

لحظه‌ای از حرکت باز نخواهیم ایستاد



گزارشی از برگزاری بیست و چهارمین نمایشگاه بین‌المللی ماشین‌آلات نساجی، مواد اولیه، منسوجات خانگی، ماشین‌های گلدوزی و محصولات نساجی (۱۱ لغایت ۱۴ آذر ۹۷)

اشاره:

بیست و چهارمین نمایشگاه ایران تکس با حضور ولی ملکی -عضو هیئت رئیسه و سخنگوی کمیسیون صنایع و معادن مجلس- مهندس افسانه محرابی -مدیرکل دفتر صنایع نساجی و پوشاک وزارت صمت-، گلناز نصرالهی مشاور وزیر صمت در امور صنایع نساجی و پوشاک، مسعود خوانساری- رئیس اتاق تهران-، نمایندگان تشکلهای نساجی، تولیدکنندگان، صنعتگران و فعالان این صنعت در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران افتتاح شد و به مدت چهار روز در سالن‌های ۳۸/۳۱، ۴۰/۴۰A، ۴۱/۴۱A، ۴۴A/۴۴B پذیرای مخاطبان و علاقه‌مندان بود. طبق گزارش‌های موجود، در این نمایشگاه ۱۴۱ شرکت داخلی و ۸۰ شرکت خارجی از ۹ کشور ایتالیا، سوئیس، رومانی، بلژیک، تایوان، ترکیه، آلمان، چین و اتریش به ارائه محصولات خود پرداختند و کشورهای ایتالیا، آلمان، چین و ترکیه به صورت پایون در نمایشگاه حضور داشتند. در حاشیه نمایشگاه نساجی تهران، کارگاه‌های آموزشی با موضوعاتی مانند «آشنایی با رنگ سنتی و رنگ همانندی»، «روش‌های تأمین مالی بنگاه‌های اقتصادی از طریق بازار سرمایه»، «آموزش چاپ نوین» و «ورکشاپ از ایده تا طراحی پوشاک» توسط جامعه متخصصین نساجی ایران و همکاری انجمن طراحان لباس و پارچه ایران نیز برپا شد. برگزاری همایش «فرصت‌ها و چالش‌های صنایع پوشاک در شرایط تحریم» در پایان روز نخست و بازدید دکتر رضا رحمانی- وزیر صنعت- در آخرین روز نمایشگاه از نکات مهم ایران تکس ۹۷ به شمار می‌آید که در این شماره، گزارش تصاویر و مطالب آن از نظرتان خواهد گذشت.

گفت: هر چند وزارت صنعت، معدن و تجارت به تأیید ثبت سفارش‌ها می‌پردازد، اما تولیدکنندگان در تأمین منابع ارزی دچار مشکل می‌شوند که در این زمینه به دنبال اتخاذ راهکار ویژه‌ای هستیم.

مدیرکل صنایع نساجی و پوشاک وزارت صنعت در ادامه افزود: کشور ما از پتانسیل بالایی در صنعت پوشاک برخوردار است و گردش مالی آن سالیانه ۱۴ میلیارد دلار برآورد می‌شود.

وی نیاز سالیانه پوشاک کشور را ۵۲۰ هزار تن اعلام کرد و گفت: این صنعت از اشتغال بالا، سرمایه بری کم و ارزش افزوده خوبی برخوردار است که می‌تواند در شرایط تحریم، کمک حال تولید و اشتغال باشد.

وی گفت: واحدهای تولیدکننده پوشاک کشور به این باور رسیده‌اند که می‌توانند کمبود پوشاک را تأمین کنند و چنین رویکردی را امسال در نمایشگاه حاضر نظاره‌گیریم.

محرابی خاطرنشان ساخت: اگر سرمایه در گردش مورد نیاز واحدهای تولیدی و همچنین منابع ارزی مورد نیاز آنها برای تأمین مواد اولیه تأمین شود، وضعیت خوبی را در این صنعت شاهد خواهیم بود.

به گفته‌ی وی، در هفت ماهه امسال صادرات پوشاک و صنایع نساجی ۴۰ درصد از نظر وزنی رشد داشته که

پس از افتتاحیه نمایشگاه و بازدید مقامات دولتی و فعالان بخش خصوصی از غرفه‌ها، ولی ملکی -سخنگوی کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی- گفت: ایران کشوری توانمند در حوزه صنعت پوشاک و نساجی است و اگر مسئولان توجه ویژه‌ای به این صنعت داشتند، امروز ایران حرف نخست را در زمینه صادرات پوشاک در کنار کشور ترکیه می‌زد.

وی ابراز امیدواری کرد تا پس از رایزنی با شخص وزیر صنعت برای حل مشکلات صنعت پوشاک چاره‌ای بیندیشند و مجلس شورای اسلامی به‌عنوان یک نهاد نظارتی و ایجاد تسهیلات در حل مشکلات تأمین مواد اولیه صنعت پوشاک ورود پیدا کند.

مهندس افسانه محرابی- مدیرکل صنایع نساجی و پوشاک وزارت صنعت، معدن و تجارت- نیز در جمع خبرنگاران عنوان داشت: هیچ مشکلی در تأمین پوشاک شب عید وجود ندارد. هر چند گلایه‌هایی از سوی تولیدکنندگان در خصوص تأمین مواد اولیه وجود دارد، اما همه تلاش و سعی وزارتخانه آن است تا مشکلی برای تأمین پوشاک شب عید نداشته باشیم.

وی عمده مشکلات اصلی و صنعتگران این حوزه را تأمین سرمایه در گردش و مواد اولیه برشمرد و تریخ منابع ارزی را یکی از مشکلات بیان کرد و



پوشاک را جبران می‌کنیم. وی با بیان اینکه تأمین مواد اولیه پوشاک و صنعت نساجی در اولویت و دستور کار وزارت صنعت، معدن و تجارت قرار دارد، گفت: با آغاز تحریم‌ها، وزارت صنعت، معدن و تجارت به منظور جلوگیری از کمبود مواد اولیه پوشاک جلسه‌ای را در وزارتخانه برگزار کرد و تأمین مواد اولیه پوشاک و صنعت نساجی را در دستور کار خود قرار داد.

به گفته نصراللهی، در تأمین مواد اولیه صنعت پوشاک و نساجی در صورت داشتن ظرفیت‌های موجود در کشور مقداری از مواد اولیه از طریق تولیدات داخلی در حال تأمین است و در صورت کمبود جدی، مقداری نیز با اولویت از طریق واردات با تخصیص ارز مبادلاتی تأمین خواهد شد.

او تصریح کرد: در حال حاضر به منظور تأمین مواد اولیه صنعت پوشاک کشور رونق خوبی ایجاد شده است و کارخانجات نیز برای تأمین مواد اولیه با اولویت و ظرفیت خوبی در تکاپو و تلاش هستند.

مشاور وزیر صنعت معدن تجارت اذعان داشت: طبق آمارهای موجود صادرات الیاف طبیعی و مصنوعی نسبت به مشابه پارسال افزایش داشته است، این امر نشان می‌دهد که واحدهای تولید کننده نخ و پارچه کشور با ظرفیت بیشتری کار می‌کنند و اگر در بازار داخلی دچار کمبودی باشیم وزارت صنعت، معدن و تجارت با تخصیص ارز، کمبودها را جبران خواهد کرد. نصراللهی با اشاره به تحریم‌ها و مشکلات تولیدکنندگان در تأمین مواد اولیه پوشاک و صنعت نساجی کشور، گفت: با تخصیص ارز مبادلاتی و تأمین مقداری از مواد اولیه از طریق تولیدات داخلی کمبود مواد اولیه صنعت پوشاک را جبران می‌کنیم.

مسعود خوانساری-رییس اتاق بازرگانی تهران- که در مراسم افتتاحیه نمایشگاه‌های نساجی و پوشاک حضور داشت، در جمع خبرنگاران با تأکید بر اینکه در شرایط کنونی، امکان رقابت تولیدات ایرانی در بازارهای صادراتی بیش از گذشته فراهم شده است، از جمله چالش‌های کارخانه‌های نساجی و پوشاک را تهیه مواد اولیه و محدودیت‌های تأمین ارز عنوان کردند.

وی با دعوت از صاحبان صنایع پوشاک و نساجی

از آن جمله رشد ۱۷۷ درصدی صادرات نخ و رشد ۳۶ درصدی صادرات پوشاک بوده است.

محرابی همچنین به موضوع قاچاق پوشاک به داخل کشور اشاره کرد و افزود: با بالا رفتن نرخ ارز اگر قاچاقی هم به داخل کشور انجام شود با قیمت‌های بالا خواهد بود، مگر اینکه کالاهای بی کیفیت یا با کیفیت پایین وارد شود که قیمت‌های پایین‌تری خواهند داشت.

وی یادآور شد: برآورد وزارت صنعت ۲۱۰ هزار تن ظرفیت خالی و کمبود پوشاک است که با کمک انجمن‌ها و تشکل‌ها در پی اجرای برنامه‌ای هستیم که بتوان با استفاده از ظرفیت‌های داخلی این کمبود را جبران کرد.

محرابی ادامه داد: یک میلیارد و ۱۰۰ میلیون دلار برای تکمیل این ظرفیت خالی در نظر گرفته شده و امید می‌رود برنامه در نظر گرفته شده به زودی نهایی شود. براین اساس منابعی از صندوق توسعه ملی برای پر کردن این ظرفیت‌های خالی اختصاص می‌یابد.

وی در خصوص تأمین مواد اولیه داخلی و افزایش قیمت‌ها نیز گفت: بالا رفتن قیمت‌ها به دلیل افزایش نرخ ارز در شرایط کنونی طبیعی است که منجر به افزایش هزینه کارخانجات شده، اما تاکنون حداکثر ۲۰ درصد افزایش قیمت پوشاک را شاهد بودیم.

مدیرکل صنایع نساجی و پوشاک وزارت صنعت ادامه داد: به فکر کسری مواد اولیه و تأمین آنها هستیم و ثبت سفارش‌هایی که به داخل کشور می‌آید با اولویت پوشاک در نظر گرفته می‌شود.

