

افتخار می کنیم به فعالیت در صنعت بزرگ و توانمند نساجی...

گفتوگو با مهندس علیرضا مهری - مدیرعامل شرکت پرتو تجارت ارم

اشاره:

برنامه اولیه شرکت پرتو تجارت ارم فعالیت در حوزه بازرگانی صنایع الکترونیک، مکانیکی و پزشکی بود اما به دلیل تجربه فعالیت در صنعت نساجی و وجود فرصت انتقال تکنولوژی در این صنعت؛ مدیران جوان آن تصمیم گرفتند به طور جدی وارد نساجی شوند و پس از شرکت در نمایشگاه نساجی تهران در سال ۱۳۹۲ و استقبال چشمگیر فعالان صنعت نساجی کشور از شرکت ارم، به طور جدی رایزنی با برندهای معتبر اروپایی تولید کننده ماشین آلات نساجی را در دستور کار قرار داد و موفق شد در زمانی کوتاه نمایندگی انحصاری محصولات شرکت سانتونی ایتالیا را در ایران اخذ کند.

به اعتقاد مهندس مهری، صنعت نساجی ایران دارای شعور و دانش بالایی است و خوشبختانه تا حد قابل ملاحظه ای از تکنولوژی روز آگاه است، اما دولت قدری باید نگاه سرمایه گذارانه به این صنعت با توجه به توان اشتغال زایی آن داشته باشد تا این صنعت بتواند به روزهای خوب خود بازگردد. وی ادامه داد: برخلاف این اعتقاد و نگاه اشتباه که صنعت نساجی ایران بسیار قدیمی و ورشکسته است؛ بازدید از واحدهای تولیدی نساجی نادرستی این اعتقاد را به ما نشان داد. مدیران نساجی به روز هستند، از پیشرفتهای صنعت نساجی در دنیا اطلاع دارند، طبق برنامه به تولید خود ادامه می دهند و نقش قابل توجهی را در اشتغال زایی

کشور (علی رغم تمام ناملایمات و کم توجهی برخی نهادهای دولتی و بانکها) ایفا می کنند. متن کامل این گفتوگو از نظرتان می گذرد:

◀ بیوگرافی، سوابق تحصیلاتی و شغلی...

متولد سال ۱۳۶۰ در تهران هستم. تحصیلاتم را سال ۱۳۷۸ با کارشناسی فیزیک آغاز کردم و سپس در سال ۱۳۸۳ از روی علاقه ام به مباحث مدیریت در مقطع کارشناسی ارشد MBA (گرایش بازاریابی) به تحصیلاتم ادامه دادم و توانستم مباحث روز مدیریت کسب و کار را بیاموزم. سابقه کاری ام از سال

۱۳۷۹ در صنایع مختلفی بوده است،

از آموزش و فرهنگ

آغاز کردم، صنعت

نساجی (یک



گردبافی یکرو و دورو را تحت نام‌های تجاری اطلس (ATLAS)، اریون (ORION)، پولسار (Pulsar)، زینت (ZENIT) و ... را در بر می‌گیرد.

حضور در نمایشگاه‌های اخیر ماشین‌آلات صنعت نساجی

در آذر ماه ۱۳۹۲ حضور در نمایشگاه نساجی اصفهان فرصت بسیار مغتنمی بود تا به معرفی شرکت ساتونی پردازیم البته این معرفی صرفاً با ارائه کاتالوگ و پخش تصاویر کارخانه ساتونی همراه بود و نمونه پارچه‌ای در اختیار نداشتیم تا به صنعتگران نشان دهیم زیرا آن زمان به تازگی با ساتونی به نتیجه رسیده بودیم؛

پس از برگزاری نمایشگاه ترکیه، در نمایشگاه نساجی یزد (اردیبهشت) حضور پیدا کردیم که برای ما بسیار مفید و اثربخش بود صنعتگران نساجی یزد در این نمایشگاه بسیار جدی، پیگیر و مشتاق بودند و متأسفانه این جدیت در شرکت‌کنندگان نمایشگاه کمتر مشاهده می‌شد.

