

گزارشی از برگزاری سومین نمایشگاه بین‌المللی کف پوش ها، موکت، فرش ماشینی و صنایع وابسته

گزارش ویژه

متوقف نمی‌شویم...

اشاره:

* نمایشگاه بین‌المللی کف پوش ها، موکت و فرش ماشینی تهران با هدف معرفی، توسعه و رشد بازارهای مصرفی این کالا، سومین دوره خود را با رویکرد توسعه بازار صادراتی کشور برگزار کرد.

* براساس آمارهای بین‌المللی مصرف انواع کف پوش در دنیا در سال ۲۰۰۶ میلادی حدود ۱۳ میلیارد مترمربع بود که در سال جاری این رقم به ۱۵/۵ میلیارد مترمربع بالغ خواهد شد تقریباً ۴۰ درصد مصرف جهانی کف پوش ها را فرش‌های ماشینی تشکیل می‌دهند.

* مصرف سرانه انواع کف پوش در دنیا ۲ مترمربع برای هر فرد است و اگر ارزش هر متر مربع کف پوش حداقل ۸/۸ دلار برآورد شود حجم تجارت سالیانه آن از ۱۲۰ میلیارد دلار فراتر می‌رود. برخی از صنایع ارزش تجارت انواع کف پوش ها را در سال ۲۰۱۴ بالغ بر ۲۰۴ میلیارد دلار برآورد کرده‌اند.

* در سال‌های اخیر افزایش دستمزد کارگر، بهای انرژی، هزینه حمل و نقل و نوسان ارزهای بین‌المللی موقعیت تولیدکنندگان، صادرکنندگان انواع کف پوش، موکت و فرش ماشینی را در اروپا، ایالات متحده، کانادا و کشورهای صنعتی دیگر متزلزل کرده و سبب شده که صادرکنندگان کشورهای در حال توسعه به ویژه اقتصادهای نوظهور مانند چین، هند، ترکیه و ... از لحاظ رقابت در وضع بهتری قرار گیرند * فرش ماشینی با توجه به ارزش افزوده بالایی که دارد؛ دومین کالای غیرنفتی صادراتی کشور در ۹ ماهه نخست سال ۱۳۸۹ محسوب می‌شود و سهم قابل توجهی از توسعه اقتصادی ایران را به خود اختصاص داده است.

* با توجه به آمار اعلام شده، استان‌های اصفهان با محوریت کاشان، آران و بیدگل، خراسان رضوی و یزد سه قطب بزرگ تولید فرش ماشینی کشور به حساب می‌آیند ۶۵ درصد تولید و ۷۰ درصد صادرات فرش ماشینی از کاشان صورت می‌گیرد و پس از آن استان خراسان رضوی با صادرات یک میلیون و هفتاد هزار مترمربع مدعی رتبه دوم در کشور است. اگرچه امروزه تقاضای بالایی در حدود ۹۲ درصد برای فرش ماشینی در بازارهای داخلی وجود دارد اما این تقاضا به دلیل افزایش رقبا و اشباع شدن بازار به مرور زمان کاهش یافته و اکتفا به آن، این صنعت را به رکورد می‌کشاند.

* در حال حاضر ایران بعد از کشورهای مصر، ترکیه و بلژیک چهارمین تولیدکننده فرش ماشینی در دنیا محسوب می‌شود و با توجه به آن که تصمیم بر آن است که در چشم انداز ۱۴۰۴ سهم صادرات ایران از ۰/۴۵ درصد به یک درصد افزایش یابد اگر برای حضور در بازارهای فرامرزی آگاهانه عمل نکنیم، فرصت ها را از دست خواهیم داد.

* متأسفانه در سال‌های اخیر بنا به گزارش گمرک کشور، میزان صادرات فرش ماشینی در سال ۱۳۸۹ نسبت به سال ۱۳۸۸، ۳۱ درصد از نظر وزنی و از نظر ارزشی ۱/۸ درصد و در سه ماهه نخست سال ۱۳۹۰ نسبت به سال گذشته، ۳۸ درصد کاهش داشته‌ایم. این روند تغییرات یک تهدید برای این صنعت بزرگ محسوب می‌شود.

* میزان صادرات انواع فرش ماشینی و موکت ایران حدود ۳۰۰ میلیون دلار در سال برآورد می‌شود که عمدتاً به بازارهای افغانستان، عراق، پاکستان، امارات متحده عربی و جمهوری‌های آسیای میانه صادر می‌شود.

* اگرچه تولید فرش ماشینی در ایران قدمت چندانی ندارد و از دهه ۴۰ آغاز شده اما ظرف این مدت به سبب سرمایه‌گذاری‌های انجام شده در کاشان، اصفهان، کرمان، یزد، مشهد، تهران و ... و بالا رفتن کیفیت تولید، تنوع طرح‌ها و رنگ‌ها و ارزیابی نسبی قیمت آن در مقایسه با فرش دستباف تقاضا برای این محصول افزایش یافته و ظرفیت تولید آن به حدود ۱۰۰ تا ۱۱۰ میلیون متر بالغ شده است. (برگرفته از کتاب نمایشگاه)

* مهم‌ترین مشکلاتی که طی گفت و گو با شرکت‌کنندگان این نمایشگاه مطرح شد مسائلی همچون تحریم‌های سیاسی و اقتصادی علیه ایران و مشکلات واردات مواد اولیه، ماشین‌آلات، گشایش اعتبار، عدم حمایت واقعی دولت از تولیدکننده و صادرکننده، افزایش سرسام‌آور هزینه‌های انرژی کارخانجات ناشی از اجرای طرح هدفمندی یارانه‌ها و ... بود که بارها از زبان تولیدکنندگان شنیده‌ایم.

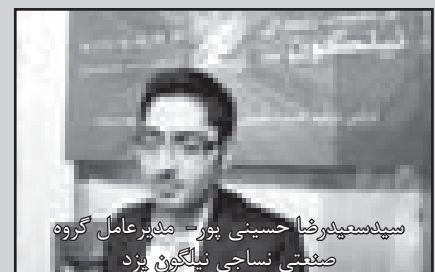
* در این نمایشگاه، شرکت‌کنندگان در فضایی به وسعت ۲۲۰۰ متر مربع و در سالن‌های ۹-۸، ۱۱-۱۰، ۱۳، ۱۲، ۲۵ و ۲۷ محصولات خود را در معرض دید بازدیدکنندگان قرار دادند و طبق آمار حضور این تعداد شرکت، نسبت به سال گذشته ۷۰ درصد رشد داشت.



مدیر بازرگانی مجتمع نساجی آسایش کاشان: اگر چه به دلیل تحریم بسیاری از فرصت‌ها را از دست داده ایم اما اجازه ندهیم به دلیل بروکراسی و تأخیر افتادن اجرای یک قانون و یا بخشنامه، باز هم فرصت سوزی شود.



آرش پورقاسم - مدیر بازرگانی مجتمع نساجی آسایش کاشان



مهید سعیدی رضا حسینی پور - مدیر عامل گروه صنعتی نساجی نیلگون یزد

مجتمع نساجی آسایش کاشان در سال ۱۳۷۵ تأسیس و ۶ سال به عنوان صادر کننده نمونه استان اصفهان و ۲ بار (در سال‌های ۱۳۸۹ و ۱۳۹۰) به عنوان صادر کننده نمونه کشور انتخاب شده است. در حال حاضر این شرکت، آخرین پدیده صنعت فرش ماشینی در جهان (فرش ۷۰۰ شانه دستباف گونه HCP۲۵۵۰) را با نام تجاری "سناتور" به بازار مصرف عرضه نموده است.

آرش پورقاسم - مدیر بازرگانی شرکت - در ادامه معرفی شرکت مذکور، ادامه داد: سالیانه بالغ بر ۱/۵ میلیون متر مربع صادرات به ارزش ۲۰ میلیون دلار انجام می‌شود و عمده بازارهای صادراتی ما کشورهای مالزی، سنگاپور، قزاقستان، تاجیکستان، پاکستان، افغانستان و آمریکا است البته بخشی از تولیدات کارخانه نیز در بازار داخلی به فروش می‌رسد.

وی با بیان این مطلب که محصولات صادراتی باید براساس فرهنگ، سلیقه و نیاز بازارهای مصرف تولید و عرضه شود؛ خاطر نشان ساخت: در این راستا گروه تحقیق و توسعه شرکت به انجام مطالعات گسترده در مورد بازارهای صادراتی می‌پردازد تا با برنامه ریزی مدون در بازار کشورهای فوق حاضر شویم و صادرات موفقیت آمیزی داشته باشیم. همچنین در آینده نزدیک طرح تولید فرش ماشینی ۷۰۰ شانه ۱۰ رنگ را اجرایی خواهیم کرد.

مدیر بازرگانی نساجی آسایش کاشان تصریح کرد: رقیب جدی ایران در زمینه فرش ماشینی، ترکیه محسوب می‌شود که حجم وسیعی از تولیدات این کشور وارد بازار ایران شده است به همین دلیل با خریداری و نصب ماشین آلات روز و مدرن دنیا، تمام تلاش خود را به عمل می‌آوریم تا محصول قابل رقابت با ترکیه را عرضه نماییم بنابراین اطمینان داشته باشید که سرانجام بازار ترکیه را از تولید کنندگان ترکیه باز پس خواهیم گرفت.

وی در مورد واردات فرش‌های چینی نیز معتقد بود: البته فرش‌های تولید چین نیز کم و بیش در بازار کشور مشاهده می‌شود اما خطر چندانی برای تولید کنندگان ایرانی ندارد.

این فعال نساجی در پاسخ به این پرسش که تحریم ایران در تولید فرش ماشینی چه مشکلاتی را برای صنعتگران این صنعت به وجود آورده است؛ پاسخ داد: به هر حال تحریم

محدودیت‌های را در زمین خرید مواد اولیه ایجاد کرده اما از سوی دیگر موجب یافتن مسیرهایی جهت دور زدن این تحریم‌ها شده است. برای مثال ممکن است از دستیابی به تکنولوژی روز دنیا بازمیانیم اما می‌توان تهدیدها و محرومیت‌ها را به عنوان فرصت نگاه کرد و از این فرصت، نهایت استفاده را به عمل آورد اگر چه افزایش هزینه‌ها و قیمت تمام شده رقابت را دشوارتر می‌کند اما دولت باید در این زمینه از تولید کنندگان و صنعتگران حمایت به عمل آورد. تاکنون صنعتگران با ریسک‌های بسیار بالا به سرمایه‌گذاری پرداخته‌اند تا تولید در کشور متوقف نشود اما حداقل انتظار آنها، حمایت دولت در زمینه رفع قوانین و مقررات دست و پاگیر، و به حداقل رساندن بروکراسی‌های اداری است تا بیش از پیش بازارهای صادراتی خود را از دست ندهند.

وی تأکید کرد: اگر چه به دلیل تحریم بسیاری از فرصت‌ها را از دست داده ایم اما اجازه ندهیم به دلیل بروکراسی و تأخیر افتادن اجرای یک قانون و یا بخشنامه، باز هم فرصت سوزی شود.

پورقاسم در مورد نمایشگاه اعتقاد داشت: تولید کنندگان برای آشنایی بیشتر با توان همکاران و سایر صنعتگران فرش ماشینی به نمایشگاه می‌آیند تا با طرح‌ها و نقشه‌های روز آشنا شوند، توانمندی خود را با دیگران مورد مقایسه و سنجش قرار دهند تا به تولید محصولات با کیفیت تر و متنوع تر بپردازند به همین دلیل زمینه خوبی برای رقابت ایجاد می‌شود. این امر هم به نفع تولید کنندگان فرش ماشینی در کشور و هم به نفع مصرف کنندگان است که روز به روز شاهد عرضه محصولات با کیفیت تر، متنوع تر و زیباتر در بازار شوند.

