

گزارش نمایشگاه نخ استانبول

تهیه و تنظیم: تهمنه مولانا



اشاره

در مقطع تاریخی پس از بحران سراسری اقتصاد، چه بسا همین که خبrazیک نمایشگاه یا رویداد متناوب داده شود بلافاصله بحث مقایسه ی آن با دوره های قبلی و نمایشگاه های مشابه هم از جنبه ی کمیت وهم از لحاظ محتوا مطرح گردد. اینجا نیز چنانچه قصد نگاه به نمایشگاه اخیر نخ در شهر استانبول داشته باشیم، ناگزیر به رسم این روزها به جزئیات مشابهی اشاره می کنیم که بعضاً از حوصله ی خوانندگان فراتر است.

نساجان در بیست و هشتمین دوره ی این رویداد با فناوری، ریسندگی، تکمیل، کشفایی، گلدوزی، جوراب بافی، صنایع جانبی و مواد شیمیایی و همچنین هشتمین نمایشگاه نخ به منظور برآوردن نیازها از نظر تکنولوژی های روبه توسعه ی تولید و مواد اولیه و پیگیری تولیدات و تکنولوژی های نوین گردهم آمدند. به این ترتیب، دورویدادهمزمان، به عنوان یکی از جامع ترین برنامه ها در عرصه ی صنعت ترکیه تلقی می گردند، که به سمت برآوردن اقتضانات سرمایه

نمایشگاهی TUYAP به اتفاق انجمن ماشین سازان ترکیه^۱؛ انتظاری رود تا نمایشگاه های توام TEXPO EURASIA & YARN یکی از بزرگترین رویدادها در راستای ترویج تکنولوژی های برتر در نساجی باشند. در برنامه ریزی ها، جلب ۲۴ میلیارد دلار ارزش صادرات در سال ۲۰۱۱ از طریق بیست و هشتمین نمایشگاه TEXPO EURASIA و هشتمین نمایشگاه YARN، جهت ارتقای سرمایه گذاری بر ماشین آلات، نخ و مواد اولیه، تعریف شده است.

باردیگر، ۷الی ۱۰ خردادماه سال جاری، شاهد برگزاری یکی از پر قدمت ترین رویدادهای نساجی ترکیه در شهر استانبول بودیم. هرچند نارضایتی ها از سوی به ویژه بازدید کنندگان قابل کتمان نیست لیکن بی انصافی به نظرمی رسد اگر نقاط قوت این رویداد که حاکی از تلاش یکساله و ثبات قدم برگزار کنندگان و در نگاه کلان سیاستگذاری در حمایت از نساجی کشورست را نادیده بگیریم. به اظهار گروه برگزارکننده یعنی شرکت



گذاری چه در داخل و چه خارج هدفگیری شده اند و البته اهمیت بالابردن ظرفیت تولید به منظور حصول به بازارهای جدید برای اهالی صنعت ترکیه از جمله ضرورت هایی به شمار می رود که توجه بر این نمایشگاه را صدچندان می نماید. از طریق این نمایشگاه نساجی، دومین مشارکت عمده در اقتصاد ترکیه پس از صنعت خودروسازی شکل می گیرد در حالی که افزون بر ۲۵ هزار متخصص از آن بازدید به عمل آورده اند.

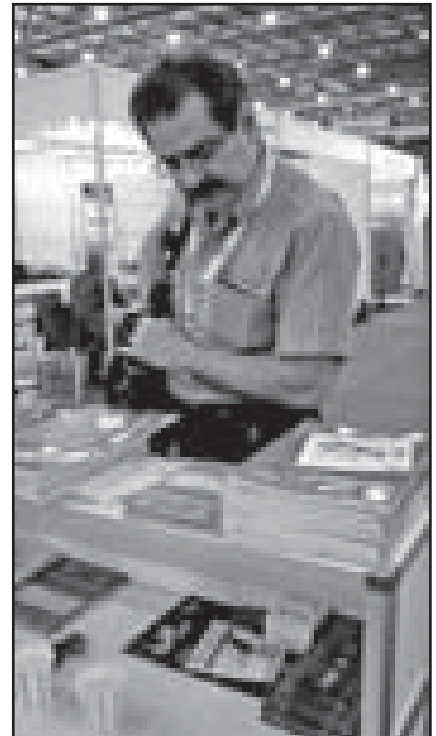
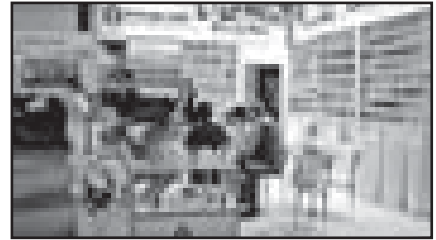
در این برنامه ۴۴۵ شرکت بزرگ و کوچک به ارائه ماشین آلات، فرآورده های نخ و دست آوردهای گوناگون خود در این شاخه از نساجی پرداختند. حضور نمایندگانی از ۳۲ کشور و کمیته های خریدار آذربایجان، بلاروس، بوسنی و هرزگوین، بلغارستان، موروکو، کرواسی، ایران، کوزوو، ماسدونیای، مصر، روسیه، صربستان و یونان به آن رونق بخشیده بود.

