



سرن زیاد است!

گزارشی از برگزاری بیست و یکمین نمایشگاه بین‌المللی ماشین‌آلات نساجی، مواد اولیه، منسوجات خانگی، ماشین‌های گلدوزی و محصولات نساجی تهران (ایران تکس ۱۶-۱۳ شهریور ۹۴)



اشاره:

بیست و یکمین نمایشگاه بین‌المللی ماشین‌آلات نساجی، مواد اولیه، منسوجات خانگی، ماشین‌های گلدوزی و محصولات نساجی تهران با نظارت «انجمن صنایع نساجی ایران» و همکاری «اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران»، «جامعه متخصصین نساجی ایران»، «اتحادیه تولیدکنندگان و فروشندگان کالای خواب تهران» و «انجمن صنفی کارفرمایی تولیدکنندگان ماشین‌آلات و قطعات نساجی ایران» به مدت چهار روز در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد.

در این نمایشگاه تخصصی که سالن‌های A و B ۳۱، ۳۵، ۳۸، ۳۸A و ۴۱ را به خود اختصاص داده بود، ۱۵۵ شرکت داخلی، ۱۶۳ شرکت خارجی از ۱۰ کشور (کره جنوبی، اسپانیا، ایتالیا، ترکیه، هندوستان، چین، تایوان، آلمان، پاکستان و ویتنام) حضور داشتند.

متراژ کلی نمایشگاه بیست و یکم با ۶ درصد

نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران بخشید؛ هر جا که نگاه می‌کردیم رنگ و بویی از نساجی داشت و برخلاف دوره‌های قبلی با نمایشگاه آب و فاضلاب یا شیرینی و شکلات عجین نشده بود که بازدیدکنندگان آن از سر تفتن و کنجکاوی راهی سالن‌های فرش و پوشاک شوند! سه‌گانه نساجی، فرش و پوشاک در شرایطی کنار هم قرار گرفت که کمپین تحریم خرید خودرو داخلی، اخبار داغ آن روزها بود و حتی هنگام بازدید وزیر صنعت از غرفه‌های مختلف، زمزمه‌هایی از اطراف در مورد آن شنیده شد!

موضوع مهم دیگر این که به اعتقاد بسیاری از حاضرین نمایشگاه، تعداد بازدیدکنندگان ایران تکس نسبت به سال گذشته کمتر شده بود که شاید بتوان دلیل این امر را در برگزاری همزمان دو نمایشگاه تخصصی دیگر (کف‌پوش و پوشاک) جستجو کرد که بازدیدکنندگان هر سال را به غرفه‌داران امسال تبدیل کرده بود!

رشد روبرو بود و متراژ شرکت‌های داخلی نیز رشد ۲۰ درصدی را تجربه کرد اگرچه طبق آمار تعداد شرکت‌های داخلی از ۱۶۳ غرفه سال گذشته به ۱۵۵ غرفه در سال جاری رسید.

«تبلور برق و الکترونیک در صنعت نساجی»، «آشنایی با زبان بدن در مذاکره»، «پوشاک و منسوجات با کارایی بالا»، «نرم‌افزارهای الگوسازی و طراحی لباس»، «چالش‌های موجود در صنعت چرم و کفش» و «آشنایی با قوانین و مقررات سازمان ملی استاندارد در ارتباط با صادرات و واردات کالای نساجی و چرم» عناوین کارگاه‌های آموزشی جامعه متخصصین نساجی ایران بود که در چهار روز برگزاری نمایشگاه نساجی تهران، پذیرای متخصصین اهالی صنعت نساجی کشور بود.

نمایشگاه ایران تکس که امسال با نمایشگاه‌های فرش ماشینی و پوشاک به صورت همزمان برگزار شد، حال و هوای خاصی به محل دائمی

دهد؛ همچنین با افزایش سرمایه‌گذاری‌های خارجی در سال‌های آتی می‌توان صنعت نساجی را در کشور رونق داد.

وی مبارزه با قاچاق منسوجات و پوشاک را یکی از برنامه‌های جدی وزارت صنعت عنوان کرد و افزود: برای حمایت از تولید داخلی باید با واردات بی‌رویه کالا به کشور مقابله نماییم که این امر با تعامل و همکاری تشکل‌ها، تولیدکنندگان و واردکنندگانی که از مبادی قانونی، کالا وارد کشور می‌کنند، امکان‌پذیر است.

* گفت‌وگو با غرفه‌داران ایران تکس ۹۴

تمرکز بر ساخت ماشین‌آلات منحصر به فرد

«شرکت ماشین‌سازی راعی» سال ۱۳۷۰، ساخت ماشین‌آلات و قطعات نساجی را آغاز نمود و موفق به طراحی و تولید اولین ماشین چله پیچی بخشی شیب ثابت (مجهز به شیب‌یابی هوشمند) شد. در نمایشگاه نساجی سال ۱۳۸۴ نیز اولین نمونه ماشین چله‌پیچ بخشی با مشخصات اصلی بمبو گرد و استفاده از سروموتور و سرودرایو ساخت خود را در معرض مشاهده صنعتگران و مدیران نساجی قرار داد. این شرکت هم‌چنین قادر به تولید ماشینی است که توان چله‌گیری نخ تا ۱۵۰۰ کیلوگرم خالص را داراست و از این نظر در کشور، منحصر به فرد می‌باشد.

محسن راعی - مدیر عامل - ابراز داشت: پساتحریم که صحبت‌های زیادی در مورد آن صورت می‌گیرد نه تنها تأثیر مثبتی بر روند فعالیت‌های صنعتی و تولیدی نداشته بلکه به رکود بازار نیز دامن زده است؛ زیرا فعالان صنعتی هنوز نمی‌دانند که خریدهای خود را انجام دهند یا منتظر بهبود شرایط بمانند، توجه داشته باشیم که اثرات مثبت توافق‌نامه هسته‌ای در کوتاه‌مدت نشان نمایان نخواهد شد.

وی افزود: رونق صنعت نساجی با قدرت خرید مردم ارتباط مستقیم دارد که فکر نمی‌کنم پساتحریم اثری بر قدرت خرید مردم داشته باشد و اگر هم تأثیرگذار باشد در طولانی‌مدت به منصفه ظهور خواهد رسید. صنعتگر نساجی به بازار، بازار به بنکدار (عمده فروش) و بنکدار نیز به مردم وابسته است؛ زمانی که قدرت خرید مردم کاهش یابد به تبع تمام زنجیره تولید دچار اختلال

ایران تکس ۹۴، روز جمعه با حضور مهندس نعمت‌زاده - وزیر صنعت -، دکتر رحمانی - رئیس کمیسیون صنایع مجلس شورای اسلامی -، خانم نصراللهی - مدیر کل دفتر نساجی و پوشاک وزارت صنعت -، اعضای هیئت مدیره تشکل‌های نساجی مانند انجمن صنایع نساجی ایران، جامعه متخصصین نساجی ایران، اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران و ... به صورت رسمی افتتاح شد. مسئولان به سرعت از غرفه‌های نمایشگاه بازدید کوتاه به عمل می‌آورند و از غرفه‌داران از تولیدات، صادرات، چالش‌های صنعت و ... سوالاتی می‌پرسیدند و وقت چندانی هم نبود تا پاسخ‌های خود را دقیق و روشن بشنوند! تولیدکننده‌ای از مشکلات تهیه مواد اولیه گلایه‌مند بود و دیگری صادرات را در شرایطی که قیمت تمام شده تولیدات بسیار بالاست، غیرمنطقی می‌دانست، صنعتگری که امیدوار بود با رفع تحریم‌ها، شاهد رونق تولید و احیای صنعت نساجی باشد و کارآفرینی که با اصرار از وزیر صنعت و هیئت همراه خواست کرد تا زمان و توجه بیشتری به صنعت نساجی اختصاص دهند. صنعتی کهن و ریشه‌دار که نه نوسانات ارزی و تحریم‌های بین‌المللی آن را ریشه‌کن کرد و نه قاچاق (علی‌رغم تمام دردهایش) آن را از میدان خارج نمود.

وزیر صنعت در حاشیه بازدید از نمایشگاه نساجی در جمع خبرنگاران حاضر شد و ضمن ابراز خرسندی از کیفیت و تنوع محصولات عرضه شده در این نمایشگاه عنوان داشت: هر چه وضعیت اقتصادی مردم بهتر شود حاضرند سرمایه‌گذاری بیشتری برای خرید پوشاک، فرش و منسوجات اختصاص دهند بنابراین از مردم عزیز تقاضا می‌کنم که از نمایشگاه‌های نساجی، کف‌پوش و پوشاک بازدید به عمل آورند تا به توانمندی صنعتگران، طراحان پارچه و پوشاک پی ببرند.

وی در پاسخ به این سوال که آیا دولت برای حمایت از تولیدکنندگان نساجی، تسهیلاتی قائل می‌باشد یا خیر؛ گفت: دولت برنامه‌ای از بودجه عمومی برای توسعه صنعت نساجی ندارد. وی افزود: صنایع پوشاک از جمله صنایع ضروری در کشور است و در صورتی که بخش خصوصی مورد حمایت قرار گیرد، می‌تواند سرمایه‌گذاری بیشتری در تولید این نوع کالا انجام



محسن راعی - مدیر عامل ماشین‌سازی راعی





مهدی جعفری - مدیرعامل الگانت سمنان



آن کپی برداری کند باید ۴ سال زمان برای این کار اختصاص دهد البته طراحی دستگاه بسیار پیچیده تر از آن است که بتوان کپی برداری کرد! به گفته وی، برنامه سنتی تولید ماشین آلات را به شیوه صنعتی تبدیل کرده ایم و به همین دلیل بحث کنترل پروژه، کنترل کیفی را مدنظر قرار داده ایم تا بتوانیم به امید خداوند، دستگاهی با بهترین کیفیت و بیشترین کارایی تولید کنیم و در اختیار بازارهای داخلی و خارجی قرار دهیم.

مدیرعامل ماشین سازی راعی در مورد نمایشگاه نساجی تهران گفت: نمایشگاه نسبت به سال گذشته، رشد خوبی داشته و همزمانی آن با نمایشگاه فرش ماشینی و کف پوش حجم بالایی از شرکت کنندگان و بازدید کنندگان را به خود اختصاص می دهند.

*** هدف ما رونق صنعت نساجی در ایران است**
«شرکت الگانت سمنان» نخستین شرکت مشارکتی نساجی ایران و ترکیه، تولیدکننده پارچه های پرده ای و نخ شانل است و به رنگرزی و تکمیل پارچه نیز می پردازد. این شرکت در سال ۱۳۸۸ در شهرک صنعتی شرق شهرستان سمنان تأسیس شد و با احداث ۲۵۰۰۰ متر مربع سوله شامل سالن های تولید و انبار و بخش اداری فعالیت خود را آغاز نمود.

الگانت سمنان، با هدف رونق صنعت نساجی در ایران و تولید محصولات با کیفیت و ایجاد اشتغال پایدار در منطقه با بهره گیری از تکنولوژی های روز دنیا در سال ۱۳۸۹ به بهره برداری رسید و زمینه اشتغال بیش از ۴۰۰ نفر را فراهم نموده است.

