



گزارشی از برگزاری هفدهمین نمایشگاه بین المللی ماشین آلات، مواد اولیه، منسوجات خانگی، ماشین های گلدوزی و محصولات نساجی (۲۷-۲۴ مهر ۱۳۹۰)

## Iran Pazarina Hoş Geldiniz!

گزارش

اشاره:

یک هفته از پایان نمایشگاه فرش و کفپوش تهران و همچنین نمایشگاه صنعت سپری نشده بود که نمایشگاه نساجی تهران، ۲۴ مهرماه با نمایش ماشین آلات نساجی، ماشین های گلدوزی، ماشین های دوخت و برش و چرخ خیاطی، منسوجات خانگی، مواد اولیه و نخ، محصولات نساجی، پوشاک و صنایع وابسته در محل همیشگی خود برپا شد. البته به جز چند غرفه انگشت شمار، خبری از ماشین آلات نساجی وجود نداشت و نکته بارز و ملموس حضور شرکت کنندگان ترکیه با محصولات نظیر شلوار جین، جوراب و پارچه های پرده ای بود که به اعتقاد برخی از اهالی نساجی ایران، بهتر بود نام نمایشگاه به "نمایشگاه نساجی ترکیه در تهران" تغییر پیدا می کرد!

طبق اطلاعاتی که در سایت های خبری از این نمایشگاه یافت شد، عنوان شده بود که این رویداد با مشارکت ۹۱ شرکت داخلی و ۱۲۰ شرکت خارجی از ۱۴ کشور جهان برپا شده که شرکت هایی از هند، تایوان، کره جنوبی، ترکیه، اتریش، ایتالیا، آلمان، چین، تابلند، سوئیس، اندونزی، امارات و اسپانیا در آن حضور داشتند و در آن، ۸ هزار و ۸۴۳ متر مربع فضای سرپوشیده ناخالص و ۲ هزار و ۴۶۲ متر مربع فضای سرپوشیده مفید در بخش داخلی پیش بینی شده است. همچنین دو هزار و ۳۹۹ متر مربع فضای سرپوشیده خارجی در نظر گرفته شده که کالاهای مربوطه به نمایش گذاشته شود. نمایشگاه نساجی تهران در سالن های ۶، ۷، ۲۷ و A و B برگزار شد که همچنان داستان وضعیت نامطلوب سالن ها به خصوص کف پوش، سیستم تهویه، نور سالن ها و ... را به همراه داشت.

برخلاف نمایشگاه کفپوش که با حضور مقام عالی رتبه دولتی افتتاح نشد و وزیر صنعت، معدن و تجارت در سومین روز برگزاری نمایشگاه به بازدید کوتاه مدت از غرفه های فرش ماشینی و ... اکتفا نمود، نمایشگاه نساجی اقبال بهتری داشت و توسط مهندس سیدحسین هاشمی - رییس کمیسیون صنایع و معادن مجلس - و همراهی مدیرکل دفتر صنایع نساجی و پوشاک وزارت صنعت، معدن و تجارت، اعضای هیأت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران و تعدادی از صنعتگران، افتتاح شد و در طی ۴ روز برگزاری تعدادی دیگر از مسئولان دولتی از نمایشگاه بازدید به عمل آوردند اما باز هم به گفته صنعتگران، این دید و بازدیدها هر سال تکرار و مشکلات صنعتگران توسط یکی از همراهان وزیر یا نماینده مجلس به دقت یاد داشت می شود اما آن چه به دست تولیدکننده می رسد باز هم حدیث مکرر مشکلات تهیه مواد اولیه، تحریم های اقتصادی ایران، مشکلات سیستم بانکی و ... است.



گذشته رفع شود تا صنعت نساجی بتواند به روند رو به رشد خود ادامه دهد.

این نماینده مجلس، تهیه مواد اولیه نساجی را یکی از مشکلات این صنعت برشمرد و یادآور شد: به زودی جلساتی با حضور وزرای نفت و صنعت، معدن و تجارت برگزار خواهد شد تا بتوانیم این مشکل را برطرف نماییم. وی افزود: هدف از ارائه مواد اولیه در بورس، کنترل قیمت هاست اما متأسفانه این روند از کنترل تولیدکنندگان خارج و در اختیار واسطه ها قرار گرفته است که به شدت به آن بخش از صنایع نساجی که از مواد پتروشیمی استفاده می کنند؛ آسیب وارد می سازد.

در ادامه بازدید از نمایشگاه، نشست هیأت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران با حضور مهندس اسلام پناه - مدیرکل دفتر نساجی وزارت صنعت، معدن و تجارت برگزار شد که در آن مهندس اسلام پناه ضمن ارائه گزارش از نشست گروه های کاری سران D-8 در ترکیه از پیشنهاد دبیر انجمن مبنی بر تشکیل گروه کاری مربوط به صنایع نساجی و با حضور نمایندگان انجمن و دفتر صنایع نساجی و پوشاک وزارت صنعت، معدن و تجارت، در راستای بررسی وضعیت کشورهای عضو این گروه در زمینه های مختلف خصوصاً صنعت نساجی و پوشاک استقبال نمود. پس از اتمام مراسم افتتاحیه و پایان تب و تاب ناشی از حضور مسئولان دولتی در نمایشگاه، طبق معمول هر دوره، مصاحبه هایی با غرفه داران انجام دادیم و دیدگاه آنان را در مورد وضعیت صنعت نساجی به خصوص پس از اجرای طرح هدفمندی یارانه ها جویا شدیم.

**”شرکت صنایع نساجی ماندگار”**، تولیدکننده انواع پارچه های پرده ای و منسوجات خانگی است که میزان تولید روزانه آن ۳۰ هزارمتر مربع می باشد.

محمدرضا گل احمد- مدیرعامل- ضمن اشاره به این مطلب که مواد اولیه دارای قیمت ثابتی نیست، عنوان داشت: ممکن است افزایش قیمت ناگهانی پیش آید که برای تولیدکننده نساجی بسیار دردسر ساز است زیرا افزایش مداوم قیمت ها، خستگی و آزرده گی خریداران را به همراه دارد.

وی با بیان این مطلب که واردات محصولات مشابه خارجی، برای آنان چندان مشکل ساز نشده، افزود: تنوع فراوان تولیدات ما به اندازه ای

پس از انتظار طولانی مبنی بر افتتاح نمایشگاه، رییس کمیسیون مجلس با حضور در یکی از سالن های نمایشگاه نساجی، آن را افتتاح نمود و بازدید از چند غرفه تولیدکننده داخلی آغاز شد. در ادامه، وی با هیأت همراه به غرفه انجمن صنایع نساجی ایران رفت و دقایقی پای صحبت اعضای هیأت مدیره انجمن نشست. محور اصلی گفت و گو، مربوط به تهیه مواد اولیه بود که از سوی دکتر شیبانی- نایب رییس هیأت مدیره- عنوان و همچنین مطالبی در مورد سایر مشکلات صنایع نساجی ایران با مهندس هاشمی این نماینده مجلس مطرح شد. در پایان بازدید از غرفه ها، مهندس هاشمی در جمع خبرنگاران قرار گرفت و ابراز داشت: در سال های گذشته، صنعت نساجی با مشکلات جدی روبرو بوده است که مهمترین آن فرسودگی ماشین آلات بود که با اتکا به قانون نوسازی و بازسازی، تا اندازه ای مرتفع شد. مشکل دیگر که این صنعت مادر و قدیمی کشور را مورد آزار قرار داده، انبوه واردات بی رویه و قاچاق منسوجات است که این امر نیازمند تدوین و سیاستگذاری اصولی از سوی مسئولان است زیرا تولیدکنندگان این صنعت در کنار مسایلی نظیر مشکلات بانکی در صورت مواجه شدن با واردات بی رویه و قاچاق نمی توانند آن طور که باید به فعالیت بپردازند.

وی ادامه داد: خوشبختانه طی بازدید از چند واحد تولیدکننده این نمایشگاه به این نتیجه رسیدم که علیرغم تمام موانع، واحدهای تولیدی ما به همت مدیران خود، علاوه بر افزایش تولید در ارتقاء بهره وری نیز موثر بوده اند و به همین دلیل می توان به آینده این صنعت در زمینه تأمین نیاز داخل و همچنین صادرات امیدوار بود.

مهندس هاشمی در پاسخ به این پرسش که جایگاه ایران در بازار رقابتی امروز چیست؛ ضمن اشاره به رقیبان قدرتمندی همچون چین گفت: کشورهای قدرتمندی مانند ایتالیا نیز در مقابل رقابت با چین به اصطلاح کم آورده اند و در بسیاری از فروشگاه های معتبر کشورهای اروپای، محصولات چینی یافت می شود. پس در این بازار دشوار، صادرات هنر بسیار بزرگی است که خوشبختانه بسیاری از واحدهای تولیدی ما از چنین هنری بهره مند هستند.

وی ضمن اشاره به ادغام دو وزارتخانه صنعت و معدن و بازرگانی، تصریح کرد: امیدوارم با این ادغام مبارک توسط دولت، پراکندگی های



محمد رضا گل احمد - مدیر عامل شرکت صنایع نساجی ماندگار



پیمان ولی پور - مدیر شرکت نساجی قائم شهر



**مدیر عامل شرکت نساجی ماندگار: دولت مرتباً به تولیدکنندگان فشار وارد می کند تا قیمت محصولات خود را افزایش ندهند اما در شرایطی که قیمت مواد اولیه، هزینه های انرژی و سوخت، افزایش سرسام آوری داشته، چگونه انتظار دارد تولیدکنندگان قیمت محصولات خود را افزایش ندهند!؟**

است که مشکلی با نمونه های خارجی نداریم. گل احمد در پاسخ به این پرسش که تبعات اجرای هدفمندسازی یارانه ها بر تولید و صنعت نساجی چیست، گفت: دولت مرتباً به تولیدکنندگان فشار وارد می کند تا قیمت محصولات خود را افزایش ندهند اما در شرایطی که قیمت مواد اولیه ، هزینه های انرژی و سوخت، افزایش سرسام آوری داشته ، چگونه انتظار دارد تولیدکنندگان قیمت محصولات خود را افزایش ندهند!؟

وی در مورد نمایشگاه نساجی نیز بیان داشت: طی چند دوره اخیر، شاهد افزایش تعداد شرکت کنندگان ترکیه و کاهش تعداد تولیدکنندگان داخلی هستیم. فکر می کنم علت این امر، باید مورد بررسی دقیق قرار گیرد.

گل احمد تصریح کرد: حدود ۱۰ سال است که در تمام دوره های نمایشگاه نساجی تهران شرکت می کنم و هر سال متوجه این امر می شوم که بخش عمده ای از شرکت کنندگان امسال در نمایشگاه سال آینده حضور پیدا نمی کنند. زمانی که علت این عدم استقبال را از آنان جویا می شوم، عنوان می دارند که آنقدر درگیر مشکلات مربوط به تهیه مواد اولیه و مسائل گمرکی هستند که از حضور در نمایشگاه غافل می شوند برخی نیز هزینه های سنگین اجاره بهای غرفه ها و در مقابل امکانات ناچیز نمایشگاهی را دلیل عدم حضور در نمایشگاه برمی شمردند.

وی افزود: در سوی دیگر، دولت ترکیه با حمایت از تولیدکنندگان و بازرگانان خود، بخش عمده ای از هزینه های حضور انسان در نمایشگاه های خارجی از جمله همین نمایشگاه نساجی تهران را تقبل می نمایند که مسلماً این امر در افزایش تعداد شرکت کنندگان ترکیه نقش عمده ای ایفا می کند.

به گفته مدیرعامل نساجی ماندگار، نکته جالب توجه این است که مسئولان ما به غرفه شرکت های ترکیه می روند و آنان را جهت سرمایه گذاری در صنعت نساجی ایران تشویق می نمایند در صورتی که تولیدکننده داخلی از چنین تشویق و ایجاد انگیزه ای محروم است .

وی مسائلی همچون تهیه مواد اولیه و واردات ماشین آلات و نرخ بالای بهره بانکی را عمده ترین مشکل صنعت نساجی توصیف کرد.

”شرکت نساجی قائم شهر“، ۸۰ سال تجربه در زمینه ریسندگی و بافندگی دارد و در حال حاضر بخش ریسندگی آن با حدود ۷ تن نخ ۲۰ پنبه ای

و بخش بافندگی با تولید ۶ هزار متر پارچه پنبه و پنبه پلی استر به فعالیت خود ادامه می دهد. همچنین در بخش رنگرزی به دلیل مباحث مربوط به پساب های صنعتی، فقط عملیات سفیدگری انجام می شود. در سال ۱۳۶۰ اداره امور شرکت به سازمان صنایع ملی ایران گردید که با انحلال سازمان صنایع ملی ایران سهام شرکت به سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران واگذار شد.

دکتر پیمان ولی پور، ادامه داد: خوشبختانه با بررسی کلی واحد ریسندگی و نوسازی قطعات و ماشین آلات ، کیفیت نخ های تولیدی شرکت را افزایش دادیم که کسب موفقیت نساجی قائم شهر در بازار مصرف شد به طوری که کارخانجات بافندگی بخش خصوصی و دولتی کشور که کمتر رغبتی برای خرید نخ از نساجی قائم شهر داشتند، امروز به خریداران ثابت و همیشگی این شرکت تبدیل شده اند.

وی ابراز امیدواری نمود که هر چه سریع تر دستگاه های بافندگی کارخانه نیز مورد نوسازی و بازسازی قرار گیرند تا نساجی قائم شهر بتواند پارچه های جدید و مورد پسند جامعه امروز را روانه بازار مصرف نماید.

دکتر ولی پور به طرح ۳۰ میلیارد تومانی نساجی قائم شهر اشاره کرد و عنوان داشت: به زودی طرح توسعه کارخانه در شهرک صنعتی رستم کلا ایجاد خواهد شد ضمن این که خطوط تولید محصولات نساجی مانند الیاف مصنوعی ، پارچه های جین و منسوجات بی بافت ، به سازمان گسترش و نوسازی صنایع ارائه شده که هنوز مورد پذیرش نهایی قرار نگرفته است. در مجموع، امیدوارم از محل این بودجه دولتی بتوانیم نساجی قائم شهر را استوارتر و قدرتمندتر از همیشه حفظ نمائیم و پرچم این شرکت در ایران همچنان برافراشته باقی بماند.

