



گزارشی از برگزاری چهارمین میزگرد تخصصی صنایع نساجی و پوشاک ماهنامه نساجی امروز

اشاره:

چهارمین میزگرد تخصصی صنایع نساجی و پوشاک ماهنامه نساجی امروز با موضوع «بررسی وضعیت تأمین و نوسازی ماشین‌آلات نساجی» در محورهایی شامل «نیاز صنایع نساجی به نوسازی و بازسازی»، «ماشین‌آلات دست دوم»، «مقایسه کارخانه‌ها از نظر حجم سرمایه‌گذاری و تکنولوژی بین ایران و سایر کشورها از منظر قیمت تمام شده»، «جذابیت‌های بازار نساجی ایران»، «تأثیر نرخ دلار برای تولید یا واردات کارشناسی و گمرکات از نظر ورود ماشین‌آلات دست دوم»، «آمار فروش منطقه‌ای، ایران و جهان و تأثیر تحریم‌ها و رفع تحریم‌ها» با حضور فعالان، کارشناسان و مدیران این بخش از صنایع نساجی در دانشکده مهندسی نساجی دانشگاه صنعتی امیرکبیر برگزار شد.

- *حاضران نشست تخصصی ماشین‌آلات نساجی (به ترتیب الفبا) آقایان:
- *مهندس نیما اخوان و دکتر شاهین کاظمی - مدیران شرکت پارسیان پلی‌تکس
 - *مهندس امیر رضا افشاری - مدیرعامل شرکت ندتکس
 - *مهندس سیدشجاع‌الدین امامی‌رئوف - مدیرمسئول ماهنامه نساجی امروز
 - *مهندس ناصر ایران‌نژاد - مدیرعامل شرکت جبران پوشش
 - *مهندس امیرمسعود بزرگیان، مهندس افشین صلواتی و دکتر امیرحمزه حسین‌نژاد - مدیران شرکت ایران‌اشتریک
 - *مهندس حسن بوربور - کارشناس صنعت نساجی
 - *مهندس سعید جلالی قدیری - سردبیر ماهنامه نساجی امروز
 - *مهندس میثم جواهری پور - عضو هیئت‌مدیره شرکت پرتو تجارت ارم
 - *مهندس علیرضا حائری - کارشناس صنعت نساجی و عضو هیئت‌مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران
 - *مهندس خسرو رحیمی - مدیرعامل شرکت سیناتکس
 - *مهندس حمید سنجری - کارشناس فروش شرکت توان الکترونیک ارژن
 - *مهندس محمدجعفر شهبلائی - مدیرعامل گروه صنعتی شهبلائی
 - *مهندس کوروش صاحب‌جمعی - مدیرعامل شرکت پروجکت سرویس
 - *مهندس آرش عابدی - مدیرفروش شرکت امنیکلور
 - *مهندس خشایار فرزاد - مدیرفروش شرکت سولتکس ایران
 - *مهندس یونس فقیدنو و خانم مهندس نسیم حشمتی - مدیران شرکت کهن تاج کیمیا
 - *مهندس سیدامیر هوشنگ‌مشهدی عباس - مدیرعامل شرکت نوین گستر نسج
 - *مهندس کامبیز مقراضی - مدیرعامل شرکت پاسارگاد رهپویان کیش
 - *مهندس محمد و مهندس میرمتین میری - مدیران شرکت ایران پاشا
 - *مهندس مجید نامی - مدیرعامل شرکت پرنگ مس
 - *مهندس علی نصر - کارشناس فروش شرکت نساج



ماشین

*مهندس محسن نوایی-مدیرعامل شرکت ساراتکس
*مهندس رامین نیکپور-مدیرعامل شرکت نوباف
پارسیان
*مهندس علی یراقی-عضو هیئت مدیره شرکت صامر
صنعت

نهایی ما هم این است که پس از اتمام برگزاری
میزگردهای مختلف نساجی و پوشاک، همایش
بزرگی با حضور فعالان صنایع نساجی و پوشاک
برپا نماییم.

*آمار و ارقام تجارت جهانی تولیدکنندگان،
صادرکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات (تا پایان
۲۰۱۲ و اواسط ۲۰۱۳)

مهندس نامی: طبق آمارهای جهانی سال ۲۰۱۲، از
حدود ۱۱ میلیارد دلار تجارت ماشین آلات نساجی توسط
کشورهای بزرگ صادرکننده، آلمان با ۳۰/۸۷ درصد
(۳ میلیارد و ۵۷۴ میلیون دلار) به عنوان بزرگترین
صادرکننده ماشین آلات نساجی محسوب می شود. در
رتبه بعدی ژاپن با ۱۹/۴۳ درصد (۲ میلیارد و ۳۴۹ میلیون
دلار) قرار دارد و رتبه های بعدی متعلق به ایتالیا با یک
میلیارد و ۳۶۰ میلیون دلار و چین یک میلیارد و ۳۰۰
میلیون دلار است.

وی ادامه داد: میزان صادرات ماشین آلات نساجی سایر
کشورها نیز عبارتند از: سوئیس ۹۳۶ میلیون دلار، فرانسه
حدود ۲۲۰ میلیون دلار، اتریش، بلژیک و اسپانیا در حدود
صدمیلیون یورو، آمریکا ۲۷۹ میلیون دلار، هند ۲۵۴

میلیون دلار و کره جنوبی ۱۴۹ میلیون دلار.
مهندس نامی در مورد میزان واردات عنوان داشت: چین
با حدود ۴ میلیارد دلار، بزرگترین واردکننده ماشین آلات
نساجی جهان به شمار می آید و سپس هند با ۱/۳ میلیارد
دلار، ترکیه، اندونزی، آلمان و ایتالیا در رده های بعدی قرار
گرفته اند؛ هم چنین طبق آمارهای جهانی، حجم واردات
ماشین آلات نساجی به ایران حدود ۶۳ میلیون دلار بوده
است.

مدیرعامل پرنگمس با بیان این مطلب که آمارهای
سال ۲۰۱۳ تقریباً مشابه آمارهای سال ۲۰۱۲ است،
تصریح کرد: چین، ترکیه، هند و اندونزی به عنوان چهار
کشور اصلی واردکننده ماشین آلات نساجی شناخته
می شوند.

وی سپس به ارائه آمار وزارت صنعت، معدن و تجارت از
سال ۱۳۸۰ تا سال ۱۳۹۲ پرداخت و گفت: میزان واردات
ماشین آلات نساجی در سال ۱۳۸۰، ۲۰۳ میلیون دلار بود
که در سال ۱۳۸۳ به اوج خود یعنی ۴۵۲ میلیون دلار
رسید، از سال ۱۳۸۳ تا سال ۱۳۸۶ هم آمارها فراز و نشیب
خاصی نداشتند اما در سال ۱۳۸۷ با جهش بزرگ واردات
ماشین آلات نساجی روبرو بودیم به نحوی که حجم آن به
۴۶۵ میلیون دلار رسید.

نسخه: هدف از برگزاری میزگردهای ماهنامه
نساجی امروز، همفکری صنعتگران، مدیران،
کارآفرینان و دست اندرکاران صنایع نساجی در
مورد مسائل مختلف این صنعت می باشد. میزگرد
امروز در زمینه تکنولوژی ماشین آلات نساجی و
ضرورت بازسازی و نوسازی آن است که موضوع
با خانم نصراللهی-مدیرکل دفتر صنایع نساجی
و پوشاک وزارت صنعت، معدن و تجارت- هم
مطرح شد که آمادگی خود را برای حضور در این
جلسه اعلام کردند؛ امیدوارم از نظرات ایشان نیز
بهره مند شویم.

تمام مسائلی که در میزگردهای نساجی امروز
مطرح می شود، ضمن انتشار در مجله، به نهادهای
سیاستگذار و تصمیم گیر منعکس خواهد شد، هدف



آرش عابدی



علیرضاحائری



محمّدنامینی



سید شجاع الدین امامی روفوف

برای ایران، واردات حدود ۳ هزار دوک تخمین زده شده است.

عضو هیئت مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران اذعان داشت: قاره آسیا، هم‌چنان بزرگترین مرکز توسعه صنایع ریسندگی و تولید نخ در جهان است به نحوی که بیش از ۱۰ میلیون اسپیندل در سیستم ریسندگی الیاف کوتاه جهت نصب و بهره‌برداری به این قاره حمل شده که کشور چین با خرید ۶ میلیون و ۲۰۰ هزار اسپیندل در صدر قرار دارد. به عبارت دیگر چین همچنان بزرگترین تولیدکننده نخ در جهان باقی خواهد ماند.

به گفته این کارشناس صنعت نساجی، در سیستم ریسندگی الیاف در سال ۲۰۱۳ حدود ۸۰ هزار دوک ریسندگی در جهان نصب و راه‌اندازی شده که سهم قاره آسیا ۲۹ هزار دوک بوده که ۲۶ هزار و ۵۰۰ عدد آن به چین حمل شده است.

وی ادامه داد: سیستم ریسندگی با ماشین‌های این‌اند نیز در سال ۲۰۱۳ به رشد و توسعه خود ادامه داده است البته با سرعتی کمتر و در مجموع تعداد ۴۴۳ هزار و ۲۲۰ روتور در سطح جهان به فروش رسیده که سهم قاره آسیا ۳۵۱ هزار و ۴۱۲ عدد بوده است و می‌توان گفت قاره آسیا در زمینه تولید انواع نخ در سیستم ریسندگی این‌اند نیز در جهان پیش‌تاز بوده است. چین با واردات ۲۷۱ هزار و ۷۴۰ روتور، بزرگترین خریدار در جهان بوده و پس از آن کشور هندوستان با ۳۱ هزار روتور در مقام دوم و ویتنام با حدود ۱۳ هزار و ۶۰۰ عدد، در مقام سوم قرار دارد.

