

شرایط سخت را به عنوان یک فرصت تلقی می‌کنیم

اشاره:

شرکت تولیدی پارس از سال ۱۳۷۲ با تولید موکت فعالیت خود را آغاز نمود و محصولات خود را به بیش از ۲۰ کشور (برخی کشورهای همسایه و آمریکای شمالی) صادر نموده و سهم بزرگی در تأمین تقاضای بازار داخلی را دارد. این مجموعه صادر کننده نمونه کشور در سال ۱۳۸۳ و صادر کننده نمونه استان تهران در سال ۱۳۸۹ می‌باشد. مهندس پنجه شاهی - رئیس هیأت مدیره شرکت - معتقد است «باید در شرایط سخت، پروژه‌های سنگین را اجرا نمود. شاید اگر پروژه‌های مختلف در آن شرایط با موفقیت اجرا نمی‌شدند، امروز با مشکلات به مراتب بیشتری مواجه بودیم؛ ضمن این که به دلیل تنوع اندک محصولات، امکان چندانی برای رقابت در بازار پیدا نمی‌کردیم.»

وی می‌افزاید: «به هیچ عنوان قبول ندارم که نساجی یک صنعت ورشکسته است و آن را به عنوان یکی از پویاترین صنایع کشور می‌شناسم. در دوران اوج تحریم‌ها، نسا جان کشور ماشین‌آلات مدرن و جدید خریداری و نصب می‌کردند و این امر باعث تعجب بسیاری از سازندگان ماشین‌آلات نساجی دنیا می‌شد. آنان می‌پرسد چگونه صنعتگران ایرانی در این شرایط وخیم اقتصادی، پول نقد بابت خرید ماشین‌آلات می‌پردازند؟! به نظر شما این صنعت ورشکسته و بحران زده است؟»

گفت‌وگو با مهندس محمد میلاد پنجه شاهی - رئیس هیأت مدیره گروه تولیدی پارس



۴ بیوگرافی و ورود به عرصه تولید و صنعت

متولد سال ۱۳۶۳ در تهران هستم و مدرک دیپلم را در ایران اخذ کردم، سپس به کانادا رفتم و تحصیلات دانشگاهی (مقاطع کارشناسی و کارشناسی ارشد) رشته مهندسی شیمی را در دانشگاه تورنتو انجام دادم. از همان ابتدای اقامت در خارج کشور به بازگشت به ایران و فعالیت در صنعت فکر می‌کردم و در نهایت سال ۱۳۹۰ به ایران برگشتم.

فعالیت گروه تولیدی پارس در دو بخش صنعت نساجی و صنعت سلولزی تقسیم‌بندی می‌شود. در بخش نساجی شرکت تولیدی-بازرگانی پارس به تولید موکت (چاپی، کبریتی و سوپر و تافتینگ)، الیاف مصنوعی (پلی‌پروپیلن و پلی‌استر)، فرش ماشینی (فریز) و نخ BCF می‌پردازد. بخش سلولزی نیز به عنوان تولیدکننده تخته نئوپان، تخته MDF، روکش ملامینه و آغشته‌سازی کاغذ برای ملامینه

شناخته می‌شود.

در سال ۱۳۹۰ و پس از بازگشت به ایران، وارد بخش نساجی گروه تولیدی پارس شدم و اصول و مراحل مختلف کار در محیط تولیدی-صنعتی را فرا گرفتم. در این روند از تجارب ارزشمند پدرم (آقای مهندس محمدهادی پنجه‌شاهی) در زمینه‌های مدیریتی و صنعتی بهره‌مند شدم و توانستم دانش فنی و تخصصی خود را افزایش دهم.

ابتدای سال ۹۰، سال‌های دشوار کسب و کار و تولید بود اغلب فعالان اقتصادی و تولیدکنندگان با تبعات بحران ارزی و تشدید تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران دست و پنجه نرم می‌کردند؛ در آن زمان گروه تولیدی پارس در حال انجام پروژه‌های بزرگی مانند نصب واحد تولید الیاف پلی‌استر، استقرار دستگاه‌های چاپ برای موکت، جابجایی بخش نخ به محل اصلی کارخانه و نصب خطوط تابندگی و هیت‌ست فریز بود

و توانست جهش قابل توجهی در روند فعالیت‌های خود ایجاد کند. در ادامه بخش تولید موکت تافتینگ به خط تولید کارخانه افزوده شد و تنوع موکت‌های نمدی را بالا بردیم. در حال حاضر در گروه تولیدی پارس حدود ۱۴۰۰ نفر مشغول کار هستند که از این تعداد، ۴۴۰ نفر در بخش نساجی به فعالیت می‌پردازند.

