

امیدوارم فردا روز بھسری باشد...



کفت و گو با امیر حسین نیک چی
مدیرعامل شرکت نساجی بابکان

اشاره:

شاید به گفته قدیمی ترها، قسمت و تقدیر است که دو مصاحبه این شماره نساجی امروز با مدیران واحدهایی صنعت نساجی باشد که آن را در شرایط بسیار نابسامان و بحران زده تحویل گرفته‌اند و امروز آن را به یک واحد تولیدی موفق تبدیل کرده‌اند آن هم بدون حمایت و مساعدت از سوی دولت و نهادهای ذیربط...! "شرکت نساجی بابکان" نیز در زمره شرکت‌های موفق امروز قرار دارد که البته این موفقیت نه به آسانی به دست آمده و نه قرار است رشد و بالندگی آن متوقف شود. مدیرعامل نساجی بابکان می‌گوید: نساجی، رشته موروثی و خانوادگی‌اش است. وی علاوه بر مدیریت این واحد نساجی به‌عنوان رییس هیأت مدیره شرکت "پارس آلتون" - نخستین تولیدکننده شمش طلا در ایران -، عضو هیأت مدیره شرکت "جهانیان نیک نخ" و شرکت "پرشین مرآت" نیز فعالیت دارد. نخستین پرسش ما، نخستین اقدامات وی در زمینه احیاء نساجی بابکان است...

❖ همیشه تولیدکننده، فشارها و مشکلات ناشی از قوانین دست و پاگیر را تحمل می‌کند.

❖ ترجیح دادم که علیرغم تمام مشکلات، وارد میدان شوم و نساجی بابکان را به یک واحد موفق، سودآور و موثر در صنعت نساجی ایران تبدیل نمایم.

❖ امروزه دغدغه تولیدکننده این است که چگونه تحریم‌ها را دور بزند!

میلیارد تومان پرداختیم (این سرمایه گذاری اعم از اصلاح ساختار نیروی انسانی، نصب و راه اندازی ماشین آلات، بازسازی و نوسازی دستگاه‌های تولیدی و... بود) خوشبختانه نساجی بابکان برای نخستین بار در سال گذشته توانست نخ پنبه‌ای به چین صادر نماید که مورد استقبال خریداران چینی هم قرار گرفت.

در حال حاضر ظرفیت تولید روزانه این واحد، ۴۰ هزار متر پارچه صد درصد ویسکوز، صد درصد پنبه‌ای و پلی‌استر - ویسکوز است که از این میان ۴۰ درصد وارد بازار مصرف می‌شود و مابقی به تولید منسوجات نیروی انتظامی، نیروی هوایی، سپاه و سازمان‌های دولتی اختصاص دارد. بخشی از تولید نخ در این کارخانه و بخشی توسط دو واحد خارج از نساجی بابکان تولید می‌شود. میزان تولید روزانه نخ ۸ تا ۱۰ تن است که ۹۹ درصد آن به سالن بافندگی کارخانه ارسال می‌شود.

مهمترین دستاورد بابکان در این مدت "صادرات"، "کسب اعتبار و خوش‌نامی در نهادهای دولتی"، "نصب و راه‌اندازی ماشین‌آلات بخش بافندگی"، "بازسازی خطوط ریسندگی" و "تأمین مواد اولیه به صورت عمده از خارج کشور" است.

کارخانه است. ۴ سال به طول انجامید تا متوجه حسن نیت ما شدند و اثبات کردیم که بابت تملک زمین کارخانه آن را خریداری نکرده‌ایم. در این ۴ سال هیچ مسئولی جهت بازدید به کارخانه نیامد تا سراغی از وضعیت فعلی آن بگیرد و بابت افزایش سطح تولید و کیفیت محصولات کارخانه تقدیر و تشکری کند!