مهدی جعفری - مدیرعامل - طرح تولید انواع نخ های پلی استر FDY و تکسچره و پارچه های پرده ای گلدوزی شده را از برنامه های آتی الگانت سمنان برشمرد و ضمن ابراز امیدواری نسبت به رفع تحریم های بین المللی، کیفیت بسیاری از تولیدات ایرانی را قابل رقابت در بازارهای جهانی دانست.

این مجموعه که از لحاظ وسعت، بزرگ ترین غرفه نمایشگاه نساجی تهران را به خود اختصاص داده بود، با افتخار و قدرت توانست نظر بازدید کنندگان داخلی و شرکت کنندگان ترکیه را به خود جلب نماید.

می شود پس ابتدا باید برنامه های موثر برای افزایش قدرت خرید مردم تدوین شود.

راعی تصریح کرد: در اوج تحریم های بین المللی، مواد اولیه و تجهیزات با قیمت های گزاف در اختیار تولیدکننده قرار می گرفت و با تلاش فراوان به تولید ادامه می داد اما در حال حاضر شرایط به نحوی تغییر کرده که به دلیل رکود بازار، خرید و فروشی انجام نمی شود ضمن این که تغییری در وضعیت معیشت مردم ایجاد نشده است که تبعات آن بر تولید و بازار بازگردد.

وی سپس گفت: ماشین سازی راعی تولیدات خود را به سطحی رسانده که هم از نظر قیمت برای خریدار (واحدهای نساجی) مقرون به صرفه باشد و هم تر نظر کیفیت بتواند ۹۰ درصد از نیازهای صنعتگران ایرانی را تأمین کند. در سایر کشورها هر ماشینی بابت تولید یک نوع نخ خاص طراحی و تولید می شود اما در ایران مجبوریم ماشین هایی بسازیم که امکان تولید نخ های مختلف را داشته باشد! زیرا واحدهای نساجی توان خرید چندین دستگاه چله پیچی برای انجام کارهای مختلف را ندارند. وی اضافه کرد: برای طراحی و تولید یک دستگاه، در ابتدا هزینه های تولید را در نظر می گیریم سپس مراحل بومی سازی آن را انجام می دهیم تا متوجه شویم خریداران ایرانی چه انتظاراتی از ماشین آلات ما دارند که بهترین کیفیت و بیشترین بهره وری را برای آنان به همراه داشته باشد؛ با این رویکرد از سه سال پیش، ساخت یک ماشین چله پیچی بسیار خاص برای تولید فرش ماشینی را شروع کردیم که برای نخستین بار در دنیا ساخته می شود. خوشبختانه اولین نمونه این ماشین، سال گذشته با بهترین کیفیت مورد بهره برداری قرار گرفت و تا یک ماه آینده، دومین نمونه را تحویل مشتری خواهیم داد. عملیاتی که توسط این ماشین به روی نخ انجام می شود از ۱۵ ساعت به دو ساعت کاهش یافته است، کار با این دستگاه نیازمند حضور اپراتور حرفه ای و باتجربه نیست و یک اپراتور مبتدی هم قادر به کار با دستگاه می باشد ضمن این که تمام تنظیمات توسط دستگاه انجام می شود.

راعی تصریح کرد: طراحی و تولید دستگاه مذکور سه سال به طول انجامید و اگر کسی بخواهد از

✱ ادغام متفکرانه نمایشگاه‌های نساجی، کف پوش و

پوشاک

شرکت ایران پاشا با تکیه بر تجربه ۳۰ سال فروش ماشین‌آلات نساجی به فروش ماشین آلات گردباف، منسوجات نبافته، کالای خواب و تکمیل پارچه گردبافی از کشورهای اروپایی و آسیایی می‌پردازد. هم‌چنین در زمینه ارائه لوازم یدکی نساجی و ارائه مشاوره کلیه خطوط نساجی نیز فعالیت‌هایی دارد.

محمد میری-مدیرعامل- در مورد نمایشگاه نساجی تهران عنوان داشت: این نمایشگاه هم به لحاظ کمی و هم به لحاظ کیفی بالاتر از سال‌های پیش و حتی بیش از حد تصور بود اما اگر بخواهیم تک تک نمایشگاه‌ها جداگانه بررسی کنیم به راحتی می‌توان دریافت که سطح کمی و کیفی پایین‌تر بود که این مورد هم قابل پیش بینی بود. زیرا شرایط اقتصادی صنف ما خارج از بقیه صنوف نیست و با مشکلات زیادی در حال دست و پنجه نرم کردن است. به این نکته هم باید اشاره کنم که این ادغام بسیار متفکرانه و مورد نیاز نساجی بود.

وی افزود: شرکت‌های تولیدی داخلی به مانند سال‌های گذشته سعی بر آن داشتند که با دکورهای زیبا، محصولات خود را به رخ یکدیگر و حتی تولیدکنندگان خارجی بکشند اما شخصاً به نتیجه‌ای نرسیده‌ام که چرا اکثر شرکت‌های داخلی، وقتی هیچ برنامه‌ای برای صادرات و یا تغییر در نوع فروش بجز عمده به تنی چند از عاملیت‌های خود ندارند چرا در این نمایشگاه‌ها شرکت می‌کنند؟!

میری، یکی از معضلات تولیدکنندگان داخلی را نداشتن اطلاعات روز بازار از نظر کیفیت و مد به علت فروش عمده به عاملیت‌هایی با سبک و صیاق تجارت قدیمی دانست و گفت: اطمینان دارم در هنگام باز شدن درب‌های صادرات از طرف کشورهای صاحب سبک باز هم ما نخواهیم توانست به جایگاه مناسبی دست یابیم. به گفته این فعال نساجی، شرکت‌های تولیدی خارجی مانند سال‌های گذشته بازار داخل ایران را با القامد خود و قیمت پایین هدف گرفته بودند که موفق هم هستند! امیدوارم مدیران ارشد کشوری با اتخاذ راهکارهای مناسب و عملی به کمک و یاری تولیدکنندگان داخلی

✱ ایجاد مزیت‌های رقابتی در حوزه رنگ نساجی

«گروه بازرگانی دیبا نسج» سال ۱۳۸۷ فعالیت خود را در زمینه تأمین و توزیع مواد رنگزای نساجی آغاز کرد و در حال حاضر نماینده انحصاری شرکت رانتو (بزرگ‌ترین تولیدکننده مواد رنگزا و کمکی نساجی چین) به شمار می‌آید.

عباسعلی رضایی-مدیرعامل- عنوان داشت: وضعیت کسب و کار و تولید نسبت به سال گذشته و پس از توافقات هسته‌ای نه تنها بهبود پیدا نکرده بلکه رکود خاصی در بازار حکمفرماست، معضل چک‌های برگشتی یکی از مسائل حاد تمام فعالان نساجی است، مدیران کارخانه‌های تولیدی از کاهش ظرفیت تولید گلایه‌مند هستند، هزینه‌های تولید افزایش یافته و در مقابل میزان فروش و حاشیه‌های سود کاهش پیدا کرده است و به‌طور کلی نه در بخش تولید و نه در بخش بازرگانی و فروش مواد اولیه، هیچ اثری از بهبود وضعیت به چشم نمی‌خورد.

رضایی اضافه کرد: دیبا نسج علی‌رغم وجود مشکلات متعدد، ضمن تقویت بخش آزمایشگاه و افزایش تعداد همکاران خود در حوزه مسائل فنی، با بهره‌گیری از نظرات مشاوران مجرب داخلی و خارجی به ایجاد مزیت‌های رقابتی در حوزه رنگ نساجی متمرکز شده است.

مدیرعامل دیبا نسج به نمایشگاه نساجی تهران هم پرداخت و گفت: نمایشگاه امسال با افت محسوسی از نظر تعداد بازدیدکننده و غرفه‌دار نسبت سال گذشته مواجه است که شاید دلیل این امر، برگزاری همزمان نمایشگاه‌های نساجی، فرش و پوشاک باشد البته صنعتگران شاخه‌های مختلف نساجی در این فضای مشترک بهتر می‌توانند با سایر همکاران خود مذاکره نمایند

رضایی تصریح کرد: حضور در نمایشگاه منافع مالی خاصی برای غرفه‌داران ندارد و یا به توسعه بازار منتهی نمی‌شود اما حضور در نمایشگاه برای شرکت‌هایی مانند دیبا نسج بسیار ضروری است ضمن این که امکان ملاقات و تجدید دیدار با دوستان و همکاران قدیمی در نمایشگاه امکان‌پذیر می‌باشد.



مدیران گروه بازرگانی دیبا نسج



محمد میری-مدیرعامل ایران پاشا





عباس نجفی - مدیرعامل الیاف ابریشم ماهان دلیجان



میری، به سطح کیفی نمایشگاه تهران از جنبه بین المللی بودن از ۱ تا ۱۰ نمره ۲ و از نظر سطح کیفی نمایشگاهی نمره ۵ را لحاظ نمود از نظر سطح کمی نیز به نمره ۳ اکتفا کرد و گفت: راه زیادی داریم ولی سرعت نسبی خوبی هم داریم.

* حل مشکل خرید اعتباری بین المللی و رونق صنعت نساجی

«گروه صنعتی بازرگانی الیاف ابریشم ماهان دلیجان» تولیدکننده الیاف پلی استر و عایق های رطوبتی است و در زمینه امور بازرگانی نیز به فعالیت می پردازد و در حال حاضر یکی از معتبرترین تولیدکنندگان الیاف پلی استر کوتاه در ایران با ظرفیت تولید سالیانه ۱۵ هزار تن به شمار می آید.

عباس نجفی - مدیرعامل - افزود: از مهم ترین محصولات این شرکت می توان به الیاف پلی استر کتان تایپ و با ظرافت بالا (۱/۵ دینر) و همچنین الیاف پلی استر سالیید با ظرافت و رنگ های متنوع اشاره کرد که این الیاف از مواد اولیه ویرجین، بازیافتی رسالت خود را در پاکسازی و حفظ محیط زیست انجام داده است و با توجه به کیفیت ویژه محصولات تولید شده، این الیاف دارای کاربرد در صنایع ریسندگی و پوشاک، منسوجات بی بافت، موکت سازی و نخ فرش، صنایع خواب و پرکنی، مبلمان و عروسک سازی، چرم مصنوعی و ... است.

وی، مهم ترین برنامه های در دست اجرا این شرکت را افزایش تنوع و ظرفیت تولید اعلام کرد و افزود: یکی از مهم ترین خط مشی های الیاف ابریشم ماهان، ارتقای سطح کیفی محصولات است، سرمایه گذاری در بخش تحقیق و توسعه از دیگر طرح های مدنظر ماست؛ همچنین رسیدن به صادرات حداقل ۵۰ درصدی نیز در دستور کار ما قرار دارد.