وی در مجموع از روند برگزاری نمایشگاه رضایت داشت به خصوص شرکت‌هایی که براساس تکنولوژی‌های روز دنیا محصولات خود را تولید کرده‌اند و در معرض مشاهده علاقه مندان قرار داده‌اند، این امر نوید خوبی برای کشور ماست که از تولیدات سنتی به سوی تولیدات مدرن و به روز روی آورده‌اند.

"گروه صنعتی نساجی نیلگون یزد" به مدیریت سید سعید رضا حسینی پور به تولید انواع پتو، روتختی، ریسندگی و بافندگی انواع پتو و روتختی (سیستم راشل) می‌پردازد و بخش ریسندگی این شرکت در مرداد ۱۳۹۰ با هدف

مدیر عامل شرکت بافته‌های نگین ماهان: واردات بدون کنترل و نظارت از ترکیه و چین، افزایش هزینه‌های تولید ناشی از اجرای طرح هدفمندی یارانه‌ها و عدم توجه دولت به اختصاص بسته‌های حمایتی در این زمینه، مشکلات بسیاری را برای تولیدکنندگان صنایع نساجی ایجاد کرده است.



صادقی - مدیر عامل شرکت بافته‌های نگین ماهان



علیرضا اعزامی - مدیر فروش شرکت مهسان نگین

در صنعت نساجی بالاست و به همین دلیل اکثر کارخانجات تولید خود را از سه شیفت به یک شیفت تقلیل داده اند.

حسینی پور به عنوان نخستین تجربه حضور در نمایشگاه فرش از آن رضایت داشت و نمایشگاه را فرصت مناسبی جهت معرفی بیشتر شرکت تحت مدیریت خود دانست.

شرکت مهسان نگین که برای نخستین بار در نمایشگاه فرش شرکت کرده، تولیدکننده فرش ماشینی ۵۰۰ شانه صد درصد آکرولیک و میزان تولید ماهیانه آن ۵۰۰ تخته است.

اعزامی - مدیر فروش شرکت - در مورد مشکلات تولید فرش ماشینی گفت: به نظر می‌رسد فرش ماشینی در کشور متولی مشخصی ندارد و در همین شرایط ترکیه بدون هیچ مشکلی به تولید و صادرات محصولات خود می‌پردازند و بازار کشورهایمانند ایران را در اختیار خود می‌گیرند.

وی ادامه داد: به تدریج در شهر کاشان که به عنوان پایتخت فرش ماشینی ایران محسوب می‌شد، شاهد به روز رسانی تولید هستیم اما طرح و نقشه اکثر کارخانجات از همدیگر کپی و نوآوری و خلاقیت کمتری در این زمینه مشاهده می‌شود.

اعزامی هدف از حضور شرکت مهسان نگین را بازاریابی محصولات، اخذ نمایندگی فروش در سراسر کشور و همچنین، آشنایی با سلاقی مشتریانی دانست که از استان‌های مختلف ایران به این نمایشگاه می‌آیند.

صادقی - مدیر عامل شرکت بافته‌های نگین ماهان - است. این شرکت حدود ۱۳ سال در زمینه تولید فرش ماشینی به فعالیت خود ادامه می‌دهد البته وی سابقه ۱۵ ساله نیز در زمینه تولید موکت دارد.

صادقی، وضعیت تولید فرش ماشینی را به دلیل صدور بدون برنامه و غیراصولی مجوز بهره برداری به متقاضیان، آشفته توصیف کرد و ادامه داد: از سوی دیگر واردات بدون کنترل و نظارت از ترکیه و چین، افزایش هزینه‌های تولید ناشی از اجرای طرح هدفمندی یارانه‌ها و عدم توجه دولت به اختصاص بسته‌های حمایتی در این زمینه مشکلات بسیاری را برای تولیدکنندگان صنایع نساجی ایجاد کرده است.

وی در بخش دیگر سخنان خود به بررسی وضعیت تولید فرش ماشینی در ایران پرداخت

تولید نخ‌های ظریف مختص بافت فرش‌های ۷۰۰ و ۹۰۰ شانه به بالا، راه اندازی شده است.

وی با اشاره به این نکته که نخ تولیدی شرکت دو نوع هایبالک و هیت ست را در بر می‌گیرد؛ افزود: این شرکت نخستین تولیدکننده نخ ۱۶ سه لای هایبالک در ایران محسوب می‌شود که مختص تولید فرش‌های گل برجسته فرش ماشینی است.

حسینی پور در ادامه به بیان مشکلات تولید فرش ماشینی در ایران پرداخت و گفت: به دلیل حذف یارانه‌ها، صنعت با مشکلات بسیاری مواجه شده است برای مثال هزینه برق، گاز و آب کارخانه‌های تولیدی حدود ۶-۵ برابر شده است و هزینه جاری آب، برق و گاز کارخانه ما ۱۵۰ میلیون تومان است که موجب افزایش قیمت تمام شده محصولات می‌شود.

به گفته وی، در این شرایط دولت حمایت خاصی انجام نداده است و تمام هزینه‌ها براساس سرمایه‌گذاری‌های شخصی و حتی بدون وام و تسهیلات بانک انجام می‌شود این در حالی است که خط جدید کارخانه را نیز بدون حمایت بخش‌های دولتی و با اتکا به توانمندی‌های خود راه اندازی کرده ایم.

حسینی پور تصریح کرد: بخش اصلی فعالیت شرکت، تولید پتو است اما در سال‌های اخیر به خصوص از سال ۱۳۸۶ به بعد به دلیل انبوه واردات غیرقانونی و قاچاق پتو از چین، توان رقابت تولیدکنندگان داخلی به تدریج از بین رفت؛ لذا به این نتیجه رسیدیم که خط پتوبافی (با سرمایه‌گذاری ۲۰ میلیارد تومان) را متوقف نمائیم و جهت راه اندازی خط ریسندگی، ماشین‌آلات خارجی را بدون یک ریال وام بانکی و به صورت نقدی از طریق صرافی بپردازیم زیرا به دلیل تحریم بانک‌های ایرانی نمی‌توانستیم یورو را با نرخ بانک دریافت نمائیم. به این ترتیب هزینه خرید ماشین‌آلات ریسندگی، رنگرزی و تکمیل حدود ۲ میلیون یور شد و در حال حاضر نیز نقطه اتکای شرکت به خط ریسندگی است تا موجب ادامه حیات کارخانه شود.

وی یادآور شد: در حالی که تولید، اساس پیشرفت و توسعه هر کشوری محسوب می‌شود در ایران صرفاً برخی صنایع خاص مانند صنایع کاشی و سرامیک‌سازی مورد حمایت قرار می‌گیرند که به دلیل هزینه حمل و نقل بالا، قاچاق آن مقرون به صرفه نیست. به هر حال هزینه‌های تولید



ارجمند - مدیر کارخانه فرش تهران



و گفت: برخی از تولیدکنندگان فرش هیچ گونه خلاقیت و ابتکاری در طرح و نقشه های خود به کار نمی برند و صرفاً همان تولیدات همیشگی و روزمره خود را روانه بازار مصرف می نمایند بدون این که سلیقه و نیاز مصرف کننده را مدنظر قرار دهند. در سوی دیگر، تولیدکنندگانی نیز به فعالیت می پردازند که توجه خاصی به نوآوری دارند اما به دلیل مشکلات متعدد در این زمینه، با محدودیت های مواجه هستند برای مثال در مورد واردات و تأمین مواد اولیه مرغوب به دلیل تحریم ایران، مشکلاتی وجود دارد که آزادی عمل در رنگ بندی و طرح و نقشه های متنوع را از آنان سلب می کند. از سوی دیگر به دلیل نبود قانون کپی رایت در ایران و عدم توجه به مالکیت معنوی، طرح و نقشه محصول یک شرکت در کوتاه ترین زمان ممکن، توسط سایر تولیدکنندگان کپی برداری می شود و زحمات و تلاش های طراحان آن شرکت از بین می رود.

صادقی تصریح کرد: در این شرایط چگونه می توان به رقابت با رقیبان خارجی پرداخت؟ وی ادامه داد: حدود ۶ سال است که به صادرات می پردازیم و به اصطلاح با چنگ و دندان بازارهای صادراتی خود را حفظ کرده ایم اما متأسفانه به دلیل نوسان قیمت ها، ترکیه به آسانی وارد بازار می شود و آن تحت کنترل خود قرار می دهد. در حال حاضر نیز خبری از بسته های حمایتی دولت و جوایز صادراتی که قرار بود به روز در اختیار صادرکنندگان قرار بگیرد؛ نیست! به عنوان یک صادرکننده هنوز موفق به دریافت جایزه صادراتی سال ۱۳۸۸ نشده ام پس چطور می توانم با تکیه بر این حمایت، وارد بازار رقابتی شوم؟

این فعال صنایع نساجی با بیان این مطلب که ۷۰ درصد صادرات فرش ماشینی کاشان از بین رفته، تصریح کرد: البته ارزش صادرات از نظر ریالی افزایش یافته اما ارزش متری آن به شدت کاهش یافته است برای مثال در ۶ ماهه نخست سال ۱۳۸۹، حدود ۱۰ کانتینر فرش ماشینی به کشورهای همسایه صادر کردیم اما این میزان در سال ۱۳۹۰ به ۶ کانتینر کاهش پیدا کرده است. در شرایطی که صادرات موتور محرکه تولید و صنعت کشور محسوب می شود، دولتمردان توجه چندانی به افزایش هزینه های تولید مانند قیمت انرژی، دستمزد نیروی کار و ... نشان نمی دهند.

به گفته وی در حال حاضر به نظر می رسد

حمایتی که باید از تولیدکننده و صنعتگر شود از واردکننده و دلال منسوجات چین و ترکیه می شود!

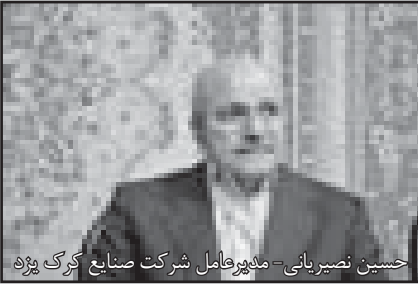
صادقی در پاسخ به این پرسش که حمایت واقعی دولت به چه معناست؛ اذعان داشت: برای مثال باید حضور تولیدکنندگان در نمایشگاه های کفپوش تقویت شود تا شاهد برگزاری یک نمایشگاه با بیشترین تعداد تولیدکننده باشیم نه این که غرفه ها در اختیار چند فروشگاه متفرقه قرار بگیرد که نه تنها تولیدکننده نیستند بلکه واردکننده فرش از ترکیه می باشند و به ارائه فرش های ترکیه در نمایشگاه تهران بپردازند و مصرف کننده نیز با مشاهده تنوع و طراحی فرش های خارجی، خرید آنها را ترجیح دهد.

وی افزود: یکی از فرصت های ارزشمند جهت برقراری ارتباط با مصرف کنندگان، نمایشگاه ها محسوب می شوند که مردم از نزدیک با تولیدکنندگان منسوجات آشنا می شوند و تولیدکنندگان نیز در جریان سلیقه و نیازهای مردم قرار می گیرند اما زمانی که در یک نمایشگاه تعداد شرکت های بازرگانی و فروشگاه های عرضه محصولات خارجی به مراتب بیشتر از تولیدکنندگان داخلی است، مجالی برای این آشنایی و تعامل باقی نمی ماند.

صادقی بخشی دیگر از حمایت دولت را عمل کردن به وعده هایی همچون پرداخت جوایز صادراتی به صادرکنندگان دانست و در بخش دیگر سخنان یادآور شد: شاید در میان دولتمردان، تفکر حمایت از تولید وجود داشته باشد اما عملاً اجرا نمی شود.

وی با بیان این مطلب که تولید در این شرایط فقط با امید به آینده و ارتزاق نیروی کار ادامه دارد یادآور شد: البته به دلیل مشکلاتی مجبور به اتخاذ سیاست تعدیل نیرو و کاهش شیفتهای کارخانه شدیم. نمی دانم تا چه مدت طرفیت و کشتش تحمل مشکلات تولید را خواهیم داشت. به هر حال به تولید ادامه می دهیم و امیدواریم روزی مسئولان به فکر حمایت از این صنعت بیفتند.

