

مردم ایران؛ شایسته بهترین‌ها هستند



اشاره:

به گفته مدیرعامل شرکت فرش سهند، «وضعیت فعلی بازار ایران به نحوی پیش می‌رود که عملاً فشر متوسط جامعه در حال فروپاشی است، توان خرید مردم روز به روز کاهش یافته، بنابراین اولویت‌های خرید آنها عوض می‌شود و دیگر کسی فرش ماشینی را به عنوان یک کالای اصلی در نظر نمی‌گیرد.»

مهندس سپاسگذار ادامه می‌دهد: «تجارت کالای صنعتی فرش ماشینی، نتوانسته است جایگاه اصلی خود را در فضای تجارت بین‌المللی ایران پیدا کند و مانند بسیاری از رویه‌های موجود، به صورت سنتی در حال انجام است. امروز نمی‌توان با یک مشتری آمریکایی یا اروپایی مرادده تجاری نرمال داشت. چراکه ارتباطات بانکی میسر نبوده، امکان گشایش اعتبار و انعقاد قراردادهای رسمی و بلندمدت، وجود ندارد و به همین دلیل تولیدکننده ایرانی اغلب مجبور است با تکیه بر اعتماد متقابل به صورت نقدی با خریدار خارجی معامله کند.»

وی نیز مانند اغلب صنعتگرانی که این شماره از مجله با آنان گفت‌وگو انجام داده‌ایم، ابراز امیدواری می‌کند که روزهای بهتری برای مملکت فرا برسد، مردم ایران شایسته بهترین‌ها هستند.»

«بیوگرافی و شرح فعالیت در صنعت نساجی

اینجانب متولد سال ۱۳۵۲ در تهران و فارغ‌التحصیل مقطع کارشناسی ارشد تکنولوژی نساجی در سال ۱۳۷۷ هستم. پیش از آغاز فعالیت حرفه‌ای در شرکت کویر سمنان حدود ۴-۵ ماه فرصت پیدا کردم تا دوران کارآموزی تکمیلی بسیار فشرده و منسجمی در اکثر کارخانه‌های مطرح ریسندگی پنبه‌ای آن زمان مانند نساجی بابکان، یزدباف، نساجی خوی، ریسندگی نطنز و... بگذرانم. کارخانجاتی که به تولید و فروش محصولات خود مشغول بوده و متأسفانه امروز برخی از آنها تعطیل شده، از ادامه تولید بازمانده‌اند.

سال ۱۳۷۹ همزمان با تکمیل سالن ریسندگی کویرسمنان، در کنار زنده‌یاد، آقای مهندس هاشمی زواره (سوپروایزر نصب ماشین‌آلات) و سایر اساتید فن، برنامه ریزی نصب، راه‌اندازی و ... را همراه با متخصصان خارجی تجربه نمودم و در طی این مسیر علاوه بر کسب تجارب ارزشمند، با دوستان بسیار خوبی نیز آشنا شدم که هنوز ارتباط خود را با اکثر آنها حفظ کرده‌ام. با اتمام مراحل احداث سالن تولید و بهره برداری رسمی کارخانه توسط رئیس دولت اصلاحات،

به عنوان مدیر مهندسی صنعتی و کنترل کیفیت منصوب شدم. پس از گذشت مدتی به عنوان مشاور اجرایی مدیرعامل شرکت مشغول شده، این همکاری تا سال ۱۳۸۷ که فعالیتیم را در شرکت فرش سهند آغاز نمودم، ادامه یافت.