در فروردین ماه ۱۳۹۳ نمایشگاه تکسپو یوراسیا (TEXPO EURASIA) ترکیه شرکت ساتونی حضوری قدمند و پرشور داشت و ماشین‌های جدیدی را به معرض نمایش گذارده بود که مورد استقبال بازدیدکنندگان قرار گرفت، ضمناً با اینکه ارم برای استقبال از ایرانیان تیم کامل فروش خود را در غرفه ساتونی حاضر کرده بود متأسفانه با توجه به جابجایی تاریخ برگزاری این نمایشگاه از خرداد به فروردین صنعتگران ایرانی به دلیل تعطیلات عید نوروز حضور چندانی در نمایشگاه نداشتند. لذا فرصتی برای معرفی کامل محصولات ساتونی به بزرگان صنعت بافت ایران در نمایشگاه ترکیه فراهم نشد.

پس از برگزاری نمایشگاه ترکیه، در نمایشگاه نساجی یزد (اردیبهشت) حضور پیدا کردیم که برای ما بسیار مفید و اثربخش بود صنعتگران نساجی یزد در این نمایشگاه بسیار جدی،

تولیدکننده ماشین‌آلات نساجی را در دستور کار قرار دادیم و خوشبختانه موفق شدیم در زمانی کوتاه نمایندگی انحصاری محصولات شرکت ساتونی ایتالیا را در ایران اخذ کنیم.

فعالیت‌های پرتو تجارت ارم شامل بخش‌های زیر هستند:

* انتقال تکنولوژی مدرن و روز دنیا در صنعت تولید پارچه و پوشاک شامل:

- ماشین‌آلات تولید پوشاک بدون درز (Seam-less)،

- ماشین‌های قواره بافی با تکنولوژی حلقوی پودی (Mec-Mor)،

- ماشین‌آلات تولید پارچه‌های خاص صنعتی،

- ماشین‌آلات تولید پارچه‌های با ریزی بالا (۵۰، ۶۰ و حتی تا ریزی ۹۰)

* واردات دستگاه‌ها و ماشین‌های نساجی (ماشین‌ها و دستگاه‌های گردبافی یکرو و دورو، ساده، حوله‌ای، مخمل، دورس سه نخ، اینترلوک، فان ریب، ژاکارد و مینی ژاکارد ...) شامل نمایندگی انحصاری ماشین‌آلات ساتونی ایتالیا و چین می‌چین تحت لیسانس ساتونی

* خدمات فنی و مهندسی ماشین‌آلات گردبافی و نساجی (با بهره‌گیری از دانش متخصصان ایرانی، ایتالیایی، چینی و هندی)

* مشاوره واردات مواد اولیه، قطعات یدکی و مصرفی و ... صنعت نساجی (نخ، سوزن، پلاتین و ...)

جوان‌گرایی مدیران پرتو تجارت ارم (که همگی از فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌های معتبر در حوزه‌های مهندسی الکترونیک، متالورژی، مکانیک، نساجی، صنایع و حوزه‌های مدیریت کسب و کار هستند) نکته مثبتی بود که مورد توجه شرکت ساتونی قرار گرفت و موجب شد که نمایندگی انحصاری فروش ماشین‌آلات بافندگی ساتونی در ایران را برعهده بگیریم. شرکت ساتونی در سال ۱۹۱۹ راه‌اندازی شده و در حال حاضر حدود ۹۷ درصد بازار جهانی تولید ماشین‌آلات نساجی تولید پوشاک بدون‌درز را در اختیار دارد؛ البته محصولات این شرکت محدود به ماشین‌های مذکور نیست و گستره وسیعی از ماشین‌های

