

میدان تولید را خالی نمی‌کنیم...



گزارشی از برگزاری
بیستمین نمایشگاه بین‌المللی
ماشین‌آلات، مواد اولیه،
منسوجات خانگی، ماشین‌های
گلدوزی و محصولات نساجی
(۲۶ تا ۲۹ آبان ۱۳۹۳)

اشاره:

«بیست سالگی یعنی دیگر دهگان شمع تولدت یک نیست و انتظاراتی که از شما به عنوان یک جوان برومند و توانمند وجود دارد مانند دوران کودکی نخواهد بود. در بیست سالگی، برخورد با اشتباهات شما رنگ و بوی جدی‌تر به خود می‌گیرند، باید پاسخگوی بسیاری از عملکردها و رفتارهای خود باشید و آینده خود را به بهترین شکل بسازید. اینها مقدمه رسیدن به اصل مطلب بود «نمایشگاه نساجی تهران، بیست ساله شد.» بیست سالی که با حضور چهره‌های مختلف سیاسی و اقتصادی به طور رسمی افتتاح شد، عکس‌های قیچی کردن روبان معروف افتتاحیه در رسانه‌های مختلف منتشر شد، از غرفه‌های مختلف بازدید به عمل آمد، وعده حمایت از تولید داخل، رفع موانع و مشکلات تولید، کنترل واردات، برخورد قاطعانه با قاچاق و ... شنیده شد، روزهای شلوغ، روزهای خلوت، ازدحام مردم برای گرفتن هدایای تبلیغاتی و البته آنهایی که واقعاً برای بازدید از یک نمایشگاه تخصصی راهی بزرگراه چمران می‌شوند؛ فرصت چند روزه برای دید و بازدید صنعتگران، پیشکسوتان، کارآفرینان، تولیدکنندگان و واردکنندگان بخش‌های مختلف نساجی، حضور میهمانان خارجی از آسیا و اروپا و کشورهای همسایه (به خصوص ترکیه)، عکس‌های یادگاری، درد دل‌های درگوشی! و ...

«نمایشگاه امسال با حضور ارسلان فتحی پور- رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی- گلناز نصراللهی- مدیرکل دفتر صنایع نساجی و پوشاک وزارت صمت و تعدادی از مسئولان، صنعتگران، مدیران و نمایندگان تشکلهای تخصصی نساجی افتتاح شد و مسئولان از چندین غرفه هم بازدید به عمل آوردند و شاید بازدید از غرفه‌هایی در اولویت قرار داشت که به نحوی در زمینه چادر مشکی (که موضوع روز محافل صنعتی و اقتصادی به شمار می‌آید) فعالیت داشتند!

«در نمایشگاه امسال، افزایش تعداد شرکت‌کنندگان نسبت به سال گذشته ملموس‌تر بود که این استقبال از دو جهت کاملاً مخالف! مورد اشاره صنعتگران و فعالان نساجی و پوشاک (که پای صحبت‌هایشان نشستیم)، قرار گرفت. برخی معتقد بودند این استقبال به دلیل رکود بازار نساجی است و اغلب شرکت‌ها برای یافتن خریداران جدید در این نمایشگاه حضور دارند. در مقابل، این دیدگاه هم وجود داشت که شرایط تولید و صنعت نسبت به سال گذشته بهبود یافته و حضور شرکت‌های متعدد نساجی در این نمایشگاه، مویید این واقعیت است...

«رسانه‌های مختلف از حضور ۳۳۰ شرکت داخلی و خارجی از ۱۱ کشور کره جنوبی، اسپانیا، ایتالیا، ترکیه، هند، هلند، روسیه، چین، تایوان، آلمان و ژاپن خبر

دادند و افزودند که متراژ نمایشگاه امسال نسبت به سال گذشته صد درصد رشد یافته و هم‌چنین تعداد شرکت‌های خارجی با افزایش حدود ۹۰ درصدی روبرو بود. بگذریم از این مطلب که بخشی عمده‌ای از یکی از سالن‌ها به عرضه پوشاک ترکیه اختصاص داشت و قدم زدن در این سالن‌ها، تداعی گر فضای بازار تهران و حضور برندهای مختلف پوشاک ترکیه در ایران بود! «یکی از بخش‌های جانبی نمایشگاه امسال کارگاه‌های آموزشی جامعه متخصصین نساجی ایران بود که در زمینه مسائل مختلفی مانند استاندارد، منسوجات صنعتی، مدیریت فروش، فناوری نانو در ذوب‌ریسی و ... برگزار شد اما به دلایل مختلف مانند عدم اطلاع‌رسانی گسترده، چندان مورد استقبال فعالان صنایع نساجی قرار نگرفت.

ریکی از اتفاقات ناگواری که در روزهای پایانی برگزاری نمایشگاه نساجی تهران رخ داد، درگذشت Amit Shah مدیر شرکت هندی Usha co-تولیدکننده دوک‌های نساجی- به دلیل بروز سکنه قلبی بود که به گفته موسی حاجی- مترجم این شرکت- روز پیش از فوت درمورد شیوه‌های سوگواری در کشورهای مختلف صحبت کرده بود. شرکت‌های هندی حاضر در نمایشگاه، به احترام وی، دو دقیقه سکوت کردند و سپس به فعالیت خود در نمایشگاه نساجی تهران ادامه دادند.



مهدی جعفری - مدیر عامل شرکت مشارکتی الگانت سمنان



شاهرخ مشفقی - مدیر عامل شرکت تولیدی صنعتی فواد الیاف



نمایشگاه‌های نساجی ایران حاضر نمی‌شوند، امیدوارم در دوره‌های بعدی شاهد حضور قدرتمندانه شرکت‌های هند و ترکیه و همچنین سرمایه‌گذاران خارجی باشیم.

تولید، یک فعالیت عاشقانه است

«شرکت تولیدی صنعتی فواد الیاف» به مدیریت شاهرخ مشفقی از سال ۱۳۸۸ فعالیت خود را در بخش واردات، تولید و توزیع نخ، پارچه و کالای خواب آغاز کرده است البته مدیرعامل آن سابقه‌ای بیست ساله در تولید و تجارت دارد.

مشفقی، تولید را فعالیت عاشقانه دانست و گفت: یکی از افتخارات ما این است که در مدت کوتاهی موفق به راه‌اندازی بخش‌های تولیدی بالادستی و پائین دستی صنایع نساجی شده‌ایم.

وی در پاسخ به این سوال که چگونه در شرایطی که اغلب تولیدکنندگان از وضعیت نامساعد تولید گلایه‌مند هستند؛ به توسعه و گسترش واحد تولیدی خود پرداخته؛ تصریح کرد: پیش از ورود به عرصه تولید، سابقه طولانی در توزیع و تجارت داشتیم و کنترل بازار در اختیار ما بود به همین دلیل تصمیم گرفتیم بخشی از مواد اولیه موردنیاز خود را تولید کنیم و تولید را براساس نیازهای بازار فروش شکل دهیم، به عبارت بهتر، تولید را به صورت «فروش محور» آغاز کرده‌ایم. به این نکته هم باید اشاره کنم که تولید دشواری‌های خاص خود را دارد اما «حفظ حیات مجموعه» و «برکت تولید»، دو عاملی است که مدیر یک مجموعه را به ادامه کار ترغیب می‌کند.

مشفقی افزود: همان‌طور که می‌دانید مشکلات تولید به یک یا دو عامل محدود نمی‌شود و برای بیان آنها نیازمند ساعت‌ها مصاحبه هستیم! اما به گفته یکی از دوستان «چه فکر کنیم می‌توانیم و چه فکر کنیم نمی‌توانیم در هر صورت درست است!» پس باید فکر کنیم که می‌توانیم از پس مشکلات برآییم البته در کشور ما، مسائل اقتصادی و سیاسی ارتباط تنگاتنگی با یکدیگر دارند و کوچک‌ترین مسأله سیاسی، اقتصاد را تحت الشعاع خود قرار می‌دهد به همین دلیل فقط به این موضوع فکر می‌کنیم که براساس برنامه بلندمدت مجموعه، گام برداریم و در این مسیر تمام فراز و نشیب‌ها و دست‌انداها را با موفقیت طی کنیم.

به اعتقاد مدیرعامل فواد الیاف، تحریم‌های بین‌المللی را با هر تدبیری پشت سر می‌گذاریم و خوشبختانه توان

تثبیت جایگاه الگانت در بازار مصرف

بدون شک غرفه «شرکت مشارکتی الگانت سمنان» در تمام ساعات برگزاری نمایشگاه، پذیرای بازدیدکنندگان مختلف بود و با دکوراسیون جذاب و برخورد مناسب غرفه‌داران، این استقبال افزایش پیدا می‌کرد.

مهدی جعفری - مدیرعامل - با بیان این مطلب که تجربه حضور در نمایشگاه‌های ترکیه و آلمان را داریم و برای نخستین بار است که در نمایشگاه نساجی ایران حضور پیدا کرده‌ایم؛ اذعان داشت: از تأسیس الگانت در ایران حدود ۳ سال سپری می‌شود و معتقد بودیم که به اصطلاح باید با «دست پر» وارد نمایشگاه شویم به همین دلیل زمانی که احساس کردیم به سطح مدنظر از توانمندی و تثبیت جایگاه خود در بازار مصرف رسیده‌ایم، در نمایشگاه حضور یافتیم. از سوی دیگر این امکان برای تمام مشتریان الگانت وجود ندارد که از کارخانه بازدید کنند و با محصولات متنوع و جدید آن آشنا شوند پس حضور در نمایشگاه، فرصت بسیار خوب و مناسبی برای عرضه محصولات متنوع الگانت به شمار می‌آید.

وی ضمن اشاره به این نکته که با کیفیت، نوآوری و توجه به مد می‌توان مانع واردات محصولات بی‌کیفیت و ارزان قیمت چینی به بازار ایران شد؛ ادامه داد: در پاسخ به پرسش یکی از دوستان مبنی بر این که آیا چین به تولیدات شما ضربه زده است؛ اعلام کرد که آن قدر فاصله ما با محصولات چینی بالاست که اصولاً آنها را نمی‌بینیم که بخواهند ضربه‌ای هم به ما بزنند! حتی به جرأت اعلام می‌کنم که فاصله الگانت ایران با شرکت‌های ترکیه و هندی در این نمایشگاه، بسیار زیاد است.

جعفری اضافه کرد: فکر می‌کنم با توجه به استقبال پرشور بازدیدکنندگان از غرفه ما، وجود الگانت باعث شده که بازدیدکنندگان بیشتری از سراسر کشور راهی نمایشگاه شوند حتی برخی دوستان عنوان کردند به «نگین نمایشگاه» تبدیل شده‌ایم.

وی اذعان داشت: با هدف حمایت از صنعت ایران و معرفی توانمندی‌های تولیدکنندگان داخلی به حضور در نمایشگاه‌های نساجی کشور ادامه خواهیم داد.

جعفری در مورد حضور شرکت‌کنندگان خارجی نمایشگاه نساجی تهران گفت: ایران بازار بزرگی است و ورود صنعتگران خارجی را برای رونق صنعت ایران مثبت می‌دانم اما شرکت‌های خارجی با تمام توان در

تاسیس شده است. طرح های PTA/PET اول و دوم در ضلع شمال غربی خلیج فارس در استان خوزستان و در منطقه ویژه اقتصادی پتروشیمی در بندر ماهشهر و در زمینی به وسعت ۳۴ هکتار احداث شد. لازم به توضیح است که اسید ترفتالیک یکی از مهمترین مواد اولیه برای تولید رزین های پلی اتیلن ترفتالات است که روند رشد تولید و مصرف آن در جهان رو به افزایش است.

