

و این بازار... دموتکس ایران

گفت‌وگو با امید پیراچی - نایب رئیس هیئت مدیره اتاق بازرگانی و صنایع ایران و آلمان و رئیس هیئت مدیره شرکت صنایع نساجی تارا ریس آریا

اشاره:

نسل سوم خانواده‌ای است که در صنایع نساجی به فعالیت می‌پردازد. بزرگ شده آلمان و دانش‌آموخته رشته اقتصاد است و زمانی که به ایران باز می‌گردد در حرفه پدری یعنی صنایع نساجی مشغول فعالیت می‌شود.

ابتدا در قالب شرکت اسپینتکس به تهیه و تأمین قطعات، ماشین‌آلات و مواد اولیه می‌پردازد تا این‌که حدود دو سال و نیم پیش در فاز ۲ شهرک شکوهیه قم با راه‌اندازی شرکت صنایع نساجی تارا ریس آریا وارد میدان تولید می‌شود. این شرکت که با هدف تولید پلی‌استر ویسکوز و ویسکوز صددردصد تأسیس شده در آینده نزدیک محصولات پنبه‌ای خود را نیز روانه بازار خواهد کرد. در حال حاضر حجم تولید تارا ریس آریا ۱۵ تن و تعداد پرسنل ۲۲۰ نفر است که با اجرای طرح توسعه به ۳۰ تن تولید و ایجاد اشتغال برای ۵۰۰ نفر دست خواهد یافت. پیراچی علاوه بر حضور در میدان تولید به‌عنوان نایب‌رئیس هیئت مدیره اتاق ایران و آلمان نیز شناخته می‌شود، تشکلی که به گفته وی، بزرگ‌ترین اتاق مشترک در ایران (با بیش از ۲ هزار عضو) و سومین اتاق مشترک در دنیا، به لحاظ تعداد اعضا پس از چین و هند می‌باشد و نکته جالب توجه این‌که ۱۸ درصد از اعضای این اتاق فعال نساجی هستند. نوید برگزاری دموتکس ایران، اشتیاق صنعتگران و سرمایه‌گذاران آلمانی برای حضور در ایران و شگفتی آنان از حضور کم‌نظیر صنعتگران ایرانی از همایش VDMA بخش‌های اصلی گفت‌وگو با این مدیرعامل جوان، امیدوار و هدفمند را تشکیل می‌دهد:

۱۴جازه دهید با این سوال، گفت‌وگو را شروع کنیم. بسیاری از تولیدکنندگان پس از دست و پنجه نرم کردن با مشکلات و چالش‌های تولید، ترجیح می‌دهند وارد دنیای تجارت شوند تا به زعم خود از دردسرهای مختلف تولید نجات پیدا کنند. شما به‌عنوان مدیر یک شرکت تأمین‌کننده ماشین‌آلات و قطعات چگونه عکس این روند را طی کردید و از تجارت وارد تولید شدید؟ آیا شناخت کافی از محیط تولید و صنعت داشتید یا همان موروئی بودن نساجی، شما را به این مسیر سوق داد؟!

شاید شناخت چندانی از مشکلات و چالش‌ها نداشتم که چنین اقدامی را انجام دادم (با خنده!) زمانی که به تأمین قطعات، ماشین‌آلات و مواد اولیه کارخانه‌های ریسندگی می‌پرداختم، به تدریج نسبت به ریسندگی پنبه‌ای علاقه‌مند شدم. مشاهده عملکرد واحدهای توانمند و بزرگی مانند کویر سمنان و ... انگیزه ما را برای ورود به عرصه تولید دو چندان نمود از سوی دیگر در زمان اوج تحریم‌ها که واردات با مشکلات جدی‌تر روبرو شد، به این نتیجه رسیدیم که تمرکز بر واردات مانع گسترش فعالیت‌های ما خواهد شد در نهایت، تصمیم گرفتیم کارخانه تارا ریس آریا را تأسیس نماییم. در حال حاضر نیز از حضور در عرصه تولید پشمیان یا ناراضی نیستیم به هر حال حضور مستمر در یک صنعت، نیازمند نوآوری مستمر و ارائه محصولات باکیفیت است.



آموزش آنهاست.

«تحریم‌ها تا چه میزان در فعالیت‌های تجاری و تولیدی شما اثرگذار بود (و هست) و پیش‌بینی شما از تبعات لغو آن بر صنعت نساجی چیست؟»
در مقطعی از زمان به دلیل تشدید تحریم‌ها، واردات ماشین‌آلات و مواد اولیه مانند نخ بسیار دشوار بود اما توانستیم این بحران را به بهترین شیوه مدیریت کنیم. در شرایطی که واردات نخ غیرممکن به نظر می‌رسید تولیدکنندگان نخ توانستند محصولات خود را با قیمت‌های مناسب به بازار ارائه دهند و به دلیل نبود رقیب خارجی، وضعیت تولید و فروش بهبود چشمگیری پیدا کرد. به اعتقاد من، رقابت نکته مثبتی است و باعث می‌شود تولیدکننده تمرکز و دقت بیشتری بر کیفیت محصولات خود اعمال نماید و تفکرات قدیمی خود را مورد بازنگری جدی قرار دهد. در یک‌ماه اخیر وزارت صنعت اقدامات موثری به نفع تولیدکننده انجام داده‌است که تأثیرات نسبتاً مثبتی نیز بر عملکرد ما گذاشته است.

به دلیل حضور در هیئت مدیره اتاق بازرگانی ایران و آلمان، شاهد حضور هیئت‌های تجاری مختلف آلمانی به ایران هستیم و تمایل بسیاری به حضور در بازار کشور ما دارند. خوشبختانه مشارکت با تولیدکنندگان و صنعتگران ایرانی و سرمایه‌گذاری مشترک با فعالان اقتصادی مورد توجه دولت آقای دکتر روحانی قرار دارد و حتی از ایران برای صادرات برندهای آلمانی در منطقه استفاده خواهد شد. طبعاً تحقق این موارد هم اشتغال‌زایی کشور را افزایش می‌دهد و هم به رونق صادرات درآمدهای غیرنفتی کمک می‌کند. البته موفقیت در جذب سرمایه‌گذاری خارجی به حرکات صحیح و منطقی قانون‌گذار بستگی دارد.