ارجمند - مدیر کارخانه فرش تهران - است که در مورد معرفی این شرکت عنوان داشت: فرش تهران در سال ۱۳۷۰ با ظرفیت اسمی یک میلیون متر مربع در سال به بهره برداری رسید و دارای بخش های رنگرزی، ریسندگی، بافندگی و تکمیل است.



داد: در رنگ بندی فرش های خود ، مباحث روان شناسی و انتقال آرامش روحی به خریداران را نیز مدنظر قرار می دهیم.

اخلاصی یادآور شد: یکی دیگر از تولیدات شرکت، فرش تراکم ۲ هزار و دارای ۸ رنگ زمینه است، جزو محدود شرکت هایی هستیم که به روی این تعداد نقشه و رنگ زمینه به فعالیت می پردازد و به تدریج به صادرات برسیم.

وی تصریح کرد: در مورد تولید فرش ماشینی با مشکل خاصی مواجه نیستیم زیرا ماشین آلات مدرن و به روز خریداری و نصب شده است اما در زمینه واردات مواد اولیه به دلیل تحریم ایران و عدم پذیرش گشایش اعتبار بانک های ایرانی، با چالش هایی روبرو هستیم. اخلاصی افزود: در حال حاضر اکثر شرکت های تولیدی به سمت انجام معاملات نقدی روی آورده اند.

به گفته مدیرعامل فرش قیصر مشهد، واردات فرش ماشینی تا حدودی طبیعی و حتی لازم به نظر می رسد اما واقعیت این است که تولیدکنندگان سایر کشورها مانند چین و ترکیه هرگز نمی توانند در طرح ها و نقوش سنتی ایرانی به رقابت با تولیدکنندگان ایرانی بپردازند اما در مورد فرش های فانتزی ، این گونه نیست و به آسانی توانسته اند بازار ایران را تحت الشعاع خود قرار دهند. چین به دلیل نیروی کار ارزانی که در اختیار دارد فرش های فانتزی را در حجم های انبوه وارد ایران می کند و حتی در شهرکی به نام "کاشان" ، به کپی برداری فرش های ماشینی ایرانی می پردازد! اگر بخش بزرگی از بازار کشور نیازمند فرش های فانتزی است چرا در این زمینه به سرمایه گذاری نمی پردازیم و سلیقه خود را اعمال نمی کنیم سلیقه ایرانی ها که به مراتب بهتر از چینی هاست.

اخلاصی روند برگزاری نمایشگاه فرش را مطلوب توصیف کرد و گفت: البته انتظار ارائه خدمات و سرویس دهی بهتری از سوی برگزارکنندگان نمایشگاه داشتیم اما در مجموع نمایشگاه پرباری است و شرکت های حاضر با تمام توان حضور دارند.

شرکت صنایع کرک یزد ، تولیدکننده انواع نخ آکرولیک در کشور است. حسین نصیریانی - مدیرعامل - افزود: این شرکت در سال ۱۳۷۳ با حجم تولید روزانه ۴ تن تأسیس شده و در حال حاضر تولیدات خود را به ۱۵ تن در روز افزایش داده است.

وی افزود: ظرفیت تولید نخ آکرولیک و BCF حدود ۳ هزار تن در سال و میزان تولید فرش ماشینی نیز بالغ بر حدود یک میلیون متر مربع است ضمن این که در گذشته به صادرات می پرداختیم اما در حال حاضر به دلیل افزایش تقاضای بازار داخلی به رفع نیاز کشور متمرکز شده ایم.

ارجمند مشکلات تمام تولیدکنندگان را کم و بیش یکسان توصیف کرد و یادآور شد: مسائلی همچون افزایش هزینه های تولید، عدم تناسب امکان رشد قیمت ها به نسبت افزایش هزینه های تولید ، مشکلات ارزی ناشی از تحریم ایران و ... در میان تمام واحدهای تولیدی کشور از جمله صنایع نساجی مشترک می باشد.

وی تصریح کرد: در کشور به خصوص طی چند سال اخیر، تولید فرش ماشینی از نظر کیفیت و طرح و نقشه های متنوع پیشرفت چشمگیری داشته است به همین دلیل در شرکت فرش تهران به روی تولید فرش های متنوع با تراکم بالا متمرکز شده ایم البته برای اقشار کم درآمد جامعه نیز محصولاتی را تولید کرده ایم تا بتوانیم با ارائه محصول با کیفیت و طرح و نقشه های زیبا، خلأ بازار را در این بخش ها پر کنیم. زیرا در حال حاضر رشد قیمت فرش های ماشینی به نحوی است که تهیه آن برای برخی از خانوارها دشوار است بنابراین سعی می کنیم نیاز این قشر از جامعه را نیز تأمین نمائیم.

وی در مورد اثرات اجرای طرح هدفمندی یارانه ها بر این شرکت گفت: اگرچه هزینه های تولید افزایش یافته اما به تعدیل نیرو پرداختیم زیرا تعدیل نیرو زمانی اتفاق می افتد که بخواهید سیستم انقباضی یا رکود را دنبال کنید در تولید به دنبال این هستیم که با کاهش هزینه های جانبی و افزایش تولید و حضور قوی تر در بازار بتوانیم افزایش هزینه ها را (که بالغ بر ۳۵ تا ۴۰ درصد است) تا حدودی جبران کنیم.

ارجمند در مورد حضور در نمایشگاه گفت: با هدف ارائه طرح های جدید، رقابت بیشتر در بازار و اعلام حضور فعال و مقتدر در بازار شرکت کرده ایم و می خواهیم اعلام نمائیم که فرش تهران هنوز هم یکی از تولیدکنندگان برتر و موفق فرش ماشین در ایران محسوب می شود.

مسعود اخلاصی مدیریت شرکت فرش قیصر مشهد را برعهده دارد که تولیدکننده فرش ۵۰۰، ۷۰۰ و هزار شانه هایبالک است. وی ادامه



غلامرضا سلامتی - مدیر بازاریابی شرکت بورییا



علی میرفتاحی - مسئول غرفه شرکت صنایع فتاح فرش راوند

مدیر بازاریابی شرکت بورییا: زمانی که قیمت تمام شده محصولات افزایش پیدا می کند، رقابت در بازار با دشواری بیشتری انجام می شود و حاشیه سود کمتری به آن تعلق می گیرد زیرا توان خرید مردم محدودتر می شود.

به گفته نصیریانی، تولید نخ مخصوص فرش گل برجسته یکی از ابتکارات شرکت کرک یزد محسوب می شود که با استقبال چشمگیر بازار نیز مواجه شده است زیرا نخستین تولیدکننده این نوع نخ در ایران هستند.

وی با بیان این مطلب که متأسفانه تولید نخ در ایران به دلیل تعرفه پائین واردات نخ از ترکیه و... وضعیت چندان خوبی ندارد؛ به موضوع تحریم ایران پرداخت و گفت: تحریم نتوانسته موجب توقف فعالیت های ما شود اگرچه محدودیت هایی را در زمینه تهیه مواد اولیه به وجود آورده است اما با دور زدن تحریم ها و پرداخت هزینه های بیشتر، توانسته ایم کارخانه را سرپا نگاه داریم این امر رقابت را با تولیدکنندگان ترکیه دشوارتر می سازد زیرا آنان چنین هزینه هایی را ندارند.

نصیریانی در مورد طرح هدفمندی یارانه ها گفت: دولت این طرح را اجرا نمود اما هنوز از بسته های حمایتی که قرار بود در اختیار تولیدکنندگان قرار بگیرد، خبری نیست! به همین دلیل تمام تلاش خود را به عمل آورده ایم تا تعدیل نیرو نداشته باشیم و با کاهش حاشیه سود و افزایش صرفه جویی به تولید ادامه دهیم در این میان برای صادرات محصولات شرکت نیز اقداماتی انجام دادیم اما به دلیل بالا بودن قیمت تمام شده محصولات ما و تقبل هزینه های اضافی، توان رقابت با سایر کشورها را نداریم بنابراین صادرات را متوقف کرده ایم.

وی ضمن ابراز رضایت از نمایشگاه گفت: هدف ما از حضور در نمایشگاه، آشنایی با مشتریان جدید است همچنین فرصت خوبی است تا با مشتریان قدیمی خود نیز دیدار داشته باشیم.

شرکت بورییا ارائه کننده محصولات نرم افزاری و سخت افزاری مرتبط با فرش و روبات فرش باف است. غلامرضا سلامتی - مدیر بازاریابی و فروش شرکت - با بیان این مطلب که تاکنون روبات فرش باف را به دو کشور هند و ترکیه صادر کرده ایم، ادامه داد: در این نمایشگاه برای نخستین بار به ارائه نرم افزار طراحی فرش ویرایش ۸ بورییا پرداخته ایم که به طراح کمک می کند فرش را بسیار آسان تر، سریع تر و مطابق با استانداردهای بین المللی طراحی نماید.

سلامتی در مورد روبات فرش باف یادآور شد: خوشبختانه در نمایشگاه امسال همچون سال گذشته، روبات فرش باف مورد استقبال

بازدیدکنندگان قرار گرفته است به طوری که اکثر تولیدکنندگان علاقه خود را جهت خریداری و نصب این روبات نشان داده اند.

وی در بخش دیگر مصاحبه خود، مهمترین مشکل تولیدکنندگان فرش ماشینی را افزایش قیمت مواد اولیه و به تبع آن افزایش قیمت تمام محصولات دانست و گفت: زمانی که قیمت تمام شده محصولات افزایش پیدا می کند، رقابت در بازار با دشواری بیشتری انجام می شود و حاشیه سود کمتری به آن تعلق می گیرد زیرا توان خرید مردم محدودتر می شود اما نوآوری و خلاقیت عاملی است که علیرغم تمام مشکلات تولید و فروش، صنعتگر را در بازار بدون رقیب حفظ می کند، اقدامی که اگر تولیدکنندگان فرش انجام دهند، می توانند بر مشکلات پیش رو، فائق شوند.

علی میرفتاحی مسئول غرفه شرکت صنایع **فتاح فرش راوند** است که با برند فرش عقیق تهران به تولید ماهیانه ۱۵۰۰ تخته فرش ماشینی ۷۰۰ شانه می پردازد.

وی نیز مانند مصاحبه شوندهگان پیشین از دشواری واردات مواد اولیه گلایه مند است و اعتقاد داشت مشکل استهلاک و قدیمی بودن دستگاه ها را باید از طریق خریداری ماشین آلات مدرن رفع کرد اما به دلیل تحریم های بانکی، گشایش اعتبار با سختی فراوان همراه است. در مورد واردات مواد اولیه نیز وضعیت همین گونه است. از سوی دیگر پس از تولید با مشکل فروش مواجه هستیم زیرا بازار چک را قبول نمی کند و اکثر معاملات به صورت نقدی است به همین دلیل در زمینه وصول کردن چک نیز مشکل داریم. به این مسائل افزایش سرسام آور هزینه های آب، برق، گاز و.. کارخانه ها را نیز اضافه نمایی برای مثال در سال گذشته قبض برق ما حدود ۳۰۰ هزار تومان بود اما امروز به یک میلیون و ۵۰۰ هزار تومان رسیده است... در نهایت این که، چاره ای نیست و باید ساخت...

وی حضور در نمایشگاه را مثبت دانست و گفت: خوشبختانه امسال تعداد سالن ها و شرکت کنندگان افزایش یافته است ضمن این که تعداد بازدیدکنندگان نیز قابل توجه می باشد.

شرکت سهیل نسج تهران تحت مدیریت محمداقبر نقی زاده از سال ۱۳۷۶ فعالیت خود را در زمینه تولید نخ های فانتزی، شنیل، نخ های ایرتکسچره و رنگرزی آغاز کرده است



مدیر عامل شرکت فرش آرا پردیس: با انجام طرح هدفمندسازی یارانه ها، سود تولید با کاهش قابل توجهی روبرو شده است به طوری که امروز در مرز میان موفقیت و شکست گام برمی داریم و کوچکترین اشتباه و خطا، جایی برای جبران ندارد.



