



دستی از غیب برون آید و کاری بکند...

اشاره:

دهمین نمایشگاه بین المللی کف پوش، مکت، فرش ماشینی و صنایع وابسته با حضور مهندس افسانه محرابی - مدیر کل دفتر نساجی و پوشاک وزارت صمت - گلنار نصراللهی - مشاور وزیر در امور نساجی و پوشاک - و عباس قبادی - سرپرست شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین المللی جمهوری اسلامی ایران - در سالن‌های ۶، ۷، ۸، ۹، ۱۰، ۱۱، ۲۵ و ۲۷ و همچنین فضای باز محل دائمی نمایشگاه‌های بین المللی تهران افتتاح شد.



گزارشی از برگزاری دهمین نمایشگاه بین المللی کف پوش ها، مکت، فرش ماشینی و صنایع وابسته (۱۵ الی ۱۸ شهریور ۹۷)

یادگاری اکتفا کردند و حمایت از تولید را به اغلب تولیدکنندگان وعده دادند!
در نمایشگاه امسال روز جمعه که پیش‌بینی می‌شد به‌عنوان «پربازدیدکننده‌ترین روز نمایشگاه» لقب بگیرد به دلیل برگزاری اجلاس کشورهای ایران، روسیه و ترکیه در سالن اجلاس سران - در همسایگی محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران - تعطیل شد و به این ترتیب بهترین فرصت برای افزایش تعداد بازدیدکنندگان، مدیران، متخصصین و دست‌اندرکاران فرش ماشینی از بین رفت و فقط در روز شنبه شاهد افزایش نسبی تعداد بازدیدکنندگان بودیم و دو روز انتهایی نمایشگاه نیز در فضایی آرام و خلوت سپری شد.
«غیبت برخی برندهای مطرح و نام‌آشنای داخلی» و «عدم حضور شرکت‌کنندگان و بازدیدکنندگان

دلار ارزش صادرات فرش ماشینی بوده که امیدواریم امسال این رقم به ۵۰۰ میلیون دلار برسد.
به گفته سرپرست شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی، در تخصیص ارز و ورود مواد اولیه برای تولید فرش ماشینی مشکلات متعددی وجود دارد و تولیدکنندگان گالایه‌های بسیاری در این زمینه مطرح می‌نمایند.
وی به دلیل مشغله کاری از چند غرفه محدود بازدید نمود و نتوانست به طور کامل در جریان روند تولید، مسائل و مشکلات صنعت فرش ماشینی آن در هم شرايطی که اغلب صنعتگران، تولیدکنندگان و فعالان اقتصادی از آن گالایه‌مند هستند و ابراز نگرانی می‌کنند؛ قرار گیرد. اگرچه در سال‌های گذشته نیز مقامات دولتی به بریدن روبان افتتاحیه، بازدید از چند غرفه بزرگ و تشکیل و گرفتن عکس‌های

عباس قبادی - معاون وزیر صمت - در حاشیه افتتاحیه این نمایشگاه، ظرفیت تولید سالیانه فرش ماشینی در کشور را حدود ۱۲۰ میلیون مترمربع عنوان کرد که از این مقدار حدود ۸۰ میلیون مترمربع آن تولید می‌شود.
قبادی یادآور شد: کشور ما در زمینه تولید فرش ماشینی در رتبه‌های نخست جهانی قرار دارد و از نظر نقشه، طراحی و کیفیت محصول قابل رقابت است به همین دلیل نباید با بروکراسی‌های اداری این صنعت با چالش مواجه شود.
وی ضمن اعلام این مطلب که ۵۰ میلیون مترمربع از تولیدات فرش ماشینی در داخل کشور استفاده و مابقی آن صادر می‌شود؛ صنعت فرش ماشینی را یکی از صنایع ارزآور دانست که توجه چندانی به آن نمی‌شود در حالی که سال گذشته ۳۵۰ میلیون



*بر اساس بخشنامه بانک مرکزی، علاوه بر اینکه صادرکنندگان کالاهای غیر از پتروشیمی و فولاد باید ظرف سه ماه ارز خود را به کشور بازگردانند، مکلفند به ۴ شیوه تعیین شده رفع تعهد ارزی نمایند.

*در تازه‌ترین بخشنامه بانک مرکزی، ارائه خدمات و تسهیلات ویژه به صادرکنندگان توسط کلیه صادرکنندگان دستگاه‌های اجرایی منوط به استعلام برخط و سیستمی از بانک مرکزی است.

و ده‌ها اخبار دیگر که در این فرصت مجالی برای بازگو کردن آنها نیست... طبق روال هر سال نساجی امروز، جهت انجام مصاحبه میهمان شرکت‌های مختلف شدیم، به سخنان و درد و دل‌های اهالی فرش ماشینی و کفپوش گوش سپردیم و همانند بسیاری از فعالان تولیدی و صنعتی به آینده امیدواریم؛ به قول یکی از همین تولیدکنندگان «خدا به همه ما رحم کند!»

*گفت‌وگو با تعدادی از غرفه‌داران دهمین نمایشگاه فرش ماشینی تهران

*اصالت و تنوع اتفاقی نیست

«شرکت فرش بهشتی تبریز» از سال ۱۳۸۶ فعالیت خود را در زمینه تولید فرش ماشینی شروع کرد و با بهره‌گیری از ماشین‌آلات مدرن، توانائی بافت انواع

از صادرات خود را حداکثر ظرف ۲ ماه به کشور برگردانند، از آنها تعهدنامه‌ای نیز برای بازگشت ارز دریافت می‌شود.

*رئیس اتاق ایران: سازمان امور مالیاتی با کاهش پنج درصدی مالیات بخش صنعت موافقت کرده که امید است این مهم به تصویب مجلس شورای اسلامی نیز برسد.

* حذف روابط بانکی تسهیل و دلار از مبادلات تجاری سه‌جانبه ایران، ترکیه و روسیه

*رئیس کل سازمان امور مالیاتی: هزینه خسارت معطلی (دموراز) به عنوان هزینه قابل قبول مالیاتی پذیرش شود.

*اخذ مبالغ مالیات بر ارزش افزوده و عوارض از واحدهای تولیدی و واردکنندگان کالاهای اساسی، دارو و... با ضمانت نامه بانکی الکترونیک فراهم شد.

*سازمان ملی بهره‌وری ایران با انتشار گزارش عملکرد بهره‌وری بخش‌های مختلف اقتصادی در دوره زمانی ۸۴ تا ۹۵، وضعیت بهره‌وری در اقتصاد ایران را نامساعد اعلام کرد.

*اخذ مبالغ مالیات بر ارزش افزوده و عوارض از واحدهای تولیدی و واردکنندگان کالاهای اساسی و دارو با ضمانت نامه بانکی الکترونیک در گمرک فراهم شد.

خارجی (اگرچه نمایشگاه نام بین‌المللی را همراه خود دارد) «، تبلیغات اندک و اطلاع‌رسانی ضعیف (به طوری که بسیاری از بازدیدکنندگان به طور اتفاقی یا از طریق دوستان و همکاران خود یا رسانه‌های تخصصی نساجی در جریان برگزاری نمایشگاه قرار گرفته بودند) از نقاط ضعف نمایشگاه دهم بود که مورد اشاره غرفه‌داران و میهمانان حاضر در غرفه نساجی امروز قرار گرفت؛ اگرچه برگزاری یک نمایشگاه در این وضعیت نامساعد اقتصادی که اغلب شرکت‌ها، چشم‌اندازی روشن و شفافی برای خود متصور نیستند و نمی‌توانند با قطعیت در مورد آینده فعالیت‌های تولیدی، صنعتی و حتی صادراتی خود سخنی بگویند، جای تقدیر دارد.

نمایشگاه در روزهایی برپا شد که تب خرید برخی اقلام مانند پوشک بچه بسیار بالا رفته بود و خبرهای زیر به‌عنوان مهم‌ترین اخبار روز را تشکیل می‌داد:

*نمایندگان مردم کاشان خطاب به رییس‌جمهور: در خصوص صنعت فرش ماشینی کاشان کارگروهی ویژه تشکیل شود.

*ثبت سفارش کالاهای وارد شده به گمرکات تا تاریخ ۳۰ خرداد شامل کالاهای گروه ۴ امکان پذیر شد.

*معافیت ۳۴۷۰ قلم کالا از پرداخت مابه‌التفاوت ارز *صادرکنندگان علاوه بر اینکه باید ارز حاصل



بین‌المللی در نظر گرفته‌ایم تا از میدان رقابت عقب نمانیم.