مرحله بعدی کار، انجام بازسازی و نوسازی در بخش ریسندگی کارخانه بود. متوجه شدیم که حدود ۱۰ سال پیش، یک تعدادی ماشین آلات نساجی توسط دولت خریداری و وارد کارخانه شده متنتها عملیات نصب و بهره‌برداری از آن انجام نشده است و این ماشین‌آلات با ارزش ۱۵ میلیون فرانک سوئیس در آب و هوای مرطوب شمال کشور در آستانه تخریب بودند. بسیار جای تعجب و سوال است که یک بخش دولتی با چه نگرشی اموال بیت المال را در صندوق و هوای مرطوب آن هم به مدت ۱۰ سال رها کرده است؟! متأسفانه بردهای الکترونیکی این ماشین‌آلات به‌طور کامل از بین رفته بود و قابل بازسازی نبودند پس از نوسازی سالن ریسندگی و بافندگی به اصلاح ساختار کارخانه، نصب و راه‌اندازی ماشین آلات جدید و سرمایه‌گذاری بالغ بر ۲۰

شرکت نساجی بابکان را در چه شرایطی تحویل گرفتید و جهت احیای آن چه اقداماتی انجام شده است؟

حدود ۳ سال و نیم پیش، نساجی بابکان به دلیل مشکلاتی مانند ماشین‌آلات مستهلک و قدیمی، حدود ۴۵۰ نفر نیروی انسانی، وجود بدهی‌های فراوان به بیمه، دارایی و نهادهای مختلف، توسط دولت به بخش خصوصی واگذار شد. روزهای نخست فعالیت جهت اعمال دیدگاه‌های بخش خصوصی در این شرکت که بالغ بر ۳۰ سال سابقه فعالیت در صنعت نساجی دارد، با دشواری‌های بسیاری روبرو شدیم. زیرا نیروی انسانی کارخانه سال‌های متمادی را تحت مدیریت دولتی کار کرده بودند و برایشان قابل قبول نبود که مدیران دیگری وارد مجموعه شوند و به آنان بگویند مسیر سال‌های گذشته نادرست بوده و از امروز باید در مسیر جدید تولید گام بردارند. مشکل دیگر این بود که برخی از پرسنل و نهادهای دولتی معتقد بودند هدف ما از خرید کارخانه، زمین‌خواری نه تولید است. همین دلیل بارها در جلسات استانداری اعلام کردیم که به‌عنوان بخش خصوصی، کوچک‌ترین چشمداشتی به زمین کارخانه نداریم و هدف ما صرفاً احیای تولید در این



بارها شاهد این موضوع بوده‌ایم که یک مواد اولیه وارداتی تا یک ماه در گمرک ایران باقی می‌ماند در حالی که در کشورهای همسایه تمام کالاها حداکثر ظرف ۵ ساعت از گمرک ترخیص می‌شوند. آیا این مطلب چیزی جز خودتحریمی است!؟

لازم به توضیح است که مانند بسیاری از واحدهای نساجی کشور، مواد اولیه مورد نیاز نساجی بایکان از طریق واسطه خریداری نمی‌شود بلکه کل مواد اولیه مورد نیاز یک‌سال را به‌صورت مستقیم وارد می‌کنیم و مازاد آن در بازار به فروش می‌رود.

