

استاد تغییر باشیم نه قربانی تقدیر

گفت و گو با مهدی جعفری - مدیر عامل و عضو هیأت مدیره شرکت مشارکتی الگانت سمنان

◀ بیوگرافی و شروع فعالیت در صنایع نساجی...

متولد سال ۱۳۳۳ در تهران و فارغ التحصیل رشته مدیریت صنعتی هستم. حدود ۲۸ سال پیش به دلیل همفکری با تعدادی از مشاورین خبره نساجی وارد این صنعت شدم و از بلو ورود به تجارت خارجی پرداختم. سفر به کشورهای مختلف و بازدید از کارخانه‌ها و واحدهای نساجی باعث

شد علاقه خاصی نسبت به صنعت نساجی پیدا کنم و متوجه شدم که در این صنعت امکان پیشرفت و توسعه مهیاست. از سوی دیگر به دلیل پیشینه تجاری پدرم در زمینه بازرگانی و واردات کالاها، با فضای تجارت نیز آشنایی داشتیم.

اشاره:

پیش از آن که بخواهد به تجارب بیست ساله خود در زمینه تجارت اشاره کند، شیفتگی به تولید، حفظ و ارتقای کیفیت، برندسازی و ضرورت سرمایه‌گذاری مشترک خارجی را مورد توجه قرار می‌دهد و تأکید می‌کند در این مصاحبه اشاره کنیم «الگانت هرگز کیفیت را قربانی قیمت تمام شده پایین نخواهد کرد». برندی که برای درخشیدن آن در ایران زحمات و تلاش‌های بسیاری صورت گرفته و در قالب اشتغال‌زایی برای ۴۰۰ نفر هم‌چنان آرام و بی‌ادعا به کار خود ادامه می‌دهد. شرکت مشارکتی الگانت سمنان که موفق شد در روز صنعت و معدن، عنوان واحد نمونه صنعتی را کسب کند در اوج تحریم‌های اقتصادی، کمبود مواد اولیه، عدم امکان شرکت‌ها برای گشایش اعتبار، نوسانات شدید نرخ ارز که هر کدام به تنهایی معضل بزرگی برای تولیدکنندگان و صنعتگران کشور محسوب می‌شود؛ در بازار ایران باقی ماند و با جلب اعتماد و علاقه شریک ترک توانست حجم قابل توجهی از واردات پرده به ایران را کاهش دهد. این گفت‌وگو در مورد معرفی بیشتر الگانت، چالش‌های دنیای تولید، لزوم به‌روز رسانی ماشین‌آلات تولیدی (که بارها مورد توجه مدیر عامل الگانت قرار گرفت) سیستم توزیع و طراحی و اثرات تحریم‌های بین‌المللی بر اقتصاد و صنعت کشور است. فردی که پاسخگوی سوالات ما شد؛ نه گلابه‌ای از وضعیت موجود داشت و نه مشکلات را مانع بزرگ عدم توسعه و پیشرفت دانست... تاجر کی که شیفته تولید است و تولیدکننده‌ای که قواعد تجارت را به خوبی می‌شناسد!

پس از اتمام جنگ تحمیلی و از سرگیری روابط تجاری با کشورهای دیگر، تصمیم گرفتم برند معتبر و خوش‌نامی را وارد کشور نمایم تا آن زمان انجام چنین اقدامی در صنف پرده بی‌سابقه بود. زمانی که پیرامون انجام فعالیت در ایران با شرکت‌های معتبر خارجی مذاکره انجام می‌دادم؛ اغلب تمایلی به حضور در بازار کشور نداشتند. مدتی به همکاری با تولیدکنندگان ترکیه پرداختیم چرا که بازار ایران برای آنان بسیار بکر و

جذاب به نظر می‌رسید حتی به اصطلاح چشم امید صنعتگران ترکیه به ایران دوخته شده بود!!! سال ۱۹۹۹ طی حضور در نمایشگاه ترکیه با شرکت الگانت (یکی از برندهای مطرح و معتبر پرده ترکیه) آشنا شدم. محصولات این شرکت بسیار باکیفیت و گران‌قیمت بود و به دلیل قیمت بالا، خریدار چندانی از ایران نداشت. تصمیم گرفتم با مدیران الگانت مذاکراتی در زمینه فعالیت در ایران انجام دهم و این موضوع سرآغازی برای همکاری مشترک و بعدها زمینه ورود من به عرصه تولید بود. نکته‌ای که حتی در ضمیر ناخودآگاهم نیز به آن فکر نمی‌کردم! پس از انعقاد قرارداد نمایندگی با الگانت، به واردات محصولات این شرکت به کشور پرداختیم. نکته جالب توجه این که علی‌رغم قیمت بالای محصولات الگانت، با استقبال چشمگیر مخاطبان و فروش بالای آن در بازار ایران مواجه شدیم. به تدریج بازار با تولیدات مرغوب این شرکت آشنا شد و توانست اعتماد مصرف‌کنندگان را نسبت به خود جلب نماید. سال ۱۳۷۹ با توجه به گسترش روابط دوستانه با مدیران الگانت و هم‌چنین



فرایند تصمیم‌گیری در سازمان‌های دولتی زمان‌بر و طولانی است و تا تصمیمی در هیأت مدیره مطرح و به تصویب برسد؛ زمان نسبتاً طولانی به خود اختصاص می‌دهد طبعاً این امر با ماهیت فعالیت تولیدی-صنعتی و شراکت با سرمایه‌گذار خارجی در تضاد است به همین دلیل شرکای ترک، ۸ ماه ابتدای کار ایران را ترک کردند و اعتقاد داشتند تجارت و تولید با این شیوه امکان‌پذیر نیست.