نجفی بیان داشت: صنعت نساجی یکی از بزرگ ترسین و با اهمیت ترین صنایع در جهان است و با توجه به گردش مالی بالایی که دارد، مورد توجه بسیاری از اقتصادهای بزرگ دنیا و همچنین کشور خودمان نیز بوده است. در زمینه تولید الیاف مصنوعی، ایران دارای شرایط مطلوبی است. این الیاف دارای کاربرد در

بشتابند

مدیرعامل ایران پاشا شرکت های بازرگانی حاضر در نمایشگاه را به دو بخش تقسیم کرد و گفت: دسته اول شرکت هایی هستند که ماشین آلات و یا محصولات خود را اکثراً از کشورهای آسیای شرقی به صورت خرید و فروش عرضه می کردند که به نظر من کمی از جایگاه قبلی خودشان عقب رفتند زیرا بازدیدکنندگان نسبت به خرید مستقیم از شرکت های خارجی با برند و خدمات بین المللی راغب تر بوده اند و خواهند بود.

دسته دوم هم شرکت هایی بودند که بسیار راحت و شفاف در کنار شرکت های اصلی به فعالیت می پرداختند و همان طور که گفتم به نظر می آید به نتیجه بهتری دست یافتند.

وی در مورد بازدیدکنندگان گفت: خوشبختانه با توجه به افزایش سطح آگاهی عموم مردم و تفکیک مناسب سالن ها، بازدیدکنندگان کاملاً تخصصی به بازدید پرداختند و این امر برای شرکت هایی مانند ایران پاشا که نیاز به گذاشتن وقت بیشتری نسبت به تولیدکنندگان محصولات برای بازدیدکنندگان خود داریم بسیار مناسب بود

میری با بیان این مطلب که ایران پاشا طی این دو دهه پای ثابت نمایشگاه تهران بوده، گفت: بدون اغراق، غرفه ما همیشه یکی از نقاط جذب بازدیدکنندگان است و این امر هدف ماست زیرا مشتریان به پایگاهی نیاز دارند که بدانند همیشه وجود دارد چه در وضعیت نامطلوب اقتصادی و چه در زمان رونق.

مدیرعامل ایران پاشا اضافه کرد: عدم رسیدگی به محیط نمایشگاه و امکانات رفاهی و از همه مهم تر نداشتن حتی نیمی از استانداردهای بین المللی برای شرکت کنندگان که تقریباً حدود یک هفته نیاز دارند در نمایشگاه به نوعی زندگی کنند، مهم ترین چالش حضور در نمایشگاه است.

وی افزود: تمایل بسیاری داریم که دست اندرکاران نمایشگاه ها به نمایشگاه های کشورهای دیگر به عنوان شرکت کننده نه بازدید کننده سری بزنند و ببیند که با این رقم سرسام آور اجاره نمایشگاه تهران چه امکاناتی در اختیار می گذارند و دیگر کشورهای رو به رشد (نه فقط رشد به زور پول نفت) چه امکاناتی می دهند!

برنامه‌ریزی برای توسعه خطوط تولید بپردازد. وی خاطرنشان ساخت: مسلماً تحریم‌ها تبعات بسیاری بر بدنه تولید و صنعت کشور گذاشته است و موجب شده تولیدکنندگان ایرانی برای تهیه مواد اولیه یا فروش محصولات نهایی، محدود به بازارهای داخلی شوند برای مثال در صنف تولید الیاف پلی‌استر، در صورتی که مجتمع پتروشیمی تندگویان به‌عنوان تأمین‌کننده مواد اولیه با تمام ظرفیت خود کار کند طبعاً می‌تواند قیمت‌های بهتری نسبت به قیمت مواد اولیه موجود در بازار جهانی ارائه نماید این اقدام باعث کاهش قیمت تمام شده زنجیره بعدی یعنی تولیدکنندگان الیاف پلی‌استر خواهد شد و می‌تواند محصولات خود را با قیمت رقابتی‌تر ارائه نمایند ضمن این که محدود به بازارهای داخلی نمی‌شوند.

به‌اعتقاد مدیرعامل الیاف گستر یزد، با توجه به تحریم و مشکلات انتقال پول و گشایش اعتبار، مجبوریم فقط به رصد بازار داخلی اکتفا کنیم و اصلاً نمی‌توانیم نگاهی به بازارهای صادراتی داشته باشیم. نکته دیگر این که اجرای مباحث موجود در توافق‌نامه هسته‌ای و اثرات آن بر اقتصاد باید یک‌سال آینده مورد بررسی قرار گیرد.

شمیرانی اضافه کرد: نمایشگاه نساجی امسال نسبت به سال گذشته، خلوت‌تر است و مهم‌ترین دلیل آن، وضعیت نامطلوب اقتصادی، کمبود نقدینگی واحدهای تولیدی، کاهش ظرفیت تولید کارخانه‌ها می‌باشد. همزمانی نمایشگاه‌ها نیز نشان می‌دهد که مدیران نمایشگاه، چندین بازار را هدف قرار داده‌اند تا بازدیدکنندگان بیشتری را به خود جلب کنند.

وی اذعان داشت: محصولات شرکت‌هایی مانند الیاف گستر یزد مخاطبان خاص خود را دارد و انتظار نداریم مشتریان جدیدتری به جرگه مشتریان ما افزوده شوند. هم‌چنین انتظار داشتیم مدیران، صنعتگران و سرمایه‌گذاران خارجی از نمایشگاه نساجی بازدید به عمل آورند تا بتوانیم به توسعه بازارهای صادراتی خود بپردازیم که متأسفانه در این زمینه، انتظار ما تحقق پیدا نکرد.

صنایع ریسندگی، فرش و موکت، منسوجات بی‌بافت و صنایع پرکنی و بسیاری از موارد دیگر است. یکی از مهم‌ترین راهکارها برای بهبود وضعیت صنایع نساجی سرمایه‌گذاری در واحدهای پتروشیمی به شمار می‌رود که تأمین‌کننده مواد اولیه صنایع نساجی هستند؛ هم‌چنین نوسازی و تجهیز ماشین‌آلات خط تولید و علاوه بر آن استفاده از تکنولوژی روز به جای تکنولوژی قدیمی از مهم‌ترین راهکارها برای بهبود وضعیت صنایع نساجی کشورمان هستند.

مدیرعامل الیاف ابریشم ماهان به واردات بی‌رویه نخ ابریشم اشاره کرد و گفت: به‌طور کلی واردات بی‌رویه محصولات نساجی از جمله پارچه، نخ و الیاف، صنعت نساجی را با رکودی بی‌سابقه روبرو کرده که امید است با رفع تحریم‌های ظالمانه و به تبع آن افزایش صادرات و کنترل قانونی مبادی ورودی کشور صنعت نساجی رونق بگیرد که از این مورد شرکت ما نیز منتفع خواهد شد. به‌گفته این صنعتگر، حل مشکل خرید اعتباری بین‌المللی (فاینانس و یوزانس) به‌صورت ال سی می‌تواند موجب رونق صنعت نساجی کشور شود.

*نوسانات قیمت؛ چالش جدی تولیدکنندگان

«شرکت الیاف گستر یزد» در سال ۱۳۹۳ با هدف تولید الیاف پلی‌استر (در دنیلهای ۱/۲ تا ۱۵ با طول برش‌های مختلف) راه‌اندازی شد و ظرفیت تولید روزانه آن ۱۵۰ تن می‌باشد.

فرهاد شمیرانی - مدیرعامل - بیان داشت: نخستین چالش جدی تولیدکنندگان، نوسانات قیمت است زیرا در شرایط ثبات، تولیدکننده و مصرف‌کننده تکالیف خود را می‌دانند اما عدم ثبات قیمت‌ها، اغلب تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان را در نقطه انتظار قرار می‌دهد که آیا پیش‌بینی‌هایشان در مورد بازار تحقق پیدا می‌کند یا خیر، آیا باید همچنان ثبات قیمت بماند یا مواد اولیه را در شرایط فعلی خریداری کنند و تولید را ادامه دهند... متأسفانه به دلیل هزینه‌های سربار تولید، یک صنعتگر چاره‌ای جز تداوم تولید ندارد و زبان را هم تجربه می‌کنند. امیدواریم شرایط اقتصادی بهتر شود تا تولیدکننده بتواند براساس قیمت‌های ثابت به سیاست‌گذاری و



فرهاد شمیرانی - مدیرعامل الیاف گستر یزد





میثم جواهری پور - مدیرعامل آراز فراز جهان



داشتند. اما هنوز برگزاری نمایشگاههای داخلی با استانداردهای جهانی فاصله بسیاری دارد. هم از جهت کیفیت برگزاری هم از جهت تبلیغات و هم از جهت عدم تناسب هزینهها با کیفیت نمایشگاه.

وی ضمن اشاره به بازدید بافندگان و مسئولان کارخانجات بافندگی گردبافی، مهندسین فنی و دانشجویان از غرفه آراز بافت، تصریح کرد: مهم‌ترین هدف ما از شرکت در این نمایشگاه رونمایی از ماشین گردبافی جولا بود. جولا برندی است که ما برای عرضه این دستگاه در ایران انتخاب کردیم و در لغتنامه دهخدا به معنای بافنده آمده است. کارخانه تولیدکننده این دستگاه، از شراکت مهندسین قبلی شرکت تایفان و شرکت جیونلانگ تایوان به وجود آمده و لذا برتری‌های ماشین‌های ذکر شده در ساخت ماشین لحاظ شده است. همچنین با توجه به سابقه ما در حوزه گردباف در ایران و ارتباط دائم با مشتریان و بافندگان، در طراحی و ساخت ماشین و اجزای جولا سلیقه بافندگان ایرانی لحاظ گردید. اگر برای کیفیت ماشین به قیمت آن، نسبتی تشکیل دهیم، ماشین جولا برتری بسیاری نسبت به برندهای رقیب دارد. یعنی در کنار کیفیت بالا، قیمت اقتصادی نیز دارد.

جواهری پور، استقبال بافندگان را از دستگاه جولا قابل توجه عنوان کرد و گفت: برقراری ارتباط با مشتریان قبلی و گرفتن بازخورد آنان از ماشین‌ها، تثبیت حضور در بازار و شناسایی مشتریان جدید و آشنایی با آخرین تحولات بازار از دیگر اهداف شرکت در نمایشگاه بود که خوشبختانه تا حدود زیادی موفقیت‌آمیز بود. مدیرعامل آرازبافت، تجمع نمایشگاه‌های حوزه نساجی و بافت و پوشاک در یک زمان را از نکات مثبت آن دانست و افزود: تغییر تاریخ برگزاری نمایشگاه، اطلاع‌رسانی ناکافی، کم بودن تعداد روزهای برگزاری نمایشگاه به نسبت بزرگترین رویداد نساجی کشور و کیفیت برگزاری و همچنین هزینه‌ی بالای شرکت در نمایشگاه از جمله چالش‌های نمایشگاه امسال هستند. وی در مورد وضعیت فعلی صنعت نساجی ایران گفت: ساختارهای سنتی و خانوادگی، برخوردهای غیرعلمی و تجهیزات فرسوده و قدیمی از جمله‌ی آفت‌های این صنعت می‌باشد. از دیدگاه کلان پدیده تحریم‌ها

*رونمایی از یک ماشین گردباف جدید

«شرکت آراز فراز جهان» سال ۱۳۸۸ در زمینه مهندسی بازرگانی فعالیت خود را آغاز کرد و فعالیت آن در بخش نساجی شامل خدمات بازرگانی شامل تامین ماشین‌آلات، مواد اولیه و لوازم یدکی و مصرفی، خدمات فنی مهندسی ماشین‌های گردبافی و تولید پارچه است و نماینده مجاز فروش ماشین‌آلات بافندگی تایفان را برعهده دارد.