متأسفانه در ایران با چند مشکل اساسی مانند عدم شفاف‌سازی سیستم‌های اداری و مالی، وجود ارز دو نرخ، تغییرات مداوم و لحظه‌ای قوانین گمرکی مواجهیم که موجب می‌شوند شریک خارجی ریسک‌های بالای سرمایه‌گذاری در ایران را نپذیرد پس جذب سرمایه‌گذار خارجی ارتباط مستقیم با نحوه عملکرد و نگرش دولتمردان دارد.

بزرگ‌ترین مزیت نسبی فعلی صنایع نساجی برای دولت، اشتغال‌زایی قابل توجه آن است و نسبت سرمایه‌گذاری برای ایجاد اشتغال هر نفر در این صنعت به مراتب مقرون به صرفه‌تر از سایر صنایع می‌باشد.

«تبادلات اقتصادی، تجاری و صنعتی ایران و آلمان (با نگاه ویژه به صنعت

نساجی) در چه شرایطی قرار دارد؟»

هنوز تحریم‌ها به طور کامل برداشته نشده‌اند و سیستم بانکی آسیب‌پذیرترین بخش تحریم است تا زمانی که تبادلات بانکی میان ایران و سایر کشورها از سر گرفته نشود نمی‌تواند در زمینه تبادلات تجاری و صنعتی با اطمینان به اظهار نظر پرداخت. حضور هیئت‌های تجاری بلندپایه آلمانی به ایران در حال افزایش است و از هر ایالتی حدود صد شرکت راهی ایران هستند برای مثال اول تا سوم نوامبر هیئتی از ایالت بایرن به همراه وزیر اقتصاد به ایران آمدند. اردیبهشت امسال نیز همایش VDMA در ایران برگزار شد که طبق آمارهای

این نوآوری هزینه‌بر نیست؟ ممکن است برخی از مدیران واحدهای نساجی، عدم توان مالی را توجیه مناسبی برای نپرداختن به نوآوری بدانند! خیر! برای مثال برای خرید ماشین‌آلات مورد نیاز تارا ریس استراتژی خاصی مدنظر قرار دادیم به عبارت بهتر در تهیه ماشین‌آلات بعضی از بخش‌ها که نیاز چندانی به بهره‌گیری از تکنولوژی‌های مدرن وجود نداشت، صرفه‌جویی صورت می‌گیرد اما در بعضی از قسمت‌های مهم و اساسی کارخانه از پیشرفته‌ترین دستگاه‌ها و ماشین‌آلات استفاده می‌کنیم و هزینه‌های مازاد آن را نیز متقبل می‌شویم. به اعتقاد من زمانی که یک تولیدکننده به‌طور مستمر محصولات با کیفیت ارائه دهد، بازار خود را به خوبی حفظ خواهد کرد.

همان‌طور که می‌دانید پوشاک برطرف‌کننده دومین نیاز اساسی انسان‌هاست پس این صنعت همیشه پایدار و زنده است و اگر تولیدکننده داخلی موفق به رفع این نیاز نشود، سایر کشورها با واردات بی‌رویه بازار کشور را به انحصار خود در خواهند آورد. به این نکته هم توجه کنیم که شاید در صنعت نساجی دارای مزیت نسبی در مقایسه با سایر کشورها نباشیم اما از مزیت‌هایی نیز بهره‌مند هستیم که سایرین در اختیار ندارند. برای مثال تولیدکنندگان مواد اولیه مانند نخ و الیاف در زمینه ارائه خدمات پس از فروش به خریداران ایرانی سرعت عمل بیشتری نسبت به تأمین‌کنندگان خارجی دارند.

«برنامه‌های حمایتی وزارت صنعت از نساجی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟»

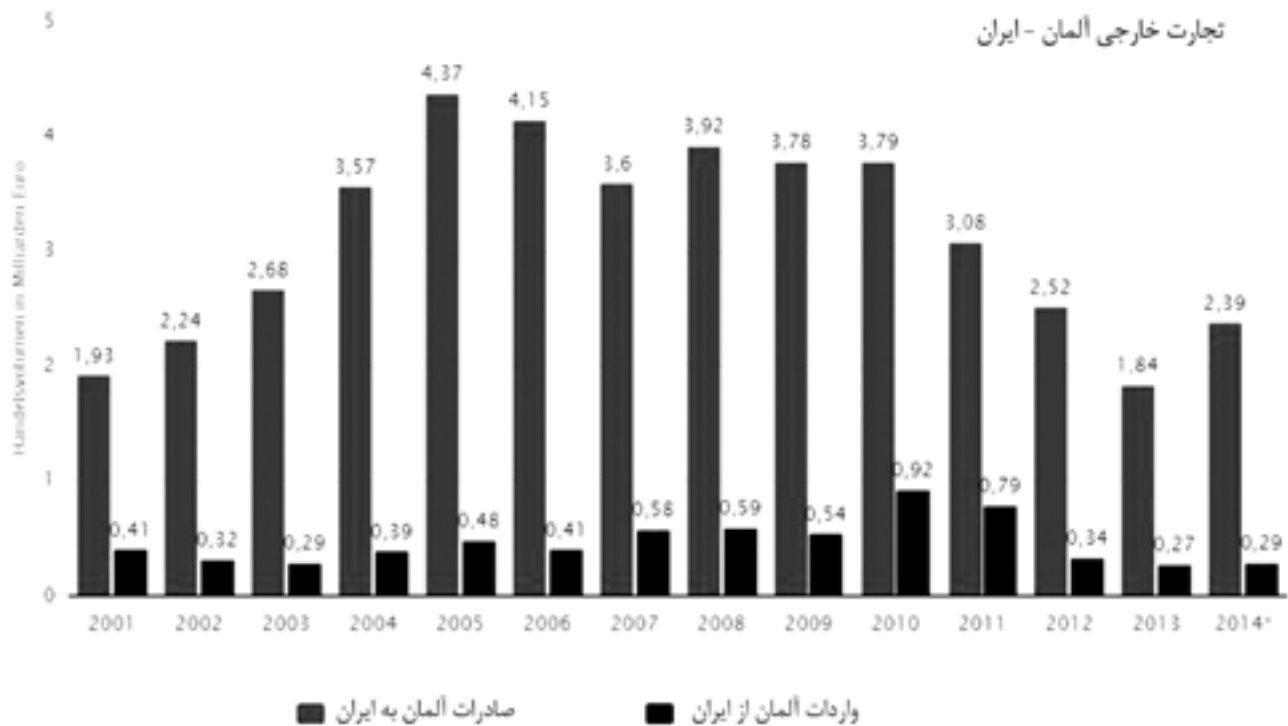
صنعت نساجی بستگی به اولویت‌هایی دارد که وزارت صنعت برای آن تعیین می‌کند اعداد و ارقام پیش‌بینی شده برای سال‌های آینده این صنعت، بسیار مطلوب هستند اما نکته مهم این‌که سیستم بانکی کشور، دستیابی به چنین اعداد و ارقامی را امکان‌پذیر می‌نماید! برای مثال اجرای طرح توسعه تارا ریس، نیازمند ۱۷ میلیون دلار می‌باشد که حدود دو سال و نیم در بانک صنعت و معدن به دلیل کمبود منابع مالی، متوقف مانده است. زمانی پیش‌بینی‌های وزارت صنعت میسر خواهد شد که دولت و سیستم بانکی، امکان سرمایه‌گذاری را در اختیار ما (تولیدکنندگان) قرار دهد.

