

گزارشی از برگزاری بیست و سومین نمایشگاه بین‌المللی ماشین‌آلات نساجی، مواد اولیه، منسوجات خانگی، ماشین‌های گلدوزی و محصولات نساجی (ایران تکس-۱۳ تا ۱۶ شهریور ۹۶)

قلبمان برای تولید می‌تپد

محمد شریعتمداری پس از افتتاح نمایشگاه و بازدید از تعدادی از غرفه‌های نمایشگاه در جمع خبرنگاران عنوان داشت: صنعت نساجی یکی از پرافتخارترین صنایع کشور است. در گذشته محصولات نساجی کشور در کشورهای دنیا عرضه می‌شد که باید با نوسازی سریع به سمت رونق مجدد این صنعت حرکت کنیم و قدم‌های خوبی نیز در این زمینه آغاز شده است.

وزیر صمت، حمایت از تولید کنندگان داخلی با کنترل واردات را یکی از مهم‌ترین اولویت‌های وزارت صمت دانست و گفت: ورود کالای قاچاق به بازار داخلی کشور یکی از مهمترین مشکلات این صنعت است که سیاست دولت کمک به نیروهای مسلح و نیروهای کنترل‌کننده مرزها برای جلوگیری از ورود محصولات نساجی و پوشاک قاچاق به داخل کشور می‌باشد. به گفته وی میزان ورود محصولات نساجی به داخل کشور نیز نباید مشکلی برای تولیدکنندگان داخلی به وجود آورد.

شریعتمداری تصریح کرد: برون‌گرایی و ایفای نقش در بازارهای جهانی، اولویت مهم صنعت نساجی است؛ ضمن این‌که طراحان ایرانی دارای ذوق و خلاقیت ارزشمند و تولیدکنندگان ایرانی تلاشگر و دلسوز هستند و برگزاری نمایشگاه‌ها در کشورهای خارجی بهترین کمک در این حوزه است.

شریعتمداری اذعان داشت: مجموعه زنجیره ۲۰ هزار واحد تولیدی کشور که حدود یک هزار و ۵۰۰ واحد آن بزرگ و حدود ۱۸ هزار و ۵۰۰ واحد آن کوچک و تولیدی هستند نیز مورد حمایت جدی دولت قرار خواهد گرفت.

به گفته این مقام مسئول، حجم فروش محصولات نساجی در دنیا بیش از یک هزار و ۲۵۰ میلیارد دلار اعلام است که سهم ایران از این بازار حدود ۱۵ میلیارد



اشاره:

بیست و سومین نمایشگاه ایران تکس با حضور دکتر محمد شریعتمداری - وزیر صنعت، معدن و تجارت و همراهی دکتر اسفندی رئیس هیات مدیره و مدیر عامل شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی ج.ا.ایران، مدیرکل دفتر نساجی وزارت صمت، مشاور وزیر در امور صنعت نساجی و پوشاک، تعدادی از نمایندگان تشکل‌ها و انجمن‌های صنایع نساجی و پوشاک در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران افتتاح شد و چهار روز میزبان تولید کنندگان، صنعتگران، بازرگانان و فعالان صنعت نساجی ایران بود. در این نمایشگاه که بر خلاف سال‌های پیش مجری برگزاری آن شرکت سهامی نمایشگاه‌ها بود، همراه با نهمین نمایشگاه فرش ماشینی و پنجمین نمایشگاه پوشاک برپا شد، طبق آمار اعلام شده ۲۰۱ شرکت داخلی و ۳۰۹ شرکت خارجی از آلمان، ایتالیا، اسپانیا، تایوان، ترکیه، چین، سوئیس، هندوستان و کره جنوبی در فضای نمایشگاهی به وسعت ۳۲،۰۰ مترمربع حضور داشتند و به ارائه محصولات خود در زمینه تولید ماشین‌آلات نساجی، ماشین‌های دوخت و برش، انواع نخ، الیاف، رنگ، مواد تعاونی و شیمیایی نساجی، منسوجات خانگی، پتو، ملحفه، حوله، رومیزی و ... پرداختند.

انتقاد نسبت به تعدد غرفه‌های چین و ترکیه و عرضه محصولات آماده توسط آنان، زمان نامناسب برگزاری نمایشگاه در روزهای پایانی شهریور، رکود بازار، قاچاق لجام گسیخته منسوجات و پوشاک، چک‌های برگشتی، مشکلات تهیه مواد اولیه، عدم حمایت دولت از صنعت نساجی، استقامت در مسیر تولید، توجه به کیفیت محصولات و تولیدات صادرات محور از مهم‌ترین مسائلی بود که شرکت کنندگان و میهمانان غرفه نساجی امروز (در غرفه اختصاصی این مجله) به آن اشاره کردند که مشروح آن از نظر تان خواهد گذشت.

دلار است، پس باید برای افزایش این سهم و ایجاد اشتغال پایدار در صنعت نساجی برنامه ریزی کنیم و در همین راستا سند همکاری با سازمان برنامه و بودجه، بانک کشاورزی و چهار استاندار کشور به صورت پایلوت با محوریت سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی کشور به امضای رساندیم تا با تأمین تسهیلات از طریق بودجه عمومی شرایطی را برای تولیدکنندگان به خصوص در شهرهای کوچک فراهم آوریم که این طرح بیش از ۷ هزار شغل به صورت مستقیم به وجود خواهد آورد و در دیگر استان‌ها نیز پس از موفقیت طرح پایلوت توسعه پیدا می‌کند.

گلنار نصراللهی - مشاور وزیر صنعت در امور نساجی و پوشاک - نیز ابراز داشت: ممکن است در صنعت نساجی از نظر کمی نیاز به واردات داشته باشیم، اما بسیاری از پارچه‌هایی که در کشور تولید می‌شود از نظر کیفیت با محصولات خارجی برابری می‌کند. به اعتقاد وی در برخی موارد مانند پارچه‌های رومبلی که در یزد تولید می‌شود، برخی تصور می‌کنند این پارچه‌ها وارداتی است!

نصراللهی با اشاره به این مطلب که امسال در زمینه پوشاک نسبت به سال‌های گذشته اقدام‌های خوبی انجام شده، گفت: صادرات پوشاک در سال‌های گذشته ۱۰۰ تا ۱۲۰ میلیون دلار بود که در چهار ماهه امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته رشد ۳۰ درصدی را تجربه می‌کند اگرچه صادرات پوشاک با میزان مطلوب آن فاصله زیادی دارد و باید در بخش پوشاک و نساجی سرمایه‌گذاری‌های جدید و ظرفیت‌سازی لازم انجام شود.

مشاور وزیر صنعت در امور نساجی و پوشاک یادآور شد: صنعت نساجی سالیانه ۸۵۰ تا ۹۰۰ میلیون دلار صادرات دارد، و حدود ۴۰ درصد از این صادرات مربوط به فرش ماشینی و مابقی مربوط به نخ و پوشاک است. همچنین براساس پروانه‌های صادر شده حدود ۲۸۰ هزار نفر به صورت مستقیم مشغول به کار هستند و با افزودن تعداد دوزندگان دارای پروانه صنفی بالغ بر ۵۰۰ هزار نفر در این حوزه به فعالیت می‌پردازند.

«گفت‌وگو با تعدادی از شرکت‌کنندگان نمایشگاه ایران تکس (لازم به توضیح است موارد ذکر شده توسط غرفه‌داران محترم دیدگاه شخصی آنان است و نساجی



عباس سرشارزاده - مدیر عامل حریر سمنان



سید حسن فکری (دست‌چین) - مدیر عامل دست‌چین رضا بافت



امروز طبق وظیفه خود صرفاً به انعکاس مسائل مختلف عنوان شده از سوی آنان می‌پردازد. قطعاً عدم موافقت با دیدگاه این دوستان و انتقاد نسبت به مسائل عنوان شده توسط آنان در جای خود قابل بررسی است)

* دنیای امروز، دنیای رقابت در کیفیت است

به اعتقاد سید حسن فلک‌فرسانی-مدیرعامل کارخانجات دانش بنیان دسترنج رضابافت- تا چندین سال پیش نمایشگاه‌های نساجی در یک تا دو سالن برگزار می‌شد و بازدیدکننده چندان هم نداشت اما مراحل رشد و توسعه خود را طی کرد تا جایی که نمایشگاه امسال در ۹ سالن برپا شد و شرکت ما روزانه پذیرای ۲۵۰ نفر بود. ضمن این که خوشبختانه بازدیدکنندگانی هم از اروپا به نمایشگاه آمدند. برای مثال روز نخست برپایی نمایشگاه یک مشتری از ایتالیا به غرفه ما مراجعه نمود و درخواست بازدید از کارخانه را مطرح کرد که پاسخ مثبت دادیم؛ فردای همان روز از کارخانه تماس گرفتند و گفتند مدیران یک شرکت ایتالیایی به کارخانه مراجعه کرده‌اند و خواستار بازدید از ماشین آلات و خطوط تولید هستند، در نهایت پس از بازدید کارخانه خواستار خرید محصولات ما شدند؛ این امر یکی از بزرگ‌ترین دستاوردهای حضور در نمایشگاه بود زیرا نه آنها شناخت قبلی از ما داشتند و نه ما آنان را می‌شناختیم اما حضور در نمایشگاه باعث ایجاد تعامل سازنده با یک شرکت خارجی شد؛ ضمن این که فروش محصول به اروپا فرصت بسیار ارزشمندی برای توانمندی‌های ماست.

دسترنج تأکید کرد: مشتری ایتالیایی از کیفیت برخی محصولات چینی ابراز نارضایتی نمود و معتقد بود که کیفیت لازم را ندارد ضمن این که هزینه‌های حمل و نقل کالا از چین به ایتالیا به دلیل مسافت بسیار طولانی، مقرون به صرفه نیست در حالی که ایران چنین محدودیتی ندارد و سفارشات در عرض یک هفته از ایران به ایتالیا می‌رسد.

این تولیدکننده به پايون شرکت‌های آلمانی در نمایشگاه نساجی نیز اشاره و حضور آنان را بیانگر احیای روابط تجاری و صنعتی ایران و اروپا دانست و گفت: باید تمهیداتی اندیشید تا واردات به صورت رسمی، قانونی و پس از پرداخت عوارض گمرکی صورت گیرد و جلوی قاچاق گرفته شود.

دسترنج ضمن انتقاد از برخی تولیدکنندگان که به اصطلاح قافیه را در مقابل رقیبان خارجی باخته‌اند، گفت: اگر عقب‌نشینی کنیم، ترکیه و چین به فتح کامل بازار ایران خواهند پرداخت پس باید در میدان تولید باقی بمانیم و به سطحی از کیفیت و قیمت تمام شده برسیم که واردات غیر قانونی، سودآوری خود را از دست بدهد و قاچاقچیان مجبور به عقب‌نشینی و ترک بازار ایران شوند.

وی با بیان این مطلب که دنیای امروز، دنیای رقابت در کیفیت است، خاطرنشان کرد: تولیدکنندگان باید بر ارتقای کیفیت و همچنین کاهش قیمت تمام شده محصولات خود اهتمام ورزند زیرا قیمت تمام شده مناسب و کیفیت مطلوب، بازار گسترده‌ای برایشان به وجود می‌آورد و براین اساس می‌توانند در نمایشگاه حرفی برای گفتن داشته باشند در غیر این صورت حضور در نمایشگاه صرفاً یک هزینه مازاد و تحمیلی خواهد بود.

* میهمان نوازی یعنی تقدیم بازار به سایر کشورها؟!

«مجموعه حریر سمنان» شامل شرکت‌های رنگرزی و چاپ حریر، یاس باف، پارسا باف و سیب سرخ سمنان است که در بخش‌های مختلف صنعت نساجی همچون تولید انواع پارچه رنگرزی شده و تکمیل شده و نیز چایی، چاپ راکتیو دیسپرس، خمی و پیگمنت، تأمین انواع پارچه ژاکارد و پارچه‌های دبی و ... به فعالیت می‌پردازد.

عباس سرشار زاده-مدیرعامل- اظهار داشت: دلار در دولت آقای روحانی ۱۵ درصد و هزینه‌های تولید مانند حقوق و دستمزد کارگران و ... حدود ۷۰ درصد رشد کرده است. در مورد تعدیل تعرفه‌ها نیز اقداماتی انجام شد به این ترتیب که باید تعرفه بالا برای جلوگیری از واردات محصول تمام شده وضع شود تا مزاحمتی برای تولید به وجود نیابد و از طرف دیگر، تعرفه پایین برای تهیه مواد اولیه با قیمت مناسب جهت حمایت از واحدهای تولیدی وضع می‌شد اما در عمل، تعرفه واردات مواد اولیه را بالا بردند و تعرفه کالای تولید شده را پایین آوردند! یعنی حرکت به سمت بازرگانی و این امر فقط مختص دولت آقای روحانی نیست و هر دولتی سرکار آید وضعیت همین‌طور است؛ تا زمانی که نفت وجود دارد، دولت‌ها می‌خواهند درآمدهای دلاری

ناشی از فروش نفت را به ریال تبدیل کنند زیرا حدود پنج میلیون کارمند در وزارتخانه‌ها و سازمان‌های مختلف مشغول کار هستند که باید دستمزد بگیرند از آنجایی که درآمدها اکثراً دلار است، دولت به دنبال این است که دلار را تبدیل به ریال کند و بهترین گزینه برای این کار، واردات کالای مصرفی است و باید فضا برای واردات کالاهای مصرفی مهیا شود تا بتوانیم دلار را به ریال تبدیل و مملکت‌داری کنیم!

وی ادامه داد: دو گروه اصلاح طلب و اصول‌گرا در کشور وجود دارند که اکثر تحصیلکرده‌های دانشگاه و دانشگاهیان از نظر فکری به دنبال اصطلاح طلبان هستند اما اقتصاد دانان اصول‌گرا به تزریق نقدینگی و راه‌اندازی اقتصاد فکر می‌کنند و هرگاه این طیف قدرت را به دست می‌گیرند، با راه افتادن خطوط تولید و البته افزایش تورم مواجه می‌شویم اما زمانی که اصلاح طلبان وارد میدان می‌شوند، برای جلوگیری از افزایش تورم، سیاست بالا بردن بهره‌های بانکی را پیش می‌گیرند. نرخ ارز را اصلاح طلبان ثابت نگه می‌دارند اما در دوران اصول‌گرایان، نرخ ارز رشد می‌کند. با افزایش قیمت دلار، واردکننده‌ها از بدهکار شدن می‌ترسند در نتیجه کالا کمتر وارد کشور می‌شود. اصلاح‌طلبان، ارز را ثابت نگه می‌دارند و واردکنندگان از بهره‌های ۵-۲ درصدی سیستم‌های بانکی خارج کشور استفاده و کالا را به صورت مدت‌دار وارد کشور می‌کنند و مدت‌دار نیز به فروش می‌رسانند از سویی بهره‌های بانکی کشور بالا رفته و تولیدکننده داخلی گرفتار نقدینگی، با عدم توانایی مالی و هزینه سنگین بهره‌ها روبرو است.

به گفته این صنعتگر، کمتر بازدیدکننده خارجی در نمایشگاه نساجی مشاهده می‌شود شاید هیچ‌گونه دعوتی از آنان به عمل نیامده است. اما نکته تأسف‌آور این است که مدیران برگزاری نمایشگاه به ما اعلام کردند در یک روز مشخص، می‌توانید نسبت به اخذ غرفه اقدام نمایید. طبق تحلیل‌های به عمل آمده، تصمیم گرفتیم در سالن ۳۸ غرفه‌ای بگیریم زیرا کنار پارکینگ نمایشگاه قرار دارد و دارای سقف بلند، سالن بزرگ، سیستم تهویه مناسب و نورپردازی خوبی است. طبق اعلام مدیران برای اخذ غرفه در این سالن باید نماینده شرکت رأس ساعت ۴ صبح به مرکز نمایشگاه مراجعه می‌کرد تا مراحل ثبت نام انجام شود. این

اقدام را انجام دادیم اما زمانی که وارد سالن ۳۸ شدیم، متوجه وجود غرفه‌های متعدد چین و ترکیه شدیم، گویا جاهای خالی را در اختیار شرکت‌های ایرانی قرار دادند! آیا نمایشگاه ما در خدمت اقتصاد کشورهای دیگر است؟! تمام مراحل حضور شرکت‌های خارجی در یک نمایشگاه بین‌المللی از قبیل غرفه‌آرایی، بسته بندی محصولات، آماده‌سازی کاتالوگ‌ها به صورت مرتب و منظم و مدیریت شده، انجام می‌گیرد و مدیران غرفه‌ها بسیار مرتب و آراسته سر کار خود حاضر می‌شوند اما آیا با شرکت‌های ایرانی در نمایشگاه‌های خارجی نیز چنین برخوردی می‌شود؟ هر کدام از ما اگر بخواهیم در نمایشگاه‌های خارجی حضور یابیم باید هزینه‌های بسیاری جهت دکوراسیون و غرفه‌آرایی تقبل کنیم، کالاها را با دشواری و مشقت از مرز عبور دهیم و به درب نمایشگاه برسیم؛ پس دفاتر بازرگانی ایران در خارج از کشور مشغول چه کاری هستند که هیچ‌گونه همکاری با غرفه‌داران ایرانی در نمایشگاه‌های خارجی نمی‌کنند؟

سرشارزاده اذعان داشت: با این اوصاف، شرکت‌های ترکیه و چین تا چه میزان برای صادرات آمادگی دارند و شرکت‌های ما چقدر آماده‌اند؟! بازارهایمان را به آسانی در اختیار آنان قرار می‌دهیم و بهترین غرفه‌های نمایشگاه به خارجی‌ها اختصاص پیدا می‌کند! چرا؟! آیا نام این کار میهمان‌نوازی است؟ میهمان‌نوازی یعنی تقدیم بازار به سایر کشورها؟

مدیرعامل حریر سمنان ضمن انتقاد از عدم بازدید نمایشگاه توسط مسئولان و دولتمردان گفت: یک کارمند دون پایه وزارت صنعت هم از غرفه ما بازدید نکرد! هیچ‌یک از مقامات دولتی از ما نپرسید چه می‌کنید! فقط روز اول مسئولان دولتی روبان سه رنگ را قیچی کردند، از چند غرفه به سرعت بازدید نمودند، عکس یادگاری هم گرفتند و تمام! دلمان خوش است چند روز نامه داریم که دردهایمان را می‌نویسند.