مهندس حائری آماری در مورد ترکیه هم ارائه داد و گفت: ترکیه در سال گذشته میلادی، سرمایه‌گذاری مناسبی در جهت توسعه صنایع ریسندگی انجام داده و به ترتیب ۵۶۵ هزار و ۹۳۶ و ۳۴ هزار و ۳۲۰ دوک ریسندگی در

ماشین‌آلات نساجی ایران وجود دارد؟
*مهندس نامی: متأسفانه در این زمینه با آمار و ارقامی مواجه نشدم و شاید حجم صادرات این بخش، به اندازه‌ای اندک بوده که مورد توجه قرار نگرفته‌است.

*آمار اتحادیه بین‌المللی تولیدکنندگان ماشین‌آلات بخش‌های ریسندگی، بافندگی، تار-پودی، تریکوبافی و تکسچرایزینگ (۲۰۱۳)

*مهندس حائری: در سال ۲۰۱۳، در بخش ریسندگی حدود ۱۲ میلیون واحد ریسندگی به فروش رفت که سهم صنایع ریسندگی در سیستم الیاف کوتاه با روش ریسندگی رینگ نزدیک ۱۱/۵ میلیون عدد اسپیندل می‌باشد که از این رقم، چین با ۶ میلیون و ۲۰۰ هزار اسپیندل، بزرگ‌ترین واردکننده محسوب می‌شود و هند با واردات حدود ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار اسپیندل در رتبه دوم جای دارد.

وی افزود: کشور اندونزی با نصب ۷۵۶/۰۰۰ و کشورهای پاکستان و ویتنام نیز هر یک با خرید حدود ۵۰۰/۰۰۰ دوک ریسندگی از دیگر قدرت‌های این رشته صنعتی در جهان به‌شمار می‌روند.

مهندس حائری با بیان این مطلب که بنگلادش با خرید و نصب ۲۲۰/۰۰۰ دوک ریسندگی در جایگاه ششم قاره آسیا قرار دارد، تصریح کرد: ازبکستان نیز در سال ۲۰۱۳ بالغ بر ۹۰ هزار دوک ریسندگی به ظرفیت‌های تولیدی خود افزوده است.

وی به عدم عضویت ایران در اتحادیه بین‌المللی تولیدکنندگان ماشین‌آلات نساجی (ITMF) اشاره کرد و گفت: متأسفانه ایران، آمار سالیانه واردات ماشین‌آلات نساجی را به اتحادیه فوق ارائه نمی‌کند. اما در مجموع

مهندس نامی: از سال ۱۳۸۱ تا سال ۱۳۹۲ تعداد پروانه‌های صادر شده وزارت صنایع و معادن وقت برای راه‌اندازی واحدهای نساجی از یک هزار و ۴۹۵ به ۲ هزار و ۶۸۳ پروانه در سال ۱۳۸۵ افزایش پیدا کرد اما به تدریج با روند نزولی مواجه شدیم و در سال ۱۳۹۱ به ۴۵۵ و در سال ۱۳۹۲ به ۶۷۰ پروانه رسید.

مهندس نامی افزود: پس از سال ۱۳۷۸، حجم واردات به تدریج کاهش یافت و در سال ۱۳۹۲ به کمترین میزان یعنی ۲۱۸ میلیون دلار رسید. البته در صورت مقایسه این آمار با آمارهای جهانی با اختلاف حدود ۳/۵ برابری روبرو خواهیم شد!

به گفته وی، از سال ۱۳۸۱ تا سال ۱۳۹۲ تعداد پروانه‌های صادر شده وزارت صنایع و معادن وقت برای راه‌اندازی واحدهای نساجی از یک هزار و ۴۹۵ به ۲ هزار و ۶۸۳ پروانه در سال ۱۳۸۵ افزایش پیدا کرد اما به تدریج با روند نزولی مواجه شدیم و در سال ۱۳۹۱ به ۴۵۵ و در سال ۱۳۹۲ به ۶۷۰ پروانه رسید.

مهندس نامی اذعان داشت: طبق برآورد وزارت صنعت، صنایع نساجی ایران برای بازسازی و نوسازی به حدود ۸۰۰ میلیون دلار نیاز دارد که باید در یک دوره پنج‌ساله این اقدام انجام شود.

به گفته وی، از سال ۱۳۸۰ تا سال ۱۳۹۲، شاهد رشد روزافزون واردات ماشین‌آلات تولید فرش ماشینی هستیم و طی چندسال اخیر حدود ۲۵ تا ۳۵ درصد از کل ماشین‌آلات نساجی که وارد کشور شده‌اند به ماشین‌آلات بافندگی فرش ماشینی اختصاص دارد.

*مهندس نوایی: آیا در آمارهای جهانی، میزان صادرات



گهوروشن صاحب‌چیمچی



محمد دویری



محمد جعفر ششمی‌الایی



حسین پورپور

مهندس حائری: قاره آسیا به عنوان قطب بدون رقیب صنعت نساجی در جهان یکه‌تازی می‌کند و چین، ترکیه، هندوستان، بنگلادش، ویتنام و تایلند بیشترین بهره را از تجارت سالیانه ۱۴۰۰ میلیارد دلاری محصولات نساجی می‌برند.

در بخش تریکوبافی (تخت‌بافی) نیز در سال ۲۰۱۳، تعداد ۶۴ هزار و ۴۱۶ دستگاه در جهان به فروش رسیده که ۲۹ هزار و ۲۳۳ عدد آن از نوع دستی و مابقی از نوع ماشین‌های تخت بی‌ماکو بوده است. وی ادامه داد: در این صنعت هم قاره آسیا و کشور چین پیشتاز بوده و در بخش ماشین‌های تخت‌باف دستی از مجموع ۲۹ هزار و ۲۳۳ دستگاه ماشین فروش رفته، تعداد ۲۶ هزار و ۷۵۳ عدد آن معادل با ۹۱/۵ درصد به قاره آسیا حمل شده که تعداد ۱۱ هزار و ۱۶۴ ماشین توسط چین خریداری شده است؛ پس از چین، بنگلادش با خرید ۱۰ هزار و ۸۹۳ دستگاه در رتبه دوم آسیا و جهان قرار می‌گیرد که نشان‌دهنده عزم این کشور به پیشتازی در عرصه تولید پوشاک تریکو در جهان می‌باشد، سهم ایران هم در سال مورد گزارش فقط ۲۰ دستگاه بوده است. بخش پایانی مطالب مهندس حائری به واردات ماشین‌های تکسچرایزینگ اختصاص داشت که در سال ۲۰۱۳ از مجموع ۵۰۷ هزار و ۶۸۴ واحد فروخته شده بالغ بر ۵۰۵ هزار و ۸۴ واحد معادل با ۹۹/۴ درصد از نوع دو خشک‌کن و فقط ۲ هزار و ۶۰۰ واحد از نوع یک خشک‌کن بوده‌اند.

در مجموع می‌توان نتیجه گرفت که قاره آسیا به عنوان قطب بدون رقیب صنعت نساجی در جهان یکه‌تازی می‌کند و چین، ترکیه، هندوستان، بنگلادش، ویتنام و

جایگاه سوم قرار دارد؛ در بین سایر کشورهای جهان نیز برزیل و مصر به ترتیب با نصب ۶۱۷ و ۳۹۰ دستگاه سرمایه‌گذاری خوبی در این بخش داشته‌اند.

به گفته وی، در سال مورد گزارش، فقط ۹۲ دستگاه ماشین بافندگی در ایران نصب و راه‌اندازی شده که ۸۴ عدد آن از نوع رایبری و پروژکتایل بوده که نشان‌دهنده عدم توسعه مناسب بخش بافندگی تخت‌باف در ایران است.

وی در مورد واردات ماشین‌های تریکوبافی (گردبافی) هم گفت: در سال ۲۰۱۳، ۳۶ هزار و ۵۷۵ دستگاه ماشین گردبافی در سطح جهان نصب و راه‌اندازی شد که ۲۲ هزار و ۳۷۲ عدد آن یک‌رو سیلندر و ۱۴ هزار و ۲۰۳ عدد نیز از نوع دورو سیلندر بود و تعداد ۵۰۰ عدد از این دستگاه‌ها مجهز به سیستم ژاکارد الکترونیکی است.

مهندس حائری ضمن اشاره به این مطلب که از مجموع ماشین‌های نصب شده در سال مورد گزارش، ۳۳ هزار و ۴۴۰ عدد آن (۹۱/۵ درصد) به قاره آسیا حمل شده، افزود: کشور چین با خرید ۲۷ هزار و ۴۵۸ عدد آن (معادل ۷۵ درصد از کل و ۸۲ درصد ماشین‌های نصب شده در قاره آسیا) بازهم رکورد دار این رشته از صنعت نساجی بوده است.

به گفته وی، پس از چین، هندوستان با خرید و نصب ۱۵۹۸ دستگاه در جایگاه دوم قرار دارد و کشورهای بنگلادش، اندونزی، جمهوری کره، ویتنام و تایلند نیز به ترتیب با نصب ۹۱۳، ۸۵۱، ۴۶۴، ۴۱۲ و ۲۳۵ دستگاه در رتبه‌های بعدی قرار دارند. در سال ۲۰۱۳ نیز صنعتگران ایران، ۱۵۳ دستگاه بافندگی گردبافی خریداری نموده‌اند که ۱۳ دستگاه آن مجهز به سیستم ژاکارد الکترونیک است.

سیستم الیاف کوتاه و الیاف بلند خریداری و نصب نموده است. همچنین این کشور ۲۸ هزار و ۶۳۶ عدد روتور این‌اند نیز به ظرفیت تولید نخ‌های الیاف کوتاه در این سیستم افزوده است.