پلی اتیلن ترفتالات نیز از مهمترین مواد اولیه پلی استرهای قابل استفاده در تولید الیاف برای صنایع نساجی، صنایع تولید فیلم های پلاستیکی، تولید انواع بطری های نوشابه، قوطی و ظروف مورد استفاده در بسته بندی مواد غذایی، دارویی و بهداشتی است که از روند رشد تولید و مصرف قابل توجه برخوردار است. این شرکت تاکنون گریدهای گوناگونی از PET را در رده های بطری، الیاف، فیلم، نخ نساجی، پنبه مصنوعی، نخ فوق شفاف و ... به مشتریان داخلی و خارجی عرضه نموده است.

مهرداد نصرت پناه - مدیر روابط عمومی - ضمن اشاره به این مطلب که پتروشیمی شهید تندگویان، قابلیت تولید محصولات جدید را دارد اما باید تقاضای آن وجود داشته باشد؛ گفت: بسیاری از مشتریان خواهان خرید محصولات پتروشیمی تندگویان هستند اما هنوز نتوانسته اند به صورت مستقیم خرید خود را انجام دهند که به اعتقاد من این موضوع به نفع تولید و صنعت کشور نیست.

علی اکبری - مدیر فروش - هم عنوان داشت: پتروشیمی شهید تندگویان از سال ۱۳۸۴ با اولین فاز PTA1 راه اندازی شد و حجم تولید آن ۷۰۰ هزار تن در سال می باشد. هم چنین حجم تولید هر یک از خطوط استیپل و POY این مجموعه بالغ بر ۶۶ هزار تن است. از سال ۱۳۸۷ تاکنون هم فروش مواد اولیه از طریق بورس کالای ایران انجام می شود، در مورد نخ و منسوجات هم به صورت مستقیم تولیدات خود را عرضه می کند، نحوه قیمت گذاری محصولات آن از طریق کمیته قیمت گذاری پتروشیمی شهید تندگویان انجام می پذیرد.

همگام با تولید کنندگان

مدیریت آن را داریم اما خود تحریمی ها، مشکل اصلی ماست!

وی، بازاری سازی و ایجاد فرهنگ مصرف برای کالاهای تولیدی فواد الیاف را اهداف اصلی این مجموعه برشمرد و گفت: در این راستا تلاش می کنیم در مسیر موفقیت گام برداریم که امیدوارم با گذشت زمان و بهره گیری از تجارب خود در بخش تولید و توزیع به این اهداف دست یابیم.

مشفق به صادرات فواد الیاف هم اشاره کرد و گفت: محصولات ما به عراق صادر می شد اما با پیدایش گروه تروریستی داعش تبادلات تجاری ما در این بازار بهم ریخته بود؛ خوشبختانه مدتی است که امنیت نسبی به بازار بازگشته است.

وی اذعان داشت: دولت ها باید زیر بناهای اقتصاد و صنعت را بسازند و اجازه دهند کارآفرینان و صنعتگران در یک فضای مناسب به کسب و کار ادامه دهند، متأسفانه زیر بناهای اقتصادی کشور با نقاط ضعف بسیاری روبروست.

مشفق ابراز امیدواری کرد که مذاکرات هسته ای سوم آذر به نتایج مثبت برسد تا شاهد رونق سرمایه گذاری خارجی و خروج از رکودهای اقتصادی در کشور باشیم.

وی یادآور شد: به اعتقاد استیو جابز، حتی اگر بهترین محصولات را هم تولید کنید اما برنامه ای برای معرفی و توزیع آن نداشته باشید؛ هیچ موفقیتی کسب نخواهید کرد با توجه به رشد روزافزون فواد الیاف، نیازمند بازارهای جدید بودیم که حضور در نمایشگاه بهترین گزینه برای آشنایی بیشتر با بازارها و مشتریان جدید محسوب می شد. به همین دلیل در نمایشگاه نساجی تهران حضور پیدا کردیم تا توانمندی های خود را در سطح وسیع به مخاطبان معرفی کنیم.

عرضه مستقیم محصولات پتروشیمی به بازار مصرف

«شرکت پتروشیمی شهید تندگویان» برای اهالی نساجی، یک نام شناخته شده در مورد تهیه و تولید مواد اولیه می باشد که با هدف تولید اسید ترفتالیک خالص (PTA) و پلی اتیلن ترفتالات (PET)



مدیران شرکت پتروشیمی شهید تندگویان





محمّد نامی - مدیرعامل شرکت پرنک مس



محمد جلالی - مدیرعامل شرکت تولیدی بافت آزادی



تبلیغاتی (پارچه‌های ملی و مذهبی) می‌باشد.

محمد جلالی - مدیرعامل - گفت: طی چند سال اخیر، تحولات بسیاری ساختار در محصولات بافت آزادی به وجود آمده است برای مثال پرسنل قدیمی بازنشسته شدند و جای خود را به متخصصین جوان و تازه نفس دادند.

وی اضافه کرد: بافت آزادی تا سال‌های متمادی به تولید پارچه‌های رومبلی ساده ادامه می‌داد اما طی چندسال اخیر پارچه‌های چاپی در رنگ‌های متنوع روانه بازار مصرف می‌کند، در زمینه رنگرزی پارچه‌های پرده‌ای نیز گام‌های موثری برداشته‌ایم، به تازگی پارچه‌هایی تولید کرده‌ایم که در تولید کفش و کوله پشتی کاربرد دارد که تولیدکنندگان متعددی از صنعت کیف و کفش به غرفه ما مراجعه کرده‌اند و از آن استقبال کرده‌اند؛ با اطمینان اعلام می‌کنم کارخانه‌ای که روزگاری زیان‌ده و بحران‌زده محسوب می‌شد، ۵ سالی است که با تمام توان به تولید ادامه می‌دهد و از دوران رکود خود فاصله گرفته است.

جلالی با ذکر این مطلب که همیشه در تولید، محدودیت‌ها و مشکلات وجود دارد؛ تصریح کرد: تولیدکنندگانی موفق هستند که علی‌رغم این محدودیت‌ها، از تولید باز نمانند.

وی در مورد تهیه مواد اولیه بافت آزادی گفت: همان‌طور که می‌دانید بافت آزادی در سال‌های دور یک مجموعه زیان‌ده محسوب می‌شد اما هنوز هم نگرش بعضی از نهادهای دولتی نسبت به آن تغییر نکرده است و تصور می‌کنند بافت آزادی همچنان بحران‌زده است؛ به همین دلیل بارها خواستار دریافت کارت بازرگانی موقت شده‌ایم اما به نتیجه‌ای نرسیده‌ایم، به همین دلیل مواد اولیه را با قیمت بالاتر از طریق واسطه‌ها تأمین می‌کنیم که متأسفانه قیمت تمام شده محصولات ما را به شدت افزایش می‌دهد.

به گفته جلالی، بخشی از محصولات غیرتبلیغاتی بافت آزادی را در نمایشگاه امسال عرضه کرده‌ایم که با استقبال چشمگیر مخاطبان هم روبرو شده‌ایم به همین دلیل از حضور در نمایشگاه نساجی تهران راضی هستیم.

«**شرکت پرنک مس**» در زمینه تهیه ماشین‌آلات صنایع نساجی و پوشاک، مواد اولیه مانند الیاف و نخ به فعالیت می‌پردازد

مجید نامی - مدیرعامل - ابراز داشت: مشکلات شرکت‌های بازرگانی تفاوت چندانی با شرکت‌های تولیدی ندارد به این معنی که وقتی واحدهای تولیدی با مشکلات متعدد روبرو می‌شوند، حجم خرید آنها (مواد اولیه، قطعات و ماشین‌آلات) کاهش پیدا می‌کند و این موضوع، اثر مستقیمی بر عملکرد شرکت‌های بازرگانی می‌گذارد به نحوی که آنها نیز میزان فعالیت خود را کاهش می‌دهند.

وی ادامه داد: در مجموع باید عنوان کنم که ما (شرکت‌های بازرگانی) نیز همگام با تولیدکنندگان پیش می‌رویم و با مسائل و مشکلات اقتصادی، فنی و تکنیکی هم مواجه هستیم فقط جنس مشکلات واحدهای تولیدی از نوع مسائل کارگری، قوانین و مقررات کارفرمایی و ... است که در شرکت‌های بازرگانی مصداق ندارد.

نامی به تحریم‌ها نیز اشاره کرد و گفت: به دلیل تحریم‌های اقتصادی، امکان گشایش اعتبار شرکت‌های اروپایی وجود ندارد به همین دلیل تولیدکنندگان ایرانی مجبورند بازار آزاد (و قیمت‌های بالا) به خرید ماشین‌آلات و قطعات مورد نیاز بپردازند که این موضوع قیمت تمام شده محصولات آنان را بسیار افزایش می‌دهد و در طولانی مدت موجب بروز برخی زیان‌های مالی می‌شود.

مدیرعامل پرنک مس، هدف از حضور در نمایشگاه نساجی را معرفی محصولات و دستاوردهای شرکت متبوع خود، ملاقات دوباره با مشتریان قدیمی و آشنایی با مشتریان جدید عنوان کرد و گفت: تعداد بازدیدکنندگان این دوره به مراتب بیشتر از سال گذشته است و از این حضور، رضایت کامل داریم.

از رکود فاصله گرفته‌ایم!

«**شرکت تولیدی بافت آزادی**» قدمتی ۵۰ ساله در صنایع نساجی کشور دارد و تاریخ تأسیس آن به سال ۱۳۴۳ باز می‌گردد. تولیدات این مجموعه شامل پارچه‌های پرده‌ای، رومبلی، پیراهن مبل، پارچه‌های

تولید آزمایشگاهی و قابلیت ارائه خمیر پیگمنت در محدوده دانه‌بندی نانو از جمله ویژگی‌های تاراشیمی محسوب می‌شود.

محمود صادقی - مدیر عامل - افزود: برای واردات مواد اولیه مورد نیاز، یک شرکت بازرگانی راه‌اندازی کرده‌ایم و به این ترتیب دغدغه‌های مربوط به تهیه و تأمین مواد اولیه با کیفیت در کوتاه‌ترین زمان را به حداقل رسانده‌ایم.

به گفته وی، ایران، ما یک کشور تولیدی نیست بلکه تجاری است و این امر ریشه در تاریخ و فرهنگ آن دارد به همین دلیل فقط افرادی که شیفته تولید هستند، می‌توانند با مشکلات و چالش‌های تولید دست و پنجه نرم کنند و به اصطلاح «دوام بیاورند.» صادقی اذعان داشت: سودآوری یک مجموعه تولیدی علی‌رغم تمام سرمایه‌گذاری‌ها، تجهیزات و منابع انسانی به مراتب کمتر از سودآوری یک مجموعه بازرگانی است ضمن این که مدیران بازرگانی با بروکراسی‌های اداری کمتری در مقایسه با مدیران تولیدی مواجه هستند در حالی که وجود قوانین و مقررات دست و پاگیر، چابکی و سرعت عمل تولیدکنندگان را کاهش می‌دهد.

مدیرعامل تارا شیمی یادآور شد: برخی از نهادهای دولت تصور می‌کنند که کارخانه‌ها و واحدهای تولیدی به منابع مالی هنگفت دسترسی دارند لذا با عناوین مختلف از آنها پول اخذ می‌کنند! مرتب هم شعار حمایت از تولید سر داده می‌شود در حالی که مفهوم حمایت را به درستی تعریف نمی‌کنند! به اعتقاد من حمایت به معنی اعطای وام و تسهیلات بانکی نیست بلکه حمایت یعنی سازمان‌های دولتی به نحوی با صنعتگران رفتار کنند تا انگیزه خود را از دست ندهند البته امثال ما هیچ‌گاه انگیزه خود را از دست نمی‌دهند زیرا شیفته تولید هستیم. حتی در اوج تحریم‌های اقتصادی علیه ایران باز هم میدان تولید را خالی نکردیم...