برنامه‌ریزی برای آغاز تولید محصولات این برند در ایران، نمایشگاهی با هدف آشنایی مدیران الگانت با صنایع نساجی ایران در هتل استقلال تهران برگزار کردیم. متأسفانه صنعتگران نساجی از این نمایشگاه استقبال چندانی به عمل نیاورند و اعتقاد داشتند که هدف ما صرفاً واردات کالای خارجی به ایران است اما پس از انجام تحقیقات گسترده به این نتیجه رسیدند که هدف ما تولید و رونق صنایع نساجی کشور می‌باشد. درست ۶ ماه پس از برگزاری نمایشگاه مذکور، شرکت الگانت در ایران راه‌اندازی و به سرعت طرح توجیه فنی و اقتصادی آن تدوین شد.

مشکلاتی در زمینه این همکاری مشترک ایجاد نشد؟

پس از اینکه پیشنهاد شراکت با سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران را (به‌عنوان یک سازمان دولتی با هدف توسعه و رونق صنعت در کشور) مطرح شد به این نتیجه رسیدیم که در زمینه ارتباط با بانک‌ها و سازمان‌های مختلف، این شراکت به نفع ما خواهد بود و کارها با سهولت و سرعت بیشتری انجام خواهد شد. پیشنهاد قابل توجه و منطقی بود و موجب شد که با سازمان گسترش مشارکت نماییم. علی‌رغم سیاست‌های این سازمان که همیشه سهام عمده را در اختیار دارد اما طبق مصوبه‌ای در آن سال‌ها، سازمان گسترش با حدود ۳۰ شرکت قرارداد شراکت منعقد کرد و سهم کمتری را در اختیار گرفت، با این حال تعامل فی‌مابین تا آخرین لحظه همکاری با سازمان گسترش محقق گردید.

حدود ۸ ماه موفق به ساخت ۲۵ هزار متر سوله شدیم با تجربه و اعتبار شریک خارجی، سفارش واردات ماشین‌آلات مدرن و به‌روز از کشورهای اروپایی صاحب سبک انجام پذیرفت در همین اثنا، شرکای خارجی نسبت به شراکت سازمان گسترش واکنش نشان دادند زیرا همان‌طور که می‌دانید فرایند تصمیم‌گیری در سازمان‌های دولتی زمان‌بر و طولانی است و تا تصمیمی در هیأت مدیره مطرح و به تصویب برسد؛ زمان نسبتاً طولانی به خود اختصاص می‌دهد طبعاً این امر با ماهیت فعالیت تولیدی-صنعتی و شراکت با سرمایه‌گذار خارجی در تضاد است به همین دلیل شرکای ترک، ۸ ماه

بهره‌برداری، سهام خود را به فروش برساند. ضمن این که طبق قانون اجازه ندارد سهام شریک بخش خصوصی را خریداری کند.

آیا مذاکراتی میان شرکای خارجی و مدیران سازگان گسترش انجام شد تا این موضوع به سرانجام برسد؟

بله، جلسات متعددی برگزار شد، به‌عنوان مثال یک تصمیم در جلسه‌ای اخذ می‌شد اما مدیران سازمان گسترش عنوان می‌کردند که باید این تصمیم را در جلسه هیأت‌مدیره مطرح کنند! به این ترتیب باز هم داستان تصمیم‌های طولانی مدت و زمان‌بر ادامه پیدا می‌کرد و شرکای خارجی در تصمیم خود



ابتدای کار ایران را ترک کردند و اعتقاد داشتند تجارت و تولید با این شیوه امکان‌پذیر نیست زیرا تکنولوژی و ماشین‌آلات به سرعت تغییر و تحول پیدا می‌کند و تهیه یک دستگاه مدرن با صرف چندین ماه بررسی و تصمیم‌گیری‌های زمان‌بر مقرون به صرفه نیست و موفقیتی برای ما نخواهد داشت. آنان پیشنهاد دادند که یا سهام سازمان گسترش را خریداری کنیم یا سهام الگانت را واگذار نماییم این موضوع را با مدیران وقت سازمان گسترش در میان گذاشتیم اما اعلام کردند که طبق اساسنامه این سازمان، «پس» از بهره‌برداری امکان فروش سهام وجود دارد و نمی‌تواند پیش از

مبنی بر ترک ایران، راسخ‌تر و مصمم‌تر می‌شدند. این توقف حدود ۷-۶ سال به طول انجامید تا سال ۱۳۸۸ که روابط تجاری ایران و ترکیه به اوج خود رسید و اصل ۴۴ قانون اساسی به‌صورت جدی مطرح شد. به این ترتیب فرصت بسیار ارزشمندی فراهم شد تا بار دیگر از سرمایه‌گذار خارجی جهت مذاکره دعوت به عمل آوریم. از سوی دیگر علاقه بسیاری نسبت به تولید پیدا کرده بودم و پیرو مرادوات مالی با ترکیه از واحدهای تولیدی نیز بازدید به عمل می‌آوردم و همین موضوع تمایل مرا نسبت به تولید افزایش می‌بخشید. اعتقاد داشتم که حلقه مفقوده صنایع نساجی ایران، «الگانت» است