وی اذعان داشت: نوسازی و بازسازی ماشین آلات و کارخانه چندان زمان بر نیست و براساس یک برنامه دقیق و منسجم در مدت کوتاهی اجرا می شود اما این معادله دارای توابع متعددی مانند خرید مواد اولیه، نقدینگی کافی جهت انجام خدمات روزمره کارخانه، دستمزد نیروی انسانی و ... است که پرداختن به تمام موارد مذکور از عهده شرکت بخش خصوصی خارج است. بنابراین کارخانه نساجی قائم شهر نیز با این مشکلات مواجه است اما هیچگاه امید خود را



مسعود زارعی - مدیر عامل شرکت بازرگانی الیاف زارعی



باقر لطیفی - مدیر عامل شرکت ایران پوپلین



توجه متولیان امر قرار بگیرد. تولیدات "شرکت ایران پوپلین" به پارچه های ملحفه ای پنبه و پلی استرپنبه، پارچه های پرده ای سفید و رنگی، پارچه های نظامی و بیمارستانی اختصاص دارد. ایران پوپلین در زمینی به مساحت ۲۵هکتار در سال ۱۳۵۲ راه اندازی شد و نخستین واحد آن (ریسندگی) در سال ۱۳۵۹ و آخرین واحد (رنگرزی و تکمیل) در سال ۱۳۶۳ مورد بهره برداری قرار گرفت.

باقر لطیفی - مدیرعامل - ادامه داد: این شرکت تا سال ۱۳۷۹ تحت مدیریت یک نفر اداره می شد اما از سال ۱۳۷۹ که ماشین آلات ریسندگی آن مورد نوسازی و بازسازی قرار گرفت تا سال ۱۳۸۹، تغییرات مدیریتی متعددی را تجربه کرد و به جایی رسید که در دی ماه ۱۳۸۹ تعطیل شد. در ادامه با درایت مسئولین استان گیلان، کارخانه به دست کارگران افتاد و به عنوان مدیرعامل انتخاب شدم البته پیش از این جریانات با سمت مدیر کارخانه به فعالیت می پرداختم. وی تصریح کرد: هم اکنون این شرکت از حالت زیان دهی خارج شده و خود را برای یک دوره بازسازی و نوسازی و برگشت به دوران اوج گذشته آماده می کند.

به گفته لطیفی، بخش ریسندگی، در ۴ شیفت کار، بخش بافندگی و رنگرزی هر کدام با نیمی از ظرفیت در ۱۲ ساعت فعال شده اند. وی تولیدات این شرکت را در سه بخش پارچه خام، پارچه تکمیلی و نخ ذکر کرد و افزود: ۴۰ درصد تولید نخ این شرکت برای نیاز داخلی و خط تولید داخلی انجام می گیرد و بقیه آن برای صادرات آماده ارسال است.

وی خاطرنشان کرد: ۷۴ تا ۷۹ درصد تولیدات ایران پوپلین در گذشته به کشورهای اروپایی و آمریکایی صادرات پارچه می شده که این صادرات از سال ۱۳۷۹ تا ۱۳۸۹ به دلیل مشکلات مدیریتی تعطیل شده بود.

لطیفی اظهار داشت: بعد از این وقفه و با شروع به کار این کارخانه نخ و پارچه های دوخته شده هم اکنون آماده صادرات بوده که اولین محموله آن در دو بخش دوخت و دوز آماده صادرات است که به زودی به سلیمانیه عراق صادر می شود. همچنین تأمین مواد اولیه این شرکت را از کشورهای قزاقستان، ژاپن و چین ذکر کرد.

به گفته مدیرعامل ایران پوپلین، روزانه ۱۰ تن دو زندگی، ۵۰ هزار پیک بافندگی، ۳۰ هزار متر

از دست نمی دهیم زیرا این کارخانه، امرار معاش حدود ۲۰۰ کارگر را برعهده دارد و ما موظفیم که با تمام توان خود به رفع مشکلات کارخانه و پایداری آن در چرخه تولید کشور، بپردازیم. اگرچه خوشبختانه میزان سودآوری این شرکت نسبت به چندین سال پیش، بسیار مثبت و قابل توجه می باشد.

"شرکت بازرگانی الیاف زارعی" در زمینه واردات الیاف بی بافت و الیاف هالو (مورد استفاده در تهیه موکت و لایی) از شرکت الیاف هوویس کره جنوبی و همچنین واردات الیاف جاذب رطوبت، الیاف ضد میکروب، الیاف ضد آتش و موارد بسیار زیادی از الیاف های پلی استر و الیاف های شبه اکریلیک فعال است.

مسعود زارعی - مدیرعامل - یادآور شد: مشکلی که در زمینه فعالیت ما وجود دارد، این است که استانداردهای مناسبی را چه تولیدکنندگان داخلی و چه واردکنندگان لازم نیست رعایت کنند. برای مثال الیاف به کار رفته در سرویس خواب باید دارای بهترین و بالاترین استاندارد باشند اما در موارد به دلیل رقابت های بسیار تنگاتنگ، برخی از تولیدکنندگان به استفاده از مواد موالیه با کیفیت نه چندان مطلوب روی می آورند تا بتوانند قیمت تمام شده تولیدات خود را کاهش دهند در حالی که چنین اقدامی سلامت مصرف کنندگان را تهدید می نماید.

زارعی ادامه داد: خوشبختانه به دلیل این که واردات غیرقانونی الیاف از چین مقرون به صرفه نیست و عمدتاً کالاهای آماده نظیر پارچه و پوشاک، قاچاق می شود؛ با بحران قاچاق الیاف از چین مواجه نیستیم.

مدیرعامل شرکت بازرگانی زارعی تصریح کرد: متأسفانه نمایشگاه امسال نسبت به دوره های گذشته با افت محسوسی روبرو است و تعداد مراجعان چندان چشمگیر نمی باشد.

وی افزود: سال گذشته به برگزارکنندگان نمایشگاه عنوان داشتیم که بهتر است یکی از روزهای نمایشگاه مصادف با ۵شنبه یا جمعه باشد که بازدیدکنندگان به خصوص بازدیدکنندگان شهرستانی، با خیال آسوده تری در یک روز تعطیل از نمایشگاه بازدید به عمل آورند کما این که هر زمانی که نمایشگاه نساجی در یک روز تعطیل برگزار شده، با استقبال بسیاری از سوی صنعتگران مواجه بوده است. امیدوارم این موضوع در سال های آینده مورد

**مدیرعامل شرکت ایران پوپلین: زمانی که اداره واحدهای تولیدی به بخش خصوصی سپرده می شود، برنامه ریزی و مدیریت بخش خصوصی به مراتب توانمندتر و موفق تر از مدیریت بخش دولتی است. بخش خصوصی در زمینه صرفه جویی منابع انرژی تعهد بیشتری دارد.**





**عضو هیأت مدیره شرکت الیاف شایان: باید از حضور پیشگامان نساجی در نمایشگاه حمایت کنیم. متأسفانه هیچ گاه شاهد حضور برندهای معتبر نساجی و پوشاک ایرانی در نمایشگاه نساجی تهران نیستیم تا با تولیدات با کیفیت خود موجب افتخار و سر بلندی تولیدکنندگان کشور مقابل شرکت های خارجی شوند.**



رنگرزی در این واحد انجام می شود که کارگران به دلیل نداشتن نقدینگی در کارخانه مجبور به تولید آن بصورت کارمزدی و تواتری هستند.

مدیرعامل ایران پوپلین افزود: با توافقی که از سوی مدیرعامل بیمه تامین اجتماعی استان گیلان با حضور استاندار گیلان انجام گرفت، مقرر شد مشکل بازنشستگی ۱۲۰ کارگر در حال بازنشسته این کارخانه در اسرع وقت حل شده و به جای آن ۱۲۰ نیروی جدید جذب شود.

وی یادآور شد: طرح جدید در دوخت و دوز ملحفه های دوخته شده با استفاده از نمایشگاه ترکیه در این شرکت طراحی شده که بصورت محصولات نو بزودی وارد بازار خواهد شد. به گفته لطیفی، کمیته ای از کارکنان بانک ملی جهت طرح توسعه این شرکت تشکیل شده تا این شرکت از زیان دهی خارج و خود را برای یک دوره بازسازی و نوسازی آماده کند.

وی افزود: هم اکنون شرکت ایران پوپلین تحت پوشش سرمایه گذاری بانک ملی درآمده و اخیراً شورای اسلامی کار که در گذشته فاقد آن بود در این شرکت تشکیل شده است.

لطیفی با بیان این مطلب که تمرکز بر کیفیت، اولویت نخست ایران پوپلین می باشد؛ اذعان داشت: شاید نخ پنبه ای که در محصولات ایران پوپلین استفاده می شود؛ در ۸۰ درصد کارخانجات کشور با مخلوط الیاف مصنوعی مانند پلی استر تولید می شود اما در کارخانه ایران پوپلین از نخ صد درصد پنبه استفاده می شود. وی به نوسان قیمت پنبه اشاره کرد و گفت: به همین دلیل نمی توان تصمیم گیری قاطعانه ای انجام داد که این امر مشکلات بسیاری ایجاد می کند.

لطیفی در بخش دیگر سخنان خود عنوان داشت: زمانی که اداره واحدهای تولیدی به بخش خصوصی سپرده می شود، برنامه ریزی و مدیریت بخش خصوصی به مراتب توانمندتر و موفق تر از مدیریت بخش دولتی است. بخش خصوصی در زمینه صرفه جویی منابع انرژی تعهد بیشتری دارد و تمام تلاش خود را به عمل می آورد تا موجب افزایش قیمت تمام شده محصولات نشود.

وی با بیان این مطلب که طرح هدفمندی یارانهها باید ابتدای پیروزی انقلاب اسلامی اجرا می شد؛ گفت: پیش از اجرای این طرح، هدر رفت انرژی در کارخانه ها "بیداد می کرد" اما امروز واحدهای

تولیدی با انجام اصطلاحات متعدد در سیستم مصرف انرژی، صرفه جویی را در اولویت کاری خود قرار می دهند. بنابراین باید مدیریت صحیح انرژی انجام دهیم.

این فعال صنایع نساجی یادآور شد: بهترین مکان جهت برقراری ارتباط دوسویه میان تولیدکنندگان و مصرف کنندگان، نمایشگاه می باشد زیرا در این صورت تولیدکننده از نزدیک با سلیقه، نیاز و خواسته مصرف کننده آشنا می شود و از سوی دیگر مردم نیز با تولیدکنندگان معتبر و خوشنام آشنا می شوند و متوجه توانمندی بالای تولیدات داخلی می شوند.

"شرکت مایندرز"، واردات انواع نخ و الیاف پلی استر و ویسکوز و نخ های فانتزی را برعهده دارد. محمدرضا میرزا - مدیرعامل - مسائلی از قبیل نوسانات شدید نرخ ارز، قاچاق گسترده پارچه و کالاهای آماده را از عمده ترین مشکلات تولیدکنندگان کشور برشمرد که با ادامه این امر، تعداد واحدهای تعطیل شده افزایش پیدا خواهد کرد.

وی در پاسخ به این مطلب که به عنوان واردکننده با چه مشکلاتی روبرو هستید؛ ابراز داشت: به دلیل تحریم های بین المللی، با مشکلات خرید مواد اولیه مواجه هستیم. همچنین کشتیرانی های بزرگ و بین المللی، مواد اولیه را تا مرزهای ایران حمل نمی کنند بنابراین مواد اولیه ما توقف بسیاری در بنادر دارد و موجب توقف سرمایه می شود. زمانی هم که تولیدکننده در زمینه خرید مواد اولیه با مشکل روبرو شود، حجم خرید خود را کاهش می دهد و به تبع مواد اولیه را از ما خریداری نمی کنند.

میرزا با اعلام این مطلب که در مجموع وضعیت نساجی ایران را مطلوب نمی دانم؛ نمایشگاه نساجی امسال را کوچک تر از سال گذشته دانست و گفت: بسیاری از شرکت کنندگان سال گذشته که در زمره تولیدکنندگان معتبر و بزرگ نساجی محسوب می شوند، در این دوره حضور ندارند زیرا به این نتیجه رسیده اند نسبت به هزینه های جاری در نمایشگاه، بازدهی قابل توجهی نداشته اند.

وی ادامه داد: بازدیدکنندگان را نیز از قبل می شناسیم و تاکنون مشتری جدیدی به ما مراجعه نکرده است. همچنین متأسفانه اکثر شرکت کنندگان خارجی با کالای آماده همچون پوشاک و شلوار جین حضور دارند که این امر



حامد زارعی - مدیرعامل شرکت اکسون فام آریا

**مدیرعامل شرکت اکسون فام: تولیدکننده از هر زاویه ای که مشاهده شود، تحت فشار و تنگنا قرار دارد مانند افزایش قیمت حامل های انرژی، اعتبارات بانکی و نرخ ارز جهت واردات مواد اولیه و ... در صورتی که رقیبان ایران هر روز به کیفیت محصولات خود اضافه می کنند.**



شده در رسانه های گروهی به ویژه تلویزیون اشاره کرد و گفت: باید از حضور پیشگامان نساجی در نمایشگاه حمایت کنیم. متأسفانه هیچ گاه شاهد حضور برندهای معتبر نساجی و پوشاک ایرانی در نمایشگاه نساجی تهران نیستیم تا با تولیدات با کیفیت خود موجب افتخار و سربلندی تولیدکنندگان کشور مقابل شرکت های خارجی شوند.

قاسم مولیانی - مدیرفروش و بازاریابی "نساجی بابکان" - است. ظرفیت تولید روزانه بخش ریسندگی ۱۵ تن و بخش بافندگی ۳۵ - ۴۰ هزار متر در روز می باشد.

وی در گفت و گوی خود اعلام کرد که این شرکت در زمینه تهیه مواد اولیه و فروش با کوچکترین مشکلی مواجه نیست به طوری که مواد اولیه (پلی استر، ویسکوز و پنبه) یک سال شرکت در انبار موجود می باشد. همچنین به دلیل عملکرد قدرتمند مدیران شرکت، نه تنها تعدیل نیرو نداشته ایم بلکه به جذب نیروهای جدید نیز می پردازیم البته اجرای هدفمندسازی یارانه ها تا حدودی موجب کاهش سود کارخانه شده است.