صادقی، ضمن بیان این مطلب که نگرش منفی نهادهای دولتی به تولیدکننده، به مراتب بیشتر از تحریم‌های خارجی آزاردهنده است؛ اذعان داشت: در مباحث مالیاتی، بیمه‌ای و ... نیازمند حمایت‌های دولتی هستیم نه پرداخت پول و وام بانکی!

بهبود وضعیت و شرایط تولید

فعالیت «شرکت کهن تاج کیمیا» در زمینه واردات و صادرات مواد شیمیایی مربوط به صنایع نفت، گاز و پتروشیمی، نساجی، چوب و کاغذ، معدن، آب و پساب، رنگ و رزین است و در صنعت نساجی، نمایندگی چندین شرکت تولیدکننده ماشین‌آلات و رنگ و مواد شیمیایی را برعهده دارد.

مجید امینی - مدیر فروش بخش رنگ و مواد نساجی - به رشد کمی و کیفی نمایشگاه نساجی این دوره نسبت به سال گذشته اشاره کرد و گفت: صنایع نساجی روند رو به رشد خود را طی می‌کند و طی ارتباط با صنعتگران نساجی متوجه بهبود وضعیت و شرایط تولید شده‌ایم زیرا حدود ۱۵ سال پیش اغلب برندهای معتبر اروپایی تولیدات خود را به سمت کشورهایی مانند ترکیه سوق دادند زیرا با توجه به افزایش هزینه‌های تولید در اروپا، ادامه کار مقرون به صرفه نمی‌رسید؛ در این شرایط صنعت نساجی ترکیه به پیشرفت‌های فوق‌العاده‌ای دست یافت و توانست جایگاه خود را به عنوان یک تولیدکننده معتبر نساجی در جهان تحکیم کند اما پس از گذشت چندسال، مسائل مربوط به حفظ محیط زیست و افزایش حقوق و دستمزد کارگر باعث شده ترکیه هم مانند اروپا، تولیدات خود را به کشورهای دیگر مانند ایران، پاکستان و بنگلادش منتقل کند؛ لذا بهترین فرصت برای صنعتگران نساجی به وجود آمده تا به رشد و توسعه دست یابند.

امینی اعتقاد داشت: تحریم‌ها به دلیل کاهش واردات محصولات نهایی مانند نخ و پارچه و پوشاک اثرات مثبت بر صنعت نساجی ایران گذاشته است البته در مورد تهیه مواد اولیه، مشکلاتی وجود دارد.

ایران، یک کشور تجاری است نه تولیدی!

«گروه صنایع تارا شیمی» فعالیت خود را از سال ۱۳۸۰ در زمینه تولید انواع خمیر پیگمنت جهت صنایع رنگ، پلاستیک، نساجی، بتون، کامپوزیت و سایر صنایع مرتبط به عنوان اولین تولیدکننده خمیر پیگمنت‌های تخصصی آغاز کرده است و وجود تجهیزات اسپکتومتری با ضریب دقت بالا، سنجش مقاومت نوری و جوئی، امکانات مجهز



مجید امینی - مدیر فروش بخش رنگ و مواد نساجی کهن تاج کیمیا



محمود صادقی - مدیر عامل گروه صنایع تارا شیمی





ریسک‌ها نموده است و امیدوار به آینده با توجه به جهت‌گیری‌های صحیح اقتصادی، سیاست‌ها و وعده‌های دولت برای ترمیم وضع فعلی و نشانه‌های مثبتی که از بهبود شرایط اقتصادی و حمایت از تولید داخل دریافت می‌گردد؛ امیدواریم که این وضعیت خاکستری و تردیدآلود حاکم بر این صنعت هر چه سریعتر به سمت ثبات و رونق حرکت کند.

وی با بیان این مطلب که از لحاظ کمی نمایشگاه نساجی تهران به نسبت سال‌های قبل، با استقبال بیشتری از سوی شرکت‌های داخلی و خارجی روبرو بود اما متأسفانه از لحاظ کیفیت برگزاری مثل همیشه با استانداردهای نمایشگاهی فاصله بسیاری داشت، صرف‌نظر از کیفیت نامناسب سالن اختصاص داده شده به بخش ماشین‌آلات نساجی در نمایشگاه امسال، حرفه‌ای‌تر کردن تبلیغات و اطلاع‌رسانی، اختصاص سرویس‌های رفت و آمد رایگان به نمایشگاه در سطح شهر، نصب سیستم جمع‌آوری داده‌های بازدیدکنندگان، ساماندهی به پارکینگ‌ها و وضعیت ترافیکی محدوده نمایشگاه و استقرار سیستم‌های رایگان رفت و آمد سریع به داخل سالن‌ها برای سالخوردگان، بیماران و از جمله اقداماتی است که شایسته است در برگزاری نمایشگاه پایتخت کشور رعایت گردد.

جواهری‌پور تصریح کرد: امسال با توجه به تثبیت نسبی شرایط اقتصادی حاکم بر بازار و امیدواری شرکت‌ها به خروج کشور از رکود اقتصادی حاکم، شرکت‌های داخلی و خارجی حضور پررنگ‌تری در نمایشگاه تهران داشتند.

این فعال صنایع نساجی در مورد بازدیدکنندگان نمایشگاه گفت: بازدیدکنندگان غرفه پرتو تجارت ارم با توجه به سابقه شرکت در حوزه گردباف، بیشتر فعالان این حوزه بودند ولی با توجه به نمایش ماشین تولید پوشاک بدون درز برای اولین بار در تهران و نو بودن نسبی این تکنولوژی در صنعت نساجی ایران خوشبختانه غرفه ما مورد استقبال طیف‌های متنوع‌تری از علاقه‌مندان، سرمایه‌گذاران، دانشجویان و تولیدکنندگان پوشاک قرار گرفت.

وی بیان داشت: شرکت در نمایشگاه‌های تخصصی صنعتی یکی از بهترین فرصت‌ها

وی در مورد حضور در نمایشگاه نساجی تهران گفت: در نمایشگاه‌های «رنگ» و «ایران پلاست» حضور فعال داریم و اولین سالی است که در نمایشگاه نساجی تهران شرکت کرده‌ایم که خوشبختانه از این حضور بسیار خرسند هستیم.

بیم و امید صنعتگران نساجی

«شرکت پرتو تجارت ارم» در سال ۱۳۹۰ توسط تیم جوان و خبره‌ای از فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌های معتبر داخلی در حوزه‌های مختلف مهندسی از قبیل الکترونیک، متالورژی، مکانیک، نساجی، صنایع و حوزه‌های مدیریت کسب و کار تأسیس شد و فعالیت اصلی آن در زمینه انتقال تکنولوژی و بازرگانی فنی مهندسی در صنایع مختلف با تمرکز بر صنعت نساجی است.

میثم جواهری‌پور - عضو هیأت مدیره - ادامه داد: این شرکت توانست در سال ۱۳۹۲، نمایندگی فروش ماشین‌آلات بافندگی تایفان از کشور چین را برعهده بگیرد و پس از شرکت در نمایشگاه نساجی تهران در همان سال و استقبال چشمگیر فعالان صنعت نساجی کشور از شرکت ارم، به طور جدی رایزنی با برندهای معتبر اروپایی تولیدکننده ماشین‌آلات نساجی را در دستور کار قرار داد و نمایندگی انحصاری کلیه ماشین‌های شرکت سانتونی ایتالیا (گردباف، بدون درز، حلقوی تاری بدون درز و جوراب بافی) و جینگمی چین در ایران شد. هم‌چنین در حوزه ماشین‌های تکمیل نمایندگی انحصاری فلاینوکس ایتالیا از سال ۹۳ به این شرکت واگذار گردید. در حوزه مواد اولیه و قطعات یدکی ماشین‌ها، شرکت به عنوان نماینده فروش نخ‌های شرکت بیلین (Bilion) چین فعالیت دارد و همچنین نماینده انحصاری فروش سوزنهای بافندگی شیباتای ژاپن را نیز بر عهده گرفته است.

وی اذعان داشت: به اعتقاد من، صنعت نساجی ایران در وضعیت بیم و امید به سر می‌برد. ترسی که ناشی از شرایط رکود اقتصادی حاکم بر فضای اقتصادی کشور است و لذا فعالان این صنعت رادچار وضعیت کاری با حداقل توان جهت کمتر نمودن

مشاوره فنی و بازرگانی، زمینه فعالیت «شرکت دایکل» است که از تأسیس آن ۶۰ سال سپری می‌شود، بخشی از فعالیت این شرکت هم به واردات مواد شیمیایی اختصاص دارد.

محمدصادق هوشمندپور - مسئول فروش - بیان داشت: تمام شرکت‌های بازرگانی با توجه به تحریم و دشواری نقل و انتقال ارز، عدم ارتباطات تجاری با سایر کشورها و رکود بازار فروش با مشکلات به مراتب بیشتری نسبت به شرکت‌های تولیدی و خدماتی دست و پنجه نرم می‌کنند.

وی افزود: مهم‌ترین مشکل ما در زمینه تحریم‌ها، انتقال پول است که به همین دلیل تولیدکننده داخلی رغبت کمتری برای واردات قطعات یدکی و ماشین‌آلات دارد از سوی دیگر بحث صادرات مطرح است که رکود بازار موجب می‌شود شرکت‌ها میزان تولید خود را نسبت به گذشته کمتر کنند و توجه چندانی هم به تولید محصولات باکیفیت و قابل رقابت با محصولات بین‌المللی نداشته باشند؛ طبعاً وجود این مسائل بر عملکرد شرکت‌های بازرگانی تأثیرات بسیاری می‌گذارد.

هوشمندپور تصریح کرد: نمایشگاه، محلی برای دیدار مدیران شرکت‌های مختلف، آشنایی با صنعتگران جدید و همچنین فرصت خوبی برای مشاهده تازه‌ترین محصولات و کالاهای نساجی است.

اقبال شرکت‌های خارجی به حضور در بازار ایران

«گروه بازرگانی دیبا نسج» سال ۱۳۸۷ فعالیت خود را در زمینه تأمین و توزیع مواد رنگزای نساجی آغاز کرد و در حال حاضر نمایندگی انحصاری شرکت رانتو (Zhejiang Runtu Co) در ایران می‌باشد. رانتو، یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان مواد رنگزا و کمکی نساجی در کشور چین محسوب می‌شود که با داشتن بیش از ۳۵۰۰ نفر نیروی انسانی، بیش از ۱۵۰/۰۰۰ تن در سال مواد رنگزا تولید و به سراسر جهان صادر می‌کند.

عباس رضایی - مدیرعامل - عنوان داشت: به هر حال تمام صنوف تولیدی، تجاری و خدماتی با چالش‌های خاص خود مواجهند و این‌گونه نیست

برای دیدار حضوری با مشتریان، تولیدکنندگان و فعالان این صنعت و گرفتن بازخورد از نیازها و خواسته‌های مشتریان و همچنین آشنایی با آخرین تحولات صنعت می‌باشد. از دیگر سو شناساندن توانمندی‌های شرکت برای خدمات دهی و همچنین معرفی ماشین‌آلات متنوع شرکت ایتالیایی سانتونی، جینگ‌می چین (تولید شده تحت لیسانس ایتالیا) و معرفی تکنوژی‌های نو در این صنعت به فعالان این عرصه از جمله اهداف پرتو تجارت ارم از حضور در این نمایشگاه بود.

نویدی برای شروع همکاری‌های جدید

«شرکت تأمین صنعت هورام» واردات اسپینرت، قطعات پک ریسندگی، فیلترهای شمعی، فیلتر توری فلزی، لوازم آزمایشگاهی، سرمایه‌یک مورد استفاده در ماشین‌آلات ریسندگی (POY/FDY)، قطعات ماشین‌آلات تکسچرایزینگ و... را برعهده دارد و به‌عنوان نماینده انحصاری شرکت FU-TAI چین شناخته می‌شود.