وی افزود: از مدیران برگزاری نمایشگاه، فهرست شرکت‌کنندگان نمایشگاه را درخواست کردیم تا کارت دعوت جهت بازدید از غرفه حریر سمنان را برایشان ارسال نماییم اما با پاسخ منفی مواجه شدیم و گفتند اسامی شرکت‌کنندگان، محرمانه است! درحالی که سه ماه پیش از برگزاری تمام نمایشگاه‌های معتبر جهانی، فهرست شرکت‌کنندگان منتشر می‌شود تا



محمدتقی دانایی - مدیرعامل حجاب شهر کرد



بازدیدکنندگان در جریان حضور شرکت‌های مختلف قرار گیرند و با برنامه‌ریزی دقیق در نمایشگاه حضور یابند. محرم‌نامه یعنی چه؟! ۲۴ ساعت قبل از شروع نمایشگاه، اسامی شرکت‌کنندگان را به ما دادند، در این مدت کوتاه چگونه می‌توانیم مشتریان شهرستانی را از برگزاری نمایشگاه باخبر نماییم؟!

سرشار زاده بیان داشت: تقاضای ۲۰۰ متر غرفه را مطرح کردیم اما ابتدا یک دالان ۱۰۰ متری در اختیارمان قرار دادند! پس از اعتراض، ۴۰ متر دیگر هم به فضای غرفه افزودند. هیچ نظم و ترتیبی هم در جانمایی شرکت‌کنندگان وجود ندارد. تولیدکننده پارچه تریکو در کنار فروشنده رنگ و مواد تعاونی نساجی قرار دارد و در کنار آن هم تولیدکننده حوله است! این چه آشفته‌بازاری است؟ در نمایشگاه‌های خارجی، اصناف مرتبط در کنار هم قرار می‌گیرند و تکلیف بازدیدکننده کاملاً مشخص است، ما صنعتگران و فعالان نساجی حاضریم هزینه سفر مدیران برگزارکننده نمایشگاه را تقبل کنیم تا از نمایشگاه‌های خارجی بازدید به عمل آورند و متوجه نحوه برپایی درست یک نمایشگاه تخصصی شوند! سه روز قبل از برگزاری نمایشگاه به ما فرصت می‌دهند غرفه خود را بسازیم، در این مدت کوتاه کارگران مجبورند تا پاسی از شب به نجاری و رنگ‌آمیزی غرفه بپردازند تا در موعد مقرر بتوانند از غرفه خود رونمایی کنند. متأسفانه از هر طرف به نمایشگاه نساجی نگاه کنید، یک حاشیه وجود دارد! گویا به نمایشگاه فقط به‌عنوان یک منبع درآمد نگاه می‌شود و به همین دلیل نحوه چیدمان سالن‌ها، اختصاص غرفه به صنعتگران ایرانی و جلب رضایت آنان اهمیتی ندارد.

به اعتقاد وی تنها نکته مثبت برپایی نمایشگاه نساجی تهران، امکان ملاقات و دیدار سایر تولیدکنندگان و مشتریان قبلی است!

* سرمایه‌های ملی صرف محصولات بی‌کیفیت می‌شود

«شرکت نساجی حجاب شهرکرد» در سال ۱۳۶۹ تأسیس و از سال ۱۳۷۲ به بهره‌برداری رسید. این شرکت در سال ۱۳۸۲ با خرید کارخانه شرکت لاله نقش و نیز ماشین‌آلات شرکت صنایع زیپ شهرکرد اولین مرحله توسعه خود را انجام داد و در سال ۱۳۹۴

برای اولین بار خط تولید پارچه چادرمشکی را در ایران به بهره‌برداری رسانده و دومین گام بزرگ توسعه‌ای خود را در این زمینه برداشت. در ماه‌های پایانی سال ۱۳۹۴ با اضافه کردن شرکت میهن‌باف، سومین گام توسعه‌ای این شرکت برداشته شده و در حال حاضر در سه محل فیزیکی و با خطوط تولید متنوع خود در حال تولید و حضور در بازارهای کشور می‌باشد و به عرضه محصولات متنوعی مانند انواع پارچه‌های روسری، شال، مقنعه‌ای، پیراهنی، لباسی، پرده‌ای، فاستونی و چادرمشکی می‌پردازد.

میرمحمدتقی دانایی هوشیار-مدیرعامل- اعتقاد داشت: صنعت نساجی ایران به عنوان یکی از بزرگترین صنایع کشور با حجم عظیم شاغلان و فعالان در زمینه اشتغال و اقتصاد همواره مورد کم‌مهری قرار گرفته است

وی ادامه داد: برای اولین بار در تاریخ است که پستی به نام مشاور وزیر در صنایع نساجی و پوشاک در کنار دفتر نساجی و پوشاک وزارت صنعت، معدن و تجارت داریم که قدم بزرگی در این و انفسای اقتصادی است ولی کافی نیست. توجه ویژه به این صنعت وقتی بیشتر بروز می‌کند که نگاهی به میزان و نوع بار همراه مسافران خارجی (که بسیار پرتعداد هستند) داشته باشیم، یا به آمار و نوع کالاهایی که در مکشوفه‌های قاچاق اطلاع‌رسانی می‌شوند، یا به آمار واردات رسمی نگاهی داشته باشیم، یا به میزان سرانه سرمایه‌گذاری در صنعت نساجی برای هرشغل توجه کنیم و آن را با سایر صنایعی که به‌طور مستمر مورد حمایت قرار می‌گیرند مقایسه کنیم، یا به تعدد نام‌های تجاری فروشگاه‌های عرضه محصولات خارجی نگاهی دقیق داشته باشیم و از این دست اطلاعات که نه بر مطلقین و مسئولین و نه بر مردم پوشیده هستند!

دانایی اذعان داشت: توجه کارآمد و تاثیرگذاری که بتوان ذکر کرد وجود نداشته و ندارد؛ گرچه هر از چندگاهی صدایی، کلامی، سخنی، مقاله‌ای و مطلبی در این رابطه عنوان می‌شود ولی هیچگاه همانند سایر صنایع کشور بدان توجه نشده و نمی‌شود.

وی با بیان این نکته که ورود بی‌قید و شرط محصول تمام شده نساجی با نازل‌ترین کیفیت‌های جهانی نمونه بارزی از این بی‌توجهی و کم‌لطفی است، تصریح کرد: از یک سو سرمایه‌های ملی را صرف

محصولات بی‌کیفیت می‌کند، از سوی دیگر کیفیت محصولات تولیدی را به دلیل ایجاب رقابت پذیری با کالای نامرغوب و طبعاً ارزان قیمت وارداتی به ورطه نزول می‌کشاند، هم تولیدکننده وطنی را با چالش‌های غیرمنطقی و نابرابر مواجه می‌کند و هم فرصت‌های فراوانی را برای سودجویان فراهم می‌کند که ثمره آن افول و نزول صنعت داخلی است.

مدیرعامل نساجی حجاب شهرکرد یکی از مهمترین پیامدهای واردات کالاهای نامرغوب ولی ارزان قیمت را میل و نیل مصرف‌کنندگان به سمت و سوی کالای وارداتی دانست که با هیچیک از شئون و شعارهای کشور تطابق نداشته و در تعارض با اهداف اقتصادی کشور است.

دانایی اضافه کرد: توجه به جایگاه تولید ملی و محصول ایرانی با لحاظ کردن کیفیت در واردات محصول و بستن راه‌های واردات کالای نامرغوب می‌تواند موجب اعتلای صنایع داخلی شود و مصرف‌کنندگان وطنی به جای تجمع در فروشگاه‌های بزرگ و عریض و طویل خارجی (که در همه خیابان‌ها و مناطق کشور پرتعداد شده‌اند)، میل به مصرف کالای ایرانی را در خود خواهند دید.

وی در ادامه مصاحبه خود به تحریم‌ها اشاره کرد و گفت: تحریم‌های تحمیلی بر بسیاری از روابط تجاری کشور سایه شومی داشته است و موجبات افزایش قیمت تمام شده در بسیاری موارد بوده است که به‌ویژه در خرید ماشین‌آلات خط توسعه این شرکت خودنمایی کرده و تاثیرگذار بود ولی اجرای برجام هم چندان شرایط را تغییر نداده و توان تازه‌ای را بر روابط اقتصادی نیفزوده است.

به اعتقاد این تولیدکننده، یکی از بزرگترین نمودهای تحریم تحمیلی مشکل نقل و انتقال پول است که هنوز گشایش چندانی حاصل نشده ولی در سنوات اخیر میل و رغبت فعالان اقتصادی و صنعتی جهان به حضور در کشور و ارائه خدمات به شرکت‌های ایرانی کاملاً مشهود است که طبعاً ناشی از اثرات برجام می‌باشد. شاید بیشتر از آنچه که در این فرآیند به دست آورده‌ایم، باید به آنچه به دست نیآورده‌ایم توجه کنیم و راه‌های برطرف نمودن محدودیت‌های فعلی را بررسی کنیم و به نتیجه برسیم.

وی در مورد نمایشگاه ابراز داشت: نمایشگاه نساجی

امسال هم مانند سال گذشته از وسعت خوبی برخوردار بود که ناشی از تجمیع نمایشگاه‌های متعدد در یک بازه زمانی کوتاه بود؛ گرچه با مشکلات فراوانی روبرو بود اما مزایایی نیز داشت که طبعاً با برنامه‌ریزی بهتر و درست‌تر می‌توانست بسیار مثمر ثمر تر واقع شود.

به اعتقاد این صنعتگر نساجی، متأسفانه نحوه چینش و تقسیم‌بندی در این نمایشگاه، مانند سال گذشته با مشکلات فراوانی همراه بود. حضور مخلوط شرکت‌کنندگان داخلی و خارجی و تنوع حضور در رشته فعالیت‌های مختلف در یک سالن از نقاط ضعف این نوع چینش بود که مشابه سال قبل از جذابیت‌های نمایشگاه و نیز بهره‌وری آن می‌کاست. (در سال گذشته غرفه بعد از ما یک غرفه چینی بود که به ارائه قطعات نساجی می‌پرداخت؛ و در نمایشگاه امسال، غرفه بعدی مربوط به عرضه‌کننده قطعات از تایوان بود!!)

دانایی تصریح کرد: شاید همزمانی نمایشگاه‌های تخصصی جمعیت زیادی را روانه محوطه نمایشگاه کند ولی کارآمدی نمایشگاه را هم به شدت کاهش می‌دهد. برای مثال با توجه به غرفه‌دار بودن شرکت نساجی حجاب به عنوان تولیدکننده، عملاً امکان بازدید و حضور در غرفه‌های عرضه‌کنندگان ملزومات و مواد اولیه و ... برای ما مقدور نبود. به بیان دیگر وقتی شرکت‌کننده‌ای در نمایشگاه حضور پیدا می‌کند، طبعاً با تیم فروش و به جهت نمود بیشتر محصولات حضور پیدا می‌یابد و این تیم با بخش خرید، مهندسی و تأمین متفاوت بوده و به همین دلیل کارآمدی و بهره‌وری نمایشگاه کاهش خواهد یافت.

وی در مورد بازدیدکنندگان نمایشگاه گفت: مانند همه نمایشگاه‌ها، طیف بازدیدکنندگان بسیار گسترده و وسیع بوده است و بازدیدکنندگان متعدد و از گروه‌های متنوعی از غرفه ما بازدید کردند. برخی از مقامات رسمی به جهت بررسی وضعیت و حمایت حضور داشتند، برخی از بازاریان نیز برای اطلاع از توانمندی‌ها مجموعه از نمایشگاه بازدید نمودند، برخی از عرضه‌کنندگان خدمات و مواد و محصولات نیز برای بازاریابی مراجعه کردند، برخی از دوستان و بزرگان صنعت نیز تجدید دیدار قدم رنجه کرده بودند که البته حضور همه این عزیزان مغتنم بود و حائز اهمیت و ارزش فراوان.



روین شیمی



نوباف پارسیان



هم جهت آشنایی با این صنعت خوشحال کننده می‌باشد

رئیس هیأت مدیره روین شیمی تصریح کرد: سالیان زیادی است سعی در ارائه کیفیت بالای رنگ و مواد کمکی نساجی همراه با تکنیک روز را داریم، مسلماً نمایشگاه‌های تخصصی، همراه خوبی برای ما بوده و هر ساله سعی بر رفع مشکلات گذشته و بهبود ظرافت‌های آینده هستیم.

*نساجی ایران مستعد رشد و توسعه است

«شرکت نوباف پارسیان» در نمایشگاه نساجی تهران، میزبان مدیران فروش شرکت‌های Groz-Beckert آلمان (فعال در حوزه سوزن، قطعات و لوازم مورد نیاز بخش‌های ریسندگی و بافندگی) Stoll آلمان (از کمپانی‌های پیشرو در ساخت دستگاه‌های بافندگی حلقوی پودی تخت) و همچنین کمپانی Sam-hwa کره جنوبی (فعال در زمینه تولید خط کامل دستگاه‌های تولید لایه بی‌بافت بود.

به اعتقاد مدیران نوباف پارسیان، وجود اجناس و قطعات و مواد اولیه بی‌کیفیت، ماشین‌آلات قدیمی با استهلاک بالا و سرعت پایین، عدم نوآوری و تنوع تولید و عدم توجه به سلاقی مصرف‌کنندگان، سبب پایین آمدن کیفیت و طراحی شده و در نهایت کالایی با هزینه تمام شده بالا تولید می‌گردد که در بازار رقابتی کنونی جایگاه ویژه‌ای نخواهد داشت.

آنان افزودند: صنعت نساجی ایران به دلیل سال‌ها در جاذدن و رکود شدید مستعد رشد و پیشرفت بوده و نیاز جدی به حمایت دولت و اعطاء تسهیلات در تأمین مواد اولیه با کیفیت و دستگاه‌های با تکنولوژی روز دنیا و فرهنگ سازی در حمایت از تولید داخلی و جلوگیری از واردات بی‌رویه محصولات ترکیه و چین دارد.

مدیران نوباف پارسیان در مورد تحریم‌ها ابراز داشتند: تحریم‌ها و فلج شدن سیستم بانکی در سطح بین‌المللی، بزرگترین ضربه را به این صنعت زده و برجام باعث شده که اروپاییان به بازار ایران امیدوارتر شوند.

آنان در ادامه مصاحبه، وضعیت ثبت‌نام امسال نمایشگاه را اسفبار و بدون نظم برنامه توصیف کردند و افزودند: با وجود پیگیری‌های مستمر و حضور اول وقت جهت دریافت غرفه، متوجه شدیم کلیه سالن‌ها پر شده‌اند که

قدردانی می‌کنم و امیدوارم که نشر نقطه نظرات فعالان صنعت نساجی ایران در این نشریه و سایر نشریات و مطبوعات مرتبط با صنعت نساجی که همگی سعی در نمود واقعیت‌ها و حقایق دارند، مثمر ثمر قرار گیرد.

لزوم دگراندیشی بنیادی در صنعت نساجی ایران

«شرکت روین شیمی» به‌عنوان تولیدکننده مواد کمکی نساجی و ارائه دهنده مشاوره تخصصی، در صنعت نساجی به فعالیت می‌پردازد و نماینده مجموعه‌ای از شرکت‌های Bayer, RottaMitsubishi, Hoechst و BASF (که تحت عنوان شرکت Dystar فعالیت می‌کند) و شرکت ماهلو (Mahlo) در ایران بوده و آزمایشگاه تخصصی این شرکت آمادگی ارائه خدمات فنی در زمینه رنگرزی و تکمیل کالای نساجی را دارد. ناصر دهقان - رئیس هیأت مدیره - طرح مشکلات در صنعت امروز به خصوص در صنعت نساجی، بحث غریبی نیست. این صنعت نیاز به دگراندیشی بنیادی در همه ستون‌ها دارد. کمبود سرمایه، به روز کردن تکنولوژی، فاصله گرفتن از ماشین‌آلات پرخرج و کم‌سرعت قرن گذشته، نزدیک شدن به بحث تولید همراه با طبیعت نه بر علیه طبیعت و همیاری دولتمردان شروع بحث است.

وی در پاسخ به این سوال که آیا برجام، بهبودی در روند تعاملات تجاری و صنعتی ایران با سایر کشورها به وجود آورده، گفت: به ثمر رسیدن برجام در ایران را با حضور شرکت‌های خارجی در مقایسه با سال‌های گذشته بررسی می‌کنیم و امیدواریم در سال‌های آینده شاهد همکاری گسترده‌تری در راهبرد اهداف ما، همراه ما باشند.

وی در مورد نمایشگاه امسال نساجی تهران گفت: در مقام مقایسه با نمایشگاه‌های جهانی و رویت آنها، انتظار بالاتری از ظرافت حرفه‌ای و تخصصی مسئولین را داریم.