«موقعیت شغلی شما در کویرسمنان بسیار مناسب بود؛ چطور تصمیم گرفتید این موقعیت خوب را ترک کنید؟

کاملاً درست است، فعالیت در آن شرکت برای افرادی که بخواهند فعالیت حرفه‌ای در صنایع نساجی را بیاموزند، بسیار ارزشمند است. با تفکرات مدیریت ارشد مجموعه هیچ‌گونه مشکلی نداشتیم اما در اواخر فعالیتیم در آن شرکت، با نظر برخی قسمت‌های مدیریتی مجموعه، زوایایی پیدا شد، لذا ادامه همکاری با آن شرکت منطقی به نظر نمی‌رسید. بنابراین علی‌رغم میل باطنی‌ام از این مجموعه خارج شدم. با مدیریت عالی فرش سهند از قبل آشنا بودم و در ادامه در این واحد تولیدی به کسب تجربه پرداختم.

فعالیت خود را در فرش سهند به‌عنوان قائم مقام

بخش عمده کار به صورت تجارت سنتی در حال انجام است و حصول چنین ارقامی در سایه شیوه‌های مرسوم بسیار بعید به نظر رسیده، در صورت تحقق به مانند بسیاری از شاخه‌های تجاری - صنعتی دیگر کشور بسیار شکننده خواهد بود.

در خارج از صنعت فرش ماشینی هم می‌توان به موارد متعددی از عقب ماندگی، بخشی گرائی و ... اشاره کرد. در حدود سال ۱۳۷۷ نسل جدید واحدهای ریسندگی پنبه ای فعالیت خود را در کشور شروع کردند. آن زمان یکی از بزرگ‌ترین دغدغه تولیدکنندگان، تأمین مواد اولیه بود و اغلب پنبه مورد نیاز از مناطق مختلف کشور تهیه می‌شد که متأسفانه با مشکلات کیفی متعددی مانند تیرگی، دو رنگی، نارس بودن پنبه و وجود الیاف غریبه همراه بود. به هک‌کی نامز بی‌تر تن یا رطبه رازا برد «ی جراحی ه‌بنپ» مانع شد، مورد استقبال قابل توجه کارخانجات ریسندگی پنبه‌ای قرار گرفت. به نظر می‌رسد دلیل آن استقبال و تفاوت کیفی مشهود، سیاست‌گذاری کلان در زمینه تولید، برداشت، بسته بندی، کنترل کیفیت و ... یک محصول اساسی بوده، که در نهایت ما را از یک کشور تولیدکننده و صادرکننده یک محصول استراتژیک، به مصرف‌کننده صرف آن تبدیل نمود. تصور کنید زمانی را که کشور صادرکننده برای تقویت صنعت ریسندگی خود، میزان صادرات پنبه را کاهش داده یا بنا به دلایلی از صادرات به ایران خودداری کند، تصویر آنچه که برای واحدهای نساجی کشور رخ خواهد داد، اصلاً خوشایند نخواهد بود.

به این نکته هم باید اشاره کنم که به نظر می‌رسد از سال‌های گذشته تا امروز، هنگام صدور مجوز تأسیس کارخانه‌ها، ارزیابی دقیقی از وضعیت آن صنعت انجام نمی‌پذیرد، به عبارت دیگر به صورت متناوب در بخشی از صنعت با اشباع و در بخش‌های دیگر با مضیقه و کمبود جدی روبرو می‌شویم. این روند را از نزدیک می‌توان در صنعت فرش ماشینی مشاهده کرد. تولید فرش چندین برابری میزان مصرف داخلی، در کنار این واقعیت یکی از مواد اولیه اصلی این کالا (الیاف آکریلیک) در کشور تولید درخوری ندارد، خود عامل تشدید مشکلات فراوان تولیدکنندگان این محصول می‌گردد. سیاست‌گذار اصلی که مجوزهای بی‌رویه