مولیانی ، برنامه آینده نساجی بابکان را راه اندازی سالن دوخت عنوان کرد که به این ترتیب تمام مراحل تولید یک محصول نساجی از ریسندگی، بافندگی تا تکمیل و دوخت و دوز در کارخانه انجام خواهد شد.

وی نیز به اطلاع رسانی ضعیف نمایشگاه اشاره کرد و گفت به طور کلی انتظارات شرکت ها از حضور در نمایشگاه های نساجی ایران برآورده نمی شود.

"شرکت اکسون فام آریا"، وارد کننده انواع الیاف پلی استر ویرجین و بازیافتی ، سالیید سفید و رنگی، الیاف پلی استر هالو (تک سوراخه و چهار سوراخه)، الیاف زود ذوب (بایکو) و الیاف شبه اکریلیک است. حامد زارعی - مدیرعامل - ضمن اشاره به این مطلب که صنعت نساجی ایران جایگاه چندان مناسبی ندارد و هر روز ضعیفتر از گذشته می شود؛ تصریح کرد: تولیدکننده از هر زاویه ای که مشاهده شود، تحت فشار و تنگنا قرار دارد مانند افزایش قیمت حامل های انرژی، اعتبارات بانکی و نرخ ارز جهت واردات مواد اولیه و ... در صورتی که رقیبان ایران هر روز به کیفیت محصولات خود اضافه می کنند و با کیفیت و قیمت به مراتب بهتر و مناسب تر محصولات

برای تولیدکننده و واردکننده مواد اولیه همچون نخ و الیاف، فاجعه است.

وحید رحیمی - سهامدار و عضو هیأت مدیره "شرکت الیاف شایان" - است. این شرکت که حدود یک سال است فعالیت خود را آغاز نموده به تولید الیاف پلی استر، اکریلیک و نخ پلی استر می پردازد.

رحیمی افزود: مواد اولیه مورد نیاز شرکت، پلی اتیلن ترفتالات است که یا به صورت ویرجین از پتروشیمی شهید تندگویان و شرکت پلی اکریل (از طریق بورس) و یا از طریق یک شرکت در کره جنوبی به صورت یوزانس یک ساله تأمین می شود. البته در تولید سالیید از مواد بازیافتی استفاده می شود.

وی گفت: در مجموع تهیه مواد اولیه مشکل است به خصوص در زمینه خرید مواد ضایعاتی که در بسیاری از موارد پی وی سی نیز داخل این محصولات وجود دارد و موجب بروز مشکلاتی در روند تولیدات شرکت می شود. همچنین در ابتدای امر ضایعات را کیلویی ۲۰۰ تومان خریداری می شد اما امروز به ۹۵۰ تومان افزایش یافته که پس از شست شو به ۱۲۰۰ تومان نیز می رسد.

رحیمی ، کمبود نقدینگی را یکی دیگر از مشکلات تولید دانست و ادامه داد: خوشبختانه در زمینه فروش محصولات دغدغه چندان نداریم.

وی با بیان این مطلب که به تدریج شهر دلیجان به قطب صنعتی تولید پلی استر ایران تبدیل می شود؛ خاطر نشان ساخت: علیرغم حجم فراوان تولید این ماده اولیه در کشور، شاهد واردات آن از چین و کره هستیم که در بسیاری از موارد قیمت و کیفیت مناسب و بهتری نسبت به تولیدات ایرانی دارند.

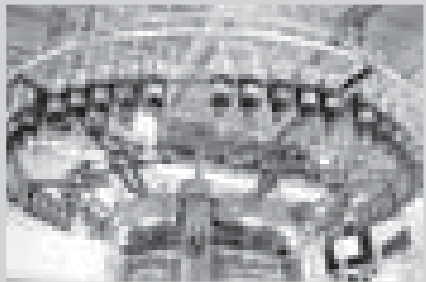
رحیمی در زمینه تبعات هدفمندسازی یارانه ها گفت: پس از اجرای این طرح، هزینه برق ۳ برابر و هزینه گاز کارخانه ۳ برابر گذشته شده است و به همین دلیل حتی یک ریال نمی توان قیمت محصول نهایی را افزایش داد زیرا بازار ظرفیت افزایش بیشتر را ندارد.

وی در پایان ابراز داشت: نمایشگاه نساجی تهران، هر سال ضعیف تر از سال پیش برگزار می شود. اغلب شرکت های خارجی، در واقع واسطه هستند نه تولیدکننده و صرفاً با هدف فروش محصول به ایران آمده اند نه ارائه تکنولوژی.

رحیمی به کمبود اطلاع رسانی و تبلیغات انجام



امید و اصف - مدیر فروش شرکت الیاف مصنوعی پارس



### مدیر فروش شرکت الیاف مصنوعی پارس: تحریم اثرات منفی خود را در مورد صادرات و واردات گذاشته اما به دلیل ارتباطات موثر و مثبت نمایندگی‌های الیاف پارس با سایر کشورها، با آسیب کمتری مواجه شده ایم.



خود را به سایر کشورها همچون ایران، صادر می نمایند.

زارعی به حضور پر رنگ شرکت های ترکیه در نمایشگاه امسال اشاره کرد و اعتقاد داشت: در شرایطی که تولیدکنندگان ترکیه تحت حمایت دولت خود در نمایشگاه ایران حاضر می شوند، برای تولیدکننده داخلی که با ده ها مشکل دست و پنجه نرم می کند، مجالی برای مانور باقی نمی ماند و حتی نمی تواند افزایش هزینه های تولید را به روی محصولات نهایی خود اعمال نماید زیرا در غیر این صورت با برخورد دولت مواجه خواهد شد.

به گفته مدیرعامل اکسون فام، در نمایشگاه نساجی سال گذشته، تعداد بازدیدکنندگان بسیار قابل توجه بود و موفق شدیم مشتریان جدیدی نیز پیدا کنیم اما در نمایشگاه امسال صرفاً با دوستان قدیمی ملاقات کرده ایم که اکثراً در آستانه تعطیلی واحدهای تولیدی خود هستند و یا بسیار پائین تر از ظرفیت خود به تولید ادامه می دهند. فضای کلی نمایشگاه هم که متعلق به غرفه داران ترکیه است و بسیاری از آنان برای اولین بار و آخرین بار است که به نمایشگاه تهران می آیند زیرا هزینه های حضور در نمایشگاه تهران را به مراتب بیشتر از فواید آن می دانند.

وی با بیان این مطلب که در مجموع شاهد تضعیف تدریجی صنعت نساجی هستیم؛ اذعان داشت: امیدوارم متولیان امر به داد صنعت نساجی برسند زیرا در این شرایط دشوار، فکر نمی کنم این صنعت، دوام زیادی داشته باشد.

امید و اصف - مدیرفروش "شرکت الیاف مصنوعی پارس" - است که این واحد به تولید الیاف مصنوعی از جمله پلی استر و پلی پروپیلن می پردازد. ظرفیت تولید الیاف پلی استر ۴۰ تن در روز و الیاف پلی پروپیلن ماهیانه ۴۰۰ تا ۵۰۰ تن است که با توجه به نیاز بازار و تقاضای مشتریان دو خط جدید هم در آستانه راه اندازی و بهره برداری است.

واصف به برنامه شرکت متبوع خویش جهت صادرات الیاف به ترکیه اشاره کرد و افزود: در حال حاضر نمایندگی های شرکت الیاف پارس در ایران راه اندازی شده که تولیدات شرکت را به آسیای میانه صادر می نمایند.

واصف، وجود تحریم علیه ایران را در زمینه صادرات به کشورهای دیگر دشوار توصیف کرد و افزود: به هر حال تحریم اثرات منفی خود را

در مورد صادرات و واردات گذاشته اما به دلیل ارتباطات موثر و مثبت نمایندگی های الیاف پارس با سایر کشورها، با آسیب کمتری مواجه شده ایم.

وی در بخش دیگر سخنان خود گفت: از نظر تهیه مواد اولیه الیاف پلی استر مشکل چندانی نداریم و مواد مورد نیاز خود را از طریق بورس تأمین می کنیم البته گاهی براساس پروانه بهره برداری درخواست خرید مواد اولیه ارائه می دهیم که متأسفانه یا سهمیه ای به ما تعلق نگرفت و یا حجم آن بسیار اندک بود.

واصف تولید الیاف پلی پلی پروپیلن را به دلیل قیمت بالای گرانول در مقایسه با پلی استر، محدود و اندک برشمرد و گفت: در حال حاضر الیاف پلی استر خریداران بیشتری نسبت به این الیاف دارد.

وی نیز نمایشگاه را ضعیف توصیف کرد و حضور غرفه داران ترک که با محصول نهایی و نه تکنولوژی و ماشین آلات حضور داشتند را مورد انتقاد قرار داد.

"شرکت ایران پاشا" یکی از غرفه هایی بود که با نمایش تعدادی از ماشین آلات نساجی، بازدیدکنندگان را به عرضه ماشین آلات و دستگاه های نساجی در این نمایشگاه امیدوار ساخت؛ زمینه فعالیت این شرکت تأمین قطعات بافندگی، تکسچرایزینگ، ماشین آلات بافندگی حلقوی (گردباف) بود که به مرور ماشین آلات تولید کالای خواب و مواد اولیه نیز به مجموعه فعالیت های شرکت افزوده شدند.

محمد میری - مدیرعامل - ضمن اشاره به حضور ۱۷ میهمان خارجی از کشورهایمانند اسپانیا، ترکیه، کره جنوبی، تایوان، ایتالیا، آلمان و ... که نمایندگی آنها در کشور برعهده شرکت ایران پاشا می باشد؛ افزود: برای ساماندهی حضور میهمانان خارجی و نمایش ماشین آلات تولیدی آنان حدود ۲ ماه به برنامه ریزی دقیق پرداختیم و بارها و بارها این برنامه مورد بررسی قرار گرفت زیرا اطمینان داشتیم که در نمایشگاه نساجی ایران عاملی به نام برنامه ریزی وجود ندارد! و موارد ناخواسته متعددی طی ۴ روز برگزاری نمایشگاه پیش خواهد آمد.

وی افزود: از عدم همکاری مسئولان گمرک نمایشگاه و ... که صرف نظر کنیم؛ به این نتیجه رسیدیم که گویا برخی مسئولان شرکت سهامی نمایشگاه ها، هیچ گونه تعریفی از این رویداد



**مدیرعامل شرکت ایران پاشا: هیچ گونه حمایت و مساعدتی از سوی مسئولین امر صورت نگرفت و حتی هزینه های گزافی بابت جرقیل و ... از ما اخذ شد در حالی که دولت ترکیه حدود ۴۰ درصد از هزینه های غرفه داران را در نمایشگاه های خارجی می پردازد.**



تحریم کند زیرا در حقیقت خود را از یک بازار وسیع، مستعد و جوان محروم ساخته است.

مهندس میرمتین میری - قائم مقام مدیرعامل ایران پاشا - نیز ضمن اشاره به تلاش های مستمر خود و پرسنل شرکت در زمینخ حضور موفق در نمایشگاه نساجی تهران، عنوان داشت: شاید اگر ایران پاشا در نمایشگاه امسال غرفه نداشت با یک نمایشگاه پوستر و کاتالوگ روبرو بودیم! البته چند شرکت انگشت شمار نیز ماشین آلات ساده ای آورده بودند اما سایرین به ارائه کاتالوگ و بروشور اکتفا کرده بودند.

وی افزود: از برگزارکننده نمایشگاه گلایه ای نداریم بلکه نارضایتی ما معطوف به سازمان نمایشگاهی است که در فرصت بسیار اندک، غرفه را در اختیار ما قرار داد و انتظار هم داشت که ماشین آلات گرانیقیمت خارجی را هم عرضه نمائیم. زمانی که هم اعتراض کردیم عنوان نمودند ماشین آلات را در فضای آزاد نصب کنید! مگر امکان دارد ماشین آلات بر روی آسفالت نصب شود؟ آن هم در شرایطی که خطر آسیب رسیدن به ماشین آلات وجود دارد.

میری ضمن اشاره به این مطلب که اکثر صنعتگران نساجی در زمینه برگزاری دوسالانه نمایشگاه نساجی تهران توافق نظر دارند؛ گفت: سطح صنعت نساجی ما به اندازه ای بالا نیست که هر سال نوآوری یا ابتکار خاصی در آن عرضه شود پس چه اصراری برای برگزاری هر ساله آن وجود دارد؟!

وی در پایان ابراز داشت: ساعت پایان کار نمایشگاه ۴ بعداز ظهر بود که موجب تعجب میهمانان خارجی و صنعتگران داخلی شد که البته مسئولین امر علت این اقدام را جلوگیری از ترافیک عنوان کردند.

"شرکت مهندسی کیمیا پلیمر ارغوان" به مدیریت مهرداد احمدپور به ارائه مشاوره در زمینه مواد تعاونی و رنگ های مورد مصرف صنایع نساجی می پردازد. وی که دانش آموخته رشته مهندسی نساجی (گرایش شیمی نساجی) است در مورد فعالیت های شرکت تحت مدیریت خود عنوان داشت: هدف اصلی شرکت ارتقای سطح کمی و کیفی کارخانجات نساجی است و با توجه به تحصیل در رشته شیمی نساجی، به ارائه مواد شیمیایی اعم از رنگ و مواد تعاونی نساجی از چین، تایوان، ترکیه و ... می پردازیم. وی به پیگیری صنعتگران نساجی جهت آشنایی

ندارند و به آن تحت عنوان بنگاه تجاری و محلی برای کسب سود و درآمد بیشتر نگاه می کنند! در صورتی که نمایشگاه، مکانی جهت ارائه آخرین تکنولوژی ها و دستاوردهای تولیدکنندگان یک صنعت محسوب می شود.

میری ضمن انتقاد نسبت به نامناسب بودن ساعات کار نمایشگاه گفت: هیچگونه تسهیلاتی برای کارگران یا دانشجویانی که توان حضور در نمایشگاه های خارجی را ندارند، اندیشیده نشده است و حتی هنگام ورود افراد به نمایشگاه هزار تومان نیز از آنان اخذ می شود!