بهمن امینی - مدیرعامل - گفت: شرایط تهیه مواد اولیه و تجهیزات نساجی را برای صنعتگران فراهم می‌کنیم و اطلاعات لازم را در اختیار آنان قرار می‌دهیم اما به دلیل پاره‌ای از مشکلات، ترجیح می‌دهیم به نام شرکت (تأمین صنعت هورام) محصولی وارد نکنیم.

وی ادامه داد: با توجه به تحریم ایران، اغلب شرکت‌ها، واردات از کشورهایی مانند چین و هند را جایگزین شرکت‌های اروپایی کرده‌اند که البته در زمینه کیفیت قابل مقایسه با محصولات اروپایی نیستند. وی عنوان داشت: تعداد بازدیدکنندگان و شرکت‌کنندگان (داخلی و خارجی) نمایشگاه امسال در مقایسه با سال گذشته، افزایش چشمگیری دارد. مشتریان جدیدی هم به غرفه ما مراجعه کرده‌اند که امیدوارم نویدی برای شروع همکاری‌های جدید باشد.

نمایشگاه؛ محلی برای دیدار مدیران شرکت‌های مختلف

واردات ماشین‌آلات، قطعات یدکی و مواد اولیه،



بهمن امینی - مدیرعامل شرکت تأمین صنعت هورام



محمدصادق هوشمندپور - مدیرفروش شرکت دایکل



مدیران گروه بازرگانی دیبا نسج





عارف خداشناس - مدیرعامل شرکت رونا سیمی پارس



اسماعیل یاری - مدیرعامل شرکت الیاف پارس یزد



به کیفیت، در اولویت نخست برنامه‌های رونا سیمی قرار دارد و طی سال‌هایی که از حضور ما در صنعت نساجی سپری می‌شود، به‌طور مستمر به ارتقای کیفیت تولیدات خود پرداخته‌ایم.

وی افزود: مواد اولیه مصرفی ما ترکیبی از تولیدات داخلی و خارجی است که به لطف خداوند تاکنون در زمینه تهیه و تأمین مواد اولیه خارجی با تبعات منفی تحریم‌های بین‌المللی روبرو نبوده‌ایم. در مورد تهیه مواد اولیه داخلی هم به صورت مستقیم با مجتمع‌های پتروشیمی ارتباط برقرار کرده‌ایم. خداشناس، وجود بروکراسی اداری و قوانین دست و پاگیر نهادهای دولتی را از دغدغه‌های اصلی تولیدکنندگان صنایع کشور دانست و در بخش دیگر مصاحبه خود تصریح کرد: زمانی که یک محصول باکیفیت و قیمت مناسب در کشور تولید می‌شود؛ واردات مشابه همان کالا به هیچ عنوان منطقی و صحیح نیست. کیفیت برخی از محصولات داخلی به اندازه‌ای مطلوب و بالاست که کاملاً توان رقابت با محصولات خارجی را دارند.

این تولیدکننده یادآور شد: در حال حاضر به فعالیت در بازار داخل متمرکز شده‌ایم البته سابقه صادرات به ازبکستان را داریم و به تازگی درخواست‌هایی از هند و پاکستان مطرح شده‌است.

خداشناس نمایشگاه امسال را «بسیار عالی» توصیف کرد و گفت: تعداد شرکت‌ها، بازدیدکنندگان و سطح کیفی نمایشگاه نساجی تهران نسبت به دوره گذشته افزایش محسوسی پیدا کرده است و به هدف خود یعنی تداوم حضور در بازار و ارتباط بیشتر با صنعتگران نساجی دست یافته‌ایم.

حاشیه‌های تولید و رکود بازار

«شرکت تولیدی الیاف پارس یزد» ۱۵ سالی است که به‌عنوان تولیدکننده الیاف POY و FDY در کشور به شمار می‌آید. این شرکت، مواد اولیه مصرفی خود را از مجتمع پتروشیمی شهید تندگویان تهیه می‌کند و حجم تولید روزانه آن در بخش POY ۲۵ تن و در بخش FDY ۲۳ تن می‌باشد.

اسماعیل یاری - مدیرعامل - گفت: تمام صنایع

که شرکت‌های بازرگانی دغدغه‌ای نداشته باشند و در شرایط کاملاً آرام و ایده‌آل به فعالیت بپردازند! وی ادامه داد: از مشکلات عمده شرکت‌های بازرگانی می‌توان به تغییر مداوم قوانین و مقررات تجارت، کمبود نقدینگی، تأثیرات تصمیم‌گیری‌های سیاسی بر فضای تولید و تجارت، عدم ثبات نرخ ارز، رویه‌های بانک مرکزی و اتاق مبادله اشاره کرد. به‌اعتقاد مدیرعامل دیپانسخ، از یک‌سو حجم تولیدات نساجی نسبت به سال گذشته افزایش یافته است و از سوی دیگر شاهد اقبال شرکت‌های خارجی به حضور در بازار ایران هستیم همان‌طور که در این نمایشگاه با تعداد قابل توجه غرفه‌هایی از هند، ترکیه، چین و روبرو مواجهیم.

رضایی ضمن اشاره به رکود موجود در بازار گفت: ابتدای سال را در شرایط بسیار خوبی آغاز کردیم که این روند مطلوب تا نیمه خردادماه ادامه داشت اما پس از آن رکود سنگینی در بازار حکمفرما شد که تا شهریور ماه تداوم پیدا کرد، به اعتقاد بسیاری از عاملان صنعت و اقتصاد بخش عمده‌ای از این رکود، به دلیل مذاکرات هسته‌ای است که امیدواریم این مذاکرات هرچه زودتر به ثمر برسند تا تولیدکنندگان، صنعتگران، بازرگانان و واردکنندگان از این باتکلیفی خارج شوند.

وی از حضور در نمایشگاه نساجی تهران و امکان ملاقات با سایر فعالان این صنعت، ابراز خرسندی نمود و گفت: نمایشگاه امسال نسبت به سال گذشته از رونق بیشتری برخوردار است و مشتریان بیشتری به ما مراجعه کرده‌اند. ضمن این که با رشد قابل توجه شرکت‌کنندگان هم روبرو هستیم.

تداوم حضور در بازار و ارتباط بیشتر با صنعتگران نساجی

«شرکت رونا سیمی پارس» حدود ۱۵ سال است که به‌عنوان تولیدکننده مواد تعاونی نساجی و لکه برها (صابون‌های شست‌وشو، نرم‌کننده پلی‌استر و اکریلیک، پارافین، روغن بافت (دستگاه‌های گردباف)، ضد کف، ضد چروک، نفوذ دهنده، روغن دولا تاب و ...) فعالیت خود را ادامه می‌دهد.

عارف خداشناس - مدیرعامل - عنوان داشت: توجه

حالی که از معدود صنایع اشتغالزا و برطرف کننده نیاز اساسی انسان ها به شمار می آید اما متأسفانه به دلیل تصمیم گیرهای نادرست در شرایطی به سر می برد که امید چندانی به بهبود آن وجود ندارد. برای مثال طی یک ماه اخیر از نزدیک شاهد ورشکستگی سه واحد نساجی بودم و نکته تأسف آورتر این که هریک از واحدهای مذکور دارای ۲۸۰ تا ۳۵۰ کارگر بودند.

خرمی به لزوم تهیه ماشین آلات مدرن و به روز واحدهای نساجی اشاره کرد و گفت: طی بازدید از یک واحد ریسندگی در ترکیه، متوجه شدم که حجم تولید روزانه با ۳۷ کارگر حدود ۳۰ تن است در حالی که حجم تولید مشابه این کارخانه در ایران با ۲۳۰ کارگر، روزانه ۶ تن است! واقعیت این است که ماشین آلات مدرن و به روز، نیاز به اپراتور را به حداقل می رساند، اما تهیه و نصب چنین دستگاه های پیشرفته ای، به سرمایه هنگفت نیاز دارد که اغلب واحدهای نساجی بدون مساعدت دولت، توان خرید آنها را ندارند دولت ها هم که معمولاً شعار حمایت از تولیدکننده سر می دهند حداقل برای صنعت نساجی گام موثری برنداشته اند. شاید به این دلیل که نفت داریم و این نفت بالای جانمان شده است! در دوران جنگ تحمیلی، نیاز باعث شد به خودکفایی برسیم و چه بسا اگر جنگی وجود نداشت خود را ملزم به ساخت بسیاری از محصولات و تجهیزات نمی کردیم. در مورد نفت هم همین طور است شاید اگر به منابع نفتی دسترسی نداشتیم، دولتمردان توجه ویژه به صنایع غیرنفتی نشان می دادند و در این زمینه به خودکفایی می رسیدیم.

وی افزود: امیدوارم در دولت آقای دکتر روحانی، درآمدهای نفتی به توسعه و رونق صنایع کشور اختصاص یابد نه واردات محصولات نهایی بی کیفیت از چین، هند و ...!

مدیرعامل الیاف شکوهیه قم در مورد نمایشگاه گفت: روزهای ابتدایی نمایشگاه امسال بسیار راکد، آرام و خلوت بود طبعاً هر نمایشگاهی آینه تمام نمای بازار صنایع مختلف کشور می باشد؛ بازار نساجی یک سالی است که در رکود محض به سر می برد آیا در بازار راکد و کم رونق، برگزاری نمایشگاه می تواند

کشور با مشکلاتی روبرو هستند و فضای کسب و کار در کشور رونق چندانی ندارد طبعاً صنعت نساجی هم از این قاعده مستثنی نیست. برای مثال به تازگی یک واحد جدید FDY راه اندازی کرده ایم اما برای واردات ماشین آلات مورد نیاز با درسرهای بسیاری در گمرکات، بانک، بیمه و .. روبرو شدیم. متأسفانه زمان و انرژی یک صنعتگر بیشتر صرف مسائل حاشیه ای تولید می شود و در صورت رفع این مشکلات، صد درصد توان رقابت با سایر کشورها را خواهیم داشت.

یاری به تحریم های اقتصادی نیز اشاره کرد و گفت: مواد اولیه مصرفی ما داخلی است و به همین دلیل با آسیب های تحریم مواجه نمی شویم اما مسائل و مشکلات داخلی به اندازه ای است که مجال پرداختن به صادرات، تهیه ماشین آلات جدید و ... را به ما نمی دهد. رکود بازار هم رو به افزایش است و امیدوارم تدابیری برای خروج از آن اندیشیده شود. این تولیدکننده، معرفی خط جدید الیاف پارس را دلیل اصلی حضور در نمایشگاه نساجی تهران دانست.

نفت، بالای جانمان شده است!

«شرکت صنایع الیاف شکوهیه قم» در سال ۱۳۸۹ با تولید روزانه ۴۰ تن الیاف کتان تایپ و هالو راه اندازی شد و بخشی از تولیدات هم به الیاف بازیافتی برای صنایع فرش، موکت و ایزوگام اختصاص دارد.

ابوالفضل خرّمی - مدیرعامل - با بیان این مطلب که وضعیت تولید الیاف و نخ ایران چندان رضایت بخش نیست؛ اذعان داشت: از یک سو صادرات الیاف ایران به ترکیه به توجه به اجرای سیاست های آنتی دامپینگ این کشور بر الیاف ایرانی، متوقف شده است، از سوی دیگر واردات انبوه نخ و پارچه آماده از هند به دلیل بدهی های نفتی، تولیدکنندگان نخ را با مشکلات بسیاری روبرو کرده است. این موضوع را با وزارت صنعت، معدن و تجارت در میان گذاشتیم و از آنان خواستیم تا حداقل، تعرفه ورود الیاف را افزایش دهند که مورد قبول متولیان امر قرار نگرفت به همین دلیل صنعت نساجی با خطر نابودی روبروست.