بخش دیگر مطلب وی به آماری از واردات ماشین‌آلات تری-پودی اختصاص داشت که در سال ۲۰۱۳، ۸۳ هزار و ۴۱۸ دستگاه ماشین بافندگی بدون ماکو و ۲۴۳ دستگاه با ماکو در سطح جهان نصب و راه‌اندازی شده است و از جمع ماشین‌های بافندگی بدون ماکو نصب شده در سال ۲۰۱۳، بالغ بر ۲۳ هزار و ۸۲۸ عدد رایبری و پروژکتایل، ۲۵ هزار و ۱۱ عدد ایرجت و ۳۴ هزار و ۵۷۹ عدد با سیستم واترجت کار می‌کنند که این نشان‌دهنده استقبال بیشتر خریداران از ماشین‌های بافندگی واترجت می‌باشد.

عضو هیئت‌مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران اضافه کرد: براین اساس، آسیا و چین در سال ۲۰۱۳ در جهان پیشتاز بوده‌اند به نحوی که در مجموع ۹۱/۵ درصد معادل ۷۶ هزار و ۳۸۵ دستگاه ماشین بافندگی به آسیا حمل شده که سهم چین از این تعداد بالغ بر ۵۴ هزار و ۸۲۸ دستگاه بوده که معادل ۶۶ درصد از کل و ۷۲ درصد از جمع ماشین‌های حمل شده به قاره آسیا بوده است. همچنین از جمع کل ۳۴ هزار و ۵۷۹ دستگاه ماشین بافندگی واترجت ساخته شده در سال ۲۰۱۳ در جهان، ۳۰ هزار و ۵۹۳ عدد آن (معادل ۸۸ درصد) در چین نصب شده است.

مهندس حائری افزود: در قاره اروپا از مجموع ۴ هزار و ۸۹۲ دستگاه ماشین بافندگی حمل شده، ۳ هزار و ۱۰ دستگاه در ترکیه نصب شده و پس از آن، ایتالیا با نصب ۵۵۶ دستگاه در رتبه دوم و پرتغال با ۲۲۳ دستگاه در



رامین نیکپور



تیمالخوان



سید امیر هوشنگ مشقهدهی



خسروبار فرزاد

مورد نمی‌توان نام «فرش» را بر محصولات آنها اطلاق کرد!

به گفته وی، در صورتی که نمایندگان ماشین‌آلات خارجی، بازدید از کارخانه‌های کاشان، یزد، اصفهان و ... را به صورت جدی‌تر در برنامه کاری خود قرار دهند، حداقل می‌توانند ۲۳ کارخانه را مورد نوسازی و بازسازی قرار دهند.

مهندس شهلائی: باید توجه داشته باشیم کمتر کارخانه فرش ماشینی وجود دارد که براساس ایده‌های خود کار کند و اغلب براساس روند حرکتی بازار به فعالیت می‌پردازند.

وی در بخش دیگر سخنان خود ضمن اشاره به بازارهای صادراتی واحدهای تولیدکننده فرش ماشینی، اعتقاد داشت: بازار صادرات ریالی کاشان تحت‌الشعاع فعالیت‌های گروه تروریستی داعش در عراق و وضعیت نامساعد اقتصادی و سیاسی این کشور قرار گرفته است. مهندس شهلائی در ادامه، اذعان داشت: آقای بوربور به لزوم تلاش نمایندگان ماشین‌آلات خارجی در ترغیب واحدهای تولیدی به نوسازی و بازسازی تجهیزات خود اشاره کردند اما واقعیت این است که تصمیمات مالکان و مدیران کارخانه‌ها حرف اول و آخر را در این زمینه می‌زنند.

نسبتاً برنده به دلیل تخصصی بودن بحث، محدودیتی از نظر بیان مسائل و چالش‌های مربوط به نوسازی و بازسازی ماشین‌آلات نساجی در کشور وجود ندارد و از دوستان می‌خواهیم نظرات و دیدگاه‌های مشخص و شفاف خود را در زمینه تبعات تحریم، نرخ ارز برای تولید و واردات، کارشناسی گمرک و

مهندس بوربور با بیان این نکته که اهالی نساجی، دردهای مشترک بسیاری دارند، اذعان داشت: تمام فعالان صنایع نساجی کنار هم‌دیگر در یک قایق نشسته‌اند و باید این قایق در مسیر صحیح به حرکت خود ادامه دهد.

این کارشناس صنعت نساجی گفت: در زمینه ریسندگی الیاف بلند ۳۲ هزار اسپیندل رینگ باید در سه منطقه یزد، کاشان و اصفهان تعویض شوند، زمانی که کارخانه‌های مختلف را مورد بازدید قرار می‌دهیم، متوجه خواهیم شد که به دلیل عدم همکاری صاحبان واحدهای تولیدی با بخش فنی و مهندسی و همچنین کم‌توجهی برخی از نمایندگان ماشین‌آلات نساجی در بازدید از کارخانه‌ها، با انبوهی از ماشین‌آلات مستهلک روبرو هستیم.

وی افزود: در این میان برخی از افراد، ماشین‌آلات مستهلک را خریداری می‌کنند و به زعم خود به بازسازی آنها می‌پردازند! حتی ماشین‌آلاتی را مشاهده کرده‌ام که با قطعات شکسته و آسیب‌دیده به تولید ادامه می‌دهند که به اعتقاد من، نمایندگان ماشین‌آلات خارجی در ایران باید این انگیزه و تمایل را در صنعتگران نساجی به وجود آورند تا نسبت به نوسازی و بازسازی تجهیزات خود تشویق شوند.

مهندس بوربور تأکید کرد: شخصاً، هزار و ۵۰ کارخانه تولید فرش ماشینی را شناسایی کرده‌ام که از این تعداد، ۴۸۶ واحد «تک‌ماشینه» هستند و ماشین‌آلات و تجهیزات آن حدود ۳۰ میلیون تومان قیمت دارند، مابقی هم ماشین‌آلاتی است که صرفاً از یک شهر به شهر دیگر منتقل شده‌اند! نکته جالب توجه این که توان تولید این قبیل ماشین‌آلات حدود ۱۵۰ میلیون متر مربع است که ۶۰ درصد آن، کیفیت بسیار پایینی دارد و حتی در برخی

تایلند بیشترین بهره را از تجارت سالیانه ۱۴۰۰ میلیارد دلاری محصولات نساجی می‌برند.

مهندس بوربور: حدود هشت ماهی است که به لحاظ نوع محاسبه و قیمت‌گذاری درگیر مسائل ارزی هستیم که قرار است ترازنامه‌ای در این زمینه برای واحدهای نساجی اعلام شود. از سوی دیگر آقای خسرو تاج به‌عنوان متولی بررسی و رفع مشکلات مربوط به محاسبه ارزی در زمینه واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات (به‌خصوص در بخش الیاف) معرفی شده‌اند. طی مذاکرات صورت گرفته، قرار شد نرخ ارز و نوع محاسبه خود را در این بخش تغییر دهند. مطلب دیگر این که پیشنهاد کردیم در ازای همین تغییر محاسبه، ماشین‌آلات وارداتی مورد نیاز صنایع نساجی، به‌عنوان صنایع مادر محسوب شوند زیرا تولیدکنندگان الیاف به‌نوعی تغذیه‌کننده واحدهای دیگر نساجی هستند؛ خوشبختانه مسئولان امر در این زمینه قول مساعد داده‌اند که ماشین‌آلات مورد نیاز واحدهای تولید الیاف را با نرخ ارز جدید تهیه نمایند.

مهندس شهلائی: به‌اعتقاد من در کشور، یک نوع ارز بیشتر وجود ندارد که آن هم طبق آخرین اطلاعات، وارداتی است و احتمالاً بین ۳ هزار تا ۳ هزار و ۲۰۰ تومان خواهد شد این در حالی است که نرخ ۲ هزار و ۸۵۰ تومان بودجه، براساس نفت بشکه‌ای ۷۰ دلار محاسبه شده و همه می‌دانیم که امروز قیمت هر بشکه نفت به کمتر از ۵۰ دلار رسیده است.

وی ادامه داد: واقعیت این است که ارز دیگری وجود ندارد تا به صنعتگران و تولیدکنندگان تخصیص داده شود و اگر صحبتی هم در این زمینه مطرح می‌شود، بیشتر رنگ و بوی شعار دارد مگر این که امتیازاتی در اختیار فعالان صنعتی و اقتصادی قرار گیرد.



شاهین کاظمی



یونس فقید نو



کامبین موشرافی



کوسروو خجیپوری

... بیان فرمایند.

مهندس میری: واقعیت این است که هیچ نماینده‌ای به تنهایی قادر به رفع تمام مشکلات نیست زیرا همواره می‌خواهند فعالیت‌ها، میزان فروش و روابط خود با مشتریان را به صورت مخفی نگه دارند مگر این که نمایندگان شرکت‌های مختلف، دور یکدیگر جمع شوند و با تشریح مساعی، به اصطلاح یک متولی برای کار پیدا شود.

مهندس شهلائی اذعان داشت: فراموش نکنیم که تا ۳۰ سال پیش، صنعت نساجی و پوشاک ترکیه هیچ محلی از اعراب نداشت اما با یک برنامه‌ریزی گسترده، همه‌جانبه و منطقی توانست به یکی از کشورهای صاحب‌نام در منسوجات تبدیل شود.

تورم سرسام‌آور، نرخ بهره بالای بانکی و فقدان سیاست اقتصادی مشخص برای فعالیت بخش خصوصی، از مهم‌ترین مشکلات صنعت نساجی بود که مورد اشاره مهندس شهلائی قرار گرفت و افزود: در بخش تکمیل پارچه بسیار ضعیف عمل کرده‌ایم و به همین دلیل تولیدکنندگان پوشاک ترجیح می‌دهند پارچه و تجهیزات مورد نیاز خود را از ترکیه تأمین کنند.

این صنعتگر نساجی اضافه کرد: البته تمام صنایع کشور از مشکلات مشترک رنج می‌برند برای مثال تعداد کارخانه‌های تولید سیمان بسیار بیشتر از میزان نیاز کشور است!