مدیرعامل فرش بهشتی تبریز که برخلاف بسیاری از همکاران خود از عدم حمایت دولت و یا مشکلات اقتصادی و تولیدی گلایه نکرد؛ افزود: شکایت از وضعیت نابسامان صنعت هیچ فایده‌ای ندارد و فقط باعث ناراحتی و سرخوردگی بیشتر می‌شود. واقعیت این است که ما در ایران زندگی، تولید، تجارت و صادرات می‌کنیم پس باید خود را با شرایط موجود وفق دهیم و به‌عنوان تولیدکننده، کالاها را به نحوی قیمت‌گذاری کنیم که نه فشاری بر مصرف‌کنندگان تحمیل شود و نه کارخانه‌ها با زیان‌های مالی، تعدیل نیروی کار و کاهش حجم تولید روبرو گردند.

وی در پایان عنوان کرد: با هدف برندسازی در نمایشگاه امسال حضور یافته‌ایم و دیدار با مشتریان، امکان مشاهده محصولات متنوع ما در یک گردهمایی بزرگ چهار روزه و برقراری ارتباط مستقیم با اقشار مختلف جامعه مهم‌ترین دلایل حضور ما در نمایشگاه کف‌پوش امسال بود.

* حال صنعت خوب نیست

«شرکت موکت پردیس بافت یزد» یکی از بزرگترین تولیدکنندگان انواع موکت‌های کبریتی، مخمل، گلدوزی و چاپی... است که همیشه حضور فعالی در نمایشگاه‌های داخلی و خارجی دارد.

محمد مهدی مباشر-مدیرعامل- شرکت گفت: طرح توسعه شرکت را طی دو سال گذشته با بهره‌وری از جدیدترین تکنولوژی روز دنیا و به کمک شرکت زیمر اتریش و با سرمایه شخصی و بدون حمایت دولت اجرا کرده‌ایم؛ البته هیئت وزیران در سال ۹۵ مصوب نموده بود جهت ورود ماشین‌آلات خطوط تولید ارز مبادله‌ای اختصاص یابد ولی علی‌رغم پیگیری‌های مکرر صورت گرفته نهایتاً بانک مرکزی از اختصاص ارز مبادله‌ای خودداری نمود و ناگزیر با تأمین ارز از بازار آزاد نسبت به گشایش اعتبار اقدام نمود. کما اینکه در همان زمان بانک مرکزی جهت واردات کالاهای مصرفی مثل موبایل ارز مبادله‌ای اختصاص می‌داد ولی برای ماشین‌آلات خطوط



محمد بهشتی - مدیرعامل فرش بهشتی تبریز



محمد مهدی مباشر - مدیرعامل موکت پردیس بافت یزد

محصول خود رونمایی کنیم. این تولیدکننده یادآور شد: مسائلی مانند افزایش نرخ ارز، کمبود مواد اولیه و ... برای تمام تولیدکنندگان وجود دارد اما آنهایی که در کار خود پیشرو باشند و با تنوع بخشی به محصولات، مشتری مداری، تهیه به موقع مواد اولیه و سرمایه‌گذاری صرف در تولید، بخش عمده‌ای از مشکلاتشان رفع خواهد شد. البته طی سال‌های گذشته همکاری که کیفیت را قربانی قیمت می‌کردند، از میدان رقابت خارج شده‌اند و تولیدکنندگان واقعی، معتبر و خوش‌نام در عرصه فرش ماشینی ایران باقی مانده‌اند.

به اعتقاد بهشتی، کیفیت بالا، ماندگاری برند و تنوع حرف اول را در صنعت فرش ماشینی می‌زند پس واحدهای تولیدی باید ماشین‌آلات و دستگاه‌های صنعتی را به روز کنند و بر ارتقای کیفیت محصولات خود متمرکز شوند.

وی ابراز امیدواری کرد تا با رفع مشکلات اقتصادی و صنعتی، فعالان صنعت فرش ماشینی بتوانند بیش از پیش به صادرات بپردازند و در اعتلای نام فرش ایران در بازارهای بین‌المللی موثر واقع شوند.

بهشتی اذعان داشت: در حال حاضر تولیدات مجموعه ما به بیش از ۲۰ کشور صادرات می‌شود و سیاست‌گذاری‌های خاصی برای عبور از تحریم‌های



فرش اکریلیک در شانه‌های مختلف و تراکم‌های متنوع را داراست.

محمد بهشتی - مدیرعامل - که سابقه فعالیت در فرش دستباف را نیز دارد؛ گفت: معتقدیم تمام ایرانیان، توان خرید فرش دستباف را ندارند و خواستار تهیه فرش با قیمت متعادل و به زیبایی و اصالت فرش دستباف هستند به همین دلیل در زمینه تولید، چندان به دنبال طرح‌های مدرن نرفته‌ایم و همواره اصالت طرح و نقشه فرش ایران را در تولیدات خود حفظ می‌کنیم. وی اضافه کرد: در واحد طراحی فرش بهشتی تبریز حدود ۲۶-۲۵ نفر از اساتید طراحی به فعالیت می‌پردازند، طراحی‌ها به صورت دستی انجام می‌شود و پس از رنگ‌آمیزی و چیدن پالت‌های رنگی و انتقال آنها به خطوط تولید، ۷-۶ کلکسیون آماده کردیم. از تولید فرش ۷۰۰ شانه کار را شروع کردیم و به فرش هزار شانه ۸ و ۱۰ رنگ رسیدیم و به زودی فرش ۱۵۰۰ روانه بازار خواهد شد.

بهشتی ضمن اشاره به ایجاد اشتغال برای ۱۵۰-۱۶۰ نفر در شرکت تحت مدیریت خود و همچنین احتمال اخذ غرفه در نمایشگاه دموتکس آلمان در صورت وضعیت مساعد اقتصادی، افزود: دموتکس، بزرگ‌ترین رویداد فرش ماشینی جهان است و امیدواریم با حضور در این نمایشگاه، از جدیدترین



مشکلات ساختاری اقتصادی کشور نتوانست قدمی در راه بهبود اوضاع بردارد. دولت هیچ نقشه راهی برای اداره کشور ندارد. علیرغم اینکه رئیس جمهور امریکا از قبل از انتخابات و در طی کمپین انتخاباتی خود بارها اعلام نمود از برجام خارج خواهد شد با گذشت ۲ سال از روی کار آمدن وی دولت ما هنوز برنامه‌ای برای مقابله با این تصمیم دولت امریکا اتخاذ نکرده و صنعت کشور عملاً با دست خالی باید به مقابله با تحریم‌های امریکا برود.

ساختار اداری و تشکیلاتی دولت هم نیز توان مقابله با شرایط امروز را ندارد. در تشکیلات دولتی که ما با آن سروکار داریم تنها مدیرکل صنایع نساجی خانم مهندس محرابی است که شرایط وخیم صنعت نساجی را درک نموده و تمام تلاش خود را برای حل معضلات بکار می‌برد.

در ارتباط با نمایشگاه فرش ماشینی و موکت نیز وی اظهار داشت: برگزاری نمایشگاه اقدام بسیار خوبی است و مجری نمایشگاه هم که شرکت اوراسیانوید می‌باشد از تجارب ارزنده‌ای برخوردار است و طبق معمول تمام تلاش خود را در جهت برگزاری نمایشگاهی در شأن و مرتبت صنعت نساجی کشور به کار گرفته است. امسال هم نمایشگاه بسیار خوب سازماندهی و اجرا شد که جا دارد از آقای کاشفی

دیگر دولت و بانک مرکزی هم با تصمیمات خلق الساعه و شتابزده خود هرروز مشکلات بیشتری را برای ما ایجاد می‌نمایند. برای مثال اخیراً بانک مرکزی اعلام کرده است که شرکت‌ها می‌بایستی ارز حاصل از صادرات خود را در سامانه نیما بفروش بفرسند این درحالی است که ما هیچگونه سهمیه‌ای از پتروشیمی دریافت نمی‌نماییم و مواد اولیه خود را از بازار و بر اساس نرخ دلار حدود ۱۵ هزار تومان خریداری می‌کنیم حالا چگونه بانک مرکزی انتظار دارد ارز حاصل از صادرات را در سامانه نیما به نرخ دلار ۸ هزار تومان ارائه دهیم؟ این درحالی است که واحدهای پتروشیمی که خوراک خود را به قیمت ۴۲۰۰ دلار تومان دریافت می‌کنند حاضر نیستند ارز صادراتی خود را حتی با نرخ ۸ هزار تومان در نیما ارائه دهند. بهمین دلیل در حال حاضر امکان صادرات محصولات خود را از دست داده‌ایم و بازاری را که در طی سالهای طولانی و با صرف هزینه زیاد و خون دل بدست آورده‌ایم به راحتی از دست می‌دهیم. ادامه وضعیت فعلی قطعاً منجر به تعطیلی صنعت کشور خواهد شد.