۴ در این شرایط به زعم شما دشوار کسب و کار، چطور توانستید پروژه‌های بزرگی مانند نصب خطوط تابندگی و ... را اجرا کنید؟

همواره شرایط سخت را به عنوان یک فرصت تلقی می‌کنیم و معتقدیم باید در شرایط سخت، پروژه‌های سنگین را اجرا نمود. شاید اگر پروژه‌های مختلف در آن شرایط با موفقیت اجرا نمی‌شدند، امروز با مشکلات به مراتب بیشتری مواجه بودیم؛ ضمن این که به دلیل تنوع اندک محصولات، امکان چندانی برای رقابت در

فرش ماشینی با شانه بالا مختص بازار ایران است و صنعت فرش ماشینی دنیا به دنبال فرش های کم شانه می باشد که برای مدت زمانی کوتاهی مورد مصرف قرار گیرد و سپس با فرش دیگری تعویض شود اما در کشور ما فرهنگ استفاده از فرش ماشینی با سایر کشورها، قدری متفاوت است. ما فرش را می خریم تا آن را برای سالیان متمادی حفظ کنیم

اما از سوی دیگر وقتی قدرت خرید قشر ضعیف جامعه به دلایل مختلف کاهش می یابد، به روی خرید کالایی مانند فرش نیز اثر می گذارد و ترجیح می دهند درآمد خود را به تهیه اقلام ضروری تر اختصاص دهند و خرید فرش را به زمان دیگری موکول نمایند؛ به همین دلیل بافت فروش فرش مواجه می شویم.

در صورت بررسی صنعت فرش ماشینی ترکیه، به این نتیجه می رسید که در شهر قاضی انتپ (مرکز تولید فرش ماشینی ترکیه) بخش عمده ای از فرش ها با شانه پایین تولید می شوند و تعداد ماشین های هزار، ۱۲۰۰ و ۷۰۰ شانه انگشت شمار می باشد. حتی شنیده ام که برخی تولید کنندگان، ماشین آلات هزار و ۱۲۰۰ شانه خود را به ماشین ۵۰۰ شانه تبدیل کرده اند تا قیمت نهایی محصولاتشان را کاهش دهند و مشتریان بیشتری به دست آورند. به این ترتیب می توان اعلام کرد فرش ماشینی با شانه بالا مختص بازار ایران است و صنعت فرش ماشینی دنیا به دنبال فرش های کم شانه می باشد که برای مدت زمانی کوتاهی مورد مصرف قرار گیرد و سپس با فرش دیگری تعویض شود اما در کشور ما فرهنگ استفاده از فرش ماشینی با سایر کشورها، قدری متفاوت است. ما فرش را می خریم تا آن را برای سالیان متمادی حفظ کنیم تعداد رج، شانه، تراکم و رنگ آن و برای اکثر مصرف کنندگان بسیار مهم است، حتی عامه مردم نیز به خوبی می دانند شانه فرش به چه معناست و فرش با تراکم بالا چه نوع فرش است!

به این مطلب هم باید اشاره کنم که سلامت کالا برایمان بسیار مهم است و معتقدیم استفاده از نخ یکسره در فرش ماشینی (مانند پلی پروپیلن که پرز نمی دهد) برای مصرف خانوار ایرانی بهتر و مفیدتر

حمل و نقل، توانسته جایگاه بسیار خوبی در بخش موکت پیدا کند. البته در زمینه صادرات به افغانستان با چین مشکلاتی داشتیم اما تولید کنندگان ایرانی اجازه ندادند به اصطلاح پای چینی ها به بازار موکت افغانستان باز شود.