وی با اعلام این مطلب که اعتماد را از مصرف‌کنندگان داخلی گرفته‌ایم، افزود: برای مثال برخی از تولیدکنندگان عنوان می‌کنند که در تولید لباس زیر، از نخ صد درصد پنبه استفاده می‌کنند در حالی که نخ پلی‌استر هم در ترکیبات محصول وجود دارد! مصرف‌کننده با خیال آسوده

در بازار ایران حضور دارند و اگر سری به بازار تهران بزنید به خوبی متوجه این موضوع خواهید شد. البته می‌دانیم که بخش قابل توجهی از پارچه‌ها و پوشاک که به نام ترکیه فروخته می‌شوند، در واقع تولید کارخانه‌های داخلی هستند و به دلیل مسائل فرهنگی و اجتماعی، به نام تولید ترکیه، در اختیار مصرف‌کنندگان قرار می‌گیرد.

وی با بیان این مطلب که اگر قرار باشد حمایت‌های کاذب از تولید وجود داشته باشد، هیچ‌گاه به جایی نخواهیم رسید، افزود: گفته می‌شود که در زمینه تعرفه ترجیحی ایران و ترکیه، باید تولیدکنندگان ایران در شرایط مساوی با تولیدکنندگان ترکیه قرار بگیرند. اما این گونه است؟ برای مثال در مرکز شهرک صنعتی قزوین، فعالیت یک واحد تولیدی، ۱۸ ماهی است که به دلیل مشکل تراشی‌های مربوط به انشعاب گاز متوقف مانده است!

مهندس شهلائی تصریح کرد: باید دلایل قیمت تمام شده بالای محصولات ایران را مورد بررسی قرار دارد، بله! این امکان وجود دارد که برخی از تولیدات به صورت کارگاهی یا زیرپله‌ای روانه بازار شوند اما فعالیت یک کارخانه با تولید ۳۰-۲۰ تن پلی‌استر که مقرون به صرفه نیست یا یک واحد ریسندگی را نمی‌توان در یک اتاق کوچک جای داد! بلکه نیازمند تأسیسات گسترده و پرسنل تمام وقت است تا تولید به صورت مستمر ادامه پیدا کند؛ تمام این مراحل، قیمت نهایی یک محصول را به شدت افزایش می‌دهند.

به اعتقاد وی، حجم قابل توجهی از ماشین‌آلات نساجی در قاره آسیا، نصب و راه‌اندازی شده‌اند زیرا هزینه‌های حقوق و دستمزد نیروی کار در این قاره به مراتب کمتر از اروپا و آمریکاست، هم‌چنین در کشورهایمانند ویتنام، کارگران با حداقل دستمزد مشغول تولید انبوه هستند.

مهندس محمد میری: دستور جلسه امروز این است که نمایندگان ماشین‌آلات خارجی می‌توانند چه اقداماتی برای پیشرفت صنعت نساجی انجام دهند اما واقعیت این است که هیچ نماینده‌ای به تنهایی قادر به رفع تمام مشکلات نیست زیرا همواره می‌خواهند فعالیت‌ها، میزان فروش و روابط خود با مشتریان را به صورت مخفی نگه دارند مگر این که نمایندگان شرکت‌های مختلف، دور یکدیگر جمع شوند و با تشریح مساعی، به اصطلاح یک متولی برای کار پیدا شود.

وی افزود: نکته بعدی این که دوستان به آمار و ارقام اشاره کردند و متأسفانه میزان آمارهای موجود در گمرکات کشور یک سوم آمارهای بین‌المللی است (به‌خصوص در زمینه منسوجات)

مهندس میری خاطر نشان ساخت: خبر مهم این که به ۱۲۰ برند ترکیه، مجوز فعالیت در ایران داده شده و تسهیلات بسیاری از جمله در زمینه تعرفه‌های گمرکی از طرف دولت این کشور وضع شده است. فکر می‌کنم برندهایی که در راه ایران هستند؛ صنعت نساجی کشور را با مشکلات دوچندان روبرو سازند.

مهندس شهلائی: موضوع اصلی، تعرفه ترجیحی ایران و ترکیه است. همان‌طور که در صورت واردات پنبه از بکستان، تخفیف ۳۰ درصدی به دلیل تعرفه ترجیحی ایران و از بکستان وجود دارد در زمینه پوشاک هم اگر پوشاک به ترکیه صادر کنید تعرفه آن صفر درصد خواهد بود.

مهندس محمد میری: دیدگاه شما در مورد برندهایی که قرار است در ایران به فعالیت بپردازند، چیست؟
مهندس شهلائی: اولاً که برندهای ترکیه، سالهاست



علی پیرزای



امیرحسین حسینی نژاد



افشین صلواتی



محسن نوری

می‌توان گفت تمام شهر کاشان برای این قبیل شرکت‌ها کار می‌کنند!

وی تصریح کرد: در کاشان، خرید ماشین‌آلات بافندگی در اوج خود قرار دارد و در مقابل، ظرفیت واحدهای ریسندگی به نصف کاهش یافته است و سیاست‌ها به نحوی پیش می‌رود که ماشین‌آلات بیشتری در بخش بافندگی فروخته شود؛ از سوی دیگر حاشیه سود فرش ماشینی چشمگیر است و حتی تولیدکنندگان این بخش با ارز آزاد، ماشین‌آلات خریداری می‌کنند اما متأسفانه در سایر بخش‌های نساجی، به دلیل وجود مسائلی از جمله قاچاق پارچه، چنین حاشیه سودی وجود ندارد به طوری که فکر می‌کنم قیمت یک دستگاه تخت‌باف یک سی‌ام قیمت ماشین‌آلات بافندگی فرش ماشینی است!

مهندس عابدی ضمن اشاره به این مطلب که بازار فرش ماشینی محافظت شده است، افزود: ذائقه مردم ایران به نحوی است که طرح‌ها و نقوش شبیه فرش دستباف را می‌پسندند اما در کشورهای هم‌جوار چندان مرسوم نیست بنابراین، تولیدکنندگان داخلی، نیازهای بازار را تأمین می‌کنند و در سبک‌های مدرن از فرش‌های ترکیه و ... استفاده می‌شود.

به گفته وی، به طور کلی در صنعت بافندگی فرش ماشینی با سرمایه‌گذاری‌های قابل توجهی مواجه هستیم اما در بخش ریسندگی و تکمیل چنین روندی مشاهده نمی‌شود.

این فعال صنعت نساجی با بیان این مطلب که در صنعت فرش ماشینی، تولیدکننده‌ای به دنبال خرید ماشین‌آلات دست دوم نیست؛ اذعان داشت: اغلب تولیدکنندگان سعی می‌کنند در بخش بافندگی فرش ماشینی از ماشین‌آلات مدرن و جدید استفاده کنند، در بخش ریسندگی فرش

مورد مسائلی صحبت شود که شرکت‌های بخش خصوصی توان ارائه راهکار، اظهار نظر و تصمیم‌گیری در مورد آن را دارند.

نژاد: بحث در میزگرد آزاد است و ممکن است مسائلی خارج از توان و اختیارات بخش خصوصی عنوان شود اما تمام این مسائل را مورد بحث و بررسی قرار می‌دهیم به این امید که به گوش مسئولان برسد. اجازه دهید به این موضوع اشاره کنم که مدتی پیش جلسه‌ای در مورد تعرفه ترجیحی ایران و ترکیه با حضور تولیدکنندگان و برندهای معتبر پوشاک کشور برگزار شد و مباحثی در آن اعلام گردید که به دفتر صنایع نساجی وزارت صنعت منعکس شد به طوری که خانم نصراللهی درخواست برگزاری جلسه دیگری را مطرح کردند... مطلب بعدی این که محورهای میزگرد امروز با اجماع نظر همکاران و دوستان تهیه و تدوین شده است اما اگر هر یک از دوستان، جای پرداختن به نکته یا موضوعی را خالی می‌بینند، می‌توانند در آن زمینه هم صحبت کنند.

*مهندس عابدی: شرکت‌های اروپایی جهت همکاری با ایران در زمینه گشایش اعتبار و نقل و انتقال منابع مالی با مشکلاتی مواجه هستند این در حالی است که در کاشان، حجم قابل توجهی از ماشین‌آلات بافندگی در حال نصب و راه‌اندازی هستند و یا مراحل ثبت سفارش را می‌گذرانند که این موضوع در نوع خود جالب توجه است!

وی ادامه داد: برخی از سازندگان ماشین‌آلات بافندگی، سیاستی را در پیش گرفته‌اند که براساس آن، هر هفته با ارائه یک دستگاه جدید، صنعتگران ایرانی به خرید ماشین‌آلات جدید ترغیب می‌شوند به همین دلیل

مهندس عابدی: شرکت‌های اروپایی جهت همکاری با ایران در زمینه گشایش اعتبار و نقل و انتقال منابع مالی با مشکلاتی مواجه هستند این در حالی است که در کاشان، حجم قابل توجهی از ماشین‌آلات بافندگی در حال نصب و راه‌اندازی هستند و یا مراحل ثبت سفارش را می‌گذرانند که این موضوع در نوع خود جالب توجه است!

از بابت خرید محصول پنبه‌ای، این لباس را بر تن نوزاد می‌کند اما پس از چندبار استفاده از این محصول، نوزاد دچار آگزما و حساسیت‌های پوستی می‌شود، به این ترتیب اعتماد مصرف‌کننده نسبت به محصولات داخلی به تدریج سلب می‌شود و به خرید محصولات خارجی گرایش پیدا می‌کند.