مباشراً افزود: به‌نظر می‌رسد دولت تدبیر و امید بیشتر دولت آزمون و خطا باشد. متأسفانه این دولت علیرغم بهره‌برداری از بهترین شرایط تاریخی برای حل

تولید ما را روانه بازار آزاد نمودند؛ در حال حاضر هم علیرغم اینکه نصب ماشین‌آلات فوق صورت گرفته است بدلیل افزایش چند برابری و کمبود مواد اولیه راه‌اندازی طرح توسعه به تأخیر افتاده است.

در بخش دیگری از این گفتگو مباشر در ارتباط با عملکرد سال گذشته شرکت افزود: سال گذشته با وجود همه ناملایمات توانستیم ۵ میلیون دلار از محصولات تولیدی خود را صادر نماییم و جایگاه خوبی را در بازار صادرات به خود اختصاص دهیم. تمرکز ما اول از همه به ارتقاء کیفیت محصولاتمان معطوف می‌باشد و خوشبختانه امروز در بازار وجه تمایز ما ارائه محصولات با بالاترین کیفیت می‌باشد. مدیرعامل موکت پردیس در ارتباط با مشکلاتی که در حال حاضر صنعت نساجی کشور با آن روبروست، گفت: بخش تولید کشور از مشکلات ساختاری رنج می‌برد و در طی سالهای گذشته از توجه لازم به این بخش مهم دریغ شده است ولی شرایطی که طی چند ماه اخیر با آن مواجه شده‌ایم فراتر از انتظار و توقع ما بوده به گونه‌ای که در حال حاضر با معضل افزایش بی‌رویه و لحظه‌ای قیمت مواد اولیه و لوازم یدکی روبرو هستیم ضمن اینکه بدلیل نوسانات نرخ ارز بسیاری از تأمین‌کنندگان مواد اولیه و لوازم یدکی از تأمین نیازهای ما خودداری می‌کنند. از طرف

بازدیدکنندگان بسیاری را به خود جلب کند. در مجموع از حضور در نمایشگاه راضی هستیم و امیدوارم در دوره‌های بعدی نیز در این رویداد صنعتی حاضر شویم.

«تمایل نسل جوان به طرح و نقشه فرش‌های مدرن فروش و صادرات فرش دستباف شغل خانوادگی مدیران «فرش چهل تکه» است که امروز نسل سوم آن به فعالیت در این زمینه می‌پردازد. این شرکت در سال ۱۳۷۸ به‌عنوان صادرکننده نمونه کشور شناخته شد و روند صعودی صادرات آن ادامه پیدا کرد تا با توجه به کاهش حجم بازار و بروز مشکلاتی، فعالیت‌های صادراتی آن کم شد و به تکه‌دوزی روی آوردند. به این ترتیب قالی‌های قدیمی را جمع‌آوری، بخش‌های سالم آن جدا و سپس با تکنیک‌های خاصی قطعات سالم را به همدیگر وصل می‌کنند که این نوع فرش‌ها در بازارهای جهانی، خریداران خاص خود را دارد.

دریا سبحة - قائم مقام مدیرعامل - کمیود مواد اولیه (چسب و نخ) را یکی از مشکلات واحد تولیدی خود اعلام کرد و گفت: اغلب تولیدکنندگان فرش ماشینی با توجه به بالا رفتن هزینه تهیه و تأمین مواد اولیه، چاره‌ای جز افزایش قیمت محصولات خود ندارند اما فرش چهل تکه افزایش قیمت چندانی نداشته و برای جلب رضایت و حفظ مشتریان، ترجیح دادیم سود خود را کاهش دهیم.

وی گفت: در سال‌های گذشته محصولات ما به آمریکا صادر می‌شد اما با توجه به شرایط فعلی، صادرات به آمریکا کاملاً متوقف شده است.

سبحة به تعبیر سلیقه مصرف‌کنندگان در خرید فرش ماشینی و کفپوش اشاره کرد و افزود: نسل جوان تمایل چندانی به خرید فرش‌ها با طرح و رنگ‌های قدیمی ندارند و ترجیح می‌دهند از فرش‌های مدرن استفاده کنند به همین دلیل تلاش می‌کنیم محصولات خود را براساس سلیقه و خواسته نسل جوان ارائه نماییم.

وی، ضمن انتقاد از تعطیلی روز جمعه نمایشگاه گفت: نمایشگاه کیفیت هر سال خود را دارد و



شهاب هاشم‌نژاد - مدیر فروش خارجی فرش اویسا کاشان



مدیران فرش چهل تکه



این زمینه با مشکلاتی مواجهیم. متأسفانه بالا رفتن قیمت مواد اولیه، افزایش قیمت محصول نهایی را به همراه داشته و در برخی موارد کاهش خریداران را در پی دارد.

به اعتقاد هاشم‌نژاد، نوسان شدید قیمت مواد اولیه مشکل اصلی اکثر تولیدکنندگان فرش ماشینی است و امیدوارم دولت در حل این مشکل تدابیر موثری بیندیشد.

مدیر فروش خارجی فرش اویسا تصریح کرد: اگرچه از تأسیس این شرکت، مدت زیادی نمی‌گذرد اما خوشبختانه در زمینه صادرات (به کشورهای خاورمیانه، کشورهای عربی، کشورهای ترک زبان، آمریکای لاتین، چین و ویتنام) به مراتب قدرتمندتر از بازارهای داخلی بوده‌ایم.

وی در مورد طرح و نقش فرش‌های صادراتی گفت: کشوری مانند ویتنام، شناخت چندانی از طرح‌های اصیل فرش ایرانی ندارد و از طرح جنگل و طبیعت در فرش ماشینی بیشتر استقبال می‌کنند لذا با توجه به سلیقه آنان، فرش تولید می‌کنیم.

هاشم نژاد خاطرنشان کرد: سال گذشته برای اولین بار در نمایشگاه فرش ماشینی تهران شرکت کردیم که بازخورد بسیار خوبی برآیمان داشت، متأسفانه روز جمعه، تعطیل اعلام شد در حالی که می‌توانست

مدیرعامل شرکت اوراسیا نوید تشکر و قدردانی نماییم اما بدلیل مشکلات مبتلا به اقتصادی کشور امسال بیشتر اوقات ما به دید و بازدید دوستان سپری شد و انتظارات ما برآورده نشد. این صنعتگر در پایان عنوان داشت: امیدواریم متولیان صنعت کشور با بهره‌وری از نظرات بخش خصوصی و کارشناسان اقتصادی به صورت عاجل نسبت به اتخاذ سیاست‌ها و راهبردهایی جهت خروج از بحرانی که گریبانگیر صنعت کشور گردیده است اقدام به عمل آورند.

«نوسان شدید قیمت مواد اولیه؛ مشکل اصلی تولیدکنندگان فرش ماشینی»

از راه‌اندازی «شرکت فرش اویسا کاشان» سه سال می‌گذرد و تلاش می‌کند به‌عنوان یک شرکت نوآور و صادراتی در بازار فرش ماشینی کشور بیش از پیش شناخته شود.

شهاب هاشم‌نژاد - مدیر فروش خارجی - ضمن اشاره به تولید فرش‌های ۱۲۰۰ شانه هشت رنگ (اکرلیک) و ۷۰۰ شانه هشت رنگ (پلی استر) گفت: حجم عمده فرش‌های ۷۰۰ شانه ما به کشورهای عربی صادر می‌شود.

وی افزود: مواد اولیه را از داخل و خارج کشور تهیه می‌کنیم که با توجه به وضعیت اقتصادی کشور در



پتروشیمی خارج شود و اجازه دهد مجتمع‌های پتروشیمی به سیاست‌گذاری در زمینه تولید و توزیع محصولات خود بپردازند؛ متأسفانه گاهی اوقات ورود دولت و قانون‌گذار به این موضوع باعث ایجاد رانت در بورس کالاها پتروشیمی می‌شود به طوری که دلال‌ها مواد اولیه پتروشیمی را با بهای حداقل می‌خرند و در شبکه‌های واسطه‌گری به دو برابر قیمت می‌فروشند.