۴ برای تکمیل زنجیره تولیدات گروه پارس برای تولید پارچه و یا پوشاک هم برنامه ای دارید؟

معتقدیم هر صنعتگر و تولید کننده ای باید متخصص در زمینه فعالیت خود باشد. تولید کنندگان پارچه و پوشاک بسیاری در کشور وجود دارند که محصولات با کیفیت و قیمت مناسب ارائه می کنند و در بازار شناخته شده و خوش نام هستند پس دلیلی ندارد رقیبی برای همکاران و صنعتگرانی شویم که کار خود را به خوبی بلد هستند. شاید برایتان جالب باشد که بگویم طی بازدید از یک کارخانه تولید موکت در دوسلدورف آلمان، مشاهده کردم ۵ دستگاه موکت بافی فقط به تولید موکت خام می پردازد و هیچ دستگاه چاپ و تکمیل... در آن کارخانه نیست. موضوع را با مدیر کارخانه در میان گذاستم وی گفت: «در این کارخانه فقط موکت خام تولید می شود و مراحلی مانند چاپ، تکمیل، بسته بندی و... به سایر کارخانه های توانمند و حرفه ای واگذار شده است. به این صورت صرفاً در بخش طراحی و بافت موکت متمرکز می شویم و تمام تلاش خود را برای تولید محصول با کیفیت به عمل می آوریم.»

۴ وضعیت تولید و بازار صنایع نساجی چگونه است؟ گفته می شود وضعیت بازار تولید کنندگان فرش ماشینی بهتر از سایر فعالان صنعت نساجی است... دیدگاه شما در این زمینه چیست؟

فرش های تولیدی مجموعه ما، هزار یا ۱۲۰۰ ۱۰۰۰ شانه نیست. گروه پارس نخ پلی پروپیلن تولید می کند و به تولید و ارائه فرش های فریز هیت ست و فانتزی می پردازد. طبق استراتژی و سیاست گروه پارس، تمام مصرف کنندگان ایرانی که حداقل حقوق وزارت کار را دریافت می کنند، باید قادر به خرید فرش های این مجموعه باشند. این استراتژی از یک سو کمک می کند تا پاسخگوی نیاز اقشار کم درآمد جامعه باشیم

بازار پیدا نمی کردیم. در گروه تولیدی پارس، تمرکز بر طرح های توسعه در اولویت نخست فعالیت ها قرار دارد و از این موضوع حتی در سال های اوج تحریم و مشکلات مالی و اقتصادی غفلت نکردیم.

۴ جدیدترین طرح توسعه ای گروه تولیدی پارس چیست؟

تولید کف پوش های PVC را در برنامه کاری خود قرار داده ایم. طبق بررسی های صورت گرفته به این نتیجه رسیدیم که تمام تولید کنندگان بزرگ کف پوش در دنیا، از تولید نخ تا تولید محصول نهایی (موکت) را در مجموعه خود انجام می دهند؛ ضمن این که رشد و توسعه خود را از تولید موکت های نمدی و تافتینگ (Soft flooring) آغاز کرده اند و سپس به تولید کف پوش های PVC، پارکت و لمینیت (Hard flooring) پرداخته اند به همین دلیل گروه تولیدی پارس که به عنوان یک مجموعه معتبر و با سابقه در بخش تولید کف پوش شناخته می شود نیز باید این روند توسعه ای را طی کند.

طرح توسعه دیگری در بخش فرش ماشینی مدنظر قرار داده ایم تا با بهره گیری از تکنولوژی های مدرن تر بتوانیم فرش با قیمت مناسب تر و کیفیت بیشتر به بازار عرضه نماییم. گسترش بخش موکت تافتینگ نیز از دیگر طرح های توسعه ای گروه تولیدی پارس محسوب می شود. بر این باوریم که در آینده صنعت تولید موکت، موکت های نمدی سهم چندانی نخواهند داشت البته این نوع موکت جایگاه خود را تا حدودی حفظ می کند اما تقاضا برای خرید موکت لوکس تر و با کیفیت تر افزایش می یابد همگام با رشد اقتصادی کشور و بر اساس این تقاضا، طرح توسعه خود را تدوین کرده ایم.

