

تغییر فضای گفت و گو با بخش خصوصی

گفت و گو با محسن آهنگریان - مدیر عامل و عضو هیئت مدیره شرکت نفیس نخ

اشاره:

مدیر عامل شرکت نفیس نخ معتقد است به دلیل سقوط سرسام آور قیمت نفت طی دو سال گذشته، قیمت پلی استر در دنیا بسیار کاهش یافته است اما مجتمع های پتروشیمی کشور با همان شیب حاضر به کاهش قیمت مواد اولیه مورد نیاز تولید کنندگان الیاف پلی استر نیستند در حالی که با کاهش قیمت نفت، کشورهایمانند چین، هند، ترکیه و ... قیمت محصولات پتروشیمی را متناسب با قیمت نفت، اعلام می کنند اما متأسفانه در کشور ما چنین مسائلی مورد توجه قرار نمی گیرد و برخلاف کاهش قیمت مواد اولیه به دلیل افت قیمت نفت، مواد اولیه با قیمت بالاتر در اختیار واحدهای نساجی قرار می گیرد.

وی تنها نکته مثبت چند سال اخیر را تغییر فضای گفت و گو با بخش خصوصی می داند و ادامه می دهد انجمن های صنفی و تشکلهای مختلف، اتاق های بازرگانی به عنوان پارلمان بخش خصوصی، شورای گفت و گو و ... فرصت و مجالی برای طرح مشکلات مختلف تولید کنندگان و صنعتگران به وجود آورده اند اگرچه هنوز نمی توان با قطعیت گفت تمام این مذاکرات منجر به اقدام عملی قابل قبول و ملموس شده است. متن کامل این مصاحبه از نظرتان می گذرد:

۴ بیوگرافی و سوابق شغلی و تحصیلی

سال ۱۳۷۱ پس از فارغ التحصیلی در رشته حسابداری دانشگاه تهران، فعالیت در بخش مالی چندین شرکت را آغاز کردم. سال ۱۳۷۳ در «شرکت کنتورسازی ایران» به عنوان مسئول بخش حسابداری و در سال های بعد معاون مالی اداری و مدیر مالی اداری مشغول کار شدم. سال ۱۳۸۰ پروژه ورود این شرکت به بورس انجام شد و تا سال ۱۳۸۳ به فعالیت در شرکت کنتورسازی ایران ادامه دادم.

سال ۱۳۸۳ که «شرکت نفیس نخ» در آستانه بهره برداری بود از طرف آقایان نوید- بنیانگذاران شرکت نفیس نخ- به همکاری در این مجموعه دعوت شدم. لازم به توضیح است که مراحل گشایش اعتبار نفیس نخ در سال ۱۳۸۱ انجام و ماشین آلات آن در سال ۱۳۸۳ آماده نصب و راه اندازی شد. در اردیبهشت ۱۳۸۴ موفق به دریافت پروانه بهره برداری شرکت شدیم. مدتی به عنوان مدیر مالی اداری به فعالیت پرداختم، پس از دو سال به عضویت در هیئت مدیره شرکت درآمد و تا دو سال پیش به عنوان قائم مقام مدیر عامل و عضو هیئت مدیره شناخته می شدم. در حال حاضر نیز به عنوان مدیر عامل و عضو هیئت مدیره فعال هستیم.

شرکت نفیس نخ با هدف تولید انواع نخ فیلامنت پلی استر و تامین طیف وسیعی از نیاز مصرف کنندگان در سال ۱۳۸۳ به بهره برداری رسید و محور تمامی فعالیت های خود را تولید محصولاتی با کیفیت و متنوع قرار داده است و در حال حاضر به تولید نخ نیمه آرایش یافته (POY) نخ تکسچره شده توسط تاب

مجازی (DTY)، نخ تکسچره شده توسط هوای فشرده (ATY)، نخ کاملاً آرایش یافته (FDY)، نخ تابیده شده (TFO) با درصد جمع



برخی مسائل و مشکلات در تمام صنایع کشور مشترک هستند برای مثال اغلب مجموعه‌های تولیدی و صنعتی با مشکل تأمین سرمایه در گردش، کاهش فروش به دلیل رکود شدید اقتصادی، معضل چک‌های برگشتی و ... مواجهند منتها در برخی از صنایع ارزش افزوده بیشتری ایجاد می‌شود و حاشیه سود مناسب‌تری نسبت به سایرین دارند به همین دلیل مقاومت آنان در مقابل برخی آسیب‌ها، بالاتر است.

