



گزارش



حالت ما خوب است، اما تو پارو کن!

گزارشی از برگزاری هجدهمین نمایشگاه بین‌المللی ماشین‌آلات، مواد اولیه، منسوجات خانگی، ماشین‌های گلدوزی و محصولات نساجی تهران

خود را صرف مسائل این صنعت می‌نماید اما بر اثر مشکلات ایجاد شده، ۶۶ درصد از میزان تولید خود را از دست داده است. در زمینه صادرات هم که تاکنون صادرات جدی نداشته است.

به گفته مهندس مروج، مسأله اساسی نساجی این است که مجتمع‌های پتروشیمی؛ ذخایر گازی کشور (که متعلق به تمام مردم ایران است) با قیمت ۱۲۲۶ تومان می‌گیرند و محصولی که در اختیار واحدهای نساجی قرار می‌گیرد اولاً با مشقت و دشواری دریافت می‌کنیم ثانیاً از فروردین ماه تاکنون ۳۰۰ درصد بر قیمت محصولات پتروشیمی افزوده شده است!

وی افزود: زمانی که این موضوع با سازمان حمایت مطرح می‌شود؛ عنوان می‌کنند به‌گفته رییس‌جمهور چون مجتمع‌های پتروشیمی، ارزآور هستند "کاری به کارشان نداشته باشید!" به‌همین دلیل با مشکلات بسیاری در زمینه تهیه مواد اولیه مورد نیاز مواجه

رییس کمیسیون اقتصادی مجلس ابتدا از تعدادی از غرفه‌های نمایشگاه نساجی بازدید به‌عمل آورد؛ سپس به غرفه انجمن صنایع نساجی ایران هدایت شد و به بحث و تبادل نظر با اعضای هیأت مدیره انجمن پیرامون مسائلی همچون تأمین مواد اولیه مورد نیاز این صنعت و ... پرداخت.

در این جلسه که با حضور آقایان مروج-رییس هیأت مدیره - شیبانی- نایب‌رییس هیأت مدیره- عامری، زینی، شمس‌زاده برگزار شد، ابتدا مهندس مروج عنوان داشت: براساس آمارهای گمرک، رشد صادرات صنایع نساجی در شش ماهه نخست امسال حدود ۴۰ درصد (۴۰۰ میلیون دلار) می‌باشد یعنی این صنعت علی‌رغم مشکلات موجود توانسته از فرصت افزایش نرخ‌ارز بهره‌مند شود و صادرات خود را افزایش دهد.

وی ادامه داد: بارها اعلام کرده‌ایم که وزارت صنایع ما در واقع وزارت خودروسازی است؛ و تمام نیرو و انرژی

اشاره:

هجدهمین نمایشگاه بین‌المللی ماشین‌آلات، مواد اولیه، منسوجات خانگی، ماشین‌های گلدوزی و محصولات نساجی در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران طی ۴ روز برگزار شد. این نمایشگاه که با حضور ارسالان فتحی‌پور- رییس کمیسیون اقتصادی مجلس- و تعدادی از اعضای هیأت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران افتتاح گردید؛ همزمان با برپایی یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی تأسیسات ساختمان و سیستم‌های سرمایشی و گرمایشی و دومین نمایشگاه بین‌المللی لوله و اتصالات پلیمری میزبان اهالی صنایع نساجی بود.

در جریان برگزاری نمایشگاه، چندین کارگاه آموزشی در ۸ محور اصلی شامل نقش و ضرورت طراحی در واحدهای تولیدی، قوانین استاندارد صادرات و واردات کالاها و منسوجات، کاربرد نانو در نساجی، کاربرد نرم‌افزارها در نساجی و پوشاک، معرفی منسوجات صنعتی، آشنایی با ژئوتکستایل‌ها و آشنایی با منسوجات بی‌بافت با همت جامعه متخصصین نساجی ایران و حضور افراد متخصص در زمینه‌های مذکور، برپا شد که توانست مخاطبانی را به‌خود جلب نماید به‌نحوی که برخی از مباحث این کارگاه‌ها، با استقبال چشمگیر متخصصین نساجی همراه بود و برای افراد حاضر در این کارگاه‌ها گواهینامه حضور صادر شد.

در گفت‌وگو با غرفه‌داران و بازدیدکنندگان، کاهش چشمگیر تعداد سالن‌ها و تعداد شرکت‌کنندگان نمایشگاه این دوره، یکی از انتقاداتی بود که مرتب تکرار می‌شد همچنین سوالی که در ذهن برخی صنعتگران ایجاد شده بود این که دلیل عدم حضور متولی بخش دولتی نساجی یعنی مدیرکل دفتر نساجی وزارت صنعت و معدن در مراسم افتتاحیه هر سال چه بود؟

اگرچه شرکت‌کنندگان در آخرین روز برپایی نمایشگاه، شاهد بازدید ایشان از غرفه‌ها بودند...



حیدر علی کبیری - مدیر عامل هیئت مدیره و بافندگی قائم بافت جازه



هستیم

مهندس مروج اذعان داشت: تبعات تحریم‌های خارجی، افزایش نرخ ارز را تحمل می‌کنیم اما تکلیف تحریم‌های داخلی چیست؟! مراکز پتروشیمی به تولید می‌پردازند اما نمی‌دانیم این تولیدات چه مقصدی دارند! و شاید بتوان گفت امروز پتروشیمی در اختیار دلالتان بازار قرار گرفته‌است.

مهندس شمس‌زاده ضمن تأیید سخنان مهندس مروج ابراز داشت: مجتمع پتروشیمی که ظرفیت تولید ۲۰۰ هزار تن در سال را دارد به زحمت قادر است ماهیانه ۲ هزار تن در بورس عرضه نماید و با کمال تأسف در بورس هم تمهیداتی اتخاذ شده که مواد مذکور به دست مصرف‌کننده واقعی نمی‌رسد! به همین دلیل اکثر صنایع پایین‌دستی نساجی که از مواد پتروشیمی استفاده می‌کنند یا در حال توقف هستند و یا با ۲۵-۲۰ درصد ظرفیت به فعالیت ادامه می‌دهند.

مهندس مروج در بخش دیگر این جلسه عنوان داشت: سال گذشته برای گشایش اعتبار ۱۰ درصد یک پرفورما را به بانک می‌دادیم امسال با توجه به افزایش نرخ ارز، نقدینگی مورد نیاز واحدهای نساجی ۲۴ برابر سال گذشته شده است که عملاً تعدادی از واحدها به دلیل کمبود نقدینگی متوقف شده‌اند.

مهندس زینی هم گفت: در صورت عدم توجه به مشکلات این صنعت، سال آینده نیازی نیست جهت بازدید به نمایشگاه نساجی مراجعه کنید زیرا تمام واحدهای این صنعت تعطیل خواهند شد.

فتحی‌پور پس از شنیدن این مشکلات عنوان داشت که مشکلات را به‌صورت مکتوب تنظیم و تحویل دهید تا در اسرع وقت این موضوعات با وزارت نفت، وزارت صنعت، بانک مرکزی و حتی معاون اول رئیس‌جمهور مطرح شود.

وی با اشاره به این مطلب که هدفم از حضور در نمایشگاه نساجی، آشنایی با مشکلات این صنعت و تولیدکنندگان آن است، ادامه داد: این صنعت مورد کم‌مهری مسئولان قرار گرفته در حالی که باید اهمیت این صنعت در کشور نهادینه‌شود و باید شرایطی را فراهم کرد که این صنعت شکوفاتر شود، این در شرایطی است که محصولات پتروشیمی که به نوعی مواد اولیه کارخانجات این صنعت به شمار می‌آید باید با قیمت مناسب تحویل کارخانه‌های نساجی شود.

فتحی‌پور در جمع خبرنگاران گفت: باید جلوی واردات لباس‌های مبتذل به کشور گرفته شود و بر این اساس باید از تولیدات داخلی نیز حمایت شود، این در شرایطی است که زمینه برای صادرات محصولات نساجی نیز بسیار فراهم است و علیرغم تمام مشکلات رشد

صادرات ۴۰ درصدی را تجربه کرده است. رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس از دانشگاه‌ها خواست که رشته نساجی را جزء اولویت‌های خود قرار دهند زیرا این رشته در دانشگاه کمیاب شده و این بی‌مهری در حق این صنعت است. باید آموزش نساجی را در اولویت قرار دهیم زیرا تامین پوشاک ۷۴ میلیون جمعیت ایران هم در اشتغالزایی و هم درآمدزایی اهمیت استراتژیک بسیار مهمی دارد.

وی یادآور شد: باید از طرح‌هایی که منجر به جلوگیری از ورود کالاهای قاچاق می‌شود جلوگیری به عمل آید که در این راستا طرحی که برای قاچاق کالا در نظر گرفته شده بود، هم اکنون برای بررسی در شورای نگهبان است.

به گفته رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس، اهمیت صنعت نساجی زمانی مشخص می‌شود که می‌بینیم مردم به کشورهای خارجی سفر می‌کنند و چند چمدان لباس از آن کشور به کشور خود وارد می‌کنند پس با توجه به اهمیت این موضوع باید از صنعت نساجی حمایت کنیم و در زمینه مواد اولیه نقدینگی و تأمین ارز به واردات کالا ثبات اقتصادی بدهیم.

به گفته فتحی‌پور، نباید اجازه دهیم از کشورهایی که با ما جنگ اقتصادی را آغاز کرده اند واردات پوشاک داشته باشیم. چرا نباید این عرصه کنترل شود و از تولید ملی حمایت نشود؟ باید این مهم را در اولویت کاری خود قرار دهیم. تلاش ما این است که این مسأله مهم را با حضور مسئولان در کمیسیون اقتصادی بررسی نماییم و مشکلات مطرح شده از سوی صنعتگران و شرکت‌کنندگان را در زمینه تأمین مواد اولیه نقدینگی و نوسانات قیمت ارز را مورد بررسی و پیگیری قرار می‌دهیم.