سالن های ۲ و ۳ به نمایشگاه TEXPO و سالن های ۴ و ۵ به نمایشگاه YARN تخصیص یافته بودند. جالب اینکه سالن ۵ عملاً به شرکت های چینی واگذار شده بود و چینی های ساعی در این جا نیز با همه ی جدوجهد به عرضه ی فرآورده های نخ خویش پرداختند. اینطور به نظرمی رسد که چینی هادیدگان رابر تمامی بی توجهی ها بسته و صرفاً بر کار خود متمرکز هستند!

طبعاً با توجه بر شمار چشمگیر بازدیدکنندگان ایرانی، دیدگاه های این گروه بسیار معنادار و قابل تامل بود. اکثریت بازدیدکنندگان رضایت چندانی از محصولات به نمایش گذارده شده نداشته که حاکی از عدم جامعیت نمایشگاه به نظر می رسد و به وضوح از خلال نظراتشان به نتایج مشتری رسیدیم؛ اولاً بسیاری از غرفه گذاران از بییم چینی ها از نمایش نوآوری هایشان حذر دارند، دوماً بسیاری از شرکت های بزرگ چشم به راه ITMA بارسلونا بوده و آن را صحنه ی مطمئن تری جهت معرفی نوآوری هایشان محسوب می کنند.

تنوع محصول نخ بازدیدکنندگان را تا حدود زیادی قانع ساخت، هرچند نخ های مخصوص فرش در طیف ارائه شده به چشم نمی خورد. برخی شرکت های چینی با برخورداری از امکانات تولید انواع نخ سبب حیرت برخی از بازدیدکنندگان را شده بودند. از لحاظ ماشین آلات، تنوع و تعداد دستگاه ها کم بود. غرفه داران اظهار نظر شفافی در خصوص میزان رضایتمندی از شرکت خود در این نمایشگاه در اختیار مآقرار ندادند.

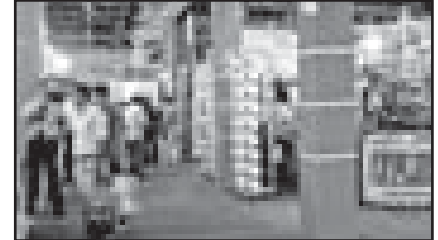
به منظور تحقق پتانسیل های نمایشگاه های ریسندگی و نخ، دست اندرکاران این دورویداد در کوششی پیگیرانه، برنامه ی تازه ای برای دوره ی آتی که در ماه آوریل آینده برگزار می گردد تدوین کرده واز همینک مراحل اجرای آن را آغاز نموده اند. دوره ی بعدی در یک تاریخ





با نمایشگاه های منسوجات بی بافت^۲ و ماشین آلات نساجی^۳ و نیز نمایشگاه دوزندگی^۴ برگزار می گردد، با این امیدواری که این ائتلاف هم برای شرکت کنندگان و هم برای بازدیدکنندگان توفیقات مطلوب تری را خلق نماید.