اعتبار مبنی بر کاهش دو درصدی نرخ سود بانکی، همچنان نرخ سود تسهیلات بانکی در مقایسه با حاشیه سودی که در صنعت قابل دسترسی است؛ فاصله بسیار معناداری دارد و هر اندازه دوره گردش مالی طولانی‌تر شود، نیاز به سرمایه در گردش واحد تولیدی افزایش می‌یابد و مدیر واحد تولیدی چاره‌ای جز تأمین منابع مالی از طریق سیستم‌های بانکی ندارد از سوی دیگر تأمین تضامین و وثایق، مشکلات خاص خود را دارد و بانک‌ها در عمل مصوبه شورای پول و اعتبار (در مورد کاهش دو درصدی نرخ سود) را اجرا نمی‌کنند. زمانی که تولیدکننده تسهیلات بانکی را دریافت می‌کند و بابت صد درصد تسهیلات ناگزیر از پرداخت هزینه تأمین مالی است اما عملاً ۸۵ درصد مبلغ به وی اختصاص می‌یابد و با احتساب هزینه بهره موثر به دلیل در اختیار نداشتن تمام منابع، سود تسهیلات به ۲۸ درصد می‌رسد! به این موضوع هم باید اشاره کنم که حمایت از بخش صادرات می‌توانست گره‌گشای بسیاری از واحدهای نساجی کشور باشد البته به تازگی صحبت‌هایی در مورد ارائه مجدد مشوق‌های صادراتی توسط دولت مطرح شده است اما در حال حاضر مشوق‌های صادراتی خاصی برای صادرکنندگان وجود ندارد.

یکی از مشکلات مهم در زمینه صادرات، غیر واقعی بودن نرخ ارز در کشور ماست. همان‌طور که می‌دانید اغلب کشورهای توسعه یافته صنعتی مانند ژاپن، آمریکا و ... برای اصلاح تراز بازرگانی و تشویق صنعت و صادرات، «سیاست کاهش ارزش پول ملی» را طی یک مدت زمانی مشخص

سایرین دارند به همین دلیل مقاومت آنان در مقابل برخی آسیب‌ها، بالاتر است.

صنایع نساجی از نظر میزان سرمایه‌گذاری برای ایجاد اشتغال در مقایسه با بسیاری از صنایع، وضعیت به مراتب بهتری دارد، اگرچه صنایع پتروشیمی به دلیل حمایت‌های خاص دولت در شرایط مناسبی به سر می‌برند اما ایجاد اشتغال برای این صنعت نیازمند سرمایه‌گذاری بسیار کلان است در حالی که همین میزان اشتغال‌زایی در صنایع نساجی، به سرمایه‌چندانی نیاز ندارد.

براساس ۱۲ سال تجربه فعالیت در این صنعت معتقدم که نساجی در مقایسه با سایر صنایع، دارای مشکل خاصی نیست زیرا تمام ویژگی‌های یک صنعت در صورت‌های مالی نمایان می‌شود که در مورد نساجی، معضل حادی وجود ندارد.

بخشی از مشکلات صنعت نساجی، ناشی از رقابت‌های نابرابری است که مجبور به دست و پنجه نرم کردن با آنها می‌باشد؛ برای مثال حجم انبوه منسوجات قاچاق و واردات غیرقانونی، صنعت نساجی را دچار مشکلات متعدد می‌نماید.