دهقان با اشاره به این مطلب که حضور چشمگیر شرکت‌ها و افراد خارجی در نمایشگاه را به فال نیک گرفته و انتظار گسترش کمی و کیفی بیشتر در نمایشگاه‌های آتی را داریم، تصریح کرد: به تشخیص ما، استقبال نساجان اعم از صنعتگران، تولیدکنندگان و مدیران بسیار رضایت‌بخش بود، مسلماً بازدید عموم

مدیرعامل شرکت نساجی حجاب شهرکرد هدف مجموعه تحت مدیریت خود را معرفی گستره فعالیت‌های شرکت، نمود هرچه بیشتر پیشرفت‌های به دست آمده در عرضه محصولات جدید و کیفی و به‌ویژه نشان دادن توانمندی‌های تولید پارچه چادرمشکی بود. در این نمایشگاه علاوه بر ارائه محصولات به روش‌های مرسوم، با همکاری یکی از طراحان صاحب‌نام و تجربه کشور، پارچه‌های چادرمشکی تولیدی شرکت به صورت چادرهای متنوع و بسیار زیبا طراحی و دوخته شده بود تا مخاطبان با قابلیت‌های ایجاد شده آشنایی بهتر و بیشتری پیدا کنند و علاوه بر متخصصین، مخاطبان مصرف‌کننده نیز ترکیب پارچه ایرانی، طرح ایرانی و محصول تمام شده ایرانی را به وضوح دریابند. خوشبختانه میزان مراجعات به غرفه شرکت نساجی حجاب در تمام روزهای برگزاری نمایشگاه بسیار خوب بود و این غرفه با استقبال قابل توجهی از سوی همه طیف‌های بازدیدکننده مواجه و بسیاری از اهداف تعیین شده محقق شد.

دانایی‌ضمن بیان این نکته که امکان برگزاری نمایشگاه بسیار بهتری وجود داشت که که از لحاظ کاربردی و عملیاتی و نیز بهره‌وری در جایگاه مناسب‌تری قرار گیرد، افزود: سال گذشته تحلیلی بسیار کارشناسی، عملیاتی و آماری توسط جامعه متخصصین نساجی ایران تهیه و ارائه شده بود که در جلسه هیئت رئیسه جامعه متخصصین نساجی ایران با انجمن صنایع نساجی ایران به صورت مفصل ارائه گردید و علاوه بر دبیرخانه جامعه، انجمن صنایع نساجی ایران نیز این تحلیل را برای تصمیم‌گیران مربوطه ارسال نمود اما متأسفانه در نمایشگاه امسال هم هیچ بهره‌برداری قابل مشاهده‌ای از این گزارش عملیاتی و آماری به عمل نیامد. بدون تردید بسیار مفید است که برگزار کنندگان نمایشگاه‌های تخصصی در فرصت یک‌ساله بین دو نمایشگاه از نقطه نظرات تخصصی، کارشناسی، تجربی و مقایسه‌ای تشکلی مرتبط استفاده بهینه داشته باشند تا با صرف هزینه‌های هنگفت برگزاری نمایشگاه، بهره‌برداری کافی از این رویداد بزرگ صنعتی و بازرگانی محقق شود.

وی در پایان تأکید کرد: از حضور پررنگ نشریه وزین نساجی امروز در همه رویدادهای صنعت نساجی

این مورد برای ما جای سوال بود! همچنین تحویل غرفه‌های بزرگ نیز با تعویق صورت گرفت. آنان در مورد بازدیدکنندگان نمایشگاه گفتند: نسبت به سال‌های قبل تعداد بازدیدکنندگان کمتر بود و از لحاظ اطلاع‌رسانی در رسانه‌ها ضعیف عمل شده بود ولی در کل فضای نمایشگاه محل مناسبی برای صحبت حضوری با تعداد زیادی از مشتریان که اغلب از شهرهای مختلف به تهران آمده‌اند؛ می‌باشد و این امر رضایت بخش بود. در روز آخر نمایشگاه واقعاً نظم و انضباط در نمایشگاه از بین رفت و کارگران نمایشگاه بارها و بارها در ساعات مختلف، خواستار دریافت مبالغی می‌شدند.

مدیران نوباف پارسیان در مورد حضور شرکت‌های خارجی در نمایشگاه ابراز داشتند: همانند سال‌های گذشته حضور پررنگ شرکت‌های خارجی به خصوص شرکت‌های چینی (که حتی برخی از سالن‌ها کاملاً مختص آنان بود)، کاملاً مشهود بود. قطعاً حضور شرکت‌های خارجی از کشورهای مختلف سبب ایجاد رقابت بیشتر خواهد شد ولی تعداد انگشت‌شماری از غرفه‌ها به نمایش تکنولوژی‌های جدید و به‌روز دنیا پرداختند. نمایشگاه از نظر کیفی در سطح بالایی قرار نداشت و نسبت به سال‌های گذشته علی‌رغم قیمت‌های پایین ماشین‌آلات و قطعات کمپانی‌های چینی، رغبت تولیدکنندگان داخلی برای خرید از آنها کمتر بوده و کیفیت برای صنعتگران ایرانی از اهمیت بیشتری برخوردار است.

مدیران نوباف پارسیان، ضمن اشاره به این مطلب که اغلب بازدیدکنندگان نمایشگاه را تولیدکنندگان، مدیران کارخانجات بزرگ و واسطه‌ها تشکیل می‌دادند، هدف از حضور خود را ارائه تکنولوژی‌های جدید به تولیدکنندگان اعلام کردند تا زمینه‌های ورود این تکنولوژی‌ها به کارخانجات داخلی به‌وجود آید و مسیر دستیابی به بهبود و ارتقا کیفی صنعت هموار شود؛ از طرفی حضور در نمایشگاه سبب معرفی نمایندگی و برقراری ارتباط بیشتر با تولیدکنندگان جهت ارائه خدمات و نیز ارتقا فروش و کسب نمایندگی‌های جدید نیز می‌گردد که تا حدودی این اهداف در نمایشگاه نساجی امسال به دست آمد.

آنها تصریح کردند: برگزاری نمایشگاه با عدم یکپارچگی مواجه بود و شرکت‌کنندگان تا انتهای زمان



محسن رضای - مدیر عامل ماشین سازی رازی



محمدرضا طاهری - مدیر عامل پودا ایران



نمایشگاه نساجی در مهر ماه را به مراتب بهتر و موثرتر می‌داند و افزود: متأسفانه مجریان نمایشگاه به نظرات منطقی و صحیح پیشکسوتان و فعالان صنعت نساجی در زمینه زمان مناسب برپایی نمایشگاه، توجهی نشان ندادند و نتیجه آن، سالن‌های خلوت نمایشگاه است زیرا اکثر مخاطبین در مسافرت به سر می‌برند.

اعتماد بازار را جلب کرده‌ایم

«شرکت ماشین‌سازی راعی» به مدیریت محسن راعی موفق به طراحی و تولید اولین ماشین چله‌پیچی بخشی شیب ثابت، مجهز به شیب‌یابی هوشمند شده است و قادر به تولید ماشین‌آلات نساجی مدرن با توجه به نیاز صنعتگران فرش ماشینی و نساجی می‌باشد. ضمن این که ساخت ماشین کناره نویس پارچه تحت لیسانس شرکت سوئسی برادران مگ از جمله افتخارات این شرکت تولیدی به شمار می‌آید.

راعی ابراز داشت: جدیدترین ماشین‌آلات تولیدی ما ماشین‌آلات آهار است که صنعت نساجی کشور نیاز مبرمی به این نوع ماشین برای نوسازی و بازسازی و حرکت به سمت آهار الیاف طبیعی پنبه دارند. ساخت آزمایشی یک ماشین به اتمام رسیده است و در حال تکمیل چارچوب ساخت آن هستیم تا بتوانیم ماشین درجه یک و قابل رقابت تولید نماییم.

مدیرعامل ماشین‌سازی راعی افزود: اگر بخواهیم این ماشین را با نمونه خارجی آن مورد مقایسه قرار دهیم، باید اعلام کنم از نظر کیفی، تقریباً نزدیک رقیبان اروپایی و صد درصد بالاتر از رقیبان آسیایی هستیم، قیمت آن نیز یک پنجم دستگاه مشابه اروپایی است. طی سال‌های متمادی که از حضور ما در صنعت نساجی سپری می‌شود، به صنعتگران ایرانی اطمینان خاطر داده‌ایم که یک مجموعه توانمند و پیگیر رفع مسائل و مشکلات فنی و تخصصی مشتریان خود هستیم، در قبال خدماتی که به آنان ارائه می‌دهیم، بسیار مسئولیت‌پذیر هستیم و خوشبختانه توانسته‌ایم اعتماد آنان را جلب نماییم. با اطمینان می‌گوییم که به دلیل کیفیت بالای دستگاه‌ها، صداقت در کار و توجه به نیازهای مشتریان و تلاش برای رفع آن، یک درصد مشتریان هم تمایلی به واردات ماشین‌های مشابه ما از اروپا ندارند.

راعی در مورد تولید تحت لیسانس شرکت سوئسی

مدیرعامل پودایران تصریح کرد: علی‌القاعده کلیه تولیدکنندگان کشور دچار بحران‌های مذکور هستند به جز چندین واحد تولیدی که توانستند ماشین‌آلات جدید نصب و راه‌اندازی کنند.

طاهری ضمن اشاره به این نکته که صادرات، داستان مفصلی دارد، گفت: زمانی که خریدار خارجی از کارخانه‌های تولیدی بازدید می‌کند، در بدو امر به تکنولوژی‌های موجود، ماشین‌آلات مستقر در خطوط تولید، گواهی‌نامه‌های مرتبط و حتی مسائل مربوط به حقوق بشر متمرکز می‌شود تا متوجه نحوه رفتار مدیران کارخانه با کارگران شود؛ پس صادرات مقوله آسانی نیست و جزئیات و پیچیدگی‌های بسیاری دارد برای مثال باید یکسری استانداردهای بین‌المللی را رعایت کنیم البته صادرات باید مستمر باشد و واحد تولیدی ضمن رفع نیاز بازار داخلی، بتواند صادرات نیز داشته باشد.

به گفته این تولیدکننده، نمی‌توان دور کشور دیوار کشید و با هیچ کشوری به تعامل فنی و تجاری نپرداخت اما انتظار صادرات موفق نیز داشته باشیم! همیشه هم شعار ورود به بازارهای بین‌المللی را سر می‌دهیم اما برای دستیابی به چنین جایگاهی، باید پیش‌نیازهایی را رعایت کنیم.

طاهری، هدف از حضور در نمایشگاه را ملاقات با مشتریان پودایران قلمداد کرد تا بدانند این شرکت همچنان در کنار مشتریان خود ایستاده و قلبش برای آنان می‌تپد. خوشبختانه در نمایشگاه امسال به هدف خود دست یافتیم اما زمان برگزاری نمایشگاه یعنی روزهای پایانی شهریورماه بسیار نامناسب است، اکثر مردم در تعطیلات بین دو عید بزرگ یعنی عید قربان و عید غدیر به سر می‌برند که فرصت خوبی برای تجدید قوا و مسافرت همراه خانواده است.

وی، تبلیغات و اطلاع‌رسانی مربوط به برگزاری نمایشگاه را بسیار ضعیف توصیف کرد و افزود: تغییر مدیریت اجرایی نمایشگاه در روند کلی برپایی نمایشگاه اثر گذار بود. از نظر تهویه سالن‌ها نیز نسبت به سال گذشته در شرایط بهتری به سر می‌بریم و گویا تلاش‌هایی در زمینه ارتقای سیستم تهویه سالن‌ها صورت گرفته است.

مدیرعامل پودایران سپس به نقل قولی از جانب یکی از صنعتگران نام‌آشنای نساجی پرداخت که برگزاری

برگزاری متوجه نشدند برگزارکننده اصلی نمایشگاه چه گروهی است! ثبت نام امسال نمایشگاه دقیقاً مشابه اداره‌های دولتی بوده و طی نمودن چندین و چندباره فاصله‌های طولانی بین حسابداری ستاد و مدیریت اجرایی، سبب نارضایتی شرکت‌کنندگان گردید. البته از نقاط مثبت نمایشگاه سازماندهی خوب بخش بازرگانی و چیدمان مناسب غرفه‌ها و سالن‌ها بود. این نمایشگاه در مقایسه با سال‌های قبل که همزمان با نمایشگاه‌های غیرمرتبط دیگر برگزار می‌شد و شاهد برپایی نمایشگاه کفپوش و فرش ماشینی در زمان دیگری بودیم، از نظم و انسجام بسیار بالایی برخوردار شده و میزان رضایت غرفه‌داران و نیز بازدیدکنندگان در برگزاری یک نمایشگاه تخصصی بالاتر رفته است اما همچنان عدم مدیریت و زمان‌سنجی مناسب جهت تحویل سالن‌ها و غرفه‌آرایی و نیز تهویه نامناسب و تبلیغات ضعیف نمایشگاهی از نقاط ضعف نمایشگاه نساجی تهران محسوب می‌شود.

صادرات، داستان مفصلی دارد

«شرکت اطلس بهدیس (پودایران)» سال ۱۳۵۹ تأسیس شد و ابتدا به فعالیت در زمینه منسوجات خانگی می‌پرداخت اما به مرور بر تولید حوله (به خصوص حوله‌های چاپی) متمرکز شد.

محمدرضا طاهری - مدیرعامل - گفت: با توجه به تولید کالایی خاص (حوله چاپی) و تجربه فراوان در این بخش، خوشبختانه بازار و مشتریان خود را پیدا کرده‌ایم اما در مجموع بازار مساعدی برای تولیدکنندگان وجود ندارد.

وی، بزرگ‌ترین رقیب خارجی حوله‌های چاپی ایران را حوله‌های ترکیه اعلام کرد و گفت: با کمال تأسف طی دو سال اخیر به دلیل شرایط نامطلوب اقتصادی و سیاسی این کشور، تولیدکنندگان ترکیه محصولات خود را با قیمت‌های بسیار نازل روانه بازار ایران کردند و به دلیل بهره‌گیری از تکنولوژی‌های مدرن و کیفیت خوب محصولات، توانستند جای خود را در بازار کشور ما باز نمایند در حالی که مشکلات متعدد اجازه نداد تولیدکنندگان ایرانی به نوسازی و بازسازی تجهیزات و ماشین‌آلات خود بپردازند لذا هم از نظر قیمت تمام شده کالا و هم کیفیت محصولات، توان رقابت با کالاهای ترکیه را ندارند.

مگ نیز گفت: با مدیران این شرکت در ایتامی میلان آشنا شدم و همان زمان مذاکراتی با آنان انجام دادم، صحبت‌های اولیه چندان خوشایند نبود چون به فعالیت ما به‌عنوان یک تکنولوژی سطح پایین نگاه می‌کردند. به آنان گفتم دارای ۱۴۰ سال سابقه فعالیت در صنعت ماشین‌سازی هستیم و ما طی ۱۵ سال توانستیم به سطحی از تکنولوژی و توانمندی برسیم که مشتریان ترجیح می‌دهند به جای واردات، ماشین‌های ما را خریداری نمایند. پس از نظر پیشرفت کاری، به مراتب جلوتر از شما هستیم.

وی ادامه داد: پس از اتمام مذاکرات اولیه، مدیران مگ جهت حضور در سمپوزیوم تولیدکنندگان ماشین‌آلات نساجی سوئیس به ایران آمدند. آنان پیشنهاد نمایندگی شرکت را مطرح کردند که به اعتقاد ما زیان هر دو طرف را در بر دارد. زیرا ماشین‌آلات مگ گران‌قیمت است و در ایران جای کار چندانی ندارد، ما نیز نمی‌توانیم ماشین‌آلاتی که ارائه آن در ایران از نظر اقتصادی مقرون به صرفه نیست، عرضه کنیم لذا تصمیم گرفتیم براساس نقشه‌ها و استانداردهای مگ، ماشین‌آلات این شرکت را در ایران تولید کنیم تا به تأمین نیاز بازارهای ایران و برخی کشورهای آسیایی بپردازیم.

مدیرعامل ماشین‌سازی راعی تصریح کرد: مدیران مگ، انسان‌های واقع‌نگر و منطقی هستند و به دنبال کسب و کار و توسعه بازارهای خود هستند و توجهی هم به سیاست‌بازی کشورهای مختلف ندارند. چه بسا برای سفر به آمریکا مجبور به ارائه توضیحاتی در مورد دلایل سفر به ایران شوند اما حضور در ایران قطعاً برایشان آن قدر جذاب است که ریسک سفر را پذیرفته‌اند.

به گفته راعی، در موقعیتی قرار گرفته‌ایم که نمی‌توانیم در نمایشگاه نساجی کشور حضور پیدا نکنیم و حضورمان در نمایشگاه بسیار حیاتی و ضروری است.

شاید برخی مشتریان فکر می‌کنند ماشین‌سازی راعی یک مجموعه شناخته‌شده در صنعت نساجی ایران به شمار می‌آید و دلیلی ندارد در نمایشگاه حضور یابد اما از نظر اعتباری «باید» در نمایشگاه حضور داشته باشیم.



