

اشاره:

بیست و دومین نمایشگاه بین‌المللی ماشین‌آلات، مواد اولیه، منسوجات خانگی، ماشین‌های گلدوزی و محصولات نساجی هم‌زمان با «هشتمین نمایشگاه بین‌المللی کف‌پوش‌ها، موکت و فرش ماشینی» و «چهارمین نمایشگاه بین‌المللی پوشاک در تهران» با حضور دکتر رحمانی- قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت-، مدیرکل سابق و فعلی دفتر صنایع نساجی و پوشاک وزارت صنعت، نمایندگان تشکلهای نساجی، تولیدکنندگان، صنعتگران و فعالان صنایع نساجی داخل و خارج کشور در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران افتتاح شد و به مدت چهار روز به فعالیت خود ادامه داد. طبق آمار در این نمایشگاه ۱۳۸ شرکت داخلی و ۴۳۲ شرکت خارجی از ۱۵ کشور شامل آلمان، اتریش، اسپانیا، انگلستان، ایتالیا، بلژیک، تایوان، تایلند، ترکیه، ژاپن، سنگاپور، فرانسه، چین، هندوستان و کره جنوبی در فضایی بیش از ۲۵ هزار متر مربع به ارائه تولیدات و دستاوردهای خود در زمینه ماشین‌آلات نساجی، نخ، الیاف، رنگ، مواد تعاونی و شیمیایی نساجی، منسوجات خانگی، حوله، پرده، مشاوری و... پرداختند.

در نمایشگاه امسال که توسط شرکت سامع پاد نوین و نظارت و همکاری انجمن صنایع نساجی ایران، اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران و جامعه متخصصین نساجی ایران برگزار شد؛ کشورهای ایتالیا، هند، چین و ترکیه به صورت پویون حضور داشتند.

جامعه متخصصین نساجی ایران نیز طبق رول چند سال اخیر اقدام به برگزاری کارگاه‌های آموزشی با موضوعاتی مانند «نرم‌افزارهای طراحی لباس و تجهیزات مورد نیاز»، «راحتی ترموفیزولوژیکی پوشاک»، «مقررات و ضوابط سازمان ملی استاندارد در مورد واردات و صادرات کالاهای مشمول استاندارد اجباری»، «تکمیل‌های پیشرفته در نساجی» و «کاربرد ترکیبات دندریمری در نساجی» نمود.

# ... خون دلها خورده ایم!



گفت‌وگو با تعدادی از غرفه‌داران نمایشگاه نساجی تهران

دیگران کاشتند و ما خوردیم، ما بکاریم و دیگران بخورند

«شرکت کارخانجات دسترنج رضابافت» با هدف تولید نخ‌های میکروفیلامنتی (ایریشم مصنوعی) راه‌اندازی شد. فاز اول این شرکت با توان تولید نخ POY (فیلامنتی و میکروفیلامنتی) به بهره‌برداری رسید. فاز دوم این واحد تولیدی با ظرفیت مشابه فاز اول به‌علاوه تولید نخ میکروفیلامنت FDY (نخ کشیده شده) در حال اجراء و اضافه شدن به ظرفیت تولید اولیه می‌باشد. واحد تکسچرایزینگ این کارخانجات نیز با توان تولید انواع نخ پلی‌استر استرچ و با ۱۳ خط تولید احداث شده است.

محصولات تولیدی این کارخانجات به‌عنوان محصولات بالادستی واحدهای تولیدکننده انواع فرش ماشینی، انواع پتو، انواع پرده، پارچه‌های گردبافت، تخت‌باف، انواع پوشاک آنتی باکتریال ورزشی و

در مراسم افتتاحیه امسال، برخلاف دوره‌های گذشته، مسئولان ترجیح دادند به بازدید کلی و توقف چند ثانیه‌ای در تعدادی از غرفه‌ها اکتفا کنند!

پس از اتمام مراسم افتتاحیه و اقامه نماز و صرف ناهار، جلسه‌ای با حضور تعدادی از اعضای هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران، انجمن صنایع پوشاک ایران، اتحادیه تولید و صادرات صنایع نساجی و پوشاک ایران، جامعه متخصصین نساجی ایران و دکتر رحمانی، مهندس علی‌آبادی و خانم نصراللهی برگزار شد.

در این جلسه که حدود دو ساعت به طول انجامید، تولیدکنندگان از شرایط دشوار تولید، معضل واردات غیرقانونی، کمبود مواد اولیه، عدم حمایت‌های دولت و ... گفتند و از درک شرایط توسط مسئولین، تلاش برای توسعه و ارتقای صنعت نساجی، اجراء طرح آمایش سرزمین، کنترل واردات و همکاری گمرکات کشور شنیدند.

(با توجه به محدودیت صفحات مجله، متن کامل این نشست در سایت [www.nassajiemrouz.ir](http://www.nassajiemrouz.ir) قابل دسترس است.)



سیدحسین فلک فرسانی مدیرعامل دسترنج رضابافت



مدیران ایران نوبافت



حسن تقوی گنجی - مدیرعامل پتروشیمی شهید تندگویان



کار ادامه نمی‌دهند!

به رونق آینده بسیار امیدواریم

«گروه تولیدی ایران نوبافت» به مدیریت حبیب‌الله شاه‌کرمی در زمینه تولید انواع نخ رنگی و بافندگی انواع پارچه‌های گردباف فعال می‌باشد. وی با اعلام این مطلب که به لطف خداوند با مشکل خاصی در روند تولید مواجه نیستیم، خاطرنشان ساخت: تمام پرسنل در شیفت‌های کاری خود مشغول کار هستند، محصولات در حال عرضه به بازار هستند و به یک برند معتبر در صنایع نساجی تبدیل شده‌است.

وی که به‌عنوان «پدر صنعت نساجی استان اصفهان» شناخته می‌شود، ادامه داد: بزرگ‌ترین مشکل این صنعت، وجود کالاهای قاچاق در بازار است اگرچه مدیران واحدهای تولیدی براساس برنامه‌ریزی مشخص می‌توانند بخشی از این بحران را پشت سر بگذارند. نکته دیگر این که با تدابیر ویژه دولت در زمینه مبارزه با قاچاق، با کاهش ۵ درصدی قاچاق مواجهیم لذا به رونق آینده بسیار امیدواریم.

شاه‌کرمی در مورد اثرات برجام بر صنعت گفت: وضعیت بهبود نسبی یافته و برخی از بانک‌های بین‌المللی برای مبالغ کوچک، گشایش اعتبار می‌کنند. مدیرعامل ایران نوبافت نمایشگاه را محل مناسبی برای عرضه محصولات جدید، آشنایی با مشتریان جدید و تجدید دیدار با مشتریان قدیمی دانست و یادآور شد: اگرچه مجموعه ما در صنعت نساجی کشور به خوبی شناخته شده است اما در نمایشگاه موفق به ارزیابی نیازها و خواسته‌های مشتریان می‌شویم و امکان ارتباط مستقیم با خریداران را پیدا می‌کنیم. وی موافق برگزاری همزمان نمایشگاه‌های نساجی، کف‌پوش و پوشاک بود و در این مورد گفت: بازدیدکنندگان موفق به بازدید از تمام زنجیره صنعت نساجی می‌شوند که به‌اعتقاد من این موضوع یک مزیت به شمار می‌آید.

رد پای دلالان در صادرات محصولات پتروشیمی!

به گفته حسن تقوی گنجی - مدیرعامل و نایب رئیس هیئت مدیره «شرکت پتروشیمی شهید

همچنین محصولات میکرو فیلامنت این کارخانجات در تولید انواع پارچه‌های ظریف (به‌خصوص چادر مشکی) مورد استفاده قرار می‌گیرد.

سیدحسین فلک فرسانی - مدیرعامل - که مدتی پیش در مراسم گرامیداشت روز صنعت و معدن به‌عنوان واحد تولیدی نمونه موفق به کسب لوح تقدیر از وزیر صنعت و معدن شده، عنوان داشت: زیرساخت‌های تولیدی کشور به نحوی است که اگر تولیدکنندگان بتوانند کالاهای باکیفیت‌تری تولید کنند موفق به جلب نظر و اعتماد مصرف‌کنندگان خواهند شد زیرا در ذهن مصرف‌کننده نهایی، نوعی عدم اطمینان نسبت به تولیدات ایرانی وجود دارد که به تدریج و با بهره‌گیری از مواد اولیه مرغوب و ماشین‌آلات مدرن و تولید محصولات متنوع و باکیفیت این ذهنیت منفی از بین خواهد رفت.

وی اضافه کرد: کشورهایی که جمعیت آن بیش از ۵۰ میلیون نفر است یا باید به توسعه فناوری‌های پیشرفته بپردازند و یا صنایع اشتغال‌زارا مورد حمایت قرار دهند و در این میان، میزان اشتغال‌زایی صنایع نساجی به مراتب بیشتر از سایر صنایع است.

فلک فرسانی یکی از وظایف تولیدکنندگان را حفظ اشتغال و در صورت بهبود شرایط تولید، افزایش میزان اشتغال اعلام کرد و گفت: امثال من، عمری در صنعت نساجی خدمت کرده‌ایم و مسئولیت اجتماعی ما ایجاب می‌کند که زمینه برای اشتغال جوانان مملکت به وجود آوریم. حق جوانان است که شغل داشته باشند تا بتوانند تشکیل خانواده دهند و زندگی سالم و موفقی داشته باشند؛ به‌قول معروف «دیگران کاشتند و ما خوردیم، ما بکاریم و دیگران بخورند»

مدیرعامل کارخانجات دسترنج رضابافت تأکید کرد: بیکاری، عوارض اجتماعی و فرهنگی بسیار نامطلوبی دارد. نباید همیشه به فکر منافع مالی خود باشیم بلکه باید فکری به حال اشتغال جوانان کرد تا جامعه دچار بیماری و فسادهای ناشی از بیکاری نشود.

فلک فرسانی، تدابیر دولت برای کاهش قاچاق و واردات غیرقانونی را طی یک‌سال اخیر موثر قلمداد کرد و گفت: خوشبختانه بسیاری از قاچاقچیان از بیم جریمه و افشا شدن کارهایشان، مخفی شده‌اند و به



تندگویان» از این مجموعه به عنوان سر حلقه صنایع نساجی یاد می‌شود و با هدف تولید محصول PET و PTA راه‌اندازی شده است.

وی ادامه داد: این مجتمع تولیدی دارای دو فاز می‌باشد که دارای ظرفیت‌های تقریباً مشابه همدیگر هستند. کل سرمایه‌گذاری انجام شده حدود ۱/۳ میلیارد دلار و ظرفیت ایجاد شده بالغ بر یک میلیون و ۵۶۰ هزار تن می‌باشد و در صنعت پتروشیمی، تنها تأمین‌کننده مواد اولیه پلی‌استر به شکل چیپس، POY و استیپل به شمار می‌آید.

گنجی، صنعت نساجی را یک صنعت دارای ارزش افزوده بسیار بالا و دارای زنجیره اشتغالزایی گسترده توصیف کرد و افزود: در صنعت نساجی به ازای هر تن محصول تولید شده یک شغل ایجاد می‌شود که این موضوع بسیار ارزشمند و مهم است اما متأسفانه طی سال‌های اخیر پدیده قاچاق مشکلات فراوانی برای صنعتگران نساجی به وجود آورده و در حال حاضر به یک معضل جدی تبدیل شده است که در این زمینه انجام اقدامات بازدارنده ضروری به نظر می‌رسد.

مدیرعامل پتروشیمی تندگویان تصریح کرد: قاچاق در این صنعت هم به صورت واردات غیرقانونی پوشاک و هم به شکل پارچه و مواد اولیه نساجی صورت می‌گیرد و حتی شاهد قاچاق چیپس پلی‌استر نیز هستیم اما بزرگ‌ترین موانع مهار و کنترل قاچاق دشواری فراوان در زمینه کشف، شناسایی و ثبت محصولات قاچاق می‌باشد.

به گفته وی، وجود مانع بزرگی مانند قاچاق، باعث شده که صنعت نساجی به خصوص در سال‌های ۹۳ و ۹۴ و اوج رکود اقتصادی، با چالش‌های بیشتری دست و پنجه نرم کند و سایر زنجیره‌های وابسته به این صنعت نیز تحت تأثیر قرار بگیرند.

گنجی، تنها پیروز میدان قاچاق را قاچاقچی دانست و گفت: در جریان واردات غیرقانونی، اقتصاد کشور دچار زیان‌های عمده می‌شود زیرا قاچاقچی هیچ‌گاه تعرفه گمرکی پرداخت نمی‌کند، تولید داخل را آسیب‌پذیر می‌نماید، تداوم اشتغال در واحدهای تولیدی و صنعتی را به مخاطره می‌اندازد و در نهایت با واحدهای زیان‌ده بسیاری روبرو می‌شویم.

وی در پاسخ به گلایه برخی صنعتگران نساجی مبنی بر عدم تحویل به موقع و نوسانات قیمت خوراک مورد نیاز واحدهای نساجی توسط پتروشیمی تندگویان؛ بخش عمده‌ای از این انتقاد را غیرتخصصی و غیراقتصادی دانست و گفت: مواد اولیه مصرفی مجتمع پتروشیمی شهید تندگویان شامل پارازیلین، ام‌ای‌جی و اسید استیک است که با تفاوت حداکثر یک هفته تا ده روز، متأثر از قیمت نفت است (گاهی زودتر نیز تأثیرپذیر است) در یک‌سال و نیم اخیر تمام صنعتگران و فعالان اقتصادی و تولیدی شاهد نوسانات قیمت نفت بودند؛ پس ما نیز متأثر از قیمت‌های بالادست خود هستیم.

گنجی اذعان داشت: نکته دیگر این که مجموعه ما، قیمت‌گذار نیست و قیمت‌گذاری در کمیته دیگری انجام می‌شود که در این کمیته، نمایندگانی از سوی مصرف‌کنندگان، وزارت صنعت، شرکت ملی صنایع پتروشیمی، ستاد کنترل بازار و ... حضور دارند که بر قیمت‌گذاری‌ها نظارت کامل دارند. به این موضوع هم باید اشاره کنم که اگر به راستی پتروشیمی شهید تندگویان از نظر قیمت و ارائه به موقع خوراک، همکاری لازم را با تولیدکنندگان نساجی به عمل نمی‌آورد چرا یک سرمایه‌گذاری به ارزش ۱/۳ میلیارد دلاری باید با زیان انباشته مواجه باشد؟ پس به اعتقاد من در شرایط فعلی هم دولت و هم صاحبان سهام پتروشیمی شهید تندگویان با نگاه حمایتی به صنعت نساجی نگرین‌بسته‌اند و گر نه به هیچ‌عنوان این مسأله از نظر اقتصادی، سودی برای صاحبان این صنعت ندارد. وی با بیان این که باید برای صنعت برنامه‌ریزی‌هایی صورت گیرد تا هیچ‌یک از تولیدکنندگان داخلی در زنجیره گسترده نساجی، متضرر نشوند، بیان داشت: با نهایت احترامی که برای تمام تلاشگران و زحمتکشان صنعت نساجی قائلیم معتقدم که گلایه از نوسانات قیمت محصولات پتروشیمی شهید تندگویان، غیراقتصادی و غیرمنطقی است.