محمدپور نقی زاده - مدیر عامل شرکت سمپل نسج تهران



مهدي نوروزپور - مدير عامل شرکت فرش آرا پردیس

فرش های ۷۰۰ شانه به بالا نیز پردازد. لازم به توضیح است که در سال ۱۳۹۰ موفق به صادراتی بالغ بر ۱۰۰ هزار دلار شده ایم.

بخش دیگر سخنان وی با سایر تولیدکنندگان مشترک بود و مواردی همچون مشکلات واردات مواد اولیه و ماشین آلات را در بر می گرفت. مدیر عامل شرکت فرش آرا پردیس در عین حال تصریح کرد: مشکل مهم تولیدکنندگان هماهنگی میان بانک و اداره صنایع استان هاست به این معنا که از ستاد تسهیل یا وزارت صنعت، معدن و تجارت مصوبه ای دریافت می کنیم اما زمانی موعده معرفی بانک می رسد، عنوان می شود که بودجه کافی در اختیار نداریم! از سوی دیگر بانک های کشور تحریم هستند؛ به همین دلیل از بازار عقب می مانیم اگرچه هنر بافت فرش متعلق به ایرانیان است و در این نکته جای هیچ گونه شکی وجود ندارد.

نوروز پور به موضوع هدفمندی یارانه ها نیز پرداخت و گفت: با انجام این طرح، سود تولید با کاهش قابل توجهی روبرو شده است به طوری که امروز در مرز میان موفقیت و شکست گام برمی داریم و کوچکترین اشتباه و خطا جایی برای جبران ندارد.

وی تصریح کرد: متأسفانه مجبور به تعدیل نیرو شده ایم و حداقل ۲۵ نفر از نیروی انسانی شرکت را کاهش دادیم. موضوع را با دولتمردان در میان می گذاریم اما کمک و حمایت خاصی انجام نمی شود مثلاً اداره صنایع طرحی را تصویب می کند اما مورد پذیرش بانک قرار نمی گیرد! تولیدکننده نیز در این میان بلا تکلیف باقی می ماند و برایش راهی جز کاهش حاشیه سود و تعدیل نیرو باقی نمی ماند.

مدیر عامل شرکت فرش آرا پردیس با اشاره به این مطلب که تمام تولیدکنندگان شیفته تولید و صنعت هستند؛ یادآور شد: اگر قرار باشد این شیفتگی بدون هیچ گونه حمایت دولت ادامه یابد، شاهد واگذاری بازار منسوجات کشور به ترکیه، چین و... خواهیم بود زیرا واردات، تحت نظارت و کنترل چندانی قرار ندارد و همین موضوع فشار مضاعفی بر تولیدکننده داخلی وارد می سازد.

وی در پایان از حضور در نمایشگاه ابراز خرسندی نمود و گفت: نسبت به سومین تجربه برگزاری، بسیار مطلوب و مثبت است و به اعتقاد من هنوز هم امکان رشد و توسعه بیشتر را دارد.

که حجم تولید نخ این شرکت در روز ۱۴ تن و توان رنگرزی کلاف و بوبین کارخانه روزانه ۱۱ تن می باشد. ضمن این که محصولات سهیل نسج تهران روانه بازار تریکوبافی، تولید رومبلی، پرده و فرش ماشینی داخل کشور می شود.

نقی زاده اذعان داشت: تولید، مشکلات خاص خود را دارد و در حال حاضر با توجه به این که نرخ سوخت و انرژی به رقم واقعی خود نزدیک می شوند، تولیدکنندگان مجبورند به سمت رقابت پذیری بیشتر با شرکت های خارجی حرکت کنند که طبعاً کاری دشوار به نظر می رسد اما در این میان مدیری موفق است که طبق برنامه ریزی دقیق در زمینه هزینه های تولید، سیستم خود را پایدار نگه دارد.

وی یادآور شد: سعی کرده ایم با حفظ نیروهای توانمند، ایجاد ظرفیت بالا و کار بیشتر، حجم تولید را افزایش دهیم تا هزینه های بالاسری شرکت کمتر شود و نقش خود را در بازار رقابتی فعلی، حفظ کنیم.

نقی زاده در مورد نمایشگاه نیز اعتقاد داشت: با هدف ارائه محصولات شرکت و نشان دادن قابلیت های خود در زمینه تأمین نیاز تولیدکنندگان فرش ماشینی در نمایشگاه حضور داریم و به دلیل این که وارد دومین سال تولید نخ های ATY شده ایم، طبعاً حضور در نمایشگاه برای معرفی بیشتر به تولیدکنندگان بسیار مفید است.

مهدي نوروزپور - مدیر عامل شرکت فرش آرا پردیس (تحت برند فرش جردن) - است. سابقه فعالیت این شرکت به ۱۷ سال پیش بازمی گردد که ابتدا تحت عنوان نساجی گلریسان کاشان به تولید پرداخت و سپس با توجه به پیشرفت و توسعه تولید، مجموعه آرا پردیس شکل گرفت. در حال حاضر نیز به تولید فرش های HCP و نندویل با تراکم ۲۵۵۰، فرش دستباف گونه، فرش های ۷۰۰ شانه شونهر با تراکم ۱۴۰۰، فرش ۵۰۰ شانه با تراکم ۲ هزار و گلیم می پردازد همچنین اولین تولیدکننده فرش دو رنگ برجسته در ایران محسوب می شود. حجم تولید ماهیانه این شرکت حدود ۷ هزار تخته و تعداد پرسنل بالغ بر ۱۲۰ نفر تا ۱۴۰ نفر هستند.

نوروز پور به صادرات محصولات شرکت نیز اشاره کرد و گفت: بخشی از تولیدات ما به افغانستان، پاکستان و مالزی صادر می شود و گروه بازاریابی شرکت تلاش می کند تا به بازاریابی موفق



مسعود ابریشمی - مدیرعامل شرکت پازرگانی ابریشمی (سمت چپ)



مسعود ضابطی - مدیرعامل شرکت فرش پردیس مشهد

شرکت بازرگانی ابریشمی واردکننده نخجوت چله، پلی استر و پنبه است. مسعود ابریشمی - مدیرعامل - ضمن اشاره به مزایا و فرصت های تولید فرش ماشینی در ایران، یادآور شد: پیش از انقلاب، کارخانه فرش راوند جزو بهترین تولیدکنندگان فرش ماشینی در ایران محسوب می شد که به دلیل بروز مشکلاتی، پس از انقلاب تعطیل شد. به تدریج در کشور شاهد راه اندازی شرکت های تولیدکننده فرش ماشینی شدیم که به توسعه و گسترش این بخش از صنایع نساجی پرداختند. در همین شرایط شرکت بازرگانی ابریشمی به تهیه و تأمین نخ جوت مورد نیاز واحدهای فرش ماشینی پرداخت و با تأسیس یک شرکت در بنگلادش به این هدف جامه عمل پوشاند.

ابریشمی افزود: سیاست های کلی دولت براساس حمایت از تولیدکننده و تشویق صادرات نشان داده می شود اما در عمل مشکلات بسیاری به ویژه در حوزه مواد اولیه وجود دارد. همچنین در گذشته معافیت های بیمه ای برای کارفرمایان وجود داشت که متأسفانه آن را حذف کرده اند. وی پیشنهاد کرد که دولت در صورت عدم حمایت از تولید، حداقل قوانین و مقررات مصوب خود را تغییر ندهد و اجازه دهد صنعتگران طبق یک قانون تثبیت شده، مشکلات خود را رفع نمایند نه این که هر روز تحت یک قانون جدید روانه این سازمان و آن اداره دولتی شوند.

به گفته مدیرعامل بازرگانی ابریشمی، نمی توان تمام مشکلات را متوجه دولت دانست برای مثال تشکل های بخش خصوصی می توانند به راهنمایی تولیدکنندگان پردازند تا حرکت صادرات محور در شرکت ها آغاز شود. این اقدام را ترکیه انجام داده و موفق به صادرات فرش های خود به اکثر نقاط جهان شده است البته در این میان نباید حمایت دولت ترکیه را نادیده گرفت.

شرکت پردیس مشهد با ۶ سال سابقه فعالیت به تولید سالیانه ۱۱۰ هزارمتر مربع فرش ماشینی می پردازد. مسعود ضابطی - مدیرعامل - گفت: رقابت بسیار شدیدی در بازار فرش ماشینی وجود دارد و تولیدکننده در صورت آگاهی از نیاز و سلیقه مشتری هیچ گاه از فروش محصولات خود باز نمی ماند. البته همواره هزینه های تولید وجود دارد و مشکلاتی را برای تولیدکنندگان ایجاد می کند اما تولیدکننده نمی تواند تولید

خود را متوقف نماید بلکه باید با تدابیر صحیح و اتخاذ استراتژی های اصولی در بازار باقی بماند. ضابطی به تغییر سیستم فروش فرش ماشینی در کشور اشاره کرد و گفت: امروزه اکثر شرکت های تولیدی فروش مویرگی را انجام می دهند به این ترتیب که با راه اندازی فروشگاه های عرضه مستقیم از نزدیک با خریداران در ارتباط هستند، به این ترتیب ضمن حذف دلال و واسطه، با نیاز و خواست مصرف کنندگان آشنا می شوند و در تولیدات خود آن را به کار می بندند.

وی به مبحث واردات فرش ماشینی نیز پرداخت و گفت: به هر حال واردات فرش سهمی از بازار داخل را در اختیار گرفته و آسیب هایی نیز وارد کرده است اما صرف این موضوع نمی توان کل واردات را محکوم کرد و مانع انجام واردات شد.

ضابطی، رونق و رشد نمایشگاه امسال را به دلیل حضور پر رنگ و گسترده شرکت کنندگان دانست که با سرمایه گذاری قابل توجه به دکوراسیون های زیبا پرداخته اند. همچنین اگر سطح برگزاری نمایشگاه بالاست دلیل آن عملکرد برگزارکننده نمی باشد زیرا اگر برگزارکننده توانمندتر بود؛ شاهد حضور تعداد بیشتری شرکت کننده داخلی و خارجی بودیم.

گروه تولیدی - صنعتی ظریف مصور در سال ۱۳۶۳ با ظرفیت تولید سالیانه ۲/۵ میلیون مترمربع موکت نمدی تأسیس شد که با ظرفیت تولید نزدیک به ۵۰ میلیون مترمربع در سال به عنوان بزرگترین تولیدکننده موکت نمدی و مواد اولیه آن در خاورمیانه شناخته می شود.

این گروه تولیدی - صنعتی، تولیدات خود را در سه بخش محصولات خانگی، صنعتی (منسوجات بی بافت، خودرویی، کامپوزیت ها، ژئوتکستایل و ژئوممبران) و مواد اولیه (مسترچ، روغن نساجی، رزین پلی ونیل استات، پلیمرهای بازیافتی، الیاف مصنوعی، برس ولور و پودرهای پلیمری) عرضه می کند.

ظریف مصور موفق به احداث پلانت پتروشیمی جهت تولید گرانول پروپیلن در انواع گریدها به عنوان اولین پتروشیمی بخش خصوصی کشور با نام "پتروشیمی رجال" شده است. به گفته مسئول غرفه این شرکت که اصرار داشت سخنان وی ضبط نشود، حجم تولید موکت خانگی ۳۰ میلیون متر مربع و موکت تافتینگ ۲ میلیون متر مربع می باشد و به دلیل تولید مواد اولیه در پتروشیمی رجال، مشکلی از نظر تهیه و تأمین



آستانه - مسئول شرکت سپیده فرش مشهد



وی سپس به عدم حمایت دولت در ارائه بسته‌های حمایتی در جریان اجرای هدمندسازی پارانه‌ها اشاره کرد و گفت: اگر تولیدکننده توان و قدرت مالی خوبی داشته باشد می‌تواند ادامه حیات دهد در غیر این صورت محکوم به شکست خواهد بود.