«از نظر وجود نیروی متخصص و توانمند، صنعت نساجی در چه شرایطی

به سر می‌برد؟»

مهندسی و متخصصین فوق‌العاده توانمند و هوشیاری در صنایع نساجی به فعالیت می‌پردازند و تمام تلاش خود را برای ارتقای دانش فنی و اطلاعات تخصصی به کار می‌گیرند. متأسفانه در بخش نیروی انسانی ساده شرایط چندین مطلوب نیست و طی چند سال اخیر شاید کمیت نیروی انسانی ساده موجود باشد اما فاقد کیفیت مطلوب هستند. در آلمان، هر شهروند باید یک دوره آموزشی و فنی را بگذارد تا بتواند وارد بازار کار شود در ایران چنین بستری وجود ندارد، افراد بدون مهارت، دانش و تجربه فراوانند! و پس از استخدام در کارخانه و واحدهای تولیدی، سیستم مجبور به تقبل هزینه‌های سنگین و سربار

تجارت خارجی آلمان - ایران



در زمینه ساخت ماشین‌آلات نساجی، صحبتی از مشارکت یا تولید در ایران مطرح نشد و مباحث مربوط به فروش ماشین‌آلات مدنظر مدیران قرار گرفت. در مجموع به این نتیجه رسیدند که بازار ۸۰ میلیون نفری ایران، بازاری قابل تأمل و بسیار رو به رشد است و لغو تحریم‌ها و احیای روابط تجاری و اقتصادی ایران با دنیا فرصت بسیار ارزشمندی برای آلمان می‌باشد.

به آنان توصیه کرد که از طریق نمایندگی‌ها و دفاتر خود در ایران، ارتباط بیشتری با مشتریان برقرار نمایند زیرا زمان مناسبی است تا نقطه‌نظرات تولیدکنندگان ایرانی را بهتر درک کنند ضمن این‌که ایتامی میلان در راه است و فرصت خوبی برای تقویت ارتباط با صنعتگران و مدیران ایرانی فراهم می‌شود. در بخشی از مطالب نیز به بیان مشکلات و چالش‌های نساجی ایران مانند قاچاق پوشاک و واردات بی‌رویه نخ‌های بی‌کیفیت اشاره کردم و عنوان داشتم که هزینه تولید در ایران نسبت به بسیاری از کشورها (چین و هند) به مراتب بالاتر است اما «کیفیت»، اولویت نخست تولیدکنندگان ایرانی است و ماشین‌آلات اروپایی در بخش‌های متعددی می‌توانند نیاز کیفی آنان را به بهترین نحو برطرف نمایند.

آلمان یکی از اقتصادهای برتر جهان است، سال‌های متمادی پیش و پس از انقلاب، همکاری‌های بسیار مطلوبی میان دو کشور در جریان است و ایرانیان تمایل بسیاری به گسترش روابط تجاری و اقتصادی با این کشور دارند. آلمان دارای تکنولوژی‌های مدرن و پیشرفته می‌باشد و هنگام صحبت با اغلب صنعتگران ایرانی، آلمان در مقایسه با سایر کشورهای اروپایی، اولویت نخست آنان برای سرمایه‌گذاری مشترک در صنایع مختلف از جمله نساجی هستند.

موجود حدود هزار و ۱۰۰ نفر صنعتگر ایرانی طی دو روز در این همایش حضور داشتند که این استقبال کم‌نظیر در محافل آلمان انعکاس عجیبی پیدا کرده به طوری که اتحادیه سازندگان ماشین‌آلات آلمان به برگزاری چنین همایشی در سایر صنایع ترغیب شده است! قطعاً این استقبال پرشور در ذهن طرف آلمانی باقی می‌ماند زیرا به اعتقاد آنان در هیچ کشوری با چنین حجم وسیعی از استقبال صنعتگران نساجی مواجه نشده بودند. در اغلب کارخانه‌های نساجی (به خصوص بخش ریسندگی)، تعداد ماشین‌آلات آلمانی به مراتب بیشتر از سایر کشورهاست و حتی از قدمت برخی نیز بیش از ۴۰ سال سپری می‌شود! بخش نساجی VDMA، به طور سالیانه گردهمایی اختصاصی با حضور مدیران و سازندگان ماشین‌آلات نساجی آلمان برگزار می‌کند که در مورد آینده بازارهای خود به بحث و تبادل نظر می‌پردازند. گردهمایی امسال در کارخانه Thies- یکی از معتبرترین تولیدکنندگان ماشین‌آلات رنگرزی نخ و پارچه- برگزار شد. ضمن بازدید از این کارخانه به عنوان میهمان در جلسه خصوصی نیز شرکت کردم. در این جلسه، حدود ۷۰-۶۰ مدیر ارشد به پیش‌بینی بازار کشورهای مختلف پرداختند برای مثال بازار سال آینده نساجی ویتنام و آمریکا را بسیار خوب پیش‌بینی کردند و در مقابل بازارهای ترکیه و چین را نامناسب توصیف کردند. در مورد ایران نیز به دلیل همایش بسیار موفق VDMA در تهران از من دعوت به عمل آورده بودند و تمایل بسیاری داشتند که با شرایط فعلی و آینده بازار ایران آشنا شوند. من نیز به ارائه واقعیت‌های صنعت نساجی در قالب نمودار و آمار پرداختم. در بخش پرسش و پاسخ، بیشترین حجم سوالات در مورد اتمام تحریم‌ها و از سرگیری روابط تجاری ایران و آلمان بود.