ارائه شده بود فقط شامل بخش بافندگی و تکمیل بود، که در ادامه ماشین‌های تابندگی و شائل هم به طرح مذکور اضافه شده‌است. هم‌چنین در طرح اولیه زمینه اشتغالزایی برای ۱۱۲ نفر پیش‌بینی شده بود اما همان‌طور که اشاره شد تعداد نیروی شاغل در الگانت حدود ۴۰۰ نفر می‌باشد آن‌هم در اوج تحریم‌های اقتصادی، کمبود مواد اولیه، عدم امکان شرکت‌ها برای گشایش اعتبار، نوسانات شدید نرخ ارز که هر کدام به تنهایی معضل بزرگی برای تولیدکنندگان و صنعتگران کشور محسوب می‌شود.

۴ از حضور و فعالیت در صنعت نساجی

راضی هستید یا تجارت را ترجیح

می‌دهید؟

زمانی که واردات محصولات الگانت را آغاز کردم علاقه‌ام به صنعت نساجی به صورت روز افزون

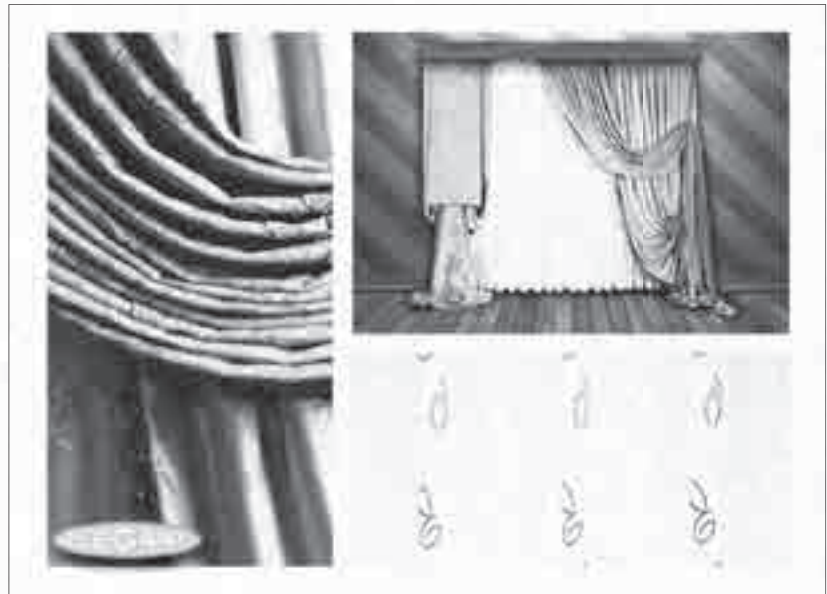
اعتقاد من و شرکای خارجی الگانت بر این است که وقتی مصمم به انجام یک فعالیت هستیم باید آن را به نحو احسن و کامل انجام دهیم و مشکلات و چالش‌های آن، مانع بزرگی برای ما محسوب نمی‌شود. همان‌طور که می‌دانید موانع تحریم بیگانگان و نوسانات ارزی مانع پیشرفت روز افزون الگانت نگردید.

افزایش یافت. این گونه که طی ۷ سالی که پروژه راه‌اندازی الگانت ایران مسکوت باقی مانده بود به فکر تولید بودم. هنگامی که سرمایه‌گذار ترک وارد ایران شد، کارخانه الگانت با تمام توان و ظرفیت، فعالیت خود را در صنایع نساجی شروع کرد؛ بدون اغراق عنوان می‌کنم که در وجود من روحیه ملی‌گرایی و لزوم رشد و توسعه صنعت نساجی ایران تقویت شد و دیگر مانند دنیای تجارت، رقابت مفهوم خاصی برایم نداشت لذا از یاری و راهنمایی به هریک از صنعتگران و تولیدکنندگان نساجی؛ دریغ نخواهم کرد تا بتوانند سطح کیفی تولید ایرانی را افزایش دهیم.

اگرچه امروز شیفته تولید هستیم اما تجارت برای

این بود که شرکت آلمانی، ماشین‌آلات موردنظر را به ترکیه بفروشد و ما آن را از ترکیه خریداری کنیم. بانک صنعت و معدن اعلام نمود که تنها به صورت مستقیم برای فروشنده، گشایش اعتبار انجام می‌دهند و با رایزنی‌های بسیار با مدیران بانک، آنان را متقاعد نمودیم که مراحل گشایش اعتبار را برای ترکیه به سرانجام برساند تا ترکیه بتواند گشایش LC را برای شرکت آلمانی نهایی نماید، بدین نحو ماشین‌آلات ابتدا از ترکیه و سپس به ایران حمل گردید، خوشبختانه توانستیم این مراحل را با موفقیت به سرانجام برسانیم. سازمان خصوصی‌سازی سهام خود را به فروش رسانده

که می‌تواند تکنولوژی و دانش فنی خود را به ایران منتقل نماید و حتی موجب ایجاد انگیزه در سایر سرمایه‌گذاران خارجی برای تولید در ایران شود. پس از ورود سرمایه‌گذار ترک به ایران و مذاکره با سازمان گسترش، متوجه شدیم که سازمان خصوصی‌سازی تمام مسئولیت‌های شرکت‌های دولتی را برعهده گرفته است و تمام شرکت‌های زیر مجموع سازمان گسترش توسط سازمان خصوصی‌سازی به فروش می‌رسید. به سرمایه‌گذار ترک اعلام کردم که با مسئولیت این‌جانب به تدوین مجدد طرح توجیهی و تهیه ماشین‌آلات موردنیاز بپردازند مشروط به این که سازمان گسترش هم



و تمام سهام مجموعه الگانت در اختیار بخش خصوصی قرار گرفت.