این تولیدکننده نساجی اضافه کرد: صنایع نساجی ایران هر سال ضعیف تر از سال گذشته می شود در



ابوالفضل خرّمی - مدیرعامل شرکت الیاف شکوهیه قم





حسین سوری - مدیرعامل شرکت تولیدی بازرگانی ایستاراد کوشا



علی اصغر مهری - مدیرعامل شرکت مهرسان



به هیچ وجه دغدغه و نگرانی بابت توقف خط تولید کارخانه خود ندارند. البته واقعیت این است که مدتی به طول می‌انجامد تا صنعتگران نساجی به تولیدات داخلی اطمینان کنند شاید به این دلیل که در سال‌های گذشته شرکت‌های ماشین‌ساز به تعهدات خود در زمینه تأمین به موقع قطعات، ارائه خدمات پس از فروش و ... توجهی نمی‌کردند و به این ترتیب اعتماد صنعتگران نسبت به عملکرد آنان خدشه‌دار شد اما در ایستاراد تمام تلاش خود را به عمل می‌آوریم تا این بدبینی را از بین ببریم. مدیرعامل ایستاراد از حضور در نمایشگاه رضایت کامل داشت و عنوان کرد: سرمایه‌گذاران بسیاری از غرفه ما بازدید به عمل آورده‌اند و تمایل خود را برای همکاری مطرح کرده‌اند.

سوری گفت: تاکنون به رفع نیاز کارخانه‌های داخل کشور متمرکز بودیم اما برنامه‌هایی برای صادرات ماشین‌آلات ایستاراد تدوین کرده‌ایم که امیدوارم با کاهش تدریجی تحریم‌های بین‌المللی، شرایط صادرات بهبود یابد.

توان رقابت با ترکیه را داریم

علی اصغر مهری - مدیرعامل شرکت مهرسان - فعالیت حرفه‌ای خود را در شرکت کهن تاج کیمیا آغاز کرد و پس از کسب تجربه، به صورت مستقل کسب و کار خود را در زمینه طراحی، تولید و نصب ماشین‌آلات خشک‌کن نساجی با الگوبرداری از نمونه‌های ترکیه آغاز کرد که خوشبختانه به موفقیت رسید و توانست دستگاه تولیدی خود را در یکی از واحدهای نساجی راه‌اندازی نماید، وی پس از مدتی با شراکت «مهرسان ترکیه»، شرکت مهرسان را راه‌اندازی کرد.

مهری ادامه داد: قیمت دستگاه‌های ما ۶۰ درصد پائین‌تر از مشابه دستگاه ترکیه و دارای یک سال گارانتی و خدمات پس از فروش است؛ ضمن این که از نظر کیفی هم توان رقابت با ماشین‌آلات ترکیه را دارد؛ گفتنی است تصمیم داریم خدماتی به مشتریان ارائه دهیم که کمتر مجموعه و شرکت ایرانی آنها را عرضه می‌کند برای مثال از نظر اخلاقی با مشتریان طی کرده‌ایم که اگر دستگاه‌های جدیدتر دارای

معجزه کند؟!

موفق به جلب نظر و اعتماد صنعتگران نساجی شده‌ایم

«شرکت تولیدی بازرگانی ایستاراد کوشا» در زمینه طراحی، تولید و تأمین قطعات و ماشین‌آلات صنعتی (مورد نیاز خط تولید الیاف مصنوعی) به فعالیت می‌پردازد. این شرکت از سال ۱۳۸۲ با عنوان «ماشین‌سازی یونیک» فعالیت داشت و با توجه به استقبال مشتریان در زمینه‌های مشاوره، طراحی و تولید، مدیران مجموعه تصمیم گرفتند شرکت ایستاراد را با هدف ارائه خدمات بهتری راه‌اندازی نمایند و در حال حاضر ایستاراد در زمینه طراحی و عرضه ماشین‌آلات صنعتی جایگاه خود را در صنعت نساجی کشور تثبیت نموده است.

حسین سوری - مدیرعامل - افزود: ارائه تکنولوژی مدرن، جلوگیری از هدر رفت انرژی، کیفیت بالای محصولات، قیمت مناسب، شرایط پرداخت آسان و سرویس‌دهی مستمر از نقاط قوت ایستاراد به شمار می‌آیند. همچنین برای تولید محصولات با کیفیت و به‌روز، ۵ نفر از اعضای هیئت علمی دانشگاه‌های معتبر با این شرکت همکاری می‌کنند، با تقویت بخش تحقیق و توسعه، به‌صورت مستمر به ارتقای محصولات خود می‌پردازیم و به کپی‌برداری صرف از نمونه‌های خارجی اکتفا نمی‌کنیم.

وی تصریح کرد: ایده اولیه طراحی ماشین‌آلات از نمونه‌های خارجی گرفته می‌شود و با ایجاد تغییراتی در ساختار آنها، کیفیت و سطح عملکرد دستگاه‌های فوق دوچندان می‌شود به نحوی که در بسیاری از موارد قابل رقابت با نمونه‌های خارجی هستیم؛ قیمت تمام شده آن نیز نصف ماشین‌های وارداتی است و به همین دلیل تعداد مشتریان ما در حال افزایش هستند.

سوری با بیان این مطلب که با لطف خداوند، موفق به جلب نظر و اعتماد صنعتگران نساجی شده‌ایم؛ ادامه داد: ماشین‌آلات را به نحوی برای صنعتگران طراحی و تولید می‌کنیم که هنگام کار با آن، مشکل خاصی برایشان ایجاد نشود، خدمات پس از فروش ایستاراد هم به نحوی است که امکان تعمیر یا تعویض قطعات امکان‌پذیر می‌باشد و تولیدکنندگان

کارخانه‌های نساجی باید به روز شوند، سرعت و کیفیت تولیدات باید ارتقا یابند و ریشه تمام این موارد، نقدینگی واحدهای تولیدی است.

مدیرعامل گلفام نسج آریا، کمبود نیروی کارآمد در صنعت نساجی را یکی دیگر از چالش‌های این صنعت برشمرد و گفت: نیروهای دانشگاهی چندان کارآزموده نیستند اگر بتوان شرایطی ایجاد کرد تا دانشجویان با کار در بطن صنعت آشنا شوند، این مشکل حل خواهد شد. بهتر است نگاه جدی‌تر به دوران کارآموزی داشته باشیم و برای مهندسان جوان دوره‌های کوتاه مدت کار در کارخانه‌ها مدنظر قرار گیرد تا به کارآمدی نیروهای تحصیلکرده منتهی شود.

عارفی در پایان گفت: هدف از حضور در نمایشگاه نساجی بیشتر از آن که به ابعاد تجاری مربوط باشد، به برقراری ارتباطات بیشتر با صنعتگران نساجی کشور برمی‌گردد. در مجموع از حضور در نمایشگاه امسال راضی هستیم و موفق به دیدار بسیاری از همکاران و دوستان شده‌ایم.

ابتدا کیفیت، سپس قیمت

«شرکت زر الوان نساج» در زمینه واردات رنگ‌های راکیتو و دیسپرس نساجی از کارخانه‌های معتبر چین، کره جنوبی و هند فعال است.

منصور زرگر - مدیرعامل - بزرگترین چالش صنایع نساجی را واردات غیرقانونی (قاچاق) نخ و پارچه دانست و افزود: با کنترل واردات پارچه‌های بی کیفیت به کشور و ایجاد ثبات دلار در بازار، مشکلات اصلی صنعتگران نساجی رفع خواهد شد.

وی به مشکلات ناشی از تحریم‌های بین‌المللی در تبادلات پولی ایران با سایر کشورها اشاره کرد که در حال حاضر تهیه مواد اولیه را برخلاف سال‌های گذشته، فقط به صورت نقدی امکان‌پذیر کرده است. متأسفانه این امر موجب افزایش قیمت محصولات ما هم شده که مشتریان تا حدی ظرفیت تحمل چنین افزایش قیمتی را دارند.

زرگر ضمن اشاره به این نکته که چین، کشور اصلی تولیدکننده رنگ نساجی در جهان محسوب می‌شود، تصریح کرد: حجم قابل توجهی از تولید کمپانی‌های

امکانات به مراتب بیشتری نسبت به دستگاه‌های اولیه باشد، این تغییرات را در ماشین‌آلات نصب شده آنان نیز اعمال نماییم.

به اعتقاد وی، با کمک صنعتگران می‌توانیم مجموعه‌ای موفق و توانمند شکل دهیم به نحوی که واردات ماشین‌آلات خارجی (در بخش ماشین‌آلات خشک‌کن) به کشور متوقف شود. خوشبختانه در این نمایشگاه با استقبال تولیدکنندگان ایرانی مواجه شده‌ایم که انگیزه ما را برای ادامه تولید دستگاه‌های نساجی افزایش می‌دهد.

مهری، صادرات به کشورهای آسیانه میانه و آمریکای لاتین را مهم‌ترین برنامه آینده شرکت مهرسان عنوان کرد و ابراز امیدواری کرد که این مجموعه در زمینه بازارهای بین‌المللی هم به موفقیت برسد.

نگاه جدی‌تر به دوران کارآموزی

جهانگیر عارفی مدیریت «شرکت گلفام نسج آریا» را برعهده دارد که به مشاوره، ارائه خدمات فنی و مهندسی و واردات رنگ و مواد تعاونی نساجی از آلمان، چین، کره جنوبی، هند و ترکیه می‌پردازد.

وی در پاسخ به این سوال که تصور می‌شود شرکت‌های بازرگانی و واردکننده مانند صنعتگران و تولیدکنندگان در شرایط نامناسب و دشوار به سر نمی‌برند؛ ابراز داشت: شرکت‌های بازرگانی «باید» به صورت نقدی مواد اولیه، کالا و خدمات را از کشورهای خارجی تهیه کنند اما آنها را به صورت اعتباری در اختیار واحدهای تولیدی قرار دهند؛ پس نخستین چالش ما، نقدینگی است همان‌طور که واحدهای تولیدی نیز از این عارضه رنج می‌برند. به همین دلیل ترجیح می‌دهند مسائل مربوط به نخ، الیاف ماشین‌آلات خطوط تولید خود را سر و سامان دهند و رنگ و مواد تعاونی در آخرین اولویت کارخانه‌ها قرار می‌گیرد غافل از این که اگر رنگ و مواد تعاونی باکیفیت تهیه نکنند تمام هزینه‌ها و تلاش‌ها هدر خواهند رفت. عارفی افزود: بهترین راهکار برای بهبود وضعیت صنعت، توجه بیشتر دولت است. کارخانجات نیازمند تسهیلات با بهره‌های پائین هستند ماشین‌آلات



جهانگیر عارفی - مدیرعامل شرکت گلفام نسج آریا



منصور زرگر - مدیرعامل شرکت زر الوان نساج





رضا زواره - مدیر عامل شرکت اعلاباف



مدیران گروه صنعتی مهفام



سطح خوب توصیف کرد و گفت: اعلاباف برای نخستین بار در نمایشگاه نساجی تهران حضور یافته و خوشبختانه با استقبال بازدیدکنندگان هم روبرو شده است؛ امیدواریم این حضور در نمایشگاه‌های آینده نیز تداوم داشته باشد.

توسعه سیستم‌های چاپ پارچه در ایران
«گروه صنعتی مهفام» از سال ۱۳۶۷ فعالیت خود را در زمینه مواد اولیه چاپ پارچه در ایران شروع کرد. از سال ۱۳۷۲ تولید مواد اولیه نساجی در بخش چاپ پارچه را در دستور کار خود قرار داد و دو سالی است که تولید رنگ‌های پلاستیزول را هم به سبد محصولات خود افزوده است.