گفت‌وگو با غرفه‌داران

حیدر علی کبیری - مدیر عامل شرکت ریسندگی و بافندگی قائم بافت جازه گفت: حدود ۳۰ سال سابقه فعالیت در صنایع نساجی دارم و نیاز جامعه به صنعت نساجی، این علاقه را در من ایجاد کرد. دلیل دوم هم ایجاد اشتغال در منطقه محروم کشور بود که در حال حاضر بیش از هزار نفر در این کارخانه مشغول فعالیت هستند که در صورت کمک خداوند این تعداد را به چند هزار نفر خواهیم رساند.

وی افزود: صنعت نساجی علی‌رغم این که صنعت استراتژیک و نیاز جامعه است متأسفانه مورد حمایت دولت قرار ندارد و به‌عنوان تولیدکننده از حمایت دولت بهره‌مند نیستیم. تأسف آور است که این نمایشگاه توسط





احسان حسینی - مدیر بازرگانی شرکت فرایندسازان ابتکار



که صنعت نساجی در دیدگاه اغلب افراد، تداعی گر نخ و پارچه است؛ افزود: با رکودی که از سال ۱۳۷۶ در این صنعت آغاز شد و کارخانه‌های بزرگ قدیمی ورشکست شدند؛ تا حدود بسیاری وضعیت نساجی نامطلوب شد اما صنعت منسوجات بی بافت یک صنعت جدید محسوب می‌شود و شعار تولیدکنندگان بزرگ و معتبر منسوجات بی بافت در دنیا این است که "می‌خواهیم دنیا را در منسوج‌بافته بیچیم." براساس این شعار، هر روز به تکنولوژی‌های مدرن و جدیدتری دست می‌یابند.

وی افزود: تولید منسوجات بی بافت در ایران تاحدودی تحت‌الشعاع مشکلات مربوط به تهیه مواد اولیه و افزایش قیمت آنها قرار گرفته‌است لذا در صورت رفع مشکل مواد اولیه، فکر نمی‌کنم تولیدکنندگان منسوجات بی بافت با مشکل خاصی در زمینه تولید مواجه باشند.

حسینی در مورد تبعات تحریم در تولید منسوجات بی بافت کشور عنوان داشت: در دنیای امروز تمام اجزای تولید به یکدیگر وابسته هستند اما وجود تحریم موجب می‌شود که امکان تهیه بخشی از قطعات مورد نیاز در صنعت اتوماسیون که در کشور تولید نمی‌شوند از بین رود البته این امر به معنای عدم توان متخصصین ایرانی در تولید قطعات وارداتی در کشور نیست اما راهی که ما امروز برای تولید قطعات مذکور پیش‌رو داریم، مسیری طولانی است که شرکت‌های بزرگ بین‌المللی، سال‌ها پیش این مسیر را پیموده‌اند و در حال حاضر به مرحله ای رسیده‌اند که به نظر من برای تولیدکننده داخلی مقرون به صرفه نیست که دنبال ساخت چنین قطعاتی برود و مسیر طولانی و پرفرازو نشیب آن را طی کند لذا خرید و تهیه قطعات از بازار آسان‌تر و منطقی‌تر است اما وجود تحریم، مشکلات بسیاری را برای تهیه این قطعات ایجاد کرده‌است.

وی افزود: تولیدکنندگان به خرید و نصب ماشین‌آلات خارجی به خصوص اروپایی عادت کرده‌اند و مایلند با ماشین‌های اروپایی که در روند تولید، امتحان خود را با موفقیت پس داده‌اند به تولید بپردازند اما در شرایط فعلی این امر مشکل است و چاره‌ای جز تهیه ماشین‌آلات از کشورهای آسیایی وجود ندارد.

حسینی در مورد روند بهره‌گیری از منسوجات بی بافت در ایران گفت: هر سال شاهد رشد بهره‌گیری از منسوجات بی بافت در کشور هستیم. برای مثال تا چند سال گذشته، اطلاع‌چندانی از ژئوتکستایل وجود نداشت اما امروز شرکت‌های متعدد ساختمان‌سازی، راه‌سازی و عمران به استفاده از لایه‌های ژئوتکستایل روی آورده‌اند زیرا به کیفیت مطلوب منسوجات صنعتی اطمینان پیدا کرده‌اند. خوشبختانه الیاف منسوجات

یک مسئول عالی‌رتبه در سطح وزیر افتتاح نشد. کدام صنعت بیش از نساجی، اشتغال‌زا و ارزآور است؟ صنعت نساجی اگر نباشد هیچ‌کس نمی‌تواند بدون پوشش وارد جامعه شود پس این صنعت در اولویت اول نیازهای انسان حتی پیش از خوراک قرار دارد و دولتمردان باید متوجه این حقیقت باشند.

کبیری یادآور شد: ایران در زمینه مصرف چادرمشکی، رتبه‌های نخست جهانی را به خود اختصاص می‌دهد اما چرا چادرمشکی از خارج وارد می‌شود؟ این امر موجب سرشکستگی نیست؟ اگر از امثال من حمایت کنند ظرف ۶ ماه نیاز چادرمشکی کشور را رفع خواهیم کرد. وی در پاسخ به این پرسش که تأثیر تحریم‌ها بر فعالیت تولیدی این مجموعه چه میزان است، خاطرنشان ساخت: بخشی از مواد اولیه (الیاف ویسکوز) وارداتی است زیرا این الیاف در کشور تولید نمی‌شود. در مورد الیاف پلی‌استر هم محدودیت تولید داخل وجود دارد و فقط یک کارخانه در این زمینه فعال است که طبعاً قادر به رفع نیاز تمام واحدهای نساجی نیست، در مورد پنبه هم که می‌دانید تقریباً کشت پنبه در ایران از بین رفته است... در این شرایط که مواد اولیه مورد نیاز وارداتی است با وجود تحریم و افزایش نرخ ارز، این نیاز به سختی رفع می‌شود. البته با تمام کم‌وکسری‌های مواد اولیه و.. محصولات این شرکت به خارج کشور صادر می‌شود و از نظر قیمت و کیفیت توان رقابت با ترکیه را داریم حتی در صورت حمایت و تسهیلات، اطمینان داشته‌باشید با تولیدکننده چینی در داخل چین رقابت خواهیم کرد و موفق خواهیم بود.

کبیری، حمایت دولت را در سطح مادی و معنوی برشمرد و گفت: منظور از حمایت معنوی، پشتیبانی از تولیدکننده و شنیدن و استفاده از راهکارهای صنعتگر در زمینه ارتقای تولید و گسترش صنعت نساجی است. وی یادآور شد: نمایشگاه‌های سال گذشته در سطح بین‌المللی برگزار می‌شد و کشورهای مختلف با ماشین‌آلات مدرن در نمایشگاه حاضر می‌شدند اما نمایشگاه امسال فرصتی برای دید و بازدید داخلی است! و خبری از تعامل و تبادل اطلاعات و تکنولوژی با سایر کشورها نیست؛ هم‌چنین انتظار داشتیم این نمایشگاه توسط وزیر صنعت، معدن و تجارت افتتاح شود.

"شرکت فرایندسازان ابتکار" در زمینه اتوماسیون صنعتی، سیستم‌های کنترل و ماشین‌آلات و قطعات یدکی در منسوجات بی بافت (به‌ویژه بخش سوزن‌های پانچ) و همچنین ارائه مشاوره به صنعتگران نساجی فعال است.

احسان حسینی - مدیر بازرگانی - با بیان این مطلب



وحید یوسفی - مدیر فروش شرکت همایشیمی رنگ



کوروش صاحب جمعی - مدیر عامل شرکت پروچکت سرویس



سینگ آتوال - مدیر عامل شرکت آراین کاران آسیا



بی‌بافت در کشور (پلی‌استر و پلی‌پروپیلن) تولید می‌شود و از نظر تهیه مواد اولیه اتکای چندانی به واردات الیاف خارجی وجود ندارد. در مجموع رشد تولید منسوجات بی‌بافت در کشور قابل توجه است اما هنوز به جایگاه واقعی و شایسته خود نرسیده‌است که جا دارد واحدهای تولیدی به بخش تحقیق و توسعه (R&D) توجه بیشتری نشان دهند و مواد اولیه با قیمت مناسب در اختیارشان قرار گیرد.

وی در مورد نمایشگاه نساجی تهران اعتقاد داشت: تفکر اولیه برگزاری نمایشگاه بسیار حیاتی و ضروری است و ارتباطات مستمر و مثبتی میان شرکت‌های خدماتی و شرکت‌های تولیدی صنایع نساجی ایجاد می‌شود.

"شرکت همایشیمی رنگ" به مشاوره و ارائه خدمات در زمینه رنگ‌های نساجی و مواد کمکی این صنعت می‌پردازد. وحید یوسفی - مدیر فروش - فعالیت در این صنعت را به دلیل نوسان نرخ ارز، دشوارتر از گذشته توصیف کرد و ادامه داد: به‌عنوان واردکننده با تبعات تحریم مواجه شده‌ایم و به‌همین دلیل تاحدودی حجم واردات را کاهش و (به‌ناچار) قیمت محصولات را افزایش داده‌ایم. یوسفی یادآور شد: بسیاری از مشتریان ما، حجم تولیدات خود را کم کرده‌اند و فقط در حد رفع نیاز، رنگ و مواد کمکی خریداری می‌کنند اما در گذشته بخش عمده‌ای از خریدهای خود را به استفاده‌های آتی اختصاص می‌دادند.

"شرکت پروچکت سرویس" تولیدکننده ماشین‌آلات نساجی، کنترل پارچه، چهارلکنی، طاقه‌پیچی کتابی، رول‌پیچ، متراژ، برش، تاب‌بازکن و ... است. کوروش صاحب جمعی - مدیرعامل - ابراز داشت: تاکنون به دلیل نوسان نرخ ارز با شکل خاصی مواجه نشده‌ایم و حتی می‌توان گفت میزان سفارشات شرکت افزایش یافته‌است.

وی ادامه داد: در حال حاضر بازار ثبات ندارد، خرید لوازم و قطعات ماشین‌آلات با دشواری و به ندرت انجام می‌شود در نتیجه واحدهای تولیدی باید سرمایه قابل توجهی را برای خرید تجهیزات تأمین نمایند که این امر در وضعیت فعلی به‌آسانی امکان‌پذیر نیست. این تولیدکننده اذعان داشت: شرایط فعلی موجب شده که قیمت ماشین‌آلات تولیدشده را افزایش دهیم.