*مهندس صاحب‌جمعی: در صورت جلسه میزگرد امروز، مباحثی عنوان شده که باید مورد توجه قرار گیرد. برای مثال در مورد نیاز صنایع نساجی به نوسازی و بازسازی باید عنوان کنم که این نیاز را «بازار» تعریف می‌کنند نه ما. وی بیان داشت: به اعتقاد من بیان این مطالب که چگونه می‌توان صنایع نساجی را بازسازی کرد، کدام بخش از این صنعت، نیازمند بازسازی هستند و ما به عنوان نمایندگان ماشین‌آلات خارجی در ایران قادر به ارائه چه خدماتی هستیم، از مهم‌ترین دستاوردهای این میزگرد محسوب می‌شوند.

*مهندس فورزا: برخی از محورهای میزگرد خارج از حیطه اختیارات ماست برای مثال در این جلسه به این نتیجه می‌رسیم که باید تعرفه گمرکی ماشین‌آلات دسته دوم صد درصد شود؛ آیا می‌توانیم این نکته را به جهت تصویب به مراجع ذی‌ربط منتقل کنیم؟ بهتر است در



حمیدسنجری



مهندس مجتبی جراحی پور



امیررضا افشاری



مهندس مجتبی میری

مطالعه نمی‌کنند؟! و درصد بالایی از فارغ‌التحصیلان نساجی ترجیح می‌دهند در شرکت‌های ترکیه مشغول کار شوند؟

***مهندس شهلائی:** آقای بوربور! شما مسائلی را عنوان می‌کنید که گویا باید سازندگان ماشین‌آلات به اداره دانشگاه هم بپردازند! اگر دانشجویی (مثلاً) مجله نساجی امروز را مطالعه نمی‌کند به این دلیل است که دنبال کار در کارخانه نساجی نیست، بلکه به فکر کسب درآمدهای بالاست!

***مهندس بوربور:** طبق گفته آقای عابدی، در کاشان هزینه‌های بالایی صرف خرید و راه‌اندازی ماشین‌آلات تولید فرش ماشینی می‌شود، قطعاً این بخش از نساجی سودآور است که مدیران کارخانه، هزینه‌های میلیارد تومانی را به خرید ماشین‌آلات اختصاص می‌دهند قطعاً این امکان در سایر بخش‌های نساجی وجود دارد مشروط بر این‌که به اصطلاح «همه یک جور فکر کنیم» چه اشکالی دارد در صنایع فاستونی‌بافی، نمایندگان ماشین‌آلات خارجی در ایران، تمهیداتی برای رفع مشکلات این بخش بیندیشند؟

***مهندس محمد میری:** آقای بوربور! معتقدید که متولی آموزش نیروهای متخصص باید نمایندگان ماشین‌آلات نساجی باشند یا دانشگاه‌ها و یا سایر نهادهای ذی‌ربط؟ ***مهندس بوربور:** منظور من این است که هیچ نهاد و سازمانی به فکر ما (فعالان صنعت نساجی) نیست و اگر ما هم برای رفع مشکلات خود، دست در دست هم‌دیگر ندهیم قطعاً به نتیجه‌ای نخواهیم رسید. فارغ‌التحصیل جوانی که وارد کارخانه می‌شود، اطلاعات اندکی در زمینه کار با ماشین‌آلات و به‌طور کلی فعالیت در یک محیط صنعتی دارد و طبعاً این عدم‌آشنایی، تأثیرات منفی در

رقابت با سایر تولیدکنندگان بین‌المللی را داشته باشیم. مدیرعامل شرکت نوین‌گستر نسج در بخش دیگر سخنان خود ضمن اشاره به کمبود نیروی متخصص توانمند در اغلب واحدهای نساجی، تصریح کرد: برخی از کارخانه‌ها با دستگاه‌های قدیمی و مستهلک به تولید و رنگرزی پارچه می‌پردازند اما مرتب از رکود بازار، عدم فروش محصولات بی‌کیفیت خود و رونق واردات پارچه گلایه می‌کنند!

مهندس مشهدی عباس به فرهنگ تمایل به خرید پوشاک خارجی در میان مردم اشاره کرد و گفت: حتی در صورت راه‌اندازی شعبات برندهای موفق پوشاک ایرانی در خارج از کشور باز هم اطمینان داشته باشید که درصد بالایی از ایرانیان، خریدار برندهای خارجی خواهند بود!

***مهندس بوربور:** آقای مشهدی عباس! آیا تاکنون به‌عنوان نماینده یک شرکت فعال در زمینه چاپ، رنگرزی و تکمیل به کارخانه‌هایی که در زمینه دانش فنی و نیروی متخصص با مشکل مواجه هستند، پیشنهاد برگزاری دوره‌های آموزشی را مطرح کرده‌اید؟ متأسفانه بسیاری از نمایندگان ماشین‌آلات توجهی به این قبیل مسائل ندارند. در حالی که باید به‌صورت دوره‌ای از کارخانجات بازدید به عمل آورند، عملکرد ماشین‌آلات نصب شده خود را مشاهده کنند و برخی از مسائل را به تکنسین‌های کارخانه آموزش دهند؛ این که دیگر وظیفه دولت یا وزارت صنعت نیست! نمایندگان ماشین‌آلات خارجی در ایران می‌توانند در قالب برگزاری دوره‌های آموزشی، کمبود نیروی متخصص واحدهای نساجی را برطرف نمایند.

وی افزود: چرا ۸۶ درصد دانش‌آموختگان رشته مهندسی نساجی، حتی مجلات تخصصی رشته تحصیلی خود را

ماشینی هم تعداد ماشین‌آلات دست دوم بسیار اندک هستند اما در بخش ریسندگی پنبه‌ای وضعیت کاملاً برعکس است به این معنی که علی‌رغم وسعت این بخش نسبت به فرش ماشینی نه تنها تولیدکنندگان، تحت هیچ‌گونه حمایتی قرار ندارند بلکه با واردات انبوه نخ از هند (آن هم بدون پرداخت تعرفه گمرکی) با مشکلات دوچندان روبرو شده‌اند؛ البته نخ‌های مذکور کیفیت مطلوبی ندارند و در این میان کارخانه‌هایی که به تولید نخ‌های بی‌کیفیت می‌پردازند، بسیار متضرر خواهند شد؛ در مقابل، تولیدکنندگان نخ‌های مرغوب مشتریان خاص خود را دارند و واردات نخ بی‌کیفیت هندی، تهدید چندانی برایشان محسوب نمی‌شود.

مهندس عابدی تصریح کرد: در صنعت ریسندگی پنبه‌ای به دلیل عدم حمایت‌های دولت و واردات بی‌رویه نخ، تمایل چندانی برای سرمایه‌گذاری وجود ندارد، شاید به همین دلیل، بازار ماشین‌آلات دست دوم بسیار پر رونق می‌باشد! و صنعتگرانی که تمایل به خرید ماشین‌آلات دست دوم با یک سوم قیمت ماشین‌آلات جدید را دارند، راهی ترکیه می‌شوند.

***مهندس مشهدی عباس:** همان‌طور که می‌دانیم، انقلاب صنعتی با صنایع نساجی آغاز شد و این صنعت، نقش موثری در رشد و توسعه صنعتی کشورهایی مانند ژاپن و کره جنوبی ایفا کرده است.

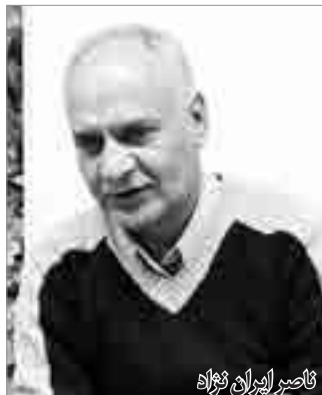
وی افزود: در محافل مختلف نسبت به فعالیت برندهای معتبر ترکیه در ایران ابراز نارضایتی می‌شود اما دلیل این مخالفت و نارضایتی چیست؟ چرا از حضور تولیدکنندگان ترکیه، نگرانیم؟ به‌اعتقاد من، وقتی به دلایل مختلف به واردات ماشین‌آلات دست دوم می‌پردازیم نباید انتظار پیشرفت صنایع ریسندگی، بافندگی و تکمیل و هم‌چنین



نسین هشمینی



امیر مسعود پورگیان



ناصر ایران نژاد



علی نصیری

کارخانه‌های ترکیه به اندازه‌ای از این ماشین‌آلات کار کشیده‌اند که عمر مفید چندانی برای آنها باقی نمانده است! اما صنعتگران ایرانی به دلیل قیمت ارزان این نوع ماشین‌آلات، سراغ خرید آنها می‌روند.

مهندس نیک‌پور، علاقه به تغییرات و نوسازی ماشین‌آلات در میان واحدهای بافندگی را «قابل توجه» توصیف کرد و افزود: متأسفانه سوءاستفاده‌هایی در زمینه خرید و فروش ماشین‌آلات دست دوم می‌شود به‌عنوان مثال یکی از واسطه‌های فروش ماشین‌آلات دست دوم به صنعتگری عنوان کرده بود که دستگاه مورد نظر را از فرانسه وارد خواهد کرد، واحد تولیدی نیز تمام مبالغ مربوط به دستگاه را پرداخته اما بعدها مشخص شد که این ماشین از یک کارخانه دیگر در ایران به آنجا منتقل شده‌است!

مهندس شهلائی: طبق قانون صندوق توسعه ملی، اگر مجموعه‌ای بخواهد حتی یک دستگاه ریسندگی دست دوم وارد کشور کند، مشمول دریافت وام ارزان‌قیمت نمی‌شود زیرا این وام به ماشین‌آلات نو اختصاص دارد و گیرنده وام نباید معوقه بانکی داشته باشد و به‌عنوان بدهکار بانکی شناخته شود.

مهندس رحیمی: دوستان به مسائل مربوط به تجارت و بازرگانی اشاره کردند و کمتر در زمینه تکنولوژی و نوآوری صحبت شد. واقعیت این است که کشورهایی مانند چین، هند، ترکیه و ... با مشکلات متعددی روبرو بودند که با برنامه‌ریزی دقیق و برگزاری جلسات متعدد با صنعتگران و کارآفرینان بخش خصوصی، توانستند بخش عمده‌ای از چالش‌های خود را برطرف نمایند.