آستانه به فرش‌های وارداتی نیز پرداخت و تصریح کرد: مصرف‌کننده صرفاً به قیمت و طرح و نقشه فرش‌ها توجه می‌کند و چندان متوجه کیفیت آن نمی‌شود، فرش‌های وارداتی هم که در زمینه طرح و رنگ بندی، ظاهر زیبا و چشم‌نوازی دارند؛ بنابراین ترجیح می‌دهند فرش ارزان قیمت و زیبای خارجی را خریداری کنند. به همین علت حجم فروش محصولاتمان در مرزهای کشور کاهش یافته است.

وی کسب تجربه و آشنایی با سایر تولیدکنندگان فرش ماشینی را دلیل اصلی حضور در نمایشگاه عنوان کرد و گفت: شرکت‌های کاشانی حضور بسیار موثر و خوبی دارند و محصولات قابل توجهی نیز به نمایش گذاشته‌اند.

شرکت فرش خاطره کویر کاشان، تولیدکننده انواع فرش ماشینی HCP ، CRZX ، ۷۰۰ است که مواد اولیه خود را شرکت‌های معتبر داخلی و خارجی تأمین می‌کند. به همین دلیل بافت، سرعت عمل و کیفیت محصولات این شرکت تا حد قابل توجهی از سایرین متمایز است.

مسئول غرفه خاطره کویر با اشاره به این مطلب که در شرکت کوچکترین مشکلی از نظر فروش محصولات وجود ندارد؛ علت این امر را آشنایی مردم با برند خاطره و همچنین عدم کم‌فروشی دانست و گفت: ممکن است به دلیل افزایش هزینه‌های تولید برخی از شرکت‌ها فرش ۵۰۰ شانه را تحت عنوان فرش ۷۰۰ شانه به فروش برسانند و مردم عادی نیز متوجه این موضوع نشوند اما در خاطر کویر به هیچ عنوان کم‌فروشی نمی‌شود و کیفیت خوب محصولات دقیقاً رعایت می‌شود.

وی در مورد صادرات گفت: در گذشته به آفریقا و بلژیک صادرات داشته‌ایم اما تقاضای بازار داخلی به اندازه‌ای زیاد شده که توان پرداخت به صادرات را نداریم البته حجم تولید را افزایش داده‌ایم و دستگاه‌های هزارشانه ۱۰ رنگ را به شرکت وندویل سفارش داده‌ایم که امیدوارم از سال آینده تولیدات جدید و متنوع خود را به بازار عرضه کنیم.

مواد اولیه وجود ندارد. وی با بیان این مطلب که عمر موکت نمدی در حال اتمام است، گفت: به تدریج موکت تافتینگ و چایی جایگزین موکت‌های نمدی می‌شود و تولید این محصول تا ۵ سال آینده به کمترین میزان خواهد رسید.

وی به عدم اطلاع‌رسانی گسترده نمایشگاه نیز اشاره کرد و گفت: بسیاری از صنعتگران از طریق اطلاع‌رسانی‌های ما از وجود نمایشگاه آگاه شدند بنابراین بهتر است مسئولین برگزاری نمایشگاه، اطلاع‌رسانی و تبلیغات بیشتری در سطح شهرها انجام دهند.

مهران ملک‌پور - مدیر محصول لیاف شرکت ظریف‌مصور - نیز به ورود این شرکت به بازرگانی لیاف پلی‌پروپیلن و پلی‌استر برای اولین بار در سال ۱۳۹۰ اشاره کرد که قابلیت تولید لیاف پلی‌پروپیلن و پلی‌استر از ظرافت ۳ دنیر به بالا و بدون محدودیت رنگ و برش را دارد.

شرکت سپیده فرش مشهد در سال ۱۳۸۰ تأسیس شد و به تولید فرش ماشینی و گلیم فرش در طرح‌ها و رنگ‌های متنوع می‌پردازد. میزان تولید این شرکت بستگی به سفارش مشتریان دارد اما ماهیانه حدود ۳۵۰ تا ۴۰۰ تخته می‌باشد. آستانه - مسئول فروش شرکت - افزود: در گذشته به باکو صادرات داشتیم اما به دلایل گمرکی و نوسانات نرخ ارز ترجیح دادیم به روی بازار داخل متمرکز شویم.

آستانه یادآور شد: نوسان قیمت مواد اولیه مشکلی است که مورد غفلت مسئولان امر قرار گرفته است و توجه چندانی به رفع آن صورت نمی‌گیرد. متأسفانه برخی مسائل دست‌در دست هم داده که به صورت کاذب یا واقعی قیمت‌نخ‌های وارداتی افزایش می‌یابد و توان تولیدکننده تضعیف می‌شود.

وی افزود: مسائلی همچون افزایش حقوق و دستمزد نیروی کار، مالیات، عوارض، حمل و نقل و... اثرات بسیاری بر بالا رفتن قیمت تمام شده تولیدات داخلی می‌گذارد و موجب شده که ۳۵ درصد از مشتریان خود را از دست بدهیم زیرا وقتی متوجه می‌شوند قیمت فرش امسال نسبت به سال گذشته ۶۰ هزار تومان اختلاف قیمت دارند ترجیح می‌دهند از همان فرش قبلی خود استفاده کنند همین امر در بازار فرش شوک ایجاد می‌کند و ایجاد شوک همان و توقف تولید و افزایش نرخ بیکاری همان!



آرش حیدریان - مدیرعامل شرکت فرش باتیک



سجاد جلالیان - مدیر بازرگانی شرکت فرش پردیسان دلپجان

وی از امکانات اندک نمایشگاه رضایت چندانی نداشت به طوری که در زمینه برق رسانی به غرفه با مشکلاتی مواجه شده بود. آرش حیدریان - مدیرعامل فرش باتیک - است که در بخش طراحی فرش ماشینی و دستباف به فعالیت می پردازد. وی در این باره گفت: طراحی فرش های دستباف توسط شرکت انجام می شود اما در بخش فرش ماشینی پس از طراحی و انتخاب رنگ، متأسفانه به دلیل این که تکنیک و کیفیت مورد نظر را نتوانسته ایم در ایران پیدا کنیم سفارشات خود را به تولیدکنندگان بلژیک و ترکیه ارائه می کنیم. مهمترین دلیل هم این است که مواد اولیه مناسب این تولید یعنی ویسکوز در ایران تولید نمی شود، ویسکوز وارداتی از هند نیز با تأخیر و هزینه نسبتاً بالا انجام می شود پس به این نتیجه رسیدیم که تولید در ترکیه انجام شود.

حیدریان افزود: تمرکز ما تولید فرش های مدرن و متناسب با دکوراسیون روز دنیاست به همین دلیل همیشه نگاهمان به بازار دنیاست تا محصولی که در دنیا مد می شود به سرعت به ایران انتقال دهیم و مصرف کنندگان را با محصولات جدید در سطح دنیا آشنا نماییم. وی استقبال مصرف کنندگان به خصوص جوانان را از فرش های مدرن قابل توجه توصیف کرد و گفت: معمولاً جوانان به دنبال محصولات جدید هستند و دیگر از طرح های کلاسیک و رنگ های همیشگی خسته شده اند بنابراین به دنبال طرح ها و نقشه های جدید هستند. حدود یک سال است که این محصولات را به برزیل، آفریقای جنوبی، شیلی، آلمان، امریکا، کانادا، سنگاپور و مالزی عرضه کرده ایم و برای نخستین بار است که در نمایشگاه فرش تهران حضور داریم تا از سلیقه و نیاز مصرف کنندگان ایرانی نیز اطلاعاتی به دست آوریم.

سجاد جلالیان - مدیر بازرگانی شرکت فرش پردیسان دلپجان است که نخستین حضور خود را در نمایشگاه تجربه کرد. محصولات فرش پردیسان دلپجان انواع فرش های ماشینی ۵۰۰ شانه در تراکم های ۱۵۶۰، ۱۷۶۰، ۱۷۰۰، ۱۸۰۰ در کالیته های ۲۶، ۲۱، ۱۵، ۱۲، ۸، ۵، ۴ رنگ و همچنین فرش های ۷۰۰ شانه دست بافت گونه با تراکم ۱۵۰۰ و ۲۷۰۰ در رنگ های ۸ و ۲۶ رنگ است و به عنوان اولین تولید کننده فرش ۸ رنگ تمام پلی استر (ابریشم نما) در ایران

محسوب می شود.

جلالیان، تولید فرش مدرن در ایران را بسیار اندک و ضعیف تر از فرش های ترکیه و اروپا توصیف کرد و ادامه داد: در فرش های سنتی، هنوز هیچ کشوری همتای ایران نیست زیرا تولیدکنندگان فرش های سنتی اطلاع دقیقی از فرهنگ، نیاز و سلیقه مصرف کنندگان این قبیله فانتزی نیاز دارد و باید تولیدکنندگان ایرانی در این زمینه برنامه هایی تدوین نمایند.

وی افزود: از تنوع محصولات در فرش های مدرن از شرکت های ترک و اروپایی بسیار عقب تر هستیم که امیدوارم این نمایشگاه ها فرصتی برای حضور شرکت های خارجی و ایجاد رقابت جدی میان تولیدکنندگان داخلی و خارجی شود. البته تصور می کنم که هزینه اجاره بهای غرفه های خارجی بسیار بالاست لذا تولیدکنندگان خارجی، رغبت چندانی برای حضور ندارند کما این که در داخل ایران، فروش بسیار موفقی دارند.

به گفته جلالیان، اغلب تولیدکنندگان ایرانی به دنبال کسب سود بیشتر هستند و به همین دلیل با هزینه های گزاف ماشین آلات مدرن وارد می کنند تا در نهایت با تولید محصولات بهتر، به سود بیشتری دست یابند به همین دلیل متأسفانه ایران به محل درآمد هنگفت سازندگان ماشین آلات خارجی تبدیل شده است. برای مثال امروز ماشین ۷۰۰ شانه خریداری می کنند و روز بعد خواستار خرید ماشین ۹۰۰ شانه با همان طرح های سنتی و همیشگی هستند در حالی که سایر تولیدکنندگان خارجی با دستگاه های سال ۱۹۹۵ به تولیدات فرش های مدرن ادامه می دهند و روز به روز پیشرفت می کنند.

وی به برنامه شرکت فرش پردیسان دلپجان در راستای تولید و صادرات فرش های مدرن اشاره کرد و یادآور شد: متأسفانه به دلیل مشکلاتی که اغلب تولیدکنندگان فرش در بخش صادرات دارند موفق به انجام آن نمی شوند اما امیدوارم سرانجام بتوانند با شرکت های بین المللی رقابت خوبی انجام دهند و به این نتیجه برسند که تمرکز بر تولید و طراحی فرش سنتی کافی است! و بهتر است به روی فرش های مدرن متمرکز شوند در حال حاضر بازار تولید فرش سنتی پر رونق و سودآور است اما به تدریج بازار از این نوع فرش ها اشباع می شود و مردم خواهان محصولی متفاوت می شوند و به دلیل عدم تولید



محمد هفت برادران - مدیر شرکت فرش
سرمه (سمت چپ)



جعفر تهرانی دوست - مدیرعامل شرکت زرباف پارس

برادران، تولید فرش ماشینی را از نظر خرید مواد اولیه، طراحی و فروش با چالش‌های اساسی مواجه دانست و گفت: اگرچه کیفیت فرش‌های ایرانی مطلوب است اما تهیه نخ مرغوب مشابه تولیدکنندگان ترکیه بسیار دشوار است زیرا به دلیل تحریم‌های بانکی قادر به واردات نخ خارجی مرغوب نیستیم.