صاحب جمعی ادامه داد: اگر بتوان با اتخاذ راهکارهایی، قطعات و مواد اولیه مورد نیاز تولیدکنندگان به‌سهولت در اختیار آنان قرار گیرد؛ بازار پر رونق و مطلوب خواهد بود در غیر این صورت برای اغلب کارخانه‌های تولیدی راهی جز توقف باقی نخواهد ماند.

وی در مورد نمایشگاه گفت: این نمایشگاه تحت‌عنوان "بین‌المللی" تعریف شده و در تمام نمایشگاه‌های بین‌المللی سعی می‌شود از خارج کشور، خریدار پیدا کنند اما چنین اتفاقی در نمایشگاه‌های ما رخ نمی‌دهد و شرکت‌های خارجی با هدف فروش در نمایشگاه حضور دارند. نمایشگاه بین‌المللی با هدف ایجاد بازار برای سایر کشورها برگزار نمی‌شود بلکه باید بازار برای تولیدکنندگان داخلی تأمین شود. در این راستا سفارت‌خانه‌ها، اتاق‌های مشترک بازرگانی و ... می‌توانند اخبار برگزاری نمایشگاه‌های ایران را به سایر کشورها منعکس نمایند تا شاهد حضور بازدیدکنندگان و خریداران خارجی در نمایشگاه‌های کشور باشیم.

"شرکت آراین کاران آسیا" - به اعتقاد سینگ آتوال - مدیرعامل این مجموعه - بزرگترین تولیدکننده ماشین‌آلات و قطعات نساجی در کشور محسوب می‌شود که در سال ۱۳۶۸ راه‌اندازی شده‌است. آتوال که اصالتاً هندی‌است، ۳۳ سال است که در صنعت ایران مشغول فعالیت می‌باشد.

وی از احترام فوق‌العاده مردم ایران به خود به‌عنوان یکی از دلایل ماندن در ایران یاد کرد و گفت: زمانی که وارد صنعت نساجی ایران شدم، متوجه رشد روزافزون و توسعه آن شدم اما در حال حاضر این صنعت از مشکلات بسیاری رنج می‌برد.

مهم‌ترین مشکل به اعتقاد این تولیدکننده، وجود بهره‌های سنگین بانکی است که تا ۳۰ درصد هم می‌رسد و برای تولیدکننده مجال رقابت و افزایش تولید را باقی نمی‌گذارد. مشکل دوم مسائل ناشی از قانون کار و بیمه است که تولیدکننده به‌عنوان کارفرما باید مبالغ بسیاری را تحت‌عنوان بیمه کارگر به ادارات مرتبط بپردازد. سومین مشکل هم افزایش قیمت انرژی در ایران است اما در حال حاضر عمده‌ترین معضل تولیدکنندگان نساجی، نوسان نرخ ارز است که امکان برنامه‌ریزی برای واحدهای تولیدی را سلب می‌کند؛ لذا اغلب تولیدکنندگان مجبورند قیمت محصولات خود را افزایش دهند اما در این صورت با مشکل عدم فروش مواجه می‌شوند؛ در نتیجه متأسفانه تعداد کارخانه‌های تعطیل شده، رو به افزایش است.

سینگ یادآور شد: تولیدات کشورهایی مانند چین و هند با قیمت ارزان وارد ایران می‌شوند و این وظیفه دولتمردان است که دلایل کاهش قیمت تمام شده محصولات این کشورها را مورد بررسی و تحلیل قرار دهند تا بتوانیم استراتژی آنان در زمینه کاهش قیمت تمام شده را در تولیدات ایرانی به‌کار بندیم. وی گفت: یکی از دلایل این امر، حمایت دولت چین





مسعود نعمتیان - مدیر عامل شرکت راون پوپلین آلمان



باقر لطیفی - مدیر عامل شرکت راون پوپلین



حمیدرضا عطایی - مسئول امور نمایشگاهها - شرکت تیرازه ماشین



نساجی حضور داریم و هدفمان یافتن مشتریان و بازارهای جدید در صنعت نساجی بود که متأسفانه با استقبال کم و حضور کم‌رنگ بازدیدکنندگان مواجه هستیم.

"شرکت ایران پوپلین" به تولید پارچه‌های ملحفه‌ای پنبه و پلی‌استر پنبه، پارچه‌های نظامی، بیمارستانی و مانویی می‌پردازد. باقر لطیفی - مدیر عامل - ابراز داشت: چالش اصلی امروز که با آن مواجه هستیم، بحث تأمین مواد اولیه خارجی است. نوسانات نرخ ارز اکثر صنعتگران نساجی را در زمینه تهیه الیاف، رنگ و مواد تعاونی نساجی با مشکل مواجه کرده‌است از طرف دیگر نمی‌توان کارخانه را متوقف کرد لذا مجبورند از طریق ارز آزاد و قیمت چندبرابر، مواد اولیه مورد نیاز را تهیه نمایند.

وی افزود: ما هم مجبوریم این نوسانات داخلی را به‌تجوی تحمل کنیم زیرا حدود ۳ هزار نفر از طریق ایران پوپلین ارتزاق می‌کنند و نمی‌توانیم منتظر تصمیم‌گیری‌های دولت در زمینه نرخ ارز بمانیم. لطیفی تصریح کرد: امیدوارم بازار به ثبات قیمت دلار برسد تا بتوانیم برنامه‌ریزی بهتری در زمینه تولید تدوین نماییم. مدیر عامل ایران پوپلین یادآور شد: این مجموعه یک ریال کمک دولتی دریافت نکرده زیرا بدهی دارد و به این دلیل بانک‌ها هم به آن وام اختصاص نمی‌دهد لذا در قراردادهای خود اشاره می‌کنیم که فروش محصولات براساس نرخ روز ارز انجام می‌شود. لطیفی گفت: نمایشگاه از نظر تعداد بازدیدکنندگان و غرفه‌داران ضعیف است و باید تبلیغات بیشتری برای جلب مشارکت کنندگان انجام می‌شد.

یکی از فعالیت‌های **"شرکت تیرازه ماشین"**، تولید دستگاه دوخت به‌روش اولتراسونیک است. حمیدرضا عطایی - مسئول امور نمایشگاهها - گفت: تمام بخش‌های این دستگاه (به جز یک قطعه تایوانی) در کشور تولید می‌شود که این قطعه نیروی الکتریسته را به نیروی مکانیکی و صوت تبدیل می‌کند و این صوت، قادر به جوش دادن و دوختن پارچه، پلاستیک و ... است.

عطایی ادامه داد: بخش اصلی فعالیت هلدینگ تیرازه‌ماشین، تولید دستگاه‌های راه‌سازی، معدنی و کشاورزی است و صرفاً ۵ درصد فعالیت‌های آن مختص صنایع نساجی (دوخت) و قطعات خودرو می‌باشد.

وی در مورد وضعیت تولید گفت: در کشوری مانند چین، به‌محض صادرات یک کالا و ورود ارز، وزارت

یا هند از تولیدکنندگان داخلی است و با پرداخت یارانه، معافیت مالیاتی، اعطای جوایز صادراتی و ... به تولیدکننده از آنان حمایت واقعی به‌عمل می‌آورد و در مجموع، اشتغال‌زایی صنایع برای دولت اهمیت بسیاری دارد.

سینگ اذعان داشت: وجود تحریم، تبعات مثبتی برای شرکت ما در پی داشته زیرا واردات محصولات مشابه به دلیل افزایش نرخ ارز، تقریباً متوقف شده‌است لذا نیاز واحدهای تولیدی به محصولات ما در حال افزایش می‌باشد البته به‌عنوان تولیدکننده ماشین‌آلات با مشکلاتی در زمینه واردات قطعات مخصوص روبرو شده‌ایم. وی، نمایشگاه امسال را چندان مفید و موثر ندانست و گفت: نباید نمایشگاه نساجی تا این اندازه خلوت باشد؛ شاید عدم استقبال صنعتگران از این نمایشگاه، رکود بازار و تولید باشد. شاید در صورت تثبیت نرخ ارز بار دیگر شاهد رونق و احیای مجدد کارخانه‌های نساجی باشیم.

"شرکت راون ترانس آپادانا" با ۲۲ سال سابقه، تولیدکننده تسمه پروانه‌های صنایع کشور مانند نساجی، کاشی و سرامیک، سیمان و ... است و نمایندگی رسمی و انحصاری تولیدکنندگان تسمه‌های صنعتی از آلمان، ایتالیا، انگلیس و ... را برعهده دارد.

مسعود نعمتیان - مدیر عاملی - عنوان داشت: پیش از اعمال تحریم، محصولات را به‌صورت مستقیم وارد کشور می‌کردیم اما در حال حاضر محصولات از طریق تولیدکننده در ترکیه یا دومی تحویل داده می‌شود و دفتر شرکت ما در دومی و ترکیه، مراحل واردات تسمه‌های صنعتی را انجام می‌دهد که طبعاً این مراحل، افزایش هزینه‌های جاری شرکت را در بردارد و می‌توان گفت از دوماه پیش تاکنون قیمت تسمه‌ها دو برابر شده است. متأسفانه هر زمان قیمت محصول یا کالایی در ایران افزایش پیدا می‌کند، اغلب افراد به تصور وقوع قطعی! اقدام به خرید نقدی و بیشتر از میزان نیاز می‌کنند البته این جریان تا مدتی ادامه دارد و سپس متوقف می‌شود.

نعمتیان در مقایسه صنایع نساجی با سایر صنایعی که این شرکت ارتباط دارد، بیان داشت: در حال حاضر صنایع کاشی و سرامیک قدرتمندتر از سایر صنایع کشور محسوب می‌شود و متأسفانه صنعت نساجی یکی از صنایع ضعیف به‌شمار می‌آید که هر روز با افزایش قیمت حامل‌های انرژی، نوسان نرخ ارز و ... بر حجم مشکلات واحدهای تولیدی افزوده می‌شود.

