



بازار پتوی چینی را کسان کوه ایم!

گفت‌وگو با مجید و علیرضا باعرضه - رییس هیأت مدیره و مدیر عامل گروه صنعتی بازرگانی لیلیان بافت یزد

گروه صنعتی بازرگانی لیلیان بافت یزد در سال ۱۳۸۳ تأسیس شد. رییس هیأت مدیره این واحد تولیدی - مجید باعرضه - (متولد سال ۱۳۲۷ در آذربایجان، مقیم شیراز و فعال در یزد) با بیش از نیم قرن تجربه در بازار منسوجات به ویژه کالای خواب در سال ۱۳۳۴ از همان دوران نوجوانی نزد پدرش مرحوم غلامحسین کتانچی کسب و کار را در پارچه فروشی واقع در خیابان خواجه نصیرالدین شهرستان مراغه (استان آذربایجان شرقی) با فروش پارچه و کتان آغاز نمود و با گسترش فعالیت خود در سال ۱۳۴۹ اقدام به تأسیس "بازرگانی تولید و توزیع ۱۰۰۱ مجید" در شیراز نمود. وی علاوه بر فروش و عرضه در زمینه پارچه، پتو، تشک، کالای خواب، توجه نگاه ویژه‌ای به تولید و اشتغال‌زایی در این بخش داشت و از همان ابتدا با وجود امکانات محدود با ایجاد یک کارگاه دوخت و دوزندگی و تعدادی چرخ‌های قدیمی، اقدام به تولید انواع ملحفه، تشک، بالش، پستی و... نمود و در مدت زمان کوتاهی با بیش از ۴۰ نفر نیروی کار در سال‌های ۱۳۵۹ تا ۱۳۶۷ تولیدات کارگاه سهم عمده‌ای از بازار را به خود اختصاص داد. گروه صنعتی بازرگانی لیلیان بافت یزد هم اکنون به تولید انواع پتوی راشل سیلک در مدل‌های مختلف شامل انواع پتوی اکریلیک، انواع پتوی گل برجسته یک لایه، دو لایه می‌پردازد، همچنین برای اولین بار در ایران تولید انواع پتوی پلی استر طبق جدیدترین تکنولوژی روز دنیا را ادامه می‌دهد.

- ❖ ضمن تولید پتوی پلی استر توانستیم مانع خروج ارز از کشور جهت واردات پتوی چینی شویم.
- ❖ بازار امروز، نقدی است و دیگر فروش اعتباری، چک، نسیه و... مانند گذشته در جریان نیست.
- ❖ تنها نکته‌ای که در اجرای طرح تولید پتوی پلی استر برای ما مشکل‌ساز بود، بروکراسی اداری سازمان‌های دولتی بود.

(در یزد) اختصاص دارد که حدود ۳-۴ ماه پیش دستگاه‌های آن نصب و راه‌اندازی شده‌اند. گفتنی است زمانی که نمونه‌های اولیه تولید و به وزارت صنایع و معادن نشان دادیم، مسئولین به این نتیجه رسیدند که طرح ما بسیار ارزشمند و قابل توجه است لذا به تمام کارخانجات تولید پتو در کشور اعلام کردند که در محصولات خود از پلی استر استفاده نمایند تا ضمن افزایش کیفیت پتوهای داخلی، نیازی به واردات اکریلیک وجود نداشته نباشد. خوشبختانه اکثر کارخانه‌ها از این طرح استقبال نمودند و به این ترتیب از خروج مقادیر قابل توجه ارز از کشور جلوگیری به عمل آمد. باید به این نکته هم اشاره کنم که چون دستگاه‌های ما با هدف تولید پتوی پلی استر طراحی و تولید شده، کیفیت محصولات آن به‌مرتب بهتر از کارخانه‌هایی است که در عملکرد و سیستم ماشین‌آلات قدیمی خود تغییراتی به عمل آورده‌اند.

علیرضا باعرضه: در حال حاضر ظرفیت اسمی این مجموعه ۶۰۰ هزار تخته پتو در سال است البته دستیابی به این رقم بستگی به مهارت کارگران دارد تا بتوانند تولید را به مرز یک میلیون تخته نیز برسانند.