نکته دیگر این‌که در صنایع نساجی، دوره گردش عملیات بسیار طولانی است و از زمان اختصاص هزینه‌های مربوط به خرید مواد اولیه و نصب و راه‌اندازی ماشین‌آلات تا تولید محصول نهایی و عرضه به بازار مصرف، مدت طولانی صرف می‌شود تا منابع حاصل از فروش به تولیدکننده بازگردد. طی یکی دو سال اخیر این موضوع تشدید شده است زیرا فروش‌های اعتباری و خارج شدن فروش نقدی از گردونه تعاملات تجاری و بازرگانی نساجی، دوره فروش را طولانی‌تر کرده‌اند. در حالی که سال‌های گذشته ۳۰ درصد فروش‌ها نقدی و ۷۰ درصد آن اعتباری (حداکثر ۶۰ روزه) بود اما امروزه حداقل زمان فروش‌های اعتباری ۵ ماهه است! به این ترتیب تولیدکننده در طول یک‌سال، دو مرتبه گردش عملیات مالی دارد و برای ادامه حیات واحد تولیدی به سرمایه در گردش بسیار بالایی نیازمند است.

طی دو سال گذشته، علی‌رغم مصوبه شورای پول و

شدگی کم (نخ کاملاً آرایش یافته با ازدیاد طول بالا و جمع شدگی پایین (FDY) می‌پردازد. از مهم‌ترین موارد مصرف محصولات نفیس می‌توان به روکش صندلی خودرو، روکش صندلی اداری، پوشاک، رومبلی، روفرشی، پتویی، ملحفه‌ای، سجاده‌ای، فرش و امثالهم اشاره کرد.

حدود ۳-۴ سال پیش با هدف نزدیکی به بازار مصرف «شرکت تابان نخ سپاهان» در اصفهان راه‌اندازی شد؛ خانواده نوید (مالکان نفیس نخ) ۵۰ درصد مالکیت تابان نخ را برعهده دارند و از دو سال پیش، آقایان نوید سهامدار مجموعه هستند و بنده به‌عنوان نماینده این ۵۰ درصد مذکور و همچنین عضو هیئت مدیره به فعالیت می‌پردازم. از سال گذشته و طی برگزاری مجمع عمومی انجمن صنایع نساجی ایران، افتخار عضویت در هیئت مدیره این تشکل را پیدا کرده‌ام.

سال ۱۳۶۷ در رشته حسابداری دانشگاه تهران، تحصیلات دانشگاهی‌ام را آغاز کردم، حدود ۱۲ سال بعد نیز به تحصیل در مقطع کارشناسی ارشد رشته مدیریت بازرگانی (گرایش مدیریت مالی) پرداختم. پیش از ورود به نفیس نخ در صنایع مختلف مانند صنایع قطعات خودرو، ماشین‌سازی صنعتی، صنایع تولید سیم لاک، صنایع تولید رنگ و رزین به‌عنوان حسابرس، بازررس قانونی و مشاور هیئت مدیره در راه‌اندازی سیستم‌ها، دارای سوابق متعدد اجرایی هستم.

ممکن است مقایسه‌ای میان وضعیت کلی صنایع نساجی (از نظر تولید، بازار و...) با صناعی که سابقه فعالیت در آنها را دارید، انجام دهید؟

برخی مسائل و مشکلات در تمام صنایع کشور مشترک هستند برای مثال اغلب مجموعه‌های تولیدی و صنعتی با مشکل تأمین سرمایه در گردش، کاهش فروش به دلیل رکود شدید اقتصادی، معضل چک‌های برگشتی و ... مواجهند منتها در برخی از صنایع ارزش افزوده بیشتری ایجاد می‌شود و حاشیه سود مناسب‌تری نسبت به