۴ گروه پارس در زمینه صادرات هم فعال است؟

بله بخش عمده کالاهای صادراتی ما موکت است و کشورهای عراق، افغانستان، آذربایجان، ارمنستان، هند و پاکستان عمده بازارهای صادراتی گروه پارس را تشکیل می دهند. در بازار عراق و افغانستان، جز ایران کشور دیگری نمی تواند در زمینه صادرات موکت فعالیت کند زیرا موکت، کالای حجیمی است و ایران به دلیل همسایگی با این دو کشور و هزینه پایین

طبق آمارهای رسمی، ارزش قاچاق پوشاک به کشور ۳ میلیارد دلار می‌باشد اما تقریباً کشوری در دنیا وجود ندارد که کالایی به جز مواد مخدر و اسلحه، قاچاق شود و تنها کشوری که با قاچاق فزاینده پوشاک، لوازم خانگی و ... روبروست؛ ایران است که دلیل آن را باید در غیرواقعی بودن نرخ ارز جست‌وجو کرد! با نرخ فعلی ارز در ایران، قاچاق بسیار مقرون و جذاب به نظر می‌رسد!

است و نخ‌های ریسیده شده (مانند اکریک و...) علی‌رغم تلاش فراوان تولیدکنندگان مبنی بر کاهش میزان پرزدهی، همچنان پرز می‌دهند. همان‌طور هم که می‌دانید فقط در کشور ما استفاده از نخ اکریک در فرش ماشینی بسیار پرطرفدار است در حالی که در سایر کشورها، نخ پلی‌پروپیلن به‌عنوان نخ رایج و مرسوم برای تولید فرش ماشینی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

در مورد وضعیت تولید الیاف پلی‌استر باید عنوان کنم که تا چند سال پیش وضعیت این بخش از نساجی بسیار خوب و قابل توجه بود اما متأسفانه صدور مجوزهای بدون حساب و کتاب به واحدهای تولید الیاف پلی‌استر، این بخش را دچار مشکلات عمده کرد. دولت وقت اعتقاد داشت ایران یک کشور کمونیستی نیست که مجوز تولید صنعتی را منحصر به چند نفر یا گروه نماید لذا متقاضیان دریافت پروانه بهره‌برداری می‌توانند با مراجعه به نهادهای مرتبط، مجوز خود را دریافت کنند. به این ترتیب رقابت در بازار ایجاد می‌شود که در نهایت برای مصرف‌کننده مفید خواهد بود. این سیاست، منطقی و صحیح به نظر می‌رسد اما نباید در اجرای آن به صورت یک بام و دو هوا عمل کرد! برای مثال با ترکیه قرارداد

تعرفه ترجیحی منعقد می‌شود و واردات پوشاک ترک به ایران با سهولت انجام می‌شود اما از سوی دیگر هیچ مسئولی تلاش نمی‌کند سیاست نادرست آنتی دامپینگ ترکیه به روی الیاف پلی‌استر ایران را مورد نقد قرار دهد و خواستار لغو آن شود امری که باعث شده نتوانیم الیاف پلی‌استر را در این کشور با موفقیت به فروش برسانیم.

به این ترتیب اتخاذ یک سیاست اشتباه تجاری باعث شد نتوانیم صادرات الیاف پلی‌استر (که مواد اولیه آن در داخل کشور تهیه می‌شود و واحدهای بسیار توانمند و معتبر تولیدکننده الیاف در کشور مستقر شده‌اند) به ترکیه را ادامه دهیم. از این قبیل سیاست‌های نادرست در کشور ما به وفور وجود دارند که مهم‌ترین آن در نرخ ارز متجلی می‌شود.

مسئولان اعلام کردند به ایجاد اقتصاد آزاد اعتقاد کامل دارند اما برای دستیابی به این امر باید نرخ برابری ارز در کشور واقعی باشد. به این معنی که با احتساب نرخ دلار و اختلاف تورم داخلی و تورم جهانی، نرخ واقعی دلار باید ۵ هزار و ۷۰۰ تومان باشد. اما مسئولان این نرخ را به صورت تصنعی پایین نگه داشتند. به این ترتیب تمام مزیت‌های نسبی ما برای صادرات و مهار قاچاق در کشور از بین رفت و دلیل اصلی توقف تدریجی واحدهای نساجی و پوشاک کشور همین موضوع است.

طبق آمارهای رسمی، ارزش قاچاق پوشاک به کشور ۳ میلیارد دلار می‌باشد اما تقریباً کشوری در دنیا وجود ندارد که کالایی به جز مواد مخدر و اسلحه، قاچاق شود و تنها کشوری که با قاچاق فزاینده پوشاک، لوازم خانگی و ... روبروست؛ ایران است که دلیل آن را باید در غیرواقعی بودن نرخ ارز جست‌وجو کرد! با نرخ فعلی ارز در ایران، قاچاق بسیار مقرون و جذاب



به نظر می‌رسد!