سید مجاهد چالالی - مدیرعامل (نایف شیدا)



ایران اشتریک



تولید کننده: طرح نساجی، تهران، ایران
نساجی، تهران، ایران



موانع روان سازی مراودات تجاری با بانک های بزرگ و معتبر اروپائی

«شرکت ایران اشتریک» در نمایشگاه نساجی امسال میهمان شرکت های Marzoli ماشین آلات ریسندگی الیاف کوتاه، Picanol ماشین آلات بافندگی تار و پودی، Laros مواد آهاری، Derix لامل، میل میلک و شانه بافندگی، Zimmer ماشین آلات چاپ تخت و روتاری، Thies ماشین آلات رنگرزی پارچه، نخ و الیاف، Durst ماشین آلات چاپ دیجیتال پارچه، BiellaShrunk ماشین آلات تکمیل پارچه های فاستونی، Zonco ماشین آلات تکمیل پارچه های فاستونی، IMA ماشین آلات برش و پهن کن پارچه همراه با نرم افزار طراحی، Klieverik ماشین آلات لمینیت، کلندر چاپ ترانسفر ترموباندینگ و فیوزینگ انواع فرش و موکت، Mayer & Cie ماشین آلات گردباف و Lonati ماشین آلات جوراب بافی بود.

مدیران ایران اشتریک در مورد سطح کمی و کیفی نمایشگاه امسال اعتقاد داشتند: با توجه به روند رو به رشد فعالیت های صنایع نساجی در دو سال اخیر و حضور پررنگ تر شرکت های خارجی به نظر می رسد سطح کیفی و کمی برگزاری نمایشگاه از بهبود نسبی برخوردار بود.

آنان ادامه دادند: از آنجا که شرکت های اروپائی به دنبال توسعه فروش تکنولوژی خود و صادرات آنها به بازار ایران هستند و با توجه به جو مثبت بعد از مذاکرات ۵+۱ و توافقنامه برجام حضور شرکت های خارجی برای دستیابی بیشتر به بازار ایران، بهتر از گذشته شده است، به طوری که برخی از آنان علاوه بر حضور فیزیکی در نمایشگاه، ماشین آلات خود را نیز به نمایش گذاشتند.

مدیران ایران اشتریک ضمن بیان این مطلب که بازدیدکنندگان از تمامی طیف های صنعتی شامل کارخانجات ریسندگی، بافندگی، رنگرزی، چاپ و تکمیل و طیف های دانشگاهی و وزارت خانه های بودند؛ هدف ایران اشتریک از حضور در نمایشگاه نساجی تهران را برقراری ارتباط بیشتر با مصرف کنندگان و علاقه مندان صنعت نساجی و ایجاد پل ارتباطی قوی جهت مذاکرات رودررو صاحبان تکنولوژی با صاحبان صنایع و علاقه مندان به تکنولوژی اروپائی اعلام کردند و افزودند: در این راستا تلاش شد با حضور کارشناسان

و تصمیم گیران اروپائی در غرفه ایران اشتریک همراه با ارائه ماشین آلات گردباف Mayer & Cie و جوراب بافی Lonati نسبت به ارائه بهتر و توضیحات فنی به ذی نفعان حداکثر بهره برداری از فرصت نمایشگاه نساجی به دست آید که می توان گفت دستیابی به اهداف از پیش تعیین شده مورد رضایت بود.

به اعتقاد مدیران ایران اشتریک، از نقاط مثبت نمایشگاه می توان به تخصصی بودن سالن های تخصیص داده شده به فعالیت های مختلف این صنعت و هماهنگی لازم برای برپائی هرچه بهتر آن و از نقاط منفی آن به فقدان زیرساخت های لازم و تسهیلات جهت استفاده بهینه بازدیدکنندگان از محیط نمایشگاه اشاره نمود مانند نبود سیستم های یکپارچه نمایشگاهی، نرم افزارهای مورد نیاز نمایشگاهی، عدم وجود تسهیلات رفاهی لازم برای تمامی افراد، عدم وجود سیستم امنیت کافی برای سالن ها، سیستم تهویه نامناسب، عدم وجود سیستم های بهداشتی و سرویس های دستشویی در هر سالن و ...

مدیران این مجموعه نساجی تصریح کردند: برای برگزاری هرچه بهتر و موفق تر نمایشگاه نساجی، به نظر می رسد بایستی راهکارهای لازم همراه با مشوق های قوی جهت حضور شرکت های صاحب تکنولوژی همراه با ماشین آلات روز دنیا پیش بینی و برنامه ریزی گردد. نرخ هزینه هر متر مربع برای غرفه ها در مقایسه با نمایشگاه های خارج کشور توجه لازم را نداشته و انگیزه حضور پررنگ همراه با ماشین آلات را کاهش می دهد؛ به طوری که در ارزیابی اولیه سهم هزینه غرفه بسیار بالاست.

بخش بعدی این مصاحبه در مورد وضعیت فعلی صنایع نساجی ایران بود که مدیران ایران اشتریک عنوان کردند: وضعیت فعلی صنعت نساجی جدای از صنایع کل کشور که با مشکلات عدیده ای روبروست، نمی باشد. صرف نظر از مشکلات عدیده صنایع کشور، صنعت نساجی دارای مشکلات منحصر به فرد و قابل توجهی دارد که مهم ترین آنها عبارتند از:

• عدم تخصیص منابع مالی کم بهره جهت انجام پروژه های جدید ایجاد یا توسعه ای

• عدم وجود حمایت جدی از طرف سازمان های دولتی از این صنعت (تامین اجتماعی، دارائی، مالیات، گمرکات کشور و ...)

• وجود کالای قاچاق در حوزه نساجی و پوشاک که سهم بسزائی در آمار ورودی کالای قاچاق دارد و متأسفانه روز افزون است.

• قدیمی بودن تکنولوژی اکثر کارخانجات نساجی و عدم به روز رسانی تکنولوژی در موعد مقرر

• کمبود مدیران کارآمد و صاحب دانش فنی در شرکت های بزرگ نساجی غیر خصوصی

• فقدان زنجیره تأمین نساجی در اکثر موارد که باعث افزایش قیمت تمام شده محصول نسبت به کشورهای رقیب می شود.

• کم توجهی به کشت پنبه و تولید مواد اولیه مورد نیاز صنعت نساجی در کشور

• فاصله زیاد دانشگاه ها با نیاز روز صنایع نساجی در کشور (آموزش مطابق نیاز روز صنعت نیست)

• سیاه نمایی صنعت نساجی در کشور به طوری که رغبت سرمایه گذاری و حضور مهندسين جوان در این صنعت رو به کاهش است.

مدیران ایران اشتریک در پایان با اشاره به برجام و توافق هسته ای ابراز داشتند: در این که پس از برجام بهبود نسبی در مراودات تجاری با جهان بوجود آمده است شکی نیست، ولی به طور قاطع می توان گفت شرایط پس از برجام با انتظاری که ایجاد شده بود فاصله بسیار زیادی دارد. به عبارت دیگر بدعهدی ها و بهانه جوئی های غیر اصولی طرف های خارجی (خصوصاً کشور آمریکا) مانع از روان سازی مراودات تجاری به ویژه با بانک های بزرگ و معتبر اروپائی شده است.

عدم حمایت کافی دولت از بخش خصوصی صنعت
«شرکت الیاف شیوا دلیجان» به مدیریت سید سجاد جلالی در سال ۱۳۹۳ با هدف تولید انواع الیاف پلی استر راه اندازی شد و توانست در مدت کوتاهی با تکیه بر دانش فنی روز دنیا و استفاده از نخبگان این صنعت، مسیر پیشرفت را طی کند.

جلالی ضمن ارائه توضیحات فوق افزود: در حال حاضر شرکت الیاف شیوا با تولید روزانه ۵۰ تن انواع الیاف پلی استر در خدمت مشتریان داخلی و خارجی خود می باشد و همچنین با صادرات گسترده محصولات خود توانسته خدمت کوچکی به اقتصاد میهن عزیزمان داشته باشد.

به گفته وی، تولید الیاف باکیفیت و در گرید بین المللی با استفاده از مواد اولیه مرغوب در راستای پیشرفت و توسعه ماست.

مدیرعامل الیاف شیوا تصریح کرد: مشکلات صنعت نساجی در وهله نخست عدم حمایت کافی دولت از بخش خصوصی صنعت به ویژه در مسائل اقتصادی است که متأسفانه گریبانگیر اکثر صنایع مختلف ما شده و آرام آرام ریشه صنعت را در کشور ما سست نموده است؛ برای مثال در صنعت الیاف که بایستی با نگاه صادرات محور در آن به حرکت پرداخت. امروزه متأسفانه به دلیل عدم ارتباط مناسب و راه حل های بانکی مستمر و تعامل با جهان خارج این امکان از صنعت الیاف سلب شده و حتی سیاست های خارجی اقتصادی کشور نیز به گونه ای است که همیشه امکان واردات بیشتر مهیا می شود تا صادرات و متأسفانه کشورهای دیگر از ما به عنوان مصرف کننده یاد می کنند تا تولید کنندگان! همچنین کشور همسایه ترکیه برای الیاف ایرانی، قانونی دارد که رغبت مصرف کنندگان ترک را نسبت به مصرف الیاف ایرانی کاهش می دهد و متأسفانه مسئولین برای رایزنی و حذف این گونه قوانین فعالیت فراوانی ندارند.

وی اذعان داشت: نمایشگاه نساجی امسال هم متأثر از همین مشکلات، فاقد مراجعه کننده خارجی است اما خوشحالیم که مشتریان داخلی خود را ملاقات می کنیم و به تبادل اطلاعات با یکدیگر می پردازیم.

مشکلات ترخیص کالا از گمرکات کشور

«شرکت یکتا الیاف شرق» در شهرک صنعتی چرمشهر مشهد قرار دارد که از سه سال پیش فعالیت های مربوط به احداث، واردات و نصب ماشین آلات مرتبط را آغاز کرد و دو ماهی است که به تولید انواع الیاف پلی استر (از دنییر ۱ تا دنییر ۲۰ کتان تایپ، الیاف هالو (سلیکونی و غیر سلیکونی)، الیاف سالیید (با دنییرهای مختلف) می پردازد.

رضا عبادیان- مدیرعامل- ضمن بیان مطلب فوق افزود: در مشهد، واحد تولید الیاف پلی استر وجود ندارد در حالی که حجم عمده ای از پلی استر در کارخانه های نساجی این شهر مورد استفاده قرار می گیرد به همین دلیل تصمیم گرفتیم شرکت یکتا الیاف شرق را با هدف تأمین نیاز این قبیل کارخانه ها راه اندازی نماییم



محمدرضا احمدپور-مدیرعامل پشمبافی آسیا



رضا عبادیان-مدیرعامل یکتا الیاف شرق



زیرا پیش از ورود به عرصه تولید الیاف پلی استر حدود ۱۵ سال در بخش کالای خواب (بالش، لحاف و ...) سابقه فعالیت داشتیم.

وی یادآور شد: خط تولید الیاف پلی استر را از چین (تحت لیسانس نیومگ آلمان) وارد کرده ایم. الیاف یک دنیرو زیر یک دنیرو موسوم به پرسان یا میکرو نیز تولید می کنیم که در بالش های بسیار خاص مورد استفاده قرار می گیرند. به دلایل مختلف، کمتر تولیدکننده های به سمت تولید الیاف زیر یک دنیرو می رود و این قبیل الیاف از کره جنوبی و چین وارد کشور می شوند.

عبادیان تصریح کرد: از نظر کیفیت باید اعلام نمایم اغلب بازدیدکنندگان نمایشگاه نساجی تهران، کیفیت محصولات ما را کاملاً پسندیده اند و در مورد الیاف پرسان سفارشات بسیاری دریافت کردیم و با توجه به افزایش حجم واردات این قبیل الیاف، سعی داریم تولیدات خود را به سطحی برسانیم که واردات محصول مشابه را به حداقل برسانیم؛ کما این که قیمت محصولات ما حدود ۳۰ درصد پایین تر از مشابه وارداتی است.

به گفته مدیرعامل یکتا الیاف، زمانی که الیاف مورد نیاز تولیدکنندگان داخلی در کوتاه ترین زمان، بهترین کیفیت و مناسب ترین قیمت تولید و توزیع می شود و ماندگاری و دوام آن به اثبات می رسد، سایر تولیدکنندگان نیز نسبت به تهیه الیاف مذکور از داخل کشور علاقه مند خواهند شد آن هم در شرایطی که واردات به دلیل هزینه های بالای حمل و نقل، گمرکات و ... بالاست و عملاً چندین شرکت قادر به واردات مستقیم خواهند بود و سایرین مجبورند با قیمت های بالاتر آن را از واسطه ها تأمین کنند که این امر هم مشکلات و دردهای خاص خود را دارد.

عبادیان در مورد تهیه مواد اولیه شرکت تحت مدیریت خود گفت: مواد اولیه مصرفی ما یا به صورت باز یافتی و یا از طریق پتروشیمی شهید تندگویان تهیه می شود که خوشبختانه از نظر عرضه، کیفیت و قیمت مشکلی با تولیدات پتروشیمی تندگویان نداریم.

این تولیدکننده الیاف پلی استر در ادامه بیان داشت: واردات لوازم یدکی و ماشین آلات مورد نیاز به دلیل بروکراسی های گمرک با مشکلاتی روبرو هستیم. برای مثال خط تولید کارخانه به قطعه ای نیاز مبرم پیدا می کند اما حدود دو هفته فقط و فقط به دلیل

بروکراسی های اداری، قطعه مورد نیاز ما در گمرک می ماند و ترخیص نمی شود! متأسفانه هیچ گونه همکاری جهت تسهیل در ترخیص قطعات و لوازم یدکی ماشین آلات صنعتی در گمرکات صورت نمی گیرد.

وی اذعان داشت: در ماه گذشته به همین دلیل حدود یک هفته خط تولید ما متوقف شد زیرا فیلترهای مورد نیاز در گمرک باقی ماند و دو هفته به طول انجامید تا موفق به ترخیص آن شدیم!

عبادیان در پاسخ به این سوال که آیا یکتا الیاف شرق برنامه ای برای صادرات دارد یا خیر؛ گفت: در حال تولیدکننده الیافی هستیم که مورد استفاده و پسند کشورهای همسایه قرار گیرد، با چند مشتری خارجی در نمایشگاه مذاکراتی انجام داده ایم که امیدوارم مقدمه ای برای صادرات باشد.

مدیرعامل یکتا الیاف شرق در مورد حضور در نمایشگاه نساجی تهران گفت: معرفی توانمندی های شرکت به بازار الیاف پلی استر، مهم ترین دلیل حضور ما در نمایشگاه نساجی است که خوشبختانه در زمینه جذب مشتریان داخلی و خارجی بسیار موفق بوده ایم و فکر می کنم نتایج موثر و مثبتی برای ما به همراه خواهد داشت.

* تأمین مواد اولیه و سرمایه در گردش؛ دغدغه اغلب واحدهای تولیدی

به گفته محمدرضا احمدپور - مدیرعامل کارخانجات پشم بافی آسیا - این واحد تولیدی به ریسندگی، بافندگی، رنگرزی، تکمیل و رفوگری پارچه های فاستونی مانتویی و پالتویی، عبایی و قبایی (برای صادرات به نجف) می پردازد؛ همچنین نخ های تولیدی این کارخانه در بسیاری از واحدهای تولیدی فاستونی کشور مصرف می شوند.

وی ادامه داد: طی دو سال اخیر با آسیب شناسی هایی که از گلوگاه های تولید و فروش انجام داده ایم، به سطح قابل توجهی از کیفیت رسیده ایم و خوشبختانه از نظر تولید و فروش با مشکل خاصی مواجه نیستیم زیرا به رفع یکی از نیازهای اولیه بشر یعنی پوشش می پردازیم.

احمدپور، یکی از دغدغه های این واحد تولیدی را تأمین مواد اولیه و سرمایه در گردش دانست و افزود:

مواد اولیه مصرفی ما (پشم، پلی استر، رنگ و ...) عمدتاً وارداتی است که نوسانات نرخ ارز، چالش های بسیاری برایمان به وجود می آورد، ابتدا مبالغ را به صورت نقدی به واردکننده کالا می پردازیم تا از عهده تأمین مواد اولیه برآییم پس باید نقدینگی قابل توجهی در اختیار داشته باشیم که با کمبود مواد اولیه مواجه نشویم. از یک سو دو ماه به طول می انجامد تا مواد اولیه از کشور خارجی تأمین و سپس از گمرک ایران ترخیص شود و تشریفات دست و پاگیر گمرک، یک از موانع صنعتگران به شمار می آید و از سوی دیگر سرمایه ما پس از ۱۰ ماه بازمی گردد، از نظر اقتصادی این روند توجیه پذیر نیست ضمن این که حاشیه سود ما بسیار پایین است و تسهیلات بانکی با نرخ ۲۲-۱۸ درصد، فشارهای مضاعفی بر تولیدکننده وارد می کند و اگر این روند ادامه پیدا کند، اغلب کارخانه های نساجی رو به تعطیلی خواهند گذاشت.

وی، بهترین صنعت برای ایجاد اشتغال را صنایع نساجی دانست و گفت: سال گذشته با افزایش حجم تولیدات مجموعه، توانستیم کارگران بیشتری را جذب کارخانه نماییم و هر اندازه این صنعت مورد حمایت و عنایت جدی متولیان امر قرار گیرد، میزان تولید و نیاز به استخدام نیروهای انسانی بیشتر خواهد شد و به آسانی قادر خواهیم بود بخش عمده ای از معضل بیکاری جامعه را برطرف نماییم.