کارخانه بافندگی و تولید پوشاک در کرج) را به مدت یک سال تجربه کردم، بیش از سه سال در صنعت آب و برق (وزارت نیرو) کارشناس تدوین استراتژی بوده‌ام و در صنعت مخابرات (شرکت ایرانسل در سطوح عالی) نیز چهار سال در زمینه فروش و توزیع فعال بوده‌ام. تخصص اصلی من طی تمام این سال‌ها فروش و بازاریابی و مشاوره مدیریت کسب و کار شده است و خوشبختانه دانش و تجربه خوبی از سطوح مختلف فروش و توزیع طی این سال‌ها کسب کرده‌ام، از فروش در داخل یک بازار ملی تا صادرات خدمات فنی و مهندسی به خارج از مرزها که البته هنوز هم در حال آموختن در فضاهای نو هستم و بسیار مانده تا بتوانم جایگاه یک خیره در این زمینه را بدست آورم. پروژه‌ها و فعالیت‌هایی که طی سال‌های گذشته افتخار همکاری در آنها را داشته‌ام و بسیار از آنها آموخته‌ام، پروژه تدوین استراتژی تحقیقات صنعت برق، تدوین نظام نامه صادرات صنعت آب و برق وزارت نیرو، توسعه فروش الکترونیک در ایرانسل، عملیاتی ساختن فروش و توزیع منطقه‌ای در ایرانسل، اصلاح فرایندهای فروش، راه‌اندازی مراکز خدمات مشترکین ایرانسل در سراسر کشور و ... بوده است.

در این سال‌ها این افتخار را داشتیم که در کنار دوستان عزیزم شرکت پرتو تجارت ارم را تأسیس و راه‌اندازی کنیم (البته از سال ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۲ همکاری من به طور پاره‌وقت بود) و در زمینه انتقال تکنولوژی و بازرگانی فنی مهندسی با اتکا به دانش تیم خوبمان خود را به فعالان صنایع مختلف معرفی کنیم. برنامه اولیه ارم فعالیت در حوزه بازرگانی صنایع الکترونیک، مکانیکی و پزشکی بود اما به دلیل تجربه فعالیت در صنعت نساجی و وجود فرصت انتقال تکنولوژی در این صنعت؛ تصمیم گرفتیم به طور جدی وارد نساجی شویم و در گام نخست، نمایندگی فروش ماشین‌آلات بافندگی تایفان (Taifan) از کشور چین را برعهده گرفتیم. پس از شرکت در نمایشگاه نساجی تهران در سال ۱۳۹۲ و استقبال چشمگیر فعالان صنعت نساجی کشور از شرکت ارم، به طور جدی رایزنی با برندهای معتبر اروپایی

پیگیر و مشتاق بودند و متأسفانه این جدیت در شرکت‌کنندگان نمایشگاه کمتر مشاهده می‌شد و اغلب شرکت‌ها بدون ماشین‌آلات حضور پیدا کرده بودند که موجب ناراحتی برخی از بازدیدکنندگان گردید. در نمایشگاه نساجی یزد توانستیم با تعدادی از کارخانجات بزرگ بافندگی این استان ارتباط خوبی در حوزه انتقال تکنولوژی برقرار نماییم؛ چراکه تمام توجه و تمرکز خود را به انتقال تکنولوژی و دانش فنی از ایتالیا به ایران معطوف کرده‌ایم و صرفاً به نمایندگی فروش یک شرکت خارجی بسنده نمی‌کنیم.

و در نهایت اواخر خرداد ماه امسال در نمایشگاه ایتما آسیا (شانگهای چین) شرکت کردیم که مورد استقبال چشمگیر بازدیدکنندگان ایرانی قرار گرفت. سانتونی یکی از بزرگترین سالن‌ها

مزیت مشتری مدارانه سانتونی این است که توجه ویژه به خدمات پس از فروش دارد. این شرکت دارای سیستم مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) کاملی است و نمایندگان فروش آن در سطح جهان موظف هستند گزارش بازدیدهای خود را از کارخانه‌های مختلف به دفتر مرکزی ارسال نمایند تا مدیران سانتونی در جریان فعالیت آن مجموعه تولیدی قرار بگیرند