اما برخی مسئولان معتقدند با افزایش نرخ ارز، امکان واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات صنعتی برای تولیدکنندگان بسیار دشوار و غیراقتصادی خواهد شد...

اگر دسترسی به مواد اولیه و تولید برای تولیدکننده مقرون به صرفه باشد، حاضر است ده‌ها برابر هزینه کند تا ماشین‌آلات و مواد اولیه مورد نیاز را وارد کند، خطوط تولید را مورد نوسازی و بازسازی قرار دهد، وام‌های بانکی را در موعد مقرر بازپرداخت نماید و ... ضمن این‌که با واقعی شدن نرخ ارز، ظرفیت واردات ماشین‌آلات صنعتی اشباع نخواهد شد. اگر قرار باشد ماشین‌آلات مدرن وارد کشور شود اما مواد اولیه به اندازه کافی در اختیارش قرار نگیرد؛ نصب ماشین‌آلات متعدد چه فایده‌ای به حال صنعت خواهد داشت؟!

زمانی که تولیدکننده وارد میدان تولید می‌شود، شیفته سازندگی و خلق کالا است و از این‌که محصول‌اتش خریده و مورد استفاده مصرف‌کنندگان قرار می‌گیرد، بسیار خرسند و خوشحال می‌شود؛ همین امر انگیزه وی را برای تداوم فعالیت و افزایش خطوط تولید و ماشین‌آلات افزایش می‌دهد.

اصولاً بهره‌پولی که تولیدکننده برای خرید و راه‌اندازی ماشین‌آلات صنعتی می‌پردازد؛ حجم بالایی از هزینه تمام شده محصول‌اتش را در برنمی‌گیرد. در تمام کشورهای دنیا، سیاستمداران کشورها با هم‌ترازان خود برای کاهش نرخ ارز خود با همدیگر می‌جنگند. به قول یکی از اقتصاددانان، تمام کشورها هنگام رکود اقتصادی به دنبال کاهش ارزش پول ملی خود هستند زیرا این نسخه به سرعت جواب می‌دهد و به رونق صادرات مثبت نمودن تراز بازرگانی و مهار قاچاق منتهی می‌شود.

ولی ما برعکس فکر می‌کنیم و اصرار داریم که ارزش پول ملی کم نشود. به دلیل همین تفکر معکوس است که با قاچاق ۳ میلیارد دلاری پوشاک مواجهیم در حالی که اگر این رقم در تولید سرمایه‌گذاری می‌شد باعث ایجاد اشتغال برای صدها هموطن در نساجی و پوشاک (به‌عنوان کم‌سرمایه‌برترین و اشتغال‌زاترین صنعت) می‌شد.

به اعتقاد من مشکل کشور، تحریم‌های داخلی است نه تحریم‌های جهانی! عبور از تحریم‌های خارجی امکان‌پذیر است و همواره از آن عبور کرده‌ایم. تحریم‌ها در زمینه صادرات به عراق و افغانستان مشکل خاصی به وجود نیاورد اما برای صادرات به کشورهایمانند هند که پتانسیل خوبی در زمینه موکت داریم، با مشکلات جدی روبرو شدیم

صریح و شفاف با آنان در میان نمی‌گذارند. به نظر می‌رسد در مورد افزایش نرخ ارز هم با مردم تعارف دارند و شاید از این می‌هراسند که با افزایش نرخ ارز، تورم سرسام‌آوری را تجربه خواهیم کرد اما این امر برای مدت کوتاهی بر تولیدکنندگان، صنعتگران، مردم و ... فشار وارد می‌کند و در نهایت دولت قادر به پرداخت بدهی پیمانکاران خواهد شد، پیمانکاران حقوق و دستمزد پرسنل خود را می‌پردازد و نیروهای انسانی به خرید محصولات مختلف می‌پردازند. به این ترتیب چرخه اقتصادی کشور به گردش سالم ادامه می‌دهد.