احمدپور در مورد قاچاق محصولات مشابه پشم بافی آسیا به کشور گفت: فاستونی و پارچه های بی کیفیت چینی به وفور در بازار وجود دارند و متأسفانه مصرف کنندگان توجهی به کیفیت بسیار نازل این قبیل محصولات ندارند و در بسیاری از موارد با خطرانی که این محصولات برای سلامتی آنها دارند؛ آشنا نیستند و صرفاً به دلیل قیمت ارزان، پارچه چینی می خرند، به این ترتیب قاچاق، بازار ما را اشباع کرده است و این روند به تولیدکننده، صنعتگر، دولت و سلامتی مصرف کننده آسیب های جبران ناپذیر وارد می کند؛ البته تلاش هایی برای مبارزه با قاچاق از سوی مسئولان امر صورت گرفته اما همچنان شاهد قدرت نمایی کالاهای قاچاق در کشور هستیم.

به گفته احمدپور، در مرحله نخست تعامل با مشتریان، پیشنهاد بازدید از کارخانه را با آنان در میان می گذاریم، پس از مشاهده بخش های مختلف کارخانه و اطلاع

از توانمندی‌های تولیدی ما، انگیزه بیشتری برای انعقاد قرارداد پیدا می‌کنند. در مرحله بعد نمونه مورد نیاز مشتری از وی اخذ و پس از تولید نمونه، در صورت جلب رضایت مشتری، قرارداد منعقد می‌شود. در گذشته ابتدا محصول تولید و سپس روانه بازار مصرف می‌شد اما در بسیاری از موارد، بازار از رنگ و طرح آن استقبال نمی‌کرد و محصولات به ناچار راهی انبار کارخانه می‌شدند اما چند سالی است که ابتدا نظرات مشتریان را جویا می‌شویم و سپس نسبت به تولید اقدام می‌نماییم و خوشبختانه این شیوه بسیار موفقیت‌آمیز بوده است.

وی سپس به تولید نخ در شرکت متبوع خود نیز پرداخت و گفت: تولیدکننده انواع نمره نخ از نمره ۳۰ متریک تا ۱۲۰ متریک با درصد ترکیب‌های مختلف از الیاف تاپس پشم و تاپس پلی استر هستیم و امیدوارم بتوانیم بخشی از نیاز مشتریان به نخ‌های مرغوب و باکیفیت را تأمین نماییم.

احمدپور، برنامه آینده پشم‌بافی آسیا را در صورت وجود سرمایه در گردش کافی و نقدینگی مناسب، افزودن سالن دوخت اعلام کرد و اطمینان داد که از نظر توان فنی و نیروی انسانی با کمبودی مواجه نیستیم.

مدیرعامل پشم‌بافی آسیا یادآور شد: نمایشگاه نساجی تهران، فرصت خوبی برای ما بود تا کیفیت و توانمندی‌های کارخانه را به بازدیدکنندگان مختلف معرفی نماییم که خوشبختانه شاهد استقبال خوبی از سوی بازدیدکنندگان بودیم و مشتریان بازار، تأمین‌کنندگان مواد اولیه، مدیران سازمان‌ها و نهادهای مختلف از غرفه ما بازدید به عمل آوردند و پیشنهادهای نیز جهت انعقاد قرارداد داشتیم اما همان‌طور که اشاره کردم برای تأمین مواد اولیه دچار مشکلات جدی هستیم و اگر نتوانیم در موعد مقرر به تعهدات خود در قبال مشتریان عمل کنیم، خدای ناکرده اعتماد و اعتبار ما در بازار خدشه‌دار خواهد شد، به همین دلیل دولتمردان باید سرمایه در گردش ارزان‌قیمتی در اختیار تولیدکنندگان قرار دهند تا وقفه‌ای در تولید و توزیع به وجود نیاید. وی در پایان اذعان داشت: صنعت نساجی در ایران پیشینه درخشانی دارد که متأسفانه طی سال‌های اخیر مورد بی‌مهری قرار گرفته است، امیدوارم دولت به این صنعت توجه بیشتری داشته باشد تا دوران اوج خود را تکرار کند.



رزفام تجارت



محمد رضا غروی - مدیرعامل خوشبخت رنگ



* فعلاً روی پاهای خود ایستاده‌ایم

«شرکت خوشرنگ» دارای حدود نیم قرن سابقه در بخش‌های بافت، تکمیل و رنگرزی پارچه‌های گردباف است.

به گفته محمدرضا غروی نجفی - مدیرعامل - فعالیت ما در صنعت نساجی، نسل به نسل ادامه پیدا کرده و سعی می‌کنیم به‌روزتر و با استفاده از تجربه ارزشمند پدران خود به فعالیت ادامه دهیم.

وی افزود: همه ما با مسائل و مشکلات صنعت نساجی آشنا هستیم و فعلاً روی پاهای خود ایستاده‌ایم و تولید را تا جایی که می‌توانیم، ادامه می‌دهیم. در این مسیر ما هم مانند بسیاری از همکاران با مشکلات متعدد روبرو هستیم و صحبت در مورد هر یک از این مشکلات مثنوی هفتاد من است!

غروی تصریح کرد: علی‌رغم عدم حمایت از صنعت نساجی، بازدیدکنندگان نمایشگاه با مشاهده محصولات مختلف، لب به تحسین می‌کشایند و برخی می‌گویند باور نمی‌کنیم صنعت نساجی در ایران، چنین توانمند و قابل رقابت باشد.

مدیرعامل خوشرنگ اذعان داشت: به این باور رسیده‌ایم که در صنعت نساجی باید به روز بود تا دوام داشته باشیم.

این صنعتگر نساجی یادآور شد: گالایه‌مندیم که مسئولان همچون سنوات گذشته، هیچ وقتی به ما صنعتگران نساجی نمی‌گذارند و بازدید کوتاهی از غرفه ما به عمل نمی‌آورند تا حداقل بگویند غرفه زیبایی دارید! چنین بی‌مهری‌ها و کم‌توجهی‌هایی باعث دل‌سردی ما می‌شود، باور کنید اندکی ارزش‌گذاری و توجه، راه دوری نخواهد رفت! واقعیت این است که اولویت و مرکز توجه دولتمردان، صنعت نساجی نیست. به اعتقاد غروی، در نمایشگاه نساجی امسال، شرکت‌های مختلف خارجی حضور دارند که هم با هدف ارائه مواد اولیه و محصولات مختلف و هم خرید راهی ایران شده‌اند که در صورت بسترسازی‌های مناسب، می‌توان به صادرات پرداخت. جوانان ایرانی توانایی رقابت با سایر کشورها را دارند و باید مورد حمایت قرار گیرند تا پیشرفت نمایند.

* گویا گمرک اعتمادی به ما ندارد!

امیر استاد - مدیرعامل شرکت رز فام تجارت - سابقه‌ای

۴۰ ساله در صنعت نساجی کشور دارد. حدود ۱۴ سال در کارخانه بافکار به فعالیت پرداخت و مدتی نیز به‌عنوان مشاور «مخمل و ابریشم کاشان» و «تکمیل بافت تهران» به کار در صنعت نساجی ادامه داد. وی هشت سالی است که تحت عنوان شرکت رز فام تجارت به واردات و فروش مواد تعاونی شرکت ترانسفار (Transfar) مشغول است و طی دو سال اخیر نمایندگی انحصاری شرکت سیکو (SeyCO) در ایران را برعهده دارد.

وی بیان داشت: به شکل‌های مختلف گرفتار کاغذبازی‌های فراوان در سازمان‌های دولتی مانند گمرک و ... هستیم. برای مثال در گذشته، ماهیت کالاهای ما در گمرک مورد تأیید قرار می‌گرفت و سپس مراحل ترخیص صورت می‌گرفت اما مدتی است که یک شرکت بازرسی، نمونه محصولات ما را با هزینه‌های تقریباً بالا مورد آزمایش قرار می‌دهد تا صحت گفته‌های ما را مورد تأیید قرار دهد، متأسفانه گویا گمرک اعتمادی به ما ندارد و زمانی که اظهار می‌کنیم فلان محصول، دیسپرس کننده است، باید با انجام آزمایش (که پرداخت هزینه‌های آن بر دوش ما می‌افتد) به یقین برسد! ضمن این که انجام چنین آزمایش‌هایی چندین روز به طول می‌انجامد و مجبوریم پول انبارداری گمرک را هم تقبل کنیم. زمانی که یک شرکت چندین سال به واردات رسمی و قانونی می‌پردازد و نام و اعتبار خوبی در بازار به دست آورده که دیگر حيله و فریبی در کارش نیست و نباید هر بار محصولات آن را مورد آزمایش قرار گیرد! سوال اینجاست که چرا گمرک سراغ کسانی نمی‌رود که صدها کانتینر محصول بی‌نام و نشان، مجهول و مغایر با اظهارنامه گمرکی وارد می‌کنند؟

استاد افزود: حضور بازدیدکنندگان نمایشگاه نساجی امسال را از لحاظ کیفی پسندیدم اما از نظر کمی چندان قابل توجه نیست چون در روزهای پایانی تابستان به سر می‌بریم و اغلب مردم به تعطیلات رفته‌اند به همین دلیل بازدیدکنندگان فراوانی از نمایشگاه بازدید نکردند. حتی در سطح شهر هم شاهد خیابان‌های خلوت و بدون ترافیک و ازدحام همیشگی هستیم.

به اعتقاد وی، بهتر بود نمایشگاه نساجی در اواسط تابستان یا مهرماه برگزار می‌شد تا با روزهای پایانی تابستان و مسافرت مردم (که بخشی از آن صنعتگران

نساجی هستند) مواجهه نمی‌شدیم.

* عدم نقدینگی؛ مشکل اصلی اغلب شرکت‌های نساجی

«شرکت ریس سنج» در سال ۱۳۷۴ راه‌اندازی شد و هسته مرکزی آن با همکاری دانشگاه کاشان در چهار گروه نساجی، مکانیک، صنایع و کامپیوتر شکل گرفت که در بخش نساجی به ساخت تجهیزات آزمایشگاهی می‌پردازد.

محمود برادران - مدیرعامل - با اعلام این خبر که ریس‌سنج به یک شرکت دانش بنیان تبدیل شده، گفت: شرکت‌های دانش بنیان، ایده‌های را پرورش می‌دهند که بیشتر جنبه دانش و علم دارد و در نهایت پس از طی کردن مراحل تجاری سازی به تولید انبوه می‌رسد.

وی افزود: تمام دستگاه‌های ریس‌سنج براساس نیاز صنعتگران نساجی و طبق استانداردهای معتبر بین‌المللی، طراحی (و نه کپی‌برداری) و تولید می‌شوند. دستگاه‌های ما تمام بخش‌های صنعت نساجی اعم از ریسندگی، بافندگی، فرش، موکت، منسوجات بی‌بافت، چرم و ... را تحت پوشش قرار می‌دهد.

برادران تصریح کرد: مشابه خارجی دستگاه‌های ما در بازار وجود دارد اما اختلاف قیمت و سطح گسترده خدمات پس از فروش ریس سنج، مهم‌ترین دلیل روی آوردن صنعتگران به محصولات ماست. از نظر کیفی نیز بارها و بارها دستگاه‌های خود را با نمونه‌های مشابه خارجی مورد مقایسه قرار داده‌ایم و خوشبختانه هیچ چیز کمتر از آنان ندارد. معمولاً دستگاه‌ها را به نحوی طراحی می‌کنیم که با اوزان اصلی قابل اندازه‌گیری باشند.

به گفته مدیرعامل ریس‌سنج، عدم نقدینگی مشکل اصلی اغلب شرکت‌های نساجی است. برای مثال دستگاه‌ها را با حداقل نقدینگی می‌فروشیم و با چک‌های مدت‌دار و برگشتی روبرو می‌شویم.

وی اذعان داشت: در گذشته کارخانه‌ها با روش سعی و خطا، تغییراتی در خطوط تولید خود اعمال می‌کردند و چه بسا چندین تن محصول تولید می‌کردند و پس از پی بردن به اشتباه خود، مجبور می‌شدند با صرف هزینه و زمان همان محصول را بار دیگر تولید نمایند ضمن این که استقبالی از دستگاه‌های آزمایشگاهی

نساجی به عمل نمی‌آورند اما خوشبختانه در حال حاضر به لزوم استفاده از دستگاه‌های آزمایشگاهی برای کاهش ضریب خطا و اشتباهات احتمالی پی برده‌اند و توانسته‌اند از میزان ضایعات کارخانه بکاهند. برادران ادامه داد: افزایش هزینه‌های تولید مانند قیمت برق، نیروی انسانی و ... باعث می‌شود کارفرما به فکر انجام کار درست و جلوگیری از وقوع هرگونه اشتباه در خط تولید باشد تا بتواند هزینه‌های سربار را به حداقل برساند. آنان برای کیفیت اهمیت بسیاری قائل هستند، برای مثال بسیاری از شرکت‌ها به محض تأسیس، دستگاه‌های آزمایشگاهی تهیه می‌کنند.

مدیرعامل ریس سنج با بیان این مطلب که تحریم‌ها در روند فعالیت‌های ما بی‌اثر نبوده، گفت: به دلیل تحریم با مشکلاتی در زمینه خرید قطعات اولیه مواجه شدیم. وی اذعان داشت: از سال ۱۳۹۲ تاکنون در دوره‌های مختلف نمایشگاه نساجی تهران برای معرفی محصول و دستگاه جدید یا اعلام حضور ریس سنج شرکت کرده‌ایم.

* معضل بزرگی به نام چک‌های برگشتی

«شرکت لیا فام شیمی» در زمینه تولید مواد تعاونی نساجی و توزیع رنگ، سابقه ۱۵ ساله دارد. امیر اسعد پورآباد- کارشناس فنی و فروش- افزود: مواد اولیه تولید مواد کمکی نساجی را از شرکت‌های معتبر اروپایی و آسیایی وارد و در کشور تولید می‌کنیم؛ همچنین به واردات رنگ‌های نساجی نیز می‌پردازیم. در واقع به‌عنوان واردکننده رنگ و تولیدکننده مواد تعاونی نساجی شناخته می‌شویم.

وی، وجود انبوهی از چک‌های برگشتی در بازار را یکی از چالش‌های فعالان نساجی دانست و افزود: برای واردات نیازمند بازگشت نقدینگی هستیم تا بتوانیم از عهده انجام سفارشات بعدی برآییم اما چک‌های برگشتی مانع بزرگی بر سر راهمان است. در حال حاضر تولیدکنندگان در شرایطی به فعالیت ادامه می‌دهند که متأسفانه پول نقد در بازار وجود ندارد. پورآباد تصریح کرد: در بسیاری از موارد برای واردات موفق به دریافت ارز دولتی نمی‌شویم و با محدودیت‌های بسیاری در این زمینه روبرو هستیم، برای تداوم فعالیت، با ارز آزاد به واردات می‌پردازیم که افزایش قیمت تمام شده کالای نهایی و فشار بر



لیافام شیمی



محمود برادران-مدیرعامل ریس سنج



امیرحسین دهقانی پور-مدیرعامل پویا ریس یزد



امیرحسین دهقانی پور-مدیرعامل فام ایران



تولیدکننده را به همراه دارد.

کارشناس فنی و فروش لیا فام شیمی افزود: کیفیت بخش عمده‌ای از محصولات تولیدی این شرکت در مقایسه با نمونه‌های خارجی (و حتی اروپایی) بالاتر و قیمت آن پایین‌تر است اما متأسفانه صنعتگران اعتماد چندانی به توان تولیدکننده داخلی ندارند و ترجیح می‌دهند با صرف زمان و هزینه، واردات انجام دهند. به‌عنوان تولیدکننده تلاش خود را به کار می‌نندیم تا کیفیت بالای تولیدات داخلی را به دیگران معرفی نماییم.

به گفته وی یکی از مشکلات نمایشگاه نساجی امسال، پراکندگی غرفه‌هاست. هیچ‌گونه تقسیم‌بندی در جانمایی غرفه‌ها مدنظر قرار نگرفته در حالی که بهتر بود برای مثال فعالان رنگ و مواد تعاونی و شیمیایی نساجی در یک سالن قرار می‌گرفتند، تولیدکنندگان الیاف در یک سالن و سایرین نیز به همین شکل. اما در مجموع نسبتاً از حضور در نمایشگاه راضی هستیم.

* مشتریان خاص خود را داریم

«شرکت پویا ریس یزد» ۴ سال پیش مورد بهره‌برداری قرار گرفت. محصولات این شرکت شامل نخ FDY براق و نیمه‌مات در نمرات مختلف در دو نوع براق و نیمه‌مات و فیلامنت‌های مختلف و جمع‌شدگی (shrinkage) بالا و پایین می‌باشد و موارد مصرف محصولات این شرکت، پارچه‌های پرده‌ای، پتو و ... است.

امیرحسین دهقان‌پور- مدیرعامل- ابراز داشت: طی ۴ سالی که به تولید نخ می‌پردازیم با مشکل خاصی مواجه نبوده‌ایم و تهیه مواد اولیه خارجی (از چین و کره جنوبی) به‌دلیل تحریم محدودیتی برایمان به وجود نیاورده است.

وی افزود: با هدف فروش محصول در نمایشگاه شرکت نکرده‌ایم زیرا مشتریان خاص خود را داریم و نخ‌هایمان را دو ماه پیش فروش کرده‌ایم بلکه برای معرفی برند پویا ریس یزد و نمایش توانمندی‌های آن در نمایشگاه حضور داریم.

* در میدان تولید، تنها هستیم

«شرکت فام‌ایران» رنگرزی، چاپ و تکمیل انواع پارچه را انجام می‌دهد. احمد طیبی- مدیرعامل- ابراز

داشت: مالیات بر ارزش افزوده هر کالا باید یک‌بار پرداخت شود اما بابت هر حرکتی باید ارزش افزوده آن را بپردازیم و همین موضوع باعث افزایش قیمت محصول نهایی و عدم رقابت با کالاهای ارزان‌قیمت چینی در بازار می‌شود.