وی ادامه داد: برای نخستین بار است که در نمایشگاه



کامیار صمیمی - مدیر فروش شرکت تسمه صنعتی البرز



حمید نصیری - مدیر گروه نرم‌افزاری آنگینه



سعید قانعان - مدیر عامل شرکت بافندگی قانعان



بازرگانی چین ۱۷ درصد جایزه صادراتی به صادرکننده اختصاص می‌دهد این یعنی حمایت صد درصد از تولید، صنعت و صادرات. اما در ایران از تولیدکننده حمایت چندانی به عمل نمی‌آید، صادرکننده مشمول دریافت جوایز و مشوق‌های صادراتی نمی‌شود و برای واردات مواد اولیه مورد نیاز باید از صدها خوان عبور کنند؛ در حالی که تولیدکننده به‌عنوان نیروی اشتغال‌زا و کارآفرین در جامعه باید مورد حمایت قرار گیرد.

عطایی با بیان این مطلب که صنعتگران ایرانی، توان و تخصص تولید بسیاری از محصولات با کیفیت کشورهای اروپایی را دارد؛ تصریح کرد: دانش تولید وجود دارد اما حمایت خاصی وجود ندارد.

وی در پایان ضمن اشاره به خلوت‌بودن نمایشگاه ادامه داد: برای معرفی محصولات تیراژه‌ماشین در اغلب نمایشگاه‌های کشور حضور فعال داریم و به دلیل ارائه گسترده و موثر خدمات پس از فروش، گواهی‌نامه رعایت حقوق مصرف‌کنندگان (در سال ۱۳۹۰) را دریافت کرده‌ایم.

"شرکت تسمه صنعتی البرز" تولیدکننده انواع تسمه‌های تخت انتقال نیرو، تسمه‌های چرمی، تسمه تقسیم، انتقال دوک و انواع آپرون چرمی و لاستیکی صنایع نساجی، چاپ، کارتن‌سازی و... است و حدود ۲۷ سال سابقه فعالیت در صنایع کشور را دارد.

کامیار صمیمی - مدیرفروش - گفت: رونق هر یک از صنایع مذکور ارتباط مستقیمی با فعالیت‌های این شرکت دارد و نکته مسلم این‌که تمام اجزای تولید همچون یک زنجیر به همدیگر پیوسته و وابسته هستند منتها صناعی که محصولات با کیفیت و قیمت مناسب ارائه نماید و دولت با اتخاذ تدابیری همچون کنترل واردات، ممانعت از قاچاق و ... از این صنایع حمایت کنند، شاهد رشد و توسعه صنایع کشور خواهیم بود اما اگر چنین شرایطی ایجاد نشود، صنایع به‌تدریج رو به تحلیل خواهند رفت.

به‌اعتقاد این فعال صنعتی، سالیان متمادی است که شاهد واردات بی‌رویه از کشورهای مختلف به ایران هستیم که این امر به صنایع نساجی صدمات متعددی وارد کرده زیرا تفاوت قیمت محصولات تولید داخلی با مشابه وارداتی بسیار زیاد است و اخیراً با توجه به نوسان نرخ ارز، تولیدکنندگان به این نتیجه رسیده‌اند که برای ادامه حیات یا میزان تولید را کاهش دهند یا مجبور به اجرای سیاست تعدیل نیروی انسانی شوند.

"گروه نرم‌افزاری آنگینه" در زمینه اجرای پروژه‌های اتوماسیون صنایع نساجی (ارائه نرم‌افزارهای طراحی

مبلمان و سرویس خواب، نرم‌افزارهای طراحی فرش، موکت و کاغذ دیواری، نرم‌افزارهای طراحی لباس و مد) به مدیریت حمید نصیری - ۴ سال است که به فعالیت می‌پردازد. نصیری ابراز داشت: نخستین بار است که به‌عنوان شرکت‌کننده در نمایشگاه نساجی حضور داریم و در این مدت بسیاری از غرفه‌داران هم به ما مراجعه کرده‌اند و خواستار کسب اطلاعات بیشتر در مورد نرم‌افزارهای آنگینه شده‌اند.

"شرکت بافندگی قانعان" با قدمتی حدود ۴۰ سال فعالیت خود را با تولید انواع ترمه‌های نخی و ابریشمی آغاز و در ادامه با تغییر خط تولید به عنوان اولین تولیدکننده انواع پارچه‌مبلی به فعالیت خود ادامه داد و در سال ۱۳۸۵ موفق به کسب گواهی‌نامه استاندارد جهانی مدیریت کیفیت (ایزو ۹۰۰۱) شد.

سعید قانعان - مدیرعامل - در مورد تغییر خط تولید از ترمه به پارچه‌مبلی گفت: زمانی که تولید پارچه‌مبلی را شروع کردیم به‌صورت تخصصی تولید این محصول را ادامه دادیم و تولید ترمه به تدریج متوقف شد.

به‌گفته وی، حجم تولید بافندگی قانعان روزانه حدود هزار متر مربع و براساس سفارش مشتریان است. قانعان، مهم‌ترین چالش این روزهای تولید را دشواری تهیه مواد اولیه داخلی و خارجی عنوان کرد و افزود: مواد اولیه که عمدتاً نخ‌های پلی‌استر، رنگ و مواد تعاونی است، در بازار به‌سختی یافت می‌شوند و اگر هم پیدا شوند، قیمت‌های بسیار بالایی دارند و به‌صورت نقدی فروخته می‌شوند؛ از سوی دیگر شاهد واردات بی‌رویه پارچه‌های خارجی به بازار ایران هستیم که عمدتاً قیمت ارزان‌تری نسبت به تولیدات داخلی دارند و همین مسأله موجب می‌شود خریداران ترجیح دهند که از محصولات خارجی استفاده کنند لذا این وضعیت کاهش حجم تولید کارخانه‌ها و واحدهای نساجی را در پی داشته و فکرمی‌کنم اگر این روند تا پایان سال ۱۳۹۱ ادامه داشته‌باشد؛ اکثر صنعتگران توان تولید را از دست خواهند داد.

قانعان سپس به بحث در مورد طراحی پارچه‌های مبلی پرداخت و گفت: در این شرکت، واحد طراحی پارچه ایجاد شده‌است و کادر متخصص طراحی (فارغ‌التحصیلان رشته طراحی پارچه) با استفاده از مدرن‌ترین نرم‌افزارهای طراحی به فعالیت می‌پردازند؛ بخش دیگری از طراحی‌ها نیز براساس سفارش خریدار انجام می‌شود.

وی در بخش دیگر سخنان خود بیان داشت: در صورت توقف نوسانات نرخ ارز و ثبات قیمت دلار، فرصت خوبی برای صادرات محصولات بافندگی قانعان ایجاد





مهملی اسلی - مدیر فروش شرکت پودایران



رضوانی - مدیر کارخانه شرکت رنگین بافت



فرشید جهانی (سمت راست) - مدیرعامل شرکت پتوی
همسفر سپاهان



مسعود میانجی - مدیرعامل شرکت بافت و تکمیل صداقت



سیدفرهاد حدیری - مدیر بازاریابی شرکت جامه پوش آرا



هزار متر مربع می باشد. رضوانی -مدیر کارخانه- با بیان این که از میزان فروش محصولات شرکت راضی هستیم، خاطرنشان کرد: توازنی میان خرید و فروش وجود ندارد به این معنا که نخ را از بازار بهدوشواری آن هم به صورت نقدی خریدار می کنیم اما فروش محصولاتمان (پارچه) به صورت مدت دار انجام می شود.

وی افزود: تحریم های موجود، اثرات بسیاری بر روند تولید ما و مواردی همچون قیمت نخ و ... گذاشته است. برای مثال امروز مبالغی را جهت خرید نخ می پردازیم اما دو ماه بعد سفارش امروز را دریافت می کنیم! شاید اگر این مشکلات وجود نداشت تولیدکنندگان ایرانی به خوبی توان تولید و رقابت (از نظر کیفیت مطلوب و قیمت مناسب) با مشابه خارجی را داشتند.

رضوانی به وجود بخش طراحی در مجموعه رنگین بافت اشاره کرد که اغلب طراحی ها توسط طراحان داخلی و براساس ایده و سلیقه آنان انجام می شود که حتی مورد کپی برداری تولیدکنندگان ترکیه هم قرار می گیرد. وی در مورد نمایشگاه هم گفت: تاکنون اغلب بازدیدکنندگان غرفه رنگین بافت از مشتریان ما بوده اند و فرد جدیدی برای آشنایی بیشتر با این مجموعه و یا انجام مذاکره جهت انعقاد قرارداد مراجعه نکرده است.

"شرکت کالای خواب ایرانیان (پتوی همسفر سپاهان)" به مدیریت فرشید جهانی، تولیدکننده کالا خواب، پتوی مسافرتی، بالش، ملحفه و تشک است. جهانی عنوان داشت: امسال وضعیت فروش بسیار عالی است اما اغلب کارخانه های نساجی در تهیه و تأمین مواد اولیه (چه داخلی و چه خارجی) با مشکل مواجه هستند.

جهانی با اشاره به این مطلب که محصولات شرکت کالای خواب ایرانیان به باکو، عراق و ترکیه صادر می شوند، افزود: تا سال گذشته از واردات محصولات چین و ترکیه با صدمات فراوانی مواجه می شدیم اما امسال به دلیل افزایش نرخ ارز، قیمت محصولات وارداتی گران تر از تولیدات داخلی شده و فرصتی برای رقابت با کالاهای خارجی برای تولیدکنندگان ایرانی به وجود آمده است.

"شرکت بافت و تکمیل صداقت" به بافت و تکمیل پارچه و همچنین تولید پتوهای پلی استر می پردازد. مسعود میانجی -مدیرعامل- گفت: این محصول رطوبت را جذب نمی کند و پس از شست و شو هیچ گونه تغییری در کیفیت و ظاهر آن ایجاد نمی شود و خوشبختانه طی ۳ ماهی که از عرضه آن می گذرد با

خواهد شد که امیدوارم این اتفاق به زودی رخ دهد. به اعتقاد من ثبات نرخ دلار و کنترل واردات پارچه های خارجی عواملی هستند که موجب ادامه حیات واحدهای مشابه ما خواهند شد.