در مجموع باید عنوان کنیم که نساجی بایکان در بخش تولید، صادرات محصولات و واردات مواد اولیه مورد نیاز گام‌های موثری برداشته‌است اما علیرغم تمام این تلاش‌ها و موفقیت‌ها، بی‌مهری‌های دولتمردان و مسئولان موجب بی‌انگیزگی تولیدکننده می‌شود. برای مثال دوسال پیش با توجه به نوسان شدید نرخ ارز، پیش‌بینی کردیم که قاعدتاً میزان قاچاق کاهش خواهد یافت و در این صورت تولید داخل رونق پیدا می‌کند اما متأسفانه تولیدکنندگان ایرانی از یک سو به دلیل تحریم‌های بین‌المللی، با کمبود مواد اولیه مواجه هستند و از سوی دیگر با تحریم‌های داخلی مانند مشکلات مربوط به قوانین گمرکی، ترخیص کالا و ... نیز روبرو می‌شوند! بارها شاهد این موضوع بوده‌ایم که یک مواد اولیه وارداتی تا یک ماه در گمرک ایران باقی می‌ماند در حالی که در کشورهای همسایه تمام کالاها حداکثر ظرف ۵ ساعت از گمرک ترخیص می‌شوند. آیا این مطلب چیزی جز خودتحریمی است؟! مشکل دیگر بحث مالیات بر ارزش افزوده است اما در واقع دولت این مبلغ را فقط از تولیدکنندگان دریافت می‌کند و قادر نیست ۵۵ درصد مالیات بر ارزش افزوده را از بنگدار، واسطه و نهادهای دولتی بگیرد!

واقعیت دیگر این که همیشه تولیدکننده، فشارها و مشکلات ناشی از قوانین دست‌وپاگیر را تحمل می‌کند گویی در این مملکت تمام قوانین فقط برای رعایت تولیدکنندگان وضع می‌شوند و برای سایر اقشار مصداق ندارد! به اعتقاد من بازار نساجی، بسیار بزرگ و سود ده است و ۹۰ درصد اقتصاد کشورهایی مانند ترکیه، هند و پاکستان، حول محور این صنعت می‌چرخد. بنابراین دولت به جای حمایت مستمر و مداوم از خودروسازی (تا ۳۵ درصد یک خودرو به محصولات نساجی اختصاص دارد) توجهی به صنعت نساجی نداشته‌باشد و اگر تحریم‌های بین‌المللی توان رقابت تولیدکنندگان داخلی را سلب کرده، حداقل خودتحریمی را در کشور از بین ببریم. نه این که مشکلاتی برانبوه مصائب صنعتگران ایرانی بیفزائیم.

پیش از مصاحبه اشاره داشتید که صنعت

نساجی، پیشه خانوادگی شماست.. از چه زمانی و چگونه وارد این صنعت شدید؟

نخستین سابقه کاری من در صنعت نساجی در سال ۱۳۷۵ و فعالیت در بازار و فروش محصولات کارخانه‌های فعال در آن زمان آغاز شد و البته به دلیل فعالیت موروثی خانواده در این صنعت، نساجی برایم چندان غریبه و نا آشنا نبود و شاید یکی از دلایل خرید شرکت نساجی بایکان همین علاقه و آشنایی دیرینه‌است اگرچه شرکت‌های پارس آلتون و پرشین مرآت از نظر گردش مالی و سودآوری وضعیت به‌مراتب بهتری از نساجی بایکان دارند و منطق حکم می‌کند که انسان نباید وارد مجموعه‌ای مملو از مشکلات و معضلات شود! اما ترجیح دادم که علیرغم تمام مشکلات، وارد میدان شوم و نساجی بایکان را به یک واحد موفق، سودآور و موثر در صنعت نساجی ایران تبدیل نمایم که خوشبختانه تاکنون به این اهداف دست یافته‌ام. در حال حاضر حدود ۳۰۰ نیروی انسانی بسیار توانمند و متعهد در مجموعه مشغول کار هستند. ۲۰۰ نفر نیروی رسمی و قدیمی شرکت، بازنشسته شدند و نیروی جوان و تازه نفس جایگزین آنها شده‌اند. به عبارت بهتر بحث جوان‌گرایی در این کارخانه به دقت رعایت شده‌است. تمام ماشین آلات مدرن و به‌روز هستند و چند نیروی متخصص تولید از کشور ترکیه به استخدام کارخانه درآمده‌اند زیرا اعتقاد داریم از نظر تخصص و عملکرد بسیار قابل اتکا هستند البته منکر توانمندی و تخصص متخصصین ایرانی نیستیم اما فکر می‌کنم پشتکار نیروهای ترکیه به مراتب بیشتر از متخصصین ایرانی است.