اما تولیدکننده‌ای که به اقتصاد و صنعت کشور خدمت می‌کند، به دلیل خلق ثروت برای جامعه، مشمول پرداخت مالیات‌های گزاف می‌شود! قانون جدید «پیوستگی نظام جامع اطلاعات مالیاتی» که به زودی عملیاتی خواهد شد در صورتی که تمام بخش‌های اقتصاد، شناخته شده و شفاف باشد؛ مشکلی برای تولیدکننده به وجود نمی‌آورد اما با توجه به آمارهای دولتمردان و سازمان‌های ذی‌صلاح، بخش عمده‌ای از اقتصاد کشور ما، اقتصاد زیرزمینی است پس تدوین قوانین و مقررات سختگیرانه ضربات بیشتری بر پیکره تولید وارد خواهد کرد.

تنها نکته مثبت چندسال اخیر، تغییر فضای گفت‌وگو با بخش خصوصی است. انجمن‌های صنفی و تشکلهای مختلف، اتاق‌های بازرگانی به‌عنوان پارلمان بخش خصوصی، شورای گفت‌وگو و ... فرصت و مجال برای طرح مشکلات مختلف تولیدکنندگان و صنعتگران به وجود آورده‌اند اگرچه هنوز نمی‌توان با قطعیت گفت تمام این مذاکرات منجر به اقدام عملی قابل قبول و ملموس شده است.

برای مثال بسیاری از مسائل و موضوعات در شورای گفت‌وگو توسط نمایندگان بخش خصوصی با دولتمردان مطرح می‌شوند اما جایگاه این شورا، مشورتی است و صرفاً می‌تواند پرداختن به برخی از موضوعات را با دولت در میان بگذارد تا به قوانین و مقررات منطقی و قابل اجرا تبدیل شوند. در

اجرا می‌شود تا تولیدکننده در شرایط رکود داخلی و مشکل عدم فروش محصولات، در بازارهای بین‌المللی حرف‌های زیادی برای گفتن داشته باشد متأسفانه تولیدکنندگان ایرانی از چنین مواهبی بی‌نصیب هستند.

تمام سیستم‌های اقتصادی در شرایط رکود اقتصادی، برای حمایت از تولیدکننده مشوق‌های مالیاتی در نظر می‌گیرند و در دوران رونق از تولیدکننده مالیات دریافت می‌کنند و نرخ مالیات را افزایش می‌دهند اما سیاست‌های مالیاتی کشور ما کاملاً سختگیرانه می‌باشد و حتی در اوج دوران رکود و عدم فروش، تسهیلاتی برای تولیدکننده لحاظ نمی‌شود.

قانون مالیات بر ارزش افزوده در بیش از ۱۴۰ کشور دنیا اجرا می‌شود و یک قانون منطقی به شمار می‌آید اما در ایران، زنجیره کامل دریافت مالیات بر ارزش افزوده اجرای مطلوبی ندارد به این معنی که صرفاً تولیدکنندگان ملزم به پرداخت مالیات بر ارزش افزوده هستند و سایر زنجیره‌های تولید از جمله اصناف و فروشندگان زیربار پرداخت آن نمی‌روند! چندین سالی است که بحث راه‌اندازی صندوق‌های پرداخت مالیات بر ارزش افزوده در فروشگاه‌ها و مراکز خرید برای مصرف‌کننده مطرح می‌شود اما هنوز این اقدام به مرحله اجرا نرسیده است. در تمام کشورها، مالیات بر مصرف جایگزین مالیات بر عملکرد شده زیرا مالیات بر عملکرد ضد ایجاد ثروت و درآمد است. فردی که ارزش کمتری در جامعه ایجاد می‌کند مالیات کمتری می‌پردازد

اجرا می‌کنند تا هم واردات به کشورشان برای واردکنندگان گران تمام شود و در نهایت شکل منطقی به خود گیرد و هم قیمت محصولات صادراتی رقابت‌پذیر باشد.