مدیرعامل ایران پاشا یادآور شد: به صورت مداوم از صنایع کوچک و شهرک صنایع کوچک یاد می شود اما آیا خبر برگزاری این نمایشگاه به شرکت های این شهرک منتقل شد؟ آیا از شهرک های صنعتی ایران واحدی حضور دارد؟ آیا دفتر صنایع نساجی و پوشاک وزارت صنعت، معدن و تجارت نمایشگاه غرفه ای دارد تا مشکلات صنعتگران را بشنوند یا باید همچنان پشت درب اتاق مسئولین منتظر بمانیم؟!

وی ضمن اشاره به این که هدف ایران پاشا از حضور در نمایش و عرضه ماشین آلات، شناخت صنعتگران و مجالی برای آشنایی دانشجویان با تکنولوژی های نساجی بود؛ اذعان داشت: با دشواری های متعدد، تعدادی از ماشین آلات را به نمایش گذاریم اما متأسفانه هیچ گونه حمایت و مساعدتی از سوی مسئولین امر صورت نگرفت و حتی هزینه های گزافی بابت جرقیل و ... از ما اخذ شد در حالی که دولت ترکیه حدود ۴۰ درصد از هزینه های غرفه داران را در نمایشگاه های خارجی می پردازد و همان طور که ملاحظه کردید اغلب غرفه داران ترکیه با چند جفت جوراب و چند دست شلوار جین در نمایشگاه حضور داشتند در واقع آنها معامله پرسودی با دولت خود انجام دادند.

وی گفت: این در حالی است که شرکت کنندگان ایرانی با کمترین امکانات، هزینه های بسیار گزاف و غیرمنطقی و برخوردهای نامناسب پرسنل نمایشگاه مواجه هستند و هیچ اعتراضی نیز وارد نیست!

میری خاطر نشان ساخت: تولیدکنندگان سایر کشورها، تشنه بازار ایران هستند و در هر شرایطی حتی تحریم های سیاسی به ارتباطات تجاری خود با ایران ادامه می دهند بنابراین هیچ کشوری نمی تواند ایران را برای مدت طولانی





## مدیر عامل شرکت مهندسی کیمیا پلیمر ارغوان: ایران مشکلاتی را از نظر انتقال پول ایجاد کرده باشد اما از نظر ارتباطات تجاری با کشورهایی مانند چین، ترکیه و تایوان مشکل خاصی وجود ندارد.



مهرداد اخوندپور - مدیر عامل شرکت مهندسی کیمیا پلیمر ارغوان



جواد آفاقمانش - مدیر عامل شرکت بی بافت سپاهان (سمت چپ)



مسمومه مجاهد - رییس هیات مدیره شرکت بهبود یزد



خلیل فرشی اکبری - رییس هیات مدیره شرکت بهباف آذر



و خرید ماشین آلات مدرن و تخصصی نساجی اشاره کرد و یادآور شد: در این میان ممکن است تحریم های اقتصادی ایران مشکلاتی را از نظر انتقال پول ایجاد کرده باشد اما از نظر ارتباطات تجاری با کشورهایی مانند چین، ترکیه و تایوان مشکل خاصی وجود ندارد و با توجه به این امر که بسیاری از شرکت های معتبر اروپایی، کارخانه های خود را به آسیای شرقی منتقل کرده اند، می توانیم از این امر بهترین استفاده را به عمل آوریم.

وی از برگزاری نمایشگاه رضایت داشت و معتقد بود که طی ۱۰ سال حضور در نمایشگاه نساجی ایران با مشتریان و بازارهای جدید آشنا شده است.

### ”گروه صنایع نساجی بهباف آذر و رنگ

تاب آذر“، فعالیت اولیه خود را در سال ۱۳۵۴ با افتتاح فاز اولیه شرکت آغاز نمود و در حال حاضر با ۳ شرکت ریسندگی، بافندگی و رنگرزی به فعالیت خود ادامه می دهد. انجام کلیه مراحل تولید توسط خود شرکت (اعم از تولید نخ، طراحی، بافندگی و رنگرزی) تحت نظر متخصصین توانمند باعث شده که تولیدات این شرکت هم از نظر قیمت و هم از نظر کیفیت، کم نظیر بوده و بنا به اذعان مشتریان، توانایی رقابت با محصولات کشورهای مطرح صنعت نساجی مانند ترکیه را داشته باشند.

به گفته خلیل فرشی اکبری - رییس هیات مدیره و مدیر بازرگانی - عمده فعالیت شرکت در حال حاضر تولید انواع نخ پنبه ای و انواع حوله می باشد و شرکت با شعار ”بهترین کیفیت همراه با بهترین خدمات و کمترین قیمت“ قدم در عرصه صنعت گذاشته است.

وی افزود: ما در سال ۱۳۵۴ فعالیت خود را در صنعت نساجی با تاسیس یک کارگاه حوله بافی آغاز کردیم و پس از سال ها تلاش و کسب تجربه، در سال ۱۳۷۸ تصمیم به رشد و توسعه این صنعت گرفته و کارخانه ریسندگی را به مجموعه خود اضافه نمودیم. چون یکی از عوامل اصلی موفقیت ما ایمان به این اصل است که باید بالاترین حد از کیفیت را با مناسب ترین قیمت و شایسته ترین خدمات به جامعه نساجی تقدیم کنیم، در سال ۱۳۸۷ دستگاه آلات بافندگی خود را به روز نموده و دستگاه تکمیل و خشک کن حوله (با تکنولوژی اروپا) را خریداری و برای اولین بار در ایران راه اندازی نمودیم. اکنون

بعد از گذشت سالیان متوالی توانسته ایم از ریسندگی تا مرحله تکمیل و بسته بندی حوله را در داخل کارخانه انجام داده و از نظر کیفی در حد کشورهای خارجی توسعه یافته در صنعت نساجی، مانند ترکیه هم ردیف شویم. لازم به ذکر است که تولیدات این شرکت انواع مختلفی از حوله ها مانند دستی، نیم حمامی، حمامی، پالتویی و ست ها است.

”شرکت بی بافت سپاهان“ تولید کننده انواع منسوجات بی بافت، نمدهای صنعتی، ژئوتکستایل ها و نمایه های کالای خواب است که جواد آقا زمانی آن را مدیریت می کند. در گفت و گویی که با وی داشتیم در خصوص مشکلات و موانع کنونی موجود در صنعت نساجی گفت: مشکلات همواره بوده و هست اما امید است که با کمک و حمایت دولت تا اندازه ای مرتفع شود.

وی با تأکید بر این که ضرورت دارد تا برای تولید کنندگان تسهیلاتی ویژه در نظر گرفته شود عنوان کرد: متاسفانه تامین سوخت یکی از مشکلات اساسی است و ما مجبوریم سوخت مورد نیاز خود را از بازار آزاد تامین می کنیم. هم چنین واردات الیاف نیز مشکلات خود را دارد و ما امیدواریم روزی تولید کنندگان ایرانی بتوانند این الیاف را با کیفیت عالی در داخل کشور تولید کنند.

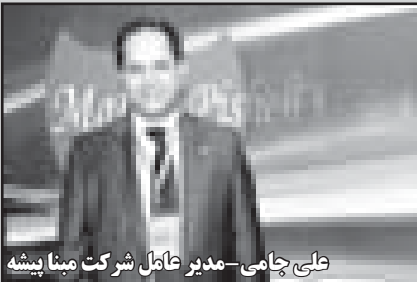
مدیر عامل شرکت بی بافت سپاهان در خصوص تاثیر طرح هدفمندسازی یارانه ها بر تولید گفت: به دلیل افزایش بیش از اندازه قیمت حامل های انرژی، تلاش نمودیم تا مصرف را بهینه کنیم اگرچه ممکن است تاثیرات سوئی بر کیفیت کالا داشته باشد.

وی در ارزیابی نمایشگاه این دوره گفت: متاسفانه نمایشگاه هر سال نسبت به دوره پیش نزول می کند. در این دوره برخی غرفه ها جوراب یا شلوار به نمایش گذاردند در حالی که در نمایشگاه ماشین آلات نساجی باید ماشین آلات به نمایش گذارده شود. در این نمایشگاه ماشین آلات اندکی به نمایش گذارده شد و نمایشگاه بسیار ضعیف عمل کرد.

”شرکت بهبود یزد“ انواع پارچه های اسپان باند هیدروفیل و هیدروفوب تولید می کند. مسعود مجاهد - رییس هیات مدیره - در خصوص ظرفیت تولید این شرکت گفت: ظرفیت اسمی تولید ما ۲۰ تن در روز است و ما روزانه ۱۰ تن



**ریس هیات مدیره شرکت بهبود یزد: هزینه حامل های انرژی تقریباً ۲ برابر شده است و با اجرای طرح هدفمندسازی یارانه ها افزایش قیمت مواد اولیه از جمله مستر بچ ها را شاهد بودیم که همین امر موجب افزایش قیمت نهایی محصول و در نتیجه محدود شدن بازار فروش شده است.**



**علی جامی - مدیر عامل شرکت مینا پیشه**



**محمد وفايي - مدير فروش شرکت پارس کيا**



اوضاع بر وفق مراد است که فرصت تولید نداریم...!

وی در ارتباط با طرح هدفمند سازی یارانه ها و تاثیر آن بر وضعیت تولید گفت: با اجرای این طرح نه تنها تعدیل نیرو نداشتیم بلکه نیروهای خود را افزایش دادیم و یکی از اصلی ترین دلایل آن این است که تولیدات ما در زمره تحریم هاست و ما تنها تولید کننده این مبدل ها در داخل کشور هستیم. در حال حاضر تنها در زمینه تامین مواد اولیه با دشواری هایی رو به رو هستیم.

مدیر عامل شرکت مینا پیشه، نمایشگاه را نسبت به سال گذشته نامطلوب ارزیابی و خاطر نشان کرد: به اعتقاد من اگر یک روز از نمایشگاه با تعطیلات تقارن داشته باشد یا در روز جمعه باشد بهتر است زیرا بازدید کنندگان فرصت بیشتری برای بازدید از نمایشگاه خواهند داشت.

”شرکت پارس کيا مهنام“ با در اختیار داشتن مجوز از سازمان انرژی اتمی ایران در زمینه خدمات فنی و مهندسی انواع دستگاه های لیزر صنعتی فعالیت دارد.

محمد وفايي - مدیر فروش - با اشاره به تخصصی و حساس بودن دستگاه های لیزر صنعتی گفت: بخشی از قطعات مورد نیاز در تولید این دستگاه ها را در داخل تولید می کنیم و در زمینه واردات بخشی از آنها با مشکلات بسیاری رو به رو هستیم که اصلی ترین آنها نوسان قیمت دلار است که تاثیرات سوئی بر روند فعالیت ما داشته است.

وی با بیان این که عمده این دستگاه ها وارداتی است خاطر نشان کرد: به موازات شرکت های وارد کننده این دستگاه ها بازار فروش داریم و از آن رضایت کامل داریم. محصولات ما در بسیاری صنایع چون صنعت کفش در طراحی و برش های روی کفش، صنعت نساجی و پارچه در گلدوزی، شیشه و آینه، طراحی بر روی سنگ، تابلوهای فلکسی، تولید کارت های عروسی از جنس چوب و برخی مواقع در تولید قطعات خودرو کاربرد دارد. تلاش داریم تا از رقبای خارجی پیشی گرفته و خود بازار داخل را در دست گیریم.

وفايي با اشاره به مشکلاتی که در اثر نوسان قیمت دلار بروز می کند، یکی از سیاست های کنونی شرکت را معرفی این دستگاه ها خواند و تصریح کرد: معرفی این دستگاه ها خود اشتغالی به دنبال

محصول تولید داریم.

وی اصلی ترین ویژگی محصولات این شرکت را یک لایه بودن محصول خواند که موجب می شود در زمان مصرف لایه های از یکدیگر جدا نشود. به علاوه زمانی که این پارچه به لباس یکبار مصرف تبدیل می شود به دلیل یک لایه بودن، خنک تر است.

وی با اشاره به رقابت بالا در تولید این محصول، بازگشت سرمایه را بسیار دشوار خواند و در خصوص مشکلات تولید گفت: تامین مواد اولیه علی الخصوص در شرایط تحریم بسیار دشوار است. به عنوان مثال یکی از مواد اولیه مورد نیاز ما گرانول پلی پروپیلن است که یا باید از شرکت بورنالیز اتریش و یا از سایبک عربستان تهیه کنیم که به دلیل تحریم های اخیر تامین این مواد دشوار شده است. در گذشته این مواد را از طریق ال سی و فاینانس خریداری می کردیم اما اکنون مجبوریم هزینه آن را به صورت نقدی حواله کنیم تا پس از ۲ یا ۳ ماه به دست ما برسد که این مستلزم صرف حجم کلانی سرمایه پیش از تولید است.

وی در ادامه افزایش هزینه های تولید را یکی از آثار طرح هدفمند سازی یارانه ها خواند و گفت: هزینه حامل های انرژی تقریباً ۲ برابر شده است و با اجرای طرح هدفمندسازی یارانه ها افزایش قیمت مواد اولیه از جمله مستر بچ ها را شاهد بودیم که همین امر موجب افزایش قیمت نهایی محصول و در نتیجه محدود شدن بازار فروش شده است. به دلیل این که تولید این محصول در داخل کشور بیش از اندازه مصرف است واردات آن بسیار اندک آن هم به شکل قاچاق از کشور چین است.

وی در خصوص کیفیت برگزاری نمایشگاه این دوره گفت: به نظر می رسد در این دوره از نمایشگاه حجم بازدید کنندگان کمتر است که این مورد می تواند به دلیل ضعف در اطلاع رسانی برگزاری نمایشگاه باشد.

”شرکت مینا پیشه“ در زمینه تولید مبدل های حرارتی الکتریکی و المنت های صنعتی با کاربرد در صنعت نساجی است که توسط علی جامی مدیریت می شود. زمانی که در خصوص وضعیت فعلی تولید در صنعت نساجی از وی پرسیدیم در پاسخ با کنایه گفت: تولیدات و بازار بسیار عالی است و مشتریان به موقع بدهی های خود را پرداخت و تصفیه حساب می کنند تا اندازه های

































مهران مختاری - مدیر عامل شرکت شیمی بخش ایران



بابک ملکی - مدیر عامل شرکت کلامیه



مدیر عامل شرکت شیمی بخش ایران: در داخل کشور نیازمند وجود متخصصانی هستیم که در حین کار بتوانند آموزش بدهند و تنها داشتن تحصیلات آکادمیک در این زمینه ملاک نیست.