گشایش اعتبار و انعقاد قراردادهای رسمی و بلندمدت، وجود ندارد و به همین دلیل تولیدکننده ایرانی اغلب مجبور است با تکیه بر اعتماد متقابل به صورت نقدی با خریدار خارجی معامله کند. در همین زمینه رویه ارسال کالا به کشور مقصد نیز با مشکلات متعددی مواجه است. برای مثال اوایل سال گذشته یکی از مشتریان معتبر آمریکایی با توجه به شناخت قبلی و در فضای شکل گرفته پس از توافق هسته‌ای، تصمیم گرفت پس از سال‌ها دوری از بازار فرش ماشینی ایران، روابط تجاری خود را با فرش سهند از سر بگیرد، نمونه‌های مختلف برای وی تهیه و ارسال شد و خوشبختانه علی‌رغم تمام مشکلات فنی (عقب ماندگی تکنولوژیکی، استهلاک کارخانجات، عدم ارتباطات مستمر با بازارهای بین‌الملل و ...) کیفیت محصولات ما پس از آزمایشات فراوان، مورد تأیید قرار گرفت و محموله اولیه ای برای ایشان ارسال گردید، مع الاسف به علت تقارن ورود محموله ارسالی به بنادر آمریکا با شروع دور اول تحریم‌های جدید آن کشور، مشخص نیست کانتینر محموله، در آن کشور، به دست وی رسیده است یا خیر! چراکه بارها به علت مشکلات یادشده، این کانتینر، مقصد عوض کرده به مکان‌هایی در کشورهای حوزه خلیج فارس و بعد بنادر اروپایی ارسال گردید. ضربه اصلی از چنین روابط ناموفقی، نه تنها متوجه شرکت فرش سهند بلکه در نهایت متوجه کلیه صنایع کشور خواهد بود. روابط تجاری با کشور عراق نیز خود داستانی دیگر است. ارتباطات بین بانکی موثر و مطلوبی میان سیستم‌های بانکی دو کشور وجود ندارد، تجار عراقی علی‌رغم تعیین بهای دلاری معامله، در اکثر مواقع به علت روابط سنتی تجاری میان بازرگانان دو کشور، ترجیح می‌دهند معادل ریالی مبلغ تعیین شده را در ایران با تولیدکننده تسویه نمایند.

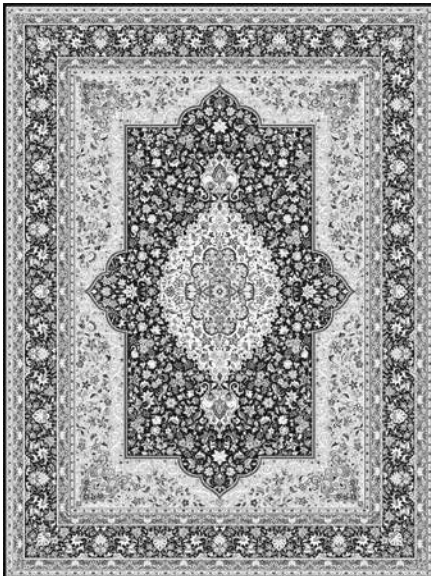
در همین زمینه باید یادآور شد، جناب آقای رئیس جمهور در دیدارهای اخیر خود با مقامات عراقی ابراز امیدواری نموده‌اند که مرادوات ما با آن کشور به مرز ۲۰ میلیارد دلار در سال خواهد رسید اما سوال اینجاست که مرادوات مذکور به چه صورت در حال انجام است؟ واقعیت این است که به نظر می‌رسد

مدیرعامل شروع کرده، پس از قطع همکاری مدیرعامل پیشین به عنوان مدیرعامل فرش سهند مشغول کار شدم.