قانون مشاغل سخت و زیان‌آور هم یکی از قوانین ضدتولید و دست و پاگیر است. این قانون برای مشاغل بسیار دشوار مانند کارگران استخراج زغال سنگ اجرایی می‌باشد اما نباید به تمام صنایع و کارخانه‌ها تعمیم داده می‌شد و در حال حاضر موجب درگیری کارفرمایان و کارگران شده است زیرا کارگر تصور می‌کند پس از ۲۰ سال بازنشسته خواهد شد در حالی که کارفرما، کارگر حرفه‌ای و توانمند خود را که طی ۲۰ سال، نحوه کار با ماشین‌آلات و فعالیت در محیط صنعتی را به وی آموزش داده، از دست



کشورهایی مانند هند که پتانسیل خوبی در زمینه موکت داریم، با مشکلات جدی روبرو شدیم. پنج سال پیش در دموکتس، مشتریان بسیار خوبی در بخش موکت پیدا کردیم اما به دلیل تحریم و محدودیت‌های نقل و انتقال پول موفق به همکاری با آنان نشدیم. با تحقق براجام و توافق هسته‌ای، شرایط تاحدودی بهتر شده و توانستیم از برخی بانک‌های بین‌المللی، پول خود را دریافت کنیم. برای تهیه و تأمین برخی مواد اولیه خارجی، تسهیلاتی مدنظر قرار گرفته است که در گذشته وجود نداشت. معتقدم که نمی‌توان با دنیا جنگید اما انتظار صادرات موفق و مستمر داشت.

یکی از مشکلات ما با مشتریان خارجی این بود که در ابتدا از بردن نام ایران می‌ترسیدند و باورشان نمی‌شد موکت را با قیمت تمام شده بسیار مناسب و کیفیت مطلوب تولید و صادر می‌کنیم. خوشبختانه براجام توانست این طرز تفکر منفی را تعدیل کند و بسیاری از مشتریان بین‌المللی خواستار تعامل با ما به‌عنوان یک تولیدکننده و صادرکننده معتبر ایرانی شده‌اند.

برخی تولیدکنندگان معتقدند اگر به نحوی با سازمان مالیات و وزارت دارایی کنار بیاییم، با سازمان تأمین اجتماعی به هیچ‌وجه نمی‌توان کنار آمد! صندوق‌های بازنشستگی به زودی باید پرداخت‌های بسیاری را به مستمری‌گیران اختصاص دهند و این امر مستلزم وجود منابع درآمدی بالاست؛ این امر در تمام کشورها وجود دارد و انجام می‌شود اما سن بازنشستگی در اغلب کشورها بالای ۶۰ سال است اما در کشور ما سن بازنشستگی حدود ۵۵ سال می‌باشد و صندوق‌های بازنشستگی باید از ۵۰ سالگی مستمری بپردازند این موضوع هزینه‌های هنگفتی بر دوش صندوق‌ها تحمیل می‌کند؛ مشکل اینجاست که مسئولان با مردم، صادق نیستند و موارد را به صورت



۴ در زمینه تولید محصولات خود (در بخش نساجی) با چه مشکلاتی روبرو هستید؟

یکی از مهم‌ترین مشکلات، تهیه و تأمین به موقع مواد اولیه است. برخلاف بسیاری از دوستان و همکاران در انجمن صنایع نساجی ایران معتقدم که عرضه مواد اولیه پتروشیمی باید از بورس کالا خارج شود زیرا تولیدکننده نباید هر هفته نگران تأمین خوراک مورد نیاز خط تولید خود باشد.

برخی معتقدند در سال‌های پیش از عرضه مواد پتروشیمی در بورس کالا، بازار سیاه شکل گرفته بود که با این نظر کاملاً موافق هستیم اما در گذشته، محدودیت تولید این مواد در کشور وجود داشت و در برخی موارد به بسیاری از شرکت‌های متقاضی، مواد اولیه نمی‌رسید ولی امروز صنعت پتروشیمی کشور دارای ظرفیت تولید و صادرات قابل ملاحظه است و نه تنها توان تولید آن بسیار ارتقا یافته بلکه قادر به صادرات نیز می‌باشد؛ پس محدودیتی در ظرفیت وجود ندارد که عرضه مواد اولیه پتروشیمی در بورس کالا را توجیه‌پذیر نماید. پیشنهاد می‌شود مجتمع‌های پتروشیمی با شرکت‌های خریدار مواد اولیه پتروشیمی، قرارداد یک‌ساله منعقد نمایند که به‌صورت هفتگی میزان مشخصی از مواد اولیه و براساس قیمت فوب خلیج فارس در اختیار واحدهای متقاضی قرار گیرد به این ترتیب، مدیران کارخانه دغدغه‌ای بابت تأمین خوراک خطوط تولیدی خود نخواهند داشت و به روی سایر مسائل تولید مانند بازاریابی، کیفیت، تحقیق و توسعه و ... متمرکز می‌شود.