وی اذعان داشت: پس از اجرای هدفمندسازی بارانه‌ها و افزایش هزینه انرژی کارخانجات، بسیاری از واحدهای تولیدی بدون پشتوانه تعطیل شدند و ما نیز با کاهش سود و تعدیل نیرو به تولید ادامه می‌دهیم و فکر نمی‌کنم در این شرایط بتوان به توسعه و گسترش فکر کرد! این شرکت در سال‌های پیش محصولات خود را آسیای میانه و کشورهای عربی صادر می‌کرد اما به دلیل افزایش چندبرابری هزینه‌های تولید، میزان صادرات کاهش فوق‌العاده‌ای پیدا کرده است.

محمد جلالیان - مدیرعامل شرکت بافته‌های مهستان (فرش پرنیان) - در فرصت کوتاهی که به گفت و گو با ما می‌پرداخت به تولیدات شرکت خود که فرش ۷۰۰ و ۵۰۰ شانه، گلیم و گلیم فرش است، اشاره کرد و محدودیت واردات ماشین‌آلات به دلیل تحریم را مورد تأیید قرار داد.

از راه اندازی شرکت زربافت پارس، ۵ سال سپری می‌شود. این شرکت امروز به تولید فرش ماشینی ۷۰۰ شانه با تراکم ۱۵۰۰ و ۲۵۵۰ می‌پردازد و در آینده نزدیک تولید فرش هزارشانه را نیز در برنامه کاری خود قرار داده است. همچنین میزان تولید ماهیانه زرباف پارس ۱۵۰۰ تخته فرش ماشینی می‌باشد.

به گفته جعفر تهرانی دوست - مدیرعامل - امروزه مصرف‌کننده فرش ماشینی، آزادی انتخاب بسیاری دارد و براساس نیاز، سلیقه و سطح مالی خود می‌تواند فرش‌های ماشینی را با طرح، نقشه و سایزهای متنوع خریداری نماید این در حالی است که تا ۱۰ سال پیش، مصرف‌کننده حق انتخاب چندانی نداشت.

تهرانی یادآور شد: به دلیل استفاده از ماشین‌آلات مدرن، تولید فرش ماشینی در ایران از کیفیت بسیار خوبی برخوردار و ماندگاری فرش افزایش یافته است به طوری که دیگر نیازی نیست خانوارهای ایرانی، فرش ۷۰۰ شانه را هر سال عوض کنند زیرا دوام و استقامت فرش‌ها به

فرش‌های مدرن در ایران، به سمت فرش‌های ترکیه‌گرایی پیدا می‌کنند.

جلالیان اذعان داشت: در زمینه فرش‌های تراکم بالا هیچ کشوری همتای ایران نیست اما فرش‌هایی که باب سلیقه ایرانیان است فقط در ایران و نهایتاً کشورهای حاشیه خلیج فارس، قابلیت فروش دارند و مردم سایر کشورها تمایلی به آن نشان نمی‌دهند بنابراین باید نگرش تولید و صادرات وسیع‌تر شود و به فکر صادرات محصولات جدید به اروپا و حتی آمریکا بود.

وی در مورد تحریم سیاسی و اقتصادی ایران گفت: این موضوع تبعات بسیار ناگواری در صادرات و واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات گذاشته است به طوری که واردات نخ و الیاف با دشواری و زمان طولانی و به صورت نقدی انجام می‌شود.

در میان تمام گفت و گوها با غرفه داران این نمایشگاه هر یک به نوعی اجرای طرح هدفمندی بارانه‌ها را توأم با مشکلات بسیار دانستند اما شاید مدیربازرگانی فرش پردیسان دلیجان، نظر کاملاً متفاوتی نسبت به این موضوع داشت وی در این مورد گفت: طرح هدفمندی به اندازه‌ای که برای تولیدکننده سود و منفعت دارد، زیان آور نیست. البته شاید برای تولیدکنندگان واحدهای کوچک مسائل بزرگی ایجاد کرده اما سودمندی‌های این طرح، لطمه چندانی به تولید نمی‌زند. زیرا قدرت خرید خانوار در زمینه تهیه لوازم خانگی و... افزایش پیدا می‌کند. خوشبختانه شرکت ما با لطمه چنانی از اجرای طرح مذکور مواجه نشد زیرا کمبود مواد اولیه به دلیل تحریم به مراتب بزرگتر و دردسرسازتر از هدفمندی بارانه‌هاست.

محمد هفت برادران، مدیریت شرکت فرش سرمه را که زیرمجموعه شرکت مهر اصفهان است، برعهده دارد. وی که اعتقاد دارد سرمه، نخستین شرکت واردکننده ماشین‌آلات شونهر در ایران است، نمایشگاه را مثبت ارزیابی کرد و افزود: البته امکانات نمایشگاه بسیار ضعیف است.

وی در گفت و گوی خود به این نکته اشاره کرد که در ترکیه، خریدار محدودیت انتخاب رنگ ندارد و به طیف وسیعی از رنگ دسترسی دارد به همین دلیل قادرند یک فرش را دقیقاً براساس سفارش مصرف‌کننده، تولید نمایند در حالی که در ایران چنین امکانی کمتر وجود دارد.



مهدی ضابطی - مدیر عامل شرکت فرشی نیما بافت کاشان



سیدجلیل محبتی - مدیر تولید مجتمع نساجی نور بایتخت

مراتب بیشتر از گذشته است و پس از یک سال مصرف، نیازی به جایگزینی آنها وجود ندارد.

وی تصریح کرد: بنابراین در مصرف فرش ماشینی مشکلی ایجاد نشده اما در زمینه تولید فرش ماشینی، مسائلی مانند کمبود نقدینگی واحدها، بهره بسیار بالای بانکی، تحریم ایران و محدودیت بسیار در زمینه واردات ماشین آلات مدرن و مواد اولیه تولیدکننده را تحت فشار قرار داده است.

این تولیدکننده اذعان داشت: ۳ سال پیش بدون مشکل خاصی یک دستگاه وندویل را خریداری و نصب کردیم اما در سال جاری که تصمیم گرفتیم یک ماشین دیگر نیز خریداری نماییم با مشکلات بسیاری مواجه شدیم مثلاً هیچ بانکی در کشور گشایش اعتبار انجام نداد و مجبور شدیم از طریق صرافی‌های تهران و دوبی، یک میلیون و ۲۰۰ هزار دلار پول را حواله نماییم که می‌دانید حواله این مبلغ، توأم با ریسک بالا می‌باشد.

وی افزود: خوشبختانه واردات فرش ماشینی از چین در سطحی نیست که به کار ما آسیبی وارد کند ضمن این که سلیقه ایرانیان در انتخاب فرش با سایر کشورها متفاوت است، هر نقشه‌ای را نمی‌پذیرند و علاقه خاصی به فرش‌های با تراکم بالا دارند.

تهرانی نیز به کاهش حاشیه سود و تعدیل نیرو اشاره کرد و گفت: مصرف انرژی در شرکت ما به مراتب کمتر از واحدهای ریسندگی است اما واقعیت این است که واحدهای ریسندگی که نیاز به مصرف انرژی بسیاری دارند چون نمی‌توانند قیمت محصولات خود را افزایش دهند مجبورند از کیفیت محصول کم کنند و به همان نسبت کیفیت تولیدات ما هم کاهش پیدا می‌کند. اما دولت مرتب به واحدهای تولیدی اعلام می‌کند که نباید قیمت تولیدات خود را افزایش دهید آیا این امر امکان‌پذیر است؟

وی با اشاره به کیفیت نامطلوب سالن‌های نمایشگاه، اعلام کرد: ساعت کار نمایشگاه به هیچ عنوان مناسب نیست زیرا ۴ بعداز ظهر و در شرایطی که کارمندان فرصتی پیدا می‌کنند تا پس از ساعت اداری خود به نمایشگاه مراجعه کنند؛ نمایشگاه به تمام می‌رسد! فکر می‌کنم بهتر است نمایشگاه از ساعت ۱۰ صبح آغاز شود و تا ۷ بعداز ظهر ادامه پیدا کند تا بازدیدکنندگان بیشتری داشته باشد

شرکت صنایع فرش نیما بافت کاشان در سال ۱۳۷۶ و تحت مدیریت مهدی ضابطی راه اندازی شد و در سال ۱۳۷۸ صادرات فرش ماشینی به کشورهای همسایه را آغاز نمود.

مهدی ضابطی اعتقاد دارد: تولید فرش ماشینی در ایران با توجه به تهیه و نصب ماشین آلات مدرن و به روز از نظر کیفی و کمی پیشرفت قابل ملاحظه‌ای داشته اما هنوز از نظر بارسازی و نوسازی بخش‌های عمده‌ای از کارخانجات تولید فرش ماشینی با رقیبان خود به خصوص ترکیه فاصله بسیار زیادی داریم.

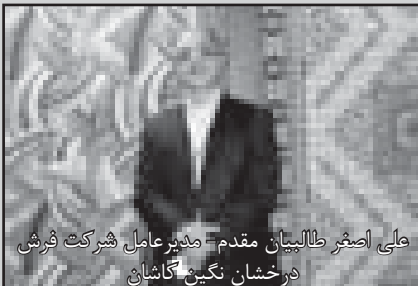
وی با بیان این مطلب که واردات در صورتی که طبق برنامه ریزی دولت و در حجم مشخص انجام شود؛ آسیبی به صنعت داخلی کشور وارد نخواهد ساخت؛ به حضور شرکت متبوع خود در نمایشگاه اشاره کرد و گفت: اگرچه حضور شرکت کنندگان داخلی در این دوره به مراتب بیشتر از دو دوره گذشته است اما اثری از حضور شرکت‌های همسایه مانند ترکیه وجود ندارد، اطلاع‌رسانی و تبلیغات برگزاری نمایشگاه در سطح وسیعی انجام نگرفته و هنوز بسیاری از صنعتگران فرش ماشینی نسبت به برپایی آن اطلاعی ندارند ضمن این که کیفیت سالن‌ها و تسهیلات موجود در نمایشگاه مطلوب نیست، شاید بهتر بود این نمایشگاه در شهر کاشان که قطب فرش ماشینی ایران محسوب می‌شود؛ برگزار می‌شد تا شاهد حضور شرکت کنندگان بیشتری شویم.

مجتمع نساجی نور بایتخت - فرش پایتخت - با سرمایه اولیه ۳۰۰ میلیارد ریال در سال ۱۳۸۶ به بهره‌برداری رسید و شامل سالن‌های تولیدی رنگرزی، ریسندگی، هیت ست، بافندگی و تکمیل فرش ماشینی است. ظرفیت تولید سالیانه واحد رنگرزی ۸۴۰۰ تن، ریسندگی ۳۳۶۰ تن، بافندگی ۱۵۰۰۰ تخته ۱۲ متری و تکمیل ۳۳۶۰۰۰ تخته ۱۲ متری می‌باشد.

سیدجلیل محبتی - مدیر تولید - ادامه داد: براساس طرح توسعه کارخانه، در بخش رنگرزی یک خط تولیدی جدید اضافه شده که براساس آن می‌توان نخ‌های اکرولیک را برای مصارف خاص تولید کرد، همچنین خدمات تکمیل شرکت در حال افزایش است و خوشبختانه از نظر ارتقای کیفیت محصولات بسیار موفق عمل کرده ایم. وی یادآور شد: مطالعاتی بر تولید یک دستگاه جدید در حال انجام است تا عیوب تولید معایب



حمید محمد حسینی - مدیرعامل شرکت فرش شاهکار شفق تبریز



علی اصغر طالبیان مقدم - مدیرعامل شرکت فرش درخشان نگین کاشان

عنوان کرد: فرش های اکرولیک کمتر وارد کشور می شود و بیشتر فرش های فانتزی چون گلیم فرش و شگی از چین و ترکیه وارد کشور می شود که در صورتی که از واردات آن نیز ممانعت به عمل آید وضعیت تولید در داخل کشور بسیار بهتر خواهد شد.