به دلیل سقوط سرسام‌آور قیمت نفت طی دو سال گذشته، قیمت پلی‌استر در دنیا بسیار کاهش یافته است اما مجتمع‌های پتروشیمی کشور با همان شیب حاضر به کاهش قیمت مواد اولیه مورد نیاز تولیدکنندگان الیاف پلی‌استر نیستند در حالی که با کاهش قیمت نفت، کشورهایی مانند چین، هند، ترکیه و ... قیمت محصولات پتروشیمی را متناسب با قیمت نفت، اعلام می‌کنند اما متأسفانه در کشور ما چنین مسائلی مورد توجه قرار نمی‌گیرد و برخلاف کاهش قیمت مواد اولیه به دلیل افت قیمت نفت، مواد اولیه با قیمت بالاتر در اختیار واحدهای نساجی قرار می‌گیرد. از طرف دیگر هر دوره شاهد افزایش ۲۰-۱۵ درصدی میزان حقوق و دستمزد واحدهای تولیدی هستیم که به افزایش قیمت نهایی محصولات و عدم توان رقابت در بازارهای بین‌المللی منجر می‌شود.

همان‌طور که می‌دانید در طول یک‌سال اخیر، رکود از تولیدکننده به مصرف‌کننده رسیده و قدرت خرید مصرف‌کننده به شدت کاهش یافته است که این مورد، عدم فروش محصولات را به دنبال دارد در چنین شرایطی معمولاً اختصاص مشوق‌های صادراتی، واقعی نمودن نرخ برابری ارز، اجرای تعرفه‌های ضد دامپینگ در تمام کشورها

پس از لغو تحریم‌ها و توافقات هسته‌ای، گشایش‌هایی در روند فعالیت‌های تجاری و صنعتی صورت گرفته و شاهد استقبال شرکای خارجی به حضور مجدد در بازارهای ایران هستیم اگرچه احیای این روابط نیازمند اعتمادسازی مجدد میان طرفین است و شرکت‌های خارجی به آسانی ریسک حضور و سرمایه‌گذاری در ایران را نمی‌پذیرند و نیازمند گذشت زمان هستیم تا فضا برای فعالیت‌های بین‌المللی مهیا شود.

هم به عملکرد واسطه‌ها وجود نداشت اما در عین حال برای تولیدکننده چاره‌ای جز پرداخت کارمزدهای سنگین و هزینه‌های اضافی برای تأمین مواد اولیه و ماشین‌آلات موردنیاز باقی نمی‌ماند. تا زمانی هم که سفارش به دست خریدار نمی‌رسد هر لحظه امکان نرسیدن آن توسط واسطه وجود داشت و تولیدکننده در وضعیت روحی بسیار نامساعدی به سر می‌برد.

پس از لغو تحریم‌ها و توافقات هسته‌ای، گشایش‌هایی در روند فعالیت‌های تجاری و صنعتی صورت گرفته و شاهد استقبال شرکای خارجی به حضور مجدد در بازارهای ایران هستیم اگرچه احیای این روابط نیازمند اعتمادسازی مجدد میان طرفین است و شرکت‌های خارجی به آسانی ریسک حضور و سرمایه‌گذاری در ایران را نمی‌پذیرند و نیازمند گذشت زمان هستیم تا فضا برای فعالیت‌های بین‌المللی مهیا شود. زمانی که شرکت‌های خارجی متوجه کاهش سرمایه‌گذاری داخلی به دلیل طولانی بودن دوران بازگشت سرمایه و سایر مشکلات موجود در فضای کسب و کار در ایران می‌شوند، طبعاً دیرتر اعتماد می‌کنند و منتظر بهبود شرایط فعالیت و سرمایه‌گذاری در ایران می‌مانند. به همین دلیل هیئت‌های مختلفی در حال رفت و آمد به ایران هستند اما نتایج ملموس و عملی این حضورها هنوز مشهود نیست.

باید بپذیریم که نظام بانکی کشور چندین سال از نظام بانکی دنیا، منفک بوده است و طی این مدت، نظام بانکی دنیا پیشرفت‌ها و حرکات مترقی فراوانی داشته که نظام بانکی ما در جریان آنها قرار ندارد و برای پیوستن به این جریان بین‌المللی، نیازمند گذشت زمان و آموختن مسائل جدید است.