را در اختیار داشت و تمام محصولات مدرن و روز خود را به نمایش گذاشته بود که بسیاری از بزرگان صنعت نساجی ایران را متوجه خود ساخت و این فرصتی خوب برای معرفی شرکت ارم از محصولات سانتونی بود. ضمناً شرکت جینگ می چین که متعلق به سانتونی ایتالیاست نیز در نمایشگاه حضور داشت و کیفیت بالای ماشین‌آلات گردبافی این شرکت به همراه قیمت کاملاً رقابتی آن موجب شد که چند تن از بافندگان عزیز همانجا اقدام به سفارش محصول کنند

قیمت ماشین‌آلات سانتونی در چه سطحی قرار دارد؟ آیا این مبلغ برای صنعتگران ایرانی توجیه‌پذیر است؟
قیمت ماشین‌آلات بافندگی سانتونی تقریباً

دو برابر دستگاه‌های مشابه چینی است ولی با این حال با ماشین‌های ساخت کره و تایوان قابل رقابت است (هرچند که در بحث تکنولوژی کفه ترازو برای سانتونی سنگین تر است). اما در خصوص ماشین‌های با تکنولوژی بالاتر قیمت‌های سانتونی در مقایسه با رقبای اروپایی و کیفیت آن کاملاً رقابتی و مرقون به صرفه است. این موضوع کاملاً از رفتار و برخورد بزرگان صنعت گردبافی ایران در نمایشگاه ایتما آسیا قابل برداشت بود، در عین اینکه خوشبختانه در سال‌های اخیر ماشین‌های جدید این شرکت توسط بزرگان پارچه ایران خریداری شده است.

آیا صنعتگران نساجی تمایلی به تهیه ماشین‌آلات مدرن و به‌روز (و البته گران‌قیمت) دارند یا ترجیح می‌دهند از ماشین‌آلات قدیمی موجود یادستگاه‌های ارزان قیمت چینی استفاده کنند؟

در این زمینه صنعتگران نساجی به دو گروه تقسیم می‌شوند. گروه نخست فعالانی هستند که ترجیح می‌دهند در واحد کوچک تولیدی خود از ماشین‌آلات ارزان قیمت استفاده کنند و عموماً به اصطلاح مزدی باف هستند، اما مدیران کارخانه‌های بزرگ تمایل بسیاری به تهیه و نصب ماشین‌آلات مدرن و به‌روز در خطوط تولید خود دارند. در ایتمای شانگهای که با بسیاری از بزرگان صنف بافندگی کشور ملاقات داشتیم چالش اغلب ایشان در خرید برندهای اروپایی دوره بازگشت سرمایه‌گذاری با توجه به شرایط رکود فعلی بازار ایران است. واقعیت این است که قیمت ماشین‌های بافت سانتونی به مراتب مناسب‌تر از سایر برندهای اروپایی است و با مبلغی که بابت خرید ۳ دستگاه برندهای دیگر صرف می‌شود می‌توان ۴ ماشین سانتونی خریداری کرد. نکته دیگر این که وقتی صحبت از تکنولوژی به میان می‌آید، بدون اغراق ماشین‌آلات سانتونی به‌روزتر و دارای تکنولوژی به مراتب بالاتری هستند. برای مثال در مدل اطلس، پلاتین حذف شده است و جک‌هایی که جایگزین پلاتین شده‌اند (حق اختراع آن به نام سانتونی ثبت شده است) هیچ‌گونه ردی بر روی

پارچه باقی نمی‌گذارد که در نتیجه کیفیت پارچه منحصر بفرد می‌شود؛ ضمن این که قابلیت بافت پارچه با ظرافت و ریزی تا عدد باورنکردنی ۹۰ وجود دارد. بعلاوه آلیاژی که سانتونی در ابزارها و غالباً بکار می‌برد و سیستم‌های برقی و الکترونیکی آن باعث می‌شود که دمای ماشین پایین تر از سایر برندها باشد که در عمر مفید و مصرف انرژی ماشین تاثیر بسزایی خواهد داشت.