درد و اشتغالزایی کمک به اقتصاد کشور است. وی افزود: طرح های کلان تری در نظر داریم اما متأسفانه بسترهای مناسب فراهم نیست و ما قادر به گسترش کار مونتاژ یا تولید دستگاه مطابق میل مشتری نیستیم امیدواریم با حمایت دولت تسهیلاتی در اختیار گرفته و دستگاه ها و تمام قطعات آن را طراحی و تولید نماییم و در حقیقت خواسته مشتری را اجرایی نماییم که در این صورت کمک بزرگی به اقتصاد کرده ایم .

وی که برای چندمین بار در نمایشگاه نساجی حاضر شده بود در خصوص نمایشگاه گفت: هدف ما از حضور در نمایشگاه معرفی محصول است. برخی شرکت ها که فعالیتی مشابه ما دارند از سوی وارد کنندگان این محصولات حمایت می شوند و ما اگرچه مورد حمایت واقع نشدیم اما خوشنودیم که محصولات را در قالب شرکت ایرانی معرفی می کنیم.

وی نمایشگاه را نسبت به دوره های پیش نامطلوب ارزیابی نمود و گفت: باید به گونه ای در مقابل شرکت های خارجی ظاهر شویم که حرفی برای گفتن داشته باشیم زیرا برداشت آنها از نمایشگاه می تواند نسبت به حضور یا عدم حضور شرکت های خارجی در سایر نمایشگاه ها موثر باشد.

مدیر فروش شرکت پارس کیا مهنام، با اشاره به حضور در نمایشگاه های گوناگون در صنایع مختلف خاطر نشان کرد: مزیت نمایشگاه نساجی نسبت به سایر نمایشگاه ها در این است که بازدیدکنندگان این نمایشگاه بیشتر متخصصین این صنعت هستند و عامه مردم کمتر در آن حضور دارند و همین مورد کیفیت کار را ارتقا می دهد.

وی در پایان گفت: باید برای جذب متخصصان و استفاده از تجربیات آنان برنامه ریزی جامع و اصولی داشته باشیم و زمانی هرچند کوتاه را به حضور آنان در نمایشگاه اختصاص دهیم .

“کالای صنعتی تولیدی کاندید” - تولیدکننده تسمه، برینگ، پلیمر، قطعات فولادی و پلاستیکی و روان کننده های تخصصی در صنعت نساجی است. بابک ملکی - مدیر عامل - با بیان این که این شرکت برای نخستین بار در نمایشگاه نساجی حاضر شده بود؛ اظهار امیدواری کرد تا با شناخت کامل از نیاز های موجود، تولید را وسعت بخشد.

وی در خصوص فعالیت های این شرکت گفت: با

توجه به این که به تازگی فعالیت خود را در این صنعت آغاز نمودیم در ابتدا تلاش داریم تا نیاز صنعت گران در این رشته را شناسایی و سپس اقدام به ساخت قطعات لازم نماییم و از واردات برخی قطعات بی نیاز شویم.

وی در خصوص تاثیر اجرای طرح هدفمند سازی پارانه ها بر وضعیت تولید عنوان کرد: هزینه های جاری تا ۳۰ درصد افزایش یافته توقعات کارگران و پرسنل را تا ۵۰ درصد بالا برده است به همین دلیل برای جبران هزینه های اضافی که از بابت هدفمند سازی پارانه ها پدید آمد تعدیل نیرو داشتیم و تلاش نمودیم تا با کاهش برخی کارکردها قیمت تمام شده محصول را کاهش دهیم. وی نمایشگاه را نسبتاً مطلوب ارزیابی نمود.

“شرکت شیمی بخش ایران” در زمینه واردات و توزیع محصولات و مواد تعاونی نساجی و رنگ فعالیت دارد. مهندس سید مهران مختاری- مدیر عامل این شرکت و فارغ التحصیل رشته نساجی در مقطع دکترا و کارشناس ارشد رشته MBA - در ارتباط با فعالیت این شرکت گفت: بناست تا در آینده ای نزدیک در تولید مواد پلیمری خاص با قابلیت چند گانه که علاوه بر نساجی در صنایع رنگ و رزین کاربرد دارد؛ فعالیت خود را دنبال کنیم البته این گروه محصولات نمونه وارداتی دارد و ما قصد داریم تولید محصول را تا جایی گسترش دهیم که واردات آن قطع شود.

وی بازار داخل را هر سال محدودتر از سال گذشته خواند و یاد آور شد: به دلیل افزایش هزینه ها در طرح تحول اقتصادی، مصرف کنندگان تکنیکی تر عمل می کنند شاید پیش تر به هزینه ها نمی اندیشیدند اما امروز تلاش دارند موادی با قابلیت های بیشتر و با کیفیت تر استفاده نمایند. در گذشته ممکن بود خرید آسان تر باشد اما اکنون خرید دشوار شده و افراد تلاش دارند تا محصولی را خریداری کنند که مدت طولانی تر از آن استفاده نمایند. در مجموع می توان گفت با وجود این که سرمایه های نقدی مردم کمتر شده است اما تمایل آنها به خرید برندهای خاص بیشتر شده است .

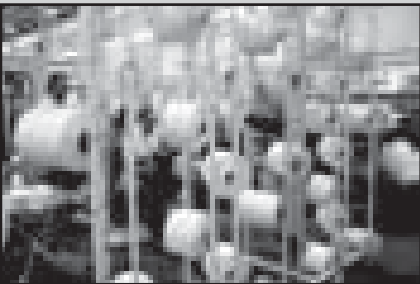
وی با بیان این که صنعت نساجی ایران چیزی کمتر از کشور ترکیه ندارد، خاطر نشان کرد: در داخل کشور نیازمند وجود متخصصانی هستیم که در حین کار بتوانند آموزش بدهند و تنها داشتن تحصیلات آکادمیک در این زمینه ملاک



محمد قاسمی - مدیر عامل شرکت پارت ماشین دلیجان



خسرو ثقفی - عضو هیأت مدیره شرکت مریم



ماشین‌آلات صنعتی عایق - پلی استر توسط محمد قاسمی - کارشناس صنایع - مدیریت می‌شود. وی در ارتباط با فعالیت های این شرکت توضیح داد: در زمینه بازیافت مواد صنعتی پرک پت از جمله شیشه های نوشابه یا آب معدنی و فعالیت داریم. این مواد پس از شستشو و آسیاب به الیاف پلی استر تبدیل شده و در تولید موکت های خانگی و صنعتی مورد استفاده قرار می گیرند.

وی افزود: اولین و تنها سازنده ماشین آلات تولید الیاف پلی استر در داخل کشور هستیم. این فرایند در سال ۱۳۸۱ به نام اینجانب در صنایع ایران به ثبت رسید و از سال ۸۳ اقدام به تولید و از ابتدای سال ۹۰ اقدام به ساخت ماشین آلات و عرضه محصولی با کیفیت نمودیم.

وی در ارتباط با وضعیت کنونی تولید گفت: این تکنولوژی متعلق به اروپا و شرق آسیا یعنی کره و چین است که در نتیجه تحریم ها، برای نخستین بار در ایران تولید شد.

قاسمی واردات را نه تنها عاملی مخرب برای تولیدات داخلی ندانست بلکه آن را عاملی موثر در ارتقا کیفیت تولیدات داخلی خواند و در ارتباط با تاثیر طرح هدفمند سازی بارانه ها بر وضعیت تولید گفت: به نظر می رسد بخش خصوصی با این طرح سازگاری ایجاد نموده است به عنوان نمونه ما ۱۱۰ نفر پرسنل داشتیم که پس از اجرای این طرح نیز هم چنان به فعالیت خود ادامه می دهند. وی که برای نخستین بار در نمایشگاه حاضر شده بود از نمایشگاه این دوره اظهار رضایت نمود.

"شرکت مریم" تولید کننده کالای خواب و منسوجات خانگی است. خسرو ثقفی - عضو هیأت مدیره - در خصوص فعالیت های آن گفت: در کنار تولیدات خود محصولات وارداتی از کشور ترکیه را نیز به فروش می رسانیم. بخشی از مواد اولیه مورد نیاز ما وارداتی است و خوشبختانه تحریم ها تاثیر چندانی بر فعالیت ما نداشته است. وی نمایشگاه را تنها از حیث بازدید تبلیغاتی، مفید خواند.

"شرکت پود ایران" تولید کننده انواع حوله های چایی توسط مهندس محمدرضا طاهری مدیریت می شود. وی در رشته مهندسی برق تحصیل کرده و نزدیک به ۳۰ سال است که در صنعت نساجی فعالیت دارد.

وی در توضیح سوابق خود گفت: فعالیت خود

نیست. وی در خصوص تاثیر تحریم های اخیر بر صنعت عنوان کرد: نماینده شرکت BASS آلمان هستیم اما متأسفانه به تازگی بسیاری از محصولات این شرکت به آسانی در اختیارمان قرار نمی گیرد و همین امر عاملی برای کسب سود بیشتر توسط سودجویان در کشور ترکیه شده است که این محصولات را به صورت واسطه ای و با سود بیشتر به ما می فروشند. هم چنین گشایش اعتبارات اسنادی وجود ندارد و باید به صورت نقدی خرید کنیم در حالی که حواله پول بسیار دشوار شده و نوسان نرخ ارز نیز مشکلات را دو چندان کرده است.

مهندس مختاری در خصوص تاثیر طرح هدفمندسازی یارانه ها بر فعالیت این شرکت گفت: تصور می کنم این تاثیرات بر صنعت نساجی نسبت به سایر صنایع بسیار کمتر باشد زیرا صنعت نساجی مدت هاست که از حمایت دولت خارج شده و فعالان در این صنعت زمان زیادی است که تلاش نموده اند تا خود را با شرایط سازگار نمایند در حالی که هنوز هم قابلیت اشتغالزایی و ایجاد ارزش افزوده بالا را دارد.

وی یکی از دلایل اصلی موفقیت کشور ترکیه در صنعت نساجی در مقایسه با کشور ایران را که موجب ارتقا سطح تولیدات این کشور شده است را در ارتباط این کشور با کشورهای غربی و حمایت دولت ترکیه از تولید کنندگان این کشور دانست.

وی مدیریت حمایت و نظارت را تا اندازه ای دشوار خواند و تصریح کرد: دشوار است این که دولت خود را به یکبار کنار کشد مشکلی نیست اما حداقل قاچاق کالا را نیز کنترل نماید. البته لازم به ذکر است که واردات محصولات با کیفیت مانعی ایجاد نخواهد کرد بلکه رقابت را شکل داده و موجب ارتقاء کیفیت محصول توسط تولیدکننده داخلی خواهد شد.

وی در ارزیابی نمایشگاه نسبت به سال گذشته عنوان کرد: به نظر می رسد نمایشگاه از نظر کمی، کوچکتر از سال های گذشته شده اما از نظر کیفی، رشد قابل توجهی داشته است. نکته دیگر این که بازدید کنندگان این نمایشگاه بیشتر متخصصان هستند و به همین دلیل برگزاری نمایشگاه در روزهای میانی هفته بسیار به جاست.

"شرکت پارت ماشین دلیجان" تولید کننده



محمد رضا طاهری - مدیر عامل شرکت پود ایران

**مدیر عامل شرکت پود ایران: تولیدکننده نیازمند سرمایه گذاری است و رکود برای صنعتگر معنا ندارد زیرا صنعت همواره باید رو به رشد باشد در غیر این صورت نابود خواهد شد.**



را با تولید سرویس های خواب بچه گانه و سرویس آشپزخانه در کارگاهی در میدان هفت تیر آغاز نمودیم و اکنون در این کارخانه در جاده مخصوص کرج فعالیت داریم.

مهندس طاهری، با اشاره به خوشنامی برند پود ایران در خصوص تامین مواد اولیه مورد نیاز این شرکت گفت: عمده مواد اولیه حتی نخ و پنبه مورد نیاز را از داخل تامین می کنیم. البته بخشی از پنبه ایران نیز از ازبکستان تامین می شود که ما از آن پنبه نیز استفاده می کنیم. نخ مصرفی ما در این شرکت نخ ۲۰ دولا است و حوله های تولیدی ما صد در صد پنبه است.

مهندس طاهری با اشاره به فراوانی مشکلات تولید بسیار گفت: شعارهای بسیاری در خصوص حمایت از تولید کننده و صنعتگر سر داده می شود اما متأسفانه در عمل شاهد هیچ گونه حمایتی نیستیم. دولت و نهادهای مربوط با تولیدکنندگان همکاری ندارند و اگر هم باشد شامل یک گروه خاص است که همین مورد آسیب های جدی بر صنعت وارد می سازد. تولیدکننده نیازمند سرمایه گذاری است و رکود برای صنعتگر معنا ندارد زیرا صنعت همواره باید رو به رشد باشد در غیر این صورت نابود خواهد شد.

وی در ادامه با اظهار خشنودی از این که شرکت پود ایران با تمام توان و جذب و سازماندهی نیروها کیفیت محصولات را ارتقا بخشیده است عنوان کرد: با وجود تمام پیشرفت ها و موفقیت ها متأسفانه هنوز با تکنولوژی ۵۰ سال پیش فعالیت می کنیم و تولید ما کاملاً سنتی است اما تلاش داریم تا با مذاکراتی که با برخی نهادهای مربوط از جمله وزارت صنعت معدن و تجارت داشتیم بتوانیم تحولاتی را صورت داده و تولیدات خود را توسعه دهیم.

مدیر عامل شرکت پود ایران با بیان این که متأسفانه با اجرای طرح هدفمند سازی بارانه ها شرکت های تولیدی و از جمله این شرکت مورد حمایت واقع نشدند تصریح کرد: با تزریق سرمایه از خارج از کارخانه فعالیت خود را دنبال می کنیم و نه تنها نیروی انسانی را کاهش ندادیم بلکه نیروهای متخصص را به کار گرفتیم و تلاش داریم تا با افزایش ارتقا کیفیت تولید، شکاف های موجود را مرتفع سازیم.

وی در خصوص مشکلاتی که با آن رو به روست

گفت: ۱۴ سال پیش زمینی را در منطقه صنعتی کردان برای انتقال کارخانه فعلی پود ایران خریداری نمودیم. متأسفانه با وجود این که وزارت صنایع جواز انتقال را صادر نموده اما اداره زمین شهری با ما همکاری نمی کند.