و تکنولوژی به ایران منتهی نمی‌شود. دیدگاه شما در این زمینه چیست؟ ایران باید بستر لازم برای حضور سرمایه‌گذاران خارجی را مانند ترکیه، پاکستان و ... فراهم نماید. نکته جالب این‌که پاکستان از نظر مسائل امنیت جانی به هیچ‌عنوان قابل مقایسه با ایران نیست اما دولت همین کشور، امنیت مالی بسیار خوبی برای سرمایه‌گذاری‌های خارجی مدنظر قرار می‌دهد! در ایران امنیت جانی سرمایه‌گذاران کاملاً تضمین شده است اما متأسفانه امنیت سرمایه‌گذاری خارجی را ایجاد نکرده‌ایم.

تمایل به حضور و سرمایه‌گذاری در بازار ایران همیشه وجود داشته و دارد به خصوص در بخش خودروسازی برای مثال شرکت معتبر و بزرگی مانند فولکس واگن تمایل بسیاری به حضور در بازار ایران دارد (به احتمال فراوان در آینده نزدیک وارد خواهد شد) اغلب شرکت‌های خارجی در زمینه مشارکت، به‌دنبال حداقل ریسک هستند و وظیفه دولتمردان و حاکمیت است که بستر لازم برای کاهش ریسک سرمایه‌گذاری را فراهم نمایند. طی چند سال اخیر، ایران و دنیا تغییر و تحولات بسیاری را پشت‌سر گذاشته است و هیچ‌چیز مانند سال‌های پیش از تحریم نیست. خوشبختانه خودکفایی و استقلال بسیاری از تولیدکنندگان ایرانی به دلیل تحریم، افزایش قابل توجهی پیدا کرده است و به شناخت بسیار خوبی از شرایط بازار دست یافته‌اند از سوی دیگر دنیا نیز به پیشرفت‌های چشمگیری در عرصه تکنولوژی دست یافته که (با توجه به تحریم) از دستیابی به آنها محروم مانده‌ایم طبعاً تلفیق این دو (خودکفایی و عدم دستیابی به تکنولوژی‌های جدید) کار چندان آسانی نیست اما معتقدم بخش خصوصی بسیار توانمندتر از سال‌های پیش از تحریم شده است شرکت‌های آلمانی به دلیل اطلاع از این جریان تمایل فراوانی به ارتباط با بخش خصوصی دارند زیرا حرف‌های یکدیگر را بهتر درک می‌کنند و به توافقاتی خواهند رسید

آلمان نیز به حضور و فعالیت در بازار ایران تمایل خاصی دارد. آینده اقتصادی بسیاری از کشورها مانند چین، برزیل و روسیه آینده چندان روشن نیست و به مرور ضعیف‌تر خواهند شد و ایران پس از تحریم، فرصت بسیار خوبی در اختیار آلمان قرار خواهد داد تا حضور موثرتر و پررنگ‌تری در این کشور داشته باشد. لازم به یادآوری است که شرکت نمایشگاه‌های آلمان به همراه هیئت‌ها تجاری به ایران می‌آیند. برای مثال چند هفته پیش مسئول شرکت نمایشگاهی هانوفر در ایران حضور یافت و جلسه مشترکی با مدیرعامل شرکت سهامی نمایشگاه‌های ایران برگزار نمود. شرکت نمایشگاهی هانوفر برگزارکننده دموتکس است که حضور در این نمایشگاه معتبر برای تولیدکنندگان فرش‌های ماشینی و دستباف و کفپوش‌های مختلف ایرانی بسیار مهم است از سوی دیگر سیاست جدید شرکت نمایشگاه‌های آلمان بر این اصل استوار است که برگزاری دموتکس به آلمان محدود نشود کما این‌که در روسیه و دوی نیز دموتکس را برگزار نمود که چندان موفق نبود به همین دلیل پیشنهاد دادیم که به دموتکس ایران هم فکر کنند قطعاً در صورت برگزاری نمایشگاه معتبری مانند دموتکس در ایران، شاهد رونق صادرات محصولات ایرانی خواهیم بود. در اتاق ایران و آلمان این موضوع را با دقت و جدیت دنبال می‌کنیم و با کمال اطمینان اعلام می‌کنم دموتکس ایران برگزار خواهد شد.