وی ادامه داد: اگر حق بیمه را یک روز دیرتر از موعد مقرر بپردازیم، مشمول پرداخت جریمه‌های سنگین می‌شویم. چرا؟! مگر شعار حمایت از تولیدکننده سر داده نمی‌شود پس چرا در عمل شاهد هیچ‌گونه حمایتی نیستیم؟ تولیدکننده که رهگذر و مسافر امروز و فردا نیست بلکه در صنعت می‌ماند و به اشتغال‌زایی می‌پردازد اما چرا تحت جریمه‌های مختلف و فشارهای متعدد از جانب سازمان‌ها و نهادهای دولتی قرار می‌گیرد؟ چرا بیمه تأمین اجتماعی فرصتی نمی‌دهد تا نفس تازه کنیم و از عهده پرداخت حق بیمه‌های سنگین برآییم؟

طیبی تصریح کرد: بازار به صورت اعتباری به فعالیت می‌پردازد اما مجبوریم مالیات بر ارزش افزوده را به صورت نقدی بپردازیم، اما از کدام منبع مالی و از طریق چه سرمایه‌ای؟! چک‌هایی که از مشتریان دریافت می‌کنیم مشخص نیست که نقد خواهند شد یا خیر اما دولت، مطالبات خود را نقدی می‌گیرد بدون این که اهمیتی به وضعیت آشفته تولیدکننده بدهد.

مدیرعامل فام‌ایران افزود: انصافاً بخش خصوصی، بار سنگین اشتغال‌زایی در کشور را بر دوش می‌کشد اما چرا مورد حمایت قرار نمی‌گیرد؟ چرا مرتب با سنگ‌اندازی‌های مختلف در مسیر تولید مواجه می‌شود؟ چرا همیشه به سازمان‌های مختلف بدهکار است؟ باید شرایط فراهم شود تا قدرت صنعت نساجی ایران را به رخ دیگران بکشیم اما در شرایط فعلی که هیچ‌گونه حمایتی وجود ندارد، این امر غیرممکن به نظر می‌رسد.

به اعتقاد این تولیدکننده، برای دریافت وام و تسهیلات بانکی که با چالش‌های بسیاری مواجهیم و عطا می‌آن را به لقای می‌بخشیم، حالا که بار سنگین تولید را با تکیه بر سرمایه‌های شخصی خود بر دوش می‌کشیم، انتظار داریم دولت تسهیلاتی در اجرای قوانین و مقررات بیمه، مالیات، دارایی و ... برای تولیدکنندگان مدنظر قرار دهد و از آن حمایت کند در این صورت حجم اشتغال‌زایی کشور افزایش پیدا می‌کند و

تولیدکننده جرأت می‌کند نیروهای انسانی بیشتری را در خطوط تولید استخدام نماید. با جان و دل کار می‌کنیم، کشورمان و صنعت را دوست داریم، قلبمان برای تولید می‌تپد اما چه سود وقتی در میدان تولید تنها هستیم و دولتمردان هیچ حمایت و توجهی به امثال ما نمی‌کند.

طیبی خاطرنشان کرد: با هدف نمایش محصولات فام‌ایران به مصرف‌کنندگان، کسبه بازار، صنعتگران و مشتریان در نمایشگاه حضور یافتیم و از آن رضایت داریم.

* در انزوا، نمی‌توان به شرایط آرمانی رسید

«شرکت گلفام نسج آریا» در تهیه و توزیع رنگ و مواد نساجی فعال است. جهانگیر عارفی- مدیرعامل- ابراز داشت: در مجموع وضعیت صنعت نساجی چندان رضایت‌بخش نیست و گفت: در این زمینه نیازمند حمایت‌های دولت، همت بیشتر صنعتگران و نکته مهم‌تر، اراده جدی همگان برای جلوگیری از قاچاق پوشاک هستیم زیرا تلاش بخش عمده‌ای از فعالان صنعت نساجی به تولید پوشاک منتهی می‌شود که با توجه به روند رو به گسترش قاچاق بی‌رویه پوشاک، فعالیت نیمه‌جان واحدهای تولیدی پوشاک نیز متوقف خواهد شد.

وی با تأکید بر این مطلب که جدی‌ترین مشکل صنعت نساجی و پوشاک را قاچاق می‌دانم، اذعان داشت: به اعتقاد من در شرایط نامساعد فعلی، کارخانه‌ها نیازمند نفس تازه دارند و بانک‌ها می‌توانند با ارائه وام‌های کم‌بهره و بلندمدت به تولیدکنندگان نفسی تازه ببخشند و موجب تحول آنان شوند.

به اعتقاد عارفی، قطعاً نمی‌توان منکر تبعات تحریم بر صنعت و اقتصاد کشور بی‌اثر شد اما می‌توان در تحریم‌ها نیز به تولید و فعالیت ادامه داد به شرط این که تولیدکننده داخلی توسط دولت و نهادهای ذی‌ربط مورد حمایت همه‌جانبه قرار گیرد.

وی تصریح کرد: هر زمان که بتوانیم ارتباطات خود را با دنیا بهبود بخشیم، شرایط بهتری را پیش رو خواهیم داشت زیرا در انزوا، نمی‌توان به شرایط آرمانی و همچنین رشد و توسعه صنعتی دست پیدا کرد.

مدیرعامل گلفام نسج سپس ابراز داشت: نگاه کاسب‌کارانه به نمایشگاه ندارم و به نظرم فعالان

نساجی حداقل باید یکبار در سال همدیگر را ملاقات نمایند و در جریان آخرین فعالیتها، تولیدات و دستاوردهای شرکتهای هم قرار گیرند زیرا این امکان وجود ندارد که بتوانیم تمام مشتریان خود را در طول سال ببینیم و در نمایشگاه این فرصت ارزشمند (به خصوص برای صنعتگران شهرستانی) به وجود می آید که با مشتریان ارتباط مستقیم و رو در رو داشته باشند.

*تولید سنسور تشخیص سوزن شکسته در ماشینهای گردباف توسط متخصصین ایرانی

میثم جواهری پور - مدیرعامل شرکت آراز فراز جهان - در نمایشگاه نساجی امسال، از ساخت دستگاهی خبر داد که قادر به تشخیص سوزن شکسته در ماشینهای گردباف است. وی در این مورد گفت: اگر در حین کار سوزن بشکند یا بیشتر از حد معمول خم شود، منجر به تولید پارچه ضایعاتی و کاهش بهره‌وری کارخانه می‌شود پس اگر سیستمی به صورت اتوماتیک سوزن شکسته یا خمیده را تشخیص دهد برای فعالان گردبافی بسیار مهم و ارزشمند است.

جواهری افزود: سال گذشته تیم تخصصی شرکت به مدیریت آقای دکتر مقدم به انجام تحقیق و مطالعاتی پیرامون طراحی و ساخت سنسور تشخیص سوزن شکسته بر اساس تکنولوژی لیزر پرداختند و طبق تحقیقات انجام شده تنها یک شرکت آلمانی به تولید این سنسور در دنیا می‌پردازد و تیم آقای دکتر مقدم توانستند با موفقیت سنسور تشخیص سوزن شکسته طراحی و تولید نمایند. صفحه نمایش این دستگاه به زبان فارسی است و اپراتور به آسانی می‌تواند از آن استفاده نماید. قطعات مصرفی دستگاه مانند لیزر، سیستم‌های کامپیوتری و ... عمدتاً تولید اروپا هستند اما از طریق کشورهای ثالث توانستیم قطعات مورد نیاز را تأمین کنیم و با مشکل خاصی در این زمینه مواجه نبودیم.

مدیرعامل آراز فراز تصریح کرد: ایده تولید این سنسور از نمایشگاه نساجی سال گذشته به ذهن رسید، نمونه اولیه و آزمایشی آن هفت ماه بعد تولید شد، نمونه نمایشگاهی دستگاه نیز در نمایشگاه امسال رونمایی شد و طی دو ماه دیگر تجاری‌سازی خواهد شد؛ همچنین تصمیم داریم این دستگاه را در نمایشگاه



چهارگیر هارثی - مدیرعامل گل‌فام نساج



میثم جواهری - مدیرعامل آراز فراز جهان



فرزاد انبیدی - مدیرعامل پوروماک در ایران



شانگهای نیز عرضه نماییم.

به گفته جواهری، الگوریتم‌های شناسایی دستگاه از مشابه آلمانی پیچیده‌تر است تا مانع توقف بی‌مورد ماشین گردبافی شود و حتماً سوزن شکسته را پیدا کند. ضمن این که قیمت آن یک‌سوم قیمت دستگاه آلمانی است.

این صنعتگر نساجی در مورد استقبال صنعتگران گردبافی پیرامون این دستگاه گفت: خوشبختانه با استقبال بسیار خوب صنعتگران در نمایشگاه مواجه شدیم و زمانی که عملکرد دستگاه را مشاهده کردند اعتمادشان نسبت به ما دوچندان شد، حتی برخی از مدیران درخواست کردند که نامشان در فهرست اولیه خریداران دستگاه قرار گیرد.

جواهری تصریح کرد: بازار نساجی در وضعیت مطلوبی به سر نمی‌برد اما بسیار امیدواریم که سیاستمداران و تصمیم‌گیران ارشد کشور به نحوی برنامه‌ریزی نمایند تا هم از تولید داخلی حمایت شود و هم صنعت از رکود خارج شود؛ شاید در این راستا کشور ما نیازمند تصمیم‌گیری‌های انقلابی است و در این میان امید، بذر هویت ماست. امیدوارم کل صنعت و اقتصاد کشور به سامان برسد.

مدیرعامل آراز فراز اذعان داشت: در نمایشگاه نساجی امسال غرفه‌داران بسیاری از شرکت‌های مطرح اروپایی و آسیایی حضور دارند و تنوع شرکت‌کنندگان قابل توجه به نظر می‌رسد، بازدیدکنندگان بسیاری هم از غرفه‌ها بازدید به عمل آوردند؛ گویی همگان منتظرند رکود فعلی بازار از بین برود و صنعت به سمت رشد و پالندگی حرکت کند.

* هر روز یک قانون جدید در گمرک اجرا می‌شود!

فرزاد اسدی - مدیرعامل شرکت یوروماک در ایران - است. به گفته وی، سال ۱۳۹۱ نمایندگی یوروماک در ایران تأسیس شد، سال ۲۰۱۲ شرکت در ترکیه فعالیت خود را آغاز کرد، در حال حاضر تنها نماینده چاپ غلتکی شرکت Purde، خشک‌کن Hasuma و کامپکت سرتکس در ایران محسوب می‌شود و بیشتر در بخش رنگرزی و تکمیل نساجی متمرکز است.

اسدی، دغدغه اصلی خود را به‌عنوان واردکننده ماشین‌آلات نساجی، سیستم گمرک کشور اعلام کرد و گفت: هر روز یک قانون و مقررات جدید در

گمرک تصویب و اجرا می‌شود که مشکلات بسیاری را برای ترخیص ماشین‌آلات صنعتی و مواد اولیه مورد نیاز فراهم می‌کند؛ برای مثال یکی از دستگاه‌های ما برای حضور در نمایشگاه به دلیل همین قوانین دست و پاگیر، ۱۰ روز در گمرک ماند و ساعت پنج صبح به درب نمایشگاه رسید!

وی ضمن اشاره به حمایت دولت ترکیه از تولیدکنندگان خود گفت: از سوی دولت ترکیه مشوق‌های صادراتی به تولیدکنندگان اعطا می‌شود و هزینه‌های حضور در نمایشگاه‌های خارجی نیز توسط دولت پرداخت می‌گردد. در واقع تولیدکننده ترکیه دغدغه‌ای برای تولید ندارد و شرکت‌های متعددی را می‌شناسم که دولت ترکیه، دستگاه‌های قدیمی و فرسوده آنها را گرفته و ماشین‌آلات مدرن و جدید (با درصد بهره بسیار پایین) در اختیارشان قرار می‌دهد تا تولیدات باکیفیت و خط تولید به‌روزتری داشته باشند.

اسدی ضمن اشاره به ناآرامی‌های سیاسی اخیر ترکیه گفت: تنش‌های سیاسی تاحدودی برطرف شده و مشکل خاصی در این زمینه وجود ندارد. مدیرعامل یوروماک در ایران ضمن برگزاری نمایشگاه نساجی تهران توسط شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی ج.ا.ا، از حضور در این رویداد صنعتی و تجاری ابراز رضایت نمود اگرچه به دلیل ارزی بودن غرفه، هزینه‌های حضور در نمایشگاه بالا بود.

* رکود مختص ایران نیست

«شرکت پیشگام رزین پترو پاد» به مدیریت مهرداد انصاری، حدود ۴ سال است که رزین‌های پایه آب (برای صنایع فرش ماشینی، موکت)، عایق‌های بام، رنگ‌های ساختمان، روغن‌های اسپین فینیش، روغن‌های آنتی استاتیک (برای صنایع ریسندگی) تحت لیسانس آلمان تولید می‌کند.

وی در مورد مقایسه کیفی و قیمتی محصولات پیشگام رزین پترو پاد با محصولات مشابه شرکت‌های اروپایی و آسیایی گفت: اغلب شرکت‌هایی اروپایی به فعالیت و سرمایه‌گذاری در بخش‌های پیشرفته مواد شیمیایی و رزین می‌پردازند و مانند گذشته بر تولید محصولات روتین و رایج بازار متمرکز نیستند از سوی دیگر، ایران به دلیل تولید منومرهای باکیفیت و سرمایه‌گذاری در صنعت پتروشیمی، از نظر قیمت و کیفیت توان رقابت

با رزین مشابه خارجی را دارد ضمن این که مشتریان ایرانی پس از دریافت نمونه محصولات ما و انجام آزمایش بر روی آنها و همچنین قیمت مناسب، نسبت به خرید از ما ترغیب می‌شوند. خوشبختانه در بسیاری از موارد توانسته‌ایم اعتماد مشتریان ایرانی را جلب نماییم و بازار خوبی برای محصولات خود به وجود آوریم.

به گفته انصاری، رکود موجود در بازار، فروش محصولات را با مشکل روبرو کرده است در حالی که سال‌های گذشته، فروش در شرایط مناسب و بهتری صورت می‌گرفت؛ البته این رکود مختص ایران نیست و اغلب کشورها نیز با آن مواجهند به همین دلیل بازاریابان کشورهای مختلف در حال رفت و آمد به ایران هستند تا بتوانند با تکیه بر صادرات، به حیات خود ادامه دهند، ما نیز برای بقا باید به بازاریابی‌های بین‌المللی و یافتن مشتریان خارجی در کشورهای همسایه و ... پردازیم زیرا دیگر مانند گذشته نیست که مشتری فراوان و عرضه کم باشد.

مدیرعامل پیشگام رزین پترو پاد در مورد نمایشگاه گفت: هدف ما شناسایی و معرفی پیشگام رزین پترو پاد به صنعتگران نساجی و مشتریان جدید بود که خوشبختانه توانستیم مخاطبان بسیاری به خود اختصاص دهیم، البته جادارد به عدم تبلیغات گسترده و کافی مجری برگزاری نمایشگاه نساجی تهران اشاره کنم.

* رشد صنعت چاپ دیجیتال در ایران

احسان یار احمدی - مدیرعامل شرکت پاپیروس - است که در زمینه واردات دستگاه‌های دیجیتال به صورت مستقیم به فعالیت می‌پردازد و ۵ سال از حضور آن در صنعت نساجی سپری می‌شود. ضمن این که به گفته یار احمدی نخستین شرکتی در ایران است که چاپ مستقیم را وارد کشور نمود.

وی بیان داشت: چاپ دیجیتال یک صنعت جدید در دنیا محسوب می‌شود و تا پنج سال پیش در ایران، کمتر کسی نامی از چاپ دیجیتال می‌برد. دستگاه‌های چاپ روی پارچه شامل روسری، رومبلی، روتختی، پرده، تی‌شرت، ساپورت (لگ)، جوراب و کلیه محصولات گردبافت می‌شود.

مدیرعامل پاپیروس گفت: صنعت نساجی ایران با

تکنولوژی های روز دنیا در زمینه چاپ دیجیتال فاصله بسیاری دارد زیرا بعضی از مدیران نساجی در برابر بهره گیری از تکنولوژی های مدرن و پیشرفته مقاومت می کنند و برخی از آنان حتی حاضر به آزمایش دستگاه های جدید هم نیستند!

به گفته یار احمدی، بسیاری از برندهای معتبر جهانی در زمینه دستگاه چاپ دیجیتال به فعالیت می پردازند اما به دلیل تحریم قادر به برقراری ارتباط با آنان نیستیم. وی خاطر نشان کرد: نمایشگاه امسال با استقبال خوبی از جانب بازدیدکنندگان روبروست و عده زیادی لب به تحسین نمونه محصولات ما گشودند اما باید دید چه میزان از این بازدیدکنندگان در آینده به مشتریان جدی تبدیل خواهند شد.

*آمده ایم که بمانیم

«شرکت رکورد» در زمینه دستگاه چاپ دیجیتال و جوهرافشان نساجی به تازگی وارد صنعت نساجی شده ایم و به نوعی تازم وارد هستیم اما در زمینه عرضه دستگاه های چاپ دیجیتال در صنایع کاشی سازی، ام دی اف کاری، کالای کودک و ... حدود ۴ هزار و ۷۰۰ دستگاه مختلف در ایران نصب کرده ایم. یکی از نقاط قوت گروه ما، تیم فنی و پشتیبانی توانمند و حرفه ای است که در تمام نقاط ایران موفق به فروش دستگاه های چاپ بتر و دستگاه برش لیزری شده اند.