آیا کارخانه سانتونی در ایتالیا هم چنان فعال است یا تولیدات خود را به کشورهایمانند چین منتقل کرده است؟

تولید ماشین‌آلات گردبافی دهنه بزرگ سانتونی به چین منتقل شده است اما ماشین‌آلات بافندگی بدون درز و قواره بافی (مک مور Mec-Mor) و در مجموع ماشین‌آلاتی که دارای تکنولوژی بالاتری نسبت به سایر محصولات این شرکت هستند؛ در ایتالیا تولید می‌شوند. ضمن اینکه کارخانه شرکت سانتونی در شانگهای چین بسیار معظم و مدرن است که با هدف نزدیکی به تامین‌کنندگان، بازار هدف (چین و کشورهای نوظهور آسیای شرقی) و قیمت تمام شده پایین تر راه‌اندازی شده است.

ماشین‌آلات سانتونی نسبت به رقیبان خود چه مزایایی دارد؟

مزیت نخست استفاده از مواد و آلیاژهای نوین، سانتونی در تولید ماشین‌آلات از آلیاژهای بسیار باکیفیت (ارگال - Ergal) استفاده می‌کند و دستگاه‌ها هنگام کار به اصطلاح «داغ نمی‌کنند» به همین علت ضایعات تولید به حداقل می‌رسد، کیفیت پارچه‌ها هم افزایش پیدا می‌کند. ضمن این که استهلاک آن نیز به حداقل می‌رسد. مزیت دیگر ماشین‌های سانتونی توان بافت در سرعت‌های بسیار بالا است. زمانی که در نمایشگاه ترکیه سرعت ماشین را به ۳۳ دور در دقیقه افزایش دادیم، برای صنعتگران نساجی بسیار جذاب بود، اینکه یک ماشین بافندگی چنین امکان حقیقی قابل ملاحظه ای را بدون ذره‌ای بی‌تعادلی دارد؛ این مزیت نقش موثری در افزایش حجم تولید ایفا می‌کند. مزیت علمی، تحقیقاتی قابل اشاره این است که شرکت

باید به این نکته توجه کرد که فقدان امنیت اقتصادی، سرمایه‌گذاری بلندمدت را خدشه‌دار می‌کند و کمتر تولیدکننده‌ای حاضر می‌شود در شرایط آشفته فعلی، بهای سنگینی را بابت خرید ماشین‌آلات بپردازد بدون این‌که چشم‌انداز مطمئنی از آینده داشته باشد.

نیازمند طرح توجیهی با چارچوبی مشخص است. شرکت ارم به پشتوانه دانش فنی - اقتصادی خود امکان تهیه طرح‌های توجیهی لازم برای اخذ وام‌های طراحی شده از سوی دولت برای

این ترتیب هم می‌تواند برنامه‌ریزی بهتری برای تولید داشته باشد و هم زودتر از رقیبان نسبت به نیازهای بازار، عکس‌العمل نشان دهد و رابطه‌ای تنگاتنگ با مشتریان بالفعل و بالقوه خود داشته باشد.