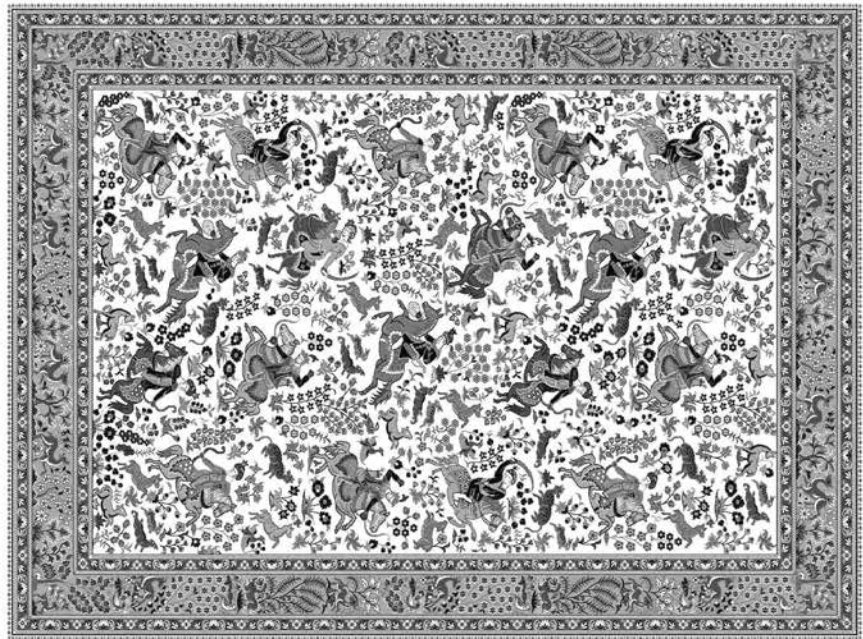
دیدگاه شما در مورد شرایط فعلی صنایع نساجی کشور چیست؟ بسیاری از فعالان نساجی معتقدند مهم‌ترین مشکل این روزها، کمبود و گرانی مواد اولیه است؛ تا چه میزان تا این موضوع موافق هستید؟

قطعاً با کمبود مواد اولیه و افزایش قیمت آن مواجه هستیم و شرکت فرش سهند نیز با این مشکلات دست و پنجه نرم می‌کند. در این میان تهیه و تأمین مواد اولیه و قطعات یدکی ماشین‌آلات خارجی به مراتب دشوارتر است در کمال شگفتی یکی از سازندگان اروپایی ماشین‌آلات نساجی از مدتی پیش اعلام کرد فقط در صورت تحویل پول نقد آن هم در محل این شرکت، حاضر است به ایران قطعه بفروشد! دیگری که از شرکت‌های معتبر به شمار می‌رود، مدت‌هاست کلیه ارتباطات خود را با ایران قطع کرده است. در چنین شرایطی نوسازی خطوط تولید، روزآمد نمودن تکنولوژی و نوآوری در زمینه محصولات بسیار مشکل، بلکه غیرممکن خواهد بود.

از سوی دیگر وضعیت فعلی بازار ایران به نحوی پیش می‌رود که عملاً قشر متوسط جامعه در حال فروپاشی است، توان خرید مردم روز به روز کاهش یافته، بنابراین اولویت‌های خرید آنها عوض می‌شود و دیگر کسی فرش ماشینی را به‌عنوان یک کالای اصلی در نظر نمی‌گیرد. اگرچه قیمت محصولات فرش سهند در مقایسه با بسیاری از محصولات تولیدی رقبای تجاری، ارزان‌تر است اما به هر حال وضعیت فروش این شرکت نیز متأثر از بازار نامناسب فعلی می‌باشد. در بعد تجارت خارجی نیز باید گفت واقعیت این است که تجارت کالای صنعتی فرش ماشینی، نتوانسته است جایگاه اصلی خود را در فضای تجارت بین‌المللی ایران پیدا کند و مانند بسیاری از رویه‌های موجود، به صورت سنتی در حال انجام است. امروز نمی‌توان با یک مشتری آمریکایی یا اروپایی مرادوات تجاری نرمال داشت. چراکه ارتباطات بانکی میسر نبوده، امکان



نامه‌ها و شکوایه‌های تولیدکنندگان از شرایط موجود به مسئولان دولتی اختصاص می‌یابد.