میثم جواهری پور - مدیرعامل - عنوان داشت: از آنجایی که سوزن به کار رفته در ماشین‌های گردباف تأثیر مستقیم در کیفیت پارچه تولیدی دارد، شرکت آراز نمایندگی فروش یکی از بهترین سوزن‌های دنیا یعنی سوزن‌های گردبافی شیباتای ژاپن (Shibata) را در ایران برعهده دارد. همچنین در زمینه تولید پارچه، توانایی تولید انواع پارچه‌های یک‌ر و دو ر و متکی بر ماشین‌های گردباف در این مجموعه وجود دارد.

وی به رونمایی از ماشین‌های گردباف با برند جدید «جولا» در نمایشگاه نساجی تهران اشاره کرد و گفت: حضور فعالان و تولیدکنندگان داخلی و تامین‌کنندگان تجهیزات و مواد اولیه از سطح خوبی برخوردار بود اما کماکان خلأ حضور فعالان و شرکت‌های پیشرو خارجی در این نمایشگاه بین‌المللی احساس می‌شود. از سوی دیگر نبود امکانات و سرویس‌های متناسب با استانداردهای یک نمایشگاه بین‌المللی و متأسفانه هزینه‌های بالای شرکت در نمایشگاه، انگیزه حضور در سطح غرفه‌داری را کاهش می‌دهد.

جواهری پور در پاسخ به این سوال که ارزیابی شما از حضور شرکت‌های نساجی داخلی و خارجی چیست، گفت: تصور قبلی من میزان حضور کم‌رنگ شرکت‌های خارجی با توجه به هزینه‌های بالای نمایشگاه تهران و همچنین نمایشگاه پیش روی ایتمای میلان بود اما با برگزاری نمایشگاه متوجه شدم میزان استقبال شرکت‌های خارجی علی‌رغم دو عامل فوق، حتی بیشتر از سال‌های قبل بود و این شاید به علاقه شرکت‌های خارجی به حضور در بازار جذاب ایران بعد از تحریم‌ها مربوط باشد. شرکت‌های داخلی نیز با توجه به تجمع نمایشگاه پوشاک و محصولات نساجی با ماشین‌آلات، استقبال خوبی از نمایشگاه

*** بازار، شفاف‌تر و متعادل‌تر از گذشته شده است**
«شرکت کهن تاج کیمیا» در زمینه واردات و صادرات مواد شیمیایی مربوط به صنایع نفت، گاز و پتروشیمی، چوب و کاغذ، آب و پساب، رنگ و رزین، معدن و نساجی به فعالیت می‌پردازد.

مجید امینی - مدیر فروش - گفت: بازار پس از توافقات هسته‌ای به مراتب شفاف‌تر و متعادل‌تر از گذشته شده است خریداران در جریان قیمت‌های واقعی مواد اولیه نساجی از جمله نخ، رنگ و مواد تعاونی قرار دارند؛ به این ترتیب فروشندگان نمی‌توانند به بهانه موجودی اندک این رنگ یا ثبات بالای آن رنگ به سودهای کلان دست یابند.

وی، ضمن ابراز خرسندی از برگزاری همزمان نمایشگاه نساجی، فرش و پوشاک خاطرنشان کرد: سال‌های گذشته، نمایشگاه نساجی با صنایع غیر مرتبط مانند آب و فاضلاب و ... برگزار می‌شد اما امسال این شرایط به وجود آمده تا مثلاً تولیدکننده پارچه ضمن بازدید از نمایشگاه نساجی، سری هم به نمایشگاه پوشاک یا فرش بزنند و در جریان وضعیت بازار این بخش‌ها نیز قرار گیرند.

*** شیب رشد و توسعه را به تدریج طی می‌کنیم**
«شرکت پیوند پرداز» در سال ۱۳۷۶ با هدف ارائه خدمات در حوزه تسمه‌های صنعتی فعالیت خود را آغاز نمود و پس از خرید و نصب ماشین‌آلات مختلف از شرکت‌های معتبر سوئیس و هلندی، کارخانه تولیدی تسمه‌های صنعتی پیوند را در سال ۱۳۸۹ راه‌اندازی نمود. این مجموعه در حال حاضر به جدیدترین دستگاه‌های آماده‌سازی تسمه مجهز است و در فضایی به مساحت ۲ هزار متر مربع یکی از بزرگ‌ترین کارخانه تولید و آماده‌سازی تسمه‌های انتقال نیرو و نقاله به شمار می‌آید. پیوند پرداز، ارائه قطعات یدکی ماشین‌آلات گونی بافی را نیز در دستور کار خود قرار داده است.

عماد سالمی - مدیر فروش - ضمن اشاره به حضور جدی شرکت پیوند پرداز در نمایشگاه نساجی تهران گفت: متأسفانه این نمایشگاه به تدریج افت کرده است که مهم‌ترین دلایل آن، وضعیت نامطلوب اقتصادی و

و همچنین اقدامات و تصمیمات نامناسب اقتصادی سال‌های گذشته و رکود حاکم بر همه بازارها، در این صنعت نیز کاملاً خود را نشان داده است.

به اعتقاد این فعال نساجی، برنامه‌های حمایتی دولت برای توسعه این صنعت با توجه به اشتغالزایی بالای آن و همچنین برداشته شدن تحریم‌ها و بهبود وضعیت اقتصاد و تسهیل فرآیند واردات و صادرات در کشور در کنار ورود نسل جوان و آشنا با تکنولوژی‌های نو در هرم مدیریتی کارخانه‌ها و کارگاه‌های نساجی، چشم‌انداز روشن و ظرفیت بالای رشد این صنعت را نوید می‌دهد.

*** بازار در رکود و بالاتکلیفی به سر می‌برد**
«شرکت تأمین صنعت هورام» در زمینه واردات ماشین‌آلات نساجی به فعالیت می‌پردازد.

بهمن امینی - مدیرعامل - اعتقاد داشت: علی‌رغم توافقات هسته‌ای، تغییرات مثبت چندانی در صنایع کشور به وجود نیامده و بازار در رکود و بالاتکلیفی بیشتری فرو رفته است ضمن این‌که قدرت خرید مردم نیز به شدت کاهش یافته است و فروش چندانی انجام نمی‌شود تا چرخ تولید را به حرکت بیاورد. تمام فعالان اقتصادی، صنعتی و تولیدی امیدوارند این توافقات به نتیجه برسد و شاهد پویایی و رونق صنعت در کشور باشیم. وی افزود: طی بازدید از کارخانه‌های نساجی اصفهان و یزد جهت بازاریابی ماشین‌های تابندگی، مشاهده کردم که برای مثال از ۱۰ ماشین بافندگی فقط ۲ دستگاه به فعالیت می‌پردازد و ظرفیت تولید اغلب کارخانه‌ها به نصف کاهش یافته است، البته برخی از کارخانه‌های بزرگ که دارای سرمایه در گردش قابل توجهی هستند همچنان با تمام ظرفیت مشغول کار هستند اما کارخانه‌های کوچک و متوسط در شرایط خوبی به سر نمی‌برند.

امینی تعداد بازدیدکنندگان نمایشگاه نساجی امسال را به مراتب کمتر از مشابه سال گذشته دانست و دلیل اصلی آن را نزدیکی زمانی با ایتما عنوان کرد و گفت: رضایت چندانی از حضور در نمایشگاه ندارم زیرا بیشتر حالت دید و بازدید دوستانه به خود گرفته نه مباحث تجاری و بازرگانی!



بهمن امینی - مدیرعامل تأمین صنعت هورام



مجید امینی - مدیرفروش کهن تاج کیمیا



عماد سالمی - مدیر فروش پیوند پرداز گستر





* تحریم‌ها و وقفه جدی در ارتباط با دنیا

بخش ریسندگی «شرکت زربافت پروانه آمل» سال ۱۳۸۱ به بهره‌برداری رسید و در زمینه تولید نخ‌های فانتزی، شال، بوکله و مارادولی به فعالیت می‌پردازد. در سال ۱۳۸۵ واحد رنگرزی این مجموعه با هدف رنگرزی نخ‌های اکریک فعالیت خود را آغاز کرد، سال ۱۳۷۹ نیز به رنگرزی نخ‌های پنبه و پلی‌استر پرداخت.

جمال خسروی - مدیرعامل - گفت: به اعتقاد من صنعت نساجی در کنار صنعت توریسم می‌تواند روند رو به رشد خود را طی کند. همان‌طور که می‌دانید به‌دلیل مختلف مانند تحریم، شاهد کاهش حضور توریست‌های خارجی در کشور هستیم و وقفه جدی در ارتباط با سایر کشورها به وجود آمده از سوی دیگر نساجی نیز در شرایط نامطلوبی به سر می‌برد، نتوانسته به رشد موردنظر دست یابد و حتی در بسیاری از موارد از بازارهای جهانی نیز عقب مانده است در نتیجه با چالش‌های متعددی مانند معوقات بانکی، دشواری تهیه و تأمین مواد اولیه و ... روبرو هستیم.

وی افزود: حدود یک‌سال پس از توافقات هسته‌ای به طول خواهد کشید تا اعتماد بازارهای جهانی نسبت به ایران جلب شود لذا هنوز زود است در مورد تبعات توافق هسته‌ای بر روند تولید و صنعت نساجی صحبتی شود. به گفته این تولیدکننده، با توجه به بهره‌مندی کشور از منابع نفتی و پتروشیمی، امکانات بهتر و بیشتری نسبت به کشورهای همسایه داریم و پس از رفع تحریم‌ها، ضمن حفظ توان رقابتی، قادریم محصولات باکیفیت و متنوع خود را با قیمت مناسب روانه بازار کشورهای همجوار نماییم و چه بسا کشوری مانند ترکیه را هم پشت سر بگذاریم. مدیرعامل زربافت پروانه اضافه کرد: برگزاری نمایشگاه در تبادل اطلاعات میان صنعتگران نساجی بسیار موثر است و ضمن دیدار با مشتریان و دوستان قدیمی، امکان آشنایی با بازارها و مشتریان جدید نیز تحقق می‌یابد. وی ضمن بیان این مطلب که بازدیدکنندگانی از ترکیه و سوریه به غرفه زربافت پروانه مراجعه کرده‌اند، گفت: خوشبختانه پس از مشاهده محصولات، تأیید کیفیت مطلوب و قیمت مناسب، تا مرحله انعقاد قرارداد نیز پیش رفته‌ایم.

سنگ‌اندازی‌های متعدد برای تولیدکنندگان می‌باشد. وی افزود: هدف شرکت تسمه‌های صنعتی پیوند، ارائه خدمات به صنایع نساجی است و تمام مدیران مجموعه، سابقه فعالیت در این صنعت را دارند ضمن این‌که برای ما انتقال اطلاعات و دانش فنی حرف اول را می‌زند بنابراین در بخش مشاوره نیز به صنعتگران نساجی، خدماتی ارائه می‌دهیم.