در این مجموعه ریسندگی نخ نیز انجام می‌شود؟
علیرضا باعرضه: خیر. نخ مورد نیاز از کارخانه‌های داخلی تأمین می‌شود و در این مجموعه مراحل بافت، تکمیل و چاپ پتوی راشل انجام می‌شود. تولیدکنندگان چینی، به‌عرضه پتوی گریف می‌پردازند که دستگاه‌های آن دارای بافت ساده و بسیار ارزان

بهتر است این گفت‌وگو را از ایده تولید پتوی پلی استر برای اولین بار در ایران شروع کنیم.

مجدید باعرضه: در سال ۱۳۸۶ ضمن برآورد بازار پتو متوجه شدیم که عمده کارخانجات کشور با ۵۰-۳۰ درصد ظرفیت خود به تولید پتو می‌پردازند و دلیل اصلی این امر، واردات انبوه پتوی چینی بود. پس از انجام یکسری تحقیقات به این نتیجه رسیدیم که دلیل اصلی این امر، استفاده تولیدکنندگان چینی از الیاف پلی استر در تولید پتو می‌باشد در حالی که پتوهای ایرانی با استفاده از الیاف اکریلیک تولید می‌شوند. این موضوع را با مسئولان مرتبط در وزارت صنایع و معادن در میان گذاشتیم و با عدم اطلاع آنان مواجه شدیم. در ادامه مراحل تحقیق و پژوهش جهت تولید پتوی پلی استر را آغاز کردیم و طبق مذاکرات انجام شده با سازندگان ماشین‌آلات و تجهیزات تولید پتو، قرار شد براساس سفارش ما دستگاه‌هایی بسازند که پتوی پلی استر را به صورت کانتی‌نیوز تولید نماید. (اطلاع داشتیم که تولیدکنندگان چینی پتو را به صورت بیج تولید می‌کردند لذا شرکت سازنده خواستیم دستگاه سفارشی ما را در قالب کانتی‌نیوز طراحی نمایند) حدود ۵-۴ ماه صرف انجام مطالعات و امور تحقیقاتی شد و سرانجام دستگاه‌ها طبق سفارش ما تولید شدند. (البته صرف‌نظر از تمام مشکلات و موانع مربوط در طی این مسیر همچون بروکراسی‌های اداری و...) در حال حاضر عرضه پتوی پلی استر را در دستور کار قرار داده‌ایم ضمن این که به تولید انواع کالای خواب (در شیراز) نیز ادامه می‌دهیم البته بخش عمده‌ای از تولیدات این مجموعه به پتوی پلی استر





قیمت تمام شده پتوی پلی‌استر کمتر از دو سوم پتوی اکریلیک است. همان‌طور که می‌دانید حتی یک ریال کاهش قیمت تمام‌شده در روند تولیدات واحدهای تولیدی بسیار اثرگذار است به همین دلیل اغلب واحدهای تولیدکننده پتوی اکریلیک پس از موفقیت این طرح به تولید پتوی پلی‌استر روی آورده‌اند.

قیمت است اما بزرگترین مشکل دستگاه‌های مذکور این است که نخواهد به سادگی از بافت پتو جدا می‌شوند و استحکام چندانی ندارند اما پتوی راشل دارای بافت به مراتب محکم‌تر و دستگاه‌های گران‌قیمت‌تری می‌باشد.

به دلیل حرفه پدري وارد صنعت نساجی شدید؟! علیرضا باعرضه: بله. تحصیلات دانشگاهی‌ام مهندسی شیمی (گرایش پالایش نفت) از دانشگاه آزاد واحد گچساران هستم و پیش از ورود به صنعت نساجی، دوران کارآموزی‌ام را در یک کارخانه تولیدکننده مواد شیمیایی سپری کردم و حدود ۴ سال تحت استخدام رسمی وزارت نفت به فعالیت می‌پرداختم اما زمانی که طرح تولید پتوی پلی‌استر در مجموعه لیلیان بافت مطرح شد با دعوت و پافشاری پدرم به این طرح پیوستم.