۹ به ورود هیئت‌های تجاری آلمان به ایران اشاره کردید که البته این مورد مختص آلمان نیست و شاهد حضور میهمانانی از اسپانیا، ایتالیا، فرانسه و... نیز هستیم. یکی از انتقادات کارشناسان اقتصادی این است که برگزاری چنین جلساتی، مقدمه‌ای است تا بار دیگر ایران به مصرف‌کننده صرف کشورهای مذکور تبدیل شود و الزاماً این مذاکرات به انتقال دانش فنی

صادرات ماشین‌آلات نساجی به ایران (براساس کشور - درصد)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
اتریش	2.11	8.09	3.07	0.30	1.71	2.03	5.33	3.99	1.31	1.20	1.74
چین	3.26	5.65	6.97	8.22	10.80	15.46	18.03	15.06	24.09	33.02	25.17
هند	0.80	0.69	0.65	0.26	0.14	0.60	0.76	1.50	0.90	0.85	2.66
بلژیک	6.95	7.17	1.49	12.91	14.44	1.84	15.02	25.84	20.06	10.68	5.60
کره جنوبی	2.06	2.48	2.59	1.60	0.84	1.59	3	1.83	1.44	4.11	2.39
آلمان	30.02	26.85	34.55	25.19	19.85	15.33	18.63	26.35	19.15	14.14	6.46
ایتالیا	15.57	25.51	20.27	11.36	16.80	11.41	17.22	11.24	9.05	2.99	3.19
ترکیه	7.84	3.09	2.76	7.56	3.84	3.10	5.52	4.94	13.16	8.01	21.83
فرانسه	4.33	4.91	2.62	2.38	3.35	1.74	2.50	0.63	0.81	0.59	0.47
سایر	27.05	15.55	25.03	30.21	28.22	36.90	13.99	8.61	10.03	24.40	30.48
جمع‌بندی	336	395	453	328	459	412	273	452	379	281	246

از ماشین‌آلات چینی و هندی که قیمت به مراتب کمتری از ماشین‌آلات اروپایی دارند، استفاده کنند با این استدلال که محصول ماشین‌آلاتی را ماشین‌چینی هم تولید می‌کند. دیدگاه شما در این مورد چیست؟ بسیاری از شرکت‌های آلمانی با توجه به افزایش هزینه‌های حقوق و دستمزد کارگر و ... تولیدات خود را به کشورهایمانند چین منتقل کرده‌اند اگرچه تکنولوژی آلمانی را کماکان حفظ کرده‌اند. در تارا ریس هم از ماشین‌آلات

که ممکن است با بخش دولتی به آن نرسند. امیدوارم به زودی شاهد مشارکت خارجی سرمایه‌گذاران آلمانی با شرکت‌های بخش خصوصی ایران در صنایع خودروسازی، نساجی و داروسازی باشیم.

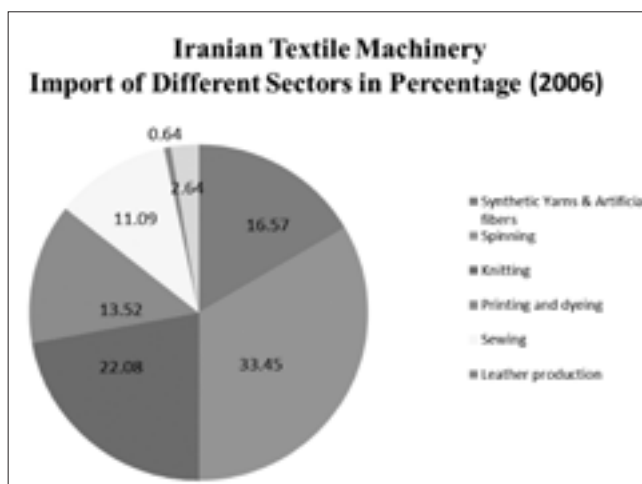
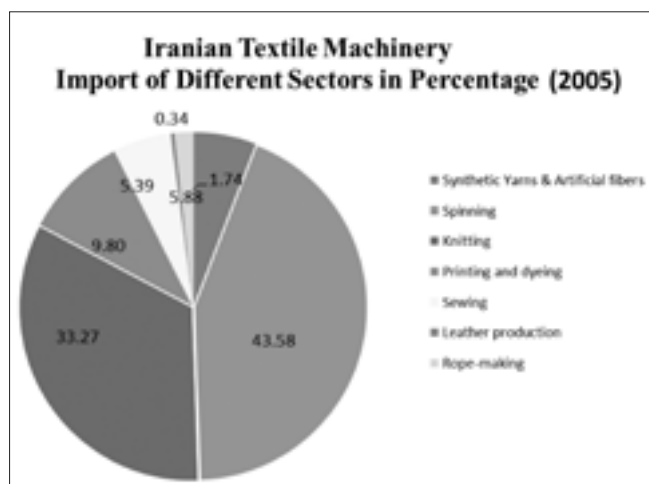
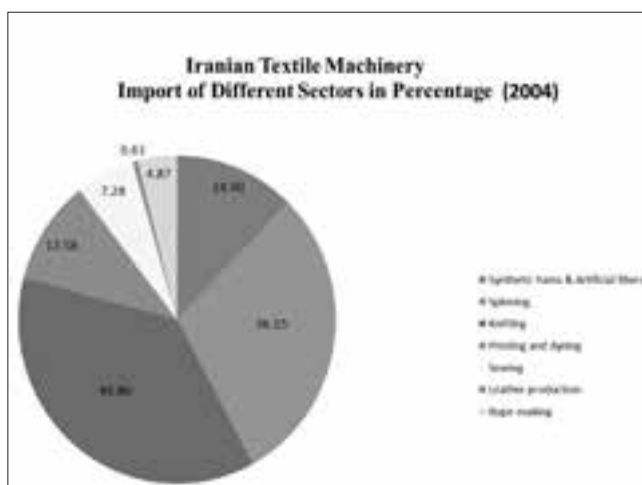
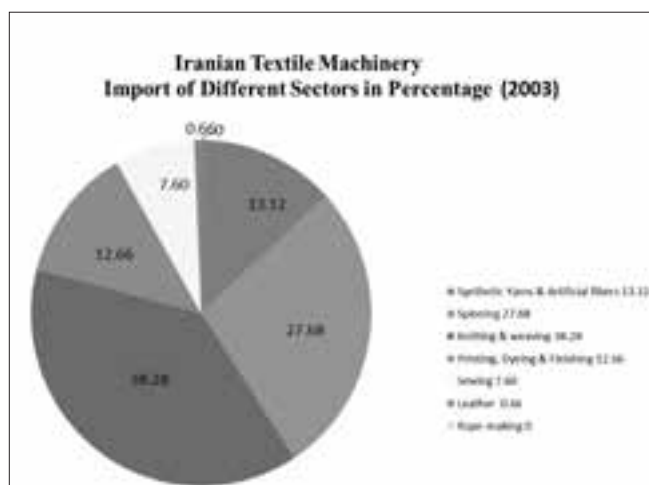
به کیفیت بالای ماشین‌آلات آلمانی قابل بحث نیست اما قیمت بسیار بالای آن موجب شده که اکثر مدیران واحدهای نساجی ترجیح دهند