قانعان از حضور در نمایشگاه نساجی ابراز خرسندی نمود و گفت: خوشبختانه تعداد بازدیدکنندگان از غرفه ما قابل توجه است اما بهتر است ساعت کاری نمایشگاه یک ساعت بیشتر شود تا شاهد حضور تعداد بیشتری از بازدیدکنندگان باشیم. در مجموع جا دارد از تلاش بر گزار کنندگان نمایشگاه تشکر و قدردانی به عمل آورم.

"شرکت پودایران" قدمتی حدود ۳۰ سال در زمینه تولید منسوجات خانگی به ویژه حوله دارد. مهدی اسدی - مدیر فروش - گفت: در حال حاضر تمام مراحل تولید (پس از بافت) در پودایران انجام می شود و دو دهه است که فروش محصولات به صورت مویرگی انجام می شود همچنین ابتدای امسال بحث فروش به بنکدار و عمده فروش را در کنار بخش مویرگی راه اندازی می کنیم

وی افزود: به دفعات پیش آمده که کالایی را مثلاً با قیمت ۵۰ هزار تومان به فروش می رسانیم اما محصول مشابه آن در بازار ایران به قیمت ۸۰ تا ۱۰۰ هزار تومان فروخته می شود و توان رقابت با این تولیدکنندگان را داریم اما براساس تفکر و دیدگاه مدیریت مجموعه - آقای مهندس طاهری - فروش بیشتر برای مهم ترین فاکتور است و سود خود را از همان ۵۰ هزار تومان به دست می آوریم به همین دلیل همیشه فروش ما از تولید پیشی گرفته است زیرا کیفیت و قیمت محصولات پودایران مناسب تر از سایر تولیدکنندگان داخلی و خارجی است.

اسدی تصریح کرد: ادعای ما این است که در زمینه چاپ، لیدر بازار ایران هستیم و اگر بتوانیم مرحله پیش از تکمیل یعنی بافت را در کارخانه پودایران انجام دهیم؛ تمام مراحل تولید حوله در داخل کارخانه انجام خواهد شد.

به گفته مدیر فروش پودایران، نمایشگاه امسال نسبت به سال های گذشته با استقبال کمتر صنعتگران نساجی مواجه است. ضمن این که بهتر بود یکی از روزهای برگزاری نمایشگاه در روز تعطیل برگزار می شد زیرا بسیاری از مشتریان (به خصوص از شهرستان ها) فقط می توانند در روزهای تعطیل به نمایشگاه بیایند.

"شرکت رنگین بافت"، تولیدکننده انواع پارچه در عرض ۱/۵ تا ۳ متر مخصوص پرده، شانل و ریشه با ۱۲ سال سابقه می باشد و حجم تولید ماهیانه آن حدود ۸۰



اصغر اسدزاده - مدیرعامل شرکت آذرگل باف



اکبر اشرفزاده - مدیرعامل شرکت تولیدی و بازرگانی اشرفزاده (هیوا لایه)



استقبال چشمگیر بازار و خریداران روبرو شده‌ایم. میانجی افزود: به دلیل مشکلات تهیه مواد اولیه و نوسان نرخ ارز، بازار دچار رکود شده و امکان ارائه قیمت محصولات برای واحدهای تولیدی وجود دارد.

"شرکت جامه پوش آرا" به تولید انواع پوشاک اسپرت زنانه و مردانه برای فصول مختلف سال می‌پردازد، ۹۵ درصد مواد اولیه مصرفی پنبه داخلی و ۵ درصد ویکسوز و پلی‌استر - پنبه می‌باشد و حجم تولید روزانه ۲۵۰۰ قطعه تی شرت است.

سیدفرهاد حیدری - مدیر بازاریابی - افزود: در تهیه مواد با مشکلات بسیاری روبرو هستیم؛ همان طور که می‌دانید فروش اعتباری در کشور متوقف شده و به ناچار مواد اولیه مورد نیاز به صورت نقدی خریداری می‌شود. از سوی دیگر فروش محصولات به صورت نقدی امکان‌پذیر نیست زیرا سیستم فروش به این صورت است که عمدتاً فروشگاه‌های تک‌فروشی از ما محصول خریداری می‌نمایند و آنها با توجه به مسائل رقابتی بازار، خرید نقدی انجام نمی‌دهند تا بر اساس آن بتوانیم مواد اولیه را با سهولت و سرعت بیشتری تهیه کنیم.

وی افزود: افزایش قیمت مواد اولیه و به تبع افزایش هزینه‌های تولید موجب شده که قیمت تمام شده محصولات ما در مقایسه با سال گذشته، روند صعودی طی کند.

حیدری یادآور شد: سطح کیفی و تنوع محصولات ما بسیار بالاست و بسیاری از بازدیدکنندگان نمایشگاه باور نمی‌کنند این محصولات تولید ایران است و عنوان می‌دارند که ما پوشاک از ترکیه وارد می‌کنیم و به نام تولید ایران به فروش می‌رسانیم! از نظر کیفیت و تنوع در محصولات مشکل خاصی نداریم اما نگرانی ما این است که قیمت محصولات به اندازه‌های افزایش یابد که مردم قدرت خرید نداشته باشند.

وی گفت: نمایشگاه امسال از لحاظ تعداد شرکت کنندگان و بازدیدکنندگان چندان قابل توجه نیست و به نظر می‌رسد هر سال نمایشگاه ضعیف‌تر از سال گذشته می‌شود.

زمینه فعالیت **"شرکت آذرگل باف"** بافت، گلدوزی، خامه‌دوزی، تکه‌دوزی و برودری پرده و تولید انواع پرده‌های سرمه‌دوزی و ... است. اصغر اسدزاده - مدیرعامل - گفت: پس از افزایش نرخ دلار وضعیت بازار بسیار تفاوت کرده است برای مثال در گذشته مشابه محصولات ما از ترکیه آن هم با قیمت مناسب وارد بازار ایران می‌شد اما در حال حاضر با نوسان نرخ

ارز، قیمت محصولات ما ۵۰ درصد ارزان‌تر از تولیدات ترکیه شده است و از نظر کیفیت هم به خوبی توان رقابت داریم؛ در مورد رقیب دیگر یعنی چین هم باید عنوان کنم قیمت ما قابل برابری با محصولات چینی شده منتها کیفیت تولیدات ما بسیار بالاتر می‌باشد.

وی افزود: تولید انواع پارچه و پرده در ترکیه، حرف اول را در عرصه‌های بین‌المللی می‌زند و در اغلب موارد سلیقه مصرف‌کنندگان اروپایی و آمریکایی را در تولیدات خود مدنظر قرار می‌دهند لذا ممکن است محصولاتشان چندان باب سلیقه مصرف‌کننده ایرانی نباشد در حالی که مجموعه ما همان کیفیت محصول اما براساس سلیقه و خواست خریدار ایرانی را ارائه می‌کند. در واقع شعار ما **"کیفیت جهانی، سلیقه ایرانی"** است.

اصغر زاده حضور در نمایشگاه را مثبت ارزیابی کرد و گفت: بازدیدکنندگان متعددی سراغ ما آمده‌اند که امیدوارم منجر به ایجاد همکاری‌های تجاری در آینده شود.

"شرکت صنایع نساجی نرمینه بافت" به مدیریت جعفر رسولی؛ بافت، تکمیل و دوخت حوله و ملحفه پنبه‌ای (در سایزهای مختلف) را برعهده دارد.

رسولی اظهار داشت: به دلیل نوسان فعلی نرخ دلار از وضعیت تولید و تهیه مواد اولیه (خارجی) چندان راضی نیستیم و مشکل اصلی ما در حال حاضر تهیه پنبه مورد نیاز از خارج کشور است، لذا حجم تولید را تا حدودی کاهش و در مقابل قیمت محصولات را افزایش داده‌ایم. وی افزود: فعلاً محصولات نرمینه بافت به بازارهای داخلی اختصاص دارد اما در آینده نزدیک و با تثبیت دلار، فرصت خوبی برای صادرات ایجاد خواهد شد که قطعاً از این فرصت نهایت استفاده را به عمل خواهیم آورد زیرا دستگاه‌ها و ماشین‌آلات کارخانه مدرن و منطبق بر آخرین تکنولوژی روز است لذا از نظر کیفیت، تنوع و قیمت محصولات به خوبی توان رقابت با سایر کشورها را داریم.

رسولی یادآور شد: امسال برای اولین بار در نمایشگاه به عنوان غرفه‌دار، حضور داریم و خوشبختانه به نتایج خوبی مانند آشنایی با تولیدکنندگان صنایع نساجی دست یافته‌ایم.

اکبر اشرفزاده، مدیرعامل **"شرکت تولیدی و بازرگانی اشرفزاده (دیبا لایه)"** در معرفی بیشتر این مجموعه گفت: کرد: بازرگانی اشرفزاده به فعالیت در زمینه ارائه الباف پلی‌استر، لایه‌های پلی‌استر ترموفیوز، ژئوتکستایل، و لایه‌های پنبه‌دوز می‌پردازد. وی افزود: بهره‌گیری از ژئوتکستایل‌ها در صنعت کشور





ریبعیان - مدیر فروش شرکت دکور مهدی



مجید ملکی - مدیرعامل شرکت پشم بافی آسیا



رامین حاجی قربانی - مدیرعامل تعاونی تولیدی حوله تندیس ابهر



و گفت: در راستای فقدان استراتژی مشخص برای صنعت نساجی، طبعاً برنامه‌ای هم برای حضور شرکت‌ها در نمایشگاه وجود ندارد.

"شرکت تعاونی تولیدی حوله تندیس ابهر" تولیدکننده انواع محصولات حوله‌ای و کالای خواب تحت مدیریت رامین حاجی قربانی است. وی بیان داشت: بخشی از مواد اولیه داخلی و قسمتی نیز وارداتی است که در حال حاضر مواد اولیه وارداتی وجود ندارد که بخواهیم در موردش صحبت کنیم! البته این امر موجب نشده که حجم تولید را کم کنیم زیرا نمی‌توانیم حجم تولید را کاهش دهیم یا باید تولید رابطه‌طور کامل متوقف نماییم و یا به‌همین روند ادامه دهیم. به هر حال به دلیل وجود کارگران و نیروی انسانی باید به تولید ادامه دهیم مگر این‌که سیاست تعدیل نیرو یا کاهش ساعات کاری را پیش بگیریم. با امید پیش می‌رویم اما حرکت رو به جلویی مشاهده نمی‌شود که به آینده تولید خوش‌بین باشیم!