گنجی در مورد ارائه مواد اولیه پتروشیمی در بورس نیز گفت: افتخار می‌کنیم که در عرضه محصولات به بورس، به اصطلاح شاگرد اول بورس هستیم! به این معنی که در سال ۹۴ بزرگ‌ترین عرضه‌کننده



عباس سرشار زاده مدیر عامل حریر سمنان



در زمینه رنگرزی، چاپ و تکمیل پارچه فعال می‌باشد. وی که عضو هیئت علمی دانشکده مهندسی نساجی دانشگاه صنعتی امیرکبیر نیز می‌باشد؛ ضمن اشاره به این مطلب که برجام بر لغو تحریم‌ها اثر گذار بوده جای شکی نیست اما این که تا چه حد بتوانیم از این فضا جهت رشد تجارت استفاده کنیم بستگی به لیاقت ما در حوزه مدیریت در واحدهای تولیدی و توانمندی مسئولین کشوری دارد.

به اعتقاد این صنعتگر، وضعیت فعلی نساجی به هیچ وجه قابل قبول نیست؛ مقدار تولید بیش از نیاز داخلی و صادرات نیز بسیار اندک است؛ این امر باعث رشد موجودی انبارها شده و در آینده نزدیک می‌توان توقع داشت که تعدادی از واحدها تعطیل شوند. چنانچه می‌بینیم ظرفیت تولید اکثر واحدها نیز کاهش یافته است که در نهایت شاهد تعطیلی قریب الوقوع واحدهای کم سرمایه خواهیم بود.

سرشار زاده سپس به نمایشگاه نساجی تهران پرداخت و در مورد بازدید کنندگان غرفه حریر سمنان گفت: از مشتریان فقط از کویت و دبی به غرفه مراجعه نمودند و پیشنهادهای برای همکاری داده شد. این شرکت‌ها تاجر بودند و پیش‌تر دنبال معاملات دو طرفه بودند. هم می‌خواستند جنس بفروشند و هم به جایش جنس بخرند (تقریباً به صورت تهاتر)

وی افزود: نمایشگاه امسال از نظر کمی با تعداد بسیاری غرفه‌دار برگزار شده و شرکت‌های متعددی از هند، تایوان، چین و ترکیه و هم‌چنین اکثر کمپانی‌های مطرح داخلی نیز در نمایشگاه حضور دارند اما به دلیل رکود سنگین در اقتصاد کشور غرفه‌های شرکت کننده از نظر کیفی بهره‌چندانی نبردند.

سرشار زاده تصریح کرد: کمپانی‌های چینی تلاش بسیاری برای گرفتن بازار ایران به عمل می‌آورند که در این راستا نیز تا حدی موفق هستند زیرا پائین بودن سطح درآمد عمومی باعث می‌شود که مردم به دنبال خرید کالاهای ارزان قیمت باشند؛ از سوی دیگر تولید انبوه کمپانی‌های چینی می‌تواند تا حد زیادی پاسخگوی نیاز داخل باشد.

مدیرعامل حریر سمنان با بیان این مطلب که بازرگانان و عمدتاً مشتریان کارخانه‌ها، واحدهای تولیدی که

محصولات پلیمری کشور (از نظر حجم و ارزشی) پتروشیمی شهید تندگویان بود.

وی تأکید کرد: حتی یک کیلوگرم محصول خارج از بورس نفروخته و نخواهیم فروخت. اما سیاست‌های مربوط به تداوم ارائه محصولات پتروشیمی در بورس، مباحث کلان و در سطح دولت مطرح است. همچنین به نظر می‌رسد که علی‌رغم فعالیت درخشان و موفق ما در بورس، قربانی یکسری دلالتان و واسطه‌ها هستیم. برای مثال گاهی اوقات با نوسانات تولید، محصولات ما توسط دلالتانی که کد بورسی در اختیار دارند خریداری و در بازار آزاد، هزار تا ۱۵۰۰ تومان گران‌تر فروخته می‌شود.

گنجی یادآور شد: از نظر سودآوری، فعالیت در زمینه فروش محصولات پتروشیمی برای دلالتان آنقدر جذاب است که در پارهای از مواقع محصولات ما با یک تا دو واسطه به خارج از کشور می‌رود. برای مثال در جریان بحران سیاسی و اقتصادی اخیر ترکیه که چین، کره جنوبی و هند محصولات پتروشیمی خود را به ترکیه عرضه نمی‌کردند؛ بخش قابل توجهی از تولیدات ما توسط دلالتان (و نه صادرات رسمی و قانونی) راهی این کشور شد!

وی در مورد حضور شرکت پتروشیمی شهید تندگویان در نمایشگاه نساجی تهران گفت: ارتباطات ما با صنعت نساجی به چندین شیوه صورت می‌گیرد. نخست این که عضو انجمن صنایع نساجی ایران محسوب می‌شویم، دوم این که جلسات ادواری متعددی با صنعتگران نساجی برگزار می‌کنیم و سوم این که در نمایشگاه‌های نساجی حضور فعال داریم. این نمایشگاه فرصت خوبی است تا مصرف‌کنندگان و مشتریان محصولات پتروشیمی شهید تندگویان را از نزدیک ملاقات نماییم و نقطه نظر ایشان را بشنویم. البته لازم به توضیح است که پنجاه درصد ظرفیت تولیدی این مجموعه متعلق به صنعت نساجی است و پنجاه درصد مابقی صرف تولید ظروف غذایی جایگزین شیشه می‌شود.

بهره‌گیری از اثرات مثبت لغو تحریم‌ها  
«گروه حریر سمنان» به مدیریت عباس سرشار زاده



محمد میری مدیرعامل ایران پاشما



به دلیل تقاضای اندک خود، مشکل می‌توانستند به کارخانه‌ها وصل شوند، تعدادی از مزون‌داران و مردم عادی جهت تماشا آمده‌اند؛ طیف بازدیدکنندگان نمایشگاه نساجی تهران را تشکیل می‌دهند؛ به هدف شرکت متبوع از حضور در این رویداد صنعتی پرداخت و گفت: با مطرح کردن خط جدید چاپ و قدرت طراحی شرکت نسبت به رقبای داخلی، تا حدود زیادی به اهداف خود رسیده‌ایم. توانستیم مشتریان قدیمی خود را حفظ کنیم و کمی از مشتریان از دست داده را دوباره به شرکت برگردانیم. امیدواریم در سال جاری که در خط حلقوی که کمتر دیده شده‌ایم، با توجه به جذب مشتریان جدید، گام‌های بیشتری برداریم.

#### امیدواریم به کم‌رنگ شدن محدودیت‌های بین‌المللی...

«شرکت ایران پاشما» در زمینه تأمین ماشین‌آلات، لوازم یدکی و خدمات بعد از فروش بخش بافندگی، منسوجات نباخته، کالای خواب و ذوب‌ریسی، نمایندگی تعدادی از شرکت‌های مطرح اروپایی و آسیایی را در ایران برعهده دارد. ایران پاشما در نمایشگاه نساجی امسال میزبان شرکت‌های کیم یانگ (کره جنوبی)، شرکت ممینگر-آیرو (آلمان)، کریستوف لیبرز (آلمان)، نامسئو (کره جنوبی)، ماسیاس (اسپانیا) امیت مکینا (ترکیه) و مکا-آگومک (ایتالیا) بود.

مهندس محمد میری - مدیرعامل - عنوان داشت: وضعیت صنایع نساجی ایران مسلماً نسبت در ۱۰ الی ۱۵ سال گذشته به مراتب بهتر شده (گرچه همیشه طی این دهه‌های اخیر بازار بیمار ایران دچار افت و رکود بوده و نساجی هم مستثنی نبوده است). وی ادامه داد: نکته مهم در صنعت نساجی این است که برای کاهش هزینه‌های تولید و بالا بردن بهره‌کاری نیاز به تولید در حجم انبوه در بنگاه‌های اقتصادی سباز متوسط و بالا می‌باشد (از به وجود آوردن بنگاه‌های اقتصادی کوچک بهره‌ییم). که طی این چند سال شاهد تاسیس این قبیل بنگاه‌ها بودیم.

به گفته این صنعتگر، صنعت نساجی ایران به خودباوری رسیده و نسبت به سال‌های گذشته پیشرفت کرده، خصوصاً در مورد برندسازی که از تمام کارگزاران این

مهم کمال تشکر را داریم و حمایت کل گروه را در هر باب از این افراد اعلام می‌داریم.

وی در مورد سطح برگزاری نمایشگاه نساجی تهران گفت: سطح کمی و کیفی این نمایشگاه مانند دیگر نمایشگاه‌های برگزار شده در سال ۱۳۹۵ بسیار بالاتر از سال‌های گذشته است و یکی از علل آن را می‌توان بالا رفتن امکان معاملات بین‌المللی پسا برجامی برشمرد؛ گرچه این مقوله هم‌چنان به‌طور کامل و شفاف مشخص نشده ولی آنچه واضح است مذاکرات تجاری با سطحی عالی در حال انجام می‌باشد که امیدواریم در آینده نزدیک، محدودیت‌ها کم‌رنگ‌تر و مذاکرات به نتیجه برسند.

میری تصریح کرد: حضور شرکت‌های خارجی در بخش ماشین‌آلات کاملاً در راستای بهبود صنایع کشور است و هدف شرکت ما آشنا کردن صاحبان صنایع ایران با کیفیت و تکنولوژی روز دنیا می‌باشد. همچنین از حضور شرکت‌های چینی نمی‌توان اجتناب کرد. اما این حضور در زمانی که معامله با کشورهای صاحب تکنولوژی مقدر باشد به نفع کامل صنایع خواهد بود زیرا صاحبان صنایع به راحتی و بدون محدودیت انتقال وجه، فقط با مقایسه تکنولوژی و بهره‌وری می‌توانند ماشین مدنظر خود را انتخاب کنند. نه به زور محدودیت انتقال وجه!

مدیرعامل ایران پاشما در مورد طیف بازدیدکنندگان نمایشگاه گفت: امسال با توجه به اطلاع‌رسانی کامل‌تر و بهتر از سردرگمی بازدیدکنندگان کاسته شده است، بنابراین در بخش ماشین‌آلات اکثر بازدیدکنندگان را صاحبان صنایع تشکیل می‌دهند که با توجه به ترسیم آینده تولید بهتر اکثراً جهت مذاکرات جدی فنی و بازرگانی به نمایشگاه آمده‌اند. وی اضافه کرد: شرکت ایران پاشما یک مجموعه شناخته شده در صنعت نساجی است و در نمایشگاه‌های هر سال به ارائه‌کننده ماشین‌آلات با تکنولوژی روز می‌پردازد، امسال هم این مورد رعایت شد و از اینکه می‌توانیم همکاران را در مقایسه تکنولوژی روز با تکنولوژی‌های قدیمی و چینی یاری رسانیم تا تحت تأثیر تبلیغات غیرواقعی قرار نگیرند بسیار خرسندیم.



مدیرعامل زهتاب - مدیر فروش SSM



رامین عدل خواه - مدیرعامل آری ماشین



## راهی برای تجارت با ایران

مهران زهتاب - مدیرفروش شرکت SSM - در مورد وضعیت تولید و بازار نساجی در دوران پساتحریم گفت: از خردادماه تاکنون شاهد بهبود نسبی بازار هستیم و این موضوع از نحوه صدور چک کاملاً مشخص است به این معنی که مدت‌های پرداخت کمتر شده و در برخی موارد امکان فروش نقدی کالا امکان‌پذیر است؛ البته هنوز به شرایط مطلوب اقتصادی در سال‌های پیش از تحریم بازنگشته‌ایم. وی افزود: شرکت‌های خارجی تلاش بسیاری به عمل می‌آورند تا روابط تجاری و اقتصادی با ایران را تسهیل نمایند؛ همان‌طور که می‌دانید هنوز بانک‌های جهانی و بزرگ با ایران همکاری نمی‌کنند اما به دنبال بانک‌های کوچک‌تر می‌گردند تا بتوانند راهی برای تجارت با ایران پیدا کنند؛ کما این که شرکت SSM دو بانک در ایتالیا و سوئیس پیدا کرده که گشایش اعتبار ایران را می‌پذیرند.

زهتاب از برگزاری همزمان نمایشگاه‌های نساجی، فرش ماشینی و پوشاک، ابراز رضایت کرد و گفت: در طول برگزاری نمایشگاه، فعالان بخش‌های مختلف می‌توانند از غرفه‌ها بازدید به عمل آورند در جریان فعالیت‌های سایر همکاران خود قرار گیرند.

وی در ادامه عنوان داشت: هندی‌ها با محصولات مختلفی همچون نخ و پارچه در نمایشگاه حضور داشتند؛ ممنوعیت و یا تعرفه بالای واردات اغلب کالاهای وارداتی این کشور به خوبی نشان می‌دهد که حمایتی از تولید کننده داخلی صورت نگرفته و قاچاقچیان به جای سفر به هندوستان یکجا همگی آنان را در دسترس داشته و می‌توانند اقدام به سفارش نمایند! لازم به ذکر است که دولت هند نیمی از هزینه نمایشگاه را به شرکت کنندگان هندی پرداخت می‌نماید.

زهتاب با بیان این مطلب که امیدوارم سوری‌ها فقط مجاز به واردات کالای ساخت خودشان با تعرفه صفر به مملکت ما باشند، اذعان داشت: عده ای از این طریق می‌خواهند کالاهای خارجی (اغلب آلمانی و ایتالیایی) و قطعات یدکی انبار شده بلا نیاز در سوریه را به ایران وارد کنند (کما اینکه تا این لحظه به

صورت قاچاق از مسیر ترکیه وارد می‌شد).

وی در بخش دیگر این مصاحبه بیان داشت: باید سعی شود ماشین‌سازان و قطعه‌سازان نساجی اروپا را با اهدای تسهیلات ترغیب به شرکت در این نمایشگاه نمود اما با تعرفه‌های بالا و معکوس عملاً به آنها گفته می‌شود «تشریف نیاورید!!»

مدیر فروش SSM، ضمن انتقاد از عدم تفکیک شاخه‌های مختلف نساجی در سالن‌های نمایشگاه گفت: در هیچ یک از نمایشگاه‌های نساجی دنیا، حتی در نازل‌ترین سطح کیفی نیز بدین گونه مشاهده نمی‌شود جز در ایران!

وی با طرح این پرسش که نقش شرکت‌های واسطه‌ای متعدد در اداره نمایشگاه چیست که باعث افزایش هزینه شرکت اروپایی‌ها می‌شوند؟ گفت: هزینه‌های گزاف که از خیل شرکت‌کنندگان به صورت ارزی دریافت می‌شود در کجا هزینه می‌شود که ما متوجه نمی‌شویم؟ در پاکیزگی پارکینگ و سالن‌ها و تجدید آسفالت نمایشگاه که باعث شکستگی چرخ چمدان‌های میهمانان داخلی و خارجی می‌شود؟ در تجدید طراحی نما و تجهیزات نمایشگاه که سال‌هاست به یک شکل است؟ در افزایش تعداد سرویس‌های بهداشتی؟ یا در هموار نمودن سطوح سالن‌ها که مانع گیر کردن پای افراد و افتادن آنها روی زمین شود؟!

## کمپینی برای برگزاری نمایشگاهی در خور صنعت نساجی ایران

«شرکت آری ماشین» سال ۱۳۹۱ با هدف مشاوره، فروش و ارائه خدمات پس از فروش ماشین‌آلات و قطعات اروپایی در صنعت نساجی فعالیت خود را آغاز کرد و در حال حاضر نمایندگی تعدادی از شرکت‌های معتبر آلمانی و ایتالیایی مانند Accotex, Texparts, Welker GmbH, Mehlhorn GmbH, Tosin و Card clothing و La Meccanica Spa را در ایران برعهده دارد.