مجید باعرضه: البته ورود ایشان به مجموعه ما با نوآوری و افزایش تولید همراه بود و ضمن تولید پتوی پلی‌استر توانستیم مانع خروج ارز از کشور جهت واردات پتوی چینی شویم. همچنین مبالغ بسیاری در زمینه واردات مواد اولیه (اکریلیک) و ماشین‌آلات مرتبط صرفه‌جویی شد و خوشبختانه امروز مواد اولیه پلی‌استر یعنی چیپس و نخ از بازار داخلی تهیه می‌شود و که مشکلات و هزینه‌های جانبی مربوط به واردات را ندارد. زمانی که پتوی چینی را مورد آزمایش قرار دادیم، دریافتیم که الیاف آن اکریلیک نیست در حالی که برچسب پتوهای وارداتی نشان از وجود اکریلیک در پتوهای چینی داشت! البته بعدها مشخص شد که تولیدکنندگان طبق خواست خریداران و بازرگانان ایرانی این برچسب را به پتوها نصب می‌کنند و حتی در مورد وزن و کشور تولیدکننده آن نیز طبق درخواست مشتریان ایرانی عمل می‌نمایند!

اکثر صنعتگران کشور به دلیل هزینه‌های جانبی از پرداختن به مقوله تحقیق و نوآوری طفره می‌روند. آیا در زمینه تحقق طرح تولید پتوی پلی‌استر، هزینه گزافی بابت تحقیق پرداختید؟ علیرضا باعرضه: خیر. هزینه بسیاری صرف تحقیق و

پژوهش نشد.

پس با هزینه اندک یک تحول بزرگ در نساجی کشور انجام شده‌است. واقعیت این است که همیشه نمی‌توان به تولید یک نوع محصول پرداخت و تا ابد به تولید آن ادامه دهیم! متأسفانه یکی از مشکلات صنعت کشور این است که اکثر تولیدکنندگان توجه چندانی به تحقیق، نوآوری و توسعه و همچنین خلق محصولات جدید ندارند.

دیدگاه شما در این مورد چیست؟

علیرضا باعرضه: دقیقاً همین‌طور است. زمانی که جهت بازدید یکی از دستگاه‌های تولیدی به کارخانه جنوبی رفته بودم، مشاهده کردم که در کنار این کارخانه، ساختمان بزرگ ۱۲ طبقه‌ای به بخش تحقیق و توسعه شرکت هیوندای (Hyundai) اختصاص داشت و حدود ۴ هزار محقق در این مرکز به فعالیت می‌پرداختند. به اعتقاد من یکی از دلایل این که کره جنوبی، هفتمین کشور پیشرفته صنعتی دنیا محسوب می‌شود و تولیدات آن به سطح استانداردهای جهانی رسیده‌است، توجه و بهره‌گیری به تحقیق و توسعه است.

الیاف اکریلیک گران‌تر از الیاف پلی‌استر است؟

علیرضا باعرضه: بله در اغلب موارد قیمت اکریلیک گران‌تر از پلی‌استر بوده و هست. به این نکته هم باید اشاره کنم که گفته می‌شود در ترکیبات اکریلیک، یون‌هایی وجود دارد که با بافت‌های بدن ترکیب و منجر به بروز بیماری سرطان می‌شود البته به این معنا نیست که هر فردی که از الیاف اکریلیک استفاده نماید، حتماً به سرطان مبتلا خواهد شد بلکه احتمال ابتلا به سرطان را افزایش می‌دهد.

مجید باعرضه: خوشبختانه در الیاف پلی‌استر چنین مشکلی وجود ندارد و سازمان بهداشت جهانی هم این نکته را مورد تأیید قرار داده‌است.