چشم‌انداز صنایع نساجی و پوشاک ایران برای سال ۲۰۲۵

نوع	واحد	سال ۱۳۹۳ (۲۰۱۴ - ۲۰۱۵)	سال ۱۳۹۴ (۲۰۱۵ - ۲۰۱۶)	سال ۱۳۹۵ (۲۰۱۶ - ۲۰۱۷)	سال ۱۳۹۶ (۲۰۱۷ - ۲۰۱۸)
رشته‌کشی و بافندگی	هزار تن	200	215	240	290
تولید پارچه پشمی	هزار تن	180	200	230	280
پوشاک	هزار تن	250	300	350	450
بستن کت و شلوار	استاندارد مربع	80	100	120	150
تجهیزات نساجی و پوشاک	هزار تن	300	350	400	500

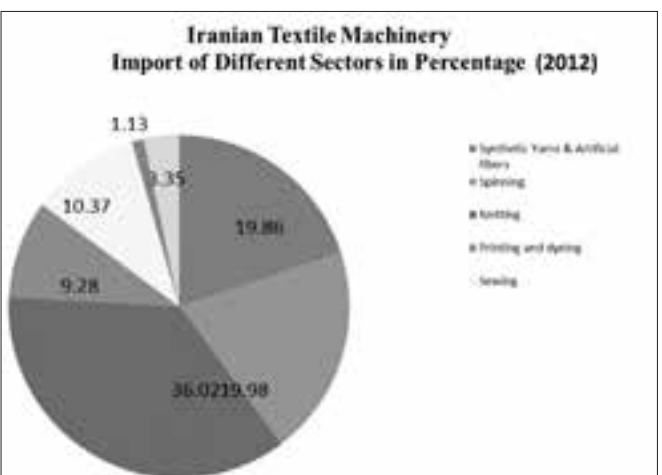
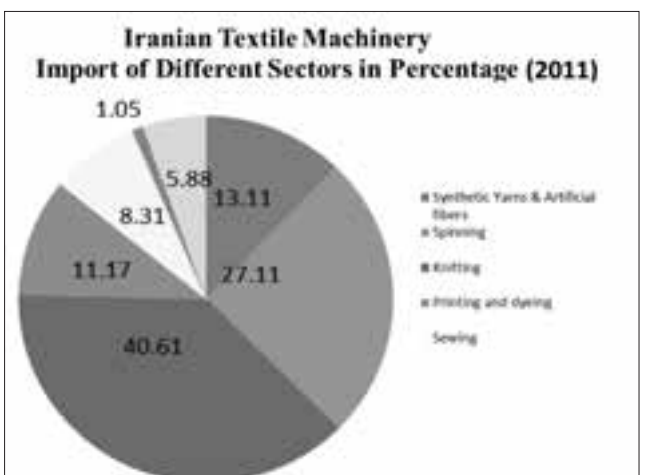
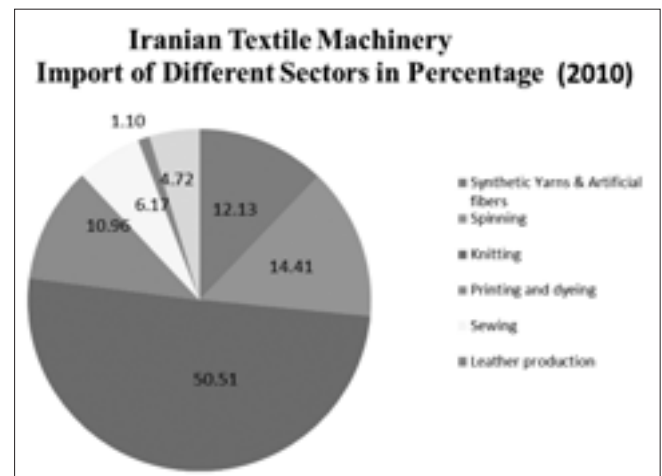
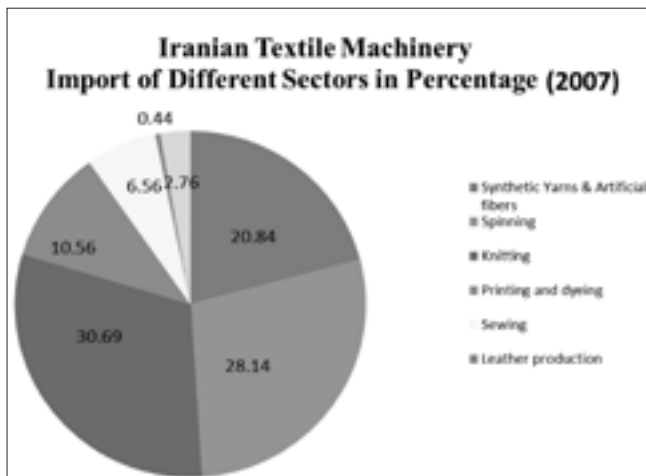
چشم‌انداز صنایع نساجی و پوشاک ایران برای سال ۲۰۲۵

نوع	واحد	سال ۱۳۹۳ (۲۰۱۴ - ۲۰۱۵)	سال ۱۳۹۴ (۲۰۱۵ - ۲۰۱۶)	سال ۱۳۹۵ (۲۰۱۶ - ۲۰۱۷)	سال ۱۳۹۶ (۲۰۱۷ - ۲۰۱۸)
تولید رشته‌کشی	هزار تن	300	350	400	500
تولید پارچه پشمی و پارچه‌های دیگر	هزار تن	2	3.3	3.8	4
تولید کت و شلوار و سایر محصولات نساجی	هزار تن	1.141	1.000	1.300	1.000
تولید تجهیزات نساجی و پوشاک	هزار تن	0.00	0.00	0.1	0.3