حامد دیلمی - مدیرعامل - ابراز داشت: از نظر فنی، نام معتبری در صنعت چاپ دیجیتال محسوب می شویم و تمام مشتریان رکورد می توانند صحت این گفته را تأیید نمایند. وی افزود: معتقدم جهش و پیشرفت بسیار زیادی در صنعت چاپ دیجیتال ایران به وجود آمده است و چاپ از شکل سنتی خود یعنی به صورت سیلندری و تخت به سمت چاپ دیجیتال و پیشرفته حرکت می کند. این موضوع، نقطه آغازی در چاپ دیجیتال ایران است زیرا به نیروی انسانی کمتری نیاز دارد، در روش های سنتی میزان مصرف آب بسیار زیاد بود و شاهد اتلاف آب بودیم اما در چاپ دیجیتال این گونه نیست.

به گفته دیلمی، هر سال در نمایشگاه های آلمان، ترکیه، چین و ... مشاهده می کنیم که درصد استفاده از چاپ اسکرین یا چاپ تخت در حال کاهش است و چاپ دیجیتال جایگزین آن می شود.



احسان یار احمدی - مدیرعامل پاشگام پرنس



مهرداد انصاری - مدیرعامل پشروپاد



ماژ یار مافی - مدیرعامل آفرینش صنعت افشار



حامد دیلمی - مدیرعامل رکورد



حسین مولایی - مدیرعامل پارسا صنعت البرز



شیرینگ پک، استرچ پالت، نوار نقاله، پرکن پودری، ریبون بلندر، ماشین‌های بسته‌بندی و دستگاه دور دوز تشک‌های طبی و فتری است، اغلب قطعات مکانیکی آن از تولیدات داخلی است اما برخی قطعات برقی و الکترونیکی وارداتی می‌باشد. به کمک دستگاه دور دوز تشک می‌توان عملیات لبه‌دوزی را در کمترین زمان و بالاترین سرعت انجام داد. سرعت دوخت این ماشین قابلیت کم و یا زیاد شدن را دارد و حداکثر تا ۲۰ تشک در ساعت می‌توان لبه دوزی کرد.

حسین مولایی- مدیرعامل- ابراز داشت: به تازگی فعالیت در این بخش را شروع کرده‌ام و چندان درگیر مسائل و مشکلات آن نشده‌ام اما نساجی در کشور ما صنعتی است که از شرایط ایده‌آل خود دور شده و فعالان آن با مشکلات ناشی از قاچاق و واردات غیرقانونی دست و پنجه نرم می‌کنند؛ به همین دلیل نیازمند حمایت دولت هستند.

وی ادامه داد: مشابه چینی دستگاه‌های مادر بازار وجود دارد و از نظر قیمتی، دستگاه‌های ما ارزان‌تر از نمونه چینی است اما از نظر کیفی هیچ چیز کمتر از آنان نداریم.

مولایی یادآور شد: بسیاری از صنعتگران نساجی در جریان تولیدات مجموعه ما نیستند به همین دلیل تصمیم گرفتیم در نمایشگاه نساجی تهران حضور یابیم تا زمینه‌ای برای معرفی محصولات پارسا صنعت البرز و یافتن مشتریان جدید فراهم شود.

* روزهای شلوغی را پشت سر گذاشتیم...

«شرکت عطرین نخ قم» تولیدکننده انواع نخ‌های پلی‌استر کشیده شده (FDY) و پلی‌آمید (PA) است و به‌عنوان یکی از مجموعه‌های معتبر تابندگی در کشور شناخته می‌شود.

بهرامی- مدیر بازاریابی و فروش- ابراز داشت: به نظر می‌رسد دولت دوازدهم اهمیت بسیاری بر ایجاد اشتغال قائل است تا زمانی که دست‌های مافیایی در کار هستند و کانتینرهای وارداتی مملو از منسوجات و پوشاک بدون هیچ‌گونه مشکل و مانعی وارد کشور می‌شوند، نمی‌توان به ایجاد اشتغال امیدوار بود!

وی ادامه داد: در گروه صنعتی گلریز قم، بازنگری اساسی در قیمت تمام شده و نیروی انسانی انجام دادیم برای مثال در گذشته مانده‌های در قالب ضایعات

مخاطبین و بازدیدکنندگان قرار می‌گیرد، ما برای اولین بار در نمایشگاه نساجی حضور داریم و سعی کرده‌ایم با تمام توان در این رویداد حاضر شویم.

* به قطعه‌سازان ایرانی اعتماد کنیم

«شرکت آفرینش صنعت افزار» ۶ سال است به صورت تخصصی در زمینه ساخت و تولید قطعات صنعت نساجی و فرش بافی به مدیریت مازیار مافی فعالیت می‌کند.

وی ابراز داشت: بسیاری از قطعات تولیدی ما برای اولین بار در ایران ساخته می‌شوند زیرا دارای تکنولوژی‌های خاصی است که خوشبختانه به آن دست یافته‌ایم و مشتریان به ما اعتماد دارند و قطعه ایرانی خریداری می‌کنند.

مافی افزود: با بیش از ۵۰ شرکت تولید فرش ماشینی در زمینه ساخت استنتر همکاری می‌کنیم و به جرأت می‌توان گفت از استنترهای ساخته شده توسط شرکت مادر، بیشتر کار می‌کند. در حال حاضر قطعات ما دارای گارانتی دو ساله و قیمت آنها نیز از نمونه‌های اصلی (خارجی) ارزان‌تر است.

به گفته مدیرعامل صنعت افزار، رقیبان ایرانی نیز در این صنف وجود دارند و قیمت قطعات ما بالاتر از آنان است اما کیفیت مطلوب قطعات مجموعه ما باعث جلب اعتماد و ایجاد اعتبار در بازار شده و مشتریان ترجیح می‌دهند قطعه باکیفیت و دوام بیشتر تهیه نمایند.

مافی از صنعتگران نساجی خواست تا به قطعه‌سازان ایرانی اعتماد کنند و اجازه دهند به حدی از رشد و توسعه برسیم تا آنان را از واردات قطعات مشابه خارجی بی‌نیاز نماییم؛ البته واردات بخشی از قطعات مورد نیاز واحدهای نساجی که تولید آن در کشور ما مقرون به صرفه یا امکان‌پذیر نیست، گریز ناپذیر است.

این تولیدکننده گفت: تعداد قابل توجهی از مخاطبان نمایشگاه از غرفه ما بازدید کردند و حتی وزیر صنعت هنگام بازدید از نمایشگاه، وارد غرفه ما شدند و قطعات مختلف را از نزدیک مشاهده نمودند.

* صنعت نساجی ایران از شرایط ایده‌آل خود دور شده است

«شرکت پارسا صنعت البرز» سازنده دستگاه‌های

مدیرعامل رکورد، یکی از مزایای چاپ دیجیتال را سرعت بسیار بالای انتقال آن عنوان کرد و گفت: همان تکنولوژی چاپ دیجیتالی که در ایران معرفی می‌کنیم در نمایشگاه لاس وگاس آمریکا، نمایشگاه آمستردام هلند و ... نیز عرضه می‌شود؛ پس این تکنولوژی بسیار قابل دسترس است و محدودیتی در این زمینه وجود ندارد.

دیلمی در پاسخ به این سوال که دلیل ورود رکورد به صنعت نساجی چیست؛ گفت: در ابتدا شناخت چندان از بازار نساجی نداشتیم اما بازار بسیار جذابی به نظر می‌رسید، به همین دلیل تصمیم گرفتیم وارد این صنعت شویم و محسّنات چاپ دیجیتال را برای صنعتگرانی که تفکر سنتی دارند و به استفاده از ماشین‌آلات قدیمی و چاپ‌های تخت اصرار می‌ورزند، توضیح دهیم. بسیاری از ما می‌پرسند که عمر مفید این دستگاه‌ها چند سال است زیرا در کارخانه‌های نساجی ماشین‌های متعلق به ۴۰-۳۰ سال پیش همچنان وجود دارد و تصور می‌کنند دستگاه چاپ دیجیتال نیز همین شرایط را دارد اما واقعیت این است که پس از ۴-۳ سال، باید منتظر ورود دستگاه‌های مدرن‌تر و پیشرفته‌تر چاپ دیجیتال باشیم و ماشین‌های ۱۰ و ۱۵ ساله در این بخش بی‌معناست.

مدیرعامل رکورد با اشاره به این نکته که بزرگ‌ترین تولیدکنندگان دستگاه‌های چاپ دیجیتال در جهان، ژاپن و کره جنوبی هستند، اذعان داشت: تحریم‌های علیه ایران، تأثیر چندان در خانواده صنعت چاپ دیجیتال نداشته است زیرا ارتباطی با سازندگان آمریکایی نداریم.

وی ابراز داشت: قطعاً آمده‌ایم که در صنعت نساجی بمانیم، بدون شک صنعت چاپ دیجیتال ایران در مقایسه با کشورهای همسایه مانند ترکیه، امارات، افغانستان و ... پیشنازتر است و هیچ شرکت ترک یا اماراتی نمی‌تواند ادعا کند در زمینه چاپ دیجیتالی و تبلیغاتی از ایران جلوتر است، در مورد صنعت نساجی نیز اطمینان داریم به چنین جایگاهی خواهیم رسید.

به اعتقاد دیلمی، نمایشگاه نساجی تهران، محلی برای معرفی و نمایش محصولات تولیدکنندگان و صنعتگران نساجی، آشنایی با سایر همکاران و یافتن مشتریان جدید است ضمن این که دستاوردهای یک‌ساله شرکت‌ها طی چهار روز در معرض مشاهده

نخ فروخته می‌شند اما تصمیم داریم آنها را به نحوی به چرخه تولید بازگردانیم؛ همچنین به پرسنل برای کاهش ضایعات در خط تولید آموزش‌هایی داده‌ایم. به گفته بهرامی، با توجه به تعهد دولت دوازدهم و آقای دکتر روحانی مبنی بر ایجاد اشتغال و بهبود معیشت مردم، امیدوارم تا پایان سال ۹۶ شاهد بهبود وضعیت تولیدی و اقتصادی کشور باشیم.

مدیر بازاریابی و فروش عطرن نخ قم گفت: یکی از دستاوردهای ما در سال جاری، تولید نخ‌های دوخت و چند لا برای کالای خواب و پوشاک است؛ همچنین مذاکراتی با تعدادی از دوزندگان پوشاک انجام شده و نمونه نخ‌های دوخت را به آنان ارائه کرده‌ایم.

بهرامی افزود: واردات نخ‌های چند لا و دوخت عمدتاً از چین انجام می‌شود اما قیمت نخ‌های تولیدی ما در کشور پایین‌تر و کیفیت آن به مراتب بالاتر از نمونه خارجی است. بسته‌های وارداتی از چین تقریباً ۴۰۰ گرمی هستند در حالی که ما تا ۱/۵ کیلوگرم می‌توانیم این نخ را برای مشتریان تولید کنیم. این امر باعث کاهش قیمت تمام شده محصول ما می‌شود زیرا به تولید و ارائه بسته‌های بزرگ‌تر نخ می‌پردازیم که برای خریدار مقرون به صرفه است. جالب اینجاست که نخ‌های ما ۳۵۰ دور تاب دارد و بسیاری از مشتریان (پس از استفاده نخ) به ما اعلام می‌کنند در صورت امکان ۱۰ تاب نخ را کاهش دهیم و یا ۲۰ تاب به آن بیفزاییم و امکان مانور به روی نخ‌های ما وجود دارد اما در نخ‌های وارداتی چنین امکانی وجود ندارد. به گفته وی، سال گذشته در نمایشگاه ترکیه حضور یافتیم و بستری برای صادرات نخ مهیا کردیم اما با توجه به مالیاتی که دولت ترکیه بابت ورود کالاهای ایران وضع کرده، نتوانستیم صادرات قابل توجهی به ترکیه داشته باشیم اما در مورد صادرات الیاف به ازبکستان، آذربایجان و ... موفق بوده‌ایم.

بهرامی یادآور شد: امسال تنوع شرکت‌کنندگان نسبت به نمایشگاه سال گذشته بیشتر شده و پابون شرکت‌های اروپایی قابل توجه و چشمگیرتر از دوره پیش است. از یک ماه پیش مشتریان خود را در جریان برگزاری این نمایشگاه قرار داده بودیم و تقریباً می‌توان گفت روزهای شلوغی را پشت سر گذاشتیم...



احمد سهرابی - معاون بازرگانی رنگین نخ قم



بهرامی - مدیر فروش عطرن نخ



مدیران ماشین‌سازی نورسان



احمد طباطبایی - مدیر عامل رنگین نساج



تولید کنندگان یک تاز، گلایه مند نیستند

زمینه فعالیت «شرکت رنگین نخ تبریز» رنگری نخ‌های به دست آمده از الیاف طبیعی همچون پنبه، ویسکوز، مودال و بامبو (از نمره ۶ تا ۶۰) است و در چند ماه آینده با تکمیل ماشین‌آلات کارخانه، رنگری نخ‌های مصنوعی همچون پلی‌استر و اسپان را نیز در دستور کار قرار خواهد داد.

به اعتقاد احمد سهرابی‌فر- معاون بازرگانی- هر تولیدکننده‌ای که به ارائه محصولات باکیفیت می‌پردازد هیچ‌گاه با مشکلاتی در زمینه تولید، فروش محصولات و ... روبرو نخواهد شد. تولیدکننده‌ای که در بخش خود یک تاز میدان باشد؛ هیچ‌گاه از رکود کسب و کار و وضعیت نامساعد اقتصادی گلایه مند نیست. وی ادامه داد: سومین بار است که در نمایشگاه نساجی تهران حضور داریم و برای ما «دیده شدن» در اولویت نخست اهمیت قرار دارد؛ ضمن این که با دوستان، همکاران و مشتریان نیز تجدید دیدار می‌کنیم.

* تشخیص کیفیت برعهده مشتری است

بخشی از فعالیت «شرکت رنگین نساج» واردات رنگ‌های نساجی است. احمد طباطبایی- مدیرعامل- عنوان داشت: حدود ۶ سال به دلایل مختلف از صنعت نساجی فاصله گرفته بودیم و به تازگی فعالیت خود را در این صنعت از سر گرفته‌ایم. البته می‌دانیم که وضعیت نساجی طی سال‌های اخیر نه تنها بهبود نیافته بلکه در بسیاری از موارد بدتر هم شده است! عمده فعالیت ما در بخش کاغذ و مقواست که وضعیت به مراتب بهتری از نساجی دارند. البته صنف اصلی من نساجی است و به آن تعصب دارم اما کسب و کار در نساجی پر رونق نیست، راهاندازی کارخانه، سرمایه‌گذاری برای نصب و راهاندازی ماشین‌آلات، برخورد با کارگران و ...

در دسرهای بسیاری برای تولیدکننده نساجی دارد! وی افزود: مواد اولیه را مانند اکثر همکاران از چین تهیه می‌کنیم و هر واردکننده‌ای معتقد است به ارائه بهترین و باکیفیت‌ترین مواد اولیه می‌پردازد اما در نهایت تشخیص کیفیت برعهده مشتری است که با توجه به افزایش هزینه‌های تولید، بعضی از صنعتگران ترجیح می‌دهند مواد ارزان‌تر و کیفیت پایین استفاده نمایند، برخی هم به دنبال ارتقای کیفیت محصولات خود هستند و به دنبال تهیه و تأمین مواد اولیه باکیفیت ولو

قیمت بالا هستند. در این میان رنگین نساج تصمیم دارد نیاز مشتریان به هر نوع مواد اولیه با هر قیمت و کیفیتی را برطرف نماید.

طباطبایی ادامه داد: وضعیت بازار چندان مساعد نیست و بهتر هم نمی‌شود چون چینی‌ها وارد بازار ایران شده‌اند و نگاه مختصر به غرفه‌های نمایشگاه نساجی تهران نشان می‌دهد که تعداد غرفه‌های چینی فراوان است و دست کمی از تعداد غرفه‌های ایرانی ندارند! بنابراین تولیدکنندگان صرفاً می‌توانند مشتریان قدیمی خود را حفظ کنند و در این مسیر گام بردارند و گزینه خبری از مشتری و بازار جدید نیست.

مدیرعامل رنگین نساج افزود: با توجه به شش سال عدم حضور در صنعت نساجی، امسال تصمیم گرفتیم در نمایشگاه نساجی شرکت کنیم تا به ملاقات دوستان قدیمی و مشتریان خود بپردازیم که ۳۰-۲۰ درصد از این حضور رضایت داریم.

* عدم حمایت از تولیدکننده ماشین‌آلات صنعتی

«شرکت ماشین‌سازی نورسان» از سال ۱۳۹۳ تولید دستگاه جت رنگری را آغاز نموده است و برخی از لوازم برقی و جک‌های تخصصی این دستگاه‌ها وارداتی و مابقی تولید داخل هستند.

محمد نورافشان- مدیرعامل- ادامه داد: به اعتقاد بسیاری از مشتریان، کیفیت دستگاه‌های ما به مراتب بالاتر از دستگاه مشابه ترکیه و قیمت آن نیز ۲۵-۳۰ درصد پایین‌تر می‌باشد؛ ضمن این که گارانتی ۱۸ ماهه نیز در نظر گرفته‌ایم. خوشبختانه صنعتگران ایرانی به جت‌های رنگری تولید ما اعتماد کرده‌اند و تاکنون موفق به فروش ۱۲ جت رنگری شده‌ایم، قطعاً اگر مشتریان از کیفیت دستگاه‌های ما رضایت نداشتند، قادر به فروش این حجم از دستگاه‌های خود نبودیم.