یکی دیگر از مشکلات، اجرای نادرست قانون مالیات بر ارزش افزوده است. این قانون بسیار مترقی می‌باشد و اگر دولت به درستی آن را اجرا کند، هیچ نیازی به مالیات بر عملکرد نخواهد داشت. اجرای صحیح یعنی به مردم اعلام کند کالای خریداری آنان ۹ درصد گران‌تر است زیرا دولت باید مالیات خود را اخذ کند. مالیات بر ارزش افزوده، مالیات بر مصرف است نه مالیات تولید!

به اعتقاد من مشکل کشور، تحریم‌های داخلی است نه تحریم‌های جهانی! عبور از تحریم‌های خارجی امکان‌پذیر است و همواره از آن عبور کرده‌ایم. تحریم‌ها در زمینه صادرات به عراق و افغانستان مشکل خاصی به وجود نیاورد اما برای صادرات به

اطمینان دارم که تک تک صنعتگران نساجی کشور شیفتگی و علاقه خاصی به کارخانه و نیروهای انسانی شاغل در محیط صنعتی خود دارند و همین علاقه و دلبستگی باعث استمرار تولید در شرایط دشوار اقتصادی می شود

می دهد. این چه اشتباهی بود که مسئولان دولتی مرتکب شدند و هزینه ای سنگین هم بابت اجرای آن می پردازد؟! باید اجرای قانون مشاغل سخت و زیان آور محدود به برخی صنایع خاص شود و سایر صنایع از شمول آن خارج گردند.

مطلب دیگر این که در فصول سرد سال، مصرف آب معدنی، نوشابه و ... کاهش می یابد و بنابراین بطری های کمتری برای بازیافت و تولید مواد اولیه پلی استر به دست می آوریم. از سازمان حفظ محیط زیست تقاضا کردیم که مجوز واردات بطری و پرک را از کشورهای همسایه به ما بدهند.

به نظر می رسد تمام مسئولان مشکلات (صنعت نساجی) را می دانند و به نظر می رسد راه حل رفع مشکلات را هم می دانند. اما چرا هیچ اقدام عملی برای مهار مشکلات صورت نمی گیرد؟

اقدامی انجام نمی شود چون شجاعتی وجود ندارد. به اعتقاد من در صورت اصلاح نرخ ارز، بخش عمده ای از مشکلات تولید و صنعت کشور رفع خواهد شد اما شجاعت اصلاح نرخ ارز وجود ندارد! در سال های دور برای تهیه الیاف پلی پروپیلن، چاره ای جز واردات از بلژیک نداشتیم و گرانول پلی پروپیلن را از عربستان تهیه می کردیم. اما با راه اندازی و تقویت مجتمع های پتروشیمی، تولید گرانول پلی پروپیلن در کشور امکان پذیر شد و نیاز به واردات این ماده اولیه از بین رفت. سوال اینجاست که چرا از ظرفیت های صنایع بالادستی و پایین دستی به خوبی استفاده نمی شود؟ چرا با ۳ میلیارد دلار قاچاق پوشاک در کشور روبرو هستیم؟ تولید پوشاک که تکنولوژی و دانش فنی خاص و پیچیده ای ندارد که قادر به تولید آن در کشور نباشیم.

برخی معتقدند صنایع نساجی در کشور ما مستهلک

است اما بهتر است این قبیل افراد، بازدیدی از کارخانه های نساجی و پوشاک هند و بنگلادش و ویتنام داشته باشند تا با چشمان خود ببینند آنان با چه ماشین آلات کهنه و فرسوده ای و در چه فضایی کار می کنند، سرمایه گذاران و مدیران اصیل نساجی ایران نهایت دقت و حساسیت را برای خرید ماشین آلات و ایجاد فضای مناسب برای فعالیت کارگران خود به کار می بندند، مواد اولیه مرغوب و باکیفیت خریداری می کند، سرمایه گذاری های اصولی و صحیح انجام می دهند و در مجموع، دلسوز و شیفته تولید هستند؛ پس نساجی یک صنعت قدیمی و فرسوده نیست که نوسازی و بازسازی آن امکان پذیر نباشد و صنعتگران و سرمایه گذاران آن دغدغه نوآوری و ارتقای تکنولوژی رانداشته باشند.