وی یادآور شد: بدون اغراق و تعصب باید عنوان کنم که

تولید، تعداد ماشین‌آلات نصب شده و فعال در کشور و ... وجود نداشته باشد، نمی‌توان به برنامه‌ریزی و تدوین چشم‌اندازهای آینده پرداخت.

مهندس اخوان تصریح کرد: وزارت صنعت اعلام نموده که صنایع نساجی برای نوسازی و بازسازی نیازمند ۸۰۰ میلیون دلار است (که رقم بالایی هم نیست) اما این بودجه در کدام یک از بخش‌های نساجی سرمایه‌گذاری خواهد شد؟ و اصلاً قرار است با این رقم به چه هدفی برسیم؟ طبیعی است زمانی که برنامه مشخصی برای سرمایه‌گذاری در صنایع نساجی وجود نداشته باشد با انبوه سرمایه‌گذاری در یک بخش (مانند فرش ماشینی) و رکود بخش‌های دیگر (مانند ریسندگی) روبرو خواهیم شد.

وی با ذکر این مطلب که مطالعات کارشناسی در زمینه صدور پروانه بهره‌برداری و ... انجام نمی‌شود، مشکل اصلی صنایع نساجی را بی‌برنامگی وزارت صنعت در این حوزه دانست.

مهندس نیک‌پور: طی بازدید از شرکت اشتول آلمان، مشاهده کردم که در یکی از بخش‌های این مجموعه، بازسازی کامل ماشین‌آلات دست دوم (متعلق به سال ۲۰۰۴ به بعد) انجام می‌شود و اجزای یک ماشین به‌صورت قطعه به قطعه مورد بررسی و کنترل مجدد قرار می‌گیرد و طبق اطلاعات موجود، یک عدد از این ماشین‌آلات به ایران فروخته نشده است.

نماینده گروز بکرت در ایران اضافه کرد: براساس آمار، در سال ۲۰۱۴، ۶۲ دستگاه متعلق به شرکت اشتول (مربوط به سال‌های ۲۰۰۴ تا ۲۰۰۷) و بازسازی شده توسط ترکیه به ایران فروخته شده در حالی که دقت چندانی در نوسازی ماشین‌آلات مذکور به عمل نیامده است و همه می‌دانیم

مهندس بوروبور: هیچ نهاد و سازمانی به فکر ما (فعالان صنعت نساجی) نیست و اگر ما هم برای رفع مشکلات خود، دست در دست همدیگر ندهیم قطعاً به نتیجه‌ای نخواهیم رسید. فارغ‌التحصیل جوانی که وارد کارخانه می‌شود، اطلاعات اندکی در زمینه کار با ماشین‌آلات و به‌طور کلی فعالیت در یک محیط صنعتی دارد و طبعاً این عدم آشنایی، تأثیرات منفی در روند تولید خواهد گذاشت.

روند تولید خواهد گذاشت.

مهندس مشهدی‌عباس: آقای بوروبور! به‌عنوان یک دانش‌آموخته رشته مهندسی نساجی و نماینده شرکت‌های مختلف خارجی، از کارخانه‌های مختلف نساجی بازدید کرده‌ام و افتخار می‌کنم که در زمینه رنگرزی هم سابقه فعالیت دارم. مطلب بعد این که اگر قرار باشد نمایندگان فروش ماشین‌آلات هم به نصب و راه‌اندازی دستگاه‌ها بپردازند و هم دوره‌های آموزشی برای متخصصین کارخانه‌ها برگزار نمایند مانند این است که از پلیس راهنمایی و رانندگی بخواهیم که رانندگی را به مردم بیاموزند!

مهندس اخوان: در آمارهایی که دوستان مطرح کردند، میزان تولید و فروش اغلب کشورها از جمله آلمان کاملاً مشخص و شفاف بود آیا متولی صنایع نساجی ایران یعنی وزارت صنعت، معدن و تجارت نیز آمار دقیقی از میزان تولید، فروش و صادرات محصولات نساجی و پوشاک دارد؟ آیا می‌دانند که چه تعداد اسپیندل در کشور نصب شده‌است یا چه تعداد ماشین‌آلات بافندگی مشغول تولید هستند؟

وی، یکی از نقاط ضعف صنایع نساجی را فقدان آمار و ارقام دقیق دانست و گفت: زمانی که اطلاعاتی از میزان



مهندس مقراضی: فعالان نساجی مانند اجزای یک زنجیر به همدیگر متصل هستند و اگر هر کدام، وظایف خود را به درستی انجام دهد اطمینان داشته باشید که تمام اجزای این زنجیر به صورت مستحکم و توانمند به فعالیت خود ادامه خواهند داد اما اگر برای مثال به عنوان نماینده سازندگان ماشین آلات خارجی، دستگاهی را وارد کشور کنیم که به عملکرد آن اطمینان و ایمان چندانی ندارم، چگونه انتظار داریم آن کارخانه به تولید محصولات باکیفیت و قابل رقابت بپردازد؟

آن اطمینان و ایمان چندانی ندارم، چگونه انتظار داریم آن کارخانه به تولید محصولات باکیفیت و قابل رقابت بپردازد؟

مهندس مقراضی یادآور شد: برخی از نمایندگان، ماشین‌آلاتی را به فروش می‌رسانند که قطعاً اگر در جایگاه مدیران واحدهای تولیدی قرار می‌گرفتند، هرگز یک قطعه آن را هم خریداری نمی‌کردند! متأسفانه در قایقی نشستیم که هر کسی فقط به فکر تأمین منافع خود است نه منافع جمعی...

***مهندس فقیدنو:** آقای مقراضی به نکته درستی اشاره کردند این که صنعتگران نساجی منتظرند کسی گره از مشکلات آنها باز کند! در حالی که موضوعات بسیار مهم‌تری مانند نابودی تدریجی جنگل‌ها، آلودگی محیط زیست و... در کشور نادیده گرفته می‌شوند پس اگر فکر کنیم که مشکلات صنعت ما برای کسی اهمیت دارد، سخت در اشتباهیم!!!

مدیرعامل شرکت کهن تاج کیمیا سپس به موضوع سرمایه‌گذاری در صنایع نساجی کشورهای هم‌جوار

عرضه می‌شود که خریدار ماشین‌آلات ما باشند و در این میان، خریداران ماشین‌آلات اروپایی از دوره‌های آموزشی نیز بهره‌مند می‌شوند اما کدام فروشنده چینی را می‌شناسید که به مقوله آموزش مشتریان خود توجه کند؟!

وی سپس به بیان مطالبی در زمینه صنایع نساجی و پوشاک ترکیه پرداخت و معتقد بود که در این کشور، رقابت صرفاً در زمینه «کیفیت» محصولات است و تولیدکنندگان با ارائه محصولات باکیفیت به رقابت با همدیگر می‌پردازند اما در ایران، «قیمت» یک محصول اهمیت بیشتری برای صنعتگران دارد.

***مهندس مقراضی:** آمارهای ارائه شده توسط دوستان، از این لحاظ جالب توجه به نظر می‌رسند که آلمان و چین به ترتیب بزرگ‌ترین صادرکننده و واردکننده ماشین‌آلات نساجی در دنیا محسوب می‌شوند اما نکته تأسف‌آور این که بیشترین حجم واردات ماشین‌آلات نساجی به ایران از طریق کشورهای آسیایی انجام می‌شود برای مثال چین که واردکننده عمده ماشین‌آلات آلمانی است، دستگاه‌های تولیدی خود را به ایران می‌فروشد!

وی افزود: همیشه به دنبال متولی انجام امور توسط این نهاد و آن سازمان هستیم و گویا منتظریم که کسی دیگر بیاید و مشکلات صنعت ما را حل کند! در حالی که فعالان نساجی مانند اجزای یک زنجیر به همدیگر متصل هستند و اگر هر کدام، وظایف خود را به درستی انجام دهد اطمینان داشته باشید که تمام اجزای این زنجیر به صورت مستحکم و توانمند به فعالیت خود ادامه خواهند داد اما اگر برای مثال به عنوان نماینده سازندگان ماشین‌آلات خارجی، دستگاهی را وارد کشور کنیم که به عملکرد

در کشور هم از لحاظ آموزش‌های دانشگاهی و تربیت نیروی متخصص، عملکرد ضعیفی داشته‌ایم و هم در زمینه صنعت، به پیشرفت چشمگیری دست نیافته‌ایم.

به گفته مدیرعامل سیناتکس، به دلیل تحریم‌های بین‌المللی و رکود اقتصادی، تمام صنایع کشور با مشکلات متعدد روبرو شده‌اند و به سمت واردات از کشورهایی مانند چین و هند روی آورده‌اند، ضمناً کشورهای اروپایی، «صادرکننده» و امثال چین، هند، بنگلادش و... «واردکننده» ماشین‌آلات نساجی هستند که در این میان صنعتگران ایرانی، خریدار دستگاه‌هایی هستند که تکنولوژی‌های آن کپی‌برداری از نمونه‌های اروپایی است!

مهندس رحیمی ادامه داد: آقای بوربور به این نکته اشاره کردند که تولیدکنندگان، صنعتگران و فعالان صنایع نساجی در یک قایق نشسته‌اند در حالی که معتقدم بسیاری از تولیدکنندگان نساجی به دلیل کسب سود اندک، از این صنعت خارج شده‌اند و افرادی که در این عرصه باقی مانده‌اند به معنای واقعی کلمه، زحمتکش و متعهد هستند و به ایجاد اشتغال برای هموطنان خود افتخار می‌کنند. چه بسا کارخانه‌هایی در کشور وجود دارند که با دستگاه‌های چینی و حدود ۷۰۰ کارگر از صبح تا پاسی از شب به تلاش خود ادامه می‌دهند اما برای خرید ماشین‌آلات مدرن اروپایی از یک سو با مشکل تحریم مواجهند، از طرف دیگر بضاعت مالی چندانی ندارند و نکته مهم‌تر این که دریافت وام بانکی برای خرید تجهیزات بسیار دشوار است به همین دلیل عملاً تا ۴۰ درصد بازنده هستیم.