در اجرای این طرح تا چه میزان از حمایت و همراهی نهادهای دولتی مربوطه بهره‌مند شدید؟

حمایت صرفاً در ارائه مجوز خلاصه می‌شد یا موارد دیگری هم بود؟
علیرضا باعرضه: البته حمایت نهادهای دولتی بیشتر از صدور مجوز بود و در مراحل مختلفی به ما کمک کردند البته در نهایت حدود ۳ ماه به طول انجامید تا مسئولین متوجه ضرورت اجرای این طرح شدند. برای مثال اطلاع داشتند که بسیاری از برندهای معتبر تولید پتو با ۵۰ درصد ظرفیت خود مشغول تولید هستند و برخی نیز با ۳۰ درصد ظرفیت خود کار می‌کنند به همین دلیل زمانی که جزئیات طرح را با آنان در میان گذاشتیم و عنوان کردیم که عدم

توان تولیدکنندگان ایرانی در رقابت با پتوهای چینی این است که قیمت نخ پلی‌استر دقیقاً نصف اکریلیک است و حتی زمانی که میزان تقاضای پلی‌استر افزایش یابد باز هم قیمت آن به مراتب کمتر از اکریلیک می‌باشد. با این استدلال مسئولین موضوع را پذیرفتند و مراحل اجرایی طرح آغاز شد.

مجید باعرضه: باید به این نکته اشاره نمایم در حال حاضر واردات اکریلیک بسیار دشوار است که با توجه به عدم تولید اکریلیک در ایران، مشکلات تهیه آن دوچندان است. در حالی که پلی‌استر در کشور تولید می‌شود و دارای کیفیت به مراتب بهتری از پلی‌استر چینی است.

قیمت یک تخت پتو براساس این طرح تا چه میزان نسبت به پتوهای معمولی (اکریلیک) متفاوت است؟

علیرضا باعرضه: قیمت تمام شده پتوی پلی‌استر کمتر از دو سوم پتوی اکریلیک است. همان‌طور که می‌دانید حتی یک ریال کاهش قیمت تمام‌شده در روند تولیدات واحدهای تولیدی بسیار اثرگذار است به همین دلیل اغلب واحدهای تولیدکننده پتوی اکریلیک پس از موفقیت این طرح به تولید پتوی پلی‌استر روی آورده‌اند. اما همان‌طور که اشاره شد به ماشین‌آلات لیلیان بافت مختص تولید پتوی پلی‌استر طراحی و تولید شده است بنابراین کیفیت محصولات آن بهتر از محصولات سایر کارخانه‌هایی است که از دستگاه‌های قدیمی و مخصوص بافت اکریلیک استفاده می‌کنند زیرا ایجاد تغییر در این گونه ماشین‌آلات دشوار است.

در صنعت تولید فرش ماشینی کم‌وبیش این مشکل وجود دارد به این معنا که فرش اکریلیک در بازارهای جهانی خریدار ندارد و اغلب فرش‌های امروزی بر پایه پلی‌استر تولید می‌شوند. در حالی که تولیدکنندگان ما همچنان به تولید فرش اکریلیک ادامه می‌دهند!

علیرضا باعرضه: بله دقیقاً این‌گونه است اما تولیدکنندگان فرش ماشینی هم باید به این نتیجه برسند که از الیاف پلی‌استر استفاده نمایند.

مجید باعرضه: به اعتقاد من اکثر واحدها و کارخانه‌های تولید فرش ماشینی توان انجام این تغییر را دارند اما توجه چندانی به انجام تحقیق و پژوهش در زمینه تغییر سیستم تولید از الیاف اکریلیک به پلی‌استر نشان نمی‌دهند.

این امکان برای مجموعه شما وجود ندارد که در این زمینه به کارخانه‌های فرش ماشینی کمک نمائید؟





پتوی وارداتی از چین، کیفیت مطلوبی

ندارد و پس از یک بار شست و شو جذابیت

ظاهری خود را از دست می دهد و دیگر

قابل استفاده نیست زیرا با نامرغوبترین

مواد اولیه تولید می شود.

صبح‌ها روانه کارخانه‌های تولیدی می‌شوند و به سهم خود در گردش چرخ اقتصادی کشور موثر هستند، بسیار زیبا و ارزشمند است.