وحدت پور یادآور شد: پتروشیمی‌ها یک شبکه آنلاین تولید هستند و مجبورند تولیدات خود را به فروش برسانند، ظرفیت انبارش و سیلوهای آنان به نحوی نیست که مواد اولیه مورد نیاز واحدهای صنعتی را احتکار کنند! پس باید به دنبال حلقه‌های گمشده‌ای در صنعت پتروشیمی بگردیم که اختیار آن در دست مجتمع‌های پتروشیمی (چه دولتی و چه خصوصی) نیست.

وی گفت: صنعتگر در روند فعالیت‌های خود به آرامش و ثبات اقتصادی نیاز مبرم دارد در حالی که با نوسان شدید قیمت‌ها و عدم ثبات قیمت مواد اولیه روبرو هستیم و برخلاف تصور موجود، سود تولیدکنندگان در افزایش قیمت نیست بلکه در ثبات قیمت‌ها و رفاه مصرف‌کنندگان خلاصه می‌شود که متأسفانه با توجه به شرایط فعلی، تولیدکننده نه تنها سودی کسب

نمیکند؛ بلکه ضرر می‌کند؛ و ضرر آن به قدری است که سرمایه‌گذاران را از ورود به این صنعت منصرف می‌کند. در این شرایط، دولت باید با اتخاذ سیاست‌های مناسب، زمینه‌ساز ورود سرمایه‌گذاران به این صنعت شود. همچنین، دولت باید با اتخاذ سیاست‌های مناسب، زمینه‌ساز ورود سرمایه‌گذاران به این صنعت شود. همچنین، دولت باید با اتخاذ سیاست‌های مناسب، زمینه‌ساز ورود سرمایه‌گذاران به این صنعت شود.

وحدت پور اذعان داشت: جدیدترین محصول این گروه، یعنی «کالای خواب لومانا» از نظر کیفیت با محصولات وارداتی از ترکیه و ... قابل رقابت است و با افتخار این برند ملی را به ثبت رسانده‌ایم. به گفته مدیر روابط عمومی ظریف مصور، در نامالیامات اقتصادی، شریان اقتصادی گروه صنعتی خود را کنترل کرده‌ایم و تا این لحظه علی‌رغم تمام مشکلات و معضلات اقتصادی، حتی یک نیروی کار تعدیل نشده است.

وی اضافه کرد: مجتمع‌های پتروشیمی براساس قوانین مشخص به عرضه محصولات خود می‌پردازند و انتقاداتی که از سوی صنایع پایین دستی مبنی بر نحوه عرضه مواد پتروشیمی ناشی از سیاست‌هایی است که بخش قانون‌گذار اتخاذ می‌کند؛ بارها و بارها اعلام کرده‌ایم دولت از سیاست‌گذاری در بخش

اغلب شرکت‌کنندگان با غرفه‌های زیبا و جذاب در نمایشگاه حضور پیدا کرده‌اند. اقشار مختلف اعم از خانه‌دار، متخصص، تولیدکننده، بازرگان و... از غرفه فرش چهل تکه بازدید کردند و خوشبختانه غرفه ما مورد استقبال قابل توجه مخاطبان قرار گرفت.

*** شریان اقتصادی گروه صنعتی را کنترل کرده‌ایم**
«گروه صنعتی ظریف مصور» را اغلب مخاطبان با نام موکت ظریف مصور می‌شناسند منتها در این گروه صنعتی بالغ بر ۲۳ کارخانه تولیدی به فعالیت می‌پردازد، یکی از معدود کارخانه‌های بخش خصوصی است که حدود ۹۵ درصد مواد اولیه موردنیاز صنعت خود را تولید می‌کند و بیش از ۲ هزار و ۵۰۰ نفر نیروی ثابت در این گروه صنعتی مشغول کار هستند.

حمیدرضا وحدت پور- مدیر روابط عمومی و امور بین‌الملل- ادامه داد: سال ۱۳۸۵ در منطقه اقتصادی ماهشهر اولین مجتمع پتروشیمی خصوصی کشور - پتروشیمی رجال- را راه‌اندازی کردیم که تولید بیش از ۹۰ گرید گرانیول را در دستور کار قرار داده است. به گفته وی، کارخانجات ظریف مصور محصولات خود را در سه گروه محصولات خانگی، صنعتی (منسوجات بی‌بافت، موکت خودرویی، کامپوزیت‌ها،



متأسفانه به این دلیل نمایشگاه دستاورد خاصی برای تولیدکنندگان ندارد و صرفاً به دید و بازدید و ملاقات با مشتریان اختصاص داشت.

بکتاش گفت: نوسان نرخ دلار و کمبود مواد اولیه منجر به کاهش حجم تولید، تقلیل قدرت مالی شرکت‌ها، کاهش میزان فروش، ریزش مشتریان و تعدیل نیروهای انسانی شده است. واردات نخ و الیاف مورد نیاز از ترکیه به حداقل رسیده و تولیدکنندگان داخلی از عهده تأمین مواد اولیه تمام کارخانه‌های فرش ماشینی بر نمی‌آیند.

به گفته این صنعتگر، چشم‌انداز و آینده تولید مبهم و غیرمشخص است، تبدلات خارجی به کمترین میزان خود رسیده و مواد اولیه به سختی تهیه می‌شود؛ با این اوصاف فکر نمی‌کنم بهبودی در شرایط به وجود آید و روز به روز وضعیت تولید وخیم‌تر خواهد شد.



* وضعیت تولید وخیم‌تر خواهد شد

«شرکت صنایع فرش افشار زرینه» تولیدکننده فرش ماشینی با تراکم ۱۷۰۰-۲۰۰۰-۲۵۵۰ و ۳۰۰۰ دستیاف گونه با ضمانت ده ساله است که علاوه بر فعالیت در بازار داخلی به کشورهای عربی حوزه خلیج فارس عراق و آسیای میانه نیز محصولات خود را صادر می‌کند.

کریم بکتاش- رئیس هیئت مدیره- گفت: علی‌رغم افزایش قیمت مواد اولیه، تولید سه شیفت و کارگران را حفظ کرده‌ایم و تا امروز توانستیم به حیات خود ادامه دهیم در حالی که بسیاری از شرکت‌های تولیدی تعطیل شده‌اند. این موضوع به خوبی از وضعیت برگزاری نمایشگاه مشخص است، سال گذشته حدود ۲۰۰ غرفه‌دار در نمایشگاه فرش ماشینی تهران حضور داشتند اما امسال این رقم به حدود ۷۰-۸۰ شرکت کاهش یافت و حتی نمایشگاه فرش ماشینی شهر آفتاب نیز کنسل شد.

وی اذعان داشت: در این نمایشگاه، غرفه‌داران فقط حضور خود را به بازار و مشتریان اعلام کردند و خرید و فروشی صورت نگرفت زیرا قیمت مواد اولیه هیچ‌گونه ثباتی ندارد. مشتریان فراوانی به غرفه ما مراجعه کردند اما امکان اعلام قیمت قطعی به آنها را نداریم و این موضوع باعث سردرگمی آنان شد!

نمی‌کند بلکه با زبان‌های مالی متعددی روبروست. مدیر روابط عمومی ظریف مصور در ادامه این گفت‌وگو به حضور در نمایشگاه فرش ماشینی تهران پرداخت و گفت: به‌عنوان لیدر صنعت موکت وظیفه داریم که از صنعت نمایشگاهی موکت حمایت کنیم؛ ضمن این‌که در نمایشگاه فرصت بسیار خوبی برای ملاقات با عاملین فروش، مشتریان و فعالان صنعت موکت فراهم می‌شود. شاید در شرایط نامساعد فعلی، حضور در نمایشگاه از نظر مالی مقرون به صرفه نباشد اما به وضعیت اقتصادی موجود بازار و فعالان آن احترام می‌گذاریم و اخلاق اقتصادی حکم می‌کند با تمام بضاعت خود در نمایشگاه حضور یابیم.