وی اذعان داشت: طبعاً تکنولوژی تولید به واحدهایی



مهندس فقیدنو: یکی از سرمایه‌گذاران ترکیه که در تبریز کارخانه نساجی راه‌اندازی کرده، معتقد است در ترکیه، برای مقابله با واردات منسوجات چینی، قیمت‌گذاری محصولات به نحوی تعیین می‌شود که واردات مقرون به صرفه نباشد اما در ایران، تولیدکنندگان به آسانی اجازه ورود محصولات چینی را می‌دهند و حاضرند بازار خود را با دیگران تقسیم کنند!!

پرداخت و افزود: به دلیل فعالیت با پنج شریک در ترکیه، از نزدیک در جریان مسائل و روند تولیدات صنایع نساجی آنها هستم و باید اعلام نمایم که صنعتگران ترکیه هم در شرایط چندان خوبی به سر نمی‌برند و در بسیاری از موارد به امکاناتی مانند قیمت ارزان حامل‌های انرژی و حقوق و دستمزد کارگران ایرانی و ... غبطه می‌خورند. اما به معنای واقعی کلمه، «تلاش» می‌کنند و منتظر نمی‌مانند تا کسی برایشان کاری کند، برای مثال در بخش بازاریابی بین‌المللی، درصد قابل توجهی از غرفه‌های نمایشگاه نساجی تهران (آبان ۹۳) را به خود اختصاص می‌دهند به این امید که سهم خود را در بازار گسترده ایران افزایش دهند.

مهندس فقیدنو اذعان داشت: دولت ترکیه در مواردی مانند پرداخت هزینه‌های حضور در نمایشگاه‌های خارجی و تخصیص مشوق‌های صادراتی به حمایت از صنعتگران خود می‌پردازد اما این موارد در مقابل مبالغی که از آنان دریافت می‌کند، بسیار ناچیز است!!!

وی تصریح کرد: یکی از سرمایه‌گذاران ترکیه که در تبریز کارخانه نساجی راه‌اندازی کرده، معتقد است در ترکیه، برای مقابله با واردات منسوجات چینی، قیمت‌گذاری محصولات به نحوی تعیین می‌شود که واردات مقرون به صرفه نباشد اما در ایران، تولیدکنندگان به آسانی اجازه ورود محصولات چینی را می‌دهند و حاضرند بازار خود را با دیگران تقسیم کنند!!

به گفته مدیرعامل شرکت کهن تاج کیمیا، وقتی دیدگاه برخی از صنعتگران، استفاده صرف از ماشین‌آلات دست دوم و عدم نوسازی و بازسازی خطوط تولید است، منتظریم چه بهبودی در وضعیت صنایع نساجی ایجاد شود؟!

همایش تخصصی نساجی برگزار کرده‌ام.

مهندس یراقی: از امروز، امکان ثبت سفارش برای تهیه الیاف پلی‌استر، کلیه نخ‌ها، پارچه و پوشاک از طریق ارز مبادله‌ای (متقاضی) وجود ندارد و صنعتگران باید از طریق ارز آزاد، نیاز واحدهای خود را تأمین نمایند و تا این لحظه برای ثبت سفارش ماشین‌آلات، تغییر و تحول خاصی رخ نداده‌است.

مهندس نوایی: زمینه فعالیت من تولید و واردات ماشین‌آلات نساجی است و با اطمینان عنوان می‌کنم در سال‌های گذشته یکی از قدرتمندترین تولیدکنندگان ماشین‌آلات نساجی در کشور شناخته می‌شدم اما در حال حاضر پس از طراحی دستگاه‌های جدید، مراحل ساخت و تولید را به ترکیه منتقل کرده‌ام؛ در حال حاضر هم گروه فنی این مجموعه آمادگی کامل خود را برای نوسازی و بازسازی انواع ماشین‌آلات نساجی (و غیرنساجی) اعلام می‌کند.

مدیرعامل شرکت ساراتکس با اعلام این مطلب که اگر به امید کمک دیگران بنشینیم، بازنده میدان تولید و رقابت خواهیم بود؛ اذعان داشت: کما این که تاکنون به

مهندس حشمتی: مدتی پیش طی برگزاری جلسه‌ای با روسای دانشکده مهندسی نساجی دانشگاه صنعتی امیرکبیر، اعلام آمادگی کردیم تا در کارخانه خود، یک روز در هفته را به آموزش دانشجویان اختصاص دهیم تا از همان دوران دانشجویی با محیط صنعتی و تولید آشنا شوند اما متأسفانه استقبال چندان از این پیشنهاد نشد.

وی افزود: در بعضی از کارخانه‌ها نیز علاقه‌ای به طرح مباحث جدید تولید و ارتقای سطح دانش فنی وجود ندارد. **مهندس شهلائی:** به اعتقاد من مشکل بزرگ صنایع نساجی ورود غیرنساج‌ها به این صنعت است و یک سرمایه‌گذار یا باید سرمایه خود را به راه‌اندازی خط تولید اختصاص دهد و سکان مدیریت را به کارشناسان محرب و توانمند بسپارد و یا با کسب دانش و تجربه مدیریت، بتواند از عهده اداره کارخانه نساجی برآید، اما متأسفانه برخی از سرمایه‌گذاران این صنعت، نه دانش فنی و تخصصی دارند و نه اجازه ورود متخصصان را به واحدهای تولیدی خود می‌دهند.

وی افزود: افتخار می‌کنم که تاکنون بیش از ۳۰ مهندس را برای آموزش به خارج از کشور اعزام کرده‌ام و ۲۲



وی با ذکر این نکته که با فقر دانش فنی در کشور مواجهیم، گفت: حدود بیست سال در شرکت‌های مختلف به‌عنوان مدیرعامل به فعالیت پرداخته‌ام و هر بار که آگهی استخدام فارغ‌التحصیلان دانشگاهی را منتشر می‌کردیم، افرادی مراجعه می‌کردند که باید دو سال در کارخانه کار می‌کردند تا با فعالیت در محیط صنعتی و نحوه عملکرد ماشین‌آلات آشنا شوند! به‌عبارت بهتر متأسفانه، دانشگاه‌ها قادر به تربیت نیروهای موثر برای رفع مشکلات واحدهای نساجی نیستند، هم‌چنین پروژه‌هایی که در حال حاضر از دانشگاه به صنعت معرفی می‌شوند؛ اغلب تکراری و کپی‌برداری از پروژه‌های قبلی هستند و همین امر به ضعف روزافزون دانش فنی می‌انجامد.

به‌گفته دکتر حسین نژاد با تکیه بر تجربه نمی‌توان به راهبری تکنولوژی پرداخت و باید هدف‌گذاری صحیح برای آینده صنایع نساجی ایران با همفکری مراجع ذی‌ربط و صنعتگران تدوین شود.

«مهندس صلواتی: همه به‌خوبی می‌دانیم که مشکلات بسیاری در صنایع نساجی وجود دارد و آن قدر در جلسات و نشست‌های مختلف بازگو شده‌اند که گویی عادت

خود را از بهترین برندهای اروپایی خریداری کردند اما امروز تعطیل هستند زیرا به درستی اهداف خود را از تولید ترسیم نکرده بودند البته این مشکل مختص صنایع نساجی نیست به‌طوری که در صنعت سیمان دوبرابر نیاز کشور، کارخانه ایجاد شده‌است.

وی افزود: اگر امروز ترکیه به یکی از قطب‌های صنایع نساجی و پوشاک دنیا تبدیل شده‌است و در بسیاری از موارد، جایگزین مناسبی برای مواد اولیه اروپایی است، به دلیل برنامه‌ریزی‌های دقیق و تلاش‌های مستمر صنعتگران و فعالان این صنعت است.

دکتر حسین نژاد بیان داشت: بهتر است در این قبیل میزگردها از متولیان بخش‌های مختلف نساجی دعوت به عمل آید تا در کنار صنعتگران و کارآفرینان بخش خصوصی، به ارائه راهکارهای موثر برای رفع چالش‌های صنعت نساجی بپردازند. چه بسا سرمایه‌گذارانی در کشور وجود داشته باشند که از منابع مالی و دانش فنی کافی بهره‌مند هستند اما اطلاعات جامعی در مورد نیازهای کشور ندارند و به همین دلیل در بسیاری از موارد مانند تولید منسوجات نظامی با خلأ روبرو هستیم.

موفقیت‌چندانی دست نیافته‌ایم.

به‌گفته وی، ایران توان طراحی و تولید ماشین‌آلات نساجی را دارد اما به‌عنوان یک تولیدکننده دستگاه‌های صنعتی هر زمان که به سازمان‌های دولتی مراجعه کرده‌ام، به جای حمایت با سنگ‌اندازی‌های متعدد روبرو شده‌ام و حتی با دردرس و مشقت فراوان، توانستم ماشین تولید خود را که جهت حضور در نمایشگاه ترکیه به این کشور برده بودم از طریق گمرک به ایران بازگردانم! همگی ما با چنین مشکلاتی روبرو شده‌ایم و نیازی به بازگویی آن نیست اما معتقدم باید با توکل به خداوند و اتکا بر توان خود به حرکت ادامه دهیم و منتظر دست هیچ باری‌رسانی برای گره‌گشایی مشکلات نمایم.

مهندس نوایی تصریح کرد: امیدوارم فقط امیدمان به خداوند باشد...