فعالیت خود را از بازار و در عرصه فروش آغاز کرده‌اید و از طرف دیگر در بحث واردات و تولید نساجی نیز تجربه دارید. کارشناسان معتقدند کارآفرینان، افرادی هستند که عمدتاً فعالیت خود را از بازار شروع کرده‌اند و به نحوی ابتدا جایگاه فروش محصولات خود را تقویت کرده‌اند، بازار نیاز، مصرف‌کننده و رقیبان را شناخته‌اند و به اصطلاح "نبض کار دستشان آمده" سپس به تولید روی آورده‌اند. ظاهراً شما نیز از این مدل پیروی کرده‌اید. از سال ۱۳۷۳ که وارد صنعت نساجی شدید، وضعیت بازار منسوجات در آن سال‌ها چگونه بود و امروز وضعیت را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

زمانی که در بازار مشغول کار شدم، بحران و رکود چندین کارخانه نساجی را از نزدیک مشاهده کردم. متأسفانه روند بحران، رکود، توقف تولید و بیکاری کارگران واحدهای نساجی یکی پس از دیگری ادامه داشت و همین موضوع موجب شد از خود ببرسم "این چه صنعتی است که هر روز یک کارخانه آن محکوم به توقف و تعطیلی است اما در همین شرایط باز هم کارخانه‌های دیگر نساجی به فعالیت خود ادامه می‌دهند؟! این امر ریشه در علاقه صنعتگران نساجی به تولید است. به‌عنوان عضو هیأت مدیره بسیاری از

واحدهای صنعتی کشور به فعالیت می‌پردازم اما اعتقاد دارم که در صورت حمایت از صنعت نساجی و جوان‌گرایی در آن، شاهد سودآوری و بالندگی این صنعت کهن خواهیم بود.

این پرسش را با بسیاری از اهالی نساجی، مطرح می‌کنیم؛ منظورتان از "حمایت" چیست؟

منظور هر چه باشد قطعاً ارائه وام و تسهیلات مالی نیست! دولت باید حامی تولیدکننده باشد یعنی شرایط تولید را برای آنها تسهیل نماید برای مثال سیستم ترخیص کالا و مواد اولیه از گمرکات را به یک هفته کاهش دهد و گشایش اعتبارها را تسهیل کند. امروز به عنوان تولیدکننده زمانی که جهت گشایش اعتبار به بانک مراجعه می‌کنم، دو هفته یک ثبت سفارش به طول می‌انجامد و به همین دلیل باید ۳ مرتبه پرفورما (PROFORMA) را تغییر دهم. در مسیر تولید آنقدر موانع و پیچ‌وخم‌های بی‌هوده و وقت‌گیر وجود دارد که موجب خستگی تولیدکننده می‌شود زیرا باید زمان، هزینه و انرژی خود را صرف واردات مواد موردنیازی کند که به‌دلیل تحریم‌ها دشواری‌های بسیاری انجام می‌شود.