اشاره کردید که فرسودگی صنعت نساجی را قبول ندارید، بحران زدگی و ورشکستگی آن را چطور؟

به هیچ عنوان قبول ندارم که نساجی یک صنعت ورشکسته است و آن را به عنوان یکی از پویاترین صنایع کشور می شناسم. در دوران اوج تحریم ها، نساجان کشور ماشین آلات مدرن و جدید خریداری و نصب می کردند و این امر باعث تعجب بسیاری از سازندگان ماشین آلات نساجی دنیا می شد. آنان می پرسند چگونه صنعتگران ایرانی در این شرایط وخیم اقتصادی، پول نقد بابت خرید ماشین آلات می پردازند؟! به نظر شما این صنعت ورشکسته و بحران زده است؟ صنعت ورشکسته، صنعت خودروسازی است که فقط و فقط با حمایت های ترفه ای و همه جانبه دولت پابرجا باقی مانده و در صورت قطع این حمایت ها، حتی یک لحظه هم نمی توانند روی پاهای خود بایستند! صنعتگران نساجی بدون کوچک ترین حمایت دولتی، در مقابل

ایستادگی کردند و به تولید ادامه دادند. تحریم ها را دور زدند تا بتوانند مواد اولیه و ماشین آلات مدرن وارد کارخانه های خود کنند و کیفیت محصولاتشان را افزایش دهند. این صنعت به هیچ عنوان ورشکسته نیست و نخواهد بود، نساجی یک صنعت سازمان یافته و به قول معروف «استخوان دار» است. صنعت نساجی ایران، مدیرانی دارد که به کار خود عشق می ورزند،

دغدغه تأمین معاش نیروهای انسانی خود را دارند و مترصد ارتقای کیفیت محصولاتشان هستند. آنان به هر نحو که شده راهی برای رفع مشکلات خود پیدا می کنند و منتظر حمایت دولت هم نمی نشینند! شاید برخی از ادامه کار بمانند اما بخش عمده ای از آنان میدان را به رقبایان واگذار نمی کنند و حتی در نمایشگاه های معتبری مانند دموتکس با تمام قوا و تجهیزات آماده می شوند تا نشان دهند صنعت نساجی ایران، قدرتمند، صادرات محور و مستحکم است. هنوز صادرات کشور به دشواری صورت می گیرد اما تعداد غرفه های ایرانی در دموتکس بسیار چشمگیر و قابل توجه بود. نساجان ایرانی به کار خود علاقه دارند و در آن می درخشند.

زیباترین، جذاب ترین و چشمگیرترین فرش های عرضه شده در نمایشگاه اخیر دموتکس متعلق به غرفه های ایرانی بود. شاید تا ۵-۴ سال پیش شرکت های ترکیه حضور پر رنگی در دموتکس داشتند اما در دموتکس امسال، حضور ایرانیان بسیار قدرتمندانه و افتخار آفرین بود. فکر می کنم کیفیت فرش ماشینی در ایران بی همتاست و این امر نشان می دهد صنعتگران فرش ماشینی، شیفته کار خود هستند و با اصول و قواعد تولید، صنعت، تجارت و صادرات آشنا هستند.

مطلب نهایی

نعمت بزرگی است که واسطه روزی و امرار معاش عده ای از هموطنان خود هستیم و نباید این نعمت را فراموش کنیم. بازاریابی، برندسازی و اطلاع رسانی گسترده و صحیح در مورد محصولات خود به مخاطبان و مصرف کنندگان ارائه نماییم. اطمینان دارم که تک تک صنعتگران نساجی کشور شیفتگی و علاقه خاصی به کارخانه و نیروهای انسانی شاغل در محیط صنعتی خود دارند و همین علاقه و دلبستگی باعث استمرار تولید در شرایط دشوار اقتصادی می شود. ما نیازمند حمایت بی حد و حصر دولت نیستیم بلکه خواستار اجرای صحیح قوانین و مقررات و اخذ سیاست های منطقی صنعتی و اقتصادی هستیم. سیاست هایی را اجرا نمایم که سایر کشورها با موفقیت آن را اجرا و ثمرات موثر آن را هم مشاهده کرده اند.