به گفته سالمی، با تلاش مستمر به جایی رسیده‌ایم که می‌توان گفت در حوزه تخصصی خود، حرف‌های زیادی برای گفتن در بازار و صنعت ایران داریم. وی اضافه کرد: مواد اولیه مورد نیاز (تسمه) را از خارج کشور تهیه می‌کنیم و براساس سفارش هر مشتری به تولید می‌پردازیم.

سالمی با بیان این مطلب که شیب رشد و توسعه را به تدریج طی می‌کنیم، گفت: در صورت رفع مشکلات ارزی و ریالی روند رشد مجموعه، سریع‌تر خواهد شد. مدیر فروش پیوندپدازه تصریح کرد: شرایط فعلی صنعت کشور به دلیل حجم نقدینگی پایین واحدهای تولیدی، چندان مطلوب نیست و بسیاری از تولیدکنندگان به اصطلاح ناچارند دست به عصا راه بروند که تداوم این امر به توقف واحدهای نساجی منجر خواهد شد. سالمی بیان داشت: رفع تحریم‌ها و از سرگیری روابط اقتصادی و تجاری با سایر کشورها، تأثیرات بسزایی در ورود تکنولوژی‌های مدرن و هم‌چنین صادرات محصولات نهایی خواهد داشت.

به اعتقاد این فعال صنایع نساجی، بهترین فضاهای نمایشگاه ابتدا در اختیار شرکت‌کنندگان ترکیه، چین و هند قرار می‌گیرد و سپس تولیدکنندگان داخلی! علی‌رغم این شرایط نامناسب و کم‌توجهی مسئولان برگزاری نمایشگاه، هر سال با تقبل هزینه‌های مختلف در نمایشگاه‌های تخصصی نساجی حضور پیدا می‌کنیم زیرا اگر در نمایشگاه حضور نداشته باشیم؛ مشتریان تصور می‌کنند مشکلی در روند فعالیت شرکت به وجود آمده یا خدای ناکرده تعطیل شده‌ایم. کما این‌که سال گذشته به دلایلی در نمایشگاه نساجی تهران شرکت نکردیم اما بسیاری از مشتریان با ما تماس می‌گرفتند و می‌پرسیدند آیا ورشکسته شده‌اید؟!!!

به صورت تدریجی انجام خواهد شد و علی‌رغم توافق هسته‌ای، تأثیر چندانی بر روند این تحریم‌ها به وجود نیامده است. وی افزود: به دلیل اوضاع نابسامان اقتصادی، اغلب تولیدکنندگان با مشکلات متعددی دست و پنجه نرم می‌کنند و صنعت نساجی نیز مانند سایر صنایع در زمینه تأمین نقدینگی، تهیه مواد اولیه و ... با چالش‌هایی روبروست.

رئوف، تجمیع نمایشگاه‌های نساجی، کفپوش و پوشاک به عنوان اولین تجربه را دارای نقاط مثبت و منفی دانست و گفت: بازدیدکنندگان نمی‌توانند یک‌روزه از تمام بخش‌های نمایشگاه بازدید نمایند و به دلیل وسعت نمایشگاه و عدم اطلاع‌رسانی مشخص، ممکن است به سالن‌هایی بروند که مرتبط با فعالیتشان نباشد و مسافت تقریباً طولانی میان سالن‌های مختلف نیز باعث می‌شود حوصله یا توان سر زدن به تمام سالن‌ها را نداشته باشند. وی ادامه داد: نمایشگاه، فرصت بسیار ارزشمندی برای معرفی شرکت‌های مختلف و عرضه جدیدترین محصولات و خدمات بخش‌های گوناگون نساجی است.

* چالش‌های تولید در کشور

«شرکت پود ایران» فعالیت خود را از سال ۱۳۵۹ با تولید منسوجات خانگی آغاز کرد و در سال‌های بعد، واحد چاپ پارچه را نیز راه‌اندازی نمود و ضمن تولید حوله‌های صد درصد پنبه‌ای بر تولید حوله‌های چاپی متمرکز شده است.

محمدرضا طاهری - مدیرعامل - سابقه‌ای ۳۲ ساله در صنعت منسوجات خانگی دارد و از تولید سرویس‌های خواب نوزاد فعالیت خود را شروع کرد تا به سرویس خواب بزرگسال و سرویس آشپزخانه رسید. این روند ادامه داشت تا سال ۱۳۶۹ که کارخانه پود ایران افتتاح و مراحل چاپ و دوخت به کارخانه منتقل شد. در مرحله بعد، سیستم رنگریزی کارخانه فعالیت خود را آغاز کرد، به تازگی نیز پروژه‌ای را در شهر صنعتی نظرآباد دنبال می‌کند تا از مرحله تولید نخ تا ارائه محصول نهایی در کارخانه انجام شود.

طاهری ضمن اشاره به چالش‌های تولید در کشور گفت: بارها سعی کرده‌ایم جهت توسعه کارخانه از

* آماده ارائه بهترین خدمات به صنعتگران نساجی هستیم

«شرکت بازرگانی تولیدی جهان آسا» در زمینه واردات، تولید و عرضه الیاف پلی‌استر هالو، سالیف، بایکو، حلاجی و بالفایبر، لایه ترموفیوز، الیاف پر قو، پارچه اسپان باند و کالای خواب به فعالیت می‌پردازد.

مهرداد جهانگیرزاده - مدیرعامل - عنوان داشت: این شرکت فعالیت خود را با واردات از کشورهای کره، تایوان و چین آغاز کرده و با توجه به سابقه خود در بازرگانی خارجی و بازار گسترده در داخل، همکاری نزدیکی را با تولیدکنندگان خارجی و داخلی الیاف هالو به عمل آورد و در زمینه الیاف خام، آماده ارائه خدمات به بهترین کیفیت و قیمت به مشتریان است. ضمن این‌که تولید انواع کالای خواب را نیز در دستور کار خود قرار داده است.

وی از حضور در نمایشگاه نساجی تهران ابراز رضایت نمود و عنوان داشت: امیدوارم در سال‌های آینده شاهد حضور تعداد بیشتر شرکت‌کنندگان و بازدیدکنندگان باشیم.

* نمایشگاه؛ فرصت ارزشمند برای معرفی توانمندی‌های صنایع نساجی

«گروه تولیدی سیما نخ» تولیدکننده انواع نخ شنیل (شنل) در نمرات مختلف جهت تولید پارچه‌های رومبلی و پرده‌ای، روفرشی و فرش ماشینی است. این شرکت با سه محصول جدید در نمایشگاه نساجی تهران حضور داشت. نوعی نخ مخصوص فرش ماشینی که به گفته فعالان این بخش، بهره‌وری واحدهای فرش‌بافی را تا ۹۵ درصد افزایش داده است، در زمینه پارچه رومبلی و پرده نیز موفق به تولید نخی شده که دارای ثبات رنگ و تثبیت پرز است و موجب ارتقای کیفیت محصول نهایی می‌شود. در مورد تریکو نیز نخ جدیدی به واحدهای تریکوبافی عرضه کرده است.

محمود رئوف - مدیرعامل - عنوان داشت: مواد اولیه مصرفی این مجموعه از تولیدات داخلی تهیه می‌شوند و از این لحاظ اتکای چندانی به محصولات خارجی نداریم ضمن این‌که رفع تحریم‌های بین‌المللی



مدیران تولیدی جهان آسا



مدیران تولیدی سیما نخ



محمدرضا طاهری - مدیرعامل پود ایران





محمدرضا صادقزاده - مدیرعامل آذر ریس تبریز



شرکت پیوند بدیع



تأکید کردند، به ایشان یادآور شدم که با تکنولوژی ۵۰ سال به تولید می‌پردازیم و حاضرم به شما اثبات نمایم که توان رقابت با بهترین کارهای چاپی دنیا را داریم در صورت بهره‌مندی از امکانات و حمایت‌های دولت برنامه‌هایی نیز جهت صادرات در دستور کار قرار خواهیم داد.

* در شرایط مطلوبی به سر می‌بریم

«شرکت آذر ریس تبریز» به مدیریت محمدرضا صادقزاده در سال ۱۳۷۶ تأسیس شد. در سال ۱۳۷۷ فاز اول کارخانه به ارائه خدمات رنگرزی و تکمیل حوله و دولابایی نخ فعالیت خود را آغاز کرد و در سال ۱۳۷۹ فاز دوم کارخانه به بهره‌برداری رسید.

وی بیان داشت: به لطف خدا شرکت آذر ریس در شرایط مطلوبی به سر می‌برد، با مشکل خاصی در بازار مواجه نیست و حتی میزان تقاضای محصولات ما به مراتب بیشتر از میزان عرضه آن است. صادقزاده از خرید ماشین‌آلات مدرن و نصب آنها در آینده نزدیک خبر داد و گفت: در حال حاضر ۱۹ درصد از تولیدات آذر ریس به سه هتل در آلمان صادر می‌شود و به ازای آن، دستگاه‌های پیشرفته وارد کشور می‌کنیم. بخشی از محصولات نیز به ایران و دوبی صادر می‌شود که متأسفانه در دوبی، برچسب حوله‌های ما را با برچسب خارجی عوض نموده و به نام حوله خارجی با چند برابر قیمت واقعی روانه بازار می‌کنند!!

مدیرعامل آذر ریس از حضور در نمایشگاه نساجی تهران، رضایت داشت و گفت: در مقایسه با نمایشگاه سال گذشته، نمایشگاه امسال از نظر تعداد بازدیدکنندگان و شرکت‌کنندگان به مراتب موفق‌تر است و برگزاری همزمان سه نمایشگاه را در افزایش تعداد بازدیدکنندگان بسیار موثر می‌دانم.

* تنوع بسیار بالا در رنگ و طرح چاپ دیجیتال

«شرکت پیوند بدیع» نماینده رسمی فروش و خدمات پس از فروش شرکت‌های معتبر ژاپنی، ایتالیایی، چینی و کره‌ای در زمینه ماشین‌آلات چاپ دیجیتال، حکاکی و برش شناخته می‌شود و چهار سالی است که عرضه ماشین‌آلات چاپ دیجیتال پارچه (چاپ‌های

وام‌های دولتی بهره‌مند شویم اما متأسفانه موفق نشدیم و عده خاصی در شرایط خاصی، وام‌های کلان گرفتند اما هیچ دستاوردی برای تولید و صنعت نداشت. وی افزود: یکی از فلسفه‌های ایجاد بانک در دنیا، اعطای وام به تولیدکنندگان و صنعتگران است اما بانک‌های ایرانی به سرمایه‌گذاری هنگفت برای احداث برج و انجام فعالیت‌های تجاری می‌پردازند و طبعاً هیچ‌گاه به بهره‌های بانکی قانع نمی‌شوند!