محرابی همچنین اظهار داشت: یکی از مشکلات کنونی تولیدکنندگان، نقدی شدن پرداخت‌ها برای تأمین مواد اولیه است که در گذشته به صورت مدت‌دار بوده؛ این موضوع هر چند در ابتدا سخت به نظر می‌رسد اما به نفع همه از جمله تولیدکنندگان و بازرگانان است زیرا تکلیف آنها را مشخص می‌کند.

این مقام مسئول خاطرنشان ساخت: تمام تصمیم‌گیری‌ها در سیاست‌های کلان نساجی کشور با دریافت نظر از بخش خصوصی انجام می‌شود.

گلنار نصراللهی- مشاور وزیر صنعت- نیز گفت: با تخصیص ارز مبادلاتی کمبود مواد اولیه صنعت

تخصیص ارز مبادلاتی و تأمین مواد اولیه، یکی از مهم‌ترین و اصلی‌ترین دغدغه صنعتگرانی که با آنها مصاحبه انجام دادیم؛ تهیه به موقع مواد اولیه بود به طوری که برخی اذعان کردند در صورت تداوم کمبود فعلی، اغلب کارخانه‌های نساجی به زودی تعطیل و مدیران آن خانه نشین خواهند شد! دشواری تأمین قطعات یدکی مورد نیاز به دلیل تحریم‌ها و افزایش نرخ دلار نیز موضوع دیگری بود که مورد اشاره آنان قرار گرفت. در ادامه بخشی از نظرات این عزیزان را می‌خوانید با این توضیح که دیدگاه‌های آنان لزوماً نظرات نساجی امروز نیست. ما به‌عنوان یک رسانه تخصصی، منعکس‌کننده نظرات مخالف و موافق در این زمینه هستیم و از طرح مسائل و چالش‌های مختلف موجود در صنعت نساجی (به فراخور توان خود) استقبال به عمل می‌آوریم.

* صادرات را به سختی ادامه می‌دهیم

«شرکت ماشین سازی راعی» تولیدکننده ماشین‌آلات نساجی و انواع چله پیچ است. محسن راعی-مدیرعامل- بیان داشت: مواد اولیه مصرفی به خصوص قطعات وارداتی، به مراتب بیشتر از نرخ دلار، گران شده‌اند! از طرف دیگر با مشکل کمبود مواد اولیه نیز روبرو هستیم و شاید دلیل آن کاهش واردات باشد یا مسائل دیگر که از آن بی‌خبریم.

وی اضافه کرد: برای صادرات ماشین‌آلات به پاکستان، به خریدار هزینه هر کانتینر را ۵۰۰ دلار اعلام کرده بودیم و در عرض یک روز مجبور شدیم ۳ هزار دلار بیشتر پرداخت نماییم چون تحریم‌ها مشمول کشتیرانی هم می‌شوند و هزینه‌های صادرات چندبرابر بیشتر شده است.

راعی تصریح کرد: افق چندان روشنی برای تولید و صنعت متصور نیستیم متأسفانه مشکلات اقتصادی با تدابیری که توسط مسئولان اتخاذ می‌شود، رفع نخواهند شد. هزینه‌های خرید مواد اولیه بالا رفته و به زودی هزینه حامل‌های انرژی، دستمزد نیروهای انسانی و ... نیز بالا خواهند رفت. در مجموع فکر می‌کنم تا پایان سال شرایط به مراتب وخیم‌تر شود. مدیرعامل ماشین سازی راعی ادامه داد: صادرات

به هم‌اندیشی و تعامل بیشتر با اتاق تهران و حضور مستمر و پر قدرت در جلسات و نشست‌های این اتاق، بر این نکته تأکید کرد که در وضعیت فعلی اقتصاد کشور، بخش خصوصی باید با ارائه راهکارهای منطقی و اقتصادی به دولت و دستگاه‌های مرتبط با حوزه کسب‌وکار، و همراهی با دولت، کشور را از گردنه مشکلات پیش رو عبور دهد.

روز پایانی نمایشگاه، دکتر رضا رحمانی- وزیر صنعت، معدن و تجارت- پس از بازدید از چندین غرفه (که با ازدحام شدید عکاسان، دوربین به دستان! و همراهان وی، توأم شده بود به طوری که مجالی به صنعتگران برای بازگویی مسائل و مشکلاتشان را نمی‌داد و حتی حرکت وزیر نیز در این شلوغی با دشواری صورت می‌گرفت) گفت: به تازگی تسهیلاتی ایجاد کرده‌ایم تا بخشی از مواد اولیه صنعت پوشاک که در داخل تولید نمی‌شود از جمله برخی از پارچه‌ها وارداتش به سرعت انجام شود تا بازار به ویژه در شب عید دچار مشکل و دغدغه نباشد.

وی طی در بازدید از نمایشگاه پوشاک گفت: این نمایشگاه امسال از نظر کیفیت بهتر از سال‌های گذشته است و شرکت‌های داخلی با روحیه و همت مضاعف در نمایشگاه حضور یافته‌اند و سطح نمایشگاه چیزی از نمایشگاه‌های دیگر، حتی در سطح اروپایی کم ندارد. به اعتقاد این مقام مسئول، صنعت نساجی، پوشاک و کفش از فرصت‌های خوب کشور ماست. رحمانی با اشاره به موضوع فعالیت نشان‌هایی که مجوز ندارد، گفت: این صنعت جزو اولویت‌های دولت در بودجه امسال و سال آینده است و طرح ویژه‌ای برای گسترش آن دیده شده است و هر گونه مقررات و موانع که غیر تسهیل‌گر باشد، برطرف می‌شود.

وی، یکی از مشکلات مهم را مربوط به تأمین مواد اولیه و همچنین نقدینگی صنعت نساجی دانست و گفت: واردات هر گونه کالاهای غیر ضروری و مصرفی، ممنوع است.

گفت‌وگو با تعدادی از غرفه‌داران ایران تکس ۹۷: علی‌رغم تمام صحبت‌های مسئولان مبنی بر این که تولیدکنندگان نگران تهیه مواد اولیه نباشند،





کالای تولید داخل را به عمل می آورد؛ به این امید که صنعت نساجی در ایران روز به روز قوت بگیرد و روند شکوفایی خود را طی نماید.

طیبی از شرکت های پتروشیمی که مواد اولیه در اختیار تولیدکنندگان قرار می دهد گلایه داشت و گفت: متأسفانه قیمت این مواد از محصولات وارداتی، گران تر و با مشکلات بیشتر به دست مصرف کننده می رسد.

وی اذعان داشت: متأسفانه وقتی مواد اولیه با قیمت مناسب در اختیار صنعتگران قرار نمی گیرد و مجبوریم از واسطه ها مواد اولیه تهیه کنیم که این کار در شأن تولیدکننده متعهد و توانمند ایرانی نیست.

طیبی با بیان این نکته که محکوم به ادامه تولید هستیم؛ گفت: بازار روز به روز بهتر خواهد شد به شرط این که از تولیدکننده حمایت واقعی به عمل آید.

* لزوم تربیت متخصصین جوان

زمینه فعالیت «گروه صنایع نساجی نگین رز سپاهان» تولید لایه های بی بافت، موکت، لایه کف پوش خودرویی، مسترچ، عایق صوت، لایه فیلتر غبارگیر، نخ مولتی کالر و الیاف سیمانی است.

رضا اله وردی - مدیرعامل - ضمن تأکید بر لزوم تربیت متخصصین جوان و آشنایی آنان با دانش و اطلاعات روز دنیا به سرمایه گذاری شرکت تحت مدیریت خود بر تولید عایق صوتی (بر اساس پروژه دکترای یکی از متخصصین جوان کشور) با حمایت ستاد نانو اشاره کرد و گفت: گام بعدی، معرفی کاربردهای این محصول. به جامعه بود، به همین دلیل در نمایشگاه صنعت ساختمان حضور یافتیم که خوشبختانه مورد استقبال بازدیدکنندگان قرار گرفت.

به گفته وی، این پروژه در یکی از هتل های پنج ستاره تهران (که مشاوران آن اروپایی هستند) با موفقیت اجرا شده است و در مرحله مذاکره با شرکت های طراز اول کشور هستیم.

اله وردی بیان داشت: موارد مصرف عایق های صوتی، فراوان است به طوری که در بدو امر نمی دانستیم با چنین صنعت گسترده و پرکاربرد روبرو هستیم. برای مثال یکی از شرکت های تولید لوازم خانگی،

را به سختی ادامه می دهیم. همان طور که می دانید بازاریابی ماشین آلات در کشورهای دیگر و جلب نظر مشتریان خارجی از نظر ارائه مطلوب خدمات پس از فروش، کار واقعاً سختی است و سه سالی است به روی آن متمرکز شده ایم. راه دشوار صادرات را طی کرده ایم اما به مرحله سخت تر یعنی بازگرداندن پول رسیده ایم. وقتی قادر به جابجایی بین بانکی نیستیم مجبوریم به شرکت های ثانویه موجود در بازار مراجعه کنیم و پول و اعتبار خود را در اختیار آنها قرار دهیم تا کارمان انجام شود!

وی سپس گفت: تعداد بازدیدکنندگان نمایشگاه زیاد بود اما متأسفانه به دلیل افزایش قیمت ها، خریداری وجود ندارد. هنوز مشتریان به قیمت های جدید عادت نکرده اند و منتظر کاهش قیمت دلار هستند تا خریدهای خود را انجام دهند، به همین دلیل رکود محسوسی بر بازار حکمفرماست.