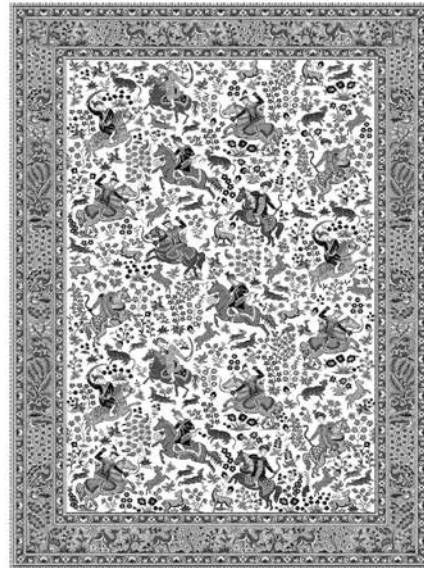
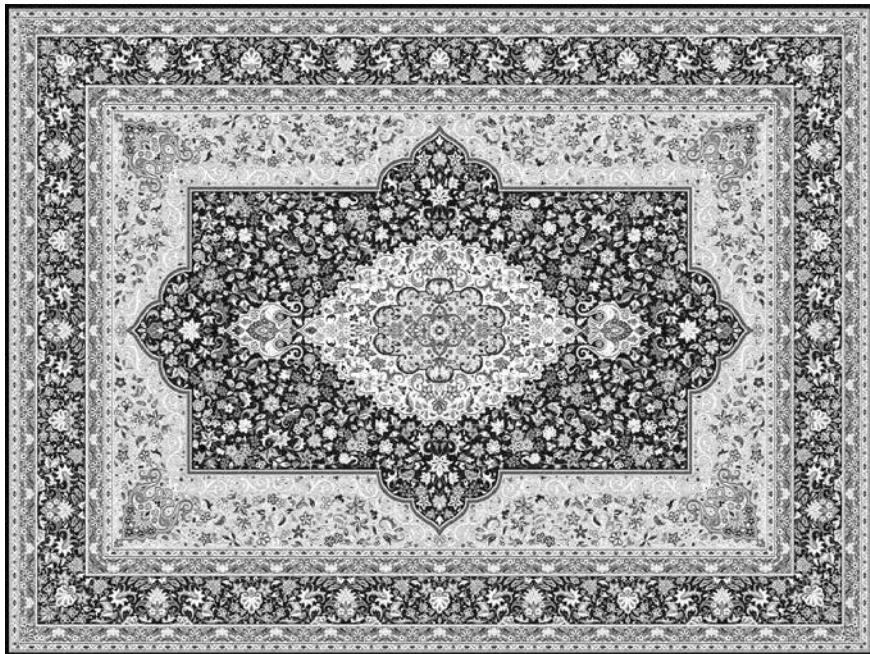
به نظر می‌رسد بین تولیدکنندگان فرش ماشینی، رقابت بسیار تنگاتنگی برای تولید فرش با تراکم و رنگ‌بندی بالا و بالطبع خرید ماشین‌آلات مختص تولید چنین فرش‌هایی، وجود دارد. دیدگاه شما در مورد تولید فرش‌هایی که از نظر ظرافت بافت شباهت بسیاری به فرش دستباف دارند و حتی در مواردی تراکم آن‌قدر بالا می‌رود که محصول نهایی همچون پارچه به نظر می‌رسد؛ چیست؟ این روند را برای صنعت فرش ماشینی ایران مثبت ارزیابی می‌کنید؟

تولید فرش با تراکم بسیار بالا، بیشتر شبیه کار هنری است تا تولید یک کالای مصرفی! فرش با تراکم بالا، قیمت تمام شده محصول را افزایش می‌دهد و مردم عادی یا قادر به خرید آن نیستند یا در صورت خرید دیگر تمایلی به تعویض آن در طول مدت تعریفی، جهت یک کالای مصرفی نخواهند داشت. چنین فرش‌هایی قابلیت صادرات کمی دارند و جز چند کشور محدود اطراف، کشور دیگری مشتری آنها نیست. فرش ماشینی، یک کالای مصرفی است اما به نظر می‌رسد در ایران در حال تبدیل شدن به محصولی هنری، لوکس و گران قیمت است. در مجموع تولید فرش با تراکم‌های بسیار بالا را مثبت

...باشند؟ معمولاً دولت‌مردان اعلام می‌کنند که در جریان مسائل جزئی و ریز صنایع مختلف قرار ندارند و تشکلهای تخصصی باید موضوعات را به آنان انتقال دهند تا تصمیم‌گیری نمایند... قطعاً چنین امکانی وجود دارد به شرط این که هر یک از اجزاء این حلقه (تولیدکننده، تشکل نساجی و دستگاه دولتی) نقش خود را به درستی ایفا کنند. در این حلقه، تولیدکننده به جای تمرکز بر رشد و توسعه مجموعه خود و بهره‌گیری از تکنولوژی‌های مدرن به دنبال رفع مشکلات ناشی از قوانین ضد تولید در بخش‌های صنعت، گمرک، مالیات بر ارزش افزوده، تامین اجتماعی و... نباشد. تولیدکننده محصول مصرفی به علت عدم دسترسی به قطعات خارجی، مجبور به یافتن سازندگان داخلی یا طراحی قطعات در کارخانه تولیدی خود نباشد، در حالی که در کشورهای دیگر، تولیدکننده یک محصول مصرفی هیچ‌گاه دغدغه خرید قطعات یدکی را ندارد و امروز سفارش خود را به سازنده اصلی اعلام می‌کند و حداکثر یک هفته بعد، آن را تحویل می‌گیرد ولی ما باید ماه‌ها صبر کنیم تا قطعه مورد نیاز با هزینه گزاف وارد کشور شود. آیا نقش این دسته از تولیدکنندگان پرداختن به چنین مسائلی است؟! طبعاً تشکلهای نساجی نیز در جایگاه اصلی خود قرار ندارند و بخش عمده‌ای از زمان و انرژی آنان به انعکاس

برای احداث کارخانه تولید فرش صادر می‌کند، در حالیکه به نحوه تامین نیازهای اساسی آن شاخه توجهی ندارد، چه نهادی است؟ قطعاً صنعتگران بخش خصوصی نیستند. متأسفانه سیاست‌گذار کلان، تمهیدی در نظر نگرفته که با قید انتقال تکنولوژی، شرایط را برای واردات ماشین‌آلات تولید فرش ماشینی فراهم آورد. نهاد مربوطه می‌تواند این شرکت‌های تولیدی ماشین‌آلات را موظف نماید که با توجه به حجم گسترده فروش ماشین‌آلات به ایران، یک مرکز آموزش در کشور راه‌اندازی نمایند و یا سالیانه درصدی از تولیدات صنعتی آنان در ایران انجام شود. به این ترتیب قطعه‌سازی اصولی، رونق خواهد گرفت و چرخ اقتصاد کشور با سرعت بیشتری به گردش در می‌آید. توان تولیدکننده بخش خصوصی در سطحی نیست که چنین پیشنهادهایی را به کمپانی‌های تولیدکننده ماشین‌آلات بقبولاند و این امر نیازمند مذاکره در سطوح بالای مدیریت ارشد صنعت کشور به شرط وجود روابط نرمال تجاری با دنیاست.

تشکلهای نساجی نمی‌توانند به عنوان حلقه واسط میان تولیدکننده و دولت قرار بگیرند و انعکاس‌دهنده مسائلی مانند الزام تولیدکنندگان خارجی به تولید بخشی از محصولات در ایران و



ارزیابی نمی‌کنم. آن‌چه امروز در بازارهای عمده فرش ماشینی دنیا وجود دارد، ابتداً سختی با فرش‌هایی که در ایران تولید می‌شود، ندارد. به عبارت دیگر فکر نمی‌کنم یک متر مربع از فرش‌های ماشینی که در بازارهای بین‌المللی عرضه می‌شود، به دلیل تراکم، ارتفاع پایل، وزن و ... در ایران بتواند به فروش برسد و بالعکس. به باور من با تراکم‌های عرضی (شانه) و طولی فعلی، اگر به جای مواد اولیه مصرفی مرسوم در اینگونه محصولات، از پشم، ابریشم و پنبه استفاده شود، فرشی تولید خواهد شد که از بسیاری از فرش‌های دستباف ایران، نفیس‌تر و بدون کمترین ایرادی در بافت خواهد بود.

آزادسازی نرخ ارز نمی‌تواند در خلأ رخ دهد و باید اسباب و لوازم این کار به درستی فراهم شود. بدون وجود ارتباطات بین‌المللی، نمی‌توان انتظار رونق تولید و صادرات داشت! آزادسازی نرخ ارز (به مفهومی که تا امروز اجرا شده) جز صدمه زدن به بازار داخلی، تبعات دیگری نداشته است. به اعتقاد من ابتدا باید ارتباطاتمان را با دنیا سر و سامان دهیم؛ به این ترتیب چرخ کارخانه‌ها با سرعت بیشتری به حرکت ادامه می‌دهد، توان مالی اقشار متوسط بهبود می‌یابد و آن‌گاه می‌توان به آزادسازی واقعی نرخ ارز فکر کرد.

«آیا در بازار فرش ماشینی ایران، واردات فرش‌های ترکیه و بلژیک یک تهدید جدی محسوب می‌شود؟»
در مقطعی از زمان با افزایش سرسام‌آور واردات فرش‌های فانتزی از ترکیه و بلژیک، فروش این قبیل فرش‌ها در بازار اوج گرفت اما پس از مدتی به دلیل اشباع بازار و تغییر ذائقه مردم، با فول‌روبرو شد. در حال حاضر معتقدم حجم واردات فرش ماشینی به اندازه‌ای نیست که تهدیدی برای تولیدکنندگان داخلی باشد.

*پیش از افزایش «عجیب و غریب نرخ ارز»

بسیاری از صنعتگران نساجی معتقدند بودند در صورت بالا رفتن نرخ دلار، امکان صادرات مهیا خواهد شد. آیا امروز که نرخ دلار بالا رفته، شاهد رونق صادرات هستیم؟!

آن زمان که همکاران اعلام می‌کردند با بالا رفتن نرخ دلار، صادرات توجیه پذیر می‌شود، در واقع به نکته درستی اشاره داشتند اما به باور من منظور هیچ یک، افزایش ۳ برابری قیمت دلار نبود!

*فکر می‌کنید اجرای سیاست آزادسازی نرخ

ارز تا چه میزان بر فعالیت‌های صنایع کوچک و متوسط از جمله صنعت نساجی اثرگذار باشد؟

«تفہیم این موضوع به تولیدکنندگان که فرش ماشینی را از کالای مصرفی به کار هنری تبدیل نکنند هم برعهده سیاستگذاران کلان کشور است؟ خودشان نمی‌توانند به رصد بازار بپردازند و متوجه این واقعیت شوند؟!»

قطعاً دولت باید به سیاستگذاری صحیح بپردازد. واقعیت این است که در گذشته با صدور بی‌رویه مجوزهای احداث کارخانه فرش ماشینی، تولیدکنندگان مجبور شدند به خاطر بقای خود، تراکم و رنگ‌بندی کار را افزایش دهند و تا جایی پیش رفتند که آینده خود و فعالان فرش دستباف را در معرض خطر قرار داده‌اند.

*دیدگاه شما در مورد نرخ تورم و اثر آن بر صنعت (و در سطح خردتر صنعت نساجی) چیست؟

افزایش تورم، تأثیر بالایی بر کاهش قدرت خرید مردم و کوچک شدن بازار داخلی دارد. به این ترتیب، محصولات فروش نرفته در انبار کارخانه‌ها انباشته می‌شود و به تدریج تعطیلی و توقف واحدهای تولیدی را به همراه خواهد داشت.

*نکته پایانی

امیدوارم روزهای بهتری برای مملکت فرا برسد، مردم ایران شایسته بهترین‌ها هستند.