طاهری، «مدیریت سنتی» را یکی دیگر از چالش‌های تولید در کشور برشمرد و گفت: واقعیت این است که نباید تمام مشکلات را به گردن دولت انداخت، در حال حاضر صدها کارخانه هم‌چنان به شیوه سنتی اداره می‌شوند اما در دنیای امروز و با توجه به پیشرفت روزافزون تکنولوژی و دانش فنی صنایع مختلف، تولید سنتی منسوخ شده است، متأسفانه مدیریت سنتی در ایران اجازه نمی‌دهد که صنایع ایران به رشد و بالندگی مدنظر دست یابند. مدیرعامل پود ایران تصریح کرد: از تیم دیپلماتیک کشور نهایت قدردانی را به عمل می‌آورم که گام‌های موثری برای رفع تحریم‌های خارجی برداشته‌اند و تلاش این گروه به توافق‌نامه هسته‌ای منتهی شد. از سوی دیگر صنعتگران و تولیدکنندگان که شاهد تلاش مستمر دولتمردان برای رفع تحریم‌های بین‌المللی هستند، امیدواری خاصی نسبت به آینده پیدا کرده‌اند و این بارقه امید در برگزاری موفق نمایشگاه نساجی به خوبی مشخص است به‌طوری که دو سال پیش، نمایشگاه نساجی تهران به هیچ‌عنوان موفق و پربار نبود، سال گذشته بهبود مختصری پیدا کرد و امسال شرکت‌کنندگان با تمام توان در نمایشگاه حاضر شده‌اند. به اعتقاد من دولتمردان به این نتیجه رسیده‌اند که برای دستیابی به توسعه صنعتی، راه‌حلی جز تقویت تولید وجود ندارد.

طاهری، ضمن ابراز خرسندی از حضور در نمایشگاه نساجی تهران گفت: باید در نمایشگاه‌های مختلف حضور فعال داشت، باید به معرفی محصولات باکیفیت و توانمندی‌های خود به مردم بپردازیم. طی بازدید آقای مهندس نعمت‌زاده - وزیر صنعت - از نمایشگاه نساجی و حضور چند لحظه‌ای در غرفه پود ایران، ایشان به لزوم حرکت تولیدکنندگان به سمت صادرات



غلامرضا میهن پرست - مدیر تولید یکتا فلاح سپاهان



غیرمستقیم (سابلیمیشن) و چاپ‌های مستقیم (با جوهرهای ری‌آکتیو، پیگمنت، دسپرس و ...) را نیز به فعالیت‌های خود افزوده است.

فیروز نیک‌آئین - مدیرعامل - عنوان داشت: تمرکز اصلی پیوند بدیع بر توسعه بازار چاپ‌های دیجیتال قرار دارد و در حال حاضر نیز چاپ دیجیتال به مرحله‌ای رسیده که کمپانی‌های بزرگی مانند زیمر (تولیدکننده دستگاه‌های روتاری) رویه قبلی خود یعنی تولید انبوه را متوقف کرده‌اند و براساس سفارش مشتری به تولید دستگاه می‌پردازند و در مجموع چاپ‌های سیلندری از مدار تولید خارج می‌شود.

وی با اشاره به این مطلب که تنوع رنگ و طرح در چاپ دیجیتال بسیار بالاست، افزود: به ارائه لیزرهای فوق سریع جهت برش و حک روی پارچه‌های جین نیز می‌پردازیم.

به گفته نیک‌آئین، طبق آمار، تولید هر دست شلوار جین حدود ۲۸۰۰ لیتر آب مصرف می‌کند و ۷ کارگر به ازای هر دستگاه در سالن تولید مستقر هستند در حالی که یک دستگاه لیزر جین نیازی به استفاده از آب یا تجهیزات پیچیده و متعدد هم‌چون کارگاه‌های سمباده‌کاری، پرمنگات، رنگ‌بری و ... ندارد، وجود یک کارگر برای نظارت بر عملکرد دستگاه کافی است ضمن این که سرعت کار این دستگاه نیز بسیار بالاست.

مدیرعامل شرکت پیوند بدیع خاطرنشان ساخت: نخستین مشکلی که در بدو ورود یک صنعت جدید به چشم می‌خورد، انتقال دانش فنی آن به صنعتگران است؛ ورود صرف ماشین‌آلات و دستگاه‌های مدرن و جدید به کشور بدون انتقال دانش فنی، خسارات سنگین مالی برای خریداران به همراه دارد به همین دلیل مجموعه ما در دو سال نخست واردات دستگاه‌های لیزر جین، فرهنگ‌سازی و انتقال دانش فنی به صنعتگران را مدنظر قرار داد.

وی اضافه کرد: دومین مشکل، کمبود نقدینگی است که اغلب واحدهای صنعتی با آن دست و پنجه نرم می‌کنند و صنعتگران علی‌رغم نیاز مبرم و تمایل بسیار به تهیه دستگاه‌های مدرن، ترجیح می‌دهند از دستگاه‌های قدیمی خود استفاده کنند.

نیک‌آئین ضمن اشاره به قاچاق گسترده پوشاک در کشور گفت: بسیاری از فعالان نساجی، پس از واردات پارچه از هند و پاکستان و انجام مراحل رنگ‌بری، محصولات را جهت انجام چاپ دیجیتال به ترکیه ارسال می‌کنند و پس از چاپ دیجیتال، پارچه‌ها بار دیگر وارد ایران می‌شوند!

وی بیان داشت: به دلیل تحریم با مشکلات جدی در زمینه واردات از برخی کمپانی‌های معظم به ایران روبرو هستیم و به همین دلیل از دو سال پیش نتوانستیم ماشین‌آلات یکی از شرکت‌های معتبر ژاپنی در حوزه چاپ دیجیتال که نمایندگی آن را برعهده داریم؛ وارد کنیم. به ناچار به بازار چین روی آورده‌ایم و سعی کردیم با بهترین و معتبرترین شرکت چینی به همکاری بپردازیم اگرچه ملت ایران شایسته بهره‌گیری از بهترین و باکیفیت‌ترین منسوجات و پوشاک هستند. نیک‌آئین اذعان داشت: هنوز توافقات هسته‌ای ایران و ۵+۱ تأثیرات چندی بر بازار نگذاشته است و دولتمردان امیدوارند که از سال آینده و به تدریج شاهد بهبود شرایط تولید و صنعت باشیم. البته باید به این نکته اشاره کنم که برخی از تولیدکنندگان دستگاه‌های چاپ دیجیتال که در گذشته، تمایلی به همکاری با ایران نداشتند، با ما تماس می‌گیرند و خواستار اعطای نمایندگی فروش خود در ایران هستند.

وی هدف از حضور در نمایشگاه نساجی تهران را معرفی و عرضه تعدادی از ماشین‌آلات و دستگاه‌های جدید به صنعتگران نساجی عنوان کرد و گفت: متأسفانه بسیاری از افراد به غرض ما مراجعه می‌کنند و سوالاتی می‌پرسند که کاملاً مشخص است دانش و تخصصی پیرامون کار ما ندارند و فقط زمان مفید حضور ما در غرفه را به هدر می‌دهند!

* کیفیت حرف اول و آخر را می‌زند

«شرکت یکتا فلاح سپاهان» تولیدکننده نخ‌های صد درصد پنبه‌ای است و در آینده نزدیک انواع نخ‌های پلی‌استر پنبه، پلی‌استر ویسکوز و صد درصد ویسکوز را روانه بازار خواهد کرد.

غلامرضا میهن پرست - مدیر تولید - گفت: در دنیای امروز، کیفیت حرف اول و آخر را می‌زند و خوشبختانه



مرغداری، شیلات و صنایع غذایی مورد استفاده قرار می‌گیرد. محصولی کاملاً ارگانیک می‌باشد و آلودگی خاصی برای محیط زیست به وجود نمی‌آورد.

وی افزود: مدتی پیش به دلیل تماس یکی از صنعتگران نساجی با شمیم شریف، با بازار این صنعت آشنا شدیم و به این نتیجه رسیدیم که دستگاه ازن‌ساز در کارخانه‌های نساجی نیز کاربردهای بسیاری دارد. اغلب مشتریان عنوان می‌کردند که دستگاه ازن‌ساز ساخت ترکیه بیش از صد میلیون تومان قیمت دارد در حالی که دستگاه ما با همان کارایی و کیفیت حدود ۳۰ میلیون تومان هزینه دربر دارد. ضمن این که تمام دستگاه‌های ما دارای گارانتی یک ساله و ۱۰ سال خدمات پس از فروش هستند و رقیب بسیار قدرتمندی برای مشابه ترک محسوب می‌شود.

فیض نسب بیان داشت: تاکنون چندین پروژه موفق در بخش سنگ‌شویی اجرا کرده‌ایم و استقبال چشمگیر صنعتگران نساجی باعث شد که برای معرفی بیشتر مجموعه و همچنین آشنایی بیشتر با فعالان این صنعت در نمایشگاه نساجی تهران حضور یابیم.

مدیرعامل شمیم شریف تصریح کرد: دستگاه دیگر ما تصفیه پساب‌های صنعتی است که مزایای بسیاری نسبت به روش‌های مرسوم دارد که نیازمند استخرهای متعدد و نیروی متخصص دارد، مدیریت آن دشوار است، بخش قابل توجهی از فضای کارخانه را اشغال می‌کند و هزینه‌های بالایی بر کارخانه تحمیل می‌کند به همین دلیل اغلب مدیران صنایع به سراغ استقرار تصفیه پساب‌های صنعتی نمی‌روند دستگاه تولیدی ما مراحل مختلف تصفیه پساب را یک ساعته انجام می‌دهد ضمن این که هزینه‌های نصب و راهاندازی آن بسیار مقرون به صرفه است.

فیض نسب از حضور در نمایشگاه نساجی تهران ابراز خرسندی نمود و گفت: صنایع کشور در وضعیت چندان مطلوبی به سر نمی‌برند و نساجی نیز از این قاعده مستثنی نیست اما بازدیدکنندگان بسیاری از غرفه ما بازدید به عمل آورده‌اند و خواستار تهیه دستگاه‌های تصفیه پساب شده‌اند.

تولید پر به شیوه صنعتی

«شرکت فرما» سال ۱۳۹۰ با هدف تولید منسوجات

یکتا فلاح سپاهان به دلیل حفظ استاندارد و کیفیت بسیار بالای نخ‌های تولیدی در شرایط مطلوبی به سر می‌برد.

به گفته وی، مشکلات مربوط به تهیه مواد اولیه، گمرک، واردات، قاچاق و ... همیشه وجود داشته و دارد و تداوم آن، توان و انگیزه صنعتگران نساجی را به شدت کاهش می‌دهد. در این شرایط چون تمام مبادلات ارزی براساس دلار انجام می‌شود و شاهد کاهش قیمت دلار نیستیم، نمی‌توان با اطمینان عنوان کرد که شرایط بازار بهتر شده است و حتی رقبای خارجی (به خصوص ترکیه و چین) به آسانی وارد بازار نساجی ایران می‌شوند و مجال رقابت تولیدکنندگان ایرانی را سلب می‌کنند.