در حال حاضر کارخانه الگانت در ۳ شیفت کاری با حدود ۴۰۰ پرسنل به فعالیت خود در زمینه تولید پرده ادامه می‌دهد و دارای ۳ خط بافندگی (ژاکارد، دابی و ایرجت)، ۵ جت رنگرزی، ۲ ماشین ژیلت، ۴۰ ماشین ICBT دولتابی و ماشین تولید نخ شائل می‌باشد.

در ۳ سال گذشته با سرمایه بخش خصوصی و گردش نقدینگی شرکت و مدیریت منسجم توانستیم گستره الگانت ایران را توسعه دهیم چراکه طرح توجیهی اولیه که به بانک صنعت و معدن

سهام خود را واگذار نماید. طرح توجیهی جدید بسیار گسترده‌تر و جامع‌تر از طرح قبلی تدوین و به سرعت از سوی اداره صنایع سمنان و بانک صنعت و معدن مصوب شد؛ در مراحل بعدی نیز گشایش اعتبار و سفارش ماشین‌آلات مدرن و به‌روز انجام گرفت اما متأسفانه این مراحل هم‌زمان با آغاز تحریم‌های سیاسی و اقتصادی ایران بود و مشکلات بسیاری در زمینه گشایش اعتبار برای ما ایجاد شد در نهایت توانستیم ماشین‌آلات بافندگی از ایتالیا، بلژیک، فرانسه و سوئیس وارد شد اما هنوز موفق به واردات ماشین‌آلات تکمیل از آلمان نشدیم؛ بهترین راهکار

صنعت و خدمات را تحت تاثیر قرار داد. در ادامه و در اواخر سال ۱۳۹۰ تحریم‌های اقتصادی در بخش‌های بانکی، نفت و تجارت بر فضای اقتصادی کشور حاکم شد.

در اولین مرحله، کاهش درآمدهای ارزی با اثر بر بودجه دولت بر ارزش افزوده بخش خدمات اثر منفی گذاشت؛ بودجه عمرانی دولت در سال با رشد منفی مواجه شد و به حدود نصف بودجه عمرانی سال قبل رسید. لذا با در نظر گرفتن قیمت‌های ثابت، اثر کاهش درآمدهای در دسترس نفتی بر کاهش بودجه عمرانی سال ۱۳۹۱ بسیار تعیین کننده بوده است. از سوی دیگر، کاهش درآمدهای ارزی منجر به کاهش واردات مواد اولیه شد که از این طریق ارزش افزوده بخش صنعت و معدن نیز کاهش یافت. باید توجه داشت

تحریم‌ها علاوه بر هدف‌گیری مبادلات نفتی، مالی و تجاری، ضلع چهارمی نیز داشت که کل ارکان نظام اقتصادی را با چالش مواجه می‌کرد. این ضلع، «نااطمینانی» ناشی از تصویب تحریم‌های جدید در کنار اخباری بود که تصویر مثبتی از آینده روابط اقتصادی و سیاسی با جهان ارائه نمی‌داد. نااطمینانی حادث شده فراتر از تحریم‌های مالی، دارای ابعاد گسترده‌ای بود. در نتیجه کاهش عرضه ارز (کاهش درآمدهای ارزی در دسترس) در کنار نااطمینانی ناشی از تحریم‌ها، کاهش عرضه ارز همراه با رشد بالایی نقدینگی و تشدید عدم قطعیت نسبت به آینده، به سرعت به بحران ارزی تبدیل شد. بحران ارزی یا افزایش جهشی نرخ ارز همراه با نوسانات شدید، در کنار سرکوب قیمتی که با هدف مهار تورم انجام می‌گرفت، باعث شد هزینه‌های تولید در کوتاه‌مدت افزایش یابد. از این مسیر نیز ارزش افزوده بخش‌های صنعت و خدمات تحت تاثیر قرار گرفت. بنابراین کاهش درآمدهای ارزی ناشی از کاهش صادرات نفت از این سه مسیر به سایر بخش‌های تولید ناخالص داخلی (خدمات و صنعت) انتشار یافت و با افزایش هزینه‌های تولید منجر به افت تولید ناخالص داخلی در این دو بخش شد. همچنین میزان «وابستگی واردات به درآمدهای نفتی»، میزان «وابستگی بودجه به



روبرو شدیم و اعلام آمادگی کردند که مراحل اداری تأسیس کارخانه الگانت با نگاه ویژه انجام شود. از سوی دیگر قیمت زمین در سمنان مناسب به نظر می‌رسید به همین دلیل صد هزار مترمربع زمین خریداری کردیم که به خوبی توان اجرای سه‌فاز خط تولید الگانت را دارد. تنها مشکل ما در زمینه کمبود نیروی انسانی است اگرچه حدود ۸۰ درصد واحدهای صنعتی شهرک صنعتی سمنان تعطیل شده‌اند اما در صورت احیا و آغاز تولید، این کمبود بیشتر احساس خواهد شد. در این شهرک صنعتی به جز الگانت، چند واحد نساجی و یک واحد رنگرزی دیگر نیز وجود دارد. نکته جالب توجه این که یک واحد تولیدی از ساوه به دلیل بهره‌مندی از بخش رنگرزی الگانت به این شهرک منتقل شده است؛ خوشبختانه صنعت نساجی در این شهرک بسیار فعال می‌باشد؛ امیدواریم شاهد تأسیس واحدهای دیگر نساجی در این منطقه باشیم و در نهایت شهرک صنعتی سمنان به یکی از قطب‌های معتبر و توانمند صنعت نساجی ایران تبدیل شود.