«دکتر حسین نژاد: ماشین‌آلات و سخت‌افزار یک جزء از مباحث مربوط به تکنولوژی است که متأسفانه طی سی سال اخیر و به‌ویژه پس از تحریم‌های بین‌المللی، کارخانه‌های متعددی را می‌شناسیم که به سرمایه‌گذاری‌های کلان پرداختند و حتی ماشین‌آلات



مهندس فرزاد: گفته می‌شود یکی از دلایل قیمت تمام شده پائین محصولات چینی و رشد اقتصادی هفتاد برابری این کشور طی ۳۰ سال اخیر، تلاش بسیار بالای کارگران و مهارت‌های مدیریتی کارخانه‌ها و واحدهای تولیدی است و اگر برنامه‌های جدی مبارزه با فساد اقتصادی یا تکیه بر ارتقای مهارت‌های مدیریتی وجود نداشت، قطعاً به این رشد چشمگیر دست نمی‌یافتند.

کرده‌ایم به بیان مسائل و چالش‌های صنعت بپردازیم! وی ضمن اشاره به کم‌توجهی‌های دولتمردان به صنعت نساجی ادامه داد: در کمیسیون‌های مختلف مجلس شورای اسلامی هیچ‌خبری از صنایع نساجی که گفته می‌شود پس از صنعت نفت، دومین حجم اشتغالزایی کشور را برعهده‌دارد، نیست.

مهندس صلواتی در بخش دیگر سخنان خود تصریح کرد: از نمایندگان فروش ماشین‌آلات خارجی در ایران درخواست می‌کنم که بیشتر دور هم جمع شویم؛ اگرچه ممکن است در برخی از موارد تضاد منافع به‌وجود آید اما می‌توانیم از اطلاعات یکدیگر در بخش‌های مختلف نساجی مانند ریسندگی، بافندگی و .. بهره‌مند شویم که قطعاً در پیشبرد فعالیت‌های هر یک از ما بسیار موثر خواهد بود.

وی سپس پیشنهاد راه‌اندازی تشکلی با حضور نمایندگان فروش ماشین‌آلات خارجی در ایران را مطرح کرد و حرکت به سمت ارتقا و یکپارچگی اطلاعات و دانش فنی، استخراج آمار و ارقام‌های دقیق از میزان واردات، فروش و نصب ماشین‌آلات نساجی (اعم از جدید یا دست‌دوم) را از دستاوردهای مهم شکل‌گیری این تشکل تخصصی برشمرد.

مهندس صلواتی، حضور موثر نمایندگان فروش در نمایشگاه‌های نساجی ایران را برای ارتباطات بیشتر با صنعتگران موثر دانست و گفت: متأسفانه اجاره‌بهای غرفه‌های خارجی در نمایشگاه‌های نساجی بسیار بالاست و از سوی دیگر حضور در نمایشگاه بدون ارائه ماشین‌آلات و صرفاً با ارائه کاتالوگ و بروشور، بازدهی چندانی ندارد؛ بارها هم به مدیران نمایشگاهی عنوان کرده‌ایم که شرکت ما در ایران ثبت شده و مدیران

و کارشناسان آن همگی ایرانی هستند پس چرا باید هزینه‌های بیشتری نسبت به دیگران بپردازد؟

وی ادامه داد: به دلیل همین کمبودهای عرضه ماشین‌آلات نساجی در نمایشگاه‌های کشور است که ایرانیان، رکورد بازدید اغلب نمایشگاه‌های خارجی مانند ایتما را به خود اختصاص می‌دهند که به‌اعتقاد من بسیار تأسف‌آور است در حالی که صنعتگران چین و هند کمتر در نمایشگاه‌های خارجی شرکت می‌کنند زیرا شاهد برگزاری ITME در منطقه خود هستند.

***مهندس بزرگیان:** یک تفکر نادرست در بهره‌گیری از ماشین‌آلات نساجی وجود دارد و این که برای مثال از یک ماشین تولید الیاف پلی‌استر، انتظار می‌رود بتواند به تولید الیاف پلی‌پروپیلن هم بپردازد و این کار، هنر انعطاف‌پذیری آن دستگاه تلقی می‌شود!! از سوی دیگر، صنعتگران نساجی به دلیل عدم اعتماد به بازار و تصویب قوانین خلق‌الساعه توسط دولت انعطاف‌پذیری خاصی را در استفاده از دستگاه‌های خود دنبال می‌کنند که این موضوع یک فاجعه برای قیمت تمام شده محسوب می‌شود؛ بنابراین نمایندگان فروش ماشین‌آلات باید

تلاش کنند که این هنر اضافی! دستگاه‌ها را کاهش دهند
***مهندس میرمتین میری:** در زمینه نوسازی و بازسازی صنایع نساجی بهتر است تشکل‌ها و کمیته‌های تخصصی در این صنعت گسترده شکل گیرد تا به رفع نیازهای تخصصی و فنی صنعتگران بخش‌های مختلف نساجی بپردازند؛ ضمن این که زمینه مناسبی برای تبادل اطلاعات شکل خواهد گرفت.
***مهندس فرزاد:** گفته می‌شود یکی از دلایل قیمت تمام شده پائین محصولات چینی و رشد اقتصادی هفتاد برابری این کشور طی ۳۰ سال اخیر، تلاش بسیار بالای کارگران و مهارت‌های مدیریتی کارخانه‌ها و واحدهای تولیدی است و اگر برنامه‌های جدی مبارزه با فساد اقتصادی یا تکیه بر ارتقای مهارت‌های مدیریتی وجود نداشت، قطعاً به این رشد چشمگیر دست نمی‌یافتند.
 وی یادآور شد: نمی‌توان منکر تلاش‌های صنعتگران نساجی ایران برای رشد و توسعه این صنعت شد و شاید در روند تولید، آنقدر با درهای بسته مواجه شده‌اند که مجبورند سراغ مسیرهای میانبر بروند تا بتوانند در میدان



وی وجود تشکیلی برای هدایت سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی، برگزارکننده دوره‌های آموزشی پس از فارغ‌التحصیلی، ارائه مشاوره فنی و مهندسی پروژه‌های نساجی را ضروری عنوان کرد و در پایان ابراز امیدواری نمود، روزی فرا برسد که قداست به تولید داده شود نه تولیدکننده...

«مهندس شهلائی: یکی از مشکلات ما این است که صنعتگران بزرگ و قدرتمند ما جایگزینی ندارند؛ البته فرزندان خود را با کسب و کار آشنا می‌کنند اما فردی که از همان ابتدا دغدغه مسائل مالی و تولیدی ندارند؛ چگونه از عهده رویارویی با چالش‌ها و مشکلات تولید و صنعت برخواند آمد و اصولاً چه تمایل و انگیزه‌ای به کار در صنعت دارد؟! متأسفانه نسل جوان ما به دنبال کار در کارخانه و فعالیت در خارج از تهران (شهرهای بزرگ) نیست. وی با بیان این مطلب که وطن‌پرستی را کنار گذاشته‌ایم، افزود: قبول کنیم هر کسی فکر منافع خود است و برای رسیدن به سود بیشتر حاضر است پاهای خود را روی دوش دیگری بگذارد و از آن بالا برود.

(تکنولوژی نساجی) جهت حضور در دوره‌های آموزشی، برگزاری سمینارهای دوسالانه تخصصی نساجی و ... اما در حال حاضر هزینه‌های اروپا به شکل سرسام‌آوری افزایش یافته و اعزام مدیر فروش یا مدیر فنی برای تعمیر و نگهداری ماشین‌آلات نصب شده به ایران، قطعاً هزینه‌های بسیاری در بر دارد و شاید برایشان چندان مقرون به صرفه نیست که سرمایه‌های خود را صرف بازاری نمایند که حجم فروش آن در مقایسه با چین و هند، چندان بالا نیست.

وی اضافه کرد: تمام نمایندگان فروش ماشین‌آلات خارجی در ایران مانند سولتکس ایران، ایران اشتربیک و... نهایت تلاش را به کار می‌برند که ایران را در سطح A مشتریان خود نگه دارند تا بتوانند خدماتی مشابه چین و هند به صنعتگران ایرانی ارائه نمایند.

مهندس فرزاد اذعان داشت: اغلب تولیدکنندگان، یکدیگر را متعلق به یک مجموعه بزرگ نمی‌دانند و در مواجهه با تبعات نوسان نرخ ارز، افزایش قیمت مواد اولیه و ... به اصطلاح «هوای هم را ندارند» و عمدتاً به فکر سودآوری واحدهای تولیدی خود هستند.

رقابت به حیات خویش ادامه دهند.

مدیر فروش شرکت سولتکس ایران سپس بیان داشت: امروزه یک فارغ‌التحصیل دانشگاه، انگیزه چندانی برای حضور در کارخانه و طی کردن مراحل مختلف در واحدهای صنعتی را ندارد.

مهندس فرزاد تصریح کرد: با توجه به آمارهایی که دوستان اعلام کردند، سهم بخش ریسندگی، بافندگی و تکمیل ایران در میان سایر کشورها به زحمت به یک دهم درصد می‌رسد، در بخش تریکوبافی (که وضعیت اندکی بهتر است) به عدد پنج دهم درصد رسیده‌ایم و در بخش رنگرزی حتی به یک دهم درصد هم دست نیافته‌ایم! حال چگونه انتظار داریم سازندگان ماشین‌آلات نساجی، خدمات و تسهیلاتی را به کشوری مانند ایران ارائه دهند که سهم جهانی آن یک‌دهم درصد است؟! اگرچه شرکت‌هایی مانند سولزر (که سال آینده چهلمین سالگرد تأسیس خود را جشن خواهد گرفت) خدمات بسیاری به واحدهای نساجی ایران ارائه داده است از راه‌اندازی شرکت غدیر یزد تا اعزام فارغ‌التحصیلان ممتاز مقطع کارشناسی ارشد