وی افزود: دولتمردان برای لحظه‌ای به تولیدکنندگان فکر کنند و این‌که تولیدکنندگان از مشکلات تحریم رنج می‌برند. حداقل تبعات تحریم برای این نمایشگاه کم رونق و عدم حضور شرکت‌های بزرگ و صاحب‌نام نساجی است. چرا نباید در نمایشگاه‌های نساجی شاهد حضور برندها و شرکت‌های موفق و معتبر صنعت نساجی و پوشاک باشیم؟ چگونه می‌توان از تولید سخن گفت وقتی نمی‌توان قیمت محصولات را به دلیل نوسانات بازار تعیین کرد.

قربانی اذعان داشت: شهادت انتشار لیست قیمت را داریم و به بازدیدکنندگان اعلام می‌کنیم که این قیمت‌ها مختص روزهای برای این نمایشگاه است و ممکن است در ماه‌های بعدی اعتبار نداشته باشد. متأسفانه یا خوشبختانه سایر شرکت‌ها، لیست قیمت ارائه نمی‌کنند.

وی یادآور شد: استان زنجان یکی از قطب‌های صنایع نساجی ایران است اما تنها نماینده این استان، حوله تندیس ابهر است اما برای کدام مسئول و متولی این حضور مهم است؟ مفهوم نمایشگاه این نیست که صرفاً با دوستان و مشتریان گپی بزنی!

"شرکت صنایع نساجی مهریس" پس از راه‌اندازی فاز یک که در زمینه تولید انواع پارچه پرده‌ای و رومبلی فعالیت دارد، در فاز دوم خود که در سال ۱۳۸۶ آغاز شد با هزینه‌ای بالغ بر ۲۰۰ میلیارد ریال، سالن‌های تولیدی خود را به مساحت ۳۶ هزار مترمربع در ۳ بخش ریسندگی، بافندگی و تکمیل احداث نمود و هم‌چنین

محدود است زیرا هنوز صنایع ساختمان‌سازی، راه‌سازی و ... به استفاده از این لایه‌های صنعتی تمایل چندانی ندارند در صورتی که اگر در احداث جاده‌ها از لایه‌های ژئوتکستایل استفاده می‌شد به مراتب بهتر از شرایط نامساعد جاده‌های فعلی بود که هر کدام به یک شکل هستند و اغلب دارای دست‌اندازهای متعددی می‌باشند که موجب ناهمواری جاده و ایجاد خطر برای رانندگان می‌شوند.

به گفته اشرف‌زاده، تا زمانی که صنعتگران "مجبور" نشوند از منسوجات صنعتی استفاده نمی‌کنند! البته این امر چندان هزینه‌بر نیست اما چون لایه‌های صنعتی در طبقات زیرین زمین قرار می‌گیرند وجودشان برای مصرف‌کننده ملموس نیست لذا ترجیح می‌دهند با یک عایق‌بندی ارزان و کم‌دوام به اصطلاح کار را جمع کنند. در حالی که دلیل ایجاد ترک‌های عمیق در سطح جاده استفاده از عایق‌های نامناسب و بدون کیفیت است در حالی که دوام ژئوتکستایل در تونل، سد، جاده، ساختمان و ... بسیار بالاست و اکثر محصولات ما بیشتر در خارج کشور مورد استقبال قرار می‌گیرند.

اشرف‌زاده گفت: نمایشگاه نساجی تهران در مقایسه با نمایشگاه‌های خارجی که اغلب از آنها بازدید می‌کنم، ضعیف‌تر است اما نسبت به نمایشگاه‌های شهرستان‌ها، کیفیت بهتری دارد.

"شرکت دکور مهدی" فعالیت خود را از ۱۵ سال پیش در زمینه تولید انواع پرده و قطعات آن آغاز کرده‌است. ریبعیان - مدیر فروش - گفت: توان خرید مردم رو به کاهش است لذا اغلب واحدهای تولیدی با مشکل فروش مواجه هستند از سوی دیگر تولید در صورت حمایت، رونق می‌یابد و در غیراین صورت مشکلاتی مانند تهیه مواد اولیه، نوسان نرخ ارز، تحریم و ... موجب توقف تعداد بیشتری از واحدهای تولیدی می‌شود.

"شرکت پشم بافی آسیا"، ریسندگی، رنگرزی و بافندگی انواع نخ، پارچه، فاستونی، مانتویی، شال، عبایی، کتانی و چادر مشکی را برعهده دارد. مجید ملکی - مدیرعامل - عنوان داشت: تحریم‌ها، افزایش قیمت تمام شده را در پی داشته زیرا راه‌های دسترسی به مواد اولیه با توجه به تحریم‌ها، طولانی‌تر می‌شود که افزایش هزینه‌های تولید را به‌همراه دارد.

وی گفت: برای سال ۱۳۹۱ جز ارائه پارچه عبایی برای عراق برنامه‌ای جهت صادرات تعریف نکرده‌ایم که خوشبختانه کیفیت و قیمت این محصول با استقبال مثبت خریداران مواجه شده‌است.

ملکی نمایشگاه را بسیار خلوت و آرام توصیف کرد



مهران مخفاری - مدیرعامل شرکت شیمی پخش ایران



بهنام ایزدیهی - رئیس هیئت مدیره گروه صنعتی ایلیف ترمه صدف



ساختمان‌های اداری، مهمان‌سرا و انبارها را نیز تکمیل نمود. پس از راه‌اندازی ماشین‌آلات در آینده‌ای نزدیک، بخش ریسندگی این واحد تولیدی مجموعاً ۲۳ تن نخ در روز تولید خواهد کرد که بخش عمده‌ای از آن در قسمت بافندگی پارچه‌های جین مصرف شده و تولید سالانه پارچه‌های مذکور (ساده یا افکت‌دار) حدود ۱۴ میلیون متر مربع می‌باشد. ظرفیت اسمی بخش تکمیل پارچه جین نیز حدود ۴۵۰۰ تن در سال خواهد بود و لازم به ذکر است که جذب نیروی کار در این واحد ۷۸۰ نفر در مرحله اول (تولید پارچه جین) و ۱۲۰۰ نفر در مرحله بعد یعنی (تولید پوشاک) خواهد بود که در مجموع تعداد پرسنل به کار گرفته شده به ۲۰۰۰ نفر خواهد رسید اما متأسفانه به دلیل تحریم، امکان گشایش اعتبار وجود ندارد و عملاً راه‌اندازی این بخش با توقف روبرو شده‌است.

احمدی - مسئول غرفه - گفت: در تأمین مواد اولیه (داخلی و خارجی) به دلیل افزایش نرخ ارز، با مشکلات بسیاری روبرو هستیم و این امر به یک بحران تبدیل شده‌است.

به گفته وی، محصولات مهریس از نظر کیفیت و قیمت توانایی رقابت با تولیدات مشابه ترکیه را دارد مشروط براین که مواد اولیه مورد نیاز را در اختیار داشته‌باشیم؛ چین در این عرصه رقابت‌جایی ندارد زیرا محصولات وارداتی از چین به ایران، مرغوب و باکیفیت نیستند و مردم به‌خوبی متوجه این جریان شده‌اند که تولیدکنندگان چینی برای کاهش قیمت‌تمام‌شده محصولات از مواد اولیه نامرغوب و ارزان استفاده می‌کنند اما مهریس برای حفظ خوش‌نامی و اعتبار خود هرگز کیفیت بالای محصولات را قربانی قیمت ارزان نمی‌کند.

احمدی ادامه داد: در این شرایط ناچاریم قیمت محصولات را افزایش دهیم زیرا هزینه تهیه مواد اولیه چندین برابر شده‌است اما به‌کمک خداوند تاکنون توانسته‌ایم سرپا بمانیم و حجم تولید را کاهش نداده‌ایم. به گفته این تولیدکننده، زمانی که اقتصاد و سیاست باهم گره بخورند دیگر صنعتگری نمی‌تواند آینده تولید را پیش‌بینی کند. در این نمایشگاه دنبال خرید نوع خاصی از نخ بودم که فروشنده آن را پیدا کرده‌ام اما فروشنده اعلام کرده که به دلیل شرایط موجود و نوسان نرخ ارز، قادر به ارائه قیمت نیست! تا زمانی که قیمت قطعی نخ به تولیدکننده پارچه ارائه نشود، تولیدکنندگان بعدی زنجیره تولید قادر به رفع نیاز خریداران خود نیستند. وی نمایشگاه را کم‌رونق‌تر از سال‌های گذشته دانست و گفت: تا چند سال پیش نمایشگاه نساجی تهران در ۴ سالن برگزار می‌شد اما این تعداد هر سال

کاهش می‌یابد.

"شرکت شیمی پخش ایران"، توزیع‌کننده مواد تعاونی، رنگ و مواد شیمیایی نساجی است. مهران مختاری - مدیرعامل - عنوان داشت: این نمایشگاه واقعیت اقتصادی ایران است اگر تولیدکنندگان یا واردکنندگان از وضعیت نامساعد تولید و بازار گلابه‌مند هستند، واقعیت این است که صنایع کشور تاکنون از نفت ارتزاق می‌کردند اما امروز این محل ارتزاق در آستانه توقف است پس باید فکری به‌حال خود کنند.

وی افزود: منکر این نیستیم که با سوءمدیریت در مسائل اقتصادی و صنعتی مواجه هستیم و اگرچه از نوسان نرخ دلار رنج می‌بریم اما نرخ واقعی دلار به‌مراتب بیشتر از آن چیزی است که در گذشته وجود داشت. در حال حاضر که فروش نفت به دلیل تحریم، با سختی انجام می‌شود آیا تدابیری برای جایگزینی نفت با سایر محصولات و کالاها اندیشیده‌ایم؟ اگر در چندسال اخیر صنایع مورد توجه دولتمردان قرار می‌گرفت و برنامه‌های برای رشد و توسعه آن تدوین می‌شد، خودبه‌خود میزان اتکای اقتصاد و صنعت کشور

به نفت روند نزولی پیدا می‌کرد.