«به‌عنوان یک تولیدکننده باچه مشکلاتی

مواجهه‌هستید؟

افزایش تصاعدی قیمت انرژی در کنار تورم فزاینده و افزایش «هزینه تولید»، ارزش افزوده بخش‌های

تنها مشکل ما در زمینه کمبود نیروی انسانی است اگرچه حدود ۸۰ درصد واحدهای صنعتی شهرک صنعتی سمنان تعطیل شده‌اند اما در صورت احیا و آغاز تولید، این کمبود بیشتر احساس خواهد شد. در این شهرک صنعتی به جز الگانت، چند واحد نساجی و یک واحد رنگرزی دیگر نیز وجود دارد.

من که سال‌ها در آن تجربه کسب کرده‌ام؛ آسان‌تر است. اعتقاد من و شرکای خارجی الگانت بر این است که وقتی مصمم به انجام یک فعالیت هستیم باید آن را به نحو احسن و کامل انجام دهیم و مشکلات و چالش‌های آن، مانع بزرگی برای ما محسوب نمی‌شود. همانطور که می‌دانید موانع تحریم بیگانگان و نوسانات ارزی مانع پیشرفت روز افزون الگانت نگردید.

«علت انتخاب سمنان برای احداث کارخانه چه بود؟»

پیش از راه‌اندازی کارخانه به همراه شریک ترک تقریباً به تمام شهرهای ایران سفر کردیم و هستگردد و سمنان را برای فعالیت مناسب دیدیم. خوشبختانه با استقبال اداره صنایع و معادن استان اتاق بازرگانی، شرکت شهرک‌های سمنان هم



نفت» و میزان «آسیب‌پذیری تولید از تحولات ارز و تورم»، به عنوان عوامل زمینه‌ساز، بر شدت کاهش فعالیت‌های تولیدی اثرگذار شدند. تا بدین جا می‌توان اینگونه نتیجه گرفت که محدودیت‌های ناشی از سمت عرضه اقتصاد با به صورت مستقیم منجر به کاهش تولید ناخالص داخلی شده است یا از طریق افزایش هزینه تولید کاهش ارزش افزوده بخش‌های مختلف اقتصادی را در پی داشته است. در نتیجه:

۱. تحریم
۲. تقاضای موثر
۳. تنگناهای مالی تولید
۴. کاهش سرمایه‌گذاری
۵. وجود عدم قطعیت‌های اقتصادی و سیاسی

از سوی دیگر، همچنان عدم قطعیت‌های اقتصادی و غیراقتصادی نسبت به آینده وجود دارد که مانع از تحرک سریع صنعت و تولید در کشور می‌شود.

دیدگاه شما در مورد عملکرد دولت یازدهم پیرامون بهبود وضعیت تولید چیست؟

از سال ۱۳۹۲ با تدابیر دولت یازدهم و خدمتگزار و جایگزینی روند افزایشی تحریم‌ها با مذاکرات، باعث شد ضلع چهارم تحریم‌ها (نااطمینانی) که اثری تعیین‌کننده بر تلاطمات بازارهای پول، دارایی و سرمایه داشت جای خود را به اعتماد و امید به اقدامات دولت بدهد که این امر نقش مهمی در ایجاد ثبات در بازار ارز و سایر دارایی‌ها بازی کرد.

دیگر تحول مهم نیمه دوم سال ۱۳۹۲ - به خصوص ماه‌های پایانی سال و ماه‌های آغازین سال ۱۳۹۳ - که بر توقف مسیر رکودی تأثیر گذاشت، افزایش حجم تجارت خارجی کشور نسبت به مدت مشابه سال قبل بود. همان‌طور که توضیح داده شد، روند مذاکرات و افزایش فروش نفت سبب افزایش محدود درآمدهای ارزی در دسترس در نیمه دوم سال ۱۳۹۲ و توقف روند کاهشی واردات مواد اولیه طی سال‌های ۱۳۹۱ و ۹ ماهه اول سال ۱۳۹۲ شد، که در نتیجه آن از شتاب روند نزولی ارزش افزوده بخش صنعت کاسته شد. همچنین بهبود نسبی محیط کسب و کار کشور که بیشتر ناشی

از سال ۱۳۹۲ با تدابیر دولت یازدهم و خدمتگزار و جایگزینی روند افزایشی تحریم‌ها با مذاکرات، باعث شد ضلع چهارم تحریم‌ها (نااطمینانی) که اثری تعیین‌کننده بر تلاطمات بازارهای پول، دارایی و سرمایه داشت جای خود را به اعتماد و امید به اقدامات دولت بدهد که این امر نقش مهمی در ایجاد ثبات در بازار ارز و سایر دارایی‌ها بازی کرد.