* محکوم به ادامه تولید هستیم

«شرکت فام ایران» به مدیریت احمد طیبی در زمینه رنگرزی، چاپ و تکمیل انواع پارچه به فعالیت می پردازد. وی بیان داشت: شرکت در نمایشگاه به عنوان یکی از قوی ترین و کارآمدترین راهکار تبلیغاتی محسوب می شود به این دلیل که ارتباط مستقیم صنعتگر با مشتری برقرار می شود؛ همچنین قابلیت معرفی و ارائه محصولات و خدمات به وضوح قابل نمایش است و با صرف کمترین زمان، اطلاعات کامل مورد نیاز مشتریان از این طریق به دست می آید. طیبی یادآور شد: به اعتقاد من یک صنعتگر همواره باید در صحنه حضور داشته باشد. منظور از صحنه شرکت در نمایشگاه ها، انتشار آگهی در مطبوعات و مجلات و ... است چرا که لازمه ارتقای روابط فیما بین صنعتگر و مشتری در راستای بهبود کیفیت و ارائه خدمات بهتر و موفقیت در رقابت از این طریق امکان پذیر است.

به انعقاد مدیرعامل فام ایران، این شرکت تمام تلاش خود را جهت معرفی تخصص خود و توانمندی و قابلیت هایی که می تواند به مشتری ارائه دهد، جهت رقابت با کالای خارج و تمایل مشتری به استفاده از

دلیل پتروشیمی تندگویان جهت رفع کمبود مواد اولیه (پارازایلین) ظرفیت تولید و عرضه خود را کم کرده یعنی عرضه ۳ هزار تن در هفته را به دو هزار تن در هفته کاهش داده است. از سوی دیگر متأسفانه در بورس کالا، سقف رقابت را برداشتند و طبعاً با کاهش عرضه، رقابت بالا می‌رود.

به گفته عبدالرزاقی، عرضه مواد اولیه پتروشیمی در بورس کالا به دلیل شفافیت عملکردها اقدامی صحیح و منطقی است اما به دلیل عرضه اندک و برداشتن سقف رقابت، قیمت مواد بالا می‌رود و کار برای صنعتگران دشوار می‌شود.

مدیر فروش الیاف گستر یزد ادامه داد: علی‌رغم نوسانات نرخ دلار، تابستان امسال وضعیت صادرات مطلوب بود اما با دلار ۸ هزار تومان نیمایی، صادرات مقرون به صرفه نیست.

وی یادآور شد: خوشبختانه در این شرایط نه تنها ریزش نیروی انسانی نداشته‌ایم بلکه با راهاندازی نیروگاه برق در کارخانه، زمینه اشتغال حدود ۳۰ نفر را فراهم کرده‌ایم.

عبدالرزاقی در مورد نمایشگاه نساجی تهران گفت: این نمایشگاه طی سال‌های اخیر، خلوت شده اما در کل هدف از برگزاری نمایشگاه، ملاقات رو در رو با مشتریان و شنیدن مشکلات و انتقادات آنها و آشنایی با مشتریان جدید است که از این نظر نمایشگاه نساجی تهران را مثبت ارزیابی می‌کنم.

با تقبل هزینه‌های سنگین، اتاقی را جهت انجام تست صوت محصولاتی مانند ماشین لباس‌شویی عایق کرده است و نکته جالب این که عایق مصرفی، وارداتی می‌باشد. با این شرکت مذاکراتی انجام دادیم و قرار شد پس از انجام آزمایشات تخصصی، از عایق تولیدی ما استفاده نمایند. این عایق صوتی علاوه بر هتل‌ها، بیمارستان‌ها، مهدکودک‌ها و منازل مسکونی، در واگن‌های قطار، اتوبوس‌ها و بدنه خودروها نیز کاربرد دارد.

مدیرعامل نگین رز افزود: برای صادرات عایق صوتی، صحبت‌های مقدماتی با مرکز تحقیقات ترکیه انجام شده و آغاز صادرات به این کشور، مستلزم دریافت تأییدیه‌های لازم است که برانجام آن متمرکز شده‌ایم. اله وردی گفت: محصول دیگر، نخ چایی است. اولین و تنها شرکتی در کشور هستیم که نخ چایی تولید می‌کند. این نوع نخ به صورت ملانژ و پراکنده چاپ می‌شوند و هنگامی که در بافت موکت یا تریکو مورد استفاده قرار می‌گیرد زیبایی و جذابیت خاصی به محصول می‌بخشد.

وی در مورد ایران تکس امسال گفت: امسال، اولین حضور گسترده مجموعه ما در نمایشگاه نساجی تهران طی چند سال اخیر بود که خوشبختانه توانستیم محصولات خود را به مخاطبان معرفی و بازخوردهای مثبتی از آنان دریافت نماییم.

* تابستان امسال وضعیت صادرات مطلوب بود

«شرکت الیاف گستر یزد» از سال ۱۳۹۳، تولید روزانه ۱۴۰ تن الیاف پلی‌استر استیپل با شرط رنگ را آغاز نمود. احمد عبدالرزاقی- مدیر فروش- عنوان داشت: مشکلات مربوط به تهیه مواد اولیه در میان صنعتگران نساجی مشترک است و ما نیز این شرایط مستثنی نیستیم البته هم از مواد اولیه تولید داخل (پتروشیمی تندگویان) و هم از مواد اولیه خارجی استفاده می‌کنیم. واردات به دلایل مختلف از جمله تحریم، عدم امکان گشایش اعتبار و یوزانس، محدودیت‌های کشتیرانی و ... به سختی انجام می‌شود.

وی ادامه داد: مجتمع پتروشیمی نوری در مرحله تعمیرات اساسی (overhaul) قرار دارد به همین



گروه صنایع نساجی نگین رز سپاهان



عبدالرزاقی-مدیرفروشی الیاف گستر یزد





مدیران یکتا الیاف شرق



مدیران گروه بازرگانی دیبا نسج



تجدید دیدار با مشتریان قدیمی است. در شرایط فعلی که اقتصاد ثبات چندانی ندارد و واردات و صادرات به دشواری انجام می‌شود؛ تقبل هزینه‌های سنگین برای حضور در نمایشگاه، دستاورد خاصی برایمان نخواهد داشت. مشتری خارجی از غرفه ما بازدید به عمل آورد و مذاکراتی جهت همکاری دو جانبه انجام شد اما بهره‌برداری از این فرصت صادراتی، مستلزم پیش زمینه‌هایی مانند ثبت قوانین و مقررات اجرایی است که فعلاً در کشور ما مهیا نیست و عملاً نمی‌توان کاری از پیش برد.

* چه اتفاقی در بازار رخ خواهد داد؟

«گروه بازرگانی دیبا نسج» فعالیت خود را از سال ۱۳۸۷ با هدف تهیه و توزیع مواد رنگزای نساجی آغاز نمود. عباسعلی رضایی - مدیرعامل - گفت: از تیر ماه که صنعت نساجی در گروه کالایی دو قرار گرفت، حداقل قیمت‌ها (دلار پرداختی) بر ۸ هزار تومان ثابت ماند و این امر تقریباً باعث افزایش دوبرابری قیمت تمام اجناس شد اما به اعتقاد من مشکل بزرگ‌تر از نرخ دلار، عدم نقل و انتقال پول است. همان‌طور که می‌دانید ارتباط با بانک کونلون چین کاملاً بسته شده و دو ماهی است که هیچ رویه‌ای در سیستم نیما عرضه نشده است. طبق اعلام غیر رسمی یکی از بانک‌های هند، مجازند که فقط روی محموله‌های غذایی و دارویی از ایران پول دریافت کنند. به اعتقاد من این موضوع به مراتب جدی‌تر از نرخ ارز یا گرانی مواد اولیه است.

رضایی خاطرنشان کرد: تصور کنید فردی با دلار ۸ هزار تومانی، رنگ مشکی نساجی وارد کند، اگر منصف باشد باید آن را به قیمت ۷۵-۷۰ هزار تومان بفروشد اما قیمت این رنگ در بازار ۸۵ تا ۹۰ هزار تومان است! اما اگر دو ماه این محصول با قیمت فوق عرضه نشود؛ چه اتفاقی در بازار رخ خواهد داد؟ قیمت‌ها روز به روز بالاتر می‌روند و با بحران جدی روبرو خواهیم شد.

مدیرعامل دیبا نسج اضافه کرد: در سامانه جامع برای دریافت گواهی ثبت آماری محدودیت‌هایی وجود دارد و به راحتی این گواهی به متقاضی داده نمی‌شود.

ادامه دارد زیرا عرضه آن در مقایسه با گذشته کمتر شده است و حتی عرضه بعضی گریدها به ۸۰۰ تن در ماه می‌رسد! این موضوع باعث کم شدن عرضه در بازار و افزایش میزان تقاضا می‌شود در نهایت مشاهده می‌کنیم که بعضی هفته‌ها رقابت‌هایی به وجود می‌آید که قیمت مواد را تا ۲۷۰-۲۶۰ درصد بالا می‌برد؛ به این ترتیب واحدهای مشابه ما در روند تولید با مشکلات اساسی روبرو شوند؛ کما این که علی‌رغم گذشت هشت ماه از سال ۹۷ هنوز موفق به واردات بخش عمده‌ای از لوازم یدکی، قطعات مصرفی و مواد اولیه مورد نیاز (روغن، مستربچ و ...) نشده‌ایم.

وی ادامه داد: تمام قوانین و مقررات موجود در بخش ثبت سفارش، تخصیص ارز نیمایی و ... به صورت هفتگی تغییر می‌کنند. پس از ثبت سفارش و تعیین گروه کالایی، سازمان صنعت اعلام می‌کند باید مدیرعامل شخصاً جهت انجام تأییدیه ثبت سفارش به سازمان مراجعه کند، به این ترتیب یک روز وقت ما تلف می‌شود تا تأییدیه یک ثبت سفارش ۱۰ هزار یورویی، ثبت شود، یک ماه طول می‌کشد تا ارز را تخصیص می‌دهند اما با تغییر قانون، دوباره باید مراحل ثبت سفارش را انجام دهیم؛ ضمن این که گروه کالایی باز هم عوض می‌شود!

مدیرعامل یکتا الیاف اذعان داشت: به دشواری و مشقت فراوان به تأمین مواد اولیه می‌پردازیم تا تولید کارخانه ادامه پیدا کند و فعالیتیمان متوقف نشود.