در زمینه تولید با چه مشکلاتی مواجه هستید؟

علیرضا باعرضه: نخستین مشکل، تهیه و تأمین مواد اولیه خارجی همچون غلظت‌دهنده، نرم‌کن‌ها و برخی مواد شیمیایی خارجی است که در ایران تولید نمی‌شوند البته مواد شیمیایی تأثیر چندانی در قیمت تمام‌شده محصولات ما ندارند و بیشترین تأثیر قیمت از جانب نخ است که خوشبختانه در زمینه تهیه نخ (به دلیل تولید داخلی) با مشکل خاصی مواجه نیستیم و مدعی هستیم که با ارائه محصولات با کیفیت، بازار پتوی چینی در ایران را کساد کرده‌ایم!

از سیستم تولید و فروش راضی هستید؟

مجید باعرضه: ۴۰ سال سابقه فروش محصولات نساجی را دارم و به لطف خداوند در زمینه فروش، نیروی کار و سرعت عرضه محصولات مشکلی نداریم.

علیرضا باعرضه: تنها نکته‌ای که در اجرای طرح تولید پتوی پلی‌استر برای ما مشکل‌ساز بود، بروکراسی اداری سازمان‌های دولتی بود البته روال کار در یزد بسیار سریع انجام شد و گاهی معاون استاندار یزد - آقای بابایی -، شخصاً پیگیری کارهای ما بودند و حتی یک‌بار جلسه خود را نیمه‌کاره رها کردند و به مشکلات ما پرداختند زیرا معتقد بودند صدها نفر از کارخانه ما ارتزاق می‌کنند پس باید رفع مشکلات واحد شما در اولویت کاری قرار گیرد. در تهران نیز آقای دکتر مردانی از طرح ما بسیار حمایت کردند منتها در بسیاری از موارد سیستم اداری بسیار پیچیده است و مشکلات خاص خود را ایجاد می‌کند برای مثال طرح ما در کمیسیون اداری دولت مصوب شد و مورد امضای معاون رییس‌جمهور قرار گرفت و به تمام ارگان‌های نظام ابلاغ شد اما ۵ ماه به طول انجامید تا مصوبه این طرح ابلاغ شود، یک ماه هم طول کشید تا نامه آن تایپ و امضا شود!

توزیع در بازار کشور وجود دارد و آن را تأیید می‌کنید؟

علیرضا باعرضه: ممکن است یکی از دلایل افزایش قیمت محصول نهایی این باشد که به اصطلاح "بین چند دست می‌چرخد" اما بخش دیگه به هزینه‌های تولید بازمی‌گردد که متأسفانه هزینه‌های تولید در ایران بالاست. زمانی که در یک کارخانه تولیدکننده پودر ملامین مشغول کار بودم قیمت تمام‌شده این محصول ۱۲۰۰ تومان بود در حالی که مشابه چینی آن با قیمت ۷۰۰ تومان در بازار عرضه می‌شد و عمده‌خرداران محصول چینی را ترجیح می‌دادند. اما به چه دلیل قیمت محصول داخلی بالاتر از نمونه چینی بود؟ دلیل اول حمایت همه‌جانبه حمایت دولت چین در ارائه یارانه به تولیدکنندگان چینی است. دلیل دوم این بود که آن‌قدر استانداردهای تولید پودر ملامین را بالا گرفتیم که ملامین را در حد ظروف چینی (ساخته‌شده از جنس چینی نه کشور چین) بالا بردیم که موجب افزایش قیمت تمام‌شده محصولات ما و در نتیجه عدم توان رقابت با چین شد.

مجید باعرضه: پتوی وارداتی از چین، کیفیت مطلوبی ندارد و پس از یک بار شست و شو جذابیت ظاهری خود را از دست می‌دهد و دیگر قابل استفاده نیست زیرا با نامرغوب‌ترین مواد اولیه تولید می‌شود در حالی که پتوی لیلیان بافت، ۱۰ سال ضمانت دارد و با بهترین نوع پلی‌استر تولید و روانه بازار می‌شود.

علیرضا باعرضه: امروز واردات کالای چینی به دلیل نوسان نرخ ارز و مشکلات نقل و انتقال پول از طریق سیستم‌های بانکی دشوار شده است لذا با کاهش چشمگیر واردات پتوی چینی و جان گرفتن تولیدکنندگان داخلی مواجه هستیم. به همین دلیل تصمیم داریم به امید خداوند سبد کالای خواب را نیز به مجموعه تولیدات مجموعه لیلیان بافت اضافه‌نمائیم.