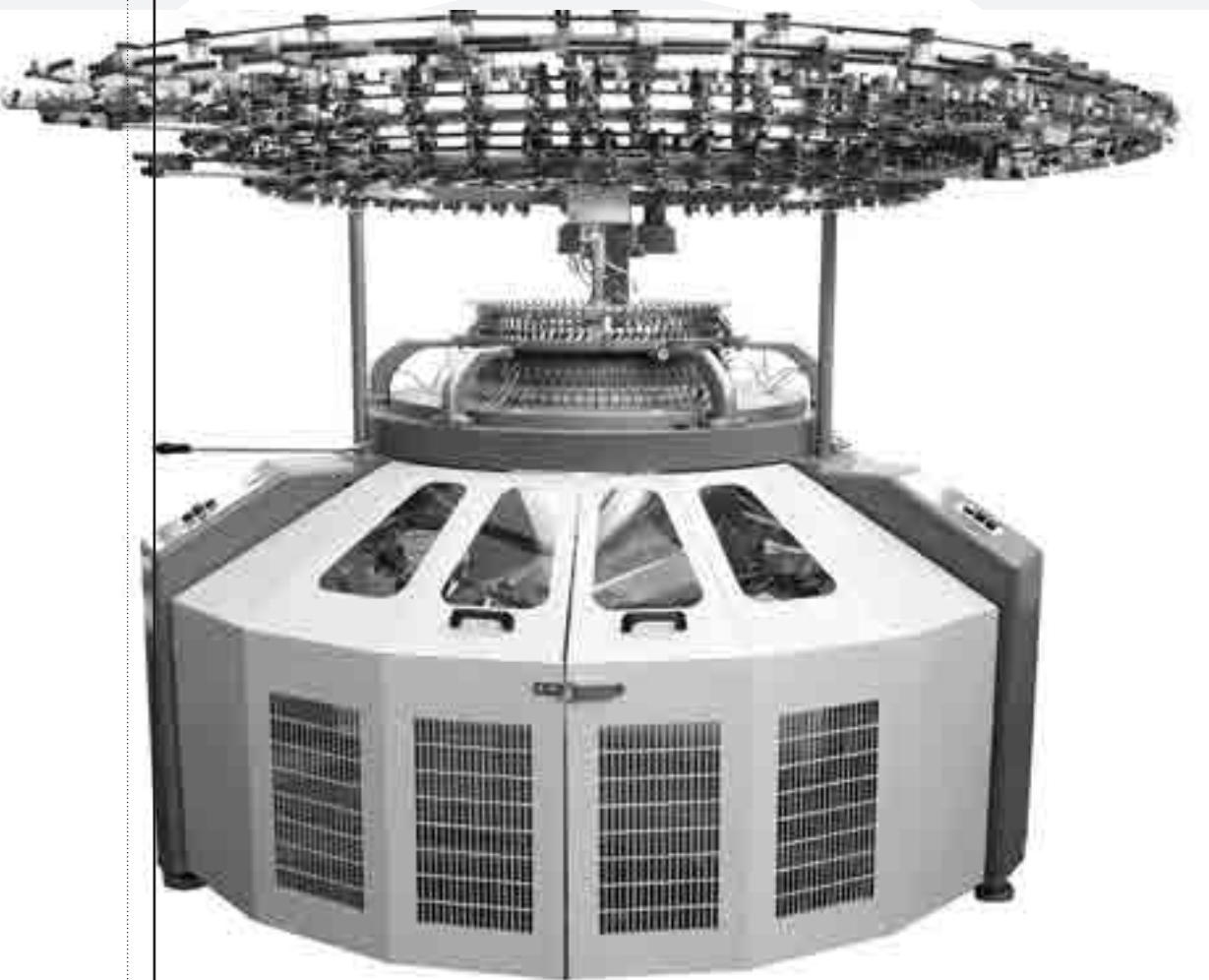
«پرتو تجارت ارم روش‌هایی هم برای خرید و تجهیز کارگاه‌های بافت با ماشین‌های نو و مدرن به مخاطبان خود پیشنهاد می‌کند؛ در این زمینه توضیحات بیشتری ارائه نمایید.»

خوشبختانه دولت محترم، برنامه و بودجه ویژه‌ای را به تجهیز و نوسازی کارگاه‌ها و کارخانه‌های بافندگی اختصاص داده که البته

ساتونی در همکاری با شرکت گروز بکرت آلمان واحد تحقیق و توسعه بزرگی را راه‌اندازی کرده است و جمعی از بزرگان صنعت ماشین‌آلات نساجی جهان را گرد هم آورده تا محصولاتی با تکنولوژی بالا و کیفیت عالی را به دنیا عرضه نماید

مزیت مشتری مدارانه ساتونی این است که توجه ویژه به خدمات پس از فروش دارد. این شرکت دارای سیستم مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) کاملی است و نمایندگان فروش آن در سطح جهان موظف هستند گزارش بازدیدهای خود را از کارخانه‌های مختلف به دفتر مرکزی ارسال نمایند تا مدیران ساتونی در جریان فعالیت آن مجموعه تولیدی قرار بگیرند و متوجه شوند مثلاً یک کارخانه به دلیل کمبود منابع مالی خرید