وحدت پور بیان داشت: متأسفانه در روز اول نمایشگاه شاهد تعداد اندک بازدیدکنندگان بودیم، روز دوم (جمعه) که قلب نمایشگاه محسوب می‌شد و منتظر حضور میهمانان داخلی و خارجی بودیم؛ به دلیل برگزاری اجلاس سران کشورهای ایران، ترکیه و روسیه نمایشگاه تعطیل شد در حالی که بسیاری از مشتریان ما برای روز جمعه بلیت هواپیما تهیه کرده بودند و خبر لغو نمایشگاه بسیار دیر (ساعت ۴ بعدازظهر) به گوش غرفه‌داران رسید! روز سوم هم جمعیتی که پشت درب‌های بسته جمعه قرار گرفته بودند، راهی نمایشگاه شدند و تقریباً روز شلوغی بود.

* امیدوارم معجزه‌ای رخ دهد

«هنرکده نیکزاد» تولیدکننده فرش‌های سبک، فرش‌های پیک نیکی، تابلو فرش و تولیدات سفارشی است که از سال پیش تاکنون حدود ۴۰ درصد افزایش ظرفیت تولید داشته و طرح توسعه خود را با موفقیت اجرا کرده است. این شرکت «رنگ آمیزی‌های جدید» و «ارتقای کیفیت محصولات» را در اولویت فعالیت‌های خود قرار داده و تلاش می‌کند به این مهم دست یابد.

به گفته محسن نیکزاد- رئیس هیئت مدیره- بزرگ‌ترین معضل فعلی کشور، سوء مدیریت است و نوسان نرخ ارز در رده‌های بعدی قرار دارد.

وی تأکید کرد: مجتمع‌های پتروشیمی با دلار دولتی، مواد اولیه را تهیه می‌کنند اما ترجیح می‌دهند به جای رفع نیاز واحدهای پایین دستی کشور، محصولات خود را صادر کنند! این نوع صادرات که هنر نیست... از سوی دیگر واحدهای تولیدی برای تهیه مواد اولیه با مشکلات بسیاری مواجه هستند. آیا بهتر نیست در این اوضاع نامساعد تولیدی، مجتمع‌های پتروشیمی ۶۰ درصد تولیدات خود را به بازار داخل و مابقی را به صادرات اختصاص دهند؟

نیکزاد گفت: بالا رفتن قیمت دلار، عدم ثبات



مداحی هدف از حضور در نمایشگاه را تقویت صادرات و آشنایی با مشتریان خارجی اعلام کرد و گفت: روز اول نمایشگاه که اغلب سالن‌ها خلوت بودند، روز جمعه که پیش‌بینی می‌کردیم پذیرای تعداد قابل توجهی از بازدیدکنندگان داخلی و خارجی خواهیم بود به دلیل برپایی اجلاس تعطیل و مشتریان صادراتی با درب‌های بسته روبرو شدند!

*** باید با مشتریان جدید آشنا شویم**

«شرکت فرش ماشین پارس کاشان» با دستگاه هزار شانه ۸ رنگ به تولید فرش ماشینی می‌پردازد و به گفته محمدرضا حسین زاده - مدیرعامل - سعی می‌کند بهترین محصول را با بهترین کیفیت به مشتریان ارائه نماید.

وی ادامه داد: مواد اولیه مصرفی ما اکریلیک است که از کارخانه‌های ایرانی تهیه می‌شود اما به دلیل وضعیت نامطلوب اقتصادی و افزایش نرخ ارز با مشکلات متعددی روبرو شده‌ایم.

حسین زاده ضمن یادآوری این نکته که شهر کاشان، مهد صنعت فرش ماشینی کشور است؛ گفت: متأسفانه حدود ۸۵-۸۰ واحدهای تولیدی کاشان یا ظرفیت تولید خود را به یک سوم کاهش داده‌اند و به سختی کار می‌کنند و یا تعطیل شده‌اند. وی

از ماشین‌آلات به روز به فعالیت خود ادامه می‌دهد. جواد مداحی - مدیر بازرگانی و فروش - افزود: به دلیل مشکلات متعدد در بازار داخلی، صادرات گزینه خوبی به نظر می‌رسد و با توجه به ۱۱ سال تجربه در زمینه صادرات، موفق به جذب مشتریان خوبی شده‌ایم که به همکاری با آنان ادامه می‌دهیم.

وی گفت: برخی معتقدند که افزایش نرخ ارز به نفع صادرات شده اما واقعیت این است که در شرایط فعلی چاره‌ای جز صادرات برایمان باقی نمانده است! متأسفانه برخی از مشتریان خارجی به صورت ربالی خرید خود را انجام می‌دهند و بازار صادرات را آشفته‌تر می‌کنند اگر تمام تولیدکنندگان در این زمینه با همدیگر متحد شوند و با مشتریان خارجی خود بر مبنای دلار کار کنند، اوضاع بهتر خواهد شد. ضمن این‌که متأسفانه قیمت واحد در بازار فرش ماشینی وجود ندارد و شرکت‌ها برای کسب سود و جذب مشتری بیشتر، قیمت محصولات خود را پایین‌تر از قیمت سایر تولیدکنندگان اعلام می‌کنند!

مدیر فروش قالی سرام، «بی ثباتی بازار» و «فقدان برنامه‌ریزی منسجم و موثر برای آینده توسط متولیان تولید» را از مشکلات مهم صنعتگران دانست و گفت: چنین مواردی در نهایت موجب توقف تدریجی تولید و دلسردی تولیدکنندگان می‌شود.

قیمت‌ها و خودتحریم‌های داخلی را هم به مشکلات تولید اضافه کنید چون با این روال تا دو ماه دیگر ۶۰-۷۰ درصد واحدهای نساجی بسته می‌شوند، امیدوارم معجزه‌های رخ دهد تا وضعیت به حالت عادی خود بازگردد.

به اعتقاد رئیس هیئت مدیره هنرکده نیکزاد، با افزایش قیمت مواد اولیه، چاره‌ای جز افزایش قیمت محصولات وجود نداشت اما سعی کردیم مشتری مداری، تحت الشعاع این شرایط قرار نگیریم.

وی ضمن اشاره به عدم حضور بسیاری از شرکت‌های مطرح و معتبر فرش ماشینی در نمایشگاه امسال گفت: نمی‌توان به مشتریان قیمت محصولات را به صورت قطعی اعلام کرد و شاید از این نظر حضور در نمایشگاه منطقی به نظر نرسد اما خالی کردن صحنه اقدام پسندیده و موجهی نیست.

*** چاره‌ای جز صادرات نداریم!**

«شرکت تمدن فرش کاشان (با برند قالی سرام)» تولیدکننده فرش ماشینی هزار شانه ۸ رنگ و ۱۰ رنگ، فرش ماشینی کلاسیک اکریلیک و سنتی دستباف گونه ۷۰۰ شانه با تراکم‌های ۱۴۰۰، تراکم ۲۱۰۰ و تراکم ۲۵۵۰، فرش ماشینی در طرح‌های ترکمنی ۵۰۰ شانه تراکم هزار است و با بهره‌گیری

نقدی ندارند؛ به این ترتیب باید با مشتریان جدید آشنا شویم تا خلأ مشتریان قبلی را پر کنند و حضور در نمایشگاه می‌تواند در جذب مشتریان جدید بسیار موثر باشد.

*** خداوند به همه ما رحم کند!**

مدیران «شرکت فرش آتیه سبلان» حدود ۴-۵ سالی است که با این برند به فعالیت در صنعت فرش ماشینی ادامه می‌دهند و ۱۵ سال سابقه فعالیت در این صنعت را دارند.

اکرمی - عضو هیئت مدیره و سهامدار - گفت: فعالیت اصلی فرش سبلان، تولید فرش‌های فانتزی مانند گبه و... است اما برند لاهور به تولید فرش‌های ۷۰۰ شانه می‌پردازد. در زمینه طراحی فرش‌های فانتزی، تعدادی از طراحان متخصص و توانمند با ما همکاری می‌کنند و بر طراحی این گونه فرش‌ها متمرکز شده‌اند.

وی گفت: دومین سالی است که در نمایشگاه فرش ماشینی تهران با برند فرش سبلان حضور داریم، طی یک سال اخیر تلاش خود را برای ارتقای کیفیت محصولات و ارائه طرح‌های جذاب و چشمگیر به کار بسته‌ایم که خوشبختانه به گفته بسیاری از بازدیدکنندگان و مشتریان این نمایشگاه، بسیار موفق عمل کرده‌ایم.

اکرمی اذغان داشت: در زمینه تولید فرش‌های فانتزی به یک برند شناخته شده و معتبر تبدیل شده‌ایم، محصولات ما طرفداران فراوانی در بازار دارد و علی‌رغم شرایط دشوار اقتصادی با مشکل خاصی در زمینه فروش روبرو نیستیم.

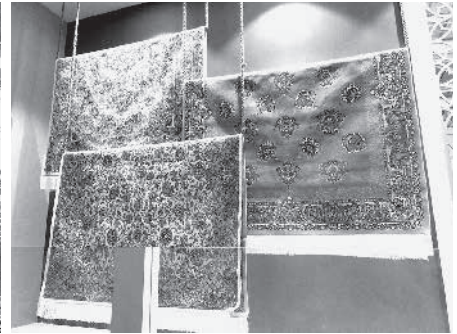
عضو هیئت مدیره فرش سبلان، نوسان قیمت مواد اولیه را معضل اصلی تولیدکنندگان اعلام کرد و گفت: قیمت مواد اولیه هر ساعت متغیر است و گاهی اوقات نمی‌دانیم قیمت تمام شده یک تخته فرش چه میزان است؛ از طرف دیگر مشتریان نیز آشفته و سردرگم شده‌اند، نمی‌دانند با این نوسان قیمت‌ها، فرش بخرند یا نخرند در نتیجه با کاهش شدید فروش فرش ماشینی روبرو هستیم. فروش مواد اولیه برخلاف گذشته (که بلندمدت و در قالب چک بود) کاملاً نقدی



جواد مداحی - مدیر بازرگانی قالی سرام



حسین زاده (سمت چپ) مدیرعامل فرش ساریینا پارسی کاشان



هم برایش باقی می‌ماند اما در حال حاضر که میزان حقوق افزایش چندانی پیدا نکرده، با حقوق ۴۵ روز خود به سختی قادر به خرید یک تخته فرش است. حسین زاده اذغان داشت: اطمینان داشته باشید در صورت استمرار افزایش نرخ ارز و عدم بازگشت نرخ ارز به کمتر از ۱۰ هزار تومان، ظرف ۴۰-۵۰ روز آینده تمام واحدهای تولیدی کشور به حالت تعطیل در خواهند آمد.

این تولیدکننده ابراز داشت: به جرأت می‌توان گفت کاشان تنها شهری در ایران به شمار می‌آید که نرخ بیکاری آن نزدیک به صفر است؛ کما این که دو سال (هنگام راه‌اندازی شرکت سارینا) به سختی توانستم پرسنل مورد نیاز را تکمیل نمایم اما امروز به دلیل تعطیلی یکی پس از دیگری کارخانه‌ها، کارگران بسیاری جهت استخدام به ما مراجعه می‌کنند.

وی افزود: اداره تأمین اجتماعی شهرستان آران و بیدگل ظرفیت بیمه بیکاری کارگران را تا سه ماه آینده تکمیل اعلام کرده است؛ ببینید شهری که روزگاری نرخ بیکاری آن نزدیک به صفر بود، امروز چه شرایط ناگوار و تلخی را تجربه می‌کند...

مدیرعامل فرش سارینا در مورد نمایشگاه گفت: با رکود بازار و فروش به صورت نقدی، شاهد ریزش مشتریان هستیم زیرا تمام اقشار جامعه، توان خرید

دلیل اصلی این امر را نوسان قیمت دلار دانست و افزود: اگرچه مواد اولیه بسیاری از کارخانه‌های تولید فرش ماشینی، تولید داخل است اما الیاف تشکیل دهنده این مواد اولیه، همگی وارداتی هستند و همین موضوع باعث شد به یک‌باره قیمت مواد اولیه ۲/۵ برابر افزایش پیدا کند. برای مثال ابتدای سال ۱۳۹۶ نخ اکریلیک نمره ۲۷ مصرفی را به قیمت ۱۷ هزار تومان خریداری می‌کردیم و اواخر سال گذشته این رقم به ۱۸ هزار تومان رسید اما هفته پیش همین نخ را کیلویی ۴۵ هزار تومان خریدیم؛ در حال حاضر هم واحدهای ریسندگی، نخ نمی‌فروشند و با توجه به افزایش نرخ ارز، دوباره افزایش قیمت نخ را تجربه خواهیم کرد.

مدیرعامل فرش سارینا اضافه کرد: اگر در گذشته با سرمایه در گردش A ریال به تولید فرش ماشینی می‌پرداختیم و B ریال سود به دست می‌آوردیم؛ امروز سرمایه در گردش ما A ۲ شده اما سود کسب شده همان B ریال است؛ به عبارت بهتر سرمایه‌گذاری ما به اجبار ۲-۲/۵ برابر شده اما شاهد افزایش سود نیستیم. از سوی دیگر سال گذشته یک کارگر ساده (که حقوق پایه قانون کار را دریافت می‌کند) اگر می‌خواست با حقوق یک ماه خود، یک تخته فرش ماشینی بخرد، حدود ۲۰۰-۳۰۰ هزار تومان



را دارد و به آسانی نمی‌توان محصول را به مشتریان خارجی فروخت.

نماینده مدیرعامل فرش تارا اذعان داشت: طبق شنیده‌ها، واردات نخ در این شرایط نامساعد اقتصادی برای بعضی دلال‌ها به اندازه‌ای سودآور است که ترجیح می‌دهند محموله‌های خود را در گمرکات نگه دارند و هزینه انبارداری بپردازند تا این که وارد بازار کنند و به مشتریان بفروشند!

وی ضمن بیان این مطلب که چراغ خاموش در جاده تاریک حرکت می‌کنیم، گفت: مشتری برای فراد، کالایی را می‌خواهد اما نمی‌توانیم قیمت مشخصی را به وی اعلام کنیم؛ همچنین در این شرایط مجبوریم حجم تولید و تعداد شیفته‌ها را کاهش دهیم.

*** تبدیل کرمانشاه به قطب تولید فرش ماشینی در کشور**

«شرکت فرش رجال کرمانشاه» تولیدکننده فرش ۱۲۰۰ و ۷۰۰ شانه است و دو سالی از فعالیت آن در کرمانشاه می‌گذرد؛ اگرچه مدیران آن سابقه تولید فرش با برند «ده رنگ نگین مشهد» را در کاشان دارند.

جلال خسروی - مدیر فروش - با بیان این مطلب که تعداد تولیدکنندگان فرش ماشینی در کرمانشاه رو به

صنعت کشور را کمبود نقدینگی، افزایش سرسام‌آور قیمت مواد اولیه و کالاهای نهایی، کاهش قدرت خرید مردم و ضعف بنیه مالی آنها برشمرد و گفت: علی‌رغم توزیع مویرگی محصولات و ارتباط مستقیم با مصرف‌کنندگان در فروشگاه‌های اختصاصی خود، با افت ۳۰-۴۰ درصد فروش محصولات مواجهیم.

به گفته عزتی، متأسفانه برخی شرکت‌ها که دارای فروشگاه مستقل برای فروش محصولات خود نیستند یا به طور کامل تعطیل شده‌اند و یا در آستانه توقف به سر می‌برند.

این صنعتگر یادآور شد: هیچ تضمینی در قیمت مواد اولیه وجود ندارد و نمی‌توان به مشتریان با اطمینان و قطعیت در مورد قیمت صحبت کرد.

عزتی ادامه داد: دلانان الیاف به مراتب قدرتمندتر از کارخانه‌ها و واحدهای تولیدی هستند تا جایی که تعیین قیمت در بازار الیاف را برعهده گرفته‌اند و به بهانه افزایش نرخ دلار، شاهد صعود قیمت مواد اولیه (الیاف) هستیم.

وی مهم‌ترین دلیل حضور در نمایشگاه فرش ماشینی تهران را بازدید مشتریان خارجی (کشورهای همسایه مانند عراق) عنوان کرد و گفت: امیدواریم بتوان در مورد صادرات گام‌های موثر و مستمری برداریم؛ اگرچه صادرات نیز در دروسرها و مشکلات خاص خود

شده و تولیدکنندگان در تهیه و تأمین مواد اولیه با مشکلات بسیاری دست و پنجه نرم می‌کنند.

به گفته وی، محصولات و کالاهای مختلف صد درصد نسبت به شش ماه گذشته گرانتر شده‌اند و تولید و فروش به یک سوم رسیده است، شرایط تولید روز به روز بدتر می‌شود و حتی شرکت‌های قدرتمند نیز دست و پا می‌زنند تا به حیات ادامه دهند. متأسفانه تعدیل نیروهای شاغل و کاهش شیفت‌های تولید در حال افزایش است؛ خداوند به همه ما رحم کند!

اکرمی اذعان داشت: ارائه راهکارهای کوتاه مدت، مقطعی و تصمیمات آبی در این شرایط سخت راهگشا نیستند و نیازمند اتخاذ تدابیر موثر در سیاست‌های کلان اقتصادی و سیاسی کشور هستیم. وی، نمایشگاه امسال فرش ماشینی تهران را بسیار خلوت و آرام توصیف کرد.

*** چراغ خاموش در جاده تاریک حرکت می‌کنیم**
قالی تارا از سال ۱۳۷۵ در زمینه تولید فرش ماشینی ۷۰۰ شانه، هزار و هزار و ۲۰۰ شانه به فعالیت می‌پردازد. سعید عزتی - نماینده مدیرعامل - ضمن اشاره به این مطلب که بخش عمده مواد اولیه مصرفی این مجموعه را اکریلیک تولید داخل تشکیل می‌دهد، مهم‌ترین مشکلات این روزهای

به دلاری تبدیل شود حتی بسیاری از آنان حاضرند محصولتشان را بسیار ارزان تر از سایر همکاران به فروش برسانند تا از این آب گل آلود ماهی بگیرند! عمو علی اظهار داشت: نهمین سالی است که در نمایشگاه فرش ماشینی و کفپوش تهران شرکت می‌کنیم، با توجه به شرایط اقتصادی تصمیم نداشتیم امسال به‌عنوان غرفه‌دار در نمایشگاه حضور پیدا کنیم اما ملاقات با مشتریان قدیمی و اعلام حضور فرش سوفیا در صنعت فرش ماشینی کشور، مهم‌ترین دلیل ما برای حضور در نمایشگاه بود.

*** شکست، نوعی پیروزی است.**

«شرکت صنایع فرش آذرخش (با برند فرش مدرن)» ۲۲ سالی است که در زمینه تولید فرش ماشینی مشغول فعالیت است و در حال حاضر به ارائه فرش هزار شانه و ۶۰۰ شانه اکریلیک می‌پردازد.

محمود اسلامی - مدیر فروش - گفت: فرش ۶۰۰ شانه برای بسیاری از افراد ناشناخته است و تصور می‌کنند این محصول، طرح فرش ۷۰۰ شانه است؛ به همین دلیل امسال تأکید داشتیم که فرش ۶۰۰ شانه را در نمایشگاه رونمایی کنیم.

اسلامی یکی از اهداف آتی مجموعه متبوع خود را صادرات اعلام کرد و گفت: در این زمینه از میهمانان خارجی نیز جهت حضور در نمایشگاه دعوت کرده‌ایم.

وی در پاسخ به این سوال که به‌عنوان تولیدکننده با چه مشکلاتی روبرو هستید؛ گفت: یکی از مشکلات ما افزایش نرخ دلار است که صدمات بسیاری به صادرات کشور وارد کرد، باید صنعتگران و تولیدکنندگان هر بخش از صنایع نساجی در قالب جلسات موثر و سازنده، مسائل و چالش‌های مختلف تولیدات صنف خود را مطرح کنند و با همفکری یکدیگر به رفع آن بپردازند. به این ترتیب مشکلات در بخش‌های مختلف نساجی حل خواهد شد. متأسفانه بسیاری از مدیران ریسندگی هنوز به این نتیجه نرسیده‌اند که با همکاری و هم‌اندیشی می‌توان بسیاری از مشکلات را برطرف کرد.

به اعتقاد این صنعتگر، با افزایش قیمت کالاهای



چالان خسروی - مدیر فروش فرش رجال کرمانشاه



مسعود عمو علی - نماینده مدیرعامل قالی تارا



مختبرود اسلامی - مدیر فروش فرش مدرن



مسعود عمو علی - مدیر فروش فرش سوفیا

روزهای هفته مشغله کاری دارند، نتوانستند روز جمعه از نمایشگاه بازدید کنند.

*** اتحادی میان تولیدکنندگان فرش ماشینی وجود ندارد**

از فعالیت «مجمع نساجی خاطره مشکات (با برند فرش سوفیا)» در زمینه تولید فرش فرش ۷۰۰ و ۱۲۰۰ شانه هشت رنگ اکریلیک، ۶ سال سپری می‌شود و مدیران این شرکت سابقه‌ای ۳۰ ساله در این صنف دارند.

مسعود عمو علی - مدیر فروش - گفت: با توجه به دشواری‌های واردات الیاف، در زمینه تهیه مواد اولیه (به خصوص نخ اکریلیک) با چالش‌هایی روبرو شده‌ایم. اگرچه این موضوع باعث افزایش قیمت تمام شده تولیدات ما شده اما سعی می‌کنیم با ریزش مشتریان مواجه نشویم و رضایت آنان را حفظ نماییم.

وی ضمن اشاره به صادرات تولیدات شرکت به سلیمانیه عراق گفت: با توجه به افزایش نرخ ارز، مشتریان خارجی فرش‌های ایران را با نصف قیمت سال گذشته و به صورت ریالی می‌خرند و کاملاً شرایط به نفع آنهاست. متأسفانه اتحاد و هماهنگی چندانی میان تولیدکنندگان فرش ماشینی وجود ندارد تا فروش به مشتریان خارجی از حالت ریالی خارج و

افزایش است، اعلام کرد که این شهر به قطب تولید فرش ماشینی در کشور تبدیل خواهد شد.

وی گفت: وقتی یک کالا از قیمت و کیفیت مطلوب و مناسبی بهره‌مند باشد، در فروش آن مشکلی وجود نخواهد داشت؛ اگرچه تهیه مواد اولیه یکی از مشکلات فعلی واحدهای تولیدی فرش ماشینی می‌باشد که قیمت آن دو برابر شده و باعث افزایش قیمت محصول نهایی و کاهش تعداد مشتریان داخلی شده است اما در مقابل شاهد رونق صادرات هستیم و به کشورهایمانند عراق، کانادا و دانمارک صادرات داریم.

خسروی، تهیه مواد اولیه را مشکل اصلی تولیدکنندگان در شرایط فعلی برشمرد و گفت: مواد اولیه مصرفی ما وارداتی است که به سختی و چند برابر قیمت سال قبل، تهیه می‌کنیم.

وی خاطرنشان کرد: تولیدکنندگانی قادر به ادامه تولید هستند که سرمایه‌های کلان در اختیار داشته باشند در غیراین‌صورت خطر ورشکستگی آنان را تهدید می‌کند.

مدیرفروش فرش رجال کرمانشاه گفت: هدف ما از حضور در نمایشگاه امسال بازاریابی و یافتن مشتریان جدید بود که بهترین روز آن یعنی جمعه تعطیل شد و بسیاری از مشتریان (تهرانی و شهرستانی) که در



است و به تولید نخ نمره ۲۷/۳، ۲۴/۳، ۱۸/۳، ۱۲/۲ متریک می‌پردازد. واحد هیت ست شامل دو خط تولید نخ هیت ست با ظرفیت روزانه ۱۲ هزار کیلوگرم نخ ۱۸/۳ متریک است، واحد بافندگی این مجموعه توان تولید فرش ۷۰۰ شانه ۸ رنگ دستبافت گونه... را دارد و در آزمایشگاه کنترل و کیفیت دقیق‌ترین تجهیزات آزمایشگاهی جهت کنترل و آزمون مواد اولیه، محصولات در حین فرآیند تولید و محصولات نهایی را داراست.

محمد زرکار - مدیرعامل - عنوان داشت: به تازگی تولید نخ‌های ظریف را برای دستگاه‌های هزار و ۱۵۰۰ شانه را آغاز کرده‌ایم.

وی ادامه داد: با هدف معرفی محصولات و توانمندی‌های مجموعه در نمایشگاه حضور پیدا کردیم اما بی ثباتی قیمت مواد اولیه در بازار، نوسان نرخ ارز، بالاترین تولیدکنندگان و کاهش قدرت خرید مردم باعث شده نمایشگاهی خلوت و کم رونق را تجربه کنیم و تعطیلی روز جمعه نیز در کاهش تعداد بازدیدکنندگان بسیار موثر بود.

***خرید ریالی؛ اولویت اصلی مشتریان خارجی**
«شرکت فرش عقیق» سال ۱۳۷۶ فعالیت خود را در زمینه تولید فرش ماشینی ۳۵۰ شانه آغاز کرد و در

وی ابراز داشت: با توجه به بالا رفتن نرخ ارز، مواد اولیه مورد نیاز (داخلی و خارجی) با سختی تأمین می‌شود و طی پنج ماه اخیر، شرایط بسیار دشواری را پشت سر گذاشتیم. فعالیت ما از سه شیف به یک شیف و نیم کاهش یافته و تولید ۵ ماه امسال ما در مقایسه با سال گذشته از نصف هم کمتر شده است.

شریعت زاده از حضور در نمایشگاه امسال رضایت نسبی داشت و ابراز امیدواری کرد تا با بهبود وضعیت تولید و صنعت شاهد برگزاری نمایشگاه‌های موفق‌تر و پربارتر باشیم.

*** تولیدکنندگان، بالاترین هستند**
زمینه فعالیت «کارخانجات ریسندگی و بافندگی سیناتاب کاشان و نساجی زرکار» تولید تولید نخ‌های نمره ۱۸، ۲۷، ۳۰ متریک و فرش ماشینی ۷۰۰ شانه است و بخش‌های مختلفی اعم از رنگرزی الیاف، حلاجی، کاردینگ، ماشین‌های گیل باکس، رینگ، لاکتی و تابندگی در این مجموعه فعال هستند.

واحد رنگرزی توانایی رنگرزی روزانه ۱۲ تن الیاف مصنوعی و هزار کیلو گرم نخ به صورت بوبین را دارد، واحد ریسندگی دارای ظرفیت ۵۴۷۲ دوک

مختلف، مردم (اغلب در شهرستان‌ها) به خرید فرش‌های ۵۰۰ شانه و ۷۰۰ شانه روی خواهند آورد و فرش‌های ۱۵۰۰ و ۱۲۰۰ شانه در مراکز استان‌ها همچنان پر فروش می‌مانند.

اسلامی اذعان داشت: بسیاری از دوستان و همکاران می‌گفتند در نمایشگاه امسال شرکت نکنید اما معتقدیم تحت هر شرایطی باید به تلاش خود ادامه دهیم تا به موفقیت برسیم. امکان ندارد تلاش کنید اما به نتیجه موثر و مثبتی دست پیدا نکنید؛ حتی شکست نوعی پیروزی است.

وی از حضور در نمایشگاه فرش ماشینی تهران ابراز رضایت کرد و گفت: تعداد مشتریانی که از غرفه ما بازدید کردند فراتر از تصورات ما بود.

*** کاهش حجم تولید و شیفت کاری**
«شرکت قالی مهر آریا» تولیدکننده فرش‌های ۷۰۰ و ۱۲۰۰ شانه، تابلو فرش، گلیم و گبه است. محمد شریعت‌زاده - مدیرعامل - ابتدا در صنعت پوشاک مشغول فعالیت بود اما با گسترش فرش ماشینی در کاشان، زمینه کار خود را تغییر می‌دهد و تولید فرش ماشینی اکریلیک را در این شهر آغاز می‌کند و تجربه صادرات فرش به عراق و افغانستان را دارد.

متری ۶۵-۷۰ هزار تومان رسیده است. به گفته مدیرعامل شرکت گنجینه هنر مشهد، پیش از افزایش صد درصدی قیمت‌ها، قرارداد حضور در نمایشگاه فرش ماشینی را منعقد و مبالغ آن را نیز پیش پرداخت کرده بودیم؛ به همین دلیل چاره‌ای جز حضور در نمایشگاه نداشتیم.

نمایشگاه خلوتی است و روز جمعه که به نظر جذب می‌رسید بهترین روز نمایشگاه از نظر جذب بازدیدکننده باشد، به دلیل برگزاری اجلاس متوقف شد و همین امر در کاهش تعداد بازدیدکنندگان، مشتریان و فعالان فرش ماشینی نقش بسیار مهمی داشت.

گویی برای تولیدکننده همین قدر ارزش قائل هستند که فقط یک روز پیش از تعطیلی موقت نمایشگاه، اطلاع رسانی کنند!

* بازار داخلی دچار تزلزل است

«شرکت نساجی خاتم» سال ۱۳۹۰ تأسیس شد و در زمینه ریسندگی نخ‌های BCF، هیت ست و تولید فرش هزار شانه اکریلیک و BCF (در طرح‌های کلاسیک، فانتزی، عروسکی) فعال است. امیرحسین پناهیده- مدیرعامل- افزود: مواد اولیه مورد نیاز را از منابع داخلی و خارجی تهیه می‌کنیم که در تهیه و تأمین هر دو با مشکلات عدیده مواجهیم.

وی گفت: بازار داخلی دچار تزلزل است و قیمت‌ها هر لحظه تغییر می‌کنند؛ در این شرایط نمی‌توان قیمت مشخصی به مشتریان اعلام کرد و اغلب کارخانه‌ها با کاهش مشتریان روبرو شده‌اند.

پناهیده وضعیت صادرات فرش ماشینی را هم نامطلوب توصیف کرد و گفت: بسیاری از مشتریان خارجی با ریال خرید می‌کنند که سود چندانی برای تولیدکننده داخلی ندارد.

مدیرعامل نساجی خاتم ضمن ابراز ناخرسندی از حضور در نمایشگاه گفت: اگر می‌دانستیم نمایشگاه امسال بازدیدکننده چندانی ندارد و روز جمعه نیز تعطیل می‌شود؛ در آن شرکت نمی‌کردیم.



مدیران فرش عقیق



محمد زرکار- مدیرعامل سینا تاپ کاشان



محمد حسین گواهی- مدیرعامل گنجینه هنر مشهد



محمد شریعتی زاده- مدیرعامل قالی مهر لاریا

* ۸۰ درصد تولیدکنندگان چاره‌ای جز توقف ندارند «شرکت گنجینه هنر مشهد» سال ۱۳۸۶ تأسیس شده و به تولید فرش‌های فانتزی و گلیم می‌پردازد. مواد اولیه مورد استفاده این شرکت نخ‌های BCF خام و BCF هیت ست شده است که از داخل کشور تأمین می‌شوند و حدود ۷۰ کارگر در بخش‌های آهار و تکمیل و بافت مشغول کار هستند

محمدحسین گواهی- مدیرعامل- ضمن بیان موارد فوق، وضعیت فعلی تولید را بسیار بحرانی توصیف کرد و با افزایش نرخ دلار، حذف ارز دولتی از مواد اولیه وارداتی نساجی (مانند الیاف، نخ و ...)، کاهش قدرت خرید مردم و ... چشم‌انداز روشنی برای فرش ماشینی مشاهده نمی‌شود.

وی افزود: ۸۰ درصد تولیدکنندگان چاره‌ای جز توقف ندارند و اگر این وضعیت ادامه پیدا کند، مابقی واحدهای فعال نیز به جرگه واحدهای تعطیل اضافه خواهند شد.

گواهی، ورود مواد اولیه مصرفی واحدهای نساجی (به ویژه الیاف) با ارز دولتی را در رفع بخش عمده‌ای از مشکلات واحدهای نساجی موثر دانست.

اواخر سال گذشته و شب عید قیمت هر متر مربع فرش فانتزی ۳۰ هزار تومان بود اما امروز به

حال حاضر به تولید فرش‌های ۵۰۰، ۷۰۰، هزار و ۱۲۰۰ شانه اکریلیک می‌پردازد.

رضا میر فتحی- مدیرعامل- ابراز داشت: با افزایش سه برابری قیمت مواد اولیه، چاره‌ای جز افزایش دو برابری قیمت محصول نهایی وجود نداشت که این موضوع فشار بسیاری بر مشتریان وارد می‌کند و منجر به کاهش فروش شده است. البته این وضعیت به نفع مشتریان عراقی، افغانستانی و ... شده به طوری که خریدهای عمده خود را به صورت ریالی (در واقع به نصف قیمت) انجام می‌دهند.

وی با بیان این نکته که محصولات ما به استرالیا، چین، افغانستان و کشورهای همسایه صادر می‌شود، گفت: اغلب آنان خرید ریالی را در دستور کار خود قرار داده‌اند و از اردیبهشت تاکنون از سوی مشتریان خارجی دلار دریافت نکرده‌ایم زیرا دلار را در بازار تهران به ریال تبدیل می‌کنند و از این طریق به سودهای کلان دست می‌یابند در حالی که تولیدکننده مواد اولیه را با مشقت تهیه و محصولی تولید کرده اما ثمره زحمات و تلاش‌هایش چنین آسان به هدر می‌رود.

میر فتحی سپس گفت: در ۹ دوره نمایشگاه فرش ماشینی تهران شرکت کرده‌ایم و برای نمایش محصولات خود در نمایشگاه حضور می‌یابیم.