اجراست. در نهایت معتقدم که قوانین خوب تا زمانی که به‌خوبی اجرا نشوند، نتایج مطلوب و مثبتی به بار نخواهند آورد.

این روزها، از لغو تحریم‌های بین‌المللی و از سرگیری روابط تجاری و صنعتی با دنیا صحبت‌های فراوانی می‌شنویم. به اعتقاد شما وضعیت صنعت نساجی در دوران تحریم‌ها چگونه بود و در دوره‌ای که تحت‌عنوان «پساتحریم» از آن یاد می‌شود، نساجی در چه شرایطی به سر می‌برد؟

تحریم‌ها، تبعات قابل ملاحظه‌ای در وضعیت اقتصاد و تولید کشور (و موضوع صحبت ما یعنی صنایع نساجی) گذاشت همه می‌دانیم که بخش عمده‌ای از تجهیزات و ماشین‌آلات نساجی، وارداتی است و چون ماشین‌آلات نساجی به‌صورت شبانه‌روزی روشن هستند و به کار ادامه می‌دهند، در معرض فرسودگی و استهلاک قرار می‌گیرد پس کارخانه باید دسترسی مستمر به قطعات و لوازم یدکی داشته باشد که به دلیل تحریم و مشکلات نقل و انتقال پول، پس از تقبل کارمزدهای بالا و پذیرش ریسک معامله با واسطه‌ها، به قطعات و لوازم مورد نیاز دسترسی پیدا می‌کند این چرخه، قیمت تمام شده تعمیرات و نگهداری ماشین‌آلات، تجهیزات و تأسیسات را بالا می‌برد.

علاوه بر ماشین‌آلات و تجهیزات کارخانه‌های نساجی، بخشی از مواد اولیه مصرفی نیز وارداتی هستند که در بسیاری از موارد ارز دولتی به آن تعلق نمی‌گرفت یا زمان تخصیص ارز طولانی می‌شد و تولیدکننده مجبور بود بخشی از مواد اولیه را با ارز آزاد تهیه کند. در هر صورت جریانات نقدینگی و سرمایه در گردش در یک سیستم اقتصادی و واحد تجاری مانند جریان گردش خون در بدن یک موجود زنده است که اگر در بخش‌هایی دچار اختلال شود؛ به سکتة منتهی می‌شود، تحریم‌ها نیز در موارد متعددی، قیمت تمام شده محصولات نساجی را افزایش داد، انتقال پول به خارج از کشور برای خرید ماشین‌آلات و مواد اولیه با دشواری فراوانی صورت می‌گرفت و اطمینان چندانی



این راستا، قانون رفع موانع تولید پس از کش و قوس‌های متعدد، مصوب شد اما در مورد اجرای آن در سیستم‌های مالی، بانکی و مالیاتی اشاره‌ای نشده کما این که آنقدر بخشنامه، دستورالعمل و آئین‌نامه مختلف در مورد ماده ۲۰ قانون رفع موانع تولید (تسویه حساب تسهیلات صندوق ذخیره ارزی به نرخ روز گشایش) صادر شده که هنوز این قانون به مرحله عملیاتی نرسیده است! در این ماده به صراحت عنوان شده افرادی که (به عاملیت بانک‌های مختلف) از صندوق ذخیره ارزی، تسهیلات دریافت کرده‌اند، می‌توانند تسهیلات را به نرخ روز گشایش تسویه کنند، در مقابل دولت، بدهی خود را با بانک‌ها تهاتر کرد.