به گفته وی فقط در سایت‌های خبری، یورو نیمایی ۹ هزار و ۵۰۰ تومان و دلار نیمایی ۸ هزار تومان است اما در واقعیت می‌توانم سه ثبت سفارش تخصیص ارز به شما نشان دهم که در آنها هیچ اثری از دلار ۸ هزار تومانی پیدا نخواهید کرد!

عابدیان افزود: افزایش قیمت دلار در بخش صادرات برای ما مثبت بود اما به شرطی که ثبات داشته باشد و هر لحظه شاهد نوسان آن نباشیم. یک روز قیمت دلار ۱۷ هزار تومان و روز بعد ۱۱ هزار تومان است. با این اوصاف هیچ برنامه‌ای نمی‌توان برای تولید و صنعت تدوین کرد.

این صنعتگر بیان داشت: هدف اصلی ما از حضور در نمایشگاه نساجی تهران، آشنایی با مشتریان جدید و

در حال ساخت دستگاه استحکام اتوماتیک است که در نوع خود کم‌نظیر می‌باشد و یک مدل آن به فروش رفته است.

وی اظهار داشت: سعی می‌کنیم با تکنولوژی روز جلو حرکت کنیم و به روز رسانی مستمر دستگاه‌ها، اولویت نخست فعالیت‌های ما محسوب می‌شود. یکی از محاسن شرکت‌های کوچک مقیاس مانند ریس سنج انعطاف پذیری بالا و توانمندی بالا در به روز رسانی دستگاه‌هاست.

وی برخلاف اعتقاد بسیاری از صنعتگران نساجی گفت: در زمینه مواد اولیه نساجی کمبودی وجود ندارد. قیمت مواد اولیه افزایش یافته و چون هنوز قیمت واقعی خود را پیدا نکرده است، اغلب فروشندگان سعی می‌کنند تا ثبات بازار و تعیین قیمت نهایی مواد اولیه، از عرضه آن خودداری نمایند و همین امر، به کمبود مواد اولیه در بازار دامن می‌زند. همه می‌دانیم ثبات سفارش و ورود مواد اولیه حدود شش ماه به طول می‌انجامد پس نمی‌توان گفت به یک‌باره کشور ما از مواد اولیه خالی شده است و هیچ گونه مواد اولیه‌ای حتی در انبارها وجود ندارد! به دلیل اختلاف قیمت دلار و ریال، با شوک قیمتی روبرو شده‌ایم و به محض رسیدن به ثبات، شاهد وفور مواد اولیه خواهیم بود.

وی ادامه داد: اگر بتوانیم محصول خود را به صورت ارزی (و نه ریالی) صادر نماییم، هیچ مشکلی نخواهیم داشت. در حال حاضر اختلاف نرخ ریال و دلار به نفع ماست و هر تولیدکننده‌ای که بتواند از این شرایط برای صادرات محصولات باکیفیت خود استفاده کند، موفق خواهد بود.

برادران در پاسخ به این سوال که آیا به دلیل تحریم‌ها، صادرات سخت نیست؟ گفت: شاید در گام اول صادرات سخت باشد اما حلقه‌های جدید واردات باید شکل بگیرند و شرکت‌های زیادی در دنیا هستند که می‌توانند این حلقه‌ها را تکمیل نمایند. شاید به دلیل تحریم نتوان به صورت مستقیم با سایر کشورها کار کرد اما به صورت غیرمستقیم با هزینه‌های بیشتر، می‌توان به صادرات پرداخت.

مدیرعامل ریس سنج گفت: برای پیدا کردن یک بازار در دنیا، حداقل شش ماه نیازمند زمان برای بازاریابی

وی گفت: اطمینان داریم مسیر نقل و انتقال پول باز می‌شود چون استمرار این وضعیت به صلاح هیچ کس نیست و خدای ناکرده به سقوط اقتصاد منجر خواهد شد.

رضایی ابراز داشت: چون تولیدکنندگان نتوانستند به سرعت افزایش نرخ ارز، بنیه و توان خود را ارتقا دهند، به روی مصرف اثر خواهد گذاشت. برای مثال یک دست کت و شلوار که قبلاً ۵۰۰ هزار تومان قیمت داشت امروز به قیمت یک میلیون و ۵۰۰ هزار تومان عرضه می‌شود و تمام افراد با هر سطح درآمد نسبت به قیمت محصولات مختلف، حساسیت‌های خاصی پیدا کرده‌اند. اگر سالی دو دست کت و شلوار می‌خریدند، در حال حاضر دو سال یک‌بار اقدام به خرید کت و شلوار می‌کنند. پس مطمئن باشید تا زمانی که جامعه نتواند قدرت خرید را جبران کند، روند تولید همچنان کاهش خواهد یافت.

مدیرعامل دیبا نسج تصریح کرد: اگر به طور متوسط سالیانه حدود ۴۰ میلیون میلیارد دلار صادرات غیرنفتی داشته باشیم، از اواخر مرداد تا اوایل آبان، کمتر از ۵ میلیارد دلار پول از محل صادرات (عمدتاً محصولات معدنی و پتروشیمی) بازگشته است (یعنی کمتر از ۳۵ تا ۴۰ درصد پول‌های حاصل از صادرات بازمی‌گردند). به گفته رضایی، بازدیدکنندگان فراوانی از غرفه این مجموعه بازدید به عمل آورده‌اند و از نزدیک مسائل و مشکلات مربوط به نحوه تأمین رنگ و مواد نساجی را با آنان در میان می‌گذاریم و شنونده صحبت‌هایشان می‌شویم. به اعتقاد ما اصلی‌ترین مسأله انجام واردات است تا بتوانیم صفر تا صد رنگ و مواد نساجی مورد نیاز صنعتگران را در اختیارشان قرار دهیم.

* در زمینه مواد اولیه نساجی کمبودی وجود ندارد

«شرکت دانش بنیان نوین ریس سنج» سازنده تجهیزات آزمایشگاهی نساجی است. محمود برادران -مدیرعامل- گفت: این شرکت در سال‌هایی که از فعالیتش می‌گذرد، توانسته محصولات متعددی به بازار ارائه نماید. در حال حاضر به تولید ۴۰ نوع دستگاه آزمایشی می‌پردازد و با بهره‌گیری از توان علمی متخصصین خود، موفق به جلب نظر و اعتماد مشتریان شده است.



برادران (سمت چپ) -مدیرعامل ریس سنج





جواهری پور - مدیر عامل بامداد ایده فناوری آراز



قندهاری - مدیر عامل ایران ماسوره



و دانش فنی ساخت قطعات نساجی (به خصوص قطعات الکترونیکی) چندان پیشرفته نیستیم و بسیاری از تولیدکنندگان هنوز به صورت سنتی به فعالیت ادامه می‌دهند و به نقطه‌ای نرسیده‌ایم که در مقابل رقیبان چین و ترکیه توان عرض اندام داشته باشیم یا به طور کامل خودکفا باشیم.

وی تصریح کرد: اغلب دستگاه‌های تراش، فرز و ... موجود در کارخانه‌های قطعه سازی قدیمی هستند و به دلیل بالا بودن تعرفه واردات دستگاه‌های ساخت قطعه، و به راحتی نمی‌توان به واردات آنها پرداخت. ای کاش دولتمردان در زمینه تعرفه واردات این قبیل دستگاه‌ها با قطعه سازان ایرانی همکاری می‌کردند و به جای تسهیل واردات قطعه، تهیه ماشین‌آلات ساخت این قطعات را آسان می‌کردند تا قطعات یدکی ماشین‌آلات نساجی در ایران همگام با تکنولوژی روز دنیا ساخته می‌شد.

قندهاری از حضور در نمایشگاه امسال اظهار رضایت کرد و گفت: خوشبختانه سفارشات بسیاری دریافت کردیم، طی ملاقات با مشتریان قدیمی، به نقاط ضعف و قوت محصولات ما اشاره کردند که بسیار مفید و ارزشمند است.

* کورسوی امید در تاریک‌ترین لحظات

«شرکت بامداد ایده فناوری آراز (با برند جولا)» در زمینه طراحی و نصب و راه‌اندازی سیستم‌های الکترونیکی و نوری فعالیت می‌نماید. میثم جواهری پور - مدیر عامل - ابراز داشت: برند «جولا» را سه سال پیش برای عرضه ماشین‌آلات و ابزار آلات نساجی به بازار داخل و خارج ثبت کردیم و توانستیم این برند را با موفقیت به صنعتگران نساجی (بخش بافندگی) معرفی و عرضه نماییم. با اتکا به تخصص و توانمندی علمی اعضای تیم الکترونیک (با حضور فارغ‌التحصیلان مقطع دکتری دانشگاه تهران) و تیم فناوری اطلاعات (متشکل از فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌های تهران و صنعتی امیرکبیر)، چندین محصول پروژه دانش بنیان مدنظر قرار گرفت که خوشبختانه یکی از این آنها، تجاری شده است.

وی گفت: یکی از این پروژه‌ها، دستگاه تشخیص

و شش ماه برای معرفی توانمندی‌های صادراتی خود هستید پس حداقل به یک سال زمان برای معرفی خود به عنوان صادرکننده معتبر نیاز دارید پس شرکت‌هایی که تمایل به صادرات دارند باید از امروز برنامه‌های خود را جهت یافتن بازارهای بین‌المللی تدوین و اجرا نمایند تا سال آینده بتوانند صادرکننده موفق باشند.

برادران در زمینه حضور نمایشگاهی گفت: از سال ۱۳۷۲ تاکنون در اغلب دوره‌های نمایشگاه نساجی تهران حضور داشته‌ایم. برقراری ارتباط مستقیم با مشتریان و گرفتن ایده از آنان برای توسعه محصولات از مزیت‌های مهم حضور در نمایشگاه محسوب می‌شود زیرا نظرات مشتریان راهنمای بسیار موثر و خوبی برای تداوم فعالیت‌های تولیدی است. از سوی دیگر نام و عنوان شرکت کنندگان نمایشگاه، در بانک‌های اطلاعاتی درج می‌شود و در آینده به اشکال مختلف مانند دریافت ایمیل، پیامک و ... در جریان برگزاری سایر نمایشگاه‌ها و رویدادهای متعدد صنعتی قرار می‌گیرد.