وی اضافه کرد: در کشور ما نه تنها از تولیدکننده ماشین‌آلات صنعتی حمایتی به عمل نمی‌آید بلکه دستگاه‌های دست دوم به سهولت و با تعرفه صفر درصد از ترکیه و ... وارد بازار می‌شوند بدون این که سازمان یا نهاد دولتی این روند مخرب و آسیب‌رسان به تولیدکننده ایرانی را مورد کنترل و نظارت قرار دهد. البته منظورم از حمایت، اختصاص وام به تولیدکنندگان بخش خصوصی نیست بلکه برای مثال، خواهان نظارت دولت بر واردات ماشین‌آلات دست دومی

هستیم که مشابه آن در ایران تولید می‌شوند. مدیرعامل ماشین‌سازی نورسان از حضور در نمایشگاه نساجی ابراز رضایت نمود.

در رشته فعالیت خود بی‌رقیب هستیم

«شرکت آذر ریس تبریز» تولیدکننده انواع حوله می‌باشد و حدود ۵۰ سال است که بنیانگذاران این مجموعه در زمینه تولید منسوجات به فعالیت می‌پردازند.

مژگان سرشار- مدیر طراحی- عنوان داشت: خداوند را شاکریم که در حال حاضر در وضعیت مناسبی به سر می‌بریم و روند رو به رشد مجموعه طی می‌شود، سهم قابل توجهی از بازار کسب کرده‌ایم و تمام تلاش خود را برای افزایش این سهم به کار می‌گیریم.

وی با اعلام این مطلب که در رشته فعالیت خود بی‌رقیب هستیم؛ افزود: در غرفه امسال با محصولات مختلف و رنگ‌بندی‌های متنوع حضور یافته‌ایم. سعی کردیم محصولات جدید را در نمایشگاه عرضه نماییم و تصمیم داریم همیشه یک گام جلوتر از سایر تولیدکنندگان و همکاران باشیم و رضایت مشتریان را کسب کنیم. خوشبختانه عکس‌العمل و دیدگاه نمایندگان فروش ما در سراسر کشور، مشتریان و بازدیدکنندگان نسبت به محصولات ما در نمایشگاه بسیار مثبت و مطلوب بود که برای ما بسیار امیدوارکننده و ارزشمند است.

سرشار در مورد سیستم توزیع محصولات شرکت گفت: نمایندگان فروش محصولات آذر ریس را در سراسر کشور مستقر کرده‌ایم و قیمت تمام محصولات ما در شهرهای مختلف با قیمت کارخانه یکسان است، واسطه‌ها را حذف کرده‌ایم زیرا می‌خواهیم به صورت مستقیم و با قیمت مناسب حوله در اختیار مشتریان قرار گیرد.

مدیر طراحی آذر ریس تبریز اضافه کرد: از نظر کیفی، قادر به رقابت با حوله‌های ترکیه هستیم و به هیچ‌عنوان نمی‌توان گفت حوله‌های ترکیه از ما باکیفیت‌تر است. وی اذعان داشت: دو حوله به رنگ‌های سفید و مشکی را در ارنل آزمایشگاهی قرار دادیم و طی چهار روز برگزاری نمایشگاه در آب داغ در حال جوشیدن بود اما طی این مدت به اصطلاح رنگ پس ندادند و توانستیم قدرت و کیفیت محصولات خود را در معرض نمایش قرار دهیم، همچنین به جرأت اعلام می‌کنم

هیچ تولیدکننده حوله‌ای نمی‌تواند در کشور با تنوع رنگی بالا همچون آذر ریس به تولید حوله بپردازد. سرشار ادامه داد: امسال ۹۰ رنگ را در حوله معرفی کردیم و اطمینان داشته باشید این رقم در سال آینده به ۱۵۰ رنگ خواهد رسید. مانوری که امسال به روی رنگ محصولات دادیم، بسیار چشمگیر و محسوس بود و اغلب بازدیدکنندگان اعلام می‌کنند که هیچ‌گاه چنین تنوع رنگی را در حوله ندیده‌اند.

وی تصریح کرد: تولیدکنندگان حوله در ترکیه به حد اعلا در کیفیت رسیده‌اند لذا به روی طراحی مانور می‌دهند و رقابت در زمینه طراحی بسیار تنگاتنگ و نفس‌گیر است در آذر ریس تبریز هم به لطف خداوند و تلاش تمام همکاران به سطح قابل قبولی از کیفیت رسیده‌ایم و زمان مناسبی برای مانور دادن به روی طرح و رنگ است تا مشتریان گزینه‌های بیشتری برای انتخاب داشته باشند.

به گفته سرشار، حوله جزئی از منسوجات خانگی و تن‌پوش مهمی برای انسان‌ها به شمار می‌آید پس طراحی و رنگ‌بندی حوله باید به اندازه‌ای برای مشتریان جذابیت داشته باشد که آن را تجربه‌ای لذت‌بخش تلقی و به دیگران نیز معرفی نمایند.

مدیر طراحی آذر ریس از حضور در نمایشگاه نساجی تهران ابراز رضایت نمود و گفت: بازدیدکنندگان متعددی از در غرفه ما حضور یافتند و از نزدیک با محصولات و تولیدات آذر ریس آشنا شدند، در وقع حضور در نمایشگاه و «دیده شدن» برای ما بسیار مهم بود. اگرچه حضور در نمایشگاه، هزینه‌های بالایی برای شرکت داشت اما این هزینه‌ها را به‌عنوان «سرمایه‌گذاری بلندمدت» محسوب می‌کنیم تا در آینده بازخورد بیشتر و بهتری از مشتریان و بازار داشته باشیم. وی افزود: شرکت‌های بسیار معتبر و قدرتمندی در نمایشگاه نساجی تهران حضور پیدا می‌کنند و باید تبلیغات و اطلاع‌رسانی‌های گسترده‌تری در زمینه برگزاری این نمایشگاه از طریق تلویزیون و رسانه‌های جمعی صورت گیرد تا مخاطبان متوجه برپایی آن شوند.

حمایتی از تولید ملی صورت نمی‌گیرد

«گروه صنعتی حمید» در زمینه ساخت ماشین‌آلات و ارائه خدمات به شرکت‌ها (تراشکاری، فلزکاری،



مدیران گروه صنعتی حمید



مژگان سرشار-مدیر طراحی آذر ریس تبریز



سهولت شست‌وشو و نگهداری، تنوع و زیبایی آن اشاره کرد. ضمن این که به هیچ وجه سر نمی‌خورد و زیرپا جمع نمی‌شود.

به گفته وی در بخش کوتینگ نیز سعی می‌شود با پوششی که پشت پارچه قرار می‌گیرد، خواص آن را برای مقاصد مختلف بهبود ببخشد. ایجاد یک لایه ظریف از محلول کوتینگ می‌تواند ویژگی‌های متنوع و جدیدی مانند استحکام و مقاومت انواع پارچه‌های مبلی در برابر فشار، خوردگی، ضدآب کردن پارچه‌های تشکی، مبلی و... به محصول ببخشد.

وی گفت: در بخش تکمیل و رنگ‌رزی، توانسته‌ایم با تکیه بر واحد تحقیق و توسعه توانمند، تحولات موثری در این حوزه ایجاد کنیم.

ترازی تصریح کرد: هدف اصلی ما از حضور در نمایشگاه نساجی تهران، معرفی کوتینگ و لمینیت است که بازدیدکنندگان بسیاری در جریان فعالیت‌های ما قرار گرفتند و از آن استقبال به عمل آوردند.

شرایط مناسبی برای صادرات وجود ندارد

«شرکت آرین بافت» سابقه‌ای ۲۵ ساله در صنعت نساجی کشور دارد. تولیدات این شرکت پارچه‌های ترگال، کج‌راه، گاباردین و قابل استفاده در روپوش مدارس، لباس فرم اداری و بیمارستانی است.

جمشید مطلق- مدیر فروش- با بیان این که رکود اقتصادی بازار، یکی از مهم‌ترین مشکلات تولیدکنندگان کشور است، خاطر نشان کرد: قاچاق منسوجات و پوشاک هم توان تولیدکنندگان داخلی را سلب کرده است به طوری که یکی از تولیدکنندگان هنگام بازدید از غرفه ما، گفت: ۶۰ درصد اختلاف قیمت میان پارچه‌های ایران و نمونه‌های چینی که در همین نمایشگاه حضور دارند، مشاهده کردم! این یک فاجعه است. چه می‌توان گفت؟!

مطلق افزود: دلال بازی و واسطه‌گری در بازار هم مشکل دیگری بر سر راه تولیدکننده است که توقف تولید و بسته شدن کارخانه‌ها را به همراه دارد.

به گفته مدیر فروش آرین بافت، توان صادرات وجود دارد به شرط آماده بودن شرایط که متأسفانه به دلایل مختلفی از جمله رکود بازار، کمبود نقدینگی و سرمایه در گردش واحدهای تولیدی، قیمت تمام شده بالای محصولات ایرانی و... فعلاً شرایط مناسبی برای

گیرد، برای راه‌اندازی خطوط تولید جدید هم وام‌هایی وجود دارد که سود آن از نزول خواری بیشتر است!

مدیر فنی گروه صنعتی حمید اضافه کرد: تولیدکننده در شرایط دشوار به فعالیت می‌پردازد اما واردات بدون هیچ‌گونه مشکلی در جریان است و بازار داخل را به انحصار خود در می‌آورد. چینی‌ها به راحتی غرفه‌های متعددی را در نمایشگاه نساجی تهران اشغال می‌کنند و آن قدر که حضور چینی‌ها در نمایشگاه‌های نساجی ایران مورد حمایت قرار می‌گیرد، از تولیدکنندگان ایرانی حمایت نمی‌شود!

وی یادآور شد: افراد زیادی به غرفه ما مراجعه و سوالات مختلف مطرح می‌کنند و حتی فرصت پنج دقیقه نشستن و استراحت کردن هم نداریم اما مشخص نیست چه تعداد از این بازدیدکنندگان، مشتریان جدی خواهند بود. بسیاری از آنان فقط سوال می‌کنند، دوری در سالن‌ها می‌زنند و سپس نمایشگاه را بدون هیچ دستاوردی ترک می‌کنند؛ بعضی هم شنیده‌اند بالش پر کنی، عروسک‌پرکن و امثال آن، سودآوری خوبی دارند و تحقیقی انجام می‌دهند و پس از یک محاسبه ساده متوجه می‌شوند این کار مقرون به صرفه نیست چون عروسک وارداتی از چین در بازار آن قدر ارزان است که کسی به فکر خرید عروسک ایرانی نمی‌افتد.

شیرازی در پایان اذعان داشت: ما تولیدکنندگان با سیلی صورت خود را سرخ نگه داشته‌ایم و اگر اعتماد مشتری را جلب نکنیم، به آسانی خریدار محصولات چینی خواهد شد و بازارمان را از دست می‌دهیم.

تکیه بر واحد تحقیق و توسعه توانمند

«شرکت نمین نساج یزد» در سال ۱۳۸۹ در زمینه کوتینگ و لمینیت فعالیت خود را آغاز کرد و در ادامه وارد بخش رنگ‌رزی و تکمیل انواع پارچه شد. در حال حاضر در زمینه رنگ‌رزی و تکمیل انواع پارچه تار پودی و گردباف، لمینیت و کوتینگ انواع روفرشی و پارچه به کار خود ادامه می‌دهد.

حمیدرضا تراز- قائم مقام مدیرعامل و مدیر فروش- افزود: با استفاده از لمینیت روفرشی، این شرکت برای اولین بار در ایران نسل جدیدی از فرش را با نام تجاری «کامفو کارپت» تولید و به بازار عرضه کرده است. از مزیت‌های این محصول می‌توان به وزن سبک،

جوشکاری، ساخت شاسی برای دستگاه‌های صنعتی و... (فعالیت می‌کند. یکی دیگر از بخش‌های فعالیت این شرکت، ساخت دستگاه‌های حلاجی الیاف مصنوعی و پارچه است. ضایعات پارچه و کناره تشک‌ها که الیاف به آن چسبیده و دوخته می‌شد، در گذشته دور انداخته می‌شدند اما با استفاده از دستگاه‌های ساخت این گروه صنعتی به چرخه تولید باز می‌گردند.

رضا شیرازی- مسئول فروش و مدیر فنی- افزود: یکی دیگر از دستگاه‌ها ما بالش پر کن است. بالش‌ها در ابتدا به صورت دستی پر می‌شدند که هم وقت گیر بود و هم به صورت یکنواخت پر نمی‌شدند اما با کمک این دستگاه به صورت یک کله و دو کله، بالش به صورت یکنواخت و با سرعت بالا پر می‌شود. دستگاه کیسه پر کن الیاف حلاجی شده را داخل کیسه می‌ریزد و کیسه‌ها را در اوزان ۳۰، ۳۵، ۲۵ و ۲۰ کیلوگرمی پر می‌کند. دستگاه عروسک پرکن نیز قابلیت پر کردن بخش‌های کوچک عروسک مانند دست و گوش را با فشار یک پدال و سرعت بالا و یکنواخت دارد، دور گردنی‌های طبی نیز توسط همین دستگاه پر می‌شود. وی ادامه داد: دستگاه بال فایبر (توپای کن) گروه صنعتی حمید، الیاف را به صورت توپ در می‌آورد و زمانی که داخل بالش می‌رود محفظه‌هایی به وجود می‌آید و هوا را بین خود نگه می‌دارد. به این ترتیب هم حالت فنری و ارتجاعی دارد و هم هوای موجود در این میان اجازه نمی‌دهد که بالش سفت شود.

شیرازی ابراز داشت: کیفیت دستگاه‌های ما در مقایسه با نمونه‌های خارجی (چین و ترکیه) قابل رقابت است ضمناً قیمت این دستگاه‌ها به مراتب پایین‌تر از مشابه آلمانی و اسپانیایی می‌باشد.

مدیر فنی گروه صنعتی حمید با بیان این مطلب که موفق به جلب اعتماد مشتریان ایرانی نسبت به دستگاه‌های ساخت داخل شده‌ایم، گفت: از بندر خمیر و چابهار تا ارومیه مشتریان داریم که حتی یک‌بار هم آنان ملاقات نکردیم و صرفاً از طریق تلفن و اینترنت با همدیگر ارتباط داریم.

به گفته شیرازی، سیستم کاری به نحوی است که تولیدکننده با فروشنده به هر نحوی که شده کنار می‌آید و علی‌رغم شعار حمایت از تولید ملی و اشتغال‌زایی، هیچ‌گونه حمایتی از تولید ملی صورت نمی‌گیرد! تولید می‌کنیم بدون این که حمایت و پشتیبانی از ما صورت

صادرات وجود ندارد.

مطلق ضمن اشاره به نمایشگاه نساجی تهران گفت: نمایشگاه خوبی است اگرچه در چیدمان غرفه‌ها، نظم و ترتیب مشخصی وجود ندارد و فعالیت یک شرکت تفاوت بسیاری با غرفه مجاور خود دارد. یکی دیگر از مشکلات نمایشگاه، هزینه بسیار بالای حمل و نقل کالاست. برای مثال هزینه حمل و نقل چهار طاقه پارچه از کارخانه تا درب نمایشگاه (آن هم با ۱۰۰ کیلومتر مسافت) ۲۰ هزار تومان شده اما هزینه حمل آن (با گاری!) از درب نمایشگاه تا داخل غرفه ۱۰۰ هزار تومان است! مجربان برگزاری نمایشگاه باید برنامه‌ریزی بیشتری نسبت به چنین مسائلی نمایند و سازماندهی حساب شده‌ای در زمینه هزینه‌های حمل و نقل نمایشگاهی به عمل آورند.

از شرایط تولیدچندان راضی نیستیم

«شرکت الیاف پرسپولیس» سال گذشته افتتاح شد و تولید را با الیاف POY (رنگی، سیاه و سفید) آغاز کرد و با نصب و راه‌اندازی دستگاه تکسچرایزینگ، الیاف تولیدی خود را تکسچره می‌نماید.

ابوالفضل دلاوری - مدیرعامل - گفت: از شرایط تولید چندان راضی نیستیم زیرا حاشیه سود تولیدات نزدیک به صفر و حتی منفی است! زیرا قیمت‌ها هیچ‌گونه تعادلی با قیمت تمام شده محصولات ندارد. در زمینه فروش هم مشکلاتی وجود دارد و اغلب تولیدکنندگان با پایین‌تر از قیمت تمام شده به فروش محصولات خود می‌پردازند. به اعتقاد وی، صنعتگران نساجی (و در واقع مصرف‌کنندگان نخ) با بحران‌های شدید مالی روبرو هستند زیرا عمده نیاز کشور از طریق کالاهای ارزان قیمت و بی کیفیت چینی تأمین می‌شود و محصولات به فروش نرفته و مانده در انبار، بار سنگینی بر دوش تولیدکنندگان تحمیل می‌کند.

دلاوری یادآور شد: مسئولین قول داده‌اند که شرایط تولید بهتر شود، ما هم امیدواریم...

مدیرعامل الیاف پرسپولیس تصریح کرد: جهت معرفی محصولات شرکت به بازار داخلی و همچنین زمینه‌سازی برای صادرات در نمایشگاه نساجی تهران حضور یافتیم که استقبال بازدیدکنندگان بد نیست.



چشمید مطلق - مدیر فروش آرین بافت



حمیدرضا ترازوی - مدیر فروش ثمین نساج یزد