ماشین‌آلات ساتونی را به آینده موکول کرده است یا یک واحد دیگر طبق برنامه خود ۶ماه دیگر به خرید ماشین می‌پردازد. تمام این اطلاعات ثبت و ضبط می‌شود (حتی اگر خرید و فروشی انجام نشود). اگر هم فروشی انجام شد اطلاعات دقیق ماشین‌آلات ثبت خواهد شد و نماینده فروش ساتونی در آن کشور موظف است طبق برنامه از کارخانه بازدید کند و نیازهای پس از فروش مشتری را به گوش ساتونی برساند. ساتونی در بسیاری از موارد تکنسین به سایر کشورها اعزام می‌کند تا مراحل نصب و راه‌اندازی، طبق نظر مشتری انجام شود. به



شرکت متبوع خود در ایران برگزار می‌کنند؛ آیا سانتونی چنین برنامه‌ای برای آینده دارد؟

قطعاً یکی از برنامه‌های آینده، برگزاری همایش جهت معرفی ماشین‌آلات و تکنولوژی‌های جدید سانتونی است و تمرکز بیشتر ما بر ارتباط با دانشکده‌های نساجی، صنعت گران و کارآفرینان نوآور کشور استوار است. امیدواریم در زمان نمایشگاه نساجی تهران (اواخر آبان ماه) اولین همایش را برگزار نماییم.

◀ دیدگاه شما در مورد وضعیت صنعت نساجی کشور چیست؟

صنعت نساجی ایران، دارای شعور و دانش بالایی است و خوشبختانه تا حد قابل ملاحظه‌ای از تکنولوژی روز آگاه است، اما دولت قدری باید نگاه سرمایه‌گذارانه به این صنعت با توجه به توان اشتغال‌زایی آن داشته باشد تا این صنعت نساجی بتواند به روزهای خوب خود بازگردد، امروز سرمایه در گردش که به مثال خون در رگ‌های هر صنعتی است در این صنعت کم است که نیازمند توجه و حمایت دولت در جایگاه حاکمیتی است. اگر دولت به دنبال ایجاد محدودیت‌های بیشتر برای واردکنندگان پارچه و پوشاک باشد و کنترل بر قاچاق این نوع محصولات را بیشتر کند، با توجه به وضعیت نرخ ارز فرصت بسیار خوبی است تا تولیدکنندگان نه تنها بازار داخلی بلکه بازار کشورهای همسایه از جمله عراق و افغانستان را تأمین نمایند. در ۳ سال اخیر بیش از ۴۳ میلیون دلار ماشین‌گردباف از اروپا و آسیا (بر اساس آمار گمرک) وارد کشور شده‌است و چنین حجمی بیانگر وجود بازار مساعدی است که صنعتگران را به نوسازی ماشین‌آلات خطوط تولیدی ترغیب می‌نماید البته طی یک‌سال اخیر، رکود اقتصادی باعث شده واحدهای بافندگی از سرمایه‌گذاری برای تهیه ماشین‌آلات مدرن هراس داشته باشند اما به اعتقاد من در سال آینده این ترس و

مشاوره صنعت گران جهت تأمین مالی نوسازی کارگاه‌های خود را داراست و علاوه بر این تمام تلاش خود را برای ایجاد ارتباط نزدیک بین موسسات تأمین مالی و صنعت را در دستور کار قرار داده است. ضمناً لازم به ذکر است که ما در حال حاضر درحال مذاکره با سانتونی هستیم تا ماشین‌آلات خود را به صورت اعتباری به بافندگان و مشتریان ایرانی بفروشد که مطمئناً امکان قابل ملاحظه و مفیدی برای مشتریان خواهد بود، امیدواریم که تا پیش از نمایشگاه تهران این امکان فراهم گردد.