مدیرعامل شرکت پود ایران از حضور برخی تولیدکنندگان حوله در نمایشگاه اظهار خشنودی کرد و گفت: در نخستین روز نمایشگاه از تمام این عزیزان به دلیل حضورشان سپاس گزاری نمودم زیرا حضور کم رنگ تر شرکت های داخلی و فراوانی شرکت های خارجی در این نمایشگاه تا اندازه ای نگران کننده و موجب تاسف است.

مدیر عامل شرکت پود ایران نمایشگاه را نسبت به دوره های پیش نامطلوب ارزیابی نمود و با کمی تامل عنوان کرد: متأسفانه هر سال تعداد شرکت کنندگان داخلی کمتر می شود و شاید دیر نیست زمانی که نمایشگاه نساجی ایران صرفاً به نمایشگاهی برای کمپانی های خارجی تبدیل شود هم چنان که در حال حاضر در نمایشگاهی با این وسعت تنها ۳ شرکت فعالی در تولید حوله حضور دارند و این بسیار نگران کننده است.

وی در خصوص نقاط ضعف نمایشگاه این دوره گفت: این نمایشگاه تنها در ۴ روز برگزار می شود و تمام تولید کنندگان حاضر در نمایشگاه با دشواری شرایط حضور در نمایشگاه را پذیرفتند و به رغم مشکلات فراوان در آن حاضر شدند. هدف غالب آنها از حضور در نمایشگاه، نمایش برند و انجام امور تجاری است در حالی که ساعت برگزاری نمایشگاه از ۹ تا ۱۶ و مقارن با ساعات کار ادارات است به همین دلیل مشکلاتی را برای حضور کارمندان و متخصصان جهت بازدید از نمایشگاه به وجود می آورد.

مهندس طاهری تصریح کرد: ضمن سپاس از برگزار کنندگان نمایشگاه باید بگویم با قبول این که این گروه نیز مشکلات خاص خود را در برگزاری نمایشگاه برنامه ریزی و ایجاد هماهنگی های لازم دارند اما شایان توجه است که نمایشگاه نیازمند تبلیغات و اطلاع رسانی گسترده است و ضرورت دارد تا در نمایشگاه بین المللی در صنعت نساجی در کشور ایران کشورهای همسایه نیز حاضر شوند اما متأسفانه ارتباطات تجاری ما با سایر کشورها بسیار



محمد فاریابی - مدیر فروش شرکت آمیتیس



میشم ادبی - مدیر بازاریابی و فروش گروه تولیدی ایران نوبافت

**مدیر بازاریابی و فروش گروه تولیدی ایران نوبافت: برای شناسایی مشکلات همیشه به دنبال عوامل خارجی هستیم در حالی که با کارشناسی دقیق و اصولی در می یابیم برخی تصمیم گیری ها و سیاست گذاری های غیر کارشناسانه نادرست، اصلی ترین موانع را ایجاد نموده است.**



ایران نوبافت در این زمینه مدعی است. وی با اشاره به موفقیت این گروه در تولید نخ رنگی گفت: تلاش داریم تا با گسترش فعالیت های خود هم سهم خوبی در بازار به دست آورده و تعداد مشتریان خود را افزایش دهیم و همواره این مورد را در نظر داریم که هرچه بازار رقابتی تر و دشوارتر شود باز هم کیفیت، قیمت تمام شده و درک صحیح از بازار از اهمیت ویژه برخوردار است.

مدیر بازاریابی و فروش گروه تولیدی ایران نوبافت در خصوص تاثیر واردات بر تولیدات داخلی گفت: با واردات مخالف نیستیم زیرا واردات محصولات با کیفیت و قیمت مناسب، تولید کنندگان را به تولید محصولات مشابه و قابل رقابت ترغیب می کند در حالی که متأسفانه واردات محصولات بی کیفیت نساجی علاوه بر این که تاثیرات سوئی بر ذائقه ایرانی می گذارد بر فرهنگ استفاده در ایران آسیب های جدی وارد می سازد.

وی با بیان سخن یکی از بزرگان که گفته است: "بازاریابی نیاز امروز و نوآوری نیاز فردا را از مشتری می شناسد" در خصوص تاثیر تحریم های اخیر بر تولید داخلی گفت: تصمیم گیری ها و عوامل داخلی بیش از تحریم ها و عوامل خارجی بر فعالیت ما تاثیر سوء بر جای گذارده است. برای شناسایی مشکلات همیشه به دنبال عوامل خارجی هستیم در حالی که با کارشناسی دقیق و اصولی در می یابیم برخی تصمیم گیری ها و سیاست گذاری های غیر کارشناسانه نادرست،

اصلی ترین موانع را ایجاد نموده است. ادبی در پاسخ به تاثیر طرح هدفمند سازی پارانه ها بر وضعیت تولید گفت: بنا بود طرح هدفمندسازی به کاهش هزینه های تولید منجر گردد و در حقیقت از تولید کنندگان حمایت و منجر به ارتقا تکنولوژی و نوآوری و منتج به رقابتی شدن قیمت نهایی کالا با بازار جهانی شود در حالی که نتیجه عکس داد.

وی افزود: گروه تولیدی ایران نوبافت از محدود کارخانجات نساجی در شهر اصفهان است که با اجرای طرح هدفمند سازی پارانه ها به جای تعدیل نیرو و افزایش قیمت نهایی محصول، افزایش پرسنل و کاهش قیمت تمام شده را داشته است. این گروه در راستای اجرای طرح توسعه، هر سال پروژه های جدیدی را

محدود و در حال قطع شدن است. باید بدانیم تنها با شعار دادن مشکلی از میان برداشته نمی شود باید حرکت نمود و وارد میدان عمل شد. من به عنوان یک صنعتگر و تولید کننده خود را نسبت به این کشور مسئول می دانم و با دیدن این ضعف ها بسیار تأسف می خورم.

وی در ادامه ضمن اظهار امیدواری از بهبود وضعیت صنعت در آینده، گفت: در نمایشگاه ایتمای بارسلونا حضور داشتیم و شاهد بودم صنعت گران ایرانی استقبال خوبی از نمایشگاه به عمل آوردند اما متأسفانه در داخل کشور به واسطه عدم حمایت، فقدان سرمایه لازم و عدم برقراری ارتباط تجاری لازم و نوسازی ماشین آلات همواره با مشکلاتی رو به رو هستیم. امیدوارم با تلاش صنعت گران و حمایت دولت و سیاست گذاری های کلان وضعیت تولید داخلی سامان یابد.

"شرکت آمیتیس" پارچه های پرده ای شانل، ساتن، تافته، لمه و حریر شیشه ای تولید می کند. محمد فاریابی - مدیر فروش - که ظاهراً از وضعیت تولید ابراز رضایت داشت، در خصوص فعالیت این مجموعه گفت: ماشین آلات ما عمدتاً خارجی است اما مواد اولیه مورد نیاز خود را از داخل کشور تامین می کنیم و نزدیک به ۳ ماه است که بازار را کد است.

وی با بیان این که با اجرای طرح هدفمندسازی پارانه ها کلیه هزینه های تولید افزایش یافته است گفت: از آنجا که این زنجیره به هم متصل است ما نیز شاهد این افزایش قیمت مواد اولیه بودیم.

وی در ارزیابی نمایشگاه جاری عنوان کرد: اگر چه نمایشگاه تخصصی است اما متأسفانه اطلاع رسانی در خصوص برگزاری نمایشگاه بسیار ضعیف بود.

"گروه تولیدی ایران نوبافت" در زمینه ریسندگی و رنگرزی نخ در سیستم الیاف کوتاه و بافندگی گردباف، رنگرزی و تکمیل انواع پارچه های گردباف فعالیت دارد.

سید میثم ادبی - مدیر بازاریابی و فروش - در خصوص وضعیت فعلی تولید در صنعت نساجی عنوان کرد: در شرایط بحران اقتصادی جهانی و بحث رقابت که دامنه آن به داخل کشور نیز کشیده شده است در صورتی که بازار و نیازهای آن را شناسایی کنیم شرایط مساعدی برای رقابت و فعالیت وجود دارد و گروه تولیدی





مسعود نیک پور - مدیر عامل شرکت تولیدی پوشاک خرقه آمل



**مدیر عامل شرکت تولیدی پوشاک خرقه آمل: اما متأسفانه طی سال های اخیر آسیب های جدی بر صنعت نساجی و پوشاک وارد آمده است اجازه ندهیم این آسیب ها تا جایی پیش رود که دیگر قابل جبران نباشد.**

افتتاح می کند که افتتاح این پروژه ها نیازمند افزایش پرسنل است مضاف بر این که با توجه به نوسانات قیمت مواد اولیه و عدم کشش بازار و با توجه به افزایش قیمت انرژی، قیمت محصولات را ثابت نگاه داشته است.

ادبی اضافه کرد: مشکل اصلی که در حال حاضر با آن رو به رو هستیم این که شهر اصفهان با مشکل کم آبی مواجه است و مسئولین وعده های بسیاری در بحث انرژی داده اند که تا کنون هیچکدام از آنها محقق نشده است و در صورتی که این روند ادامه یابد آسیب های جدی بر تولید وارد خواهد ساخت.

وی با بیان این که در ایران تکس ۲۰۱۰، گروه تولیدی ایران نوبافت هم به لحاظ ظاهر غرفه آرای و هم از نظر مدیریت غرفه، به عنوان غرفه برتر معرفی شده و لوح تقدیر دریافت نمود؛ در مورد نمایشگاه نساجی این دوره گفت: اهدافی که در نمایشگاه دنبال می کنیم، شاید تا اندازه ای غیر متعارف باشد و بهتر است اکنون نیز سخنی در این خصوص به میان نیاوریم. حضور ما در نمایشگاه ها شاید جزئی غیر قابل تفکیک از سیاست های کلی این گروه باشد.

نمایشگاه مکان بسیار مناسبی برای تبادل اطلاعات است و معمولاً یک هفته پس از نمایشگاه نتایج به دست آمده از نمایشگاه را ارزیابی می کنیم. به اعتقاد من ۲۰ روز بعد از برگزاری نمایشگاه از زمان برگزاری نمایشگاه مهم تر است و اگر این روزها را بدون برنامه ریزی و هدف از پیش تعیین شده و استراتژی اتخاذ شده سپری کنیم یقیناً از ۴ روز حضور در نمایشگاه نیز نتیجه مطلوب حاصل نخواهد شد.

ادبی در مجموع نمایشگاه را مطلوب و رضایت بخش و زمان برگزاری نمایشگاه این دوره را یکی از نقاط ضعف آن خواند و گفت: نمایشگاه این دوره با فاصله زمانی کوتاهی از نمایشگاه های ایتما، چین و بارسلونا برگزار شد که این مورد مشکلاتی را در برنامه ریزی های تولید کنندگانی که در تمام این نمایشگاه ها حضور داشتند ایجاد می کرد به علاوه نمایشگاه در روزهای میانی هفته و در ساعاتی برگزار شد که مشکلاتی را برای کارمندان، دوستان، همکاران و متخصصانی که از شهرستان ها برای بازدید از نمایشگاه حضور داشتند ایجاد می کرد.

”شرکت تولیدی پوشاک خرقه آمل“ در زمینه تولید لباس کار و اورکت، کلاه نظامی، کاپشن و شلوار راهداری، کت شلوار و پیراهن رسمی، لباس کار و لباس مکانیکی فعالیت دارد.

مسعود نیک پور - مدیر عامل این شرکت که ۵۰ سال فعالیت در صنعت پوشاک و ۸ سال است که این شرکت را تاسیس نموده است. وی در خصوص فعالیت های این مجموعه گفت: ۷۰ درصد تولیدات ما متعلق به نیروهای مسلح، نیروهای دریایی پدافند، ساتر سبز و ... است که بر اساس سفارشات تولید می شود. هم چنین با شرکت های بزرگ چون کاله آمل، شرکت سایپا، سازمان حج و کلیه فروشگاه های شهروند و فروشگاه های زنجیره ای رفاه همکاری داشته و سفارشات آنها را طراحی و تولید می کنیم. وی در معرفی این شرکت گفت: در ابتدا در فضایی به مساحت ۱۰۰ متر فعالیت داشتیم تا این که کم کم وارد فاز صنعتی شده و در فضای ۵۰۰ متر در ساختمان اداری فعالیت خود را دنبال نمودیم و اکنون در فضایی بالغ بر ۳ هزار متر زیر بنا با بهترین امکانات دوخت و مطابق با تکنولوژی روز دنیا با دستگاه های برش، دوخت، دستگاه بخار، اتو پرس و بسته بندی، شرینگ، اتوماتیک بر اساس استانداردهای تعیین شده فعالیت داریم. در چشم انداز آینده خود بحث صادرات را مطرح نمودیم و بخش طراحی این شرکت با کردستان عراق، بلاروس و اوکراین مذاکراتی داشته و تلاش نمودیم تا واحد دیگری را برای رضایت این کشورها فراهم نماییم. اگر از حمایت های دولت برخوردار باشیم و نیازهای ما را به موقع شناسایی نمایند، حداقل ۵۰۰ نفر نیروی انسانی دیگر به کار خواهیم گرفت.

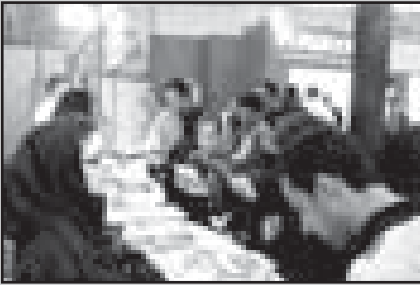
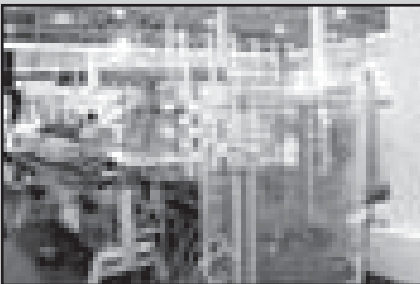
وی افزود: در این مجموعه نزدیک به ۲۳۰ نفر پرسنل مشغول به فعالیت هستند که بیش از ۳۰ نفر از آنها تحصیلات آکادمیک در مقطع کارشناسی یا بالاتر دارند و بر اساس طرح توسعه ای که پیش رو داریم به زودی ۱۲۰ نفر پرسنل به مجموعه افزوده خواهد شد.