از افزایش ثبات در سطح اقتصاد کلان و کاهش برخی موانع در ایجاد و توسعه کسب و کارها بود در کنار افزایش تولید نفت و گاز تحرکاتی را در ارزش افزوده بخش‌های اقتصادی ایجاد کرد؛ اما اثر افزایش سرمایه‌گذاری در سال جاری حداقل با یک سال تاخیر ظاهر می‌شود لذا افزایش سرمایه‌گذاری برای رشد اقتصادی سال‌های ۱۳۹۴ به بعد مفید خواهد بود.

به سیستم توزیع محصولات الگانت ایران اشاره نمایید.

زمانی که به عنوان نماینده فروش الگانت در ایران، کشورهای عربی و ترکمنستان به فعالیت می‌پرداختم؛ به متقاضیان نمایندگی فروش ارائه می‌شد اما پس از تأسیس کارخانه تولیدی الگانت با تاجران معتبر و شناخته‌شده بازار تهران، مذاکراتی انجام دادیم و محصولات الگانت توسط آنان در کشور توزیع می‌شود. لازم به ذکر است که سیستم کاتینگ در اروپا بسیار متداول است به این صورت که نمونه محصولات در اختیار فروشندگان قرار می‌گیرد و به میزان فروش خود اقدام به خرید محصول از کارخانه می‌نمایند. با این شیوه فروش حدود ۱۰ سال پیش در نمایشگاه آلمان آشنا شدم تصمیم گرفتم که آن را در کشور اجرا نمایم. پس از احداث کارخانه و اطمینان از استمرار تولید و فروش،

شرکتی زیرمجموعه الگانت راه‌اندازی کردیم که طبق شیوه کاتینگ به فروش محصولات ما بپردازد. البته در ابتدا هیأت‌مدیره الگانت با شکل‌گیری این شرکت مخالف بود اما پس از مشاهده موفقیت‌های آن، دیگر مخالفتی وجود ندارد و حتی به یکی از نقاط قوت الگانت تبدیل شده است.

شیوه طراحی محصولات الگانت چگونه است؟

در ابتدای راه‌اندازی کارخانه، طراح از ترکیه به ایران می‌آمد و طراحی محصولات الگانت را انجام می‌داد اما به مرور زمان و با آموزش پرسنل ایرانی، به تدریج تعداد طراحان ترکیه کاهش یافت به نحوی که در حال حاضر تمام پرسنل الگانت، ایرانی



همواره بر این باور بوده و هستیم که باید محصولی با درجه کیفی با استانداردهای جهانی و متناسب با شأن ایرانی به بازار ارائه نماییم. این باور موجب شده است الگانت بتواند سهمی هر چند اندک در خروج ارز به جهت واردات از کشور داشته باشد

هستند ضمن این که یک تیم طراحی متشکل از دانشجویان طراحی شکل گرفته و حدود دو سالی است که آموزش آنان ادامه دارد. اگرچه نظارت بر طراحی‌ها و انطباق آن با سلیقه بازار را برعهده گرفته‌ام اما طراحان ما به‌طور مرتب از نمایشگاه‌های آلمان، ترکیه و ... بازدید می‌کنند و از نزدیک در جریان آخرین دستاوردها و تکنولوژی‌های طراحی قرار می‌گیرند. در دنیای امروز، پایانی برای طراحی و مد وجود ندارد. در گذشته اغلب پرده‌ها به رنگ سفید یا کرم با طرح‌های ساده بودند در حالی که امروز رنگ‌بندی و طراحی پرده‌ها بسیار متفاوت‌تر و متنوع‌تر از گذشته شده‌است. شاید در سال‌های دور، بازار ایران پذیرای پرده‌های رنگی نبود اما امروز مردم برای پرده اتاق‌های خواب، آشپزخانه و ... خواهان پرده‌های رنگی هستند و به جرأت می‌توان گفت که ایران از نظر انتخاب مد بسیار جلوتر از سایر کشورهاست زیرا ایرانیان به دکوراسیون منازل

خود اهمیت بسیار می‌دهند در مقابل مقوله مد برای تولیدکنندگان اروپایی و ترکیه اهمیت بسیاری دارد و به محض بروز کوچک‌ترین تغییر در بافت پرده، تجار به سرعت محصولات جدید را وارد بازار می‌کنند و در اکثر موارد هم این محصولات متنوع و جدید با استقبال خانواده‌های ایرانی مواجه می‌شود ولی تولیدکنندگان ایرانی به دلایل مختلف کمتر به مسأله مد توجه می‌کنند. طی چند سال اخیر، مدل‌های مختلف پرده توسط شرکت الگانت وارد ایران شد زیرا معتقدیم یک مجموعه بزرگ با تحقیق و پژوهش می‌تواند مد را به مشتریان القا کند و با پشتوانه الگانت ترکیه توانستیم این کار را انجام دهیم و به صورت دوره‌ای طرح و مدل محصولات خود را تغییر داده‌ایم. در کارخانه الگانت، بهترین و باکیفیت‌ترین مواد اولیه داخلی و خارجی مورد استفاده قرار می‌گیرد، دستگاه‌های مدرن و به‌روز را در اختیار داشته و از نیروی انسانی توانمند و متخصص بهره‌مند می‌باشیم.