رامین عدل‌خواه - مدیرعامل - بیان داشت: تا زمانی که وضعیت ارزی و بانکی کشور مشخص نشود از بسیاری از مزایای تعامل با دنیا محروم خواهیم ماند.

برگزاری نمایشگاه ITM استانبول در ایران گفت: در این همایش که مدتی پیش از برگزاری نمایشگاه مذکور در هتل اسپیناس تهران برگزار شد، نجیب گونی از نزدیک با صنعتگران ایرانی ملاقات کرد و دیدگاه‌هایی آنان را در مورد نمایشگاه جویا شد؛ پس برگزاری نمایشگاه آن‌قدر برایشان اهمیت دارد که به سایر کشورها سفر می‌کنند و در جریان نقطه‌نظرات صنعتگران هر کشور برای برگزاری یک نمایشگاه موفق و پربار قرار می‌گیرند. به این ترتیب زمانی که به‌عنوان بازدیدکننده از ITM استانبول بازدید به عمل می‌آوردید؛ به این نتیجه می‌رسید که ترکیه دارای صنعت نساجی بسیار قدرتمندی است که توانسته چنین نمایشگاه موفقی برگزار نماید.

عدل‌خواه اذعان داشت: آیا بازدیدکنندگان خارجی به چنین نتیجه‌ای از حضور در نمایشگاه نساجی تهران می‌رسند؟! آیا این نمایشگاه منجر به ارتقای صنعت نساجی ایران می‌شود؟ آیا نمایشگاه نساجی تهران علی‌رغم هزینه‌های سنگینی که برای غرفه‌داران ایرانی و خارجی به همراه دارد، دستاوردی برای آنان به ارمغان می‌آورد؟ این حضور چه مزیتی برای صنعت و صنعتگران نساجی ایران دارد؟ اصولاً برگزاری نمایشگاه با چنین روندی مقرون به صرفه است؟

به‌گفته مدیرعامل آریا ماشین، اطلاع‌رسانی و فراخوان‌های نمایشگاه نساجی تهران، سه ماه پیش از برگزاری شروع می‌شود و زمانی که انتظارات و خواسته‌های خود را به‌عنوان شرکت‌کننده با مدیر برگزاری نمایشگاه در میان می‌گذاریم، با پاسخ منفی وی روبرو می‌شویم و هیچ همکاری در این زمینه صورت نمی‌گیرد! مدیر برگزاری نمایشگاه‌های نساجی تهران از سوی کدام سازمان معرفی و انتخاب می‌شوند؟ آیا تخصص لازم در زمینه برگزاری نمایشگاه نساجی را دارند؟

این فعال نساجی اضافه کرد: در همایش مربوط به نمایشگاه ITM استانبول که در تهران برگزار شد یکی از سخنرانان عنوان داشت «بهتر است مدیران برگزاری نمایشگاه‌های نساجی ایران از نمایشگاه‌هایی مانند ITM بازدید کنند تا با نحوه برگزاری موفق یک نمایشگاه آشنا شوند» اما بهتر است مدیر

بانک‌ها قادر به گشایش اعتبار نیستند و پروژه‌هایی که از سال ۲۰۱۱ متوقف مانده‌اند به مرحله اجرایی نرسیده‌اند. تا زمانی که وضعیت ارزی کشور مشخص نیست نه واردات ثابتی خواهیم داشت و نه توانی برای صادرات گسترده داریم. البته نباید به انتظار بهبود وضعیت بنشینیم و صنعتگران می‌توانند با تکیه بر توانمندی‌های خود، نمایشگاه‌هایی برگزار نمایند که در سطح بین‌المللی قابل توجه و اعتنا باشد.

وی ضمن بیان این مطلب که یکی از اهداف برگزاری نمایشگاه‌ها، بازاریابی است اما هدف اصلی، ارتقای سطح کیفی صنایع مختلف می‌باشد؛ گفت: اعتبار یک نمایشگاه در شرکت‌کنندگان معتبر و خوش‌نام آن است و گرنه تمام صنعتگران نساجی کشور به خوبی با محصولات شرکت‌هایی مانند Texparts و Accotex آشنا هستند و شاید نیاز چندانی به حضور در نمایشگاه نساجی تهران نداشته باشد اما علی‌رغم تمام مسائل در این رویداد صنعتی شرکت کردیم تا به سهم خود در افزایش اعتبار نمایشگاه موثر واقع شویم.

مدیرعامل آریا ماشین تصریح کرد: اصولاً برگزارکننده هر همایش، نمایشگاه، سمپوزیوم و گردهمایی باید تخصص کافی در این زمینه داشته باشد. وجود این تخصص به سازمان‌دهی دقیق و اجرای صحیح نمایشگاه منتهی می‌شود و بازدیدکننده را در بازدید بدون مشکل یا ابهام خاصی همراهی نماید. برای مثال از دوسال پیش از برگزاری نمایشگاه چهارسالانه ایتما، اسامی تمام شرکت‌کنندگان و غرفه‌ها به تفکیک فعالیت‌هایشان در صنعت نساجی مشخص می‌شود و از یک‌سال قبل با اطلاع‌رسانی‌های گسترده مدیران برگزاری ایتما، تمام بازدیدکنندگان به خوبی می‌دانند کدام شرکت در چه سالی غرفه خواهد داشت و ... به این ترتیب یک بازدیدکننده ژاپنی که از مسافت طولانی به ایتالیا می‌آید، دقیقاً می‌داند که کدام سالن‌ها مختص صنعت بافندگی است و کدام شرکت‌ها در این سالن غرفه دارند و به بهترین شکل زمان حضور خود را در ایتما برنامه‌ریزی می‌کند اما متأسفانه این روند در برگزاری نمایشگاه‌های نساجی ایران به هیچ‌عنوان رعایت نمی‌شود.

وی ضمن اشاره به برگزاری همایشی توسط مدیر





وحید حریری - مدیرعامل دیبا ریس



دارد که طبعاً بازدید گسترده عامه مردم را به همراه دارد اما نکته تأسف‌آور این که از حدود ۱۷۰-۱۶۰ شرکت فعال در بخش ریسندگی فقط مدیران ۱۶ شرکت را در نمایشگاه ملاقات کردیم!

عدل خواه یادآور شد: چندین سال پیش تولیدکنندگان مواد غذایی در اعتراض به برگزاری ضعیف نمایشگاه تخصصی این صنعت، تصمیم گرفتند کمپینی تشکیل دهند و تا زمانی که نحوه برگزاری نمایشگاه مورد تجدیدنظر قرار نگیرد در هیچ نمایشگاهی شرکت نکنند به این ترتیب سال بعد شاهد برگزاری نمایشگاهی با هزینه‌های مناسب‌تر و به مراتب بهتر و پربارتر بودیم، وی پیشنهاد داد که این کمپین در صنعت نساجی نیز تشکیل شود تا یک نمایشگاه موفق در سطح ملی و بین‌المللی برگزار شود.

مدیرعامل شرکت آریا ماشین در مورد برگزاری همزمان نمایشگاه‌های صنعت نساجی گفت: صنعت فرش و کف‌پوش هم بخش گسترده‌ای از صنایع نساجی را در برمی‌گیرد به همین دلیل برگزاری همزمان نمایشگاه فرش ماشینی و کف‌پوش با نمایشگاه نساجی نه تنها مشکلی به وجود نمی‌آورد بلکه مفید هم می‌باشد؛ اما ساعت برگزاری نمایشگاه (۱۲ ظهر تا ۸ شب) مناسب نیست زیرا غرفه‌داران در ساعت اوج ترافیک به نمایشگاه می‌آیند و در اوج ترافیک شبانه تهران هم به منازل خود بازمی‌گردند و این موضوع بسیار خسته‌کننده و انرژی‌بر است.

## برجام؛ نقطه عطفی در تاریخ جمهوری اسلامی ایران

«شرکت نساجی دیبا ریس» در سال ۱۳۸۹ با هدف تولید انواع نخ‌های پلی‌استر ویسکوز و ویسکوز صد درصد با استفاده از بهترین الیاف دنیا و بهترین تکنولوژی اروپایی و با گارانتی کمی و کیفی به بهره‌برداری رسید.

به اعتقاد وحید حریری - مدیرعامل - برجام و ارتباط با دنیا نقطه عطفی در تاریخ جمهوری اسلامی است که ما را از مهلکه نجات داد و به آینده امیدوار کرد و اگر در سطح مسئولین مدیریت سنجیده‌ای در سطح بین‌الملل صورت گیرد از فواید آن صنعت نساجی هم

تشکل‌های نساجی کشور نیز در جریان فعالیت‌های گسترده تشکل‌های نساجی دنیا قرار گیرند! آیا پاسخگو و مسئولی در انجمن صنایع نساجی ایران وجود دارد که به ارائه گزارش مفصلی در مورد وضعیت صنعت نساجی کشور بپردازد؟ متأسفانه صرفاً از طریق ارتباط با مشتریان خود در جریان وضعیت این صنعت قرار می‌گیریم و اغلب تولیدکنندگان نیز از روند فعلی خرسند نیستند. بنابراین معتقدم که تشکل‌هایی مانند انجمن صنایع نساجی ایران، جامعه متخصصین نساجی ایران و ... باید گزارش‌هایی از فعالیت‌های خود در راستای بهبود و ارتقای سطح صنعت نساجی را به فعالان این صنعت ارائه دهند.

عدل خواه ضمن انتقاد از فقدان امکانات اولیه نمایشگاه مانند دسترسی به سرویس‌های بهداشتی، سیستم تهویه نامناسب در برخی سالن‌ها و ... گفت: متأسفانه سالن‌های نمایشگاه براساس بخش‌های مختلف صنعت نساجی تقسیم‌بندی نشده بودند و به این ترتیب تولیدکننده رنگ و مواد تعاونی در کنار تولیدکننده الیاف، واردکننده نخ و ... قرار داشتند و این موضوع باعث سردرگمی بازدیدکنندگان می‌شد؛ برای مثال نمی‌دانستند شرکت‌های ریسندگی در کدام سالن قرار دارند! بهتر است در سال‌های آینده تفکیک مشخصی میان فعالیت غرفه‌ها صورت گیرد تا بازدیدکنندگان دچار آشفتگی و اتلاف وقت نشوند. این موضوع و عدم انتخاب سالن توسط غرفه‌داران، انتقاد گسترده شرکت‌کنندگان خارجی را نیز به همراه

داشت. ضمن این که قیمت اجاره غرفه‌های خارجی در نمایشگاه نساجی تهران بسیار گزاف و غیرمنطقی است. هزینه غرفه برای یک شرکت‌کننده ایرانی متری ۱۰۰ هزار تومان، برای شرکت ایرانی نماینده کمپانی خارجی متری یک میلیون تومان و برای شرکت‌کننده خارجی متری دو میلیون تومان است! آیا این میزان برای عرضه محصولات و ماشین‌آلاتی که در ایران تولید نمی‌شوند، منصفانه است؟ آیا چنین هزینه‌های سنگینی و در مقابل کمترین امکانات و تسهیلاتی، انگیزه و تمایلی در شرکت‌کننده خارجی به وجود می‌آورد؟ وی در مورد بازدیدکنندگان نمایشگاه گفت: یکی از سالن‌ها به ارائه پوشاک ترکیه اختصاص





امیر اسعد پورآباده - کارشناس بخش فروش لیافام شیمی



غلامرضا میهن پرست - مدیر تولید یکتا فلاح سپاهان



بهره خواهد برد.

وی تصریح کرد: جایگاه نساجی در ایران به خاطر سابقه و دانش و اشتغال و ارزش افزوده بالاتر از تمام صنایع حتی نفت و پتروشیمی است که امیدوارم تا دیر نشده مسئولین تصمیم گیر بدانند و ترتیب اثر دهند.

مدیرعامل دیبا ریس، کیفیت برگزاری نمایشگاه نساجی تهران را با توجه به شرایط ایران در سطح بین الملل قابل قبول دانست و گفت: اما با توجه به سابقه نساجی ایران می بایست در سطح بالاتری قرار گیرد که در حال حاضر نیست و آرزو می کنم روزی به آن برسد.

به اعتقاد حریری، با توجه به کاهش قدرت خرید مردم، کشورهای خارجی سعی می کنند پایین ترین کیفیت و قیمت را در این نمایشگاه ارائه دهند بنابراین محصولات کم کیفیت این کشورها احتمالاً وارد خواهد شد که البته اگر از مبادی رسمی وارد و حقوق و عوارض دولتی واقعی پرداخت شود؛ تولیدات داخل از نظر کیفی بهتر و بالاتر خواهند شد.

وی با بیان این مطلب که بخش عمده بازدیدکنندگان را مشتریان، متخصصین، همکاران و دانشجویان نساجی تشکیل می دهند، هدف از حضور شرکت دیبا ریس در نمایشگاه را انجام بازاریابی های جدید و ارتباط رو در رو با مشتریان و معرفی شرکت به مشتریان جدید اعلام کرد و گفت: این حضور را مغتنم می دانیم و معمولاً به این اهداف دست می یابیم.

وی در پایان پیرامون برگزاری همزمان نمایشگاه های نساجی، فرش ماشینی و پوشاک گفت: حضور تمام صنایع نساجی در یک زمان خوب است چون ارزش کمی و کیفی صنعت نساجی ایران به نمایش گذاشته می شود تا متولیان صنایع کشور در دولت و حکومت، جایگاه واقعی صنایع نساجی نسبت به سایر صنایع را از نزدیک مشاهده کنند و نسبت به آن کم توجهی نکنند

#### کمبود نقدینگی واحدهای نساجی

«شرکت لیافام شیمی» تولیدکننده و عرضه کننده رنگ و مواد تعاونی نساجی است و کیفیت عالی و یکنواختی کار را طی ۱۵ سالی که از فعالیتش

می گذرد، سرلوحه فعالیت های خود قرار داده است.

امیر اسعد پورآباده - کارشناس بخش فروش - بیان داشت: صنعت نساجی به دلیل کمبود نقدینگی در وضعیت چندان مطلوبی به سر نمی برد، واحدهایی که توان مالی کافی در اختیار ندارند با مشکلات متعددی دست و پنجه نرم می کنند که امیدوارم در آینده وضعیت بهتر شود.

وی با بیان این مطلب که هنوز زود است در مورد اثرات مثبت لغو تحریم ها صحبتی شود، افزود: در طولانی مدت شاهد بهبود نسبی وضعیت خواهیم بود. پورآباده، پیشرفت در کار و یافتن مشتریان جدید را هدف اصلی از حضور در نمایشگاه نساجی برشمرد و گفت: موافق برگزاری همزمان نمایشگاه های مرتبط با صنعت نساجی نیستیم زیرا برگزاری جداگانه هر کدام موجب تخصصی شدن آنها می شود و به این ترتیب بازدیدکنندگان متخصص و فعالان هر صنعت جهت بازدید راهی نمایشگاه می شوند نه عامه مردم. وی ساعت برگزاری نمایشگاه ۱۲ ظهر تا ۸ شب را نیز نامناسب خواند و گفت: بهتر است ساعت کاری نمایشگاه از ۱۰ صبح تا ۶ بعدازظهر تعیین شود.

#### شناسایی بازار و آشنایی با مشتریان مختلف

«شرکت ریسندگی یکتا فلاح سپاهان» در سال ۸۲ راه اندازی شد. در سال ۱۳۸۴ با خرید «کارخانه ریسندگی و بافندگی رحیم زاده اصفهان» وارد صنعت نساجی شد. در سال ۱۳۸۹ نیز «کارخانه رنگین بافت کوهپایه» را خریداری نمود و در حال حاضر تولیدکننده نخ های پلی استر پنبه، صد درصد پنبه و مخلوط پنبه با الیاف مصنوعی است.