عماد سپاسی - مدیر فروش - گفت: صنعت نساجی، رشته خانوادگی ما محسوب می‌شود و سابقه‌ای ۶۰ ساله در این صنعت داریم اما درآمدزایی آن در مقایسه با بسیاری از رشته‌های صنعتی به مراتب پایین‌تر است؛ به صنعت نساجی علاقه داریم و شاید اگر این علاقه قلبی وجود نداشت باید سال‌های پیش، فعالیت در این صنعت را متوقف می‌کردیم. وی افزود: صنعت نساجی با مشکلاتی مانند قاچاق بی‌رویه، کم‌توجهی دولتمردان به تولیدکننده و ... مشکلاتی روبروست که بارها و بارها در رسانه‌های مختلف مورد اشاره قرار گرفته است.

به گفته سپاسی، سیستم چاپ پارچه در ایران علی‌رغم تمام کمبودها و عدم امکانات، نه تنها نسبت به سیستم‌های مدرن و روز دنیا هیچ چیز کم ندارد بلکه در مواردی پیش‌تاز هم می‌باشد. وی تصریح کرد: مواد اولیه مورد نیاز ما عموماً وارداتی است البته طی چند سال اخیر با توجه به تحریم‌های اقتصادی ایران و دشواری‌های خاص واردات، تولیدکنندگان داخلی به خصوص در بخش رزین، پیشرفت‌های چشمگیری کرده‌اند و تولیدات باکیفیت روانه بازار مصرف می‌کنند به همین دلیل ۴۰ درصد از مواد اولیه مصرفی ما تولید داخل است.

سپاسی اذعان داشت: در حال حاضر بازار راکد است و به امید یافتن بازارهای بهتر در این نمایشگاه شرکت کرده‌ایم، امیدوارم چشم‌انداز صنعت نساجی کشور

بزرگ مانند هوخست، سیبا و ... در چین انجام می‌شود اما برخی واردکنندگان ایرانی فقط به قیمت پایین رنگ‌های نساجی توجه می‌کنند و کیفیت در اولویت‌های بعدی آنان قرار دارد به همین دلیل گاهی اوقات با واردات رنگ‌های بی‌کیفیت در بازار روبرو می‌شویم که قطعاً در افت کیفیت محصولات نهایی نقش موثری ایفا می‌کند خوشبختانه در مجموعه ما (زر الوان) ابتدا کیفیت و سپس قیمت در اولویت نخست واردات رنگ‌های نساجی از چین قرار دارد. وی با بیان این مطلب که تعداد شرکت‌کنندگان نمایشگاه امسال نسبت به دوره گذشته افزایش چشمگیری پیدا کرده و این امر نوید توجه دولتمردان به صنایع نساجی را می‌دهد؛ ادامه داد: با هدف معرفی بیشتر محصولات زر الوان به صنعتگران نساجی در نمایشگاه حضور داریم، امید است تا به سهم خود بتوانیم نیاز واحدهای نساجی به رنگ‌های باکیفیت و مرغوب را رفع کنیم.

مخالف واردات نیستیم اما...

تاریخ تأسیس «شرکت اعلاباف» به ۴۸ سال پیش بازمی‌گردد. این مجموعه، تولید و تکمیل پارچه‌های رومبلی، مخمل و جیر را برعهده دارد و حجم تولید و تکمیل اعلاباف روزانه حدود ۸ تن است.

رضا زواره - مدیر عامل - گفت: واردات انبوه منسوجات به خصوص از چین، مشکل عمده واحدهای نساجی است. البته مخالف واردات نیستیم اما واردات محصولاتی که در کارخانه‌های ایرانی تولید می‌شوند، به هیچ‌وجه منطقی و صحیح نیست. وی افزود: از نظر کیفی به‌خوبی توان رقابت با تولیدکنندگان ترکیه را داریم زیرا آنها نیز از الیاف، نخ و رنگ‌های مشابه ما استفاده می‌کنند ضمن این‌که سطح دانش فنی و تخصص کارشناسان و متخصصان ما دست کمی از کارخانه‌های ترکیه ندارد.

به اعتقاد زواره، تحریم‌ها، دشواری تهیه مواد اولیه را برای صنعتگران به ارمغان آورده است! البته شرکت اعلاباف به دلیل نوع تولید و فعالیت خود، چندان با اثرات نامطلوب تحریم، مواجه نیست.

وی استقبال بازدیدکنندگان از نمایشگاه را در

نرخ ارز و مشکلات خاص مربوط به ترخیص کالا و تحریم‌های بین‌المللی روبرو هستند. خسروی افزود: سال‌های پیش به‌عنوان بازدیدکننده در نمایشگاه نساجی تهران حضور پیدا می‌کردم اما امسال تصمیم گرفتیم با هدف گسترش فعالیت‌های کیمیا نساج، آشنایی با مشتریان جدید و ملاقات با مشتریان قدیمی، در نمایشگاه تهران شرکت کنیم که خوشبختانه به اهداف خود دست یافته‌ایم.

با مشکل خاصی روبرو نیستیم

«شرکت آذر ریس تبریز» دارای ۱۷ سال سابقه فعالیت در زمینه تولید انواع حوله می‌باشد. حجم تولید آن روزانه ۱۲۰۰ کیلوگرم و مواد اولیه آن تلفیقی از تولید داخل و خارج است؛ محصولات آذر ریس به آلمان، عراق، ارمنستان و افغانستان صادر می‌شود. محمدرضا صادق زاده- مدیرعامل- ادامه داد: به لطف خداوند با مشکل خاصی در روند تولید روبرو نیستیم و به دلیل حجم تولید اندک، بسیاری از مشتریان درخواست افزایش حجم تولید را مطرح می‌کنند. وی تصریح کرد: واردات و تهیه قطعات و ماشین‌آلات خارجی به دلیل تحریم با کندی انجام می‌شود و به همین دلیل به اصطلاح با «خواب خط تولید» مواجه می‌شویم.

این تولیدکننده یادآور شد: زمانی که متوجه حضور تولیدکنندگان حوله از کشور ترکیه در نمایشگاه نساجی تهران شدیم؛ تصمیم گرفتیم به عنوان یکی از تولیدکنندگان مطرح و موفق حوله ایران در این نمایشگاه حضور پیدا کنیم و محصولات خود را در معرض مشاهده و مقایسه بازدیدکنندگان قرار دهیم تا نشان دهیم کیفیت تولیدات ایرانی هیچ چیزی کمتر از نمونه‌های ترکیه و هند ندارد.

افزایش نرخ دلار و کاهش واردات محصولات نهایی

«شرکت YKK» تولیدکننده انواع زیپ‌های فلزی، پلاستیکی، استخوانی، دکمه‌های برنجی و باند‌های چسبی با ۶۰ سال سابقه، ۲۵۰ نمایندگی فروش و حدود ۴۰ هزار نیروی کار در سراسر دنیاست. محصولات این شرکت ژاپنی در صنعت پوشاک

مثبت و روشن باشد.

ایران؛ بازار بسیار بزرگ محصولات تولیدی و صنعتی

فعالیت «شرکت ریسندگی یکتا فلاح سپاهان» (یکی از شرکت‌های هلدینگ پرشینان) به تولید انواع نخ پنبه‌ای نمرات ۲۰، ۳۰ و ۴۰ اختصاص دارد و اگر تولید نخ نمره ۳۰ را ملاک قرار دهیم حجم تولید این شرکت روزانه ۵-۶ تن خواهد بود.

به گفته غلامرضا میهن‌پرست- مدیر تولید- چند ماه اخیر به دلیل افزایش واردات نخ و الیاف از هند (با قیمت پائین‌تر از تولید داخل)، واحدهای نساجی با مشکلات مضاعف روبرو شده‌اند اما همچنان به تولید ادامه می‌دهند و امیدوارند که معضل واردات بی‌رویه هر چه زودتر حل شود.

وی ادامه داد: اگر بخواهیم منصفانه قضاوت کنیم، بسیاری از قطعات وارداتی کشورهای شرق آسیا کیفیت خوبی ندارند در حالی که تولیدکنندگان، هزینه قطعات درجه یک و مرغوب اروپایی را تقبل می‌کنند! مدیرتولید یکتا فلاح سپاهان یادآور شد: ایران، بازار بسیار بزرگی برای تمام محصولات تولیدی و صنعتی است و کشورهای بسیاری تمایل به سرمایه‌گذاری و حضور در این بازار بزرگ را دارند طبعاً با کاهش تحریم‌های بین‌المللی، زمینه حضور آنان در ایران مهیا می‌شود که تولیدکنندگان و صنعتگران ما باید با تکیه بر هوش و فراست خود از موقعیت نهایت استفاده را به عمل ببرند.

میهن‌پرست با اعلام این مطلب که نمایشگاه، فرصتی خوبی برای معرفی توانمندی‌های تولیدکنندگان داخلی است؛ افزود: ظاهراً در نمایشگاه امسال با کاهش تعداد بازدیدکنندگان نسبت به دوره‌های گذشته روبرو هستیم.

تولید همیشه دشوارتر از تجارت است

«شرکت کیمیا نساج» تهیه و توزیع رنگ و مواد تعاونی نساجی را برعهده دارد و به مدیریت ریحانه خسروی اداره می‌شود. وی اعتقاد داشت: تولید همیشه دشوارتر از تجارت است و در دسرهای آن به مراتب بیشتر از فعالیت در حوزه‌های بازرگانی می‌باشد؛ البته شرکت‌های بازرگانی هم با نوسانات



مدیران شرکت ریسندگی یکتا فلاح سپاهان



ریحانه خسروی - مدیرعامل شرکت کیمیا نساج



محمدرضا صادق زاده - مدیرعامل شرکت آذر ریس تبریز



مدیران شرکت YKK (نمایندگی ایران)





مدیران شرکت صنعتی ساتیگراد



آرزو اسپاسگزار - مدیرعامل گروه فناوری صنایع داتیس



زمینه فعالیت «شرکت صنعتی ساتیگراد» تأسیسات تهویه صنایع نساجی و مترو فعالیت است و ظرفیت تولید ۱۵۰ ایستگاه تهویه صنایع نساجی و مترو و ۱۵۰۰ تن سازه های فلزی در سال را دارد.

ایادالله گرامی - مدیرعامل - سابقه ای ۳۰ ساله در صنعت نساجی دارد و پیش از ورود به این صنعت، حدود ۲۰ سال در شرکت نفت به فعالیت پرداخته است، ضمن این که سابقه تدریس را هم دارد. وی عنوان داشت: کسی که اهل کار باشد و بخواهد صنعت را شکوفا کند نباید از حرکت بازماند و منتظر کمک دیگران بماند بلکه باید با تمام توان به جلو حرکت کند. در زندگی همیشه هدفم ایجاد اشتغال برای دیگران است تا از این طریق، درآمد حلال کسب کنند. به گفته گرامی، راه اندازی سیستم تهویه مترو تهران و همچنین نصب برخی از مبدل های حرارتی پارس جنوبی از مهم ترین پروژه های ساتیگراد به شمار می آید و باعث خرسندی ماست که ضمن خدمت به صنعت کشور، زمینه اشتغالزایی تعدادی از هموطنان را فراهم کرده ایم.

وی تصریح کرد: متأسفانه طی ۱۰ سال اخیر، توجه چندانی به صنعت نشده است به همین دلیل صنایع مختلف کشور با مشکلات کوچک و بزرگ متعددی روبرو هستند اگرچه برخی از مجموعه ها مانند ساتیگراد با تلاش و پشتکار ستودنی، به فعالیت خود ادامه می دهند تا از مدار تولید خارج نشوند.

وی، کمبود نقدینگی را بزرگترین مشکل صنعت کشور دانست و گفت: وجود تحریم های بین المللی، واردات و تأمین مواد اولیه و ماشین آلات صنعتی را با کندی و سختی همراه کرده است.