مدیرعامل شرکت فرش شاهکار شفق تبریز که برای دومین بار در نمایشگاه حاضر شده، نمایشگاه این دوره را بهتر و پر بارتر ارزیابی نمود و گفت: به نظر می رسد به دلیل هم زمانی این نمایشگاه با نمایشگاه صنعت و نانو بازدیدکنندگان در این دوره بیشتر هستند البته برخی معتقدند که زمان نمایشگاه کوتاه است اما اگر این زمان بیشتر بود مشکلات دیگری به وجود می آمد اما شاید اگر در روزهای ۵ شنبه و جمعه زمان نمایشگاه ۲ ساعت بیشتر بود، بهتر می شد.

وی در پایان از ماهنامه نساجی امروز به دلیل انعکاس اخبار و مشکلات تولید کنندگان در این حوزه سپاس گزاری نمود.

فرش درخشان نگین کاشان تولید کننده فرش های ماشینی ۵۰۰ و ۷۰۰ شانه ماشینی و گلیم و جاجیم است و توسط علی اصغر طالبیان مقدم مدیریت می شود که ۳۵ سال در حوزه تولید فرش ماشینی تجربه دارد.

وی پرداخت های طولانی مدت، بی اعتباری برخی چک ها، دشواری در تامین مواد اولیه و کیفیت نامطلوب آن را از مشکلات فعلی در حوزه تولید فرش ماشینی خواند و در خصوص تامین مواد اولیه گفت: مواد اولیه مورد نیاز ما هم داخلی و هم از وارداتی است. نخ های وارداتی از کشور ترکیه از نظر هیت ست، الیاف و رنگ آمیزی مطلوب است اما متأسفانه تولیدات داخلی در این زمینه چندان قابل توجه نیست.

وی در خصوص تاثیر تحریم های اخیر بر وضعیت تولید عنوان کرد: تاثیر تحریم ها تا اندازه ای بود که برخی اجناس ما در گمرک مانده است و به دلیل مشکلات بسیار جزئی هزینه های هنگفتی به آن تعلق گرفته است.

طالبیان در ارتباط با کنترل هزینه های تولید در زمان اجرای طرح هدفمندسازی یارانه ها گفت: دستگاه های قدیمی را کنار گذاشته و از دستگاه های جدید استفاده می کنیم تا بهره وری را افزایش دهیم، حاشیه سود را کاهش دادیم. در حقیقت با افزایش هزینه های تولید، سازگاری ایجاد نمودیم و به همین دلیل تاثیر اجرای این

فرش ماشینی از نظر قوس برخی بافت ها رفع شود.

محبتی خاطر نشان کرد: برای حفظ تولید و ادامه حیات باید به روز و براساس تکنولوژی های مدرن دنیا حرکت کرد برای مثال زمانی که ماشین آلات تولید فرش ماشینی به سمت ۹۰۰ شانه و بیشتر حرکت می کند باید خدمات تکمیل فرش را هم به روز کرد تا محصول نهایی با کیفیت قابل رقابت تولید و روانه بازار مصرف داخلی و خارجی شود.

مدیرتولید فرش پایتخت، اجرای هدفمندسازی یارانه ها را موجب افزایش هزینه های تولید و کاهش میزان سود کارخانه ها دانست و ادامه داد: حداقل کاری که می توان در این زمینه انجام داد کاهش هزینه های انرژی و صرفه جویی است تا بتوانیم مصرف انرژی را در بخش برق، سوخت و... کارخانه به حداقل برسانیم.

وی به تشکیل کمیته انرژی در مجتمع نساجی نورپایتخت اشاره کرد که در آن، تدابیر و راهکارهای بهینه سازی مصرف انرژی مورد مطالعه قرار می گیرد و ضمن خریداری دستگاه هایی که نیازمند انرژی کمتری هستند؛ به فرهنگ سازی نیروی انسانی جهت صرفه جویی پرداخته می شود.

شرکت فرش شاهکار شفق تبریز ۴ سال است که در زمینه تولید فرش ماشینی با ۲۵ نفر پرسنل تحت مدیریت حمید محمد حسینی فعالیت دارد.

مدیرعامل این شرکت در خصوص وضعیت فعلی تولید فرش ماشینی در کشور گفت: کمبود نقدینگی، خرید نقدی و فروش مدت دار است که مشکلاتی را برای تولید کنندگان ایجاد نموده است اما با وجود برخی کاستی ها، تولید کنندگان مجبور به قبول شرایط و ادامه فعالیت هستند.

وی با بیان این که عمده مواد اولیه مورد نیاز این شرکت وارداتی است و آن را از ریسندگان داخلی تامین می کنند، خاطر نشان کرد: تحریم های اخیر و به تبع افزایش قیمت مواد اولیه بر فعالیت ما تاثیرات سوئی بر جای گذاشته است.

وی در خصوص تاثیر طرح هدفمندسازی یارانه ها بر فعالیت تولیدی این شرکت گفت: با توجه به افزایش هزینه ها از جمله هزینه حامل های انرژی، در یک مقطع زمانی مجبور به تعدیل نیرو و کاهش حاشیه سود شدیم.

وی در ارتباط با واردات فرش های ماشینی



احمد رضا سودایی - مدیر عامل شرکت قالی زرتشت



کارشناس فروش شرکت پرنیا پدیده بافت: خوشبختانه با واردات دستگاه‌های جدید و نصب آن نه تنها تعدیل نیرو نداشتیم بلکه نسبت به سال گذشته نیروی انسانی شرکت را تا ۷۰ درصد افزایش دادیم.



حمید رضا طالبیان - مدیر عامل شرکت پرنیا آسمان کویر کاشان

قانون برای ما چندان محسوس نیست. وی با بیان این که واردات فرش ماشینی بر فعالیت تولیدکنندگان داخلی بی تاثیر نبوده است عنوان کرد: در صورتی که به صادرات محصولات خود بیندیشیم و روابط حسنه با دیگر کشورها برقرار نماییم یقیناً رشد روز افزونی در تولید خواهیم داشت.

طالبیان که در ۳ دوره نمایندگانه فرش ماشینی حضور مستمر داشته است، نمایندگانه را نسبتاً مطلوب ارزیابی نمود و گفت: یکی از مشکلات برگزاری نمایندگانه این دوره ساعت برگزاری آن است. ساعت ۱۶ که ادارات تعطیل می شود و کارمندان می توانند در نمایندگانه حاضر شوند، ساعت کار نمایندگانه تمام می شود. به اعتقاد من در صورتی که ساعت کار نمایندگانه بیشتر می شد، رضایت بخش تر بود.

شرکت قالی زرتشت تولید کننده فرش های ماشینی از ۵۰۰ شانه با تراکم ۱۲۰۰ تا ۷۰۰ شانه با تراکم ۱۵۰۰ است. جدیدترین تولیدات این شرکت فرش های دستباف گونه با برند HCP است که ۷۰۰ شانه با تراکم ۱۵۰۰ است.

احمد رضا سودایی - مدیر عامل این شرکت در خصوص تجربیات خود در این صنعت گفت: فعالیت خود را با شرکت کیمیا کاشان در سال ۱۳۷۰ آغاز نمودم و به تدریج تلاش نمودم تا فعالیت های خود را گسترش دهم. در ابتدا در تولید فرش ۳۵۰ شانه و ۵۰۰ شانه تکسیمای آلمان فعالیت داشتم. پس از آن به واسطه ماشین آلات مدرن وندویل فعالیت خود را دنبال نمودم.

وی در خصوص وضعیت کنونی تولید فرش ماشینی در داخل کشور گفت: اکنون مصرف کنندگان بیشتر به فرش های دستباف گونه گرایش دارند و این گونه فرش ها کم کم جایگزین فرش هایی با تراکم پایین می شوند.

سودایی در ارتباط با مشکلات فعلی در حوزه تولید فرش ماشینی در داخل کشور گفت: عمده ترین مشکلات موجود در حوزه تولید در زمینه اخذ تسهیلات بانکی، صادرات فرش و تامین مواد اولیه است. مواد اولیه مورد نیاز ما با درصد گمرکی و ارزش افزوده بالایی که برای آن در نظر گرفته شده است قیمت نهایی فرش را افزایش می دهد و در عین حال توان رقابت با سایر کشورها در حوزه صادرات را از ما سلب می کند.

وی تاثیر تحریم ها بر تامین مواد اولیه را چشم گیر خواند و گفت: اکنون مواد اولیه مورد نیاز خود را با دشواری و از دست دوم و سوم تامین می کنیم و همین مورد موجب می شود مواد را ۱۰ تا ۱۵ درصد گران تر خریداری کنیم و در نهایت قیمت تمام شده محصول افزایش یابد.

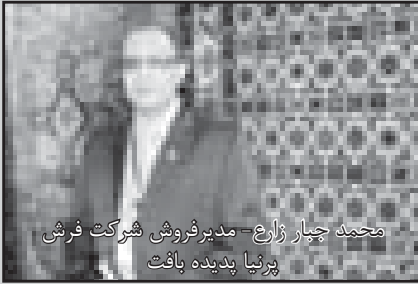
مدیر عامل شرکت قالی زرتشت در خصوص طرح هدفمند سازی یارانه ها و تاثیر آن بر تولید گفت: این طرح هزینه های تولید از جمله قیمت مواد اولیه، هزینه حمل و نقل و قیمت حامل های انرژی را افزایش داده و متأسفانه ما موفق به جبران آن از طریق افزایش فروش یا تعدیل نیرو نشدیم و قیمت نهایی محصول ثابت ماند. در حقیقت تنها حاشیه سود ما کاهش یافت.

وی که برای نخستین بار در نمایندگانه حاضر شده از نمایندگانه ابراز رضایت نمود و در خصوص نقاط ضعف آن گفت: متأسفانه بی برنامهگی را در مدیریت سالن ها به عنوان مثال تاخیر در تحویل غرفه ها و مغایر با نقشه از پیش تعیین شده و نا مرتب بودن آن را شاهد بودیم تا جایی که مجبور به کف سازی غرفه شدیم.

شرکت آسمان کویر کاشان در سال ۱۳۷۹ تاسیس شد و محصولات آن عبارت از گلیم و فرش فریز با ۳۲۰ شانه با تراکم ۱۰۰۰ و فرش گلیم ۳۲۰ شانه با تراکم ۸۰۰ در ابعاد و سایزهای گوناگون است.

حمید رضا طالبیان - مدیر عامل این شرکت - وضعیت تولید فرش ماشینی را نسبتاً مطلوب ارزیابی نمود و گفت: مردم بیشتر از طرح های فانتزی استقبال می کنند و نمونه وارداتی این محصولات و با کیفیتی مشابه و در مواردی با کیفیت پایین تر و قیمت بالاتر از محصولات ما در بازار عرضه می شود اما خوشبختانه واردات آن تاثیر سوئی بر بازار ما نداشته است بلکه به دلیل ایجاد رقابت، انگیزه ما را برای تولید بیشتر می کند.

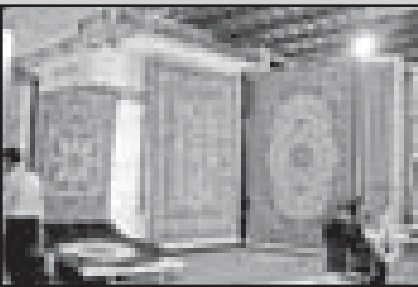
وی در ارتباط با مشکلات کنونی در حوزه تولید گفت: تامین مواد اولیه و سرمایه های در گردش و تعدیل نسبت عرضه و تقاضا در زمره اصلی ترین مشکلات تولید به شمار می رود به این ترتیب که نسبت به عرضه فرش تقاضا در بازار وجود ندارد و ضرورت دارد تا مسئولین بسترهای لازم را فراهم آورند تا تولید کننده آسان تر به فعالیت خود ادامه دهد. مسئولین باید توجه داشته باشند



محمد چهار زارع - مدیر فروش شرکت فرش پرنیا پدیده بافت



مدیرعامل شرکت فرش کبیر یزد: با اجرای قانون هدفمند سازی یارانه ها، سیاست را بر سر فیه جویی گذاریم و بخش های مختلف خط تولید و فنی را بهینه سازی نمودیم.