اما به این ترتیب بدهی شرکت‌هایی که از محل صندوق ذخیره ارزی تسهیلات دریافت کرده بودند را چندبرابر نرخ واقعی افزایش داد و در نهایت اعلام شد که ملاک عمل نه نرخ ارز مرجع است و نه نرخ ارز زمان گشایش بلکه با نرخ ارز مبادلاتی، بدهی‌ها به ریال تبدیل و جرایمی نیز از مشمولین دریافت خواهد شد. طبعاً وقتی یک موسسه یا بنگاه تجاری و تولیدی که قرار بوده بدهی خود را با ارز ۸۰۰-۷۰۰ تومانی تسویه نماید، یکباره با دلار ۳ هزار تومانی مواجه می‌شود؛ در زمینه جریانات نقدی، سودآوری، تأمین سرمایه در گردش و ... با اختلالات جدی دست و پنجه نرم خواهد کرد.

قانون رفع موانع تولید در این زمینه موضع کاملاً شفاف و روشنی دارد منتها همچنان درگیر مسیر

۴ شرکت نفیس نخ یکی از تولیدکنندگان خوش نام و معتبر صنایع نساجی در ایران شناخته می شود. در مورد وضعیت فعلی شرکت نفیس نخ (حجم و نوع تولیدات، برنامه های صادرات، طرح توسعه ای و ...) توضیحاتی ارائه دهید.

نفیس نخ در طول سالیان گذشته، به عنوان صادرکننده نمونه استانی و همچنین صادرکننده نمونه کشوری انتخاب شده است و به ایتالیا، سوریه، پاکستان و ترکیه صادرات داشت اما در حال حاضر بخش عمده ای از صادرات ما به ترکیه صادر می شود. قیمت محصولات نفیس نخ در برخی از محصولات رقابتی است و خوشبختانه در بازارهای صادراتی، از نظر کیفی با هیچ گونه مشکلی مواجه نیستیم منتها از لحاظ شرایط قیمتی و هزینه تولید، با چالش جدی روبرو هستیم. در بازار ترکیه با تولیدکنندگان چینی، هندی و ترکیه به رقابت می پردازیم و به تبع قیمت تمام شده بالا، توان رقابت در مقابل این رقیبان را کاهش می دهد. به این موضوع هم باید اشاره کنم که نوآوری و خلق محصول براساس نیاز مشتریان در نفیس نخ جایگاه ویژه ای دارد برای مثال در سال ۱۳۹۲ تولید نخ فلورستی پلی استر برای اولین بار در کشور توسط نفیس نخ انجام شد که مهم ترین ویژگی این نخ، انعکاس بیشتر در مجاورت نور است. در همین سال نفیس نخ توانست به تولید نخ FDY با درصد جمع شدگی پایین و ازدیاد طول بالا برای اولین بار در ایران بپردازد.

در سال ۱۳۹۳ با توجه به نیاز مشتریان، تولید نخ تولید نخ KDK را به سبد محصولات خود افزود. همچنین موفق به دریافت گواهینامه ثبت اختراع برای نخ خاب فرش پلی استر هایپالک (مورد استفاده در تولید فرش گل برجسته) شد.

در نفیس نخ، علاوه بر بهره گیری از تکنولوژی های روز دنیا، از سیستم های نوین مدیریتی بهره مند می شویم برای مثال با هدف تدوین، اجرا و ارزیابی راهبردها، کارت امتیازی متوازن (BSC) را در مجموعه خود مستقر کرده است که به این صورت

عملکرد تمام بخش های مجموعه به صورت ماهیانه مورد پایش قرار می گیرد؛ همچنین به منظور دستیابی به نیازهای حال و آینده مشتریان و تأمین نیازهای روزمره آنان، سیستم اندازه گیری رضایت مشتریان (CSM) به صورت ماهانه قابل بهره برداری است، از طریق اجرای سیستم (ESM) نیز به اندازه گیری رضایت کارکنان می پردازیم.