این فعال صنعتی یادآور شد: ۱۰ سال پس از وقوع انقلاب اسلامی ایران، کره‌جنوبی حرکت رو به توسعه صنعتی خود را آغاز کرد و امروز می‌بینید که جایگاه صنعت کره‌جنوبی در عرصه بین‌المللی کجاست و ما در رتبه چندم قرار داریم!

به گفته وی، در زمینه تأمین نیروی انسانی واحدها و کارخانه‌ها هم با مشکل مواجه هستیم زیرا اغلب نیروهای تحصیل‌کرده تمایل به پشت‌میزنشینی دارند نه حضور در کارخانه! باید این فرهنگ و نگرش در جامعه تغییر کند.

مختاری در مورد نقش تحریم‌ها در صنعت و اقتصاد کشور اذعان داشت: نمی‌توان نقش موثر تحریم‌ها را نادیده گرفت و مهم‌ترین اثر آن کاهش و افت سطح استاندارد محصولات داخلی است. با تشدید تحریم‌ها، درآمدهای ارزی ایران کاهش یافته اما به‌نظر می‌توان از این فرصت نهایت استفاده را به‌عمل‌آورد باید تولید را تقویت کرد زیرا راهی جز تقویت تولید نداریم و این امر با شعار تحقق نخواهد یافت.

وی یادآور شد: می‌توان محصولات تولید داخل را با هر کیفیتی به مردم کشور ارائه داد اما در مورد بازارهای بین‌المللی نمی‌توان چنین سهیل‌انگاری را انجام داد.

مختاری گفت: هر سال نمایشگاه در ابعاد مختصر و کوچک‌تری برگزار می‌شود.

"گروه صنعتی ایلیف ترمه صدف" تولید ایلیف





احمد رضا زمانی - مدیر عامل شرکت پارس لامع



رضا آژنگ - قائم مقام مدیر عامل شرکت شرق نساج



محمد قاسمی - مدیر عامل شرکت پارت ماشین دلیجان



خاص بازار، بسیاری از تولیدکنندگان بزرگ نساجی در این نمایشگاه حضور ندارند اما در مجموع نمایشگاه خوبی است.

"شرکت شرق نساج" در زمینه ارائه ترانسپورتر و اتوماسیون فعال است و با ارائه دو محصول جدید توانست نظر بسیاری از بازدیدکنندگان را به خود اختصاص دهد.

رضا آژنگ - قائم مقام مدیر عامل - عنوان داشت: تاکنون با سیستم کانتی نیوز متمد انتقال نخ بوبین نخ و نیمچه نخ تولید ادامه داشت با همکاری یک شرکت داخلی دیگر این سیستم را ارتقا دادیم روباتی طراحی کرده ایم که می تواند از روی ریل ها، نخ را بردارد و پالایتر کند منتها نکته قابل توجه نصب دوربین به روی روبات است که درست مانند چشم روبات عمل می کند و اپراتور می تواند نخ ها را با پالت های مختلف تقسیم بندی کند. کار جالب دیگر این که به خریدار، امکان کنترل کیفیت هنگام تولید را می دهد یعنی کافی است مشخصات مدنظر مانند دو رنگی و تمام عیوب موردنظر به سیستم ارائه شود و این روبات با یکبار اسکن تمام محصولات نامنطبق را کنار می گذارد ضمن این که به مصرف کننده آماری از میزان تولید در شبانه روز ارائه می دهد. هر روبات قادر است یک کارخانه با ظرفیت ۶۰ تن را به خوبی کفاف دهد زیرا تعویض شیفت، وقت های اضافی و... ندارد و ۲۴ ساعته در حال کار است.

وی افزود: سیستم مقسم را هم در نمایشگاه عرضه کرده ایم که می توانیم تغذیه بوبین نیمچه نخ را به صورت هوشمند در اختیار هر رنگ قرار دهیم که این امکان در سیستم های گذشته وجود نداشت. نوع خارجی این سیستم بسیار گران است و سعی کردیم این سیستم را با همان قیمت سیستم کانتی نیوز به فروش برسانیم. آژنگ یادآور شد: تصمیم داشتیم چند سیستم دیگر (سیستم حمل عدل و سیستم حمل فرش) نیز در این نمایشگاه عرضه کنیم و از اردیبهشت امسال تقاضای خود را مبنی بر اجاره غرفه ۱۰۰ متری به مدیران برگزاری نمایشگاه ارائه دادیم اما در نهایت ۲۷ مترغرفه به ما اختصاص یافت! متأسفانه در سالی که به نام تولید ملی عنوان شده باید برای مسائلی همچون مساحت غرفه، دردسر داشته باشیم!

"شرکت پارت ماشین دلیجان" به گفته محمد قاسمی - مدیر عامل - تنها سازنده ماشین آلات تولید الیاف پلی استر در کشور محسوب می شود. وی ادامه داد: باتوجه به این که عمده الیاف مصرفی دنیا

پلی استر در رنگ های مختلف و دنیلهای بالاتر از ۳ را برعهده دارد. بهنام ابراهیمی - رییس هیأت مدیره - اظهار داشت: به قول معروف مرگ عمومی، عزا ندارد! وضعیت تولید و فروش برای تمام صنعتگران و تولیدکنندگان یکسان است و تولیدکننده توانمند زمانی شایستگی خود را نشان می دهد که از بحران ها و مشکلات با موفقیت عبور نماید. به هر حال تولید را با مواد اولیه صد در صد داخلی ادامه می دهیم.

وی افزود: علیرغم دشواری صادرات صادرات محصولات ایرانی به دلیل وجود تحریم های بین المللی، موفق به صادرات الیاف به ترکیه، افغانستان، پاکستان، آذربایجان و رومانی شده ایم که با توجه به نوسان ارز و افزایش نرخ دلار، مجال صادرات بیشتر شده است که به لطف خداوند با توجه به صادرات سایر محصولات این گروه مانند عایق های رطوبتی، پروفیل ها و ... بازار فروش الیاف پلی استر را در کشورهای مذکور مورد بررسی قرار دادیم و ابتدا از صادرات به ترکیه شروع کردیم و به تدریج وارد بازار کشورهای دیگر هم شدیم. ابراهیمی یادآور شد: تولید تخصصی الیاف بازافتی، به ارتقای کیفیت تولید منجر می شود و اگر بتوان الیافی تولید کرد که از نظر دنیبر و خاصیت رنگ پذیری مورد استفاده اغلب صنایع کشور باشد، نشانه توانمندی و هنر آن شرکت تولیدی است.

وی از حضور در نمایشگاه ابراز رضایت کرد و گفت: زمینه دیدار با سایر صنعتگران نساجی در این نمایشگاه فراهم شده که از این نظر جای خوشحالی دارد.

"شرکت پارس لامع" با مدیریت احمد رضا زمانی، از سال ۱۳۶۹ فعالیت خود را در زمینه تولید منسوجات خانگی آغاز کرده است و در زمینه تولید پرده، تمام توان خود را به کار بسته تا محصولی با کیفیت و قابل رقابت با نمونه های خارجی (به ویژه ترکیه) ارائه و روانه بازار مصرف نماید.

وی تصریح کرد: حدود ۷۰ درصد از محصولات پارس لامع که با مدرن ترین ماشین آلات موجود به خارج از کشور صادر می شود؛ قابل رقابت با ترکیه و حتی آلمان هستند.

زمانی افزود: با توجه به نرخ دلار تا سال گذشته، انجام صادرات دشوار بود اما در حال حاضر بازار داخلی و خارجی بسیار خوبی داریم. درخواست برای صادرات محصولات ما رو به افزایش است. در حال انعقاد قراردادی با یک شرکت از ترکیه هستیم که مواد اولیه مورد نیاز ما را تأمین و حدود ۳۰ درصد از محصولات را به ترکیه ارسال خواهد کرد.

این تولیدکننده اذعان داشت: شاید به دلیل شرایط



حسین بوروبور - قائم مقام مدیر عامل شرکت الیاف آسیا دلچان



شروین گردپور - مدیر فروش شرکت سمند گستر شیمی



اسدالله ماشینچی - مدیر عامل شرکت پریان



رو به الیاف مصنوعی دارند و ایران هم جزو یکی از مصرف‌کنندگان عمده الیاف مصنوعی محسوب می‌شود؛ به این فکر افتادیم که الیاف مصنوعی را با روش مهندسی معکوس در کشور تولید نماییم. قاسمی یادآور شد: تغییرات نرخ ارز، صنعتگران را شوکه کرد امیدوارم مسئولان امر این شوک را هرچه زودتر از بین ببرند.

این کارآفرین برتر، تصریح کرد: دستگاه‌هایی که تولید کردیم در خاورمیانه به‌عنوان اولین تولیدکننده محسوب می‌شود. وی یادآور شد: انتظار ما از میزان بازدیدکنندگان نمایشگاه به مراتب بیشتر از این بود.

از تأسیس "شرکت الیاف آسیا دلچان" ۳ سال سپری شده‌است و به تولید الیاف مصنوعی (پلی‌استر کتان تایپ) می‌پردازد.

حسن بوروبور - قائم‌مقام مدیرعامل - گفت: در زمینه تهیه مواد اولیه مشکلاتی داریم که فقط منحصر شرکت تندگویان است که تمام توان خود را به ارائه محصول در بورس گذاشته‌است که متأسفانه این عرضه متناسب با تقاضای مصرف‌کنندگان نیست و کفاف نیاز شرکت‌ها را نمی‌دهد. هر هفته هم یک قیمت اعلام می‌کند و مشخص نیست با چه مبنایی تولید و فروش دارند!

وی افزود: بزرگترین مشکل ما تأمین قطعات یدکی بوده که برخی از آنها در انحصار شرکت‌هایی مانند زیمنس و ... قرار دارد برخی از موارد می‌توانند جایگزین داخلی داشته باشند اما حجم آن کفاف نیاز واحدهای تولیدی را نمی‌دهد.

بوروبور یادآور شد: این کمبود در کیفیت محصولات نهایی اثرگذار بوده‌است به‌ویژه در شرکت‌های تولید الیاف؛ هر چه کیفیت الیاف بهتر باشد عملکرد واحدهای ریسندگی و، بافندگی و سایر زنجیره‌های تولید بهبود خواهد یافت.