وی در ارتباط با مواد اولیه مورد نیاز این شرکت عنوان کرد: علاقه مندیم تا جایی که ممکن است از مواد اولیه داخلی استفاده نماییم مگر در مواردی که سفارش دهندگان بر خارجی بودن مواد اولیه تأکید داشته باشند و مجبور





حسین گرجی - مدیر فروش بخش شهرستان شرکت فخر ایران



منجر به آشنایی بیشتر اهالی تولید با یکدیگر می‌شود که در شرایط عادی ممکن است بسترهای لازم برای این آشنایی فراهم نباشد. در این نمایشگاه افرادی را که در حوزه تکمیل و تولید مواد اولیه با فعالیت ما مرتبط هستند را شناسایی نمودیم. سفارشات بسیاری را دریافت نموده و با فعالان بسیاری در این حوزه آشنا شدیم.

وی در پایان خطاب به خبرنگار ماهنامه نساجی امروز گفت: شما در بخش اطلاع رسانی فعالیت دارید و قلم شما و نگاه شما بسیار موثر خواهد بود. شاید با انتشار یک عکس، بسیاری از وجدان‌ها بیدار شوند و بسیاری وجدان‌های بیدار تحت تاثیر قرار گیرند پس قلم و قدم همراه است و در کنار یکدیگر می‌توانیم کاستی‌ها را شناسایی و مرتفع نماییم.

«شرکت فخر ایران» از شرکت‌های نساجی تابع و پشتیبان وزارت دفاع است که بیش از ۵۰ سال سابقه دارد. این شرکت در زمینه تولید ملحفه، منسوجات نظامی و پوشاک صنعتی فعالیت دارد و به تازگی در حوزه تولید فرش، کیف و کفش نیز وارد شده است.

حسین گرجی - مدیر فروش بخش شهرستان‌ها - در خصوص تولیدات این مجموعه گفت: پس از تعدیل نیرو به دلیل فرسودگی ماشین‌آلات، به تولید بدون کارخانه روی آوردیم. در این نوع تولید شرکت‌های مطرح محصولات با کیفیتی را با برند فخر ایران تولید می‌کنند. این تولیدات توسط مهندسان ناظر از سوی شرکت فخر ایران در این کارخانه‌ها کنترل می‌شود و در شعب فروشگاه‌های اتکار و برخی فروشگاه‌های دیگر در بازار عرضه می‌شود.

وی افزود: طرح‌های خود را مطابق با درخواست مشتری و بورس بازار عرضه می‌کنیم و با توجه به این که در وزارت دفاع فعالیت داشته و بخشی از اهدافمان خدمت رسانی است تلاش داریم تا قیمت تمام شده محصولات ما کمتر از سایر شرکت‌های مطرح در این حوزه باشد.

وی در ارتباط با موانع و مشکلات موجود در صنعت نساجی در داخل کشور گفت: اکثر افراد کشور چین را به واسطه واردات کالاهای بی کیفیت مقصر می‌دانند در حالی که به اعتقاد من و بسیاری از متخصصین در صنعت نساجی، تولیدکنندگان داخلی به واسطه تولیدات

باشیم در برخی موارد چون نخ‌های دوخت، برخی آستری‌ها و برخی پارچه‌های ضد آب از مواد اولیه خارجی استفاده نماییم.

وی در ارتباط با تاثیر اجرای طرح هدفمندسازی یارانه‌ها بر تولید عنوان کرد: اجرای این طرح ضربه سختی بر صنعت وارد نمود. به اعتقاد من این کار برای آحاد جامعه کارشناسی شده بود اما برای صنعت کارشناسی نشده بود.

نیک پور با اعتقاد بر این که افزایش هزینه‌های انرژی آسیب‌های جدی بر صنعت وارد ساخته، گفت: حتی با پرداخت یارانه به خانواده‌ها، صنعت گران منفعتی نخواهند برد. صنعت‌گران و بسیاری از صادرکنندگان که فعالیت‌شان تا اندازه‌ای متوقف شده است از وضعیت کنونی اظهار نارضایتی می‌کنند. ما نیز با برخی کشورهای همسایه چون اوکراین و بلاروس رایزنی‌هایی داشتیم که متأسفانه بی نتیجه ماند زیرا قیمت نهایی محصول تا اندازه‌ای افزایش یافت که حتی اگر برای ما مطلوب باشد برای کشورهای دیگر که به آن صادر می‌شود مقرون به صرفه نخواهد بود.

وی در خصوص مشکلات تولید ضمن اشاره به تبصره ۱۰۳ و حذف حق بیمه نیروهای انسانی، افزایش قیمت انرژی را مطرح نمود و گفت: اگر وضع به همین ترتیب منوال پیش رود، تولید مقرون به صرفه نخواهد بود و در آینده‌ای نزدیک کمر این صنعت خواهد شکست.

نیک پور اضافه کرد: کشور ایران یکی از کشورهای است که در صنعت پوشاک پیشینه دارد و اگر تنها ۴ کشور در حوزه پوشاک حرفی برای گفتن داشته باشند اولین آنها ایران و پس از آن مصر، چین و ایتالیا است. اما متأسفانه طی سال‌های اخیر آسیب‌های جدی بر صنعت نساجی و پوشاک وارد آمده است اجازه ندهیم این آسیب‌ها تا جایی پیش رود که دیگر قابل جبران نباشد. این صنعت قابلیت اشتغالزایی بسیار از تولید پنبه تا عرضه پوشاک در فروشگاه‌ها را دارد. با این قابلیت‌ها بسیار، جای تاسف است اگر ما واسطه‌ای برای فروش محصول سایر کشورها باشیم. به اعتقاد من باید از دیدگاه و خواسته‌های تولیدکننده مطلع شد و در او انگیزه ایجاد نمود.

وی که برای دومین سال متوالی در نمایشگاه حاضر شده بود استقبال از نمایشگاه را بسیار مطلوب ارزیابی نمود گفت: حضور در نمایشگاه

**مدیر فروش بخش شهرستان شرکت فخر ایران: اکثر افراد کشور چین را به واسطه واردات کالاهای بی کیفیت مقصر می‌دانند در حالی که تولیدکنندگان داخلی به واسطه تولیدات بی کیفیت بزرگترین ضربات را بر تولید داخلی وارد ساخته‌اند.**

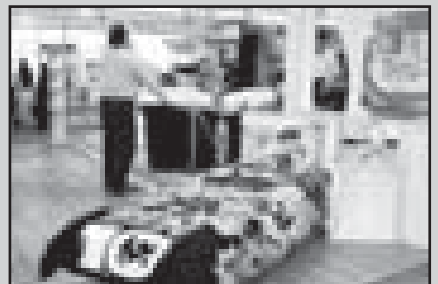


سعید انقوزه ای یزدی - مدیر فروش شرکت یزدباف



مهرداد آراین پور - مدیر عامل شرکت سمند گستر

**مدیر فروش شرکت یزدباف: با اجرای طرح هدفمندسازی یارانه‌ها، هزینه‌های تولید نیز افزایش یافت اما برای این که سهمی در شکوفایی اقتصادی داشته باشیم و در قیمت‌ها خللی ایجاد نشود به جای این که به افزایش قیمت بیندیشیم از سود خود کاستیم.**



بی کیفیت بزرگترین ضربات را بر تولید داخلی وارد ساخته‌اند. شرکت‌هایی که در اصفهان هستند که تار و پود فیلامنت را با قیمت ارزان در اختیار مصرف‌کنندگان قرار می‌دهند. مصرف‌کنندگان نیز به دلیل قیمت مناسب این محصولات از آن استقبال می‌کنند و این مورد آسیب جدی بر محصولات با کیفیت شرکت‌های مطرح وارد ساخته و آنها را به ورشکستگی می‌رساند.

وی در ارتباط با تاثیر طرح هدفمندسازی یارانه‌ها بر تولیدات این شرکت عنوان کرد: با افزایش بهای مواد اولیه قیمت نهایی محصولات ما نیز افزایش یافت. گرجی با بیان این که این شرکت در تمام دوره‌های نمایشگاه نساجی حضور داشته است عنوان کرد: در دوره‌های پیش ماشین آلات و تولیدات بیشتری به نمایش گذارده می‌شد اما اکنون کشور ترکیه بخش قابل توجهی از نمایشگاه را در اختیار گرفته است.

وی در پایان با آرزوی پایان یافتن بحران موجود در صنعت نساجی اظهار امیدواری کرد تا این صنعت در آینده‌ای نزدیک جانی تازه بگیرد. **شرکت یزدباف** تولیدکننده انواع منسوجات خانگی اعم از پارچه‌های پرده‌ای، مانتویی، پیراهنی و شلوار و بخشی از پارچه‌های نظامی است.

سعید انقوزه ای یزدی - مدیر فروش این شرکت - در معرفی آن گفت: شرکت یزدباف در سال ۱۳۳۵ تاسیس شد و روزانه بین ۱۸۰ تا ۲۰۰ هزارمتر مربع پارچه تولید می‌کند که از این میزان بین ۱۳۰ تا ۱۵۰ هزار متر را به صورت کالای تکمیل شده و بین ۳۰ تا ۵۰ هزار متر را به صورت متخال خام به بازار عرضه می‌کند.

وی افزود: این کارخانه با ۳ گروه در ۴ شیفت در ۳۵۰ روز در سال کار می‌کند و بر اساس سفارشات تولید می‌کند. عمده مواد اولیه مورد نیاز پنبه، پلی استر، ویسکوز و نایلون است که بخشی از آن وارداتی است و بخشی را از داخل تامین می‌کنیم. البته پنبه و پلی استر داخلی و خارجی دارد اما ویسکوز و نایلون در داخل یافت نمی‌شود و صد درصد وارداتی است.

وی در ارتباط با تأثیر اجرای طرح هدفمندسازی یارانه‌ها بر فعالیت‌های این مجموعه گفت: با اجرای طرح هدفمندسازی یارانه‌ها، هزینه‌های

تولید نیز افزایش یافت اما برای این که سهمی در شکوفایی اقتصادی داشته باشیم و در قیمت‌ها خللی ایجاد نشود به جای این که به افزایش قیمت بیندیشیم از سود خود کاستیم.

وی نمایشگاه امسال را نسبتاً مطلوب ارزیابی نمود اما یکی از اصلی‌ترین نقاط ضعف آن را عدم اطلاع‌رسانی به موقع برشمرد.

**شرکت سمند گستر** فعالیت خود را در سال ۱۳۸۰ در زمینه تولید مواد نساجی و چرم آغاز نمود و در حال حاضر محصولاتی از قبیل روغن‌های ریسندگی، آنتی‌هیستاتیک، نرم‌کننده‌ها و مواد تعاونی غیر رنگی تولید می‌کند.

مهرداد آراین پور - مدیر عامل - در خصوص مشکلات موجود در صنعت نساجی گفت: از مشکلات موجود در این حوزه می‌توان به تامین مواد اولیه اشاره نمود که مواد اولیه داخلی کیفیت لازم را ندارند و ما مجبور به تامین مواد اولیه مورد نیاز از خارج از کشور هستیم که آن هم مشکلات خاص خود را دارد. مشکل دیگر این که کارخانجات نساجی و چرم‌سازی بیشتر در بازار داخل فعالیت دارند و بازار داخل نیز تلاش دارد تا بدون در نظر گرفتن کیفیت از نظر قیمت با محصولات چینی رقابت کند به همین دلیل معرفی محصول با کیفیت بسیار دشوار است و تولیدکننده نیز بر ای ادامه فعالیت خود باید محصولی با قیمت مناسب در اختیار مصرف‌کنندگان قرار دهد.

وی در ارتباط با سیاست‌هایی که این شرکت برای حفظ بازار خود در نظر دارد؛ عنوان کرد: یکی از مواردی که در فعالیت ما همواره از اهمیت ویژه‌ای برخوردار بوده، تولید محصولات متنوع و جدید و بر حسب نیاز و سلیقه مشتریان است که همین تنوع موجب حفظ بازار شده است. هم چنین نمونه‌هایی از محصولات خود را بر حسب نیاز مشتریان آماده نموده و در اختیارشان قرار دادیم که همان نمونه‌ها باعث شد تا مشتریان برای خرید همان محصول مجاب شوند.

آراین پور در ارتباط با طرح هدفمندسازی یارانه‌ها و تأثیر آن بر فعالیت تولیدی این شرکت عنوان کرد: هزینه‌های جاری این شرکت در حدود ۱۵ درصد افزایش یافته و ما موفق به کنترل آن نشدیم. برای کنترل چنین موردی باید آمادگی داشته و سیستم‌های



**مدیر عامل شرکت نخ سیرنگ: تحریم‌ها تأثیرات سویی بر فعالیت ما گذارده است. شرکت‌های خارجی بهای محصولات خود را نقدی طلب می‌کنند و ۲ ماه بعد محصول را تحویل می‌دهند، ضمن این که هیچ گونه مسئولیت و تعهدی را در قبال آن نمی‌پذیرند.**



تولیدکننده انواع حوله و کالای خواب است که توسط رامین حاجی قربانی مدیریت می‌شود. در گفت و گویی که با مدیر عامل این شرکت داشتیم، با وجود این که صنعت نساجی ایران را صنعتی بحران زده دانست؛ وضعیت تولید حوله در داخل کشور را بسیار مطلوب ارزیابی نمود و گفت: با ورود دستگاه‌های جدید و ابداعات تولیدکنندگان داخلی وضعیت تولید این محصول بسیار رونق یافته است و با محصولات وارداتی با کیفیت علی‌الخصوص از کشور ترکیه برابری می‌کند.

وی وضعیت اقتصادی کنونی، عدم کیفیت، ضخامت و دوام لازم در حوله‌های چینی، تحریم‌ها و نوسانات قیمت مواد اولیه و بالا بودن تعرفه واردات حوله را از جمله عوامل موفقیت کشور در تولید حوله خواند. بیش از تحریم‌ها، سیاست‌های نادرست در صنعت نساجی تولیدکنندگان را آزار می‌دهد زیرا در زمان‌های مناسب خرید نخ، مجوز واردات صادر نمی‌شود و زمانی این مجوز صادر می‌شود که کشور چین تمام نخ‌ها را خریداری نموده و دیگر نخ‌های باقی‌مانده است. در حقیقت عمده مشکلات به دلیل عدم مدیریت صحیح به وجود می‌آید.