غلامرضا میهن پرست - مدیر تولید - عنوان داشت: مدتی پیش واحدهای ریسندگی با کمبود شدید پنبه روبرو شدند اما خوشبختانه با تمهیداتی که مدیران مجموعه اندیشیده بودند، یکتا فلاح سپاهان از ذخیره کافی پنبه بهره مند بود و با مشکلی در این زمینه روبرو نشد، اگرچه قیمت پنبه افزایش بسیاری پیدا کرده و واحدهای متقاضی را با مشکل خرید مواجه کرده است.

وی ادامه داد: با توجه به فرارسیدن ایام برداشت پنبه



مهران مختاری (سمت راست) - مدیر عامل تکس فام



یافته‌اند، این موضوع یک حُسن است که در صورت همکاری و همراهی دولتمردان با تولیدکنندگان، می‌توان به چشم‌انداز روشنی از روند تولید و صنعت در کشور امیدوار شد.

این فعال نساجی افزود: در صورت باز شدن درهای کشور به روی بازارهای بین‌المللی و تقویت صادرات، گردش مالی و کاری صنعت نساجی بسیار سریع‌تر و موثرتر به حرکت ادامه خواهد داد. با توجه به امنیت کامل در کشور ما و در مقابل وضعیت آشفته سیاسی، امنیتی و اقتصادی ترکیه، ایران جایگزین بسیار مناسبی برای ترکیه است تا به صادرات محصولات با کیفیت و رقابت‌پذیر خود به بازارهای هدف بیندیشد در این مسیر، صنعت نساجی به‌عنوان یکی از موتورهای محرک قدرتمند و متعالی می‌تواند در بهبود شرایط اقتصادی کشور موثر واقع شود.

مختاری متذکر شد: کشور ما با بحران کمبود آب روبروست پس باید به سمت بهره‌گیری از ماشین‌آلات، رنگ و مواد شیمیایی پیش رود که نیاز کمتری به استفاده از منابع آبی دارند.

وی اذعان داشت: بازار پس از توافقات هسته‌ای در مسیر بهبود گام برداشته اما تسریع این حرکت نیازمند استمرار سیاست‌گذاری‌ها و یکسان‌سازی برنامه‌ریزی‌های دولت است، دولت باید مبارزه با فساد را جدی بگیرد، اگرچه باید بدانیم که دنیا در شرایط اقتصادی مناسبی به سر نمی‌برد.

مختاری به حضور شرکت‌کنندگان خارجی در نمایشگاه نساجی تهران نیز اشاره کرد و گفت: این نمایشگاه به دلیل افزایش حضور غرفه‌داران خارجی بسیار بهتر و موفق‌تر از دوره‌های گذشته برگزار شده و هر اندازه تعداد شرکت‌کنندگان خارجی افزایش یابد به انتقال اطلاعات و دانش فنی منجر می‌شود که جای خرسندی است. وی بیان داشت: زمانی که یک تولیدکننده چینی، پوشاک تولیدی خود را مقابل بازدیدکنندگان ایرانی قرار می‌دهد تولیدکننده ایرانی فرصت خوبی به دست می‌آورد تا از نزدیک در جریان نوع تولید، کیفیت و قیمت محصولات رقیبان چینی خود قرار گیرد و برنامه‌هایی برای رقابت با آنان مدنظر قرار دهد؛ پس با حضور تولیدکنندگان محصول

در کشورهایی مانند تاجیکستان و ازبکستان، فکر می‌کنم امسال از نظر دسترسی به پنبه و تأمین این ماده اولیه بسیار مهم، واحدهای ریسندگی با کمبود مواجه نشوند.

میهن‌پرست در مورد نمایشگاه نساجی گفت: هدف از حضور در هر نمایشگاهی، شناسایی بازار و آشنایی با مشتریان مختلف است که خوشبختانه طی سه سال حضور مستمر در نمایشگاه نساجی تهران موفق به جذب مشتریان جدید شده‌ایم ضمن این‌که بازخوردهای مثبتی از مشتریان دریافت کرده‌ایم.

وی هم‌زمانی نمایشگاه‌های صنایع نساجی را در معرفی توانمندی‌ها و قابلیت‌های این صنعت گسترده، مفید توصیف کرد و گفت: بسیاری از ارتباطات در همین نمایشگاه شکل می‌گیرد، برای مثال ممکن است یک تولیدکننده پارچه‌های پرده‌ای در محصولات خود از الیاف مصنوعی استفاده کند اما با مشاهده طرح‌های مشابه که الیاف پنبه‌ای در آن به کار رفته و مورد استقبال بازدیدکنندگان نیز قرار گرفته، تصمیم می‌گیرد با تولیدکنندگان این قبیل نخ‌ها وارد مذاکره و حتی معامله شود. هم‌چنین نمی‌توان منکر ارتباط میان نساجی، کف‌پوش و پوشاک به عنوان زنجیره‌های صنایع نساجی شد.

میهن‌پرست، بهترین و پربازده‌ترین ساعت برگزاری نمایشگاه را ۱۰ صبح تا ۶ عصر اعلام کرد که بازدیدکنندگان بیشتری را به خود اختصاص می‌دهد.

#### گردش‌های کاذب مالی به شدت کاهش یافته‌اند

«شرکت تکس فام» نمایندگی انحصاری شرکت هندی مونارک تولیدکننده رنگ‌های مستقیم، دیسپرس، راکتیو، سفیدکننده‌ها و غلظت دهنده‌های نساجی در ایران را برعهده دارد.

مهران مختاری - مدیرعامل - اغلب صنایع کشور رادر حال دست و پنجه نرم کردن با رکود شدید اقتصادی دانست و ابراز داشت: دستیابی به رشد اقتصادی مثبت حاصل فروش منابع نفتی و پتروشیمی است و اتفاق خاصی در سایر صنایع کشور به وجود نیامده است.

به اعتقاد مختاری، فعالیت‌های اقتصادی در حال انجام است اما گردش‌های کاذب مالی به شدت کاهش



بهرامی - مدیر بازاریابی و فروش شرکت عطرین نخ قم



مجتبی دستمالچیان - مدیر عامل حریر نام کویر



نهایی به خصوص پوشاک از چین و ترکیه و سوریه در نمایشگاه ایران مخالفتی ندارم زیرا وجود رقیب قدرتمند و تولیدکننده محصولات متنوع و باکیفیت به رشد تولیدکننده داخلی منتهی می‌شود.

وی از مدیران برگزاری نمایشگاه درخواست کرد تا سالن‌های نمایشگاه نساجی براساس فعالیت غرفه‌داران تفکیک شود تا بازدیدکنندگان دچار سردرگمی نشود و زمان حضورشان در نمایشگاه به جست‌وجو برای یافتن غرفه‌های مرتبط با فعالیتشان سپری نگردد!

### مهم‌ترین مشکل واحدهای صنعتی، تأمین نقدینگی است

«شرکت عطرین نخ قم» یکی از شرکت‌های زیرمجموعه گروه صنعتی گلریز قم است که به‌طور تخصصی در زمینه تولید انواع نخ‌های پلی‌استر کشیده شده (FDY) و پلی‌آمید (PA) به فعالیت می‌پردازد و با بهره‌گیری از ۶۵ دستگاه تابندگی، یکی از بزرگ‌ترین مجموعه‌های تابندگی در کشور به شمار می‌آید.

بهرامی - مدیر بازاریابی و فروش شرکت عطرین نخ قم - در تکمیل سخنان خود افزود: یکی از مشتریان ترکیه در نمایشگاه نساجی تهران برای اخذ قرارداد به غرفه ما مراجعه کرده است و مراحل بعدی کار در دفتر شرکت انجام خواهد شد.

وی که دارای ۲۳ سال سابقه فعالیت در عرصه بافندگی است، بیان داشت: یکی از سیاست‌های مجموعه ما این است که در صورت بروز هر گونه مشکل یا نقص در نخ‌های تولیدی، خسارت کامل به خریدار پرداخت شود.

به‌گفته بهرامی، مهم‌ترین مشکل واحدهای صنعتی، تأمین نقدینگی است، مدت زمان چک‌ها بالا رفته و آمار چک‌های برگشتی رو به افزایش است. در صورت رفع این مشکل، تولیدکنندگان می‌توانند حرف اول و آخر را در زمینه کیفیت محصولات بزنند.

مدیر بازاریابی و فروش عطرین نخ قم، چندان موافق برگزاری هم‌زمان نمایشگاه‌های نساجی، کفپوش و پوشاک نبود و عنوان داشت: کسانی که تخصص و اطلاعاتی در مورد نساجی ندارند با هدف خرید و

معامله فرش ماشینی به‌صورت خانوادگی و گروهی راهی نمایشگاه شده‌اند و سر راه خود بازدید می‌کنند. نمایشگاه نساجی به عمل می‌آورند که این موضوع، وجهه تخصصی و فنی نمایشگاه نساجی را کاهش می‌دهد. بهتر است تجدیدنظری در مورد زمان برگزاری این نمایشگاه‌ها صورت گیرد و یا حداقل از ورود بازدیدکنندگان غیرمتخصص از نمایشگاه تخصصی نساجی و پوشاک جلوگیری به عمل آید. رضایت نمود که در معرفی عطرین نخ قم به صنعتگران نساجی بسیار موثر است.

### حجم قاچاق نسبت به گذشته کمتر شده است

«شرکت حریر نام کویر» تولیدکننده انواع پارچه پرده‌ای (ساده و طرح‌دار، حریر، ساتن) است که در تولیدات خود سعی می‌کند ضمن توجه به نیاز و خواسته مشتری، دست به ابتکاراتی نیز بزند! برای مثال به گفته مجتبی دستمالچیان - مدیر عامل - تلفیقی از پارچه‌های شانه ساده و پارچه‌های گونی‌بافت در قالب کوسن‌های کوچک به بازار عرضه کرده که با استقبال خوب بازار نیز مواجه شده، هم‌چنین پارچه گونی‌بافت ملاتر طرح‌دار نیز یکی دیگر از محصولات حریر نام کویر محسوب می‌شود.

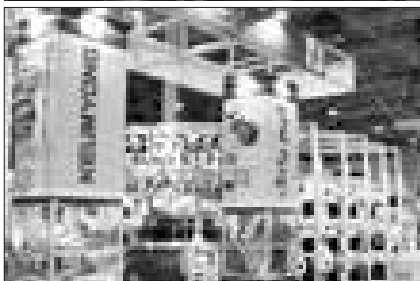
دستمالچیان افزود: قیمت محصولات جدید اگر چه بالاتر از سایر محصولات مجموعه است اما واقعیت این است که میان قیمت کارخانه با قیمت مصرف‌کننده تفاوت از زمین تا آسمان است! برای مثال پارچه‌ای که مصرف‌کننده متری ۱۲۰-۱۳۰ هزار تومان می‌خرد، قیمت فروش کارخانه آن ۳۰ هزار تومان است و اغلب به نام پارچه تولید ترکیه به فروش می‌رود.

این تولیدکننده تصریح کرد: محصولات مجموعه ما تحت‌عنوان روکو به ثبت رسیده و روانه بازار مصرف می‌شوند اما اغلب سفارش دهندگان، لیبل برندهای خارجی را به روی تولیدات ما نصب می‌کنند و به مشتریان خود ابراز می‌دارند که این پارچه تولید ترکیه است!

وی با بیان این مطلب که حجم قاچاق نسبت به



غرفه تکسوفین



به اعتقاد وی، مشکل اصلی صنعت نساجی عدم نقدینگی و انقباض سیستم بانکی است. اگرچه با برجام امکان مرادوات بسیار بهتر شده است ولی عدم همکاری بانک‌های بزرگ، امکان استفاده از سیستم بانکی بین‌المللی و ورود سرمایه خارجی را محدود کرده است؛ همچنین علی‌رغم برجام، هنوز محدودیت صادرات به ایران در اکثر کشورهای اروپایی (به خصوص آلمان) وجود دارد و این مسأله باعث افزایش هزینه‌ها و طولانی شدن تحویل ماشین‌آلات و قطعات می‌شود. مشهدی در مورد سطح کمی و کیفی نمایشگاه نساجی تهران گفت: به نظر من سطح کمی نمایشگاه رشد خوبی داشته است ولی از نظر کیفی هنوز فاصله زیادی با کیفیت نمایشگاه‌هایی از این دست در سطح جهانی وجود دارد؛ به طور مثال ایران تکس هنوز به عنوان برند مطرح نیست و دلیل این مسأله را مربوط به سیاست‌گذاری نمایشگاه‌ها می‌دانم.

مدیرعامل تکسوفین تصریح کرد: در کنار این موضوع، هزینه‌های فوق‌العاده بالای اجاره غرفه و خدمات نمایشگاهی باعث می‌شود که شرکت‌های خارجی رغبت اندکی برای حضور داشته باشند زیرا هر شرکتی با توجه به ظرفیت بازار، جهت تبلیغات و پیشبرد فروش خود هزینه می‌کند. در حال حاضر اجاره هر متر مربع برای شرکت‌های خارجی در نمایشگاه ایران تکس معادل با برترین نمایشگاه‌های خارجی از جمله ایتامی باشد!

وی ضمن بیان این مطلب که حضور شرکت‌های خارجی در نمایشگاه نساجی تهران به نسبت خوب بود، ادامه داد: مشکل عمده این است که شرکت‌های مطرح به صورت مستقیم حضور ندارند و حضور آنها در قالب نمایندگی ایران یا پابون می‌باشد که حضور موثری نیست. یکی از دلایل این امر، عدم کشش بازار می‌باشد که با توجه به آن، این شرکت‌ها ترجیح می‌دهند هزینه زیادی را صرف نکنند.

این صنعتگر نساجی در مورد حضور پر رنگ چینی‌ها در نمایشگاه گفت: حضور چینی‌ها نه تنها کمکی به پیشرفت صنعت نساجی ما نخواهند کرد بلکه با فروش محصولات تکنولوژی پایین با قیمتی نازل مانع پیشرفت هم خواهند شد. تلاش ما باید رقابت

گذشته کمتر شده و اقدامات خوبی برای مهار واردات غیرقانونی در حال انجام است؛ ابراز داشت: وضعیت فروش محصولات چندان بد نیست اما چک برگشتی و کمبود نقدینگی واحدهای تولیدی را به شدت آزار می‌دهد.

به گفته دستمالچیان به تازگی مرادوات بانکی با سایر کشورها در آستانه احیای مجدد قرار گرفته اما به اعتقاد من در کشور با دو نوع تحریم داخلی و خارجی مواجهیم که تحریم‌های خارجی با مذاکرات متعدد و پیگیری قابل رفع است اما تحریم‌های داخلی لطمات بیشتری بر واحدهای تولیدی وارد می‌کند. برای مثال سازندگان ماشین‌آلات نساجی یا تولیدکنندگان مواد اولیه حاضر به فروش محصولات خود در قالب یوزانس به مشتریان ایرانی هستند اما بانک‌های داخلی یا گشایش اعتبار انجام نمی‌دهند و یا حداکثر ۶ ماهه آن را قبول می‌کنند که این موضوع به مراتب بدتر از تحریم خارجی است. زمانی که موضوع را با دولتمردان در میان می‌گذاریم، معتقدند که این قانون بانک مرکزی است و پیشنهاد دریافت وام ریالی را مطرح می‌نمایند اما دریافت وام ریالی با بهره‌های سنگین بانکی هیچ توجیهی برای صنعتگر ندارد.

جذب مشتریان جدید و گسترش بازار «شرکت تکسوفین» در سال ۱۳۷۹ با فعالیت در بخش تکمیل نساجی تاسیس شد و نام آن برگرفته از Textile Of Finish به معنی تکمیل نساجی می‌باشد. فعالیت این شرکت در سه بخش «عرضه ماشین‌آلات رنگرزی و تکمیل از آلمان و ایتالیا»، «تجهیزات آزمایشگاهی و تست» و «خطوط تولید الیاف صنعتی و محصولات کامپوزیت» انجام می‌شود. به گفته ابوالفضل مشهدی -مدیرعامل- در نمایشگاه نساجی امسال، نمایندگان شرکت‌های آرتوس، بابکوک، کرانس، اوگولینی، تکس پک، آماتکس، آر تی ام، فرانس مولر، هاگوبا، و زیکام از کشورهای آلمان و ایتالیا در بخش تکمیل نساجی و همچنین از شرکت‌های ایکس رایت، تستومتریک، کوپاور، جیمز هیل، روجز و لاوسون همفیل در بخش آزمایشگاه حضور داشتند.



با نساجی ترکیه برای ورود به بازارهای اروپا و آمریکا باشد چون با تکنولوژی چین به جایی نخواهیم رسید و سرمایه کشور به هدر می‌رود.

وی در ادامه به بازدیدکنندگان نمایشگاه پرداخت و گفت: اغلب بازدیدکنندگان، کارشناسان میانی و سرپرستان کارگاه هستند و متأسفانه حضور موثری از مدیران و تصمیم‌گیران واحدهای نساجی و همچنین دانشجویان نساجی در نمایشگاه دیده نمی‌شود.

مشهدی، دلیل حضور شرکت تکسوفین را معرفی شرکت‌هایی اعلام کرد که نمایندگی آنها را در اختیار دارد زیرا اکثر آنها مانند آرتوس، بابکوک، کرانس، فرانس مولر، هاگوبا و سوکر مولر شرکت‌هایی بسیار مطرح هستند ولی چون چندین سال در بازار حضور نداشتند، بعضی از مشتریان به‌خصوص مشتریان جدیدترها فکر می‌کنند که آنها وجود ندارند؛ حال آنکه در قالب مجموعه‌های جدید به تولید محصولات به مراتب پیشرفته‌تر همت گمارده‌اند.

در بخش آزمایشگاه از آن‌جایی که تجهیزاتی جهت تست از لیف تا لباس ارائه می‌کنیم، هدف ما جذب مشتریان جدید و گسترش بازار بود که فکر می‌کنم تا ۷۰-۸۰ درصد به اهداف خود دست یافته‌ایم و قراردادهایی بسته‌ایم که امیدوارم هرچه زودتر نهایی شوند.

وی در پایان موافقت صد درصدی خود را با برگزاری همزمان نمایشگاه‌های نساجی اعلام کرد و گفت: امسال زمان نمایشگاه هم مناسب‌تر شده بود که این مسأله امکان حضور همه فعالان در صنعت نساجی را فراهم می‌سازد. به اعتقاد من با توجه به وسعت نمایشگاه‌ها، باید تعداد روزها افزایش یابد چون بسیاری از همکاران، امکان بازدید از تمام سالن‌های نمایشگاه را پیدا نکردند.

#### وجود بازار متنوع و انتخاب بهترین‌ها

«مهرداد آریان پور» مدیریت «شرکت سمندگستر شیمی» را برعهده دارد. این شرکت سال ۱۳۸۰ با هدف تولید مواد تعاونی نساجی و چرم در شهرک صنعتی لیا و شعار «برآورده کردن نیازهای مشتریان در کوتاهترین زمان ممکن» راه‌اندازی شد و با

به‌کارگیری حدود ۵۰ نفر به تولید بیش از ۱۵۰ نوع ماده شیمیایی می‌پردازد.

وی بیان داشت: تولیدکنندگان پارچه و چرم بر بازار داخل متمرکز هستند و به رقابت با محصولات استوک چینی و ترک مشغول هستند به همین دلیل برای موفقیت در عرصه رقابت سعی می‌کنند قیمت تمام شده محصولات خود را با استفاده از مواد اولیه ارزان قیمت و نامرغوب پایین آورند که این اقدام به دلیل فقدان بازارهای گسترده صادراتی و عدم رعایت استانداردهای بین‌المللی، کاهش تدریجی کیفیت تولیدات را به همراه خواهد داشت.

آریان پور در مورد تحریم‌ها معتقد بود که تولید و صنعت کشور را چندین سال به عقب کشانده زیرا به دلیل محدودیت‌های بسیار در زمینه واردات ماشین‌آلات مدرن و تکنولوژی‌های جدید، صنعتگران ایرانی از دستیابی به دانش فنی روز دنیا بازماندند و شاهد توسعه چندانی در طول سال‌های تحریم نبودیم. به همین دلیل اغلب صنعتگران تلاش خود را چندبرابر بیشتر کردند تا از عرصه رقابت با رقیبان بین‌المللی عقب‌نمانند.

وی تصریح کرد: با لغو تحریم‌ها و از سرگیری روابط بین‌المللی، اگر ورود و فعالیت شرکت‌های خارجی در کشور، بر مبنای رقابت سالم و اصولی و به همراه حمایت دولتمردان از تولیدکننده ایرانی باشد به ارتقا و رشد صنایع کشور کمک خواهد کرد اما در غیر این صورت رفع تحریم‌ها نیز مشکلی از صنعتگران حل نخواهد کرد.

به اعتقاد مدیرعامل سمند گستر، حضور در نمایشگاه منجر به کسب اطلاعات جدید در مورد وضعیت بازار، تولید و فروش می‌شود ضمن این‌که رصد محصولات و دستاوردهای شرکت‌های خارجی نیز امکان‌پذیر می‌شود؛ به‌خصوص امسال که شرکت‌هایی اروپایی حضور بسیار چشمگیرتر از سال‌های گذشته دارند و فرصت بسیار خوبی است تا بازدیدکنندگان متخصص به مقایسه میان کیفیت محصولات ایرانی و خارجی بپردازند. قطعاً در بازار متنوع، مصرف‌کنندگان قادر به انتخاب «بهترین‌ها» خواهند بود.

آریان پور، افزایش تعداد بازدیدکنندگان و مخاطبان



غرفه یورکشایر



اصلاحی - مدیرعامل پترو سرویتون



ایران حدود ۸ سال هیچ نماینده رسمی در ایران نداشت بنابراین حضور در نمایشگاه نساجی تهران فرصت بسیار ارزشمندی است تا نماینده جدید این شرکت در ایران را به مدیران واحدهای نساجی معرفی نماییم و آنها را در جریان آخرین محصولات یورکشایر قرار دهیم.

وی با اعلام خرسندی از برگزاری همزمان سه نمایشگاه نساجی، فرش ماشینی و پوشاک، گفت: برای مثال صنعتگری که جهت بازدید از نمایشگاه فرش ماشینی در این فضا قرار می‌گیرد برای آشنایی با تولیدکنندگان رنگ یا نخ و لیاف فرش ماشینی نیز سری به غرفه‌های نمایشگاه نساجی می‌زند و ارتباط مناسبی میان بخش‌های نساجی شکل می‌گیرد.

حبوباتی از ساعت کاری نمایشگاه انتقاداتی داشت و معتقد بود نمایشگاه ساعت ۱۲ ظهر و همزمان با ساعت نهار است پس زمان مناسبی برای شروع کار به نظر نمی‌رسد! همچنین بهتر بود یکی از روزهای نمایشگاه به جمعه یا یک روز تعطیل موکول می‌شد تا صنعتگران بیشتری (به ویژه از شهرستان‌های دور و نزدیک) فرصت حضور و بازدید چند ساعته از تمام سالن‌های سه نمایشگاه را پیدا می‌کردند. واقعیت این است که مدیران و متخصصین سالن‌های تولید نمی‌توانند در روزهای هفته، خط تولید و ماشین‌آلات در حال کار را متوقف نمایند و راهی تهران شوند پس عملاً فرصتی برای بازدید از نمایشگاه پیدا نمی‌کنند.

#### بازرگانی از تولید جدا نیست

فعالیت آغازین «شرکت پترو سرویتون» به بخش فنی و مهندسی صنعت پتروشیمی بازمی‌گردد و پس از ۱۰ سال، به واردات صنعت کاغذ و اخذ نمایندگی‌هایی از شرکت‌های معتبر پرداخت، ضمن این که بخشی از فعالیت‌های این مجموعه به ارائه مشاوره‌های فنی اختصاص دارد.

شهرام اصلاحی - مدیرعامل - ضمن ارائه مطالب فوق افزود: از حدود یک‌سال و نیم پیش ناخواسته! وارد صنعت نساجی شدیم، به عبارت بهتر فعالیت‌های موثر

اصلی نمایشگاه‌های نساجی را بسیار مهم ارزیابی کرد و گفت: طیف وسیعی از صنعتگران و تولیدکنندگان شاخه‌های مختلف نساجی در این نمایشگاه حضور پیدا می‌کنند و می‌توانند در جریان فعالیت سایر رشته‌های نساجی نیز قرار بگیرند.

#### شاهد بهبود نسبی روابط پس از لغو تحریم‌ها و برجام هستیم

«شرکت یورکشایر ایران» به‌عنوان نماینده انحصاری شرکت یورکشایر (تولیدکننده انواع رنگ‌های نساجی) در ایران شناخته می‌شود.

محمدصادق حبوباتی - مدیرعامل - افزود: یورکشایر یک برند شناخته شده انگلیسی است و جزو نخستین کارخانه‌هایی به شمار می‌آید که حدود ۱۲ سال پیش به دلیل مسائل زیست محیطی، فعالیت تولیدی خود را به چین منتقل کرد.

وی اضافه کرد: این شرکت پیش از انقلاب در ایران، نمایندگی داشت منتها از حدود ۸-۷ سال پیش فعالیت این نماینده بسیار کم‌رنگ شد و پس از مهاجرت وی به آمریکا، فعالیت این مجموعه در ایران معلق ماند و هیچ نماینده‌ای در کشور ما نداشت تا این که از ابتدای امسال توانستیم نمایندگی یورکشایر در ایران را برعهده بگیریم.

حبوباتی با اشاره به این مطلب که برخی قوانین و مقررات دست و پاگیر در زمینه گمرک و واردات، فعالیت شرکت‌های معتبر بازرگانی را مختل می‌کنند، متأسفانه سرعت تغییر قوانین گمرک بسیار سریع است و شاید برایتان جالب باشد که بدانید یک هفته کانتینرهای ما بدون مشکل و بروکراسی خاصی وارد و مراحل ترخیص آن انجام شد اما هفته بعد با قانون جدیدی مواجه شدیم که ادامه کار را طولانی و بسیار دشوار نمود!

به‌اعتقاد مدیرعامل یورکشایر ایران، شاهد بهبود نسبی روابط پس از لغو تحریم‌ها و برجام هستیم که امیدوارم این روند سرعت بیشتری به خود گیرد و شاهد احیای روابط بین‌المللی ایران و کشورهای دیگر باشیم.

حبوباتی در ادامه بیان داشت: شرکت یورکشایر

بانک (Commerz bank) پس از پرداخت جریمه سنگین بابت ارتباط با ایران از ادامه رابطه با کشور ما می‌هراسد. در صورت رفع این مشکل، به تدریج به سمت تجارت آزادانه و صادرات و واردات بدون دردسر خواهیم رسید.

وی با یادآوری این مطلب که شرکت پترو سرو ریتون برای نخستین بار به‌عنوان غرفه‌دار در نمایشگاه نساجی تهران حضور یافته، عنوان داشت: با هدف معرفی شرکت و قابلیت‌های خود در این نمایشگاه حضور یافته‌ایم که شاید به دلیل تغییر ساعت برگزاری نمایشگاه، بازدیدکنندگان استقبال چندانی از آن به عمل نیاورده‌اند.

#### پیش‌بینی آینده مشکل است

**Runyuan** یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان ماشین‌آلات کتن و راشل در چین به شمار می‌آید. **علی محمد سعادت مدیر نمایندگی این شرکت در ایران،** گفت: در حال حاضر علی‌رغم رفع تحریم‌ها شاهد تغییر و بهبود خاصی در وضعیت نساجی کشور نیستیم و کارخانه‌های بسیاری وجود دارد که پروفرما گرفته‌اند و قصد گشایش اعتبار دارند اما متأسفانه از طریق بانک‌ها اقدام به انجام این کار نیستند، از سوی دیگر به دلیل کمبود نقدینگی قادر به خرید نقدی نیستند، البته کارخانه‌های چینی حاضر به ارائه تسهیلاتی به ناساجان ایرانی هستند اما به دلیل عدم ضمانت در این زمینه، تاکنون اقدامی صورت نگرفته است.

وی، قاچاق را بزرگ‌ترین مشکل صنایع نساجی اعلام کرد و افزود: به گفته آقای نعمت زاده (وزیر صنعت) ساعتی یک تریلی پوشاک در تهران توزیع می‌شود و کسبه بازار نیز این حقیقت را قبول دارند به این معنی که ساعت پنج صبح تریلی‌ها در مکان‌های مشخص اجناس قاچاق را خالی می‌کنند و تحویل مغازه‌داران می‌دهند.

سعادت، دومین معضل نساجی را ارائه محصولات تولید داخل با مارک‌های خارجی دانست و گفت: یکی از کارخانه‌های بزرگ و معتبر نساجی از نزدیک شاهد نصب لیبل‌های خارجی بر محصولات بودم.

و مثبت برای شرکت‌های اروپایی که نمایندگی آنها را برعهده داریم باعث شد که تعدادی از شرکت‌های نساجی اروپایی تمایل خود را برای همکاری با ما اعلام نمایند که این پیشنهاد را پذیرفتیم.

وی ادامه داد: پس از ورود به صنعت نساجی، تلاش کردیم به صنعتگران نساجی، مشاوره‌های علمی و فنی ارائه دهیم زیرا شرکت متبوع ما دارای ۱۵۰ سال سابقه فعالیت می‌باشد. ضمن برگزاری جلسات و دوره‌های آموزشی موفق، از نزدیک با صنعتگران نساجی در مورد مسائل و مشکلات آنها به گفت‌وگو پرداختیم و به همراه کارشناسان خارجی این شرکت از کارخانه‌های مختلف بازدید به عمل آوردیم. در حال حاضر نیز به واردات کاتس و آپرون، انواع تیغه‌های برش و سیستم‌های کنترل کیفیت ماشین‌آلات نساجی می‌پردازیم.

اصلانی ضمن اشاره به این مطلب که صنعت نساجی ایران به تدریج رشد خود را از سر می‌گیرد و در حال توسعه و پیشرفت است، افزود: همیشه با رویکرد مهندسی و زیرساختی به پیش حرکت کرده‌ایم، به همین دلیل کمتر دچار خطاهای استراتژیک شده‌ایم و کیفیت ارائه خدمات ما به صنعتگران نساجی قابل توجه است.

وی یادآور شد: بازرگانی از تولید جدا نیست و بخشی از تولید را تشکیل می‌دهد و فعالان بازرگانی به ارتقای دانش فنی تولیدکنندگان و بومی‌سازی تکنولوژی‌ها کمک می‌کنند. خوشبختانه تاکنون در این زمینه با موفقیت عمل کرده‌ایم که این‌ها بخشی از تجهیزات سیستم کنترل کیفیت در ایران تولید می‌شود.

به اعتقاد اصلانی اگر در کشوری تولید و تولیدکننده مورد حمایت قرار نگیرند، مجال هیچ‌گونه فعالیتی برای شرکت‌های بازرگانی باقی نخواهد ماند.

مدیرعامل شرکت پترو سرو ریتون در مورد مسائل و مشکلات مجموعه تحت مدیریت خود گفت: سیستم‌های بانکی در بخش بین‌المللی علی‌رغم رفع تحریم‌ها هنوز فعال نشده‌اند، غرب همکاری مناسب و مورد نظر با ایران را ندارد و هنوز از سوی آمریکا با تهدیداتی روبرو هستیم. برای مثال کامرس



شرکت Runyuan





پیمان زمانی - مدیرعامل شرکت بازرگانی PBN



وجود مشکلاتی (که بهتر است از آن تحت‌عنوان تحریم داخلی و حرکات ایذایی دولت یاد کنیم) این هدف تحقق پیدا نکرد. به‌عنوان یک بازرگان با تعرفه‌های واردات آشنایی کامل دارید اما هنگام ترخیص مواد اولیه یا ماشین‌آلات در گمرکات، نامه نانوشته‌ای پیدا می‌شود و تعرفه‌ها تغییر می‌کنند! گاهی اوقات شرایط تجارت در کشور آنقدر عجیب و پیچیده می‌شود که کمتر کشوری را در دنیا می‌توان مشابه ایران پیدا کرد. طبعاً وجود چنین مسائلی ادامه کار را دشوار و طاقت‌فرسا می‌کند.

مدیرعامل PBN، هدف از انجام فعالیت‌های اقتصادی و بازرگانی را دستیابی به سودآوری، منافع عمومی و انجام مسئولیت‌های اجتماعی دانست و گفت: متأسفانه قوانین و مقررات کشور ثابت نیستند و به سرعت دچار تغییر و تحول می‌شوند به همین دلیل برنامه‌ریزی بلندمدت تقریباً غیرممکن است و نمی‌توان نسبت به آینده چشم‌انداز شفافی داشت.

به‌اعتقاد زمانی، در حوزه پساتحریم کشورهای دیگر به مراتب بیشتر از مسئولین از مراودات تجاری و صنعتی استقبال می‌کنند! در سال‌های گذشته به‌دلیل تحریم، امکان گشایش اعتبار برای شرکت‌های اروپایی (و در برخی موارد آسیایی) وجود نداشت اما در حال حاضر این امکان فراهم شده اما بانک‌های داخلی از همکاری خودداری می‌کنند. بروکراسی‌های پیچیده و نامشخصی باید طی شود تا بتوانیم گشایش اعتبار انجام دهیم. نکته جالب توجه این‌که کشورهای آسیایی مانند کره جنوبی به ایران یوزانس می‌دهد و می‌توانیم از بهره ۳-۲ درصد استفاده کنیم اما زمانی که می‌خواهیم یوزانس را در کشور خودمان گشایش نماییم، با مقاومت بانک‌های ایرانی مواجه می‌شویم و عنوان می‌کنند هنوز دستورالعمل این کار ابلاغ نشده است!

به‌گفته مدیرعامل PBN، این شرکت با چهار نمایندگی خارجی خود در نمایشگاه نساجی تهران حضور یافته اما نمایشگاه بازدیدکننده‌چندانی ندارد و وضعیت به نحوی است که ترجیح می‌دهیم بخشی از زمان حضور در نمایشگاه را به بازدید از غرفه سایر شرکت‌ها اختصاص دهیم!

زمانی که دلیل این کار را پرسیدم؛ مدیر مجموعه عنوان کرد کالاهای با لیبیل ایرانی در بازار به قیمت ۶۰ تا ۹۰ هزار تومان و با لیبیل خارجی به قیمت ۱۸۰ تا ۲۵۰ هزار تومان به فروش می‌روند!

وی، پیش‌بینی آینده صنعت نساجی را با توجه به شرایط نامساعد فعلی بسیار دشوار توصیف کرد و گفت: اغلب کارخانه‌ها به سمت تعطیلی حرکت می‌کنند و واحدهای تولیدی فعال نیز به دلیل وجود کارگران بسیار و عدم توان مالی برای بازخرید کردن آنان، به ناچار تولید را ادامه می‌دهند.

سعادت از حضور در نمایشگاه امسال نساجی رضایت نسبی داشت و گفت: قیمت غرفه‌ها به اندازه‌ای بالا بود که بسیاری از شرکت‌کنندگان داخلی و خارجی از حضور در نمایشگاه انصراف دادند. مقایسه میان نمایشگاه امسال و سال گذشته نشان می‌دهد که تعداد غرفه‌های چینی افزایش چشمگیری یافته که این موضوع نشان می‌دهد تولیدات ما جوابگوی نیاز بازار نیست هم‌چنین قیمت محصولات تولید داخل به دلایل مختلف در مقابل نمونه چینی توان و مجال رقابت ندارد.

#### مقاومت بانک‌های ایرانی در گشایش اعتبار

پیمان زمانی - مدیرعامل شرکت بازرگانی PBN - نمایندگی شرکت‌هایی از بلژیک، ایتالیا و فرانسه در زمینه ماشین‌آلات تکمیل فرش ماشینی و موکت، بسته‌بندی و منسوجات بی‌یافت در ایران را برعهده دارد.

وی مشکلات در حوزه تولید را به مراتب بیشتر از مشکلات بخش بازرگانی و واردات عنوان کرد و ادامه داد: زمانی که به‌عنوان تولیدکننده به فعالیت می‌پردازید، اصل سرمایه خود را در قالب زمین، تأسیسات و تجهیزات کارخانه به کار اختصاص داده‌اید و این سرمایه شناور نیست اما در حوزه بازرگانی، سرمایه شناور و در بحران‌های مالی، قابل انتقال و جایجایی می‌باشد اما این نکته به معنی عدم وجود مشکل در بخش بازرگانی نیست!

زمانی تصریح کرد: مدتی پیش در آستانه گشایش اعتبار برای خرید مواد اولیه قرار داشتیم اما به‌دلیل





حسین شریفزاده - مدیر تولید اصفهان بهساز



حسین اولیاء - مدیر بازرگانی نساجی همدانیان



### امیدوارم به زودی شرایط بهتر شود

«کارگاه صنعتی اصفهان بهساز» به مدیریت حسین شریفزاده به تولید فیتز روم، انواع سه راهی پنوماتیکی و دستی جهت بای پاس دستگاههای حلاجی، انواع فن و پروانههای انتقال الیاف و جمعآوری ضایعات حلاجی و کاردینگ، ساخت کانال آهن ربا، لولههای تلسکوپی، انواع سیکرون جداسازی الیاف از هوا و جمعآوری گرد و غبار فنهای شوت و مکش ضایعات می‌پردازد؛ از سال ۱۳۶۰ فعالیت خود را در زمینه تولید فنهای انتقال الیاف و آبکشهای زیر کاردینگ ریسندگی آغاز کرد و به گفته مدیرعامل این مجموعه، تنها سازنده محصول مذکور در کشور محسوب می‌شود.

شریفزاده بیان داشت: آبکشهای زیر کاردینگ متعلق به ماشین آلات عمدتاً قدیمی اختصاص دارد و ماشینهای جدید نیازی به این دستگاه ندارند به همین دلیل نیاز کارخانههای نساجی نسبت به این محصول کاهش یافته اما هنوز هم مشتریان خاص خود را در سراسر کشور دارد.

وی ادامه داد: محصولات ما از نظر کیفی حدود ۹۰ درصد توان رقابت با محصولات مشابه خارجی را دارد و از نظر قیمت نیز یک سوم قیمت مشابه خارجی است.

شریفزاده با انتقاد از رکود بازار بیان داشت: هر ماه به دلیل مشکلات اقتصادی و رکود شدید بازار با زبانهای مالی مواجه می‌شویم و فکر می‌کنم اگر وضعیت به همین منوال پیش رود، شاهد افزایش واحدهای تعطیل شده و متوقف خواهیم بود؛ امیدوارم به زودی شرایط بهتر شود.

مدیر اصفهان بهساز در مورد نمایشگاه نساجی امسال گفت: فعالیت ما خاص است و قشر خاصی هم نیازمند آن هستند اما هنوز مخاطبان مدنظر از نمایشگاه و غرفه ما بازدید به عمل نیاورده‌اند.

### عدم توازن عرضه و تقاضا

«شرکت صنایع نساجی همدانیان» که مدتی پیش موفق به راهاندازی خط جدید ریسندگی خود شد؛ یکی از حاضرین نمایشگاه بیست و دوم بود. حسین

اولیاء- مدیر بازرگانی- عنوان داشت: نیمه نخست امسال خط جدید ملانژ کارخانه راهاندازی شد. فعالیت این خط با یک شیفت، آغاز و در حال حاضر به سه شیفت رسیده است. اگرچه برنامه‌هایی برای رسیدن به چهار شیفت نیز در دستور کار قرار دارد. وی ادامه داد: به لطف خداوند و تلاش پرسنل مجموعه، یکی از باکیفیت‌ترین نخهای ملانژ در سطح کشور را تولید می‌کنیم و با ملانژهای وارداتی هند و ترکیه به رقابت می‌پردازیم به طوری که تعدادی از بازرگانانی که در سیستم فاستونی و گردباف، تمایلی به واردات این نخ‌ها از کشورهای مذکور ندارند؛ ترجیح می‌دهند خریدهای خود را از مجموعه ما انجام دهند.

به گفته مدیر بازرگانی نساجی همدانیان، با توجه به این که تولیدکننده داخلی هستیم؛ در صورت بروز هر گونه مشکلی، خدمات فنی و مهندسی کاملاً رایگان در اختیار مشتریان قرار می‌دهیم.

اولیا در مورد وضعیت تولید و فروش محصولات نساجی عنوان داشت: وضعیت واحدهای ریسندگی بهتر شده اما متأسفانه وضعیت واحدهای بافندگی چندان مطلوب نیست. مدتی پیش به دلیل کمبود مواد اولیه، توازن عرضه و تقاضا به هم ریخت به طوری که با افزایش چشمگیر قیمت مواد اولیه روبرو شدیم، این افزایش قیمت، واحدهای ریسندگی را نیز تحت فشار قرار داد و چاره‌ای جز افزایش قیمت نخ برای آنان باقی نگذاشت اما متأسفانه به دلیل نامساعد بودن بازار پارچه، تولیدکنندگان پارچه نتوانستند قیمت تولیداتشان را بالا ببرند لذا تعدادی بسیاری از آنان به سمت تعطیلی حرکت می‌کنند.

این فعال نساجی، وضعیت دسترسی واحدهای تولیدی به پنبه را بسیار نامطلوب توصیف کرد و گفت: شاید به جرأت بتوان گفت به هیچ عنوان پنبه‌ای در بازار داخلی پیدا نمی‌شود و کارخانه‌ها با اتکا بر ذخیره‌های قبلی خود به تولید ادامه می‌دهند.

اولیا تصریح کرد: از نیمه دوم شهریور، پنبه تولید داخل وارد بازار خواهد شد و اگر تولیدکنندگان پنبه ایرانی بتوانند با قیمت مناسب این ماده اولیه را در اختیار واحدهای نساجی قرار دهند و دچار بحران



حرفه اطلس شیمی رزین



این اتفاق سال گذشته در مورد ویسکوز نیز رخ داد. به این صورت که هند تولید ویسکوز را به دلیل مشکلات آب کاهش داد اما خوشبختانه به دلیل واردات به موقع، کارخانه‌های نساجی به میزان کافی الیاف ویسکوز در اختیار داشتند و چندان با بحران قیمت ویسکوز روبرو نشدند. امیدوارم این مسائل در سال آینده برطرف شود.

به اعتقاد اولیا، هنوز زود است در مورد اثرات برجام و رفع تحریم‌های کشور صحبتی به میان آید اما تنها نکته مثبت این است که بانک مرکزی به سرعت ارز در اختیار تولیدکنندگان قرار می‌دهد اگرچه هنوز حواله و سوئیفت متوقف است و نمی‌توانیم به بسیاری از کشورها حواله بفرستیم، همچنان با مشکل گشایش اعتبار روبرو هستیم و بانک‌های داخلی نیز همکاری‌های لازم را در مورد گشایش اعتبار با تولیدکنندگان انجام نمی‌دهند به این معنی که وثیقه‌های بسیار سنگینی از تولیدکنندگان طلب می‌کنند تا گشایش اعتبار انجام دهند!

### نمایشگاهی با رنگ و بوی بین‌المللی

«شرکت اطلس شیمی رزین» تحت مدیریت رضا مشیری به واردات مواد تعاونی نساجی تحت نمایندگی یکی از شرکت‌های معتبر آلمانی می‌پردازد که پس از لغو تحریم‌ها و توافقات هسته‌ای، این شرکت آلمانی با فروش مستقیم محصولات خود به بازار ایران موافقت نموده است در حالی که تا پیش از آن، به هیچ عنوان امکان همکاری با ایران وجود نداشت.

مشیری ضمن ارائه توضیحات فوق، اضافه کرد: البته همچنان مقررات دست و پاگیر اتحادیه اروپا در زمینه فعالیت شرکت‌های اروپایی با ایران وجود دارد که امیدوارم هر چه زودتر برطرف شوند تا شاهد ایجاد تنوع گسترده‌ای در زمینه مواد تعاونی نساجی در کشور باشیم.

مدیرعامل اطلس شیمی گفت: اغلب حاضرین نمایشگاه نساجی امسال از حضور پربار شرکت‌های خارجی در بخش‌های مختلف، کاملاً متوجه بهبود شرایط شده‌اند. نمایشگاه از حالت ملی دوره‌های قبل

عدم توازن عرضه و تقاضا نشوند؛ آینده خوبی در انتظار صنعت ریسندگی خواهد بود اگرچه معتقدم تولیدکنندگان پنبه ایران، قیمت‌ها را پایین نخواهند آورد و زمانی که پنبه‌های ازبکستان، تاجیکستان و ترکمنستان وارد بازار کشور شوند؛ با بحران جدی فروش روبرو می‌شوند.

وی ادامه داد: روند کاهش قیمت پنبه بر واحدهای ریسندگی اثرگذار خواهد بود و آنان را مجبور به کاهش نرخ محصولات خود (نخ) می‌کند به این ترتیب بحران به واحدهای ریسندگی و سپس واحدهای بافندگی منتقل خواهد شد.

مدیر بازرگانی نساجی همدانیان اذعان داشت: زمانی که واحدهای بافندگی به خرید نخ می‌پردازند، فرآیندها و مراحل متعددی برای بافت پارچه طی می‌کند که تمام این مراحل زمان‌بر و هزینه‌بر می‌باشند و چه بسا دو تن نخ پس از دو ماه تبدیل به پارچه و آماده ارائه به بازار مصرف می‌شود؛ اما از یک طرف با افت شدید قیمت نخ در بازار و از طرف دیگر به دلیل قیمت تمام شده بالای پارچه، تولید دستاوردی جز زیان مالی برای تولیدکننده در پی نخواهد داشت و پس از مدتی بحران‌های اقتصادی در قالب بدهی‌های سنگین یکی پس از دیگری به بار می‌نشینند!

وی نوسان قیمت مواد اولیه را دلیل اصلی نابودی واحدهای بافندگی دانست و گفت: ای کاش پیش از وقوع بحران، دولتمردان، مسئولین و دست‌اندرکاران امر به یاری واحدهای تولیدی بشتابند تا بازار به جریان طبیعی عرضه و تقاضا بازگردد.

وی در بخش دیگر مصاحبه بیان داشت: خوشبختانه گمرکات کشور کاملاً مکانیزه هستند و اطلاعات تمام واردات رسمی را در اختیار دارند؛ از سوی دیگر اطلاعات بازار مصرف و میزان تولید کارخانه‌ها نیز در اختیار وزارت صنعت و دفاتر مرتبط مانند دفتر صنایع نساجی و پوشاک قرار دارد متأسفانه فقدان توازن میان واردات و مصرف داخلی باعث شد در زمینه پنبه با مشکلات بسیاری روبرو شویم، همچنین تجار و بازرگانان به دلیل عدم دستیابی به سودهای کلان در واردات این بخش، تمایلی به واردات پنبه نداشتند



فرهه جامه آریان نازفر



مهدی گودرزی - مدیرعامل ام پی ترانسفر



به عرصه رقابت بین‌المللی شرکت‌های داخلی با شرکت‌های خارجی تبدیل شده و رنگ و بوی یک نمایشگاه بین‌المللی را به خود گرفته است؛ البته برای برگزاری همزمان سه نمایشگاه بسیار زود است و بهتر است پس از چند دوره برگزاری پر رونق و توانمند نمایشگاه‌ها به صورت تخصصی و جداگانه، آن وقت برای برگزاری همزمان نمایشگاه تدابیری اندیشید.

مشیری سپس پیشنهاد کرد که با توجه به وجود کارخانه‌ها و واحدهای تولیدی متعدد در استان‌های اصفهان و یزد، مدیران برگزاری نمایشگاه نساجی تهران تمهیداتی بیندیشند تا یکی از روزهای برگزاری نمایشگاه، به روز جمعه یا یک روز تعطیل اختصاص یابد که تولیدکنندگان شهرستانی نیز بتوانند در روز تعطیل از نمایشگاه بازدید نمایند.

به‌اعتقاد وی، حضور تولیدکنندگان محصولات نهایی از سوریه که هیچ‌گونه عوارض گمرکی نیز نمی‌پردازند، این احتمال وجود دارد که با توجه به رکود حاکم بر ترکیه، این کشور از طریق سوریه محصولات خود را به کشور ما ارسال نماید که این اقدام بیشتر شبیه قاچاق رسمی است که صد درصد مخالف آن هستیم.

مشیری بیان داشت: در صورتی که ارزش قیمت واقعی خود را پیدا کند تولیدکننده نیاز چندانی به تسهیلات و وام بانکی نخواهد داشت.

#### خدمت به صنعت پوشاک

فعالیت «شرکت بازرگانی جامه آریان نازفر» به‌صورت یک واحد صنفی کوچک در زمینه فروش و خدمات ماشین‌آلات بافت خانگی در سال ۱۳۶۰ آغاز شد. پس از کسب تجربه و تخصص در این زمینه با واردات ماشین‌های تخصصی در سیستم اتوماسیون کارخانه‌های پوشاک (چرخ‌های صنعتی و اتوهای مخزن‌دار) تداوم یافت و در حال حاضر بخش عمده‌ای از فعالیت این مجموعه تمرکز بر خدمات پس از فروش است.

آیدین نجفیان - مدیرعامل - با بیان این مطلب که هر فعالیتی، دشواری‌های خاص خود را دارد گفت:

واردات و انتخاب نوع محصول یکی از بخش‌های دشوار کار ماست. برای مثال مدتی پیش وارداتی انجام دادیم اما زمانی که درب کانتینر را باز کردیم متوجه شدیم محصول دیگری با حجم بسیار بالایی برای ما ارسال شده که قابل بازگشت هم نیستند طبعاً چنین مواردی زبان‌های هنگفت مالی به همراه دارد. سال گذشته نیز کل انبار مجموعه آتش گرفت و خسارت‌های سنگینی بر جای گذاشت.

وی، تغییر مداوم تعرفه‌های گمرک و مشکلات انتقال ارز را از مشکلات دیگر فعالان بخش بازرگانی عنوان کرد و گفت: دشواری‌های انتقال ارز آن قدر تکراری شده که به آن عادت کرده‌ایم!

به گفته نجفیان، رفع تحریم‌ها و برجام صرفاً خوش‌بینی به آینده را در جامعه تولیدی و صنعتی کشور به وجود آورده و هنوز اثرات مثبت آن به‌طور محسوس مشاهده نشده است. زمانی می‌توان در مورد تغییر و تحول صحبت کرد که بدون مشکل و محدودیت به انتقال پول به سایر کشورها پردازیم. وی اضافه کرد: خدمت به صنعت پوشاک و زمینه‌سازی برای تولیدکنندگان پوشاک تا به تهیه و تأمین ماشین‌آلات مورد نیاز خود پردازند؛ هدف اصلی جامه آریان نازفر از حضور در نمایشگاه نساجی تهران می‌باشد؛ ضمن این‌که حداقل سود را در نظر می‌گیریم تا تولیدکننده پوشاک با بهره‌گیری از دستگاه‌های جدید، قادر به رقابت با پوشاک وارداتی شود، در مجموع از حضور در این نمایشگاه راضی هستیم.

#### ساخت ماشین‌آلات پرس در ایران

«شرکت ام پی ترانسفر» ۵ سال است که در زمینه ارائه خدمات چاپ دیجیتال پارچه (سابلیمیشن) مشغول کار است و به ارائه خدمات از قبیل طراحی، پرینت و پرس به مشتریان می‌پردازد و از دو سال پیش تاکنون به‌طور کاملاً حرفه‌ای در زمینه تولید ماشین‌آلات پرس فعال می‌باشد.

مهدی گودرزی - مدیرعامل - در مورد تولید ماشین‌آلات پرس شرکت متبوع خود گفت: قیمت مشابه چینی این دستگاه حدود ۱۰ میلیون تومان و



شرکه هوای صنعتی ایرانیان



به سطحی رسید که مانع واردات دستگاه‌های تهویه خارجی شدیم و موفق به حدود ۱۴ میلیون دلار صرفه‌جویی ارزی برای دولت وقت شدیم.

صنعت کار گفت: تا زمانی که وضعیت نساجی مطلوب و رو به رشد بود، پروژه‌های مختلفی در کارخانه‌های این صنعت ادامه دادیم اما از اواخر دهه ۷۰ و آغاز بحران در نساجی، وارد صنعت خودروسازی شدیم و به همکاری با شرکت‌هایی مانند سایپا، ایران خودرو پرداختیم.

به گفته این فعال صنعتی، با ورود نسل جوان به میدان تولید، شرکت رنگ و بوی جدیدی به خود گرفت و کار را به صورت جدی‌تر و مشتاق‌تر از گذشته در مورد کنترل آلودگی هوای کارخانه‌ها ادامه داد.

وی با بیان این که در روند تولید مورد حمایت دولت قرار نمی‌گیریم، گفت: منظور از حمایت، تزریق پول و ارائه وام نیست بلکه نیازمند پشتیبانی در مورد کنترل واردات سیستم‌های مشابه هستیم تا امکانات کافی برای به حداقل رساندن آلودگی هوای واحدهای تولیدی و صنعتی را فراهم نماییم. برای مثال در یکی از کارخانه‌های تولید قاشق و چنگال، سیستم کنترل آلودگی هوا از چین خریداری و نصب شده است در حالی که محصولات ما نه تنها از نظر فنی و مهندسی هیچ چیز کمتر از نمونه چینی ندارد بلکه در بسیاری از موارد هوا را بسیار بهتر تصفیه می‌کند.

صنعتکار تصریح کرد: به اعتقاد من صنعت نساجی، توانمندی و قدرت پیش و اوایل انقلاب را ندارد زیرا مورد توجه و حمایت چندان دولت قرار ندارد در حالی که سال‌های دور پس از شرکت نفت، بیشترین درآمد، سودآوری و اشتغال‌زایی را به خود اختصاص می‌داد. به یاد دارم که یکی از سرمایه‌گذاران در سال ۱۳۷۴ تصمیم داشت برای واردات دستگاه‌های تهویه به ارزش ۲۵ میلیون دلار، اقداماتی انجام دهد اما دولت وقت به بهانه عدم نیاز به ورود چنین دستگاه‌هایی اجازه واردات به وی را نمی‌داد اما پس از پیگیری‌های متعدد و ملاقات با رئیس جمهور سرانجام توانست مجوز دولت را جهت واردات دریافت نماید و این دستگاه‌ها تاکنون مانند روز نخست به کار ادامه می‌دهند. تمام تولیدکنندگان به

مشابه ترکیه آن ۲۵ میلیون تومان بیشتر از دستگاه تولیدی ماست اما به جرأت اعلام می‌کنم که از نظر کیفیت به خوبی توان رقابت و برابری با تولیدات کشورهای اروپایی را دارد.

وی ادامه داد: با بهره‌گیری از مهندسی معکوس و بومی‌سازی بخش‌های مختلف موفق به تولید ماشین پرس شدیم و تحت هیچ شرایطی حتی یک ساعت نیز این دستگاه خاموش نمی‌شود.

گودرزی، وضعیت بازار و تولید را نامناسب توصیف کرد و افزود: این دستگاه باید در تمام واحدهای تولیدی پارچه کشور وجود داشته باشد اما متأسفانه تعداد انگشت‌شماری از واحدهای تولیدی این دستگاه را خریداری کرده‌اند که دلیل اصلی آن رکود بازار و عدم مقرون به صرفه بودن فعالیت تولیدی است. در حالی که با بهبود بازار و شرایط اقتصادی، واحدها قادر به خرید، نصب و راه‌اندازی دستگاه پرس ام پی ترنسفر خواهند بود.

به گفته مدیرعامل ام پی ترانسفر، ارائه محصولات، معرفی توانمندی‌های مجموعه و آشنا کردن مدیران واحدهای تولیدی با شیوه‌های چاپ دیجیتال پارچه هدف اصلی حضور این شرکت در نمایشگاه نساجی بود. گودرزی افزود: تمامی برندهای معتبر و مطرح دنیا از چاپ دیجیتال بهره‌برداری می‌کنند اما متأسفانه در کشور ما یا صنعتگران شناختی از این نوع چاپ ندارند و یا تعدادی از مجموعه‌های فاقد اطلاعات و دانش فنی کافی، وارد میدان شده‌اند و قادر نیستند به درستی چاپ دیجیتال روی پارچه را برای مشتریان انجام دهند.

#### از تولید حمایت نمی‌شود

«شرکت هوای صنعتی ایرانیان» سال ۱۳۵۴ فعالیت خود را در زمینه طراحی و ساخت سیستم‌های کنترل آلودگی هوا و تهویه مطبوع آغاز کرد و نخستین پروژه خود را در کارخانه فرش پارس (شهر صنعتی قزوین) انجام شد سپس تمام سیستم تهویه و کانال‌کشی «شرکت ایران پوپلین» را نصب و راه‌اندازی نمود.

محمود صنعت‌کار - بنیانگذار شرکت - افزود: پس از انقلاب فعالیت مجموعه ادامه یافت و کیفیت کار

ابعاد فرهنگی نیز با چالش‌هایی بسیاری مواجهیم. مردم برای عقب نماندن از یکدیگر به خرید از برندهای خارجی هجوم می‌برند و تمایلی به خرید از محصولات ایرانی ندارند لذا اغلب تولیدکنندگان داخلی ناچارند محصولات خود را با برچسب خارجی به فروش برسانند.

این صنعتگر با سابقه، فعالیت در صنعت و تولید را لذت‌بخش توصیف کرد و گفت: در تمام سال‌های فعالیتیم از تولید لذت برده‌ام و حتی یک لحظه بابت حضور در عرصه تولید و خدمت به صنعتگران کشور پشیمان نشده‌ام.

عدم گشایش اعتبار و مسائل مربوط به نقل و

انتقال پول به سایر کشورها

«شرکت بازرگانی آسا آکام قشم» نمایندگی انحصاری پنج کمپانی از کشورهای ایتالیا، آلمان و هند در زمینه واردات انواع رنگ و مواد تعاونی نساجی در ایران را برعهده دارد و دارای آزمایشگاه تست کیفیت انواع رنگ و مواد نساجی می‌باشد.

به گفته علی جعفری - مدیرعامل - تولیدکنندگان در شرایط دشواری به سر می‌برند و شاید یکی از دلایلی که وارد عرصه تولید نشدیم؛ وجود مشکلات متعدد در تولید و صنعت بود!

وی ادامه داد: عدم گشایش اعتبار و مسائل مربوط به نقل و انتقال پول به سایر کشورها مهم‌ترین چالش شرکت‌های بازرگانی به شمار می‌آید و لغو تحریم‌ها و برجام هنوز تغییر خاصی در احیای روابط بانکی در سطح بین‌المللی به وجود نیاورده است.

جعفری، یافتن مشتریان جدید و گسترش فعالیت‌های شرکت تحت مدیریت خود را مهم‌ترین دلیل حضور در نمایشگاه نساجی اعلام کرد و گفت: متأسفانه این نمایشگاه چندان مورد استقبال بازدیدکنندگان متخصص و فعالان این صنعت قرار نگرفته است.

وی در ادامه رضایت خود را مبنی بر برگزاری همزمان نمایشگاه‌های نساجی، کفپوش و پوشاک و همچنین ساعات کاری نمایشگاه ابراز نمود.

دنبال وام و پول نیستند بلکه خواهان رفع موانع تولید، حمایت از سرمایه‌گذاری جهت تأمین ماشین‌آلات و مواد اولیه مورد نیاز و ... هستند.

بنیانگذار شرکت هوای صنعتی ایرانیان در مورد نمایشگاه نساجی تهران گفت: خوشبختانه فرصتی فراهم شد تا با همکاران و مشتریان قدیمی نساجی تجدید دیدار داشته باشیم.

### مشکل فعلی کشور فقط مسائل صنعتی و اقتصادی نیست

«شرکت صنعتی سینا تهویه» تولیدکننده دستگاه‌های تهویه مرکزی، نیمه مرکزی و یکپارچه است. علی اصغر ظهیری - رئیس هیئت مدیره - ابراز داشت: فعالیت خود را در صنعت تهویه از سال ۱۳۵۰ آغاز کرده‌ام و فکر می‌کنم اولین موسس تهویه کارخانه‌های نساجی در ایران هستم که بعدها براساس طرح لوای سوئیس، تجهیزات ایستگاه‌های تهویه را با تکیه بر توانمندی و تعصب متخصصین ایران، بومی‌سازی کردیم.

وی با یادآور این مطلب که در نصب و راه‌اندازی سیستم تهویه بسیاری از کارخانه‌های بزرگ و نام‌آشنای نساجی مانند مشهد نخ، فرش مشهد، یزدباف، نخیران، نساجی بروجرد و ... حضور داشته، افزود: پروژه‌هایی در زمینه مترو نیز انجام داده‌ام.

ظهیری که فارغ‌التحصیل رشته مهندسی نساجی در سال ۱۳۴۳ از دانشگاه پلی‌تکنیک تهران (صنعتی امیرکبیر) است به مقایسه فعالیت در دوران پیش و پس از انقلاب پرداخت و گفت: صنعت نساجی در دوران رکود به سر می‌برد و واردات غیرقانونی و قاچاق مشکلات بسیاری برای فعالان این صنعت به وجود آورده است. در حالی که پیش از انقلاب با روبرو نبودیم و به دلیل عدم روحیه مصرف‌گرایی، میان درآمد و خرج خانواده‌ها تعادل مناسبی برقرار بود اما در حال حاضر فرهنگ خانواده‌ها به سمت رقابت و به اصطلاح چشم و هم‌چشمی با دیگران حرکت کرده است. بنابراین مشکل فعلی کشور فقط مسائل صنعتی و اقتصادی نیست بلکه در



علی اصغر ظهیری - رئیس هیئت مدیره سینا تهویه



علی جعفری - مدیرعامل بازرگانی آسا آکام قشم





غرفه رستاک پود



محمود طباطبایی یزدی - مدیر بازاریابی و فروش کویر کار نیک



امینی کیفیت برگزاری نمایشگاه نساجی تهران را مطلوب دانست و گفت: موافق برگزاری همزمان نمایشگاه‌ها نیستیم زیرا صنایع نساجی، فرش ماشینی و کفپوش‌ها و پوشاک، فیلدهای جداگانه دارند. زمانی که تولیدکنندگان تمام بخش‌های نساجی به‌عنوان غرفه‌دار در نمایشگاه حضور یابند فرصتی برای بازدید و آشنایی با واحدهای تولیدی مرتبط پیدا نمی‌کند. زمانی که نمایشگاه از حالت تخصصی خود جدا و به چند بخش تقسیم شود، اغلب بازدیدکنندگان فرصت بازدید جامع و کامل از تمام بخش‌های نمایشگاه را پیدا نمی‌کنند و بهتر است هر یک از نمایشگاه‌های فوق به‌صورت جداگانه برگزار شوند.

ساعت برگزاری نمایشگاه نیز به گفته امینی، چندان مطلوب نیست و ساعت اتمام کار نمایشگاه همزمان با اوج ترافیک خیابان‌های تهران است بنابراین ساعت ۱۰ صبح تا ۶ بعداز ظهر زمان مناسب‌تری به نظر می‌رسد.

### تمرکز بر ارائه محصولات جدید

«شرکت کویر کار نیک» در زمینه لمیناسیون و کوتینگ صنایع مختلف (خودروسازی، بسته بندی، صنایع بیمارستانی، پوشاک، کالای خواب و ...) فعال است.

محمود طباطبایی یزدی - مدیر بازاریابی و فروش - گفت: به دلیل فعالیت در صنایع مختلف با مشکل خاصی مواجه نیستیم و بازار و مشتریان خاص خود را پیدا کرده‌ایم. در حال حاضر با توجه به رونق صنایع بیمارستانی، به فعالیت در این بخش متمرکز شده‌ایم و سعی می‌کنیم هر چند سال یک‌بار، محصول جدیدی تولید و روانه بازار نماییم تا قادر به رقابت با سایر شرکت‌ها باشیم.

وی اضافه کرد: جدیدترین محصولات ما ممبران‌های خاصی است که روی سطوح لمینت می‌شوند و آن را ضدنور می‌کند، این محصول برای اتاق‌های خواب بسیار مناسب است.

به گفته طباطبایی، معرفی محصولات جدید، دلیل اصلی حضور کویر کار نیک در نمایشگاه نساجی

رشد فزاینده شرکت‌های خارجی در یک نمایشگاه تخصصی

«شرکت طراحی و تولید کالای نساجی رستاک پود» ۵ سالی است که به‌صورت رسمی راه‌اندازی شده و به فعالیت در بخش طراحی و تولید، انواع کالاهای نساجی از قبیل فرش، روفرشی، کالای خواب، پرده، رومبلی، ترمه و انواع پارچه‌های دابی (ژاکاردی و گردباف)، ارائه مشاوره‌های فنی، طراحی چاپ و طراحی بافت متمرکز شده است.

آرش امینی - مدیر تولید - عنوان داشت: ایده مشتریان را به طرح‌های قابل بافت تبدیل و جهت بافت به آنان ارائه می‌کنیم. بخش دیگر فعالیت رستاک پود نیز براساس ایده‌های مختلف، طراحی پیاده‌سازی و بافته می‌شود و پس از تست‌های مختلف، مراحل تولید انبوه آن صورت می‌گیرد.

به گفته وی، در صورت کنترل و مهار کامل قاچاق، وضعیت تمام فعالان نساجی بهتر خواهد شد و شاهد توسعه واحدهای نساجی خواهیم بود زیرا ماشین‌آلات و مواد اولیه کارخانه‌های نساجی مشابه هم‌تایان خود در کشورهای مختلف است و تنها عاملی که مجال رقابت تولیدکنندگان داخلی را سلب کرده، قیمت تمام شده بسیار بالای محصولات ایرانی است که در این زمینه با عدم حمایت دولت مواجهیم.

امینی تصریح کرد: در حال حاضر برخلاف تمام کشورها، بازار بر صنایع مسلط است و بازار در مورد خرید یا عدم خرید محصولات مختلف برای واحدهای صنعتی تعیین تکلیف می‌نماید و حتی قیمت‌ها توسط فروشندگان تعیین می‌شود!

وی با بیان این‌که تحریم‌ها طی چند سال اخیر باعث آزار فراوان ما شده، ابراز داشت: به‌اعتقاد من تأثیرات لغو تحریم‌ها از وضعیت برگزاری نمایشگاه نساجی تهران قابل مشاهده است. سال گذشته ۳۰ درصد غرفه‌های نمایشگاه مربوط به شرکت‌کنندگان خارجی بود اما امسال این رقم به ۵۶ درصد رسیده است پس می‌توان نتیجه گرفت مسیر مرادوات تجاری، صنعتی و اقتصادی اندکی هموارتر شده که با چنین رشد فزاینده‌ای از حضور شرکت‌های خارجی در یک نمایشگاه تخصصی مواجهیم.



غرفه کارخانجات نساجی سیوان



حسین قائمی نژاد - مدیرعامل کاشان شانه



تهران می‌باشد و محصولاتی مختص صنعت پوشاک انجام داده‌ایم که تاکنون در کشور به روی آن کار نشده است.

علی‌رغم تمام سختی‌ها به تلاش خود ادامه می‌دهیم «گروه کارخانجات نساجی سیوان» زنجیره کامل فرآیندهای تولیدی را از مرحله دریافت الیاف و مواد خام تا تولید پوشاک را در اختیار دارد و دارای واحدهای مختلفی اعم از ریسندگی، مقدمات بافندگی و ایندیگو، بافندگی جین و پیراهنی، گردبافی، رنگرزی، چاپ و تکمیل، طراحی، برش، دوخت و کتو بافی می‌باشد. امین چاری پور - مدیر فروش بخش رنگرزی، چاپ و تکمیل گردبافی - هدف اساسی سیوان را معرفی قابلیت‌های مجموعه با ارائه کیفیت مناسب به بازار مصرف اعلام کرد که خوشبختانه به بخش قابل توجهی از این هدف دست یافته البته هنوز جای رشد و توسعه بیشتری دارد.

وی عنوان داشت: متأسفانه شاهد افت تدریجی حجم تولید در کارخانه‌های مختلف هستیم و هر اندازه میزان فروش محصولات نهایی کاهش یابد، زنجیره‌های نخست تولید نساجی از جمله تولیدکنندگان نخ و پارچه نیز با مشکلات متعددی روبرو می‌شوند. متأسفانه مشخص نیست این وضعیت تا چه مدتی تداوم خواهد داشت اما در این بازار آشفته علی‌رغم تمام سختی‌ها به تلاش خود ادامه می‌دهیم. امیدوارم شش ماهه دوم سال شاهد بهبود وضعیت تولید و بازار باشیم.

چاری پور به اقدامات کنترلی دولت در مورد قاچاق اشاره کرد و گفت: در مجموع نسبت به سال گذشته، شرایط تولید نه تنها بهتر نشده بلکه با مشکلات بیشتری روبرو هستیم.

به گفته وی، زمانی که به دلیل تحریم‌های بین‌المللی در بخش واردات محدودیت‌هایی به وجود آمد، تجار به سوی بازار داخلی گرایش پیدا کردند.

چاری پور یادآور شد: طی سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۳ بازار در شرایط نسبتاً خوبی به سر می‌برد اما به تدریج واردات غیرقانونی ضربات بسیاری به تولید وارد کرد. از سوی دیگر تبعات تحریم به تدریج نمایان شد و در

کنار واردات نخ و پارچه از هند (به دلیل بدهی‌های نفتی این کشور به ایران) آشفته بازاری به وجود آمد که تولیدکنندگان نساجی را با زیان‌های بسیاری مواجه ساخت.

این تولیدکننده نساجی خاطر نشان کرد: همان‌طور که مدت‌ها به طول انجامید تا اثرات تحریم در کشور مشخص شد، مدت‌ها به طول می‌کشید تا شاهد تبعات مثبت لغو تحریم‌ها و توافقات هسته‌ای در زمینه تولید، صنعت و اقتصاد کشور باشیم.

چاری پور در مورد نمایشگاه نساجی تهران گفت: در ابتدا زمان برگزاری دو نمایشگاه نساجی و پوشاک متفاوت با همدیگر بود اما متأسفانه جابجایی برنامه‌ها باعث نتوانیم به نحو شایسته و در شأن توانمندی‌های مجموعه در نمایشگاه نساجی حضور یابیم. صنعت نساجی بسیار وسیع است و هر یک از بخش‌های آن دنیایی متفاوت با همدیگر دارند بنابراین بهتر بود نمایشگاه‌های نساجی و پوشاک در دو زمان جداگانه برگزار می‌شد تا صنعتگران قادر به برنامه‌ریزی دقیق برای حضور پربار در هر یک از نمایشگاه‌ها باشند.

### مدیران لایق در مسند کار قرار گیرند

«شرکت کاشان شانه» به گفته حسین قائمی نژاد - مدیرعامل - تنها تولیدکننده شانه‌های بافندگی فرش ماشینی و پارچه در کشور محسوب می‌شود و به تازگی تولید میل‌میلک و فنر ماشین‌های قالی‌بافی ۷۰۰، هزار و ۱۲۰۰ شانه را در دستور کار خود قرار داده است.

وی بیش از ۳۰ سال سابقه فعالیت در صنایع نساجی را دارد؛ در مورد وضعیت فعلی صنایع نساجی ایران گفت: بازار فعلی، رونق چندانی ندارد و تولیدکنندگان در رکود سنگینی به سر می‌برند، به دلیل آینده مبهم و نامشخص، سرمایه‌گذاری خاصی انجام نمی‌شود، قدرت خرید مردم بسیار کاهش یافته و خرید مایحتاج روزانه و کالاهای اساسی در اولویت نخست آنان قرار گرفته است.

قائمی نژاد تصریح کرد: دولت نه تنها حمایتی از تولیدکننده به عمل نمی‌آورد بلکه در بسیاری از موارد سنگ‌اندازی‌هایی نیز می‌کند! تا زمانی که مدیران



غرفه رنگین الباف سپاهان



چندم، بسیاری از واحدهای نساجی با مشکل عدم فروش محصولات و همچنین کمبود نقدینگی مواجهند.

وی ادامه داد: امکان ملاقات و ارتباط مستقیم با مشتریان سراسر کشور دلیل اصلی حضور ما در نمایشگاه نساجی است و تعداد بازدیدکنندگان از غرفه ما در سطح متوسطی قرار دارد.

گل مهر تمام بخش‌های نساجی را اعضای یک خانواده بزرگ دانست و از همزمانی برگزاری نمایشگاه‌های نساجی ابراز رضایت نمود و گفت: ساعت کار نمایشگاه (۱۲ ظهر تا ۸ شب) طولانی به نظر می‌رسد و شاید برای برخی غرفه‌داران خسته‌کننده باشد.

#### به داد صنعت برسید!

به اعتقاد یکی از غرفه‌داران نمایشگاه که تمایلی به انتشار نام و عنوانش نداشت، واحدهای با سابقه با مدیریت صحیح هزینه‌ها فعلاً روی پاهای خود ایستاده‌اند اما در مجموع دورنمای این صنعت با در نظر گرفتن شرایط فعلی، چندان روشن نیست.

به گفته وی، اگرچه دولت با تزریق نقدینگی به واحدهای تولیدی تلاش می‌کند مشکل صنعت را برطرف سازد اما شیوه برای واحدهای تولیدی موثر نیست؛ همان‌طور که وقتی عفونتی در بدن به وجود آید و درمان نشود تمام بدن دچار مشکل خواهد شد و دیگر با درمان‌های ساده، فرد سالم نخواهد شد؛ شرایط امروز صنایع کشور ما نیز همین‌گونه است، شاید ۸-۷ سال پیش تزریق نقدینگی راه حل موثر و مناسبی محسوب می‌شد و درمان قطعی بیماری بود اما آن قدر مشکلات کوچک و بزرگ روی هم‌دیگر انباشته شدند تا رمقی برای تولید باقی نگذاشتند و قاچاق نیز ضربه نهایی را بر پیکر ضعیف تولید وارد ساخت.

این صنعتگر که سابقه ۴۰ سال فعالیت در صنعت نساجی را دارد گفت: در حال حاضر مدیریت تعدادی واحد تولیدی را برعهده دارم که با تمام قوا به تولید ادامه می‌دهند اما معتقدم رسیدن به داد صنعت، غیرممکن و معمای غیرقابل حل نیست اما نیازمند برنامه‌ریزی صحیح و مدیریت منسجم است تا منافع ملی مقدم بر منافع فردی و گروهی خاص قرار گیرد.

لایق، متخصص، توانمند و متعهد بر مسند کار قرار نگیرند، تغییر مثبتی در وضعیت به وجود نخواهد آمد و روز به روز شاهد تعطیلی کارخانه‌های مختلف خواهیم بود.

مدیرعامل کاشان شانه تصریح کرد: با توجه به تحریم و ممنوعیت (و یا محدودیت) فروش مواد اولیه و دستگاه‌های مورد نیاز اروپایی به ایران، مجبور بودیم اجناس مورد نیاز را با کمک یک شرکت ترکیه‌ای، در گمرک ترکیه ترخیص نماییم و با پرداخت عوارض و تعرفه‌های گمرکی چندبرابری این محصولات را به ایران منتقل کنیم. همین مسائل باعث قیمت تمام شده بسیار بالای تولیدات ایرانی و عدم توان رقابت با محصولات مشابه چینی و ... می‌شود.

قائم‌نژاد به موضوع نمایشگاه نساجی هم پرداخت و گفت: در نمایشگاه فرصت خوبی برای تبادل اطلاعات گسترده میان غرفه‌داران و بازدیدکنندگان فراهم می‌شود، تولیدکنندگان از نزدیک با مصرف‌کنندگان محصولات خود ملاقات می‌کنند و در جریان نقاط ضعف و قوت تولیدات خود قرار می‌گیرند. اما نکته مهم در این میان، خط مشی دولت است که متأسفانه بسیار ضعیف می‌باشد.

وی موافق برگزاری همزمان نمایشگاه‌های نساجی بود و گفت: تمام فعالان نساجی به مدت چهار روز در جریان آخرین دستاوردها و تولیدات شرکت‌های مختلف نساجی، کف‌پوش و پوشاک قرار می‌گیرند که این موضوع نکته مثبتی است.

قائم‌نژاد از کمبود امکانات برخی سالن‌ها مانند فقدان سیستم تهویه مناسب گلایه‌مند بود و خواهان رفع چنین مواردی در دوره‌های بعدی نمایشگاه شد.

#### امکان ملاقات و ارتباط مستقیم با مشتریان سراسر کشور

«شرکت رنگین الباف سپاهان» ۶ سالی است که به تولید الباف پلی استر DTY و POY سفید و رنگی از ۱۰۰ تا ۱۲۰۰ دنیر می‌پردازد.

حسن گل‌مهر - مدیر فروش - عنوان داشت: در زمینه تهیه مواد اولیه داخلی با مشکلاتی روبرو هستیم و به دلیل واردات محصولات نهایی نامرغوب و درجه