امروزه دغدغه تولیدکننده این است که چگونه تحریم‌ها را دور بزنند! در حالی که باید تمام ذهن خود را معطوف به مسائلی همچون فروش، توسعه بازار، افزایش کیفیت محصولات و ... نماید. بهتر است مثالی در این زمینه عنوان کنیم. همان‌طور که می‌دانید ویسکوز در ایران تولید نمی‌شود، ۲ کارخانه در کشور تولیدکننده پلی‌استر هستند که قادر به تأمین تمام نیاز داخل نیستند، همچنین میزان تولید پنبه ۴۵ هزار تن می‌باشد در حالی که میزان نیاز واحدهای نساجی ۱۲۰ هزار تن است. پس باید نیاز خود را از طریق واردات پنبه از ازبکستان رفع کنیم متأسفانه به‌دلیل تحریم‌های گشایش‌آفرینی در این کشور انجام دهیم و یا بانک صادرات ایران در ازبکستان در راستای گشایش اعتبار برای تولیدکنندگان ایرانی هیچ اقدامی انجام نمی‌دهد! بنابراین مجبوریم با پرداخت کارمزد به بانک‌های خارجی، پنبه مورد نیاز را وارد کنیم. البته در حال حاضر محدودیت‌هایی اعمال شده است. به این ترتیب که در گذشته توسط یک شرکت کره‌ای، گشایش اعتبار انجام می‌شد و پنبه از طریق این شرکت در اختیارمان قرار می‌گرفت. به دلیل خرید پنبه به‌صورت عمده و عدم ارتباطات بانکی با ازبکستان، پنبه را یا باید به‌صورت سلف از بورس خریداری می‌کردیم و یا از طریق سیستم بانکی این کار را انجام می‌دادیم. شرکت کره‌ای علیرغم دریافت کارمزد از ما، نامرغوب‌ترین محصولات را اختیار ما قرار می‌داد و محصولات با کیفیت را به سایر کشورها ارسال می‌کرد اما در حال حاضر دولت کره اعلام کرده که دیگر حق انجام این کار را نداریم و محصول خریداری شده باید تولید کره باشد نه کشورهای دیگر. با این اقدام شرایط برای ما دشوارتر شد لذا تصمیم گرفتیم با ثبت یک شرکت در امارات، مشکل تهیه مواد اولیه را رفع نمائیم. در مجموع هر روز به دنبال این هستیم که در کدام کشور شرکت ثبت کنیم تا دچار مشکل واردات مواد اولیه نشویم! و با ترفند بتوانیم از تحریم‌های



تولید، فعالیتی بسیار دشوار و در عین حال مقدسی است آن هم در شرایط دشوار اقتصادی امروز که بسیاری از تولیدکنندگان می‌توانستند سرمایه‌های خود را به جای تولید و صنعت به خرید و فروش ارز و ساختمان سازی اختصاص دهند.

ترک صرفاً گشایش اعتبار برای شرکتش در ترکیه می‌باشد. متأسفانه مسئولان امر توجهی به گفته مانداشتند و سرانجام این واحد تولیدی به یک ویرانه تبدیل شد که حدود ۸ ماه حقوق کارگران خود را پرداخت نکرده است، سرمایه‌گذار نهایت سود خود را از اختلافات نرخ ارز برده، کارخانه به اصطلاح "روی دست دولت مانده و دود این خصوصی سازی به چشم کارگران کم‌درآمد رفته است.

ابتدای مصاحبه به صادرات نخ پنبه‌ای به چین اشاره کردید که در نوع خود بسیار جالب توجه و ارزشمند است. ممکن است در این زمینه توضیحاتی ارائه‌نمائید.

حدود ۲ سال است که نخ نمره ۲۰ پنبه توسط نساجی بابکان به چین صادر می‌شود. در حال حاضر چین به تولید نخ‌های نمره ۲۰ به بالا می‌پردازد و تولید نمره نخ ضخیم برای تولیدکنندگان چینی مقرون به صرفه نیست لذا با مذاکرات و رایزنی‌های انجام شده توانستیم وارد بازار چین شویم و نخ نمره ۲۰ پنبه‌ای را به این کشور صادر نماییم؛ امری که در ابتدا موجب تعجب و نابوری برخی از همکاران و دوستان شده بود مبنی بر این که مگر می‌توان محصول نساجی به چین صادر کرد! بله این امکان وجود دارد و چین که قبلاً نخ نمره ۲۰ را از پاکستان و هند خریداری می‌کند امروز ترجیح می‌دهد آن را توسط تولیدکنندگان ایرانی تأمین نماید.