میهن پرست ادامه داد: با هدف ارتباط مستمر با مشتریان قدیمی و آشنایی با مشتریان جدید در نمایشگاه نساجی تهران حضور یافته‌ایم و ایده برگزاری همزمان سه نمایشگاه نساجی، فرش ماشینی و پوشاک را بسیار عالی و موثر می‌دانم زیرا تمام بخش‌های صنعت نساجی در یک محل متمرکز شده‌اند و مورد استقبال صنعتگران، مدیران و فعالان نساجی قرار گرفته، در صورتی که شرکت‌های خارجی چنین استقبال گسترده‌ای را مشاهده کنند، قطعاً سال‌های آینده شاهد افزایش تعداد غرفه‌های خارجی خواهیم بود و با رفع تدریجی تحریم‌ها، این احتمال وجود دارد که ایران به قطب نمایشگاه نساجی در منطقه تبدیل شود.

تدابیری برای تصفیه پساب‌های صنعتی

«شرکت شمیم شریف» مجموعه‌ای از دانش‌آموختگان دانشگاه صنعتی شریف و سایر دانشگاه‌هاست که در زمینه تولید محصولات دانش‌بنیان به فعالیت می‌پردازد. این شرکت موفق به تولید دستگاه ازن‌ساز و دستگاه انعقاد الکتریکی شده است که مورد مشاهده بازدیدکنندگان نمایشگاه نساجی تهران قرار گرفت.

محمدرضا فیض نسب- مدیرعامل- در مورد دستگاه ازن‌ساز گفت: گاز ازن به دلیل خصوصیت ضد عفونی‌کننده خود در صنایع مختلف مانند دامداری،

کرد و گفت: در لحاف‌های فرما از الیاف یک دنیر استفاده می‌شود و نوع دوخت آن بسیار خاص و در ایران منحصر به فرد است زیرا براساس سبک دوخت ترکیه است که با تلفیق چند دستگاه، مراحل دوخت انجام می‌شود. تشک سفری، پتوی مسافرتی، محافظ تشک و بالش ضد خروپف از سایر تولیدات فرما محسوب می‌شوند که توجه به کیفیت در آنها حرف اول را می‌زند.

وی با اشاره به این که محصولات فرما در فروشگاه‌های سراسر کشور پخش می‌شود، ادامه داد: تولید، چالش‌های خاص خود را دارد اما لذت تولید برای من بی‌نظیر است، فرما برای من مانند یک فرزند است که مراحل رشد و بالندگی را به تدریج طی می‌کند و رضایت و آسودگی خاطر مصرف‌کننده را به همراه دارد. وی افزود: مهم‌ترین نقطه زندگی هر فرد، ساعات استراحت در اتاق خواب است که با استفاده از رنگ‌های آرامش‌بخش در محصولات فرما، محیط آرام و آسوده‌ای برای مصرف‌کنندگان به وجود می‌آوریم.

فکری، نمایشگاه نساجی تهران را پربار و موفق توصیف کرد و گفت: برای اغلب بازدیدکنندگان محصولات متنوع فرما، جذابیت خاصی دارد و استقبال خوبی از محصولات ما به عمل می‌آورند.

استقبال کارگاه‌های کوچک تولیدی از مکانیزاسیون خطوط تولید

«شرکت نگار سپاهان» به ارائه سیستم‌های لیبلینگ، بارکد و نرم‌افزارهای کنترل فرایند خطوط تولید کارخانه‌های نساجی، خودروسازی، مواد غذایی و ... می‌پردازد و سابقه‌ای ۱۵ ساله در این بخش دارد.

علی صولتی - مدیرعامل - عنوان داشت: نرم‌افزارهای ما، طبق سفارش مشتری نوشته می‌شوند و در صورت عدم سفارش، روند فعالیت مجموعه دچار اختلال می‌شود و مجبوریم به ارائه همان نرم‌افزارهای قدیمی بپردازیم.

وی افزود: گروه نرم‌افزاری نگار سپاهان به‌صورت مستمر از کارخانه‌های نساجی بازدید به عمل می‌آورند، مشکلات صنعت نساجی را به خوبی می‌شناسند و تمام تلاش خود را به عمل می‌آورند تا به سهم خود

خانگی درجه یک و رقابت با محصولات مشابه ترکیه و چین راه‌اندازی شد. پارچه‌های مصرفی (رنگی و ساده) این مجموعه، تولید ایران و صد درصد پنبه‌ای هستند و در هیچ‌یک از محصولات فرما از پلی‌استر استفاده نمی‌شود.

هادی فکری - مدیرعامل - ادامه داد: در ایران، پر به صورت سنتی عرضه می‌شوند اما این مجموعه، سبک تولید پر صنعتی در ایران را آغاز کرده به این صورت که پره‌های مرغ پس از چربی‌زدایی، جداسازی استخوان و شست‌وشو، براساس سطح مشخصی در بالش و تشک مورد استفاده قرار می‌گیرند.

وی تصریح کرد: در فرما از الیاف بازیافتی استفاده نمی‌شود برخلاف اعتقاد برخی از تولیدکنندگان کالای خواب که جنس الیاف داخل تشک و بالش اهمیت چندانی برایشان ندارد اما مصرف‌نظر از ابعاد تجاری برای مباحث اخلاقی و انسانی نیز توجه خاصی قائل هستیم و سعی می‌کنیم به قول خود مبنی بر استفاده از الیاف باکیفیت جامه عمل بپوشانیم.

فکری افزود: طبعاً استفاده از مواد اولیه باکیفیت، هزینه‌بر است اما همکاران فعال در زمینه تولید الیاف به خوبی می‌دانند که اختلاف قیمت الیاف ویرجین با الیاف بازیافتی، چندان قابل توجه نیست ولی استفاده از الیاف ویرجین، محصول درجه یک در اختیار مصرف‌کنندگان قرار می‌گیرد که پس از شست‌وشو حالت اولیه خود را از دست نمی‌دهد و ماندگاری بسیار بالایی دارند.

به گفته مدیرعامل فرما، هدف فرما فقط فروش نیست و به همکاران نیز پیشنهاد می‌کند با تولید محصول درجه یک ایرانی، اعتماد و اطمینان مصرف‌کنندگان را نسبت به محصولات ایرانی جلب نمایند، البته سطح سلیقه و تفکر مردم نیز بسیار افزایش یافته و به خوبی متوجه کیفیت خوب یا بد یک محصول می‌شوند به همین دلیل فرما تولید محصولات باکیفیت را سرلوحه فعالیت‌های خود قرار داده است.

فکری عمده مشتریان فرما را هتل‌های تهران، مشهد، اصفهان و ... اعلام کرد و گفت: برخی از هتل‌ها، ابعاد خاصی برای لحاف و تشک سفارش می‌دهند که بر این اساس به تولید می‌پردازیم.

مدیرعامل فرما به تولید لحاف میکروفاایر نیز اشاره



هادی فکری - مدیرعامل شرکت فرما



علی صولتی - مدیرعامل نگار سپاهان





مهدی انصاری - مدیر عامل پارسان



علی کامیابی - مدیر عامل صنایع تولیدی صداقت



میدان حسن آباد تهران و همچنین شعبه دیگری در خیابان خاوران با هدف ساخت و تولید تخت خواب‌های فلزی در انواع خانگی، سفری و سربازی به مدیریت زنده‌یاد حاج محمدعلی کامیابی فعالیت خود را آغاز کرد و در طی سالیان متمادی و تا اواخر دهه پنجاه، به‌عنوان یکی از معتبرترین برندهای آن زمان شناخته می‌شد.

کیفیت کار، حجم تولید و حتی تربیت و آموزش کارگران این مجموعه را به یکی از موفق‌ترین تولیدکنندگان سه دهه اخیر تبدیل نمود به‌طوری که تعدادی از پرسنل و کارگران آن به پیش‌تازان تولید و توزیع لوازم اداری تبدیل شده‌اند. پس از این که تخت خواب‌های فلزی از مد خارج شدند، تولیدی صداقت به ساخت کمدهای فلزی، گهواره و بعضی اقلام لوازم کودک پرداخت.

علی کامیابی - مدیر عامل - در سال‌های ابتدایی دهه ۷۰ با توزیع ابر و اسفنج فعالیت خود را آغاز کرد و در حال حاضر به تولید، توزیع و واردات تشک، لوازم میل و میلمان اداری می‌پردازد ضمن این که نمایندگی چندین شرکت معتبر تولیدی را نیز برعهده دارد.

وی عنوان داشت: از نمایشگاه‌های نساجی کشورهای ترکیه، چین، ارمنستان و .. بازدید کرده‌ام و طی بازدید از غرفه‌های مختلف نمایشگاه نساجی تهران به این نتیجه رسیدم که نه تنها توانمندی تولیدکنندگان ایرانی کمتر از آنان نیست بلکه در مواردی از کشورهای همسایه نیز قدرتمندتر هستند البته نمی‌توان صنعت نساجی ایران را با آلمان و ایتالیا مقایسه کنیم زیرا این کشورها تعاملات تجاری با کل دنیا دارند و شهروندان آن بدون ویزا می‌توانند به اغلب کشورها سفر کنند اما ایران به دلیل تحریم در محیط بسیار بسته‌ای قرار گرفته و امکان ارتباط آزادانه با سایر کشورها را ندارد.

کامیابی تصریح کرد: کیفیت و تنوع بسیاری از تشک‌های تولید ایران به اندازه‌ای بالاست که به دلیل عدم اعتماد مصرف‌کنندگان نسبت به تولیدات ایرانی، تصور می‌کنند کالای ترکیه است؛ اما زمانی که به کشورهای همجوار سفر کنید متوجه خواهید شد که بسیاری از مصرف‌کنندگان، تشک‌های ایرانی را جزو محصولات مرغوب و گران‌قیمت می‌دانند.

بخشی از این مشکل را رفع کنند. در بخش تجهیزات نیز به ارائه جت پرینتر و مواد مصرفی (جوهر و حلال)، انواع لیبیل (برچسب) و ریبون، لیبیل چسبان اتوماتیک (جهت خطوط تولیدی) و چاپ لیبیل به صورت رول می‌پردازیم.

به اعتقاد صولتی، طی سال‌های اخیر مدیران واحدهای نساجی به نرم‌افزارهای کنترل خطوط تولید توجه خاصی نشان می‌دهند و حتی کارگاه‌های کوچک نیز به مکانیزاسیون خطوط تولید خود روی آورده‌اند.

وی سپس بیان داشت: برگزاری همزمان نمایشگاه‌های نساجی، فرش و پوشاک به دلیل تمرکز بخش‌های مختلف این صنعت در نمایشگاه و امکان ارتباط شرکت‌های تولیدی، خدماتی و بازرگانی در یک فضای مشترک، اقدام بسیار خوبی است و شرکت‌هایی مانند نگار سپاهان که ارتباط مستقیم با تمام شرکت‌های نساجی دارند، می‌توانند محصولات و توانمندی‌های خود را به بازدیدکنندگان سراسر کشور، معرفی و عرضه نمایند.

رکود اقتصادی و کاهش قدرت خرید مردم

«شرکت پارسان» با ۱۴ سال سابقه در زمینه تولید کالای خواب به فعالیت می‌پردازد و محصولات خود را از طریق عمده‌فروشان سراسر کشور به بازار ارائه می‌نماید.