به‌گفته این تولیدکننده، در صورت ادامه مشکل تهیه مواد اولیه برای واحدهای تولید الیاف، مسبب توقف حدود ۵۰۰ کارخانه ریسندگی خواهیم شد که در نوع خود یک معضل اساسی محسوب می‌شود.

بوروبور گفت: هنوز فرصتی برای بازدید از نمایشگاه پیدا نکرده‌ام اما شنیده‌ام که فقط دو سالن مختص نمایشگاه نساجی است که از این میان تعداد تولیدکنندگان منسوجات خانگی ترکیه قابل تأمل است.

"شرکت سمند گستر شیمی" تولیدکننده و واردکننده مواد کمکی نساجی است. شروین گردپور -

مدیرفروش - با عنوان مطلب که سمندگستر شیمی دارای ۱۵۰ ماده برای عرضه به مشتریان است؛ افزود: تهیه و تولید مواد اولیه مشکلات خاص خود را دارد. اغلب مواد اولیه مورد نیاز ما داخلی است ولی بخشی از مواد اولیه کماکان وارداتی هستند و نمی‌توان گفت در این زمینه مستقل شده‌ایم زیرا یکسری مواد تولید داخلی ندارند و باید از خارج کشور تهیه شوند.

وی ادامه داد: میزان فروش اغلب محصولات نساجی به‌دلیل نوسان قیمت ارز (جهت تهیه مواد اولیه) کاهش یافته‌است و لحظه به‌لحظه قیمت‌ها رو به افزایش است و مصرف‌کننده نمی‌تواند برای خرید خود برنامه درستی تدوین نماید. تا چند سال پیش قیمت محصولات تا ۷-۸ ماه ثبات داشت اما امروز گویی هر دقیقه با تغییر قیمت‌ها مواجهیم!

گردپور اشاره کرد: بسیاری از بازدیدکنندگان در نمایشگاه حاضر می‌شوند اما نمی‌توانند برآورد قیمتی از محصولات موردنیاز خود داشته باشند. لذا این روزها قیمت‌گذاری محصولات که بخش عمده فروش است، امر دشواری تلقی می‌شود.

وی به موضوع نمایشگاه هم پرداخت و گفت: متأسفانه نمایشگاه انتظارات ما را برآورده نکرده است. در نمایشگاه‌های اکثر کشورها، تعداد سالن‌ها، غرفه‌داران و بازدیدکنندگان بسیار قابل توجه است اما رکود و رونق اندک این نمایشگاه می‌تواند بیانگر حرکت رو به توقف صنعت نساجی باشد که اگر به همین صورت پیش رود بسیاری از واحدهای کوچک تعطیل می‌شوند و شرکت‌های بزرگ باقی می‌مانند که تعداد آنها زیاد نیست و اغلب هم در نمایشگاه‌های نساجی کشور حضور نمی‌یابند لذا با یک نمایشگاه آرام و کم‌رونق روبرو می‌شویم. اغلب بازدید از غرفه‌ها، حالت دوستانه و صمیمانه دارد و خبری از قراردادهای تجاری و صنعتی یا حضور مشتریان جدید نیست!

"شرکت پریان" با ۲۱ سال سابقه، تولید کالای خواب را برعهده دارد. اسدالله ماشینچی - مدیرعامل - با بیان این که اخیراً در تهیه و تأمین مواد اولیه داخلی (پلی‌استر) با مشکل روبرو شده‌ایم، ادامه داد: نرخ دلار نوسان بسیاری دارد و مواد اولیه چندین برابر قیمت واقعی وارد کشور می‌شود که تولیدکننده را با افزایش قیمت تمام شده و عدم فروش محصولات خود مواجه می‌سازد.

ماشینچی افزود: وقتی ارز مرجع، افزایش چندبرابری پیدا کرد تمام محصولات نساجی اعم از پارچه، نخ، الیاف و ... افزایش چندبرابری را تجربه کردند. در این میان حجم تولید کارخانه‌ها کم‌شده اما مواد اولیه





مدیران پتروشیمی شهید تندگویان



پیمان استواری - مدیر بازرگانی شرکت شرق جامه



عمران آتایی - مدیر عامل شرکت سیب سبز کاسپین



وی یادآور شد: به دلیل عطش ایجاد شده حاصل از افزایش نرخ دلار، تقاضای مواد پتروشیمی زیاد شد. علت دیگر این که به دلیل گرانی اکریلیک، ویسکوز و نایلون، اغلب تولیدکنندگان به مصرف پلی استر روی آورده‌اند لذا میزان تقاضای پلی استر افزایش یافت لذا واحدهای میانی تولیدکننده نخ و ... حجم تولید خود را افزایش دادند و روی این قضیه مانور داده می‌شود که عرضه کم شده در صورتی که این گونه نیست. به گفته وی، به دلیل رکود بازار، مصرف‌کنندگان در اردیبهشت و خرداد ۱۳۹۱، مواد اولیه خریداری نکردند و این موجب شد به تدریج با کمبود مواد اولیه مواجه شوند. وی گفت: انتظار رونق و استقبال بیشتری از نمایشگاه نساجی تهران داشتیم. اما در کل نمایشگاه موثری است و موفق به ملاقات با بسیاری از مشتریان خود شدیم.

"شرکت شرق جامه" از سال ۱۳۸۵ به تولید انواع شلوار جین و کتان زنانه و مردانه با حجم تولید روزانه ۱۵۰۰ قطعه و ۱۵۰ کارگر می‌پردازد. پیمان استواری - مدیر بازرگانی - اظهار داشت: در بدو تأسیس این کارخانه، هدف توسعه و گسترش تولید را در ذهن داشتیم که در صورت ایجاد شرایط مناسب، این هدف اجرایی خواهد شد.

وی افزود: در صورت تولید محصولات با کیفیت، فروش امر مشکلی نیست حتی در مقایسه با جین ترکیه. زیرا به اعتقاد من دلیل اصلی استقبال مصرف‌کنندگان از جین ترکیه، "تنوع" محصولات است نه "کیفیت" و اگر این تنوع تولید در محصولات ایرانی لحاظ شود، با استقبال خریداران داخلی مواجه خواهد شد.

استواری یادآور شد: مشکلی برای صادرات نداریم اما فروش در بازار ایران به مراتب سودآورتر است. وی ادامه داد: با شناخت سلیقه و نظر مشتریان، طراحی‌ها انجام و به بازار تولید عرضه می‌شود.

"شرکت سیب سبز کاسپین - Cereyton" تولید کننده لحاف و روتختی با ۷ سال سابقه فعالیت است. عمران اتابعی - مدیر عامل - بیان داشت: تمام مراحل تولید به ارز وابسته است و نوسان نرخ ارز مشکلاتی را در زمینه برنامه‌ریزی برای تولید ایجاد می‌کند.

وی افزود: از نظر قیمت توان رقابت با محصولات چینی یا پاکستانی را نداریم لذا در حال حاضر برنامه‌ای برای صادرات محصولات شرکت مدنظر قرار نداده‌ایم. اتابعی در مورد نمایشگاه گفت: از نظر تعداد بازدیدکننده و غرفه دار، نمایشگاه ضعیفی است.

همچنان در بازار وجود دارد منتها با قیمت گران. به تبع قیمت محصولات نهایی نیز افزایش یافته در نتیجه کاهش خرید و مصرف را در پی دارد. وی گفت: درآمدها افزایش نداشته اما در مقابل قیمت تمام محصولات چندین برابر شده است که این امر موجب ضعف قدرت خرید اقشار متوسط و ضعیف شده است. تولیدکنندگان هم سعی می‌کنند محصولی روانه بازار مصرف نمایند که دوام نسبی داشته باشند تا خریداران چندین بار هزینه تأمین یک محصول را متقبل نشوند. از سوی دیگر مجبور هستیم از درصد سود خود کم کنیم تا بتوانیم به حیات ادامه دهیم. ماشین‌چی اعتقاد داشت: شاید نکته مثبت افزایش قیمت دلار، ایجاد فرصت مناسب برای صادرات باشد مشروط بر این که در داخل محصولی تولید شود که بتوان صادر کرد!

وی یادآور شد: نمایشگاه امسال مطلوب است زیرا خرید داخلی به دلیل افزایش نرخ ارز رونق خوبی پیدا کرده در نتیجه مصرف محصولات خارجی که قیمت گران‌تری نسبت به تولیدات داخلی دارند کاهش می‌یابد.

تولیدات "پتروشیمی شهید تندگویان" در صنعت نساجی شامل اسید ترفتالیک خالص، پلی اتیلن ترفتالات در دو گرید بطری و الیاف است. این مجتمع در سال ۱۳۸۴ تولید خود را در زمینه چیپس‌های پلی استر آغاز کرد و از اواسط سال گذشته به تولید الیاف پرداخت و چند ماهی است که از راه‌اندازی واحد تولید نخ سپری می‌شود.

مسئول غرفه این شرکت گفت: این که عنوان می‌شود قیمت محصولات پتروشیمی تندگویان یکباره افزایش یافته، سوءبرداشت است. نرخ اتاق تبادل ارز از ابتدای مهرماه نرخ‌های جدیدی اعلام کرد. قبلاً ما خوراک‌ها را با قیمت ارز مرجع دریافت می‌کردیم (۱۲۲۶ تومان) اما امروز اعلام شده که خوراک را باید براساس نرخ ارز تبادلاتی دریافت کنیم. لذا افزایش قیمتی که در نرخ ارز وجود داشت و این که بالغ بر ۸۵ درصد قیمت تمام شده محصولات ما به خوراک اختصاص دارد، از سوی دیگر پتروشیمی برای عدم ایجاد شوک در بازار به ما اجازه نداد افزایش قیمت یک‌باره انجام شود و در طول یک‌ماه و نیم فقط اجازه افزایش ۵ درصدی محصولات را به ما می‌داد تا تغییر نرخ ارز به نحوی جبران شود.

وی افزود: خوشبختانه در ۶ ماه ابتدای سال نسبت به مدت مشابه سال گذشته از نظر حجمی حدود ۱۸-۱۷ درصد، محصولات را بیشتر به فروش رسانده‌ایم و بیش از ۲۵ درصد عرضه محصولات و ۱۷ درصد فروش محصولات ما افزایش داشته است.