به ماشین‌آلات چینی اختصاص داده شود. بعضی از بخش‌های کارخانه نیاز چندانی به بهره‌گیری از ماشین‌آلات پیشرفته و مدرن ندارند و با ماشین‌آلات چینی هم قابل انجام است اما در بعضی از قسمت‌ها به دلیل حساسیت و اهمیت فراوان باید از بهترین و مدرن‌ترین ماشین‌آلات موجود استفاده شود؛ برای مثال

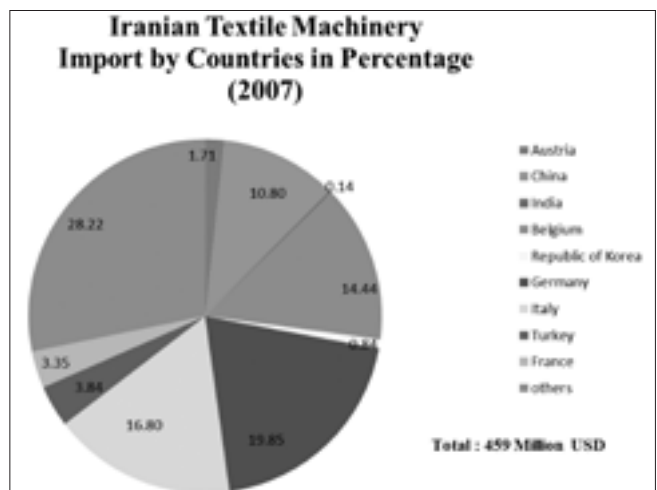
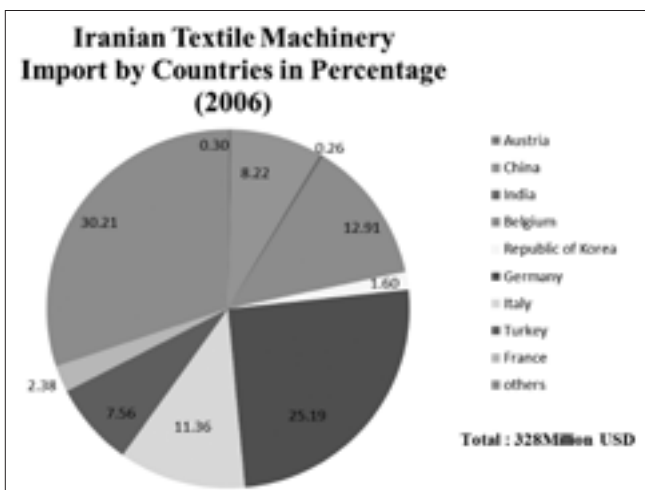
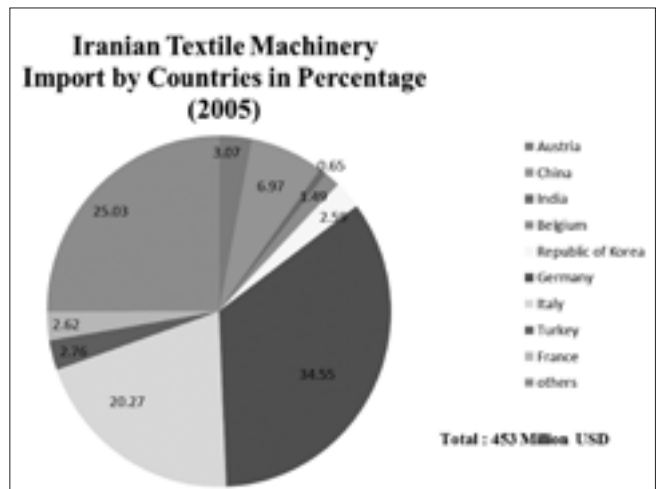
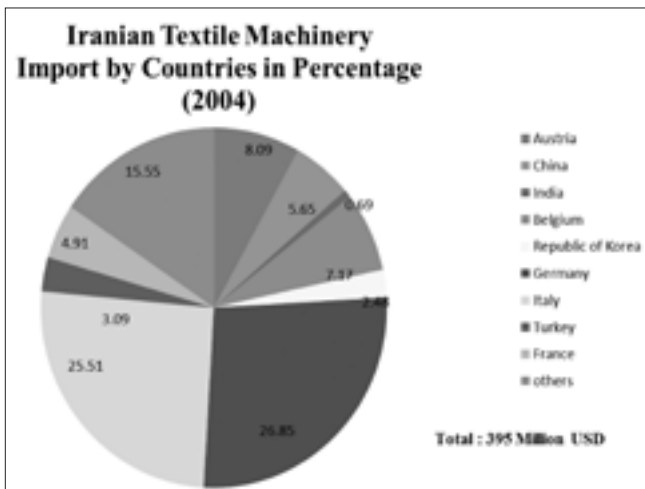
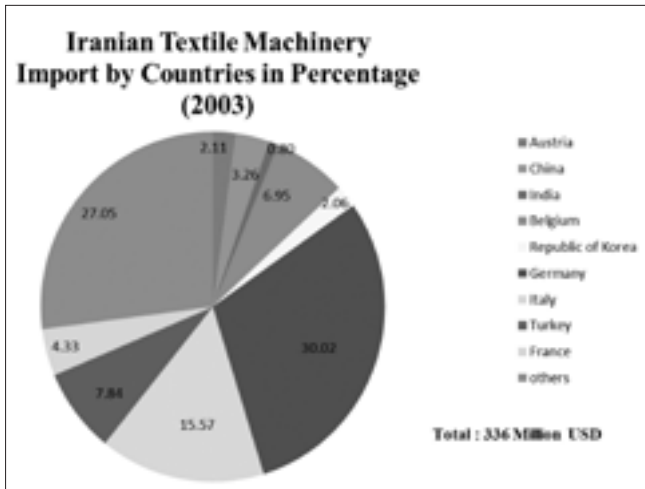
سوئیسی و آلمانی استفاده می‌شود و هم فضایی برای ماشین‌آلات چینی مدنظر قرار می‌گیرد آن هم در مواردی که نیاز خاصی به تکنولوژی مدرن وجود ندارد. به اعتقاد من نصب و راه‌اندازی ماشین‌آلات گران‌قیمت آلمانی و اروپایی در تمام بخش‌ها به همان اندازه نامناسب و غیرمنطقی است که تمام خط تولید