این پیشکسوت صنعت اذعان داشت: بازدیدکنندگان و صنعتگران بسیاری از غرفه ما بازدید به عمل آورده اند و خواهان برقراری ارتباطات تجاری و صنعتی بوده اند اما پس از برگزاری نمایشگاه مشخص خواهد شد که چند درصد از این مذاکرات ثمربخش و موثر هستند.

همچنان، هستیم

«گروه فن آوران صنایع داتیس» سال ۱۳۸۲ به عنوان اولین تولیدکننده تجهیزات RFID AVL

(شلوار جین، پیراهن، کت، تی شرت، البسه ضد حریق، ضد آب و ضد باد) کاربرد وسیعی دارند و توانسته نام خود را به عنوان یک برند موفق بین المللی ثبت نماید.

فرهاد واحدی - نماینده فروش محصولات YKK در ایران - نزدیک ۱۵ سال است که در این بخش به فعالیت می پردازد. وی افزود: بخشی از محصولات YKK در ترکیه تولید می شود اما برخی از محصولات تخصصی مانند دکمه های چهار پارچه در ژاپن، ایتالیا، فرانسه، مالزی و اندونزی تولید و از این طریق به تمام دنیا صادر می شود.

واحدی ادامه داد: مدیران YKK هنوز تصمیمی برای راه اندازی خطوط تولید خود در ایران اتخاذ نکرده اند و فعلاً به صورت نمایندگی فروش در صنایع نساجی و پوشاک ایران حضور دارند.

وی ضمن اشاره به حمایت های دولت ترکیه از صنعتگران و تولیدکنندگان این کشور، گفت: دولت، بخشی از هزینه های حضور شرکت های ترکیه در نمایشگاه های خارجی را تقبل می کند و یا اگر کارخانه ای به مدت ۵ سال به طور مستمر از ماشین آلات خود استفاده نماید برای نوسازی و بازسازی خطوط تولید خود، مورد حمایت قرار دولت می گیرند؛ ضمن این که از محل خریداری و نصب دستگاه های جدید مالیاتی دریافت نمی شود.

به گفته واحدی، پس از افزایش نرخ دلار، کمتر شاهد واردات محصولات نهایی مانند پوشاک به کشور هستیم زیرا مانند سال های گذشته، واردات چندان مقرون به صرفه به نظر نمی رسد به همین دلیل، تولید رونق خوبی در کشور پیدا کرده است.

وی سهم ایران در بازار جهانی YKK را متوسط و رو به رشد توصیف کرد و گفت: تمام کشورهای اروپایی و برندهای معتبر بین المللی برای تهیه اکسسوری مورد نیاز خود از محصولات با کیفیت YKK استفاده می کنند. واحدی تصریح کرد: نمایندگان ترکیه YKK از حضور در نمایشگاه نساجی تهران راضی هستند و موفق به جذب مشتریان بیشتری در بازار ایران شده اند.

از حرکت باز نمانید

مساحت ۲۰ هزار متر مربع با هدف تولید انواع نخ این‌اند در چهار شیفت کاری، به بهره‌برداری رسید. حجم تولید این مجموعه از ۷ تا ۱۴ تن در روز است و با توجه به رکود بازار

داور قربانیور - مدیر تولید و فنی - متأسفانه صنعت نساجی در ایران مظلوم واقع شده است و به دلیل اوضاع نامساعد اقتصادی، تحریم‌های بین‌المللی، مشکلات تهیه مواد اولیه، افت کیفیت پنبه تولید داخل، واردات بی‌رویه منسوجات، نوسانات ارز و ... در شرایط خوبی به سر نمی‌بریم. از سوی دیگر هزینه‌های تولید روند صعودی خود را طی می‌کند که مصرف‌کنندگان به دلیل کاهش قدرت خرید، توان مالی چندانی برای خرید بسیاری از کالاها ندارند.

وی بیان داشت: برای اولین بار است که نساجی اردبیل در نمایشگاه نساجی تهران غرفه دارد و امسال، مدیران مجموعه تصمیم گرفتند در این رویداد صنعتی حضور پیدا کنند که خوشبختانه بازدیدکنندگان بسیاری هم از غرفه ما بازدید کرده‌اند.

تولید و صنعت را فراموش نکنیم

رنگرزی، چاپ و تکمیل انواع پارچه، سبک‌سازی پلی‌استر (تقلیل وزن)، رنگرزی پارچه‌های گردبافی به صورت حلقوی، زمینه فعالیت «شرکت نقشین یزد» است که بخش عمده‌ای از مواد اولیه مورد نیاز خود را از طریق واردات و مابقی را از مجتمع‌های پتروشیمی کشور تهیه می‌کند.

اصغر زارع - مدیرعامل - عنوان داشت: متأسفانه بیشتر پارچه‌هایی که رنگرزی و چاپ آن را انجام می‌دهیم در بازار به‌عنوان پارچه‌های ترکیه عرضه می‌شوند! اما برای عرضه توانمندی‌های نقشین یزد در نمایشگاه حاضر شده‌ایم تا به بازدیدکنندگان نشان دهیم بسیاری از پارچه‌های باکیفیت موجود در بازار داخل، تولید ایران است نه ترکیه!

وی افزود: اگرچه در استان یزد حدود ۳۵۰۰ دستگاه بافندگی وجود دارد که ۲۳ درصد از نیاز پارچه‌های کشور را تأمین می‌کنند اما بیش از ۶۰ درصد پارچه‌های ایرانی، همچنان وارداتی هستند.

زارع تصریح کرد: ای کاش دولت تدبیر و امید، تولید و صنعت را به فراموشی نسپارد و مانند دولت گذشته،

در ایران راه‌اندازی شد و در حال حاضر به‌عنوان مجری پروژه‌های مبتنی بر بارکد (ردگیری خط تولید، مکانیزه کردن انبار، خدمات پس از فروش) و همچنین تأمین‌کننده برچسب، ریبون و رنگ شناخته می‌شود.

آزاده سپاسگزار - مدیرعامل - ضمن بیان توضیحات فوق، ادامه داد: فعالیت داتیس به صنایع نساجی محدود نمی‌شود و مشتریانی از صنایع خودروسازی، بیمارستان و مراکز درمانی، صنایع لوازم خانگی، دانشگاه‌ها، صنایع غذایی، مجتمع‌های پتروشیمی و فروشگاه‌های مختلف داریم.

وی یادآور شد: مواد اولیه مورد نیاز داتیس، همگی وارداتی هستند که به دلیل تحریم، نوسان نرخ ارز و فقدان ثبات بازار، با دروسرهای بسیاری مواد اولیه را تهیه می‌کنیم ضمن این‌که توان برنامه‌ریزی بلندمدت را نداریم و مجبوریم اهداف خود را به صورت کوتاه مدت تدوین کنیم تا در شرایط پر نوسان بازار از گردونه رقابت خارج نشویم.

به‌اعتقاد سپاسگزار، اگرچه به‌عنوان یک تولیدکننده مورد حمایت مادی و معنوی دولت قرار نمی‌گیریم اما همچنان «هستیم» و تصمیم داریم با تمام نیروی خود به حرکت خود ادامه دهیم.

وی سپس به مقایسه‌ای میان صنعت نساجی با سایر صنایع پرداخت و گفت: شرکت‌های نساجی در سطح متوسطی از بازار قرار دارند در حالی که خودروسازی با شتاب بیشتری به سمت بهره‌گیری از تکنولوژی حرکت می‌کند و در صنعت بسیار پیشرو هستند؛ حتی به محض ورود یک تکنولوژی جدید (علی‌رغم ریسک بالا) تمایل دارند آن را در واحدهای خود اجرا کنند. شاید به این دلیل که خودروسازان در مقایسه با سایر صنایع از حمایت بیشتر دولت بهره‌مند هستند.

مدیرعامل داتیس ابراز داشت: با هدف معرفی طرح‌ها و پروژه‌های داتیس به صنعتگران نساجی و آشنایی بیشتر با مدیران و تصمیم‌گیرندگان اصلی این صنعت در نمایشگاه حضور پیدا کرده‌ایم که تا حدودی به این هدف خود دست یافته‌ایم.

مظلومیت صنعت نساجی در ایران

«شرکت نساجی اردبیل» سال ۱۳۸۰ در زمینی به



مدیران شرکت نساجی اردبیل



اصغر زارع - مدیرعامل شرکت نقشین یزد





بابک حوری پور - مدیر عامل شرکت پرمیوم خواب پرشین



وحید اولیاء - مسئول فروش شرکت پرمیوم خواب پرشین



عامر شبی - مدیر عامل شرکت الپیر پاف پاریس



به اهداف خود برسند.

بازار تولید پتوی مسافرتی، بسیار رقابتی است
« شرکت سیمین پتو یزد» در سال ۱۳۷۶ با هدف تولید پتوی مینک، روفرشی و پتوی سفری در طرح‌ها و رنگ‌های مختلف راه‌اندازی شد و پس از مدتی توانست محصولات خود را در بازار کشورهایی مانند عراق، افغانستان و کشورهای آسیای میانه عرضه نماید. این شرکت به گفته وحید اولیاء - مسئول فروش - یکی از اولین تولیدکنندگان پتوی سفری در کشور محسوب می‌شود.

وی ادامه داد: طی سال‌های گذشته، شاهد افزایش تعداد تولیدکنندگان پتوی مسافرتی هستیم برخی از آنان برای پایین نگه‌داشتن قیمت تمام شده، از مواد اولیه بی کیفیت استفاده می‌کنند تا محصولاتشان با قیمت ارزان‌تر به دست مصرف‌کنندگان برسد. در مجموع بازار تولید پتوی مسافرتی بسیار رقابتی است و با توجه به رکود بازار و کاهش قدرت خرید مردم، فروش به دشواری انجام می‌شود.

اولیاء اضافه کرد: پتوی مسافرتی، کالای لوکس و گران قیمتی محسوب نمی‌شود و به همین دلیل تمام اقشار جامعه قادر به خرید آن هستند اما متأسفانه کیفیت بعضی از پتوهای موجود در بازار بسیار پایین هستند، به همین دلیل سیمین پتو یزد با بهره‌گیری از بهترین و باکیفیت‌ترین مواد اولیه، سهم قابل توجهی از بازار پتوی مسافرتی را در اختیار دارد و با حضور در نمایشگاه نساجی تصمیم دارد به معرفی بیشتر و گسترده‌تر توان تولیدی خود بپردازد.

صنعتگران به آینده امیدوارند

«شرکت البر بافت پاریس» به مدیریت عامر شبی در سال ۱۳۸۳ با هدف تولید پارچه‌های روکش صندلی خودرو، قطار، اتوبوس و هواپیما تأسیس شده است که نخ پلی‌استر مورد نیاز خود را از بازارهای داخل تهیه می‌کند.

وی به بروکراسی‌های اداری متعدد نهادهای دولتی اشاره کرد و گفت: سه سال است که برای انتقال جواز تولید در حال رفت و آمد به این نهاد و آن سازمان دولتی هستیم!

شبی ادامه داد: نرخ بهره بانک‌ها حدود ۲۸ درصد

تجارت و بازرگانی را کانون توجه خود قرار ندهد.

صادرات را در دستور کار قرار داده‌ایم

«شرکت پرمیوم خواب پرشین» ۸ سال است که فعالیت خود را در زمینه تولید کالای خواب (لحاف، روتختی، بالش) آغاز کرده است و به زودی تولید حوله و سرویس آشپزخانه را هم در برنامه کاری خود قرار خواهد داد. توزیع محصولات این مجموعه از طریق نمایندگی‌های فروش در کشور انجام می‌شود. قیمت محصولات هم به نحوی است که تمام اقشار جامعه توان خرید آن را دارند.

بابک حوری پور - مدیر عامل - افزود: صادرات را در دستور کار قرار داده‌ایم و در بدو امر با عراق مذاکراتی انجام داده‌ایم، امیدوارم روزی فرا برسد که محصولاتمان را به چین صادرات کنیم.