۴ درصد قابل توجهی از فعالان صنعت نساجی که یا فعالیت در این صنعت را از پدران خود به ارث برده اند، یا در آن تحصیل کرده اند و سپس جذب کارخانه های نساجی شده اند، تعصب و علاقه خاصی به این صنعت پیدا می کنند و علی رغم تمام مشکلات و مسائلی که این صنعت با آن دست و پنجه نرم می کند، حاضر نیستند وارد فعالیت دیگری شوند. ۱۲ سال فعالیت در صنعت نساجی این علاقه را در وجود شما نیز به وجود آورده است؟

به اعتقاد من در صورتی که نظام های مدیریت صحیح در هر رشته صنعتی اجرا شود به نتایج مثبت و خوبی دست خواهیم یافت. طی ۱۲ سال حضور در صنعت نساجی، تعصب خاصی نسبت به این صنعت پیدا کرده ام و تمام تلاش خود را به عمل آورده ام تا به سهم خود اثبات نمایم که در صنعت نساجی می توان ارزش آفرینی کرد، به سودآوری رسید و نقش قابل توجهی در اشتغالزایی و افزایش تولید ناخالص ملی ایفا کرد؛ می توان از حیثیت صنعت نساجی در مقابل تبلیغات منفی و سیاه نمایی های رایج دفاع تمام قد به عمل آورد. در نسل جدید نساجی کشور اتفاقات خوبی در حال وقوع است همانند توجه به نوآوری، افزایش بهره وری، تربیت متخصصین توانمند و متعهد، ارتقای کیفیت محصولات، تبادل با بازارهای بین المللی و ...

واقعیت این است شرکت هایی که در یک دهه اخیر وارد صنایع نساجی شده اند، در دنیا حرف های زیادی

برای گفتن دارند، اغلب آنان از تکنولوژی های روز دنیا بهره مند هستند و علی رغم تمام شرایط دشوار، به ارزش آفرینی می پردازند. با توجه به این نکات، اعتقاد دارم که پرچم صنایع نساجی در کشور برافراشته خواهد ماند و به دولتمردان و فعالان سایر صنایع اثبات می کند نساجی در ذات خود امکان ارزش آفرینی، اشتغالزایی و بومی نمودن برخی تکنولوژی ها و دانش های فنی را دارد.

۴ مطلب نهایی

در نفیس نخ از موهبت وجود سهامداران بسیار فرهیخته و دلسوز بهره مند هستیم که در زمینه منابع انسانی به واسطه کمک ها و حمایت های آنان، هیئت مدیره مجموعه از انسجام مدیریتی لازم برخوردار است و به کارگیری سیستم های نوین مدیریتی نتایج بسیار خوبی به بار آورده است. به لطف خداوند در چندین مرحله توانسته ایم طرح توسعه مجموعه را با موفقیت اجرا کنیم.

یکی از موضوعات مهمی که در نفیس نخ به طور جدی مورد توجه قرار دارد، مسائل مربوط به مسئولیت های اجتماعی است که در این زمینه با استفاده از منابع خیریه خانواده نوید، اقدامات بسیار موثری در حوزه سلامت کارکنان و خانواده آنان، تهیه وام قرض الحسنه تأمین مسکن برای ۲۶۰ نفر از پرسنل انجام شده است. علاوه بر کسب رضایت مشتریان، رفع نیازهای اساسی و دغدغه زندگی پرسنل، اهمیت فوق العاده ای برای مدیران نفیس نخ دارد و وابستگی و تعلق خاطری که پرسنل نسبت به مجموعه دارند، یکی از دلایل موفقیت نفیس نخ در شرایط رکود اقتصادی محسوب می شود. حفظ و نگهداری ۶۲۰ نفر نیروی شاغل در شرایط نامساعد صنعتی و تولیدی، کار چندان ساده ای نیست و قطعاً انگیزه های که باعث تداوم همکاری آنان و کار توأم با عشق و علاقه شده، توجه و اهمیت مدیران نسبت به نیروی انسانی است. امیدوارم با لطف خداوند و رفع مشکلات تولیدی، این سفره پربرکت، گسترده تر شود و افراد بیشتری، رزق و روزی حلال کسب نمایند.