حاجی قربانی، در ادامه محدودیت واردات، مشکلات گمرکی و قوانین کار و تامین اجتماعی و سایر قوانین دست و پاگیر را از اصلی‌ترین مشکلات تولید خواند و گفت: متأسفانه برخلاف تبلیغاتی که می‌شود، مسئولان تسهیلات و ارزش ویژه‌ای برای تولیدکنندگان داخلی در نظر نمی‌گیرند و بسترهایی را فراهم نمی‌آورند تا این محصولات با مشابه خارجی قابل رقابت شود.

حاجی قربانی در خصوص تأثیر طرح هدفمندسازی پارانه‌ها بر تولید گفت: در صورتی که تسهیلات ویژه‌ای برای تولیدکنندگان در نظر گرفته می‌شود، این قانون می‌توانست به نفع تولیدکنندگان باشد. بهای حامل‌های انرژی چند برابر شده است و این مورد در افزایش قیمت‌ها تأثیر به‌سزایی دارد و می‌تواند بازار فروش را تحت تأثیر قرار دهد. زمانی که بازار فروش با مشکلی مواجه شود، اشتغال کمتر شده و کارخانجات مجبور به تعدیل نیرو و در نتیجه کاهش حجم تولید می‌شوند.

وی که برای دومین بار در نمایشگاه نساجی

گرمایشی و سرمایه‌شنی را از پیش تعبیه کنیم و نمی‌توان بلافاصله با افزایش هزینه‌های حامل‌های انرژی، سرمایه‌ای را در کارخانه جایگزین نمود. ما نیز افزایش قیمت داشتیم که بیشتر متاثر از قیمت مواد اولیه و نه از افزایش قیمت حامل‌های انرژی بود.

وی در ارزیابی نمایشگاه گفت: برای ما حضور در نمایشگاه تنها به منظور جذب مشتری نیست بلکه به دلیل آشنایی و همکاری با متخصصین و فعالان در این حوزه اهمیت دارد.

"شرکت نخ سیرنگ" تولیدکننده انواع نخ‌های POY، DTY، FDY است. محمد مجلسی - مدیر عامل این شرکت - در خصوص مشکلاتی که در حال حاضر با آن دست به گریبان است عنوان نمود: در زمینه تامین مواد اولیه با مشکلاتی رو به رو هستیم. مسترچ‌های مورد نیاز ما در داخل کشور تولید نمی‌شود و مجبور به واردات آن هستیم. تحریم‌ها تأثیرات سویی بر فعالیت ما گذارده است. شرکت‌های خارجی بهای محصولات خود را نقدی طلب می‌کنند و ۲ ماه بعد محصول را تحویل می‌دهند، ضمن این که هیچ گونه مسئولیت و تعهدی را در قبال آن نمی‌پذیرند.

وی در ارتباط با طرح هدفمندسازی پارانه‌ها و تأثیر آن بر فعالیت‌های تولیدی گفت: در فعالیت ما انرژی برق نقش مهمی ایفا می‌کند و با توجه به افزایش هزینه حامل‌های انرژی از جمله هزینه برق، قیمت نهایی محصولات ما نیز افزایش یافت و این مورد در بازار فروش ما تأثیر به‌سزایی گذارده و قدرت رقابت را از ما سلب نمود. قیمت محصولات ما از محصولات چینی بیشتر است بنابراین محصولات ما به هیچ عنوان قابل رقابت نیست.

مجلسی که برای دومین بار در نمایشگاه حاضر شده بود، نمایشگاه این دوره را ضعیف‌تر از سال گذشته دانست و گفت: شرکت‌کنندگان و بازدیدکنندگان نسبت به سال گذشته کمتر هستند. زمان برگزاری نمایشگاه و این که تداخلی با تعطیلات ندارد بسیار مطلوب است اما ساعت برگزاری نمایشگاه از ۹ الی ۱۶ مشکلاتی را از حیث حضور کارمندان در نمایشگاه ایجاد نموده است. در صورتی که این نمایشگاه همانند نمایشگاه‌های شهرستان‌ها بعد از ظهر برگزار می‌شد یقیناً مطلوب‌تر بود.

"شرکت تعاونی تولید حوله تندیس ابهر"



محمد رضا صادق زاده - مدیر عامل شرکت آذر ریس (سمت راست)



محمد حسین عسگری - مدیر عامل شرکت ناز حریر خراسان



حاضر شده بود، اطلاع رسانی در خصوص برگزاری نمایشگاه و به تبع آن کیفیت برگزاری نمایشگاه و حجم بازدیدکنندگان را ضعیف تر از سال گذشته خواند و گفت: حضور متخصصان در این دوره از نمایشگاه بسیار کم رنگ تر است.

حاجی قربانی، دلیل حضور شرکت متبوع خود در نمایشگاه را تنها اعلام حضور و صرف یک هزینه تبلیغاتی خواند و گفت: استان زنجان یکی از قطب های نساجی ایران است و کارخانجات بزرگ نساجی در این شهر واقع است اما متأسفانه حضور پر رنگی از شرکت های نساجی این استان در نمایشگاه به چشم نمی خورد. این جای سؤال است که کارخانجاتی بزرگ با ۸۰۰ کارگر در این استان چرا در نمایشگاه حاضر نشدند؟!

وی در پایان حمایت از تولید کنندگان را تنها در قالب "شعار" دانست و تولید را دغدغه ای خواند که اگر آدمی به آن دل بندد نمی تواند رها شود.

"شرکت آذر ریس" - تولید کننده انواع حوله در سایزهای مختلف است که در سال ۱۳۷۶ در زمینی به مساحت ۷ هزار متر مربع تاسیس شد. این مجموعه ۱۵۰ سال قدمت دارد و ۵ نسل بافنده در این کارخانه فعالیت داشته اند و در حال حاضر توسط محمد رضا صادق زاده مدیریت می شود و در تولید حوله از بهترین ماشین آلات بافندگی ساخت کشور آلمان و ماشین آلات رنگرزی کشور ترکیه استفاده می کند.

وی وضعیت نه چندان مطلوب تولید حوله در داخل کشور را به دلیل کمبود نخ و مواد اولیه مناسب و عدم ارایه وام و تسهیلات به تولیدکنندگان و واردات بی رویه علی الخصوص از کشور ترکیه خواند و در ارتباط با وضعیت تامین مواد اولیه مورد نیاز گفت: مهم ترین ماده اولیه مورد نیاز نخ است که آن را از داخل و خارج از کشور تامین می کنیم. بخشی از نخ وارداتی را از کشور ازبکستان تامین می کنیم. زمانی که نخ را از دو کشور مختلف تامین می کنیم پنبه آن از دو کشور مختلف به هنگام رنگرزی هر کدام یک شید رنگی خاص دارد.

وی در ارتباط با طرح هدفمندسازی یارانه ها عنوان کرد: در پی افزایش هزینه های انرژی و اجرای طرح هدفمندسازی یارانه ها تصمیم

گرفتیم قیمت محصولات خود را افزایش دهیم که وزارت بازرگانی آن را ممنوع اعلام نمود بنابراین سود گردش مالی و مشتریان ما کمتر شدند و تلاش نمودیم تا با تولید و فروش حجم بیشتری از محصولات، این کمبودها را جبران کنیم.

صادق زاده بازار فروش محصولات این شرکت را در داخل کشور بسیار مطلوب خواند و گفت: با توجه به کیفیت مطلوب محصولات، مشتریان مشخص را داریم و محصولات خود را از طریق چند نمایندگی به کشورهای همسایه تازه استقلال یافته چون عراق و افغانستان عرضه نمودیم.

وی که برای چهارمین بار در نمایشگاه حاضر شده بود، تبلیغات و اطلاع رسانی در خصوص برگزاری نمایشگاه را بسیار ضعیف خواند و عنوان کرد: بسیاری از مشتریان ما از برگزاری چنین نمایشگاهی مطلع نبودند که ما آنها را دعوت کردیم. به علاوه نمایشگاه از حیث ارایه خدمات، تجهیزات و نظافت کاستی هایی داشت که امید است در سال های آتی مرتفع گردد.

"شرکت ناز حریر خراسان" تولید کننده انواع پارچه پرده ای است که در سال ۱۳۶۱ تاسیس شد. این شرکت توسط محمدحسین عسگری مدیریت می شود.

وی با بیان این که شرکت ناز حریر، با ارایه محصولات با کیفیت و با قیمت مناسب، بخش اعظمی از واردات را قطع نموده؛ گفت: تعداد ۳۲۰ نفر در این کارخانه مشغول به فعالیت هستند. پارچه های گردباف و حوله ای تولید می کنیم و بخش رنگرزی، تکمیل، ژاکارد، دابی، فلوکینگ و ریسندگی داریم. به تازگی محصولات رومبلی و روکش خودرو را با تکنولوژی خاص و به شکلی کاملاً منحصر به فرد در داخل کشور تولید نمودیم که با تولید آنها واردات محصولات مشابه از کشورهای چین و ترکیه قطع شده است.

وی در خصوص وضعیت تامین مواد اولیه عنوان کرد: بخشی از مواد اولیه مورد نیاز وارداتی است و ۹۰ درصد آن را از داخل کشور تامین می کنیم و با توجه به این که شرایط تا اندازه ای دشوار شده است در نهایت مجبور به سازگاری با وضع موجود هستیم.

مدیر عامل شرکت ناز حریر خراسان گفت: با





طول برگزاری نمایشگاه بتواند کمکی در جهت برگزاری صحیح و هر چه بهتر نمایشگاه های نساجی آتی نسبت به سال های گذشته باشد :

۱- تداخل نمایشگاه مهم نساجی با نمایشگاه تأسیسات ساختمان، در حالی که به فاصله ۱۰ روز قبل نمایشگاه فرش و موکت که ارتباط بیشتری با این نمایشگاه دارد به طور جداگانه برگزار شده است.

۲- نبود تبلیغات مناسب قبل و نیز در طول برگزاری نمایشگاه نساجی در مقایسه با نمایشگاه تأسیسات اعم از بنر، پوستر، بیلبورد، آگهی در روزنامه یا تلویزیون، بخش ثبت اطلاعات بازدیدکنندگان در هنگام ورود، کارت ها و بنداویز بازدیدکنندگان و...

۳- عدم جداسازی کامل بخش های مختلف مانند ریسندگی، بافندگی، چاپ و تکمیل و قسمت تحقیقاتی و ... جهت نظم دهی بیشتر برای بازدید و نیز ذکر آن در نقشه های ورودی نمایشگاه

۴- رفتار نامناسب پرسنل کنترل کننده بازدیدکنندگان در هنگام ورود به سالن ها

۵- سالن های نامناسب برای برگزاری نمایشگاه نساجی به خصوص سالن A, B ۲۵

۶- قیمت بسیار بالای هر متر مربع غرفه ها به خصوص در مقایسه با نمایشگاه های خارجی

۷- وجود متکدیان و افراد غیر کارشناس در نمایشگاه با وجود اخذ بلیط و صدور کارت ورودی

۸- عدم وجود امکانات رفاهی مناسب برای سالن های نمایشگاه به طور مثال : نور نامناسب، طراحی غرفه ها، نبودن دستشویی و...

۹- وجود انبوهی از تولیدکنندگان ترکیه ای که برای فروش محصولات خود به این نمایشگاه آمده بودند در مقایسه با شرکت کنندگان ایرانی

۱۰- عدم دعوت به همکاری در مشارکت از نمایندگی های معتبر و نیز تولیدکنندگان برتر این صنعت در ایران ( البته با تسهیلات لازم)

۱۱- عدم درج شماره غرفه و سالن و نیز اطلاعات کامل زمینه کاری تمامی شرکت کنندگان در کتاب نمایشگاه و تفاوت اطلاعات مندرج در نقشه تک برگی نمایشگاه با کتاب نمایشگاه به امید به اینکه روزی شاهد شکوفایی و درخشش صنعت نساجی ایران در بین سایر کشورهای فعال در این زمینه باشیم. "

اجرای طرح هدفمند سازی یارانه ها بنا بود از تولیدکنندگان و تولیدات داخلی حمایت به عمل آید در حالی که عکس این قضیه رخ داد و امروز تنها افرادی قادر به ادامه فعالیت خواهند بود که بتوانند این هزینه های سنگین را تقبل نمایند.

وی در ادامه در ارتباط با قیمت گذاری محصولات گفت: محصولات را به گونه ای قیمت گذاری نمودیم که واردات آن به هیچ عنوان مقرون به صرفه نباشد و بر اساس اطلاعات نسبتاً کامل و جامعی که از بازار ترکیه داشتیم، محصول را با سود کمتر ارایه نمودیم. عسگری تصریح کرد: تولید کننده عاشق کار خود است و تنها برای کسب درآمد تلاش نمی کند دلگرمی تولید کنندگان به اشتغالی است که برای افراد ایجاد نموده و چندین خانواده را از منافع حاصل از آن بهره مند می سازد. در این شرایط دشوار تولید، تنها عشق ما را زنده نگه داشته است و از این که توانستیم گامی هر چند کوچک در زمینه تولید در کشور برداشته و باعث افتخار کشور باشیم؛ خوشنودیم.

وی که برای چندمین بار در نمایشگاه نساجی حاضر شده بود نمایشگاه این دوره را نسبتاً مطلوب ارزیابی نمود و اظهار امیدواری کرد تا این شرکت در سال جاری در نمایشگاه نساجی ترکیه نیز حضور پررنگی داشته باشد.

### نتیجه گیری

شاید بهترین نتیجه گیری که می توان از نمایشگاه نساجی امسال انجام داد، گفته یکی از شرکت کنندگان باشد که معتقد بود " با توجه به اینکه تمامی افراد مشغول در این صنعت کههن اعم از صنعتگران و دانشگاہیان در این حوزه، در پی رفع اشکالات موجود و کمک به پیشرفت و شکوفایی این صنعت مهم در کشور هستند؛ لذا یکی از مراکزی که بیشتر می تواند انعکاس دهنده این مطلب بوده و میزان اهمیت دادن به آن را در کشور مشخص کند وجود چنین نمایشگاههایی جهت تبادل اطلاعات و در معرض عموم گذاشتن آخرین تحولات صنعت نساجی در ایران می باشد. با توجه به اینکه هر ساله میزان رغبت شرکت کنندگان برای حضور در این نمایشگاه کاهش می یابد، به نظر می رسد بررسی برخی مشکلات در