به گفته مهدی انصاری - مدیر عامل - وضعیت تولید و فروش چندان مطلوب نیست و به دلیل رکود اقتصادی و کاهش قدرت خرید مردم، تولیدکنندگان با انبوهی از اجناس به فروش نرفته مواجهند و در بسیاری از موارد امکان ادامه فعالیت را از دست می‌دهند، واردات بی‌رویه از چین نیز یکی دیگر از مشکلات تولیدکنندگان است.

وی حفظ ارتباط و ملاقات با مشتریان قدیمی و آشنایی با مشتریان جدید را هدف اصلی حضور در نمایشگاه نساجی تهران اعلام کرد و گفت: تصور می‌کردیم با بازدیدکنندگان (تخصصی) بسیاری روبرو شویم اما این‌طور نشد و نمایشگاه نسبتاً خلوتی است!

افتخار می‌کنیم به ایرانی بودن

«شرکت صنایع تولیدی صداقت» در سال ۱۳۳۹ در

داد البته به دلیل تحریم، دسترسی به برخی از مواد اولیه مورد نیاز با مشکلات فراوانی روبرو است که با اتخاذ استراتژی‌های مختلف این مشکل را برطرف کردیم. صداقت کردار گفت: هنوز بحث در مورد تبعات توافق هسته‌ای بر تولید و صنعت زود است اما معتقدم شرایط فعلی تغییری نسبت به گذشته نداشته و حتی مشکلات نقدینگی واحدهای تولیدی رو به افزایش است. از سوی دیگر سیاست‌های دولت بر این اساس شکل گرفته که با کنترل نقدینگی، تورم را مهار کند که در حال اجرای این سیاست در سطح کلان می‌باشد ضمن این که قرار است تحریم‌ها به تدریج رفع شوند پس نباید منتظر باشیم که شرایط صنعت یک‌باره بهبود پیدا کند.

مدیر بازرگانی مینا پیشه در مورد نمایشگاه نساجی تهران گفت: بازدیدکنندگان بسیاری از غرفه ما بازدید به عمل می‌آورند و از حضور در این نمایشگاه، راضی هستیم

*** با یک نمایشگاه استاندارد فاصله بسیاری داریم**
«شرکت هن جی» تولیدکننده دستگاه‌های گردیاف می‌باشد که صامر عمرانی به عنوان نماینده انحصاری این شرکت چینی در نمایشگاه نساجی تهران حضور داشت.

عمرانی ابراز داشت: بسیاری از کارخانه‌های چینی به ارز مبادله‌ای دسترسی ندارند و یکی از معضلات ما ارسال ارز به این قبیل کارخانه‌هاست، حواله‌هایی که به عنوان ودیعه برای دیپوزیت به کارخانه صادر می‌کنیم در یک مرحله می‌توانیم پول را ارسال کنیم و ۳۰ درصدی که پرداخت می‌کنیم مجبور است بماند تا سفارش بعدی و همیشه یک مبلغ بالا دست کارخانه می‌ماند که برای ما مشکل ساز می‌شود و اگر بخواهیم از حساب کارخانه بیرون بکشیم ۵ درصد از ما مالیات می‌گیرند به خاطر این که پول را به صورت نقد از حساب کارخانه خارج می‌کنیم. عمرانی تصریح کرد: هنوز توافقات هسته‌ای تأثیری در بهبود بازار نداشته است و تا زمانی که تحریم دلاری برداشته نشود؛ مشکلات همچنان باقی خواهند ماند. وی در مورد نمایشگاه معتقد بود: اگرچه تعداد شرکت کنندگان

تولیدکنندگان ایرانی باید اعتماد به نفس خود را افزایش دهند و بدانند در صنعت نساجی حرف‌های زیادی برای گفتن داریم.

وی در مورد نمایشگاه نساجی تهران گفت: روز نخست نمایشگاه، حدود یک صد همکار متخصص به غرفه ما مراجعه کردند و اغلب بازدیدکنندگان، متخصصین نساجی، مدیران کارخانه‌ها و فروشگاه‌داران هستند، اغلب غرفه‌ها، دکوراسیون بسیار چشم‌نواز و جذابی دارند و محصولات با کیفیت و متنوعی عرضه شده که موجب افتخار و سربلندی مادر مقابل شرکت کنندگان چین، ترکیه، هند و ویتنام است، از آقای مرادی- مجری برگزاری نمایشگاه نساجی تهران- نیز جهت برگزاری این نمایشگاه موفق و پر بار، تشکر و قدردانی به عمل می‌آورم.

کامیابی اذعان داشت: تولیدکنندگان ایرانی نباید توانمندی‌های خود را دست کم بگیرند و خود را کمتر از تولیدکنندگان سایر کشورها بدانند. ما، ایرانی هستیم، به ایرانی بودنمان افتخار می‌کنیم و جاده ابریشم نشان می‌دهد که تولیدکنندگان و بازرگانان بسیار قدرتمند و معتبری بوده و هستیم.

شرایط فعلی تغییری نسبت به گذشته ندارد!

«شرکت مینا پیشه» تولیدکننده الکترو هیتر سیستم‌های حرارتی الکتریکی، کابل‌های حرارتی و انواع المنت‌های صنعتی است و حدود ۳۰ سال سابقه فعالیت در صنعت کشور را دارد. حوزه اصلی فعالیت مینا پیشه، صنایع نفت، گاز و پتروشیمی است اما در صنایعی مانند نساجی (بخش ریسندگی، چاپ و رنگرزی) و سیمان نیز به فعالیت ادامه می‌دهد.

محمد صداقت کردار- مدیر بازرگانی- ادامه داد: طی سال‌های اخیر صنعت نفت به دلیل تحریم‌های بین‌المللی با آسیب‌های متعددی روبرو شده است اما صنایع نساجی روال یکسان خود را همچنان طی می‌کند اگرچه به پیشرفت‌های خوبی نیز دست یافته است.

به اعتقاد وی، تحریم‌ها تأثیرات مثبتی در توسعه فعالیت‌های مینا پیشه دارد زیرا اتکای صنایع نفت، گاز و پتروشیمی را به توانمندی صنعتگر داخلی افزایش





محمّدی فر-مدیر فروش و تحقیقات بازار تهران پک



داود حاج رضا پور-رئیس هیئت مدیره فرآر آلمان ترنج



عظیم دلاویز-مدیرعامل جلفاکاران ارس



در زمینه نقل و انتقال پول برای ما به وجود آورده و در بسیاری از موارد مجبور می‌شویم با دور زدن‌های متعدد، پول را به کشور مقصد حواله کنیم؛ خوشبختانه پس از توافق هسته‌ای، تعداد بانک‌هایی که به گشایش اعتبار می‌پردازند در حال افزایش است.

به گفته حاج رضا پور، در صنعت نساجی تازه وارد هستیم، صبرمان زیاد است و به آینده امیدواریم پس منتظر بهبود شرایط اقتصادی و صنعتی می‌مانیم. رئیس هیئت مدیره آرمان ترنج گفت: مهم‌ترین دلیل حضور ما در نمایشگاه نساجی تهران، بازاریابی و معرفی محصولات و توانمندی‌های این مجموعه به صنعتگران نساجی است که تا حدودی به این هدف دست یافته‌ایم.

ما می‌توانیم

«شرکت جلفا کاران ارس» سال ۱۳۹۰ تولید را آغاز کرد و در حال حاضر با چهار خط تولید روزانه سال ۱۳۸۷ به عنوان یک واحد سرمایه‌گذار خارجی از ترکیه با هدف تولید نخ‌های هایلک در منطقه آزاد تجاری ارس راه‌اندازی شد و در حال حاضر ۴ سالن تولید آن با حدود ۴۰۰ نفر کارگر به تولید روزانه ۱۲ تن انواع نخ هایلک می‌پردازد.

عظیم دلاویز-مدیرعامل- گفت: نقل و انتقال پول به دلیل تحریم بسیار دشوار است که امیدوارم پس از توافقات هسته‌ای این مسأله رفع شود. اگرچه هنوز در روند تولید و صنعت، شاهد تأثیر خاصی از بابت توافق هسته‌ای نیستیم.

وی هدف از حضور در نمایشگاه نساجی تهران را تشویق سایر صنعتگران نساجی به سرمایه‌گذاری مشترک با سایر کشورها عنوان کرد و افزود: سرمایه‌گذاران خارجی باید بدانند که ایران کشوری بسیار امن برای تولید و سرمایه‌گذاری است کما این که شرکای ترک ما از همکاری با جلفا کاران ارس رضایت کامل دارند و مراحل توسعه و پیشرفت را با کمک یکدیگر طی می‌کنیم. نهایت تلاش خود را به عمل می‌آوریم تا شعار «ما می‌توانیم» را تحقق ببخشیم.

و غرفه‌آرایی نمایشگاه امسال در مقایسه با نمایشگاه سال گذشته، بیشتر و متنوع‌تر است اما هنوز فاصله بسیاری با یک نمایشگاه موفق و استاندارد پیش رو داریم.

ایجاد بازارهای جدید در صنایع نساجی

«شرکت تهران پک» دارای ۳۰ سال قدمت در صنایع بسته‌بندی است، به‌طور تخصصی در زمینه دستگاه‌های شرینگ پک و وکیوم کار می‌کند، یکی از عمده تأمین‌کنندگان محصولات مصرفی فیلم شرینگ PVC و پلی‌الفین در کشور به شمار می‌آید و در صنایع نساجی، مواد غذایی، خودروسازی به فعالیت می‌پردازد. هم‌چنین محصولات خود را به کشورهای همسایه صادر می‌نماید.

محمّدی فر-مدیر فروش و تحقیقات بازار - ادامه داد: در حال حاضر وضعیت بازار ما رو به بهبود است و با توجه به توافقات هسته‌ای، امیدواریم روند رو به رشد خود را ادامه دهیم. وی تصریح کرد: در حال ایجاد بازارهای جدید در صنایع نساجی هستیم و برای نخستین بار در نمایشگاه تخصصی نساجی حضور پیدا کرده‌ایم تا آشنایی بیشتری با این صنعت به دست آوریم.

صبرمان زیاد است!

«شرکت فراز آرمان ترنج» حدود چهار سال است که به عنوان نماینده رسمی شرکت ایتالیایی توبیتکس (TUBITEX) تولیدکننده بوبین و دوک‌های مقوایی سیلندری در صنایع نساجی به فعالیت می‌پردازد.

داود حاج رضا پور-رئیس هیئت مدیره- عنوان داشت: به دلیل کیفیت بسیار مطلوب محصولات توبیتکس، قیمت آنها نیز بالاست و این موضوع رقابت با محصولات مشابه اما کم‌کیفیت موجود در بازار را دشوار می‌کند البته برای تولیدکنندگانی که کیفیت محصول نهایی، حرف اول و آخر را می‌زند، تهیه محصولات توبیتکس در اولویت قرار دارد زیرا به خوبی می‌دانند هیچ گرانی بی‌حکمت نیست!

وی افزود: تحریم‌های بین‌المللی مشکلات بسیاری