وی خاطرنشان کرد: نمایشگاه ایران تکس، طی چند سال اخیر در جذب بازدیدکننده بسیار موفق بوده و تعداد بازدیدکنندگان امسال بسیار بیش از حد انتظار ما بود.

* افزایش نرخ دلار و ایجاد فرصت مناسب برای قطعه‌سازان ایرانی

از فعالیت «شرکت ایران ماسوره» در زمینه تولید و تهیه قطعات ماشین‌آلات نساجی (ریسندگی، بافندگی، تابندگی و...) حدود ۴۵ سال سپری می‌شود. محمدرضا قندهاری - مدیر عامل - گفت: هر چند قیمت مواد اولیه افزایش یافته اما تأثیر آن بر قیمت نهایی محصولات، چندان بالا نیست.

وی افزود: با کاهش واردات، فرصت بسیار خوبی به خصوص برای قطعه‌سازان به وجود آمده تا با ارائه محصولات باکیفیت به رفع نیاز بازار بپردازند. افزایش نرخ دلار باعث شده خرید قطعات تولید داخل برای مشتریان مقرون به صرفه‌تر شود و این امر در طولانی مدت به نفع ماست.

به گفته قندهاری، متأسفانه از نظر مسائل تکنولوژیکی

تهیه کرد. بازدیدکنندگان بسیاری از نمونه آزمایشی این دستگاه در غرفه ما استقبال کرده‌اند و امیدوارم تا شش ماه آینده مراحل تجاری سازی دستگاه به اتمام برسد.

این فعال صنعت نساجی با ذکر این مطلب که واردات قطعات مورد نیاز بسیار سخت شده است، گفت: شرایط ویژه و بحرانی بر کشور حاکم است و تا به ثبات برسد مدتی به طول می‌انجامد اما تالطم‌های مدیریتی بر مشکلات می‌افزاید. تولیدکنندگان استطاعت مالی خرید ماشین‌آلات با قیمت دلار بالا را ندارند و شرایط بسیار دشوار است اما حتی در تاریک‌ترین لحظات نیز می‌توان کور سوی امید را مشاهده کرد. در حال حاضر به دلیل قیمت پایین محصولات ایرانی برای کشورهای همسایه، خرید کالای ایرانی مورد توجه آنان قرار گرفته پس تولیدکنندگان بزرگ می‌توانند از این موقعیت استفاده کنند اگر دولت و وزارت صنعت با برنامه ریزی و تدبیر بتوانند صادرات را تسهیل نمایند؛ شاهد رونق و رشد صادرات خواهیم بود و درآمدزایی کشور افزایش خواهد یافت. جواهری پور اضافه کرد: علی‌رغم مسائل و مشکلات فراوان به فعالیت ادامه می‌دهیم و لحظه‌ای از حرکت باز نخواهیم ایستاد امیدوارم شرایط هر چه زودتر بهبود یابد.

وی اشاره کرد: گرچه تمایل قلبی ما تولید و فعالیت در کشورمان است اما برای حفظ متخصصین گروه و گسترش کار یکی از راهکارهای موثر برای معرفی و عرضه محصولات به بازارهای بین‌المللی، ثبت برند در یکی از کشورها و فعالیت در آن است. وی عنوان داشت: خوشبختانه محصولات عرضه شده آراز در نمایشگاه مورد استقبال بسیاری از بازدیدکنندگان به خصوص مدیران شرکت‌های بزرگ نساجی قرار گرفته به طوری که یکی از دغدغه‌های ما، پاسخگویی سریع به نیاز سفارش دهندگان است. در مجموع نمایشگاه امسال رونق همیشگی را ندارد و شاید دلیل آن وضعیت نامطلوب اقتصادی شرکت‌ها باشد.

*** ایران در بازارهای جهانی، تنها نیست...**

«شرکت ابریشم ماهان دلیجان» در سال ۱۳۸۳ با هدف تولید انواع الیاف پلی‌استر به بهره برداری رسید و در

سوزن شکسته در ماشین‌آلات گردبافی است که ضایعات پارچه را به حداقل می‌رساند. دستگاه مذکور در شرایط فعلی که با افزایش چندبرابری قیمت نخ و پارچه روبرو هستیم، برای تولیدکنندگان بسیار حائز اهمیت است. قیمت مشابه آلمانی این دستگاه، سه تا چهار برابر دستگاه ماست و با کیفیت قابل رقابت نمونه آلمانی و یک چهارم قیمت، محصولی ارائه کرده‌ایم که مورد استقبال چشمگیر صنعتگران نساجی قرار گرفته است.

جواهری پور ادامه داد: این دستگاه را یک سال پیش ساختیم و طی این مدت برای رفع ایرادات احتمالی در چندین کارخانه نساجی به صورت آزمایشی، نصب و راهاندازی کردیم تا ابتدای سال ۱۳۹۷ که عرضه دستگاه به بازار آغاز می‌شود، هیچ مشکلی در روند کار وجود نداشته باشد.

وی به حضور در ایتمای شانگهای و نمایش دستگاه فوق نیز اشاره کرد و گفت: این دستگاه مورد استقبال بازدیدکنندگان کشورهای مختلف قرار گرفت و توانستیم با مشتریانی از سوریه، ترکیه، ازبکستان و چین آشنا شویم.

مدیرعامل آراز تصریح کرد: پروژه دیگر ما، دستگاه استروبوسکوپ برای اجسام دارای چرخش (به خصوص ماشین‌های گردبافی که سوزن‌ها حول یک محور می‌چرخند) است. اگر کاربر بتواند هنگام چرخش این سوزن‌ها را ایستابیند، می‌تواند تنظیمات بسیار بهتری روی دستگاه لحاظ نماید پس برای کسانی که تنظیم کننده دستگاه هستند، محصولی کاربردی محسوب می‌شود. این دستگاه به مرحله تجاری سازی رسیده و در نمایشگاه نساجی امسال برای اولین بار عرضه کردیم. دستگاه بعدی که نمونه آن را به نمایشگاه نساجی تهران آوردیم، روی سنسورهای ماشین‌آلات بافندگی نصب می‌شود و اطلاعات به صورت اینترنتی در اختیار مدیر کارخانه قرار می‌گیرد. به این ترتیب مدیر کارخانه متوجه می‌شود کدام دستگاه در چه زمانی و به چه دلیلی متوقف شده است. آمار مربوط به میزان تولید نخ توسط هر یک از ماشین‌آلات نیز با کمک این دستگاه قابل دسترسی است و می‌توان به گزارش قابل اتکا و جامعی از روند فعالیت خطوط تولید





نجفی - مدیر عامل ابریشم ماهان دلیجان



مشکل اینجاست که عرضه به شیوه صحیح انجام نمی‌گیرد و در برخی موارد منجر به ایجاد رقابت ناسالم می‌شود.

نجفی ضمن تأکید بر لزوم تثبیت نرخ ارز گفت: در صورت تثبیت و تسهیل مسائل بانکی، مشتریانی در اقصای نقاط دنیا داریم که خواهان خرید به صورت اعتباری و حتی یوآنس هستند اما متأسفانه در حال حاضر حتی به صورت نقدی نیز امکان تبادل پول وجود ندارد. نگرانی ما این است که در آینده نام کالای ایرانی هم تحریم شود و اجازه نداشته باشیم با سربرج شرکت‌های ایرانی، کالا صادر نماییم.

این صنعتگر اذعان داشت: بحث کانال مالی اروپا بسیار مهم و حیاتی است که امیدوارم اجرایی شود و نشان دهد ایران در بازارهای جهانی، تنها نیست... وی ابراز امیدواری نمود: ایران با برخورداری از ۸ درصد منابع طبیعی دنیا، در زمره بیست کشور اول دنیا قرار بگیرد.

مدیرعامل ابریشم ماهان گفت: حضور در نمایشگاه نساجی تهران اهمیت بسیاری برای ما دارد چون در جریان مسائل روز نساجی قرار می‌گیریم و با دوستان، همکاران، تأمین‌کنندگان مواد اولیه و دانشگاهیان به تبادل اطلاعات و حتی مشکلات می‌پردازیم تا به راه حل موثری برسیم.

نجفی از حضور در نمایشگاه ابراز خرسندی نمود و گفت: خوشبختانه مسئولان دولتی و نمایندگان مجلس از غرفه ما بازدید به عمل آوردند و امیدوارم مشکلاتی که با آنان در میان گذاشتیم، به راستی «شنیده شود» و برای رفع آنها راهکارهای منطقی و قابل اجرا، مدنظر قرار گیرد.

* جای خالی مسئولان دولتی در جمع صنعتگران بخش خصوصی

«شرکت نساجی تجارت» به مدیریت رسول رضایی تولیدکننده نخ می‌باشد. وی گفت: با توجه به این که شرکت روند رو به توسعه خود را طی می‌کند طبعاً نیازمند جذب مشتریان جدید و معرفی قابلیت‌های خود به آنها هستیم و حضور در نمایشگاه، بهترین راه برای رسیدن به این هدف است.

حال حاضر تولیدکننده الیاف پلی‌استر کوتاه (سالیبد و کتان تایپ)، لایه‌های بدون بافت و الیاف میان تهی (هالو) است.

عباس نجفی - مدیر عامل - گفت: این شرکت یکی از زیر مجموعه‌های گروه صنعتی - بازرگانی ابریشم ماهان است و شامل دو شرکت الیاف و لایی پلی‌استر سجاده، دو شرکت ایزوگام سامان و پائیزان، شرکت پرک ماهان و بازرگانی ابریشم است. سعی می‌کنیم کسری و کمبود هر شرکت را از آورده سهامداران تهیه نماییم اما تداوم این روند، سخت است و در صورت استمرار وضعیت نامساعد فعلی ما نیز مجبور خواهیم شد مانند سایر همکاران سیاست تعدیل نیروهای انسانی را اجرا نماییم.

عباس نجفی اصل مشکل نساجی را نقدینگی دانست و گفت: بسیاری از همکاران ما در صنعت نساجی صادرکننده بودند و ارزآوری داشتند اما در حال حاضر قادر به تبدیل ارز خود نیستند و با مشکل انتقال وجه نیز مواجهند.