◀ بسیاری از نمایندگان شرکت‌های خارجی در ایران همایش‌هایی با هدف معرفی بیشتر

صنعت نساجی ایران، دارای شعور و دانش بالایی است و خوشبختانه تا حد قابل ملاحظه‌ای از تکنولوژی روز آگاه است، اما دولت قدری باید نگاه سرمایه‌گذارانه به این صنعت با توجه به توان اشتغال‌زایی آن داشته باشد تا این صنعت نساجی بتواند به روزهای خوب خود بازگردد.

صنعت‌گران بافندگی را فراهم آورده است. به طور کلی مجموعه و تیم ما آمادگی کامل را برای





اطلاع دارند، طبق برنامه به تولید خود ادامه می‌دهند و نقش قابل توجهی را در اشتغال‌زایی کشور (علی‌رغم تمام ناملایمات و کم‌توجهی برخی نهادهای دولتی و بانکها) ایفا می‌کنند. سوال مهم این است که چگونه می‌توان از صنعتی که طی سال‌های اخیر بیش از ۱۴۰۰ ماشین به روز فقط در بخش پارچه‌های گردباف نصب و راه‌اندازی نموده به‌عنوان یک صنعت ورشکسته و بحران‌زده یاد کرد؟! ورشکستگی برخی از واحدهای دولتی نساجی به دلیل مدیریت نادرست آنها بوده و هیچ ارتباطی به مدیریت توانمند بخش خصوصی ندارد. افتخار می‌کنم در چنین صنعت بزرگ و توانمندی به فعالیت می‌پردازم و تمام تلاش مجموعه پرتو تجارت ارم، مساعدت به صنعتگران نساجی در راستای ارائه مشاوره فنی و نوسازی و بازسازی خطوط تولید واحدهای نساجی خواهد بود.

نخست این‌که متخصصین فنی بسیار آگاه و توانمندی در صنعت نساجی وجود دارند و طی بازدید از کارخانه‌های متعدد کشور با افرادی آشنا شده‌ایم که تسلط کامل به زبان انگلیسی و تکنولوژی ماشین‌های مختلف صنعت نساجی دارند اما زمانی که وارد مباحث اقتصادی و استفاده از تکنولوژی برای سودآوری واحد تولیدی، شیوه بازاریابی و ... می‌شوند؛ چندان متبحر نیستند و به‌همین دلیل شرکت پرتو تجارت به تولید محتوا برای رفع این خلأ اطلاعاتی پرداخته‌است و تصمیم دارد در وبسایت خود به انتقال تجارب و دانش اقتصادی بپردازد.

◀ مطلب نهایی ...

برخلاف این اعتقاد و نگاه اشتباه که صنعت نساجی ایران بسیار قدیمی و ورشکسته است؛ بازدید از واحدهای تولیدی نساجی نادرستی این اعتقاد را به ما نشان داد. مدیران نساجی به‌روز هستند، از پیشرفت‌های صنعت نساجی در دنیا

نگرانی از بین خواهد رفت زیرا یکی از شعارهای اصلی دولت در زمینه مسائل اقتصادی، کاهش رکود است. با رونق اقتصاد ایران دیگر مانعی برای ورود ماشین‌آلات مدرن و تکنولوژی‌های به‌روز به ایران وجود نخواهد داشت زیرا مدیران واحدهای بافندگی به خوبی ثابت کرده‌اند که جسارت واردات ماشین‌آلات جدید را دارند فقط باید به بازگشت سرمایه و فروش محصولات خود اطمینان داشته باشند.

◀ به این نکته اشاره کردید که در شرکت ایرانسول همواره به نوآوری و ابتکار می‌پرداختید و در سمت‌هایی مشغول کار می‌شدید که سابقه قبلی نداشتند؛ فکر می‌کنید بستر پرداختن به نوآوری در صنایع نساجی هم مهیا است؟

قطعاً امکان نوآوری در صنعت نساجی هم وجود دارد. طی فعالیت کوتاه شرکت ارم در نساجی با برخی از نقاط ضعف این صنعت روبرو شده‌ایم.