- 1-TEMSAD
- 2-HGHTEX
- 3-ITM
- 4-KONFEKSIYON



مصاحبه با آقای هاردی لیب از شرکت Lasser

بازار داخلی صفر بود امروز ۲۰ درصد بالا رفته است و در بازار داخلی آنها سود بهتری نسبت به صادرات می گیرند. علت خرید اجناس چینی توسط مشتریان در هر کجای دنیا قیمت پایین آن است و گر نه هیچ کس این اجناس با چنین کیفیتی را نمی خرید اگر به کالایی با قیمت بالا از چین بخرید هرگز آن را خریداری نمی کنید. با این قیمت های پایین و اهمه ای از چین برای همه ی تولیدکنندگان پدید آمده است. پس اگر به دلیل ارزانی نبود همه ی مشتریان از بازارهای داخلی شان خرید انجام می دادند.

نظر تان درباره ی بازار ایران برای ماشین آلات Lasser چیست.

بی تردید ایران برای ما بازار قابل توجهی است اما در این مقطع زمانی مشکل ما این است که مشتریان ایرانی ما با ورود انبوه کالاهای ترک و چینی روبه رو هستند. قیمت این کالاها بسیار نازل بوده و عملکرد شرکت های ایرانی برابر با شرکت های ترک و چینی نیست. وقتی یک شرکت ایرانی را با شرکت مشابه ترک مقایسه می کنید می بینید همه چیز از قیمت نخ تا پارچه از ایران ارزان تر تمام می شود. مسئله ی دیگری که هم اکنون برای مشتریان ایرانی ماشین های ما وجود دارد این است که در بانک ها مسئله ی پرداخت و باز کردن LC و غیره را دارند. علی رغم همه ی این مسائل ما بسیار خوشنود خواهیم بود چنانچه به ایران دستگاه بفروشیم. ما در آنجا با مشتریان ارتباطات بسیار خوبی داریم.

مشخصاً تحریم های مقرر شده برای ایران چه تاثیری بر کار فروش شما در ایران ایجاد کرده است.

عواقب زیادی داشته است، قبلاً جریان نقدینگی بامانعی روبه برو نبود لیکن حالا و در شرایط تازه بسیاری بانک های خارجی از دریافت پول و انجام مراحل قانونی برای ایرانیان امتناع می ورزند. ما آرزوی کنیم این وضعیت به نحو مطلوبی تغییر نماید.

1-Hardy Lipp

Lasser شرکت سوئیسی و از پیشگامان تولید و توسعه ی ماشین های گلدوزی می باشد. در زمان برگزاری نمایشگاه نخ و ماشین آلات استانبول فرصتی فراهم شد تا گفتگوی کوتاهی با مدیر فروش این شرکت صورت پذیرد.

لطفاً مشروحاتی از وضعیت شرکت Lasser پس از بحران سراسری اقتصادی بگویید.

شرکت ما هنوز از اثرات بحران اقتصادی رها نشده، در واقع نخست معضل بانکی است که مشتریان ما در گرفتن امکانات بانکی با دشواری هایی مواجه هستند و معضل دوم که به مراتب سخت تر نیز هست نرخ تبادل ارز می باشد، دلار امریکا به شدت در حال پایین آمدن است و البته تحت شعاع قیمت یورو قرار دارد.

موقعیت کل مجموعه ی صنعت نساجی را پس از بحران اقتصادی چگونه می بینید.

در یک کلام باید بگویم روند بهبودی را طی می نماید. نساجی روزه روز در حال پیشرفت است و ظرف یک الی دو سال آتی به وضعیت قبلی خود باز خواهد گشت. اما این روزها فعلاً مسئله ی قیمت ها بسیار مشتریان را در مضیقه گذارده است، هزینه ها گاه دو برابر شده و آنها قادر به پرداخت بهای کالاها نیستند پس در نهایت توان سرمایه گذاری از آنها سلب شده است.

عقیده شما در مورد نساجی چین در شرایط فعلی و همچنین چشم انداز آینده چه می باشد.

چین در حال حاضر به نظر مسیر درستی را پی گرفته است. تمامی بخش های نساجی چین از حمایت دولتی برخوردارند. آنها سوبسید بر صادرات دریافت می کنند بنابراین هزینه ها کاهش می یابند و حقوق کارگران بالا می رود.

در خصوص بازار داخلی چین و اثر آن بر توفیق نساجی این کشور چه نظری دارید.

درست است، آنها بازار داخلی را دارند، مثلاً کسب و کار ما را فرض کنید سه سال پیش