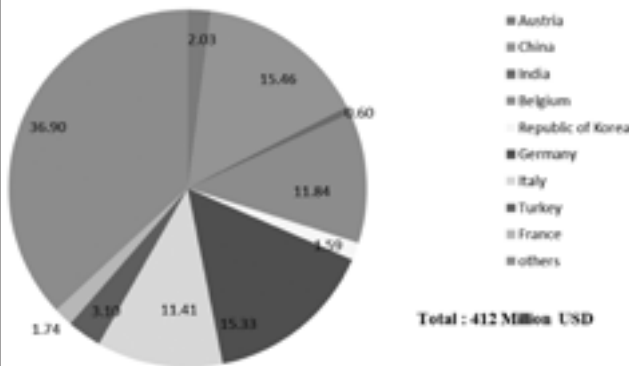
در سیستم ریسندگی، دستگاهی مانند اتوکنر باید از دستگاه تولید آلمان (اروپا) استفاده شود زیرا هرگز نمونه چینی پاسخگوی نیاز کارخانه نخواهد بود.

۴مطلب نهایی

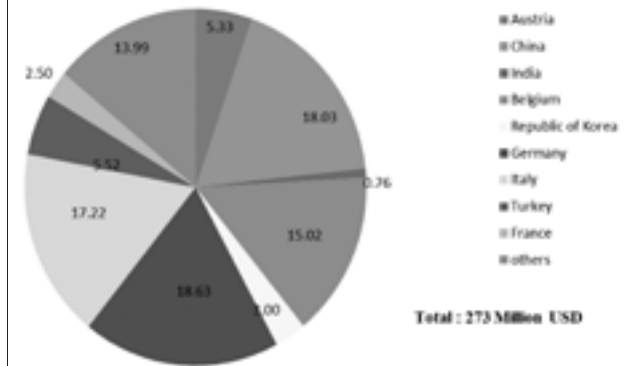
مدتی پیش شاهد برگزاری ایتما میلان بودیم. ایتما، جام جهانی نساجی و گردهمایی بزرگی از فعالان نساجی دنیا محسوب می‌شود اما به دلیل گستره و تعداد فراوان سالن‌ها، امکان بازدید از تمام غرفه‌ها و اطلاع از آخرین تکنولوژی‌ها و دستاوردهای شرکت‌های مطرح، بسیار دشوار است. نماینده انحصاری شرکت رجیانی ایتالیا در ایران هستیم که اولین تولیدکننده دستگاه‌های چاپ دیجیتالی در صنعت نساجی محسوب می‌شود و برخی از ابتکارات آن مانند چاپ دیجیتالی به روی شیشه، فراتر از دنیای نساجی حرکت می‌کند.



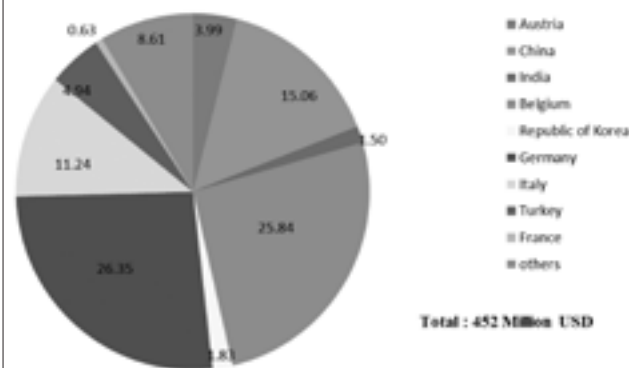
**Iranian Textile Machinery
Import by Countries in Percentage
(2008)**



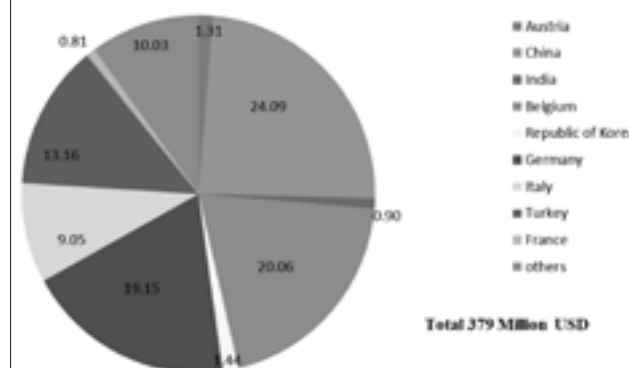
**Iranian Textile Machinery
Import by Countries in Percentage
(2009)**



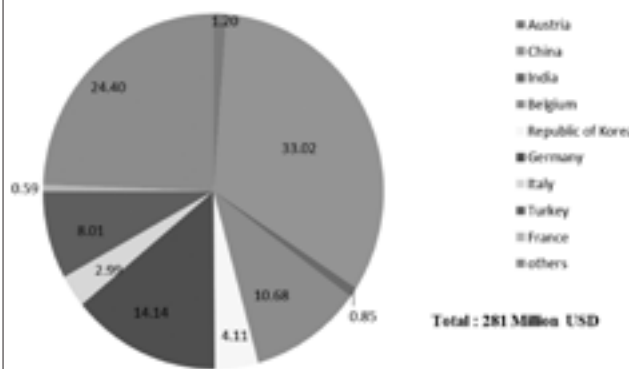
**Iranian Textile Machinery
Import by Countries in Percentage
(2010)**



**Iranian Textile Machinery
Import by Countries in Percentage
(2011)**



**Iranian Textile Machinery
Import by Countries in Percentage
(2012)**



**Iranian Textile Machinery
Import by Countries in Percentage
(2013)**