وی ادامه داد: مواد اولیه مورد نیاز را از داخل و خارج کشور تهیه می‌کنیم اما متأسفانه مواد اولیه خارجی را باید در کوتاه‌ترین زمان و به صورت نقدی خریداری کنیم و در مقابل محصولات خود را به صورت اعتباری و با بیشترین زمان به فروش برسانیم.

حوری پور ادامه داد: تولیدکنندگان صنایع نساجی چندان مورد توجه و حمایت دولتمردان قرار ندارند برای مثال مدیران بانک هنگام پرداخت وام، به جواز فروشگاه بیشتر از مجوز تولید توجه نشان می‌دهند! بسیار تعجب آور است که برای بانک، فروش و تجارت اهمیت به مراتب بیشتری از تولید دارد و حمایت از تولید صرفاً «شعار» است و کمتر رنگ و بوی واقعیت به خود می‌گیرد.

وی تصریح کرد: طی چندسال اخیر، بسیاری از همکاران ما به دلیل کساد بازار و افزایش هزینه‌های تولید، از گردونه تولید و رقابت خارج شده‌اند.

پرمیوم خواب پرشین، جزو شرکت‌هایی است که برای اولین بار در نمایشگاه نساجی تهران حضور داشت، حوری پور در این زمینه گفت: اغلب شرکت‌های حاضر در نمایشگاه با مشکل نقدینگی روبرو هستند و با هدف جذب مشتریان بیشتر در نمایشگاه حضور پیدا کرده‌اند که امیدوارم همگی



حسین اولیاء - مدیر بازرگانی شرکت صنایع نساجی همدانیان



است و شاید این رقم برای برج‌سازی ناچیز باشد اما هزینه بسیار سنگینی بر دوش تولیدکنندگان تحمیل می‌کند. به گفته این تولیدکننده، به دلیل تشدید تحریم‌های بین‌المللی در حوزه حمل و نقل با ضررهای هنگفت مالی روبرو شدیم اما خوشا به حال دارایی که مالیات ما را دو برابر افزایش داد!

شییی، نمایشگاه امسال را بسیار پر رونق‌تر و بهتر از سال گذشته دانست و گفت: استقبال چشمگیر بازدیدکنندگان و افزایش تعداد شرکت‌کنندگان بیانگر این موضوع است که صنعتگران به آینده امیدوارند و این امید، انگیزه برنامه‌ریزی برای رشد و توسعه بیشتر را دوچندان می‌کند.

رکود شدید در اقتصاد و صنعت کشور

«شرکت صنایع نساجی همدانیان» تولیدکننده انواع نخ‌های طبیعی و مصنوعی و بافت انواع پارچه های پرده‌ای و شبه فاستونی است.

حسین اولیاء - مدیر بازرگانی - با بیان این مطلب که شاهد رکود شدیدی در اقتصاد و صنعت کشور هستیم؛ اذعان داشت: این رکود در بازار اثرگذار بود و موجب کاهش قیمت‌های کارخانجات نسبت به سال‌های گذشته شده است.

وی ادامه داد: ثابت ماندن نرخ ارز باعث شد تولیدکننده مجال بیشتری برای تدوین برنامه‌های آینده پیدا کند اما متأسفانه رکود بازار، اجازه برنامه‌ریزی بلندمدت را از آنان سلب کرد. یکی از بزرگترین مشکلاتی که تولیدکنندگان با آن دست و پنجه نرم می‌کنند، واردات بی‌رویه نخ از کشورهایی مانند هند، ترکیه و چین است که به رکود موجود در بازار می‌افزاید و شرایطی را در بازار ایجاد کرده که تولید را زیان‌ده نشان می‌دهد؛ از سوی دیگر تولیدکننده ایرانی مجبور است با هزینه‌های بانکی بسیار بالا و بهره‌وری پایین نیروی کار به تولید ادامه دهد.

اولیاء تصریح کرد: تولیدکننده هندی پس از دریافت جایزه صادراتی، برای رقابت با ایران، مبلغ این جایزه را از قیمت تمام شده محصولات کسر کرده و تولیدات خود را با قیمت بسیار ارزان به کشور ما صادر می‌کند. باتوجه به بدی‌های نفتی هند به ایران، متولیان امر بدون برنامه‌ریزی و

یا کسب اطلاع از میزان مصرف نخ و پارچه در کشور، تصمیم گرفتند بدهی مذکور را با واردات نخ و پارچه جبران کنند در نتیجه با حجم بسیار بالای عرضه نخ و پارچه آماده در بازار مواجهیم که خود باعث کاهش قیمت و عدم توان رقابت تولیدکنندگان داخلی شده است؛ مذاکرات هسته‌ای ایران نیز ابهام و خلأیی در بازار به وجود آورده به طوری که فعالان صنعت و بازار چشم‌اندازی از آینده ندارند. وی سپس به موضوع تولید چادر مشکی در ایران پرداخت و گفت: کارخانجات خوبی برای تولید چادر مشکی در ایران وجود دارند و حتی شرکتی در قم اعلام کرد که به فرمول رنگ‌رزی پارچه چادر مشکی دست یافته‌است اما سوال اینجاست که وقتی توان تولید و رنگ‌رزی پارچه چادر مشکی را داریم چرا نمی‌توانیم در تولید انبوه این محصول را در ایران آغاز کنیم؟ آیا به راستی مافیایی وجود دارد که مانع تولید می‌شود و از واردات حمایت می‌کند؟ آیا سودهای کلان واردات اجازه تولید چادر مشکی را نمی‌دهند؟ چرا بعضی از کارخانجاتی که تکنولوژی و توان تولید چادر مشکی را دارند به تولید پارچه‌های ارزان‌قیمت و بی‌کیفیت می‌پردازند و از طرف دیگر خانم‌های ایرانی مجبور می‌شوند چادر مشکی چینی یا کره‌ای بخرند؟ این مسائل باید مورد بررسی بزرگان کشور قرار گیرد.

اولیاء اذعان داشت: اغلب کارخانه‌های ایرانی از نظر دسترسی به دانش فنی و تکنولوژی هیچ کمبودی ندارند و حتی فاصله میان صنعت و دانشگاه نسبت به سال‌های گذشته، کمتر شده است؛ اما موضوع تولید چادر مشکی به مسائل فنی و تکنولوژیکی ارتباطی ندارد.

این فعال صنعت نساجی در مورد نمایشگاه نساجی امسال گفت: تولیدکنندگان و بازدیدکنندگان بسیاری در نمایشگاه حضور دارند اما باید دید که دلیل این استقبال، گسترش و توسعه بازار است یا رکود حاکم بر کارخانجات و باقی ماندن اجناس تولیدی در انبارهاست!

وی افزود: نمایشگاه امسال برای صنایع نساجی همدانیان بسیار مفید و موثر بوده است و از این بابت خوشحالم.



مدیران شرکت داتیس



نساجی تهران حضور پیدا می‌کنیم.

تولید تخصصی کالای خواب

«شرکت داتیس» به مدیریت ابوالحسن ختایی حدود ۸ سال است که در زمینه تولید و عرضه انواع تشک (در ۱۴ مدل مختلف) و سرویس کامل خواب شامل بالش، ملحفه، محافظ تشک، بالش‌های طبی و انواع روتختی به فعالیت می‌پردازد.

ختایی با بیان این مطلب که داتیس با عرضه تشک‌های طبی متناسب با آناتومی طبیعی بدن، تلاش می‌کند سهم خود را در پیشگیری و بهبود مشکلات ستون فقرات و کمردردهای مزمن بردارد؛ تصریح کرد: به همین دلیل از پیشرفته‌ترین اصول علمی و فناوری‌های روز دنیا مانند مموری فوم، فنرهای منفصل، پارچه‌های گردباف و ژاکارد و... بهره می‌برد. وی ادامه داد: در چندسال اخیر، با مشکلاتی در زمینه تهیه و تأمین مواد اولیه (مانند الیاف، فنر، پارچه، نایلون و...) مواجه بودیم و به دلیل تحریم‌های اقتصادی، مواد اولیه را با قیمت بالاتری خریداری می‌کردیم که این امر در افزایش قیمت تمام شده محصولات ما اثرگذار بود.

ختایی در مورد قیمت محصولات داتیس هم گفت: تشک‌های داتیس در ۱۴ مدل متنوع با قیمت‌های مختلف و مناسب ارائه می‌شود و محصولات خود را محدود به اقشار متمول جامعه نکرده‌ایم. مدیرعامل داتیس ضمن اشاره به رشد قابل توجه تولید کالای خواب در کشور تصریح کرد: در سال‌های گذشته مردم برای کالای خواب، هزینه‌های چندانی در نظر نمی‌گرفتند اما در حال حاضر با توجه به فرهنگ‌سازی‌های انجام شده به تهیه کالای خواب باکیفیت و مرغوب توجه نشان می‌دهند.

وی با بیان این که برای نخستین بار در نمایشگاه نساجی تهران (به‌عنوان غرفه‌دار) حضور پیدا کرده‌ایم، اذعان داشت: رکود بازار به اندازه‌ای است که برای جذب مشتریان جدید و بازارهای بهتر تصمیم گرفتیم در نمایشگاه شرکت کنیم.

یک طبیعت لوکس

«شرکت آرسا» نماینده انحصاری شرکت کارسو در ایران به شمار می‌آید که واردات ۱۲۰۰ نوع نخ از جمله مودال، تنسل، پرومودال، میکرو مودال، ویسکوز و... را در برنامه کاری خود قرار داده است و به تولید پارچه و حوله هم می‌پردازد.

رضا صراف‌زاده - معاون مدیرعامل - سپس به ارائه توضیحات بیشتر در مورد مودال پرداخت و گفت: برندهای معتبری مانند مانگو، زارا، بنتون و... در اغلب محصولات خود از مودال استفاده می‌کنند. مودال تحول بزرگی در صنعت نساجی دنیا به وجود آورده است حتی می‌توان گفت که دنیای مد بدون مودال قابل تصور نیست و این محصول صد درصد گیاهی و طبیعی (تهیه شده از چوب راش) طی مراحل سازگار با محیط زیست تولید می‌شود و پای ثابت کلکسیون معروف‌ترین برندهای پوشاک دنیاست. وی ادامه داد: مودال نوعی از الیاف مستقل است که براساس BISFA و ISO 2075 تعریف شده است. براساس این تعریف، مودال شامل کمترین مقادیر نسبت به ضریب رطوبت و مقاومت به شکستن الیاف در وضعیتی شرطی است. از مهم‌ترین ویژگی‌های مودال می‌توان به لطافت ماندگار، قابلیت شست‌وشوی نامحدود، بیشترین سطح درخشندگی، فرآوری دوستدار محیط زیست، کیفیت بهبود یافته نخ، جذب سریع و... اشاره کرد.

صراف‌زاده تصریح کرد: متأسفانه مودال در صنعت نساجی و پوشاک ایران چندان شناخته شده نیست و به‌عنوان نماینده انحصاری کارسو در ایران، تبلیغات گسترده‌ای انجام می‌دهیم تا تولیدکنندگان ایرانی را با این محصول ارزشمند آشنا کنیم.

وی در ادامه عنوان داشت: به عنوان یک شرکت بازرگانی با مشکلات مربوط به نوسان نرخ ارز روبرو هستیم که امکان پیش‌بینی بازار را میسر نمی‌کند. به اعتقاد صراف‌زاده، صنعت نساجی ایران جای رشد و پیشرفت بسیاری دارد و به آسانی می‌تواند از صنعت نساجی ترکیه پیشی بگیرد.

این فعال صنعتی از حضور در نمایشگاه نساجی تهران ابراز رضایت کرد و گفت: با هدف معرفی مودال به بازار ایران، سه سالی است که در نمایشگاه