مطلب‌نهایی؟

نساجی، صنعتی فوق‌العاده سودآور، اشتغال‌زا و دارای مزیت‌های نسبی متعدد است. با راه‌اندازی یک کارخانه نساجی، زمینه اشتغال حداقل یک‌صد نفر به صورت مستقیم و هزاران نفر به صورت غیر مستقیم ایجاد خواهد شد. علیرغم تمام موانع و مشکلات، شرایط امروز نساجی بابکان، مطلوب است اما مشخص نیست در آینده چه سرنوشتی منتظر ماست! همان‌طور که هیچ یک از تولیدکنندگان و صنعتگران کشور نمی‌توانند چشم‌اندازی از آینده داشته باشند. ممکن است در آینده، واحدی که امروز با افتخار از موفقیت و سربلندی آن سخن می‌گوید؛ به دلیل کمبود مواد اولیه از فعالیت بازماند. فعلاً شرایط خوب است و امیدوارم فردا روز بهتری باشد...

به تولیدکننده عنوان می‌نمایند در صورت ارائه فاکتور رسمی، دیگر از آنها محصولی خریداری نخواهند کرد! ضمن این که ۵ درصد مالیات بر ارزش افزوده را هم نمی‌پردازند. قاعدتاً تولیدکننده نمی‌تواند با بازار بجنگد و اگر هم بخش خصوصی بخواهد مقابل بازار بایستد، ارائه محصول توسط کارخانه‌های دولتی این مقاومت را بدون اثر و خنثی خواهد کرد.

نکته بعد این که با کاهش حجم قاچاق در کشور شاید بتوان بخشی از عملکرد واسطه‌گران را کنترل کرد؛ زیرا دیگر واسطه نمی‌تواند ابراز نماید در صورت عدم فروش محصول به وی، تولیدات مشابه از چین و ترکیه وارد خواهد کرد. زمانی هم که واسطه‌ها و بنکداران متوجه نیاز و ایستگی به کارخانه‌های داخلی شوند، این امر در متعادل شدن قیمت‌ها بسیار موثر است. اما به راستی حلقه اول و آخر چرخه تولید (تولیدکننده و مصرف‌کننده) را بسیار مظلوم می‌دانم زیرا یک فرد در بازار با یک مکالمه تلفنی، ارقامی را جابجا می‌کند که تولیدکننده با احتساب سود حاصل از فروش محصولات خود نیز قادر به دستیابی به آن رقم نیست! متأسفانه هر چه زمان می‌گذرد، شرایط تولید وخیم‌تر می‌شود. بهتر است مسئولان امر به جای جست‌وجو در فروشگاه‌ها به دنبال محصولات قاچاق، به مبادی ورودی کالاها توجه کنند و بدانند که اغلب محصولات قاچاق با داشتن برگ سبز وارد کشور می‌شوند! به این معنا که کالای دیگری به جای کالای ثبت شده در گمرک، وارد کشور می‌شود و هیچ کارشناس و ناظری وجود ندارد که متوجه این تخلف یا کم‌اظهاری‌های رایج در گمرکات شود. پس یکی از حمایت‌های دولت، کنترل بیشتر و دقیق‌تر بر گمرکات است زیرا بیشترین میزان صدمه واحدهای تولیدی از قاچاق توسط کم‌اظهاری و نه قاچاق چمدانی انجام می‌شود بنابراین باید راه‌حلی جهت پیشگیری از کم‌اظهاری در گمرکات کشور ارائه نمود.

ارزیابی شما از خصوصی سازی واحدهای نساجی چیست؟

اصل ۴۴ اگر اجرای صحیح و اصولی داشته‌باشد یکی از بهترین برنامه‌های دولت خواهد بود زیرا به کوچک‌سازی دولت و واگذاری امور به بخش خصوصی منجر خواهد شد اما اگر قرار است خصوصی‌سازی به سبک "شرکت نساجی مازندران" اجرا شود؛ به موفقیت نخواهد رسید. گفتنی است تاریخ واگذاری نساجی مازندران به بخش خصوصی حدود ۲-۳ ماه با واگذاری شرکت بابکان اختلاف دارد. هر دو واحد از نظر بافت منطقه‌ای، موقوفات و بدهی‌های بانکی و ... مشکلات مشابهی داشتند. نساجی مازندران به یک سرمایه‌گذار از ترکیه واگذار شد و وی فعالیت خود را در این کارخانه مشروط به دریافت ۱۰۰ میلیارد تومان تسهیلات جهت خرید ماشین‌آلات و ... نمود و در مقابل تعهد داد که زمینه اشتغال ۵ هزار نفر را در نساجی مازندران فراهم نماید. به عنوان بخش خصوصی آشنا به موضوع نوسازی و بازسازی کارخانه، اعلام کردیم که احیای نساجی مازندران به این حجم از تسهیلات نیازی ندارد و هدف سرمایه‌گذار