مجهید ضابطی - مدیر فروش شرکت فرش هانوفر

کند و متأسفانه به همین دلیل ذهنیت بدی در مردم ایجاد شده است که فرش های بلژیکی فرش های خوبی نیست.

جبار زارع در خصوص تامین مواد اولیه مورد نیاز این شرکت گفت: نخ را به صورت آماده از سایر شرکت ها تامین می کنیم که الیاف خام آن وارداتی است که رنگ شده و ریسیده می شود و ترکیبات چله آن پلی استر پنبه و نخ خواب آن ۱۰۰ درصد پلی استر و ابریشم مصنوعی است.

وی با بیان این که تحریم مشکلات بسیاری را در حوزه تامین قطعات مورد نیاز دستگاه ها ایجاد نموده در ارتباط با کنترل هزینه ها پس از اجرای قانون هدفمند سازی یارانه ها گفت: تلاش نمودیم تا از حداقل امکانات حداکثر بهره برده و بتوانیم قیمت محصولات خود را در مقایسه با محصولات وارداتی تعدیل و قابل رقابت کنیم. خوشبختانه با واردات دستگاه های جدید و نصب آن نه تنها تعدیل نیرو نداشتیم بلکه نسبت به سال گذشته نیروی انسانی شرکت را تا ۷۰ درصد افزایش دادیم.

وی ادامه داد: با توجه به این که این شرکت تازه تاسیس است برای نخستین بار با محصول فرش ابریشمی در نمایشگاه حاضر شدیم البته سال های پیش نیز با برندهای دیگر در نمایشگاه حضور داشتیم. استقبال از نمایشگاه بسیار عالی خوب بود و امیدواریم تا در سال های آتی با محصولات جدیدتر در نمایشگاه حاضر شویم.

شرکت فرش هانوفر یک سال است که راه اندازی شده است و به واسطه دستگاه های شونهر آلمان و مطابق با تکنولوژی روز دنیا فرش ماشینی تولید می کند و به تازگی دستگاه های ۹۰۰ شانه را به کار گرفتیم.

مجهید ضابطی مدیر فروش این شرکت گفت: پدرم مدیریت این شرکت را بر عهده دارد اما نزدیک به ۳۰ سال است که در زمینه تولید فرش ماشینی فعالیت دارند.

وی در خصوص مشکلات موجود در حوزه تولید فرش ماشینی گفت: با وجود این که تمام مواد اولیه مورد نیاز از جمله نخ در ایران تولید می شود اما مشکل اینجاست که مواد اولیه در تولید نخ نیز وارداتی است به علاوه و با وجود تولیدات فراوان داخلی باز هم فرش های فرش های وارداتی چینی و ترکیه ای با قیمت مناسب در داخل کشور به وفور یافت می شود و همین امر تاثیرات سوئی بر بازار فرش داخلی گذارده است البته لازم به ذکر است که این فرش ها

که تولید کننده دغدغه های تولید با کیفیت و اشتغالزایی بیشتر را دارد پس نمی تواند دغدغه فراهم آوردن بازار فروش را نیز داشته باشد.

وی در خصوص وضعیت تامین مواد اولیه گفت: مواد اولیه مورد نیاز خود در بخش ریسندگی را از داخل کشور تامین می کنیم. هم چنین بخشی از الیاف یا گرانونل مورد نیاز وارداتی و بخشی تولید داخل است اما در مجموع تقاضای مواد اولیه از عرضه آن بیشتر است.

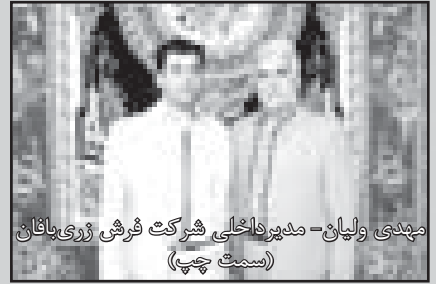
طالبیان با بیان این که طرح هدفمند سازی یارانه ها هزینه های تولید را تا اندازه زیادی افزایش داده است گفت: برای مقابله با این مشکل یا باید حاشیه سود را کاهش و یا قیمت نهایی محصول را افزایش دهیم اما در حال حاضر تلاش داریم تا با صرفه جویی این مشکل را مرتفع نماییم.

وی که برای دومین بار در نمایشگاه فرش ماشینی حاضر شده است نمایشگاه را نسبتاً مطلوب، اطلاع رسانی و تبلیغات در خصوص برگزاری نمایشگاه را ضعیف و استقبال بازدیدکنندگان را مطلوب ارزیابی نمود.

شرکت پرنیا پدیده بافت فرش ماشینی ابریشمی مصنوعی با برند وندویل در سایزهای مختلف تولید می کند. محمد جبار زارع - کارشناس فروش این شرکت در ارتباط با فعالیت های این شرکت گفت: یک سال از تاسیس این شرکت می گذرد اما مالکین آن سابقه طولانی در تولید فرش ماشینی دارند و آقای کرامتیان نخستین سازنده دستگاه فرش ماشینی در ایران است. فرش های تولید این شرکت، پرزدهی نداشتند، ۱۰۰ درصد قابل شستشو است و ۳ سال گارانتی دارد به علاوه لطافت و درخشندگی، مقاومت در برابر نور و سایش، وزن و حجم کم و سهولت در حمل و از دیگر ویژگی های این محصول است.

وی با اشاره به این که این فرش ها چند سالی است که از بلژیک وارد ایران شده است خاطر نشان کرد: کیفیت محصولات این شرکت بالاتر است. پاتکس پشت فرش از خارج از کشور وارد می شود و زمانی که بارنگ های شیمیایی که خودمان فرمول آن را کشف نمودیم مخلوط می شود ویژگی ضد سر خوردگی بر پارکت، کف پوش و سرامیک را ایجاد می کند.

وی رقابتی که اکنون در بازار وجود دارد را به دلیل واردات فرش های خارجی و علی الخصوص بلژیکی که بیشتر فانتزی یا تزئینی هستند دانست و گفت: این دسته فرش های وارداتی شباهت زیادی به تولیدات ما دارد اما از نظر کیفیت با هم برابری نمی



مهدی ولیان - مدیر داخلی شرکت فرش زری بافان (سمت چپ)



سید علیرضا علقه‌مند - مدیر عامل شرکت فرش کبیر یزد



بیشتر فانتزی است و به تازگی مورد استقبال قرار گرفته است.

وی اضافه کرد: برای سومین بار؛ یک دوره برای نمایش نخ و ۲ دوره دیگر برای فرش ماشینی حاضر شدیم. نمایشگاه‌ها با وجود این که پیشرفت قابل ملاحظه‌ای داشته است اما نقاط ضعف بسیار دارد که از آن جمله می‌توان به عدم اطلاع‌رسانی به موقع و ساعت برگزاری آن اشاره نمود. در صورتی که این نمایشگاه نیز چون نمایشگاه‌های شهرستان پس از ساعت اداری برگزار می‌شد حضور در نمایشگاه برای افراد شاغل آسان تر بود.

ضابطی در ارتباط با مشکلاتی که طرح هدفمندسازی پارانه‌ها ایجاد نموده است گفت: این طرح هزینه‌های اولیه ما را تا اندازه زیادی افزایش داد و به همین دلیل قیمت نهایی محصول افزایش یافته و اصلی‌ترین فشار بر مصرف‌کننده وارد شده است.

شرکت فرش زری بافان نزدیک به ۱۵ سال است که فعالیت خود را در زمینه تولید انواع فرش ماشینی ۵۰۰ و ۷۰۰ شانه در انواع رنگ و طرح‌های مختلف آغاز نموده و ۸ دستگاه تولیدی ASR و یک دستگاه LCP دارد که آخرین تکنولوژی بلژیک است و تراکم ۲۵۰۰ دارد.

مهدی ولیان - مدیر داخلی و مسئول تولید و فروش شرکت - در خصوص وضعیت فعلی تولید در داخل کشور گفت: تولید مطلوب است اما متأسفانه حمایت‌کننده وجود ندارد. این شرکت با ۸ دستگاه و ۸۰ نفر پرسنل تنها با استفاده از سرمایه شخصی فعالیت نموده و به لطف خداوند تا کنون رشد مطلوبی داشته و همواره تلاش دارد تا با ارایه محصولی با کیفیت و رضایت مشتریان را جلب کند.

وی در ادامه اصلی‌ترین مشکل در حوزه تولید را تامین مواد اولیه مناسب خواند که به دلیل تحریم‌ها قیمت آن افزایش یافته است و مردم مجبور به خرید آن هستند. قیمت فرش ۷۰۰ شانه را پیش از سال نو ۴۰۰ هزار تومان بود و اکنون ۷۰۰ هزار تومان است اما مردم چاره‌ای ندارند و آن را خریداری می‌کنند.

وی با اشاره به این که برای نخستین بار در این نمایشگاه حاضر شده است گفت: از نمایشگاه و استقبال بازدیدکنندگان رضایت داریم اما متأسفانه ساعات برگزاری نمایشگاه کوتاه است و افرادی که از شهرستان‌ها در نمایشگاه حاضر می‌شوند با مشکلاتی بسیاری در این زمینه روبه‌رو هستند.

شرکت فرش کبیر یزد در سال ۱۳۷۰ تاسیس شده و در زمینه تولید فرش‌های سنتی، فانتزی، گلیم، گلیم فرش، سوپر مشگی، اکرولیک شگی فعال است.

سید علیرضا علقه‌مند مدیر عامل این شرکت در خصوص وضعیت فعلی تولید فرش ماشینی در ایران گفت: رقابت شدت گرفته و توقع خریداران بیشتر شده است. عدم حمایت از صنایع و واردات، تحریم‌ها و عدم پوشش اعتباری بانک‌ها از جمله اصلی‌ترین مشکلات موجود است. عمده مواد اولیه مورد نیاز این شرکت وارداتی و تنها بخشی از آن داخلی است.

وی اضافه کرد: با اجرای قانون هدفمندسازی پارانه‌ها، سیاست را بر صرفه‌جویی گذاردیم و بخش‌های مختلف خط تولید و فنی را بهینه‌سازی نمودیم.

علقه‌مند در پایان گفت: برای سومین دوره در نمایشگاه حاضر شدیم و تصور می‌کنیم نمایشگاه در هر دوره نسبت به سال قبل بهتر و پر بار تر می‌شود.

شرکت صادرات فرش کاظم آخوندی تولیدکننده فرش‌های نفیس ابریشمی است و فرش‌های متفاوت اعم از ابریشم تبریز، تابلو فرش، گلیم فرش سیرجان و فرش‌های نفیس دیگر را به کشورهای آلمان فرانسه و ایتالیا صادر می‌کند.

یکی از غرفه‌داران این شرکت در سومین نمایشگاه فرش ماشینی در ارتباط با مشکلات موجود در این حوزه گفت: به دلیل این که اروپا از نظر اقتصادی وضعیت مساعدی ندارد، بازار ما تا اندازه‌ای راکد شده است. در گذشته به آمریکا و اروپا فرش صادر می‌کردیم که صادرات به آمریکا از مهرماه سال گذشته قطع شد اما هنوز محصولات خود را به اروپا صادر می‌کنیم اما متأسفانه سرمایه‌ای برای خرید آن وجود ندارد و از نظر اقتصادی دچار ضعف شده‌اند.

وی هم‌چنین گفت: طرح‌های عشایری که در نمایشگاه هانوفر ارایه نمودیم همگی به فروش رفت اما هنوز هم فرش ایران حرف اول را در خاورمیانه می‌زند و همه این را می‌دانند. هر سال در تمام نمایشگاه‌هایی که در حوزه فرش برگزار می‌شود، حضور داریم و در نمایشگاه جاری برای تنوع فرش‌های ابریشمی را در نمایشگاه به نمایش گذاردیم که استقبال نسبتاً خوبی هم از آن به عمل آمد.