وی افزود: مشکل بعدی بحث تأمین مواد اولیه است. متأسفانه با کمبود مواد اولیه روبرو هستیم و امکان واردات آن نیز به دلیل تحریم‌ها و عدم نقل و انتقال صحیح بانکی، دشوار می‌باشد. سرمایه‌گذار مجبور است صد درصد وجه را به صورت نقدی بپردازد تا یک تا دو ماه بعد، کالا را تحویل بگیرند. این روند فعالیت، در سایر کشورها مشاهده نمی‌شود زیرا امکان گشایش اعتبار وجود دارد و به صورت اعتباری و شش ماهه کالای مورد نیاز را خریداری و سپس وجه آن را می‌پردازند اما به دلیل تحریم این امکان برای صنعتگر ایرانی، برداشته شد.

به گفته مدیرعامل ابریشم ماهان دلیجان، شرکت پتروشیمی تندگویان تنها تأمین‌کننده مواد اولیه مورد نیاز ما در کشور (گرانول چیپس) است اما متأسفانه نمی‌تواند به طور کامل از نظر کمی و کیفی پاسخگوی نیاز ما باشد و حتی در مسیر واردات مواد اولیه مذکور موانعی نیز ایجاد می‌کند که امیدوارم این قبیل مشکلات به زودی برطرف شوند.

وی گفت: موافق عرضه مواد اولیه پتروشیمی در بورس به دلیل رقابت سالم‌تر و شفاف‌تر هستیم اما

محسوب می‌شویم که به اعلام روزانه قیمت نخ و الیاف می‌پردازد و سابقه قیمت‌گذاری در سایت یا کانال تلگرام وجود ندارد حتی در چین، متقاضیان با پرداخت مبلغی به قیمت محصولات دسترسی پیدا می‌کنند

وی عنوان داشت: از سال ۱۳۷۱ فعالیت خود را در صنعت نساجی آغاز کردم و ۵ سال است به طور تخصصی در زمینه مسائل مربوط به نخ و الیاف (طبیعی و مصنوعی) به فعالیت می‌پردازم.

ناظمی گفت: وقتی ترکیه یا چین، تمایل خود را به همکاری با ایران نشان می‌دهد، به خوبی بیانگر قدرت بالای رقابت‌پذیری ما در دنیاست اما تنها مشکل و مانع ما نوسان قیمت ارز است که آن هم در زمره موانع دولتی محسوب می‌شود.

به گفته ناظمی، در حال حاضر ترکیه حدود ۲۰-۲۲ درصد آنتی دامپینگ برای محصولات ایرانی وضع می‌کند پس از نظر رقابت‌پذیری با مشکل خاصی مواجه نیستیم، متخصصین توانمند و متعهدی در کشور وجود دارند که اطلاعات کامل نسبت به حوزه‌های مختلف نساجی دارند و در مجموع غیر از ساز و کارهای مرتبط با دولت با مانع خاصی روبرو نیستیم

مدیرعامل ایران یارن ادامه داد: در کشوری مانند ترکیه مراحل مربوط به ثبت شرکت سه روزه انجام می‌شود، کشوری را سراغ داریم که یک شرکت ۴۸ ساعته مراحل ثبت را پشت سر می‌گذارد اما در ایران حداقل شش روز به طول می‌انجامد تا یک شرکت به طور رسمی ثبت شود پس فرایندهای اداری کشور بر پایه مبانی صحیح اقتصاد، بنیان گذاشته نشده است، بیشتر شاهد بروکراسی‌های دفتری هستیم و متأسفانه در سیستم‌های اداری، کار اغلب دست افرادی داده می‌شود که حقوق دریافتی‌شان منوط به میزان کارکردشان نیست لذا هیچ انگیزه‌ای برای تسریع در مراحل ثبت شرکت یا تعصب و علاقه‌ای برای همکاری با بخش خصوصی ندارند.

ناظمی ادامه داد: افزایش نرخ ارز دو تعارض را به وجود می‌آورد. نخست برای مصرف کننده داخلی است که با افزایش نرخ دلار، شاهد افزایش قیمت کالا و

رضایی از حضور در نمایشگاه ایران تکس امسال ابراز خرسندی نمود و گفت: متأسفانه فضای کلی نمایشگاه کیفیت همیشه را ندارد و علت آن حضور نداشتن رقبای خارجی به ویژه سازندگان ماشین‌آلات و تجهیزات است. نمایشگاه در دوره‌های گذشته، شهریور ماه برگزار می‌شد که زمان مناسبی برای اختصاص غرفه در فضاهای باز مرکز نمایشگاه‌ها بود؛ تعداد غرفه‌داران و بازدیدکنندگان به مراتب بیشتر بود. این فعال نساجی یادآور شد: نخستین روز برپایی نمایشگاه، همایشی با حضور تولیدکنندگان و فعالان صنعت پوشاک برپا شد که جای خالی دولتمردان و مسئولان دولتی ذی ربط در آن بسیار مشهود بود. صنعتگران حاضر در همایش، صحبت‌ها و درد دل‌های همدیگر را شنیدند؛ این که نتیجه خاصی در بر ندارد! وی گفت: طبعاً با افزایش نرخ ارز، قیمت مواد اولیه بالا رفته است اما مشکل بزرگ تر، کمبود مواد اولیه (اعم از داخلی و خارجی) در بازار است که به معضل صنعت نساجی تبدیل خواهد شد. متأسفانه با کمبود شدید پنبه مواجهیم و پیش بینی می‌شود با تداوم این کمبود، واحدهای نساجی به زحمت تا فروردین و اردیبهشت سال ۹۸ پنبه در اختیار داشته باشند؛ از سوی دیگر با گرانی ارز، قیمت مواد اولیه خارجی از ۴۷۰۰ تومان به ۲۰ هزار تومان افزایش یافت و به تبع شرکت‌ها برای تأمین سرمایه در گردش با مشکل جدی روبرو شوند. به اعتقاد رضایی، وضعیت صنعت با واقعی شدن نرخ ارز، بهبود یافت اما احتمال رکود به دلیل نبود مواد اولیه، بحران بسیار جدی و بزرگی است که تمام تولیدکنندگان نساجی را تهدید می‌کند.

*** سامانه نیما، پاسخگوی نیاز صنعتگران نساجی نیست**

«بازار نخ و الیاف ایران (Iran yarn)» قیمت‌های روز نخ و الیاف را رصد و قیمت متعادل برای خرید و فروش را اعلام می‌کند. در واقع یک وب‌سایت اطلاع رسانی در زمینه تولید، توزیع و ارائه انواع نخ و الیاف است که به گفته مدیرعامل آن توانسته به‌عنوان یک مرجع رسمی و قابل اعتماد در بازار شناخته شود.

سعید ناظمی افزود: اولین مجموعه‌ای در کشور



رضایی - مدیرعامل نساجی تجارت



شرکت آبتین تجارت ایریک (بازار نخ و الیاف ایران)





قوانین خلق الساعه بوده‌ایم که هنوز هیچ فکری برای آنها نشده است. بارها مشاهده کرده‌ایم که با تغییر یک مدیر دولتی، کل فرایند سازمان متبوع عوض می‌شود! مدیرعامل ایران یارن بیان داشت: برای نخستین بار است که در نمایشگاه نساجی تهران به عنوان غرفه‌دار حضور پیدا کرده‌ایم اما برخلاف تصور اولیه، تعداد بازدیدکنندگان و شرکت‌کنندگان نمایشگاه چندان چشمگیر نیست این امر بیانگر دو وضعیت است؛ صنعتگرانی که حضور در نمایشگاه برایشان جذابی نیست و یا تولیدکنندگانی که حس می‌کنند محصول یا کالای خاصی برای ارائه در نمایشگاه ندارند.

* نمایشگاه؛ دریچه‌ای برای ارائه محصولات جدید واحدهای تولیدی

«شرکت ایران نوبافت» با بیش از ۳۵ سال سابقه فعالیت در زمینه تولید الیاف، نخ، پارچه، ریسندگی، بافندگی، رنگرزی و تکمیل فعال است و به عنوان یکی از واحدهای بزرگ تولیدی در صنعت نساجی ایران شناخته می‌شود.

حبیب‌اله شاه کرمی - مدیرعامل - گرانی و کمبود مواد اولیه (داخلی و خارجی) در بازار را یک معضل غیرقابل انکار اعلام کرد و گفت: میزان تولید پنبه در کشور ۴۰ هزار تن است در حالی که نیاز واحدهای نساجی به این ماده اولیه حیاتی و مهم، حدود ۱۲۰ هزار تن می‌باشد که متأسفانه در تأمین آن با مشکلات اساسی روبرو هستیم. واردات سایر مواد اولیه خارجی مانند الیاف مصنوعی، رنگ، قطعات یدکی و ... نیز در شرایط موجود بسیار دشوار شده است. در این میان، تحریم‌ها نیز نقش موثری ایفا می‌کند! به حدی که فروشندگان خارجی حاضر به فروش مستقیم (و در برخی موارد حتی به شکل غیر مستقیم) محصولات خود به ایران نیستند.

رئیس هیئت مدیره انجمن صنفی کارفرمایی نساجی استان اصفهان در مورد تبعات افزایش نرخ ارز بر صنعت نساجی گفت: اختلاف نرخ ارز و ریال باعث کاهش قاچاق منسوجات به کشور شد اما به دلیل کاهش قدرت خرید مردم، با کاهش حجم مصرف مواجهیم به همین دلیل پیش بینی می‌شود ۳۰ درصد

محصولات مختلف می‌شود اما معتقدم هر گاه این اتفاق رخ می‌دهد؛ در ابتدا ممکن است گرانی کالاها را به دنبال داشته باشد و به قشر آسیب پذیر فشار وارد کند اما در نهایت همین اقشار هستند که به واسطه مقرون به صرفه شدن صادرات و افزایش حجم تولید، در واحدهای صنعتی مشغول می‌شوند. همان طور که می‌دانید وقتی نرخ دلار بالا باشد، صادرات مقرون به صرفه می‌شود اما زمانی که شاهد کاهش قیمت دلار باشیم، عملاً صادرات کاهش خواهد یافت و مصرف داخل اشباع می‌شود؛ به همین دلیل پس از مدتی تولید توجیه خود را از دست می‌دهد و روز به روز بر تعداد کارگران بیکار شده اضافه می‌شود؛ دولتمردان می‌توانند برای رفع این دو تناقض راهکار ارائه دهند اما متأسفانه توجه چندانی به آن نمی‌شود.