بین‌المللی عبور نمایم. در حالی که وظیفه تولیدکننده این نیست که به دنبال دور زدن تحریم‌ها باشد بلکه وظیفه دارد محصولات خود را با بهترین کیفیت و مناسب‌ترین قیمت به بازار مصرف ارائه نماید.

این امکان وجود ندارد که شرکتی راه‌اندازی شود تا کل پنبه مورد نیاز کشور را خریداری کند و در اختیار واحدهای نساجی قرار دهد؟

دولت می‌تواند جهت خرید انبوه پنبه، بودجه‌ای به صندوق پنبه ایران اختصاص دهد تا میان تولیدکنندگان توزیع نماید و خود را به صورت مستقیم وارد مباحث مربوط به تهیه مواد اولیه نکند. متأسفانه در شرایطی که با کمبود پنبه مواجه هستیم، دولت تعرفه واردات پنبه را متغیر می‌کند تا مانع واردات شود؛ زمانی باید این اقدام انجام شود که تولید پنبه ۴۵ هزار تن و میزان نیاز ۱۲۰ هزار تن نباشد!!! البته در برخی از موارد کمک‌هایی به تولیدکننده می‌شود اما این حمایت‌ها آنقدر اندک و انگشت‌شمار است که در مقابل انبوه مشکلات راه به جایی نمی‌برد. مثلاً تجدید ارزیابی واحدها، یکی از اقدامات موثر دولت بود.

بهر حال تولید، فعالیتی بسیار دشوار و در عین حال مقدسی است آن هم در شرایط دشوار اقتصادی امروز که بسیاری از تولیدکنندگان می‌توانستند سرمایه‌های خود را به جای تولید و صنعت به خرید و فروش ارز و ساختمان سازی اختصاص دهند. یک تولیدکننده مجبور است هم‌زمان با قوانین و مقررات دست و پاگیر دولت، تحریم، کمبود مواد اولیه و ... دست و پنجه نرم کند.

البته همان زمان که بحران و تعطیلی واحدهای نساجی دولتی را مشاهده می‌کردید، بسیاری از واحدهای بخش خصوصی در حال رشد و توسعه بودند...

قطعاً این گونه است و جای هیچ‌گونه شکی در توانمندی شرکت‌های بخش خصوصی وجود ندارد اگرچه شرکتی مانند "چیت‌سازی بهشهر" پس از واگذاری به بخش خصوصی، ورشکسته شد و در واقع از آن دسته واحدهای تولیدی بود که در مرحله واگذاری، متوقف ماند.

قیمت اغلب محصولات نساجی زمانی که به دست مصرف‌کننده‌نهایی می‌رسند، چندین برابر بیشتر از قیمتی است که توسط تولیدکننده ارائه شده است. آیا وجود این موضوع را با توجه به سابقه کار و تجربه در بازار می‌پذیرید؟

بله متأسفانه این جریان وجود دارد و دو قشر مظلوم در این میان یعنی "مصرف‌کننده" و "تولیدکننده" بیشترین آسیب را از این جریان می‌بینند. ممکن است یک محصول به اصطلاح پس از چند دست به مصرف‌کننده برسد آن هم با قیمت‌های بسیار کاذب و البته گران! دلیل هم این است که اغلب واسطه‌ها به سود منطقی قانع نیستند و جالب این که