«محصولات الگانت چه طیفی از جامعه مصرف را دربرمی‌گیرد؟ آیا فقط اقشار متمول جامعه قادر به خرید آن هستند یا برای خرید اقشار متوسط هم تمهیداتی اندیشیده شده است؟»

ما توانستیم علیرغم تورم روز افزون سال‌های گذشته و نیز نوسانات تساعدی نرخ ارز، با وجود ورود کالای نامرغوب مربوط در صنعت نساجی به کشور محصول خود را همچنان بر پایه استانداردهای روز اروپا و در سطح کیفی بالای جهانی به بازار داخلی و خارجی ارائه نماییم. همواره بر این باور بوده و هستیم که باید محصولی با درجه کیفی با استانداردهای جهانی و متناسب با شأن ایرانی به بازار ارائه نماییم. این باور موجب شده است الگانت بتواند سهمی هر چند اندک در خروج ارز به جهت واردات از کشور داشته باشد، اینگونه هم وطنانمان می‌توانند کالای ایرانی را با کیفیت بالا و تحت استاندارد جهانی در دسترس داشته باشند.

اجازه دهید به این موضوع هم اشاره کنم که در بدو راه‌اندازی کارخانه الگانت تصمیم گرفتیم عملکرد ما به نحوی باشد که مانع ورود محصولات مشابه

خارجی شویم؛ خوشبختانه امروز توانستیم واردات پرده‌های خارجی به کشور را تعدیل نموده و محصولات خود را با قیمتی عرضه کنیم که واردات برخی از محصولات برای تجار چندان مقرون به‌صرفه نباشد.

«الگانت ایران در زمینه صادرات هم فعال است؟»

صادرات را با هدف در اختیار داشتن یک بازار خارجی از طریق الگانت ترکیه انجام می‌دهیم چرا که صادرات پرده از ایران به سایر کشورها آسان نیست در گذشته طرح‌های پرده بسیار محدود بود و مرادفات خارجی به یک یا دو مدل اختصاص پیدا می‌کرد اما امروز با تنوع طراحی‌ها، حمل و نقل صدها مدل پرده هزینه بر و دشوار است؛ ضمن این که با مشکلاتی هم در زمینه حمل و نقل و هزینه‌های مربوط به آن روبرو هستیم.

نکته دیگر این که فعالیت در عرصه بازار داخلی را به مراتب بهتر و جذاب‌تر از بازار خارجی می‌دانیم. علی‌هذا تولید در داخل را رسالتی در جلوگیری از ورود کالای نامرغوب به کشور مقرون میدانیم.

«آیا با سایر تولیدکنندگان ایرانی پرده هم ارتباط دارید؟ عملکرد آنان را در زمینه تولید محصولات باکیفیت چگونه ارزیابی می‌کنید؟»

بله ارتباط دوستانه‌ای با اغلب همکارانمان برقرار کرده‌ایم و تولیدکنندگانی که در واحد صنعتی خود فاقد بخش تکمیل و رنگ‌رزی هستند؛ محصولات خود را به ما می‌سپارند. برخی از تولیدکنندگان این صنف، محصولات باکیفیت بالا عرضه نمی‌کنند چرا که معتقدند هزینه‌های بسته‌بندی، حمل و نقل و ... موجب افزایش قیمت تمام شده محصولات در مقابل کاهش توان رقابت در بازار می‌شود.

ما در الگانت اعتقاد داریم اگر در زمینه ارتقای کیفیت هزینه‌های انجام شود این هزینه در سایر مراحل به تولیدکننده بازمی‌گردد.

«شرکت الگانت در روز صنعت و معدن به عنوان واحد نمونه برگزیده شد؛ در مورد دلایل این انتخاب توضیحاتی ارائه نمایید»



متأسفانه در ایران کمک چندانی به تولیدکننده نمی‌شود، یارانه خاصی به آنان تعلق نمی‌گیرد، هزینه حامل‌های انرژی، حقوق و دستمزد کارگران که افزایش صعودی دارد، اگرچه امسال شاهد افزایش میزان دستمزد نیروی کار هستیم اما از طرف دیگر میزان فروش اکثر واحدهای تولیدی به دلیل رکود بازار، افت شدیدی را تجربه می‌کند در این شرایط چگونه یک صنعتگر توان رشد و توسعه دارد؟

تولیدی از توجه به تکنولوژی بازمانده‌اند در حالی که کشورهای صاحب فن اولین گزینه پیشرفت خود را تهیه ماشین‌آلات مدرن می‌دانند.

«برنامه‌ای برای حضور در نمایشگاه‌های نساجی ایران دارید؟»

طبق برنامه‌ریزی انجام شده، امسال در نمایشگاه نساجی تهران (آبان‌ماه) شرکت خواهیم کرد و تصمیم داریم مترای وسیعی از فضای نمایشگاه را با سبک و سیاق نمایشگاه‌های خارجی به عرضه محصولات الگانت اختصاص دهیم.

«مطلب نهایی؟»

شرکت الگانت از سال ۱۳۸۸ تاکنون علاوه بر حرکت رو به رشد روز افزون که منجر به اشتغال زایی بیش از ۴۰۰ نفر از هم میهنانمان گردیده، توانسته است در صنعت نساجی برند سازی نموده و برند الگانت را نامی بر پایه کیفیت و مرغوبیت در صنعت نساجی معرفی و حفظ نموده است.