مجید باعرضه: بازار امروز، نقدی است و دیگر فروش اعتباری، چک، سنبه و ... مانند گذشته در جریان نیست. با این شیوه تولیدکننده و فروشنده با آسودگی بیشتری به فعالیت می‌پردازند.

به اعتقاد شما سیستم خرید و فروش سنتی مناسب‌تر است یا فروشگاه‌های بزرگ و هایپر؟

مجید باعرضه: سیستم سنتی را زمانی می‌توان تحت عنوان دلالی دانست که خرید و فروش به صورت تلفنی انجام شود اما فردی که دارای فروشگاه و انبار محصولات است و شبکه توزیع گسترده‌ای برای تولیدات خود ایجاد کرده نه تنها دلال نیست بلکه با ایجاد اشتغال برای هم‌وطنان خود، کارآفرین نیز محسوب می‌شود. ضمن این که تولید بسیار لذت‌بخش است، مشاهده کارگرانی که

علیرضا باعرضه: در مورد فرش ماشینی؟ فعالیت ما در زمینه تولید پتو است نه فرش ماشینی!

بله اما در زمینه تغییر سیستم امکان کمک به آنها وجود ندارد؟

علیرضا باعرضه: دستگاه بافت فرش ماشینی و پتو تفاوت بسیاری با همدیگر دارند ضمن این که در پتو مرحله چاپ وجود ندارد و باید در مرحله بافت از رنگ استفاده شود. به این ترتیب که ابتدا پتو به صورت سفید بافته و در مرحله بعد رنگ‌ریزی می‌شود. اما در مورد فرش ماشینی این گونه نیست. البته اصل مطلب در مورد ضرورت استفاده از الیاف پلی‌استر در دنیا یکسان است و الیاف اکریلیک فقط در ایران مصرف می‌شود! تولیدکنندگان ایرانی برای حضور موفق در بازارهای جهانی باید به‌روز شوند و تولیدات خود را به سمت استفاده از الیاف پلی‌استر ببرند.

به تولید ۶۰۰ هزار تخته پتو در سال اشاره کردید.

آیا تمام حجم تولید در بازار داخل به فروش می‌رود؟ برنامه‌ای برای صادرات مدنظر قرار داده‌اید؟

علیرضا باعرضه: این رقم ظرفیت اسمی کارخانه می‌باشد و هنوز به ظرفیت نهایی نرسیده است.

مجید باعرضه: در مورد صادرات باید عنوان کنم که از کشور عراق درخواست ارسال نمونه تولید داشته‌ایم. تصمیم داشتیم دستگاه تشک‌بافی نیز از ترکیه وارد نمائیم که با نوسانات نرخ ارز این تصمیم متوقف مانده است. در مجموع می‌توان گفت بازار داخلی هنوز اشباع نشده است و در این شرایط مجالی برای صادرات باقی نمی‌ماند البته با افزودن بخش بافندگی می‌توان ظرفیت تولید مجموعه را بالا برد زیرا خط تولید لیلیان بافت کشش این افزایش را دارد.

مشکلی که به خصوص در بخش پوشاک یا کالاهای آماده وجود دارد این است که فاصله تولید تا مصرف بسیار زیاد است و این امر موجب افزایش قیمت محصول نهایی می‌شود. یک کالا زمانی که از طریق تولیدکننده به دست بنگدار، عمده‌فروش، واسطه، فروشگاه‌ها و در نهایت به دست مردم می‌رسد، قیمت بسیاری پیدا می‌کند و ممکن است یک کالای ۳ هزار تومانی با ۳۰ هزار تومان به فروش رود. از سوی دیگر کالای چینی ارزان‌تر از کالای ایرانی فروخته می‌شود اما فاصله ارزانی تا فروش محصول چینی هم به جیب دلال سرازیر می‌شود زیرا کالاها را به صورت عمده از چین خریداری می‌کند و گاهی از کالای ایرانی نیز گران‌تر به دست مردم می‌رساند. آیا این زنجیره