به اعتقاد وی، شاید تک نرخی کردن دلار، اقدام موثری به نظر برسد اما برای تعیین رقم مناسب باید مسائل بسیاری را مانند رونق صادرات، عدم توقف واحدهای تولیدی و ... مدنظر قرار گیرد.

مدیرعامل ایران یارن اظهار داشت: اگر قرار است شاهد دلار تک نرخی باشیم، دولت باید تسهیلات و معافیت‌های مالیاتی مخصوص صادرکنندگان تعیین نماید کما این که ترکیه برای صادرکنندگان خود یارانه صادراتی مدنظر قرار می‌دهد و از صادرات حمایت همه جانبه به عمل می‌آورد.

ناظمی اذعان داشت: هر زمان نرخ دلار از ۱۳ هزار تومان بالاتر رفته، شاهد رشد و رونق صادرات بوده‌ایم اما وقتی به مرز ۱۲ تومان و پایین تر می‌رسد، صادرات کاهش پیدا می‌کند و قاچاق توجیه پذیر می‌شود!

وی با بیان این مطلب که سامانه نیما در شرایط فعلی عملاً پاسخگوی نیازمندی‌های صنعتگران نساجی نیست؛ یادآور شد: بسیاری از واحدهای نساجی به دلیل عدم دسترسی به مواد اولیه باکیفیت (داخلی و خارجی) در آستانه تعطیلی قرار گرفته‌اند

این فعال صنعت نساجی سپس اظهار داشت: آینده را پر نوسان و پر بحران می‌بینم و وقتی بحران مرتب تکرار می‌شود باید برای رفع آن راهکار موثر اتخاذ کرد. متأسفانه طی دو سال گذشته شاهد ناکارآمدی‌های مدیریت دولتی، عملکرد سلیقه‌ای مسئولان و تصویب

پایین رفتن دلار مهم است چون منجر به درآمد زایی می‌شود، برای مثال مواد اولیه را هزار تومان می‌خرد و با قیمت دو هزار تومان به فروش می‌رساند. زاغری تصریح کرد: تا دو ماه پیش برنامه‌ای برای حضور در نمایشگاه نساجی تهران نداشتیم اما استقبال گسترده از تولیدات داخلی، باعث شد در نمایشگاه امسال حاضر شویم و خوشبختانه بازدیدکنندگان بسیاری از غرفه ما بازدید کرده‌اند.

*** امید به آینده و قدرت تحمل سختی‌ها**
«شرکت کهن تاج کیمیا» سال ۱۳۹۰ با هدف تأمین مواد اولیه و ماشین‌آلات صنایع شیمیایی و نساجی (کارخانجات رنگرزی و تکمیل) تأسیس شد و به واردات رنگ، مواد شیمیایی و ماشین‌آلات تکمیل جهت پارچه‌های گردباف از ترکیه می‌پردازد.

یونس فقیدنو- مدیرعامل- ابراز داشت: گران شدن قیمت کالاهای وارداتی، باعث بهبود نسبی وضعیت تولید شده است اما از طرف دیگر به دلیل وابستگی به مواد اولیه و ماشین‌آلات خارجی؛ اغلب تولیدکنندگان با مشکل تأمین مواد اولیه مواجهند نه فروش محصولات و باید تدابیری برای این موضوع اتخاذ شود. وی ضمن بیان این نکته که یکی از اولویت‌های اصلی صنعت نساجی، تهیه نخ پنبه‌ای است گفت: قیمت نخ پنبه‌ای در سایر کشورها حدود ۲ تا ۳ دلار است (در مقطعی از زمان قیمت ما پایین‌تر از نرخ جهانی بود) اما در حال حاضر به دلیل نزدیک شدن فاصله میان ارز آزاد و ارز نیمایی، عملاً دریافت آن دشوار شده و تعرفه واردات نخ که تنها رقیب واحدهای ریسندگی است؛ گران تمام می‌شود پس ریسندها قیمت را نگه می‌دارند؛ به این ترتیب نخ پنبه‌ای به رقم ۴ دلار نزدیک می‌شود با کاهش نرخ ارز و افزایش قیمت نخ پنبه، اگر رقیب ترک و ازبک نخ را ۳ دلار می‌خرند، ما ۴ دلار می‌خریم که در نهایت فضا برای ورود کالای قاچاق مهیا می‌شود.

مدیرعامل کهن تاج یادآور شد: وقتی مواد اولیه را ۲۵ درصد گران‌تر از رقیب خارجی خریداری می‌کنیم، طبعاً از نظر قیمت تمام شده امکان رقابت با آنان را نخواهیم داشت.

از فعالان صنعت نساجی باقی بمانند و بقیه از صحنه خارج شوند. باید متذکر شوم آنهایی که به سفته بازی می‌پردازند و مواد اولیه نسبی می‌خرند تا محصول را تولید کنند و بفروشند نیز در آینده قادر به ادامه چنین روندی نخواهند بود.

وی اظهار داشت: خوشبختانه ایران نوبافت در شرایط مساعدی به سر می‌برد، به لطف خدا تاکنون تعدیل نیرو نداشته است و در طول چندین سال گذشته، تعداد نیروهای آن یعنی ۷۸۰ نفر ثابت باقی مانده‌اند.

شاه کرمی، نمایشگاه نساجی تهران را جایگاه بسیار خوبی برای عرضه محصولات باکیفیت و معرفی توانمندی‌های صنعتگران نساجی ایران توصیف کرد و گفت: نمایشگاه، دریچه‌ای برای ارائه محصولات جدید واحدهای تولیدی است.

*** بازار، تشنه کالا است**

«شرکت بهشوران الهیاری» با حدود ۳۰ سال سابقه در زمینه رنگرزی پوشاک خام به فعالیت می‌پردازد. محمدرضا زاغری- مدیر بازرگانی- بیان داشت: مواد اولیه مورد نیاز را از ایتالیا وارد می‌کنیم به همین دلیل در ترخیص مواد اولیه و ارسال پول به شرکت ایتالیایی با مشکلاتی مواجهیم اما با بالا رفتن نرخ دلار و کاهش قاچاق، اقبال مردم نسبت به برندهای داخلی افزایش چشمگیری پیدا کرده و کار ما با شیب بسیار ملایم در حال رشد است.

به گفته وی، بازار تشنه کالا است و به دلیل کاهش قاچاق، فرصت بسیار خوبی برای تولیدکنندگان داخلی فراهم شده تا به عرضه محصولات باکیفیت و کسب اعتماد مشتریان نسبت به تولیدات ایرانی بپردازند. در صورت همکاری گمرک جهت ترخیص مواد اولیه با سرعت بیشتری قادر به رفع نیاز بازار خواهیم بود.

مدیربازرگانی بهشوران الهیاری گفت: تولید، یک فرایند طولانی مدت است و شاید شش تا ده ماه به طول انجامد تا سرمایه تولیدکننده بازگردد. زمانی که مواد اولیه را با دلار ۱۷ هزار تومان خریداری کردیم؛ بازخورد آن را شش ماه بعد دریافت خواهیم نمود. پس ثبات نرخ دلار برای تولیدکننده به مراتب مهم‌تر و حیاتی‌تر از نوسان آن است اما برای بازرگان بالا و





فقیذنو- مدیر عامل کهن تاج کیمیا



اصغری- مدیر فروش بازرگانی خوش بای



تمام سختی‌ها و دشواری‌های صنعت بر دوش تولیدکننده و واردکننده معتبر قرار دارد اما سودهای کلان نصیب دلال‌ها می‌شود!

وی افزود: شاید سختی‌های واردات قانونی مواد اولیه مانند رنگ به اندازه مشکلات تولید نباشد ولی ما نیز در شرایط عالی و ایده‌آل به سر نمی‌بریم و با مشکلات متعددی در زمینه واردات رنگ، نقل و انتقال پول و ... مواجهیم. ضمن این که در صورت افزایش قیمت رنگ‌های وارداتی، مشتریان خود را به تدریج از دست خواهیم داد زیرا توان مالی آنان نیز اندازه‌ای دارد پس باید به اصطلاح هوای آنان را نیز داشته باشیم. اصغری گفت: از فروردین امسال بالغ بر ۳۰-۴۰ بخشنامه و دستورالعمل جدید صادر شده که در بسیاری از موارد همدیگر را نقض می‌کند؛ همین موارد، باعث آشفتگی خاطر و از بین رفتن تمرکز فعالان صنعتی می‌شود. برخی مشتریان هم به اشتباه تصور می‌کنند انبارهای ما مملو از رنگ است و برای کسب سود بیشتر آنها را در بازار توزیع نمی‌کنیم در صورتی که بارها اتفاق افتاده به دلایل مختلف، امکان واردات رنگ برایمان میسر نبوده است.

مدیر بازرگانی خوش‌پاک خاطرنشان کرد: به قول یکی از دوستان، نساج‌ها آخرین گروهی هستند که از تحریم‌ها آسیب می‌بینند چون سال‌های متمادی است که با ضربات حاصل از واردات غیرقانونی منسوجات چینی، انواع و اقسام کمبدها و بی‌مهری دولتمردان دست و پنجه نرم می‌کنند! اگرچه بسیاری از کارخانه‌های نساجی یا شیف‌ت کاری را کم کرده‌اند یا چاره‌ای جز تعدیل نیرو برایشان باقی نمانده است. وی اضافه کرد: در حال حاضر از یک‌سو قیمت رنگ‌های نساجی در شرق آسیا افزایش یافته و از سوی دیگر شاهد بالا رفتن نرخ دلار هستیم؛ به این ترتیب قیمت رنگ ۱۸-۱۹ دلاری یک‌باره به ۴۵ دلار رسید و دولت هم تعرفه واردات رنگ را ۱۵ درصد اعلام کرد و تولیدکنندگان را در شوک عمیق فرو برد! با این اوصاف فکر می‌کنم تا پایان سال بسیاری از واحدهای فعال رنگ‌رزی از ادامه کار باز بمانند. امیدوارم با ایجاد ثبات در نرخ دلار و بهبود نسبی شرایط، شاهد بروز چنین فاجعه‌ای در صنعت نساجی نباشیم.

