعت شیرینی و شکلات طی یک برآورد نشان میدهد که در سال قادر به تولید حدود ۲۴۰۰۰۰۰ تن محصول شیرینی و شکلات به غیر از محصولات سنتی است . ولی در سال ۱۳۹۵ در خوشبینانه ترین وضعیت ۱۶۰۰۰۰۰ تن محصول تولید داشتیم که یک خلا ۶۰۰۰۰۰ تنی را شاهد هستیم و در این میان نیز مقدار ۲۵۰۰۰۰ تن به ارزش تقریبی ۵۸۵ میلیون دلار صادرات داشتیم و بقیه به مصرف داخل رسیده است. انتظار ما رسیدن به ظرفیت اسمی میباشد ولی با توجه به شرایط فعلی کمی مشکل به نظر میرسد.

• صادراتی که انجام میشود به چه کشور هایی است؟

صادرات ما عمدتاً به کشور ها هم جوار مثل عراق، افغانستان، پاکستان و کشور های حوزه خلیج فارس است. البته با توجه به شرایط و جو ملتهب کنونی در کشور های حوزه خلیج فارس این شرایط کمی با مشکل مواجه شده است و صادرات ما را دچار نوساناتی کرده است.

در حال حاضر شرکت ها به دنبال کشورهایی با ثبات برای صادرات بوده اند که در این امر موفق بودند و توانستند به ۶۶ کشور صادرات داشته باشند، از جمله کشور های اروپای شرقی که توانستیم به عنوان بازار هدف صادرات خوبی را داشته باشیم و کشورهای استرالیا، ژاپن، روسیه و آمریکا نیز جزء کشور هایی بودند که صادرات داشتیم و در مجموع سال گذشته ۲۵۰۰۰۰ تن به ارزش ۵۸۵ میلیون دلار صادرات داشتیم.

• حمایت دولت در مورد صادرات به چه صورت است؟

بزرگترین رقیب ما در منطقه کشور ترکیه است و صادرات هنگفتی هم به این کشور داریم. از لحاظ تکنولوژی و دانش برتر روز چیزی کمتر از کشور ترکیه نداریم و تولیدات با کیفیتی انجام میدهیم و از لحاظ صنعت بسته بندی نیز دارای کیفیت بسیار بالایی برخوردار است.

ولی برای صادرات یک سری فاکتور ها و مواردی وجود دارد که باید دولت در اختیار ما بگذارد من جمله جلوگیری از نواسانات ارز، تهیه مواد اولیه تولید، مساله حمل و نقل که بسیار مساله مهمی در صادرات هستند و از همه مهمتر مشوق ها و حمایت های دولت که از صادر کننده انجام میدهند. مثلاً در ترکیه به صادر کننده ها ۴۰ الی ۵۰ درصد یارانه تعلق میگیرد ولی در ایران مدتی است که مشوق های صادراتی قطع شده است و اگر هم تعلق بگیرد شامل یک سری شرکت ها میشود. مساله مالیات بر صادر کننده نیز یک فشار مضاعف را به صادر کننده وارد میکند و از طرفی حمل و نقل با مشکل روبرو است. بعد از برجام کمی مساله تهیه مواد اولیه حل شده است و گرنه سابق بر این برای تهیه مواد اولیه نمیتوانستیم اعتبارات اسنادی را گشایش

کنیم و از کشورهای اروپایی نمیتوانستیم مواد غذایی و مواد اولیه تولید را وارد کنیم و اگر هم وارد میشد دارای کیفیت مطلوب نبود . البته این قضیه بعد از برجام کمی بهبود پیدا کرده ولی هنوز به نتیجه معقول نرسیده ایم .

۰ واردات شیرینی و شکلات چه تاثیری بر محصولات داخلی گذاشته است؟

محصولات شیرینی و شکلات از تعرفه بالایی که ۴۰ درصد الی ۷۰ درصد است برخوردار است. این موضوع به نفع ما است ولی یک عده افراد سودجو اقدام به واردات به صورت قاچاق میکنند که دو ضربه بزرگ را بر صنعت کشور وارد میکند اول اینکه مشخص نیست این کالاهایی که به صورت قاچاق وارد میشود از کیفیت مناسبی برخوردار است یا نه . مورد دوم این ظرفیت خالی که داریم توسط کالای قاچاق پر میشود و موجب وارد شدن ضربه و زیان به تولید کننده میشود. طی تحقیقاتی که به عمل آوردیم به این نتیجه رسیدیم که افراد زیادی در این زمینه فعالیت دارند و واردات از طریق گمرک و به صورت قانونی بسیار اندک است.

۰ نظر شما نسبت به درج قیمت مصرف کننده بر روی کالا چیست؟

این مساله خوشبختانه سه سالی است که حل شده است و طبق بخشنامه وزارت صنعت و معدن و تجارت کالای ما جزء اولویت سوم بخشنامه است و شامل قیمت گذاری نمیشود و قیمت گذاری ما بر اساس عرضه و تقاضا و قیمت تمام شده و حاشیه سود قانونی صورت میپذیرد.

به طور مثال طبیعتاً وقتی کسی مواد اولیه با کیفیت انتخاب کرده است قیمت تمام شده بالایی خواهد داشت. توجه کنید که بعضی از محصولاتی که قیمت آنها تغییر نمیکند به این معناست که به حاشیه سود کمتری رضایت داده است که به خاطر رکود حاکم در بازار است. کالاهای ما در زمره کالاهای لوکس قرار میگیرد و جزء کالاهای اساسی نیست و اولین کالایی است که از سبد مصرف کننده خارج میشود.

• جایگاه شیرینی و شکلات در اقتصاد مقاومتی کجاست؟

اگر بخواهیم شاخص های اقتصاد مقاومتی را تعریف کنیم، اولین مورد ساختار نظام بانکی است و دومین مورد ساختار نظام مالیاتی کشور و حمایت از تولیدات داخلی. باید همه این موارد انجام بشود تا بتوانیم وابستگی خود را از تک محصولی و نفت از بین ببریم. چرا باید مواد غذایی شامل مالیات بشود؟