مبادله‌ای را دارد زیرا واردات را با حجم بالا و انتخابی انجام می‌دهد. مطلب بعد این که تولیدکننده ایرانی ارزش افزوده را به اداره مالیات می‌پردازد و این اداره صحت و سقم خریدار و فروشنده را به تولیدکننده واگذار می‌کند اما همچنان تجار ارزش افزوده خود را پرداخت نمی‌کنند! در مقابل دولت ترکیه برای تولید و صادرات ارزش خاصی قائل است؛ هم جوایز صادراتی به تولیدکنندگان می‌پردازد و هم تسهیلات کم‌بهره در اختیار آنان قرار می‌دهد.

«مشارکت با سرمایه‌گذاران خارجی را به

صنعتگران توصیه می‌کنید؟»

قطعاً سرمایه‌گذاری مشترک در صنایع نساجی را به دوستان توصیه می‌کنم. در گذشته شریک خارجی بارها پیشنهاد کرد که سهام خود را کاهش دهد و کارخانه را به‌طور کلی به ما واگذار نماید اما این پیشنهاد را نمی‌پذیرفتم و امروز که وارد صنعت نساجی شده‌ام؛ بسیار خوشحالم که این پیشنهاد را قبول نکرده‌ام زیرا حضور سرمایه‌گذار خارجی در رشد، ارتقا و به‌روز ماندن یک واحد صنعتی بسیار موثر است.

«آیا صنعت نساجی را یک صنعت

بحران‌زده می‌دانید؟»

معتقدم این صنعت را عدم نوسازی و بازسازی ماشین‌آلات و دستگاه‌های تولیدی ورشکسته کرده‌است. طی بازدید از کارخانه‌های مختلف نساجی به مدیران عنوان کرده‌ایم که نوآوری و نوسازی ماشین‌آلات را به فراموشی سپرده‌اند. در حالی که ترکیه در هر پنج تا ده سال ماشین‌آلات خطوط تولید خود را به‌روز می‌کند؛ طبعاً ماشین‌آلات مدرن قادر به تولید چندین برابر پارچه در قیاس با ماشین‌آلات قدیمی هستند. ضمن این که ماشین‌آلات جدید نیاز کمتری به اپراتور، نیروی برق و ... دارند و محصولات باکیفیت‌تر تولید می‌کنند اینگونه قیمت تمام شده کالای تولیدی این کارخانه به مراتب مناسب‌تر از قیمت محصولات کارخانه‌ای است که با تکنولوژی قدیمی و هزینه‌های بالای انرژی و نیروی انسانی به تولید (آن‌هم با تیراژ اندک) می‌پردازد. متأسفانه در صنعت نساجی ایران سرمایه‌گذاری چندانی نمی‌شود، مدیران واحدهای

یکی از دلایل انتخاب الگانت به عنوان واحد صنعتی نمونه این بود که توانستیم در زمان تحریم به روند توسعه‌ای خود ادامه دهد و سرمایه موجود را به بهترین نحو مدیریت نمایم. ضمن این که توانستیم تعداد نیروی شاغل را از ۱۱۲ نفر به ۴۰۰ نفر افزایش دهیم. موفقیت در برندسازی هم یکی دیگر از دلایل این انتخاب بود و به سطحی از مقبولیت و اعتبار رسیده‌ایم که تمام بازار ایران تولیدات الگانت را به کیفیت بالا و طراحی‌های به‌روز می‌شناسد. در مجموع باید عنوان کنم که با ترکیه بر توان و سرمایه خود به تولید ادامه می‌دهیم و شریک خارجی نیز این موضوع را پذیرفته و دید مثبتی نسبت به فعالیت در بازار ایران را دارد. گفتنی است که الگانت ترکیه شریک خارجی دیگری نداشته و فقط در ایران سرمایه‌گذاری کرده‌اند البته بارها جمهوری‌های استقلال یافته شوروی سابق پیشنهاد همکاری و مشارکت با مدیران الگانت ترکیه را مطرح می‌کنند اما ترجیح دادند در ایران به فعالیت ادامه دهند و طبق گفته آنان به دلیل روابط دوستانه با اینجانب این همکاری را گسترش و متوقف نخواهند کرد.

«حمایت دولت ترکیه از تولیدکنندگان

و صنعتگران در اغلب نقل‌قول‌ها و

مصاحبه‌های اهالی نساجی مورد اشاره

قرار می‌گیرد. این حمایت‌ها بیشتر در

قالب اعطای وام و تسهیلات بانکی

است یا ایجاد سهولت در قوانین و

مقررات مالیات، گمرک، صادرات و...؟»

متأسفانه در ایران کمک چندانی به تولیدکننده نمی‌شود، یارانه خاصی به آنان تعلق نمی‌گیرد، هزینه حامل‌های انرژی، حقوق و دستمزد کارگران که افزایش صعودی دارد، اگرچه امسال شاهد افزایش میزان دستمزد نیروی کار هستیم اما از طرف دیگر میزان فروش اکثر واحدهای تولیدی به دلیل رکود بازار، افت شدیدی را تجربه می‌کند در این شرایط چگونه یک صنعتگر توان رشد و توسعه دارد؟ می‌دانیم که قیمت مواد اولیه خارجی برای صنعتگر و تاجر وارد کننده، یکسان است حال اینکه تولیدکننده نمی‌تواند از ارز مبادله‌ای استفاده کند در حالی که تاجر امکان دسترسی به ارز