به گفته فقیذنو، با افزایش نرخ دلار طی شش ماه گذشته، خریداران بسیاری از آذربایجان، کویت، عراق، افغانستان و ... برای خرید کالاهای مختلف راهی ایران می‌شوند که آن را به فال نیک می‌گیریم منتها تا زمانی این روند ادامه خواهد داشت که قیمت محصولات مدنظر در ایران ارزان‌تر از کشورشان باشند. برای مثال ویسکوز چاپ راکتیو شده در ترکیه ۶/۵ دلار است (صرف نظر از این موضوع که به دلایل تکنولوژیکی تنوع محصولات، انعطاف پذیر و قدرت مانورشان بسیار بالاتر از ماست) هنگامی که مشتریان ترک متوجه می‌شوند قیمت این محصول در ایران ۵/۵ دلار است ترجیح می‌دهند از ایران خرید کنند؛ اما وقتی قیمت آن در ایران نزدیک ۶ دلار بشود مسلماً به آخرین گزینه برای خرید تبدیل خواهیم شد. این فعال نساجی خاطرنشان کرد: قیمت مواد اولیه ما باید به نحوی با قیمت‌های جهانی هماهنگ باشد نه این که نخ پنبه که در ازبکستان ۲/۹۵ دلار و در ترکیه ۳ دلار باشد اما در کشور ما به دلیل کمبود پنبه ۴ دلار اعلام شود!

فقیذنو اذعان داشت: کمبود مواد اولیه در بازار بسیار مطلوب (از نظر تولید و فروش) ادامه خواهد داشت تا زمانی که وضعیت به نفع کالاهای وارداتی از چین و ترکیه تغییر نکند! وی، ایران‌تکس ۹۸ را از نظر تعداد بازدیدکنندگان و شرکت کنندگان ضعیف توصیف کرد و گفت: بسیاری از بازدیدکنندگان که سری به غرفه ما می‌زنند و با آنان صحبت می‌کنیم، از روند تولید، وضعیت زندگی و شرایط کشور گلایه‌مند و مأیوس هستند و شاید حدود ۵ درصد به آینده امیدوار و خوش بین باشند. امیدواری نسبت به آینده نکته بسیار مهمی است که تحمل سختی‌ها و مشکلات را آسان می‌کند.

* سودهای کلان، نصیب دلال‌ها می‌شود

«شرکت مهندسی بازرگانی خوش‌پاک» به واردات انواع رنگ‌های نساجی از تایوان و هند می‌پردازد. محمدحسن اصغری- مدیر فروش- ابراز داشت: در صنعت نساجی همیشه دلالان، بیشترین سود را می‌برند و در بهترین شرایط به فعالیت ادامه می‌دهند.

اصغری افزود: ظاهراً قیمت دلار پایین آمده اما واقعیت این است که نرخ دلار نیمایی نه تنها پایین نیامده بلکه شاهد افزایش نرخ آن هستیم! وی در مورد نمایشگاه نساجی تهران هم گفت: نمایشگاه فرصت خوبی است تا به مدت چهار روز از نزدیک با مشتریان ملاقات نماییم. خوشبختانه استقبال از غرفه ما بسیار خوب و فراتر از انتظارمان بود.



شرکت پایا جین اصفهان

هزار متر پارچه جین در ماه است. حمید صادقی - مدیرعامل - ابراز داشت: قیمت مواد اولیه در دنیا، امری تعریف شده و مشخص است، مثلاً قیمت یک کیلو پنبه حدود ۲ دلار است و به تبع با افزایش قیمت پنبه، محصولات پنبه‌ای نیز گران می‌شوند منتها برخلاف اغلب کشورها، دولت در زمینه تأمین نقدینگی و خرید مواد اولیه از تولیدکننده ایرانی حمایت‌های لازم را به عمل نمی‌آورد.

وی ضمن بیان این مطلب که حجم سرمایه در گردش واحدهای تولیدی کاهش یافته است، افزود: حجم نقدینگی واحدها برای ادامه فعالیت (به خصوص در بخش صادرات) باید افزایش پیدا کند.

مدیرعامل پایاجین تصریح کرد: از نظر دسترسی به ماشین‌آلات و تکنولوژی تولید پارچه جین نسبت به کشوری مانند ترکیه، عقب هستیم. در کشور ما تعداد واحدهایی که ماشین‌آلات مدل بالا دارند، انگشت شمار هستند اما ترکیه، در حال فروش ماشین‌آلات متعلق به سال‌های ۲۰۱۲ و ۲۰۱۳ و نصب و راه‌اندازی ماشین‌آلات مدرن است؛ همین موضوع رقابت را برای ما دشوار می‌کند.



حسینی - رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل نوین الیاف

* پیش‌بینی آینده بسیار سخت است از فعالیت «شرکت نارین ساپ تبریز» حدود ۱۴-۱۳ سال می‌گذرد و چند سالی است به تولید انواع حوله خانگی و تبلیغاتی در طرح‌ها و رنگ‌های متنوع می‌پردازد. در حال حاضر محصولات نارین ساپ به صورت مویرگی توزیع می‌شود.

به گفته آیدین حسینی - مدیرعامل - مهم‌ترین مشکل فعلی صنعت نساجی کمبود مواد اولیه داخلی و خارجی است که قیمت آن چندبرابر افزایش یافته؛ اگرچه خوشبختانه این موضوع منجر به کاهش نیروهای انسانی یا حجم تولید شرکت ما نشده است.

وی به کاهش قدرت خرید مردم و ترجیح آنان به تهیه کالاهای ضروری اشاره کرد و گفت: در این شرایط پیش‌بینی آینده بسیار سخت است و نمی‌توان در مورد آن اظهار نظر کرد.



حسینی در مورد نمایشگاه نساجی تهران گفت: در کل نمایشگاه خوبی است اما متأسفانه بسیاری از شرکت‌های صاحب‌نام حوله بافی در نمایشگاه حضور ندارند و شاید نبود رقیب، فرصت خوبی برای ما باشد تا به معرفی و نمایش توانمندی‌های خود بپردازیم! اما وجود رقیبان قدرتمند و معتبر منجر به افزایش اعتبار نمایشگاه می‌شود.



شرکت نارین ساپ تبریز

* از نظر مواد اولیه به شدت در مضیقه هستیم «شرکت الیاف زر لیف اصفهان» تولیدکننده الیاف هالو و سالیاد از ۶ تا ۲۰ دنیرو «شرکت نوین الیاف سبز سپاهان» تولیدکننده لایه جهت کالای خواب، خودروسازی، فیلتراسیون، صنایع چرم و کفش و ... است. سید جعفر حسینی - رئیس هیئت مدیره زر لیف و مدیرعامل نوین الیاف - گفت: متأسفانه با مشکل کمبود مواد اولیه روبرو هستیم ۲۵-۲۰ درصد الیاف مصرفی ما در تولید لایه، وارداتی (از کره جنوبی) است که طی چند ماه اخیر به دلیل مسائل ارزی و تحریم با مشکل مواجه شدیم.

وی اذعان داشت: حجم تولیدات این مجموعه سالیانه ۱۵ هزار تن است در حالی که پتروشیمی تندگویان حدود ۴۵۰۰ تن گرانول (یعنی ۳۰ درصد ظرفیت تولید) برایمان در نظر گرفته است! متأسفانه از نظر مواد اولیه به شدت در مضیقه هستیم. بسیاری از شرکت‌ها کمبود خود را از طریق واردات برطرف

* کاهش حجم سرمایه در گردش واحدهای تولیدی «شرکت پایا جین اصفهان» تولیدکننده پارچه جین است. ۹۰ درصد پنبه مورد نیاز این مجموعه از منابع داخلی و خارجی تهیه می‌شود. پایا جین دارای بخش ریسندهی و بافندگی، رنگرزی و تکمیل است، بخش عمده‌ای از نخ‌های مصرفی شرکت، در همین مجموعه تولید می‌شود و ظرفیت تولید پایاجین، ۵۰۰





زارع - مدیرعامل شوکا ایرانیان



پایین آمده است. کسانی که از مواد اولیه پتروشیمی استفاده می‌کنند؛ به دلیل تمایل دولت برای صادرات این قبیل محصولات، در مضیقه قرار گرفته‌اند و مواد اولیه کمتری دریافت می‌کنند لذا حجم تولید را کاهش می‌دهند تا از ادامه فعالیت بازمانند.

وی اذعان داشت: اگر نرخ دلار بین ۱۰-۱۲ هزار تومان ثابت بماند، به نفع تولید داخل است چون رقیبان خارجی در بازار کمتر می‌شود و فروش بیشتر و بهتری خواهند داشت و افزایش فروش، متضمن تداوم تولید، ارتقای کیفیت محصولات و بالا رفتن حجم تولید خواهد بود.

به اعتقاد این صنعتگر، یکی از بزرگترین مشکلات فعلی صنعت نساجی، تشریفات اداری گمرکات است. واقعیت این است که تکنولوژی تولید بعضی محصولات در ایران وجود ندارد و برای تهیه آنها، نیازمند واردات هستیم اما واردات و ترخیص این محصولات بسیار سخت شده است. برای مثال خریدار ماشین‌آلات، از یک شرکت خارجی پروفرمایی می‌گیرد. قیمت واقعی این ماشین در پروفورما قید نمی‌شود (به خصوص شرکت‌های آسیایی) و به این ترتیب قیمت واقعی ماشین ