

ثروت؛

ورای جسارت است



اشاره

مهندس مشهدی وضعیت صنعت نساجی را در بخش‌هایی مانند تکمیل و تولید فرش ماشینی بسیار مساعد می‌داند و معتقد است بخش‌هایی مانند تکمیل پارچه، پوشاک و .. علی‌رغم حاشیه سود بالا در شرایط مناسبی به سر نمی‌برند.

وی که دارای سابقه فعالیت در واحدهای تولیدی نساجی نیز می‌باشد، ادامه می‌دهد: صنعت فرش ماشینی و ریسندگی فرش ماشینی تقریباً صنعتی مدرن و به روز است و در صورت رفع چالش‌های اقتصادی و سیاسی در عرصه بین‌المللی، توان رقابت با بسیاری از کشورها را دارد کما این که برخی از تولیدکنندگان فرش ماشینی به چین هم صادرات دارند و در نمایشگاه‌های معتبری مانند دمو تکس، غرفه‌های ایرانی با دکوراسیون‌های جذاب، چشم‌نواز و محصولات نفیس حرف‌های زیادی برای گفتن در عرصه جهانی دارند.

مدیرعامل تکسوفین تصریح می‌کند: در ایران نمی‌توانیم برای بهره‌گیری از ماشین صنعتی، چنین مدت زمان کوتاهی را در نظر بگیریم چون در بهترین حالت ممکن، از لحظه شروع تولید تا ارائه محصول نهایی، ممکن است یک تا دو سال به طول انجامد و زمانی که موعد کسب سود فرا می‌رسد، ماشینی خواهید داشت مستهلک و به تدریج غیر قابل بهره‌برداری خواهد بود. ضمن این که توجه داشته باشیم چینی‌ها، دانش فنی و تکنولوژی خاصی را به ما منتقل نخواهند کرد و خدمات پس از فروش آنان در سطح بسیار نازلی قرار دارد. مشروح این گفت‌وگو از نظر تان می‌گذرد:

گفت‌وگو با مهندس ابوالفضل مشهدی - مدیرعامل شرکت تکسوفین

۴ بیوگرافی و آغاز فعالیت حرفه‌ای در صنعت نساجی

متولد اول بهمن سال ۱۳۴۸ در فین کاشان هستم. پدرم در کارخانه مخمل و ابریشم کاشان به فعالیت می‌پرداخت و مادرم نیز بافنده فرش بود. کودک شیطانی بودم و به همین دلیل والدینم تصمیم گرفتند پیش از دوران دبستان، مرا به کارگاه قالی‌بافی یکی از همسایه‌ها که از وی بسیار حساب می‌بردیم ببرند. به تدریج با قالی‌بافی آشنا شدم و علاقه به بافت و نساجی از همان دوران کودکی در وجودم ریشه گرفت. تحصیلات ابتدایی تا دبیرستان را در کاشان گذراندم و پس از اتمام خدمت سربازی، در رشته‌های حسابداری

و ریاضی پذیرفته شدم و علاقه بسیاری به رشته پزشکی هم داشتم اما در نهایت تحصیل در رشته مهندسی نساجی دانشگاه آزاد اسلامی واحد کاشان را آغاز کردم. همزمان با تحصیل در دانشگاه، در یکی از حجره‌های فرش بازار کاشان که فرش دستباف خرید و فروش می‌کردند به‌عنوان شاگرد مغازه هم کار می‌کردم.

پس از اتمام تحصیلات دانشگاهی به صورت رسمی و حرفه‌ای در «شرکت پاون» به مدیریت آقای مهندس مروج به‌عنوان کارشناس تکمیل و سپس کارشناس بافندگی و تاب مشغول کار شدم. در این شرکت، تجارب بسیار ارزشمندی کسب کردم که برای یک

جوان تازه‌کار بسیار موثر و مفید بود. اواخر سال ۱۳۷۵ به شرکت الیاف رفتم و حدود هشت سال به‌عنوان مسئول شیفت فعالیت خود را ادامه دادم. شرکت الیاف به‌صورت تمام وقت کار می‌کرد و حتی در تعطیلات رسمی نیز یک لحظه ماشین‌آلات متوقف نمی‌ماند به همین دلیل کارکنان شیفت، در یک دوره ۱۶ روزه، چهار روز شیفت صبح، چهار روز شیفت بعد از ظهر و چهار روز شیفت شب کار می‌کردند و چهار روز نیز استراحت داشتند. چون نمی‌خواستیم روزهای فراغتم به بطالت سپری شود به دنبال انجام فعالیت‌های پاره وقت بودم تا با «شرکت بویاخ ساز - تولیدکننده رنگ‌های نساجی» آشنا شدم و کارم را به‌عنوان

صنعت نساجی ایران در سطح بالایی به لحاظ فنی فعالیت می کند و ماشین آلات چینی و هندی در حد و مقیاس این صنعت قرار ندارند و تنها مزیت آنها قیمت ارزان می باشد

بازاریاب پاره وقت شروع کردم. حدود دو سال در بویاخ ساز به فعالیت ادامه دادم تا به «شرکت سامیر» که نمایندگی یورکشایر و CHT را داشتند رفتم و یک سال در این مجموعه ماندم که بسیاری از امور بازرگانی خارجی را در این شرکت فرا گرفتم.

سال ۱۳۷۹ شرکت تکسارفین (با نام تجاری تکسوفین) را با همکاری و شراکت یکی از دوستان در زمینه واردات ماشین آلات تکمیل و تهیه رنگ و مواد نساجی راه اندازی کردیم. سال ۱۳۸۲ همکاری با شرکت الیاف به اتمام رسید و سال ۱۳۸۷ تکسارفین را به طور کامل از شریکم خریدم و بر واردات ماشین آلات تکمیل و تجهیزات آزمایشگاهی متمرکز شدم.

برای ثبت نام رسمی شرکت، اداره ثبت شرکت ها با عنوان تکسوفین به دلیل شباهت نام به اسامی خارجی با آن موافقت نکرد لذا نام تک سو فین کاشان را پیشنهاد دادیم و این نام به ثبت رسید.

البته برای شرکت های خارجی نام این شرکت برگرفته از Finish Of Textile به معنی تکمیل نساجی می باشد. تکسوفین به سرعت توانست در بخش تجهیزات آزمایشگاهی نساجی شناخته شود و جایگاه خود را میان صنعتگران نساجی پیدا کند.

چگونه اعتماد شرکت های خارجی را نسبت به اعطای نمایندگی یک شرکت تازه تأسیس جلب می کردید؟

شرکت های معتبر خارجی در زمینه تجهیزات آزمایشگاهی را پیدا می کردیم و پس از ارسال رزومه شرکت و فعالیت های انجام شده و همچنین معرفی مشتریان بالقوه، درخواست اعطای نمایندگی را با مدیران شرکت ها در میان می گذاشتیم و به این ترتیب توانستیم نمایندگی تعدادی از سازندگان مطرح تجهیزات آزمایشگاهی را دریافت کنیم. در ابتدا به دلیل همکاری با یک شرکت مطرح اسپانیایی، با

تعدادی شرکت اسپانیایی ارتباط برقرار کردیم و موفق به دریافت نمایندگی آنان در ایران شدیم.

به این نکته هم باید اشاره کنم که برای آشنایی بیشتر با اصول و مبانی تجارت، مدیریت و فعالیت در بازار به صورت علمی، در دوره MBA دانشکده مدیریت دانشگاه تهران شرکت کردم که حضور در این دوره آموزشی در روند پیشرفت کسب و کارم خیلی موثر بود و با بسیاری از اصطلاحات رایج بازار، امور مالی و سازمانی آشنا شدم.

در ادامه کار هم براساس آموخته های دوره MBA، فعالیت های شرکت را به صورت کلاسه بندی و متشکل طراحی کردم و چشم انداز تکسوفین در سه بخش «ارائه ماشین آلات تکمیل نساجی»، «تهیه و تأمین تجهیزات و دستگاه های آزمایشگاهی از اروپا» و «خطوط تولید الیاف صنعتی و محصولات کامپوزیت» ترسیم شد. تکسوفین در حال حاضر نمایندگی شرکت های آرتوس (ARTOS)، بابکوک (BABCOCK)، کرانس (KRANTZ)، اوگولینی (UGOLINI)، تکس پک (TEXPACK)، آماتکس (AMATEX)، آر تی ام (RTM)، فرانس مولر (FRANZ Muller)، هاکوبا (HACOPA)، سوکر مولر (SUCKER MULLER) و سیکام (SICAM) از آلمان، ایتالیا و ترکیه در بخش تکمیل نساجی و همچنین شرکت های ایکس رایت (XRITE)، جیمز هیل (JAMES HEAL)، کوپاور (COPower)، تستومتریک TESTOMETRIC، روچز ROACH-ES، لائوسون همفیل HEMPHILL LAWSON و ده ها شرکت دیگر را در بخش های مختلف برعهده دارد.

در بخش آزمایشگاه ما در همه حوزه های صنعت از جمله نفت، گاز و پتروشیمی، خودرو، معدن، کاغذ، لاستیک و پلاستیک، محیط زیست و هوا فضا کار می کنیم و ادعا می کنم که صاحب سبک و دارای دانش فنی هستیم به نحوی که می توانیم یک آزمایشگاه را از A-Z طراحی، تأمین و اجرا نماییم.

تمرکز بر تهیه ماشین آلات تکمیل یا تجهیزات آزمایشگاهی از اروپا دلیل خاصی داشت؟

معتقدم صنعت نساجی ایران در سطح بالایی به لحاظ فنی فعالیت می کند و ماشین آلات چینی و هندی در حد و مقیاس این صنعت قرار ندارند و تنها مزیت آنها قیمت ارزان می باشد. ماشین آلات صنعتی به عنوان سرمایه محسوب می شوند که بخشی از توجیه آن، قیمت آنهاست اما کارکرد مدنظر و خدمات پس از فروش مواردی هستند که تکنولوژی های اروپایی به بهترین نحو پاسخگوی آنها هستند. حتی اگر به بازار چین و هند هم نگاه کنید، متوجه خواهید شد بزرگ ترین مشتریان ماشین آلات اروپایی، تولیدکنندگان همین کشورهای آسیایی هستند.

از سوی دیگر، مشتریان ما حاضرند ماشین آلات ۲۰ سال پیش را که تولید آلمان یا ایتالیا باشد خریداری کنند. البته در بخش هایی از صنعت نساجی، نمی توان گفت چین و هند صاحب تکنولوژی نیستند اما در بخش تخصصی ما یعنی تکمیل نساجی، فرایند تولید به نحوی است که باید با تکنولوژی های مدرن و برتر همگام شود.

در بخش تجهیزات آزمایشگاهی نیز نمی توان به روی ماشین های چینی و هندی حساب ویژه ای باز کرد چون در بخش آزمایشگاهی، زمانی سراغ آزمایش محصول می روید که اعتمادی به کیفیت مطلوب محصول یا فرایند ندارید و نیازمند ابزار دقیق و مطمئن هستید تا آن را مورد تست قرار دهید اما اگر این ابزار دقیق، تولید جایی باشد که به تولید محصول بی کیفیت مشهور است چگونه می توان به صحت آزمایش اطمینان کرد؟!

شاید در برخی آزمایش های ساده به مشتریان خود دستگاه های آسیایی را پیشنهاد کنیم اما انجام تست اگر برای کنترل فرایند تولید صورت می گیرد اعتماد به دستگاه این چینی منطقی به نظر نمی رسد و یا برای بخش تحقیق و توسعه (R&D) مورد استفاده قرار می گیرد که بهره گیری از یک دستگاه کپی ساخت چین مورد ابهام و نادرست خواهد بود.

در مجموع ماشین آلات وارداتی باید ارزش افزوده قابل توجه برای مملکت به وجود آورد ضمن این که استفاده از برخی ماشین آلات چینی برای طولانی مدت ثمری ندارد زیرا بازگشت سرمایه یک ماشین صنعتی (در بخش تکمیل) در ایران ۱۵-۱۰ سال

هستیم برای مثال ماه پیش از نمایشگاه معتبر بسته‌بندی (INTERPACK) در آلمان بازدید کردم، به وضوح برای من مشخص بود که صنعت بسته بندی در کشور ما بسیار مدرن و پیشرفته است به طوری که برخی از شرکت‌های حتی اروپایی از ما عقب‌تر بودند.

موضوع مهم در زمینه ساخت تجهیزات آزمایشگاهی این است که براساس سفارش تولید می‌شوند و در بسیاری از موارد آن، نمی‌توان تولید انبوه داشت بنابراین تولید محدود در حد یک دستگاه اروپایی، قیمت تمام شده آن را افزایش می‌دهد و به همین دلیل خریدار ایرانی به دلیل سابقه ذهنی قبلی ترجیح می‌دهد دستگاه اروپایی را تهیه کند در حالی که اگر به جزئیات کار هر دو سازنده ایرانی و اروپایی دقت کنید، متوجه خواهید شد اجزاء، قطعات، نرم‌افزار و سخت‌افزارهای مورد استفاده یکسان است اما اغلب صنعتگران بر این باورند که مثلاً «ساخت کشور آلمان»، چیزی نیست که بتوان به آسانی با آن رقابت کرد!

یکی از مهم‌ترین مشکلات سازندگان تجهیزات آزمایشگاهی در کشور، تمرکز بر بازار داخلی است به همین دلیل تولید را برحسب میزان نیاز خریداران داخلی تنظیم می‌کنند. چه بسا توان و قدرت تولید ۱۰۰ دستگاه را دارند اما نیاز بازار بیشتر از ۱۰ دستگاه نیست و ناچارند طبق خواسته بازار به فعالیت بپردازند و در نهایت از نظر اقتصادی برایشان مقرون به صرفه نیست. ضمن این‌که تمام شرکت‌های ساخت تجهیزات آزمایشگاهی در دنیا با دانشگاه‌ها

گسترش طبق روال فعالیت‌های شرکت‌های دولتی برگزار شده و ما در دو سال گذشته تبادل اطلاعات زیادی با آنها از طریق شریک آلمانی خود داشته ایم. نکته جالب توجه این‌که یک شرکت چینی تفاهم نامه‌ای با سازمان گسترش جهت احداث کارخانه الیاف شیشه منعقد کرده بود و پس از گذشت سه سال، حتی یک آجر روی آجر نگذاشتند.

شریک آلمانی ما جزء یکی از مهم‌ترین شرکتهای مهندسی در این حوزه می‌باشد و تجارب موفقی همچون مواد ویژه لیا و الیاف شیشه ساینه در کارنامه آنها در ایران می‌باشد. همکاری ما و الیاف شیشه مرنده در این پروژه که یک طرح استراتژیک ملی می‌باشد در صورت اجرا باعث جهش ایران خصوصاً در صنعت کاپوزیت و منسوجات فنی خواهد بود.

فرق عمده یک شرکت اروپایی با یک شرکت چینی در توانایی انجام تعهدات و حساسیت و دقت نظر آنان در مراحل مختلف اجرای پروژه است به همین دلیل ترجیح می‌دهم به‌عنوان تأمین کننده ماشین‌آلات تکمیل نساجی و تجهیزات آزمایشگاهی با سازندگان اروپایی همکاری کنم.

تولید تجهیزات آزمایشگاهی در ایران و بومی کردن دانش فنی تولید این قبیل محصولات در کشور امکان‌پذیر است یا تکنولوژی‌های خاص و پیچیده‌ای دارد که از عهده کشور ما خارج است؟

فکر می‌کنم از نظر دانش فنی، وجود متخصصین توانمند و تسلط بر مباحث تئوریک بسیار پیشرفته

می‌باشد اما طبق گفته خود سازندگان ماشین‌های چینی، این دستگاه‌ها ۳-۴ سال به صورت بهینه قابل استفاده هستند و سپس از دور خارج می‌شوند! ما در ایران نمی‌توانیم برای بهره‌گیری از ماشین صنعتی، چنین مدت زمان کوتاهی را در نظر بگیریم چون در بهترین حالت ممکن، از لحظه شروع تولید تا ارائه محصول نهایی، ممکن است یک تا دو سال به طول انجامد و زمانی که موعد کسب سود فرا می‌رسد، ماشینی خواهید داشت مستهلک و به تدریج غیر قابل بهره‌برداری خواهد بود. ضمن این‌که توجه داشته باشیم چینی‌ها، دانش فنی و تکنولوژی خاصی را به ما منتقل نخواهند کرد و خدمات پس از فروش آنان در سطح بسیار نازلی قرار دارد.

۴ به فعالیت در زمینه خطوط تولید الیاف

صنعتی و محصولات کامپوزیت اشاره کردید.

در این زمینه توضیحات بیشتری ارائه نمایید.

در حال حاضر این خط تولید در چه مرحله‌ای است و چه اهدافی برای آن متصور شده‌اید؟

پروژه الیاف شیشه مرنده را در بخش منسوجات فنی با همکاری سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران مدنظر قرار داده‌ایم که یک پروژه عظیم ملی محسوب می‌شود. در سال‌های تحریم، انجام این پروژه به دلیل محدودیت‌های فنی و تکنولوژیکی امکان‌پذیر نبود اما پس از برجام، طرف خارجی به اصطلاح چراغ سبز نشان داده و اجرای این پروژه به صورت جدی مطرح شده است.

برای اجرای این پروژه، مناقصه‌ای توسط سازمان



دراکثر کارخانه‌های تکمیل نساجی دستگاه‌هایی وجود دارد که حتی از سن اکثر موسسین و مدیران مجموعه بیشتر است! اما همچنان با این دستگاه‌ها به تولید ادامه می‌دهد چون علی‌رغم تمام صحبت‌ها پیرامون وضعیت نامساعد نساجی، حاشیه سود این صنعت بالاست و مهم‌ترین دلیل آن انرژی ارزان (آب، برق و گاز)، دستمزد پایین و حمایت‌های تعرفه‌ای می‌باشد

و مراکز علمی ارتباط نزدیک دارند و حتی می‌توان گفت به نوعی واحد تحقیق و توسعه (R&D) شرکت‌های تولیدی محسوب می‌شوند. برای مثال «شرکت لنزینگ اینسترومنت» بخش تحقیق و توسعه «شرکت الیاف لنزینگ» به شمار می‌آید و یا مثلاً شرکت لاوسون همفیل که ما با آنها همکاری می‌کنیم عمده فعالیت‌های بخش تحقیق و توسعه نساجی «شرکت دوپونت» را انجام می‌دهد. برای این قبیل شرکت‌های معتبر جهانی مقرون به صرفه است که آزمایشگاهی مجهز و تمام وقت در اختیار دارند که دانشجویان، اساتید و متخصصین بسیاری با آن در ارتباط هستند اما در کارخانه‌های کشور ما بهای چندانیه واحد تحقیق و توسعه و استقرار آزمایشگاه داده نمی‌شود و در مجموع مهم‌ترین دلایل عدم پیشرفت بخش تجهیزات آزمایشگاهی در نساجی ایران، فاصله میان صنعت و دانشگاه و همچنین تمرکز فعالان این بخش بر بازار داخلی است.

۴ سابقه فعالیت در شرکت‌های مطرح تولیدی کشور مانند پاون و الیاف و هم سابقه فعالیت در بخش تجاری و بازرگانی صنعت نساجی را دارید؛ ممکن است تحلیلی از روند حرکت صنعت نساجی ایران ارائه دهید. زمانی که فعالیت در این صنعت را آغاز کردید با چه مشکلات و چالش‌هایی روبرو بود و امروز در چه وضعیتی به سر می‌برد؟

در دهه ۶۰ و ۷۰ که وارد صنعت نساجی شدم، سودهای این صنعت بسیار بالا بود به حدی که پارچه‌ها را با دفترچه بسیج اقتصادی ارائه می‌کردند و به دلیل کمبود در بازار، منسوجات با هر قیمتی و

کیفیتی به فروش می‌رفت. در دهه ۷۰ کارخانه‌ها ۵۰-۳۰ درصد سود سالیانه داشتند و هزینه‌های کارخانه اعم از حقوق و دستمزد نیروی کار، انرژی و ... را تحت پوشش قرار می‌داد اما به تدریج فرسودگی ماشین‌آلات و ورود رقیبان مانند چین و ترکیه به بازار داخلی با قیمت‌های به مراتب بهتر، نشان داد که تداوم این روند، امکان‌پذیر نیست.

صنعت فرش ماشینی و ریسندگی فرش ماشینی تقریباً صنعتی مدرن و به روز است و در صورت رفع چالش‌های اقتصادی و سیاسی در عرصه بین‌المللی، توان رقابت با بسیاری از کشورها را دارد. کما این که برخی از تولیدکنندگان فرش ماشینی به چین هم صادرات دارند و در نمایشگاه‌های معتبری مانند دمو تکس، غرفه‌های ایرانی با دکوراسیون‌های جذاب، چشم‌نواز و محصولات نفیس حرف‌های زیادی برای گفتن در عرصه جهانی دارند. از سوی دیگر راهاندازی مراکز عرضه فرش مانند شهر فرش، آقای فرش و ... نیز به متدهای روز جهانی نزدیک می‌شود و با تقویت رویکردهای صادراتی، آینده صنعت فرش ماشینی را بسیار روشن و امیدوارکننده ارزیابی می‌کنم. یکی از بازارهای خوب ما در این حوزه کشورهای عربی بودند که در شرایط فعلی باید بازارهای دیگری مانند کشورهای CIS، جنوب شرق آسیا و ... را جایگزین آنها نمود. تجربه موفق فرش ماشینی باید در سایر حوزه‌های دیگر نساجی هم مورد توجه قرار گیرد. بد نیست به خاطره خودم هم در این رابطه اشاره کنم

۲۰-۲۵ سال پیش شما می‌توانستید یه دستگاه فرش ماشینی ساخت ایران (کپی ماشین‌های وندویل قدیمی) را با قیمتی حدود ۲۵ میلیون تومان با اقساط دو تا سه ساله خریداری کنید. این نوع دستگاه‌ها قادر بودند ماهیانه تا حدود ۱۰۰ تخته فرش ۱۲ متری ۳۵۰ یا ۴۴۰ شانه تولید کنند که در بازار آن مقطع جذابیت چندانیه برای مشتری نداشت و فروش آن کار چندان راحتی نبود. ضمن اینکه برای همین یک دستگاه سرمایه در گردش معادل هزینه تمام شده ۵۰۰ تخته فرش و حدود ۱۰ نفر پرسنل نیاز بود.

در آن ایام به اتفاق یکی از دوستان برای خرید دستگاه دست دوم فرش ماشینی به بلژیک رفتیم. ایشان

بعد از بازدید از چند کارخانه گفتند ما باید ماشین نو و به روز بخریم که قیمتی در حدود ۸۰۰ میلیون تومان داشت.

شاید این کار با شرایط آن زمان احمقانه به نظر می‌رسید ولی از آنجایی که افراد نخبه چیزی را می‌بینند که دیگران نمی‌بینند و باور دارند که ثروت و رای جسارت است لذا تصمیم به خرید این ماشین که ماهیانه حدود ۸۰۰ تخته فرش ۱۲ متری ۷۰۰ شانه تا ۱۰ رنگ با ژاکارد کامپیوتری با کیفیت عالی و تنها ۶ کارگر تولید می‌کرد گرفت و از یک اعتبار یوزانس یک‌ساله هم استفاده نمود.

جالب است بدانید که بدلیل فروش با سود بیش از ۳۰ درصد به صورت نقد و گاهی پیش فروش، قبل از پایان یک‌سال ایشان توانست علاوه بر پرداخت بدهی، دو ماشین دیگر هم سفارش دهد. حرکت‌هایی این چنین سبب شد که به تبع بخش بافندگی، بخش‌های ریسندگی و تکمیل هم دگرگون و نوسازی شود چرا فرش‌های گران و با کیفیت نیاز به نخ بهتر و همچنین تکمیل بهتری داشتند.

در حال حاضر قدرت این بخش در کاشان به قدری است که درصدد ایجاد یک کارخانه پلی‌اکریل با سرمایه‌گذاری بیش از ۵۰۰ میلیارد تومان هستند که در حال حاضر بخشی از مطالعات آن را شرکت تکسوفین با شرکای ایتالیایی آلمانی انجام می‌دهد و امیدواریم با حل شدن مسائل فاینانس آن بتوانیم اجرایی کنیم.

در بخش تکمیل پارچه متأسفانه اغلب ماشین‌آلات بیش از ۳۰ سال سن دارند م متوسط سال ساخت آنها ۱۹۸۵ می‌باشد در حالی که بخش تکمیل فرش ماشینی، متوسط سن ماشین‌آلات ۱۰-۷ سال است.

۴ چرا تفکر فعالان فرش ماشینی نسبت به نوسازی ماشین‌آلات و تجهیزات خطوط تولید در سایر بخش‌های نساجی مانند تکمیل پارچه و ... وجود ندارد؟

یکی از دلایل مهم، حاشیه سود بالا در تولید پارچه است. در اکثر کارخانه‌های تکمیل نساجی دستگاه‌هایی وجود دارد که حتی از سن اکثر موسسین و مدیران مجموعه بیشتر است! اما همچنان با این

استنتر و ... نیز وجود دارد که حالت پوششی دارد و در صورت طراحی بهینه کارخانه سود بسیار خوبی عاید خواهد شد.

دلیل عدم توانمندی صنعت تکمیل نساجی در مقایسه با بخش تکمیل فرش ماشینی را باید در ضعف صنعت پوشاک جست‌وجو کرد. به هر حال بخشی از پوشاک نیز به صنعت مدلینگ و فشن ارتباط دارد که در ایران چندان نهادینه نشده است. متأسفانه هنوز صنعت پوشاک پیشرفته‌ای در کشور نداریم و تعداد واحدهای صنعتی پوشاک انگشت‌شمار هستند حتی تعداد برندهای مطرحی مانند هاگوپیان، زاگرس پوش، تولیکا، گراد و ... بسیار محدود هستند و کمتر به‌عنوان برند جهانی محسوب می‌شوند.

مثلاً یکی از موارد مهم برای تولید پیراهن، استفاده از پنبه‌های مرغوب است اما حجم تولید پنبه در کشور ما چه میزان است که نیاز واحدهای داخلی را تأمین نماید؟ از سوی دیگر در مورد تولید الیاف مصنوعی، توانمند هستیم اما اغلب لباس‌های تولیدی که در فروشگاه‌ها عرضه می‌شوند، به اصطلاح زبردست خوبی ندارند و عامه مردم با لمس این لباس‌ها اعلام می‌کنند این لباس، مواد است نه نخ! ممکن است همین داستان در چین نیز اتفاق افتد اما تولیدکنندگان چینی با انجام تکمیل‌های خاص، محصولی تولید می‌کنند تا زبردست آن به لطافت و نرمی الیاف طبیعی شود. کما اینکه یکی از شرکتهای ما این تکنولوژی را ارائه می‌کند. یک تکمیل خاص و ویژه می‌تواند به پارچه پلی استر خواص یک پارچه پنبه ای را بدهد و این یعنی ارزش افزوده دو برابر!!!

۴ با این اوصاف که از صنعت نساجی و پوشاک ترسیم کردید، پیش‌بینی شما از وضعیت این صنعت در سال ۹۶ چیست؟

فکر می‌کنم اگر ثبات فعلی همچنان تداوم داشته باشد (که با انتخاب مجدد آقای دکتر روحانی متصوریم)، شاهد بهبود شرایط خواهیم بود.

همان‌طور که می‌دانید اقتصاد یک موجود زنده است و خاصیت خودتنظیمی دارد به همین دلیل فکر می‌کنم صنعت نساجی ایران پیشرفت خواهد کرد زیرا اولاً بازار مصرف داخلی همچنان تشنه پوشاک

ریسندگی در حال رشد است زیرا وقتی ترکیه و چین پارچه‌های خام ما را خریداری و تکمیل خوب می‌کنند، ارزش فوق‌العاده‌ای ایجاد می‌شود.

اگر تمام بخش‌های صنعت نساجی از الیاف تا پوشاک را مدنظر قرار دهیم و سود - ریسک و حجم سرمایه‌گذاری را برای این چرخه محاسبه نماییم، متوجه می‌شویم که سرمایه مورد نیاز در بخش‌های ابتدایی این زنجیره مانند تولید الیاف (طبیعی یا مصنوعی) بسیار بالاست، در بخش بعدی یعنی ریسندگی به حداقل ۳۰-۲۰ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری برای یک تولید بهینه نیاز است تا واحد ریسندگی بتواند به فعالیت بپردازد. بنابراین حجم سرمایه‌گذاری در ابتدای خط تولید نساجی بالا اما ریسک یا حاشیه سود آن به نسبت کمتر است. هر چه به سمت بخش انتهایی صنعت نساجی یعنی تولید پوشاک حرکت کنیم، رقم سرمایه‌گذاری کمتر و حاشیه سود آن افزایش می‌یابد. برای مثال در بخش بافندگی می‌توان با ۱۰ دستگاه، یک واحد بافندگی بهینه راه‌اندازی نمود و در مقابل سود آن بیشتر می‌شود. در زنجیره پایانی صنعت نساجی یعنی بخش پوشاک می‌توان با یک میلیون تومان، کارگاه خیاطی شخصی تأسیس کرد و ریسک فعالیت و سود دریافتی بالا می‌رود. ممکن است در چنین کارگاهی یک دست‌کت و شلوار به قیمت ۲۵۰ هزار تومان دوخته شود اما با قیمت ۵۰۰ هزار تومان به فروش رود یعنی صد درصد سود؛ البته احتمال عدم فروش همان یک دست‌کت و شلوار و از بین رفتن هزینه تولید هم وجود دارد!

بخش تکمیل و رنگرزی در شرایط فعلی، وضعیت بینابین تولید الیاف و ارائه محصول نهایی (پوشاک) دارد و هر اندازه میزان سرمایه‌گذاری این بخش زیادتیر باشد سود بیشتری حاصل خواهد شد و در مقابل سرمایه‌گذاری کمتر، سود کمتر را نیز به همراه دارد. چه بسا یک واحد تولیدی، یک دستگاه رنگرزی در اختیار دارد و به نسبت همان یک دستگاه، سود می‌برد و گاهی ده دستگاه رنگرزی فعال هستند و طبعاً سود ده برابری حاصل خواهد شد. سرمایه‌گذاری‌های نیز به همین نسبت صورت می‌گیرند. البته در برخی موارد هزینه‌هایی مانند استقرار سیستم تصفیه پساب، خرید

دستگاه‌ها به تولید ادامه می‌دهد چون علی‌رغم تمام صحبت‌ها پیرامون وضعیت نامساعد نساجی، حاشیه سود این صنعت بالاست و مهم‌ترین دلیل آن انرژی ارزان (آب، برق و گاز)، دستمزد پایین و حمایت‌های تعرفه‌ای می‌باشد. بسیاری از کارشناسان شرکت‌های خارجی که همراه ما از کارخانجات داخلی بازدید می‌کنند حیرت‌زده می‌رسند چطور صاحب کارخانه‌ای که با دستگاه‌های ۵۰ سال پیش تولید می‌کند ماشین سواری لکسوس و پورشه و دفاتر مجلل دارند؟ مگر چقدر حاشیه سود دارند که تکنولوژی ۵۰ سال پیش جواب می‌دهد؟! بنابراین مدیران کارخانه‌ها دلیلی برای نوسازی دستگاه‌های فرسوده خود نمی‌بینند.

از سوی دیگر دولت برای حفظ اشتغال (به خصوص در بخش پوشاک)، تعرفه‌هایی چند صد درصدی وضع می‌کند که بیشتر به ضرر صنعت است زیرا اولاً مانع به روز رسانی تولید می‌شود و ثانیاً به افزایش قاچاق دامن می‌زند زیرا واردات غیرقانونی توجیه و سودآوری بسیار بالایی دارد و ثالثاً اجحاف به مصرف‌کننده داخلی است که باید پوشاک گران و بی‌کیفیت بخرد. به طور کلی در پاسخ به سوال شما باید بگویم هزینه‌های تولید کماکان در ایران پایین است و به همین دلیل استفاده از ماشین‌آلات مدرن، مواد اولیه مرغوب و متدهای به روز تولید توجیهی ندارد؛ ضمن این‌که با حمایت‌های غیرمنطقی تعرفه‌ای مواجهیم که عدم به روز رسانی کارخانه‌ها و واحدهای تولیدی و ظلم به مصرف‌کننده را به همراه دارد. شما به نسبت و با لحاظ شرایط درآمدی در اروپا و آمریکا بمراتب می‌توانید پوشاک ارزان‌تری بخرید.

۴ پس از سخنان شما می‌توان نتیجه گرفت

وضعیت صنعت نساجی در بعضی بخش‌ها مانند تکمیل و تولید فرش ماشینی بسیار مساعد و خوب است و در بخش‌هایی مانند تکمیل پارچه، پوشاک و .. علی‌رغم حاشیه سود بالا در شرایط مناسبی به سر نمی‌بریم! بله، دقیقاً... فکر می‌کنم در دو بخش از صنعت نساجی یعنی فرش ماشینی و الیاف مصنوعی (به خصوص پلی‌استر) بسیار توانمند و حرفه‌ای عمل کرده‌ایم. صنعت تکمیل و تولید پارچه در بخش‌های بافندگی و

پس از برجام، توجه بازار اروپا به سمت ایران جلب شده و به دلیل هماهنگی با ساختار تولید و فعالیت صنعتی و تجاری اروپا و تعامل دیرینه با اروپا (به ویژه آلمان) انتقال تکنولوژی و دانش فنی در شرایط بهتر و آسان‌تری انجام خواهد شد. در مجموع، چشم‌انداز صنعت نساجی ایران را مثبت و روشن می‌بینم

ارزان و مرغوب است و با احتساب بازارهای حواشی، بازاری ۴۰۰ میلیون نفری داریم که فرصت ارزشمندی برای تولیدکنندگان داخلی به وجود می‌آورد. ثانیاً در زمینه تولید الیاف مصنوعی دارای مزیت هستیم در این میان شرکت‌هایی که نتوانند بازسازی و نوسازی به موقع انجام دهند از بین خواهند رفت و شرکت‌هایی که خود را در بخش ماشین‌آلات مدرن، روش‌های تولید، فروش و بازاریابی به روز نمایند به موفقیت

فرصت دیگر این که بازارهای همجوار و رقیبان جهانی ما در وضعیت نامساعد سیاسی و اقتصادی قرار گرفته‌اند برای مثال به دلیل مسائل اخیر سیاسی ترکیه، ارزش پول این کشور به شدت افت کرده است و به دلیل افزایش هزینه‌های انرژی و دستمزد کارگران با چالش‌های جدی روبرو شده‌اند به همین دلیل بسیاری از شرکت‌ها فعالیت خود را به ایران منتقل کرده‌اند که ما می‌توانیم از این فرصت به بهترین نحو استفاده کنیم. در چین و هند علاوه بر افزایش هزینه‌های تولید، از نظر مسائل زیست محیطی تحت فشارهای جهانی هستند که این امر در نهایت قیمت تمام شده محصولاتشان را افزایش می‌دهد پس در این بخش هم فرصت خوبی برای ما مهیا شده است.

پس از برجام، توجه بازار اروپا به سمت ایران جلب

است زیرا بخش قابل توجهی از درآمد شرکت‌های اروپایی از طریق فعالیت در بازار آمریکا تأمین می‌شود که نادیده گرفتن این حجم فزاینده، به هیچ وجه منطقی نیست.

فراموش نکنیم وقتی یک اتفاق در سطح کلان رخ می‌دهد ممکن است اثرات آن در سطح خرد به مراتب دیرتر نمایان شود. مثلاً در اوج تحریم‌ها، مانند جنگنده‌ای بودیم که در نبرد تن به تن مبارزه کرده و همان لحظه متوجه درد و جراحات بدن و دست‌هایمان نمی‌شدیم اما پس از چند روز دردها جدی می‌شوند و تازه پی می‌بریم چه بلایایی سرمان آمده است! مشابه این اتفاق در عرصه بین‌المللی برای ما رخ داده است. یعنی پس از لغو تحریم‌ها، با مسائلی مواجه شده‌ایم که هر کدام گرفتاری‌های تازه‌ای هستند! مانند جلب رضایت بانک‌های بین‌المللی جهت گشایش اعتبار و همکاری با ایران.

نکته مهم‌تر این که بخشی از پیشرفت‌های ما باید در بخش High Tech ایجاد شود زیرا نیازمند بهره‌گیری از تکنولوژی‌های جدید هستیم.



«تاکنون به فکر ورود به عرصه تولید افتاده‌اید یا همچنان در بخش بازرگانی به فعالیت ادامه خواهید داد؟»

در سال‌های دور علاقه بسیاری به فعالیت در تولید داشتم و در حال حاضر نیز تمایل به انجام پروژه‌های EPC دارم.

EPC (Engineering Procurement Construction)

به پروژه‌هایی اطلاق می‌شود که در آن تمام فعالیت‌ها از طراحی پروژه گرفته تا خرید تمامی اقلام مورد نیاز، نصب، اجرا، پیش راه اندازی و راه اندازی آن به طور کامل به عهده پیمانکار بوده و به طور خلاصه پیمانکار پس از عقد قرارداد و طی زمان معین شده، پروژه را باید به صورت کامل به کارفرما تحویل دهد. در این بین کارفرما با تسهیل کار خود و محول کردن انجام تمام کارها به پیمانکار عملاً نقش مدیریتی و نظارتی پروژه را ایفا می‌نماید (لازمه انجام موفق این پروژه برقراری ارتباط با سطح دنیاست. اگر قرار باشد روزی وارد میدان تولید شوم، ترجیح می‌دهم شرکت دانش بنیان راه‌اندازی نمایم نه شرکتی با تولیدات متداول.

شده و به دلیل هماهنگی با ساختار تولید و فعالیت صنعتی و تجاری اروپا و تعامل دیرینه با اروپا (به ویژه آلمان) انتقال تکنولوژی و دانش فنی در شرایط بهتر و آسان‌تری انجام خواهد شد. در مجموع، چشم‌انداز صنعت نساجی ایران را مثبت و روشن می‌بینم.

نکته مهم دیگر این که انتخابات تأثیر شگرفی در آینده روابط سیاسی، تجاری، اقتصادی و فنی با سایر کشورها گذاشت و باعث شد ثباتی که طی این چهار سال به وجود آمد، حفظ شود. از سوی دیگر اروپایی‌ها رضایت چندانی از ترامپ و سیاست‌های وی ندارند و تمایل دارند راه خود را از آمریکا جدا کنند اگرچه انجام این کار بسیار دشوار

دست خواهند یافت. نیروی انسانی یکی دیگر از نقاط قوت صنعت نساجی به شمار می‌آید. ما می‌توانیم یک نیروی تحصیلکرده دانشگاهی که حتی شناخت حداقلی از نساجی دارد را با دستمزد ۲۵۰ تا ۳۰۰ یورو در ماه استخدام کنیم آن هم در شرایطی که سایر کشورها معتقدند نیروی متخصص ایرانی یکی از مزیت‌های کشور ماست.

در صنعت نساجی با فرصت‌هایی نیز روبرو هستیم که با توجه به رفع تحریم‌ها و تحقق برجام، کشورهای مختلف حساب تازه‌ای به روی ایران باز کرده‌اند و ایران را یک فرصت ارزشمند برای سرمایه‌گذاری، فعالیت صنعتی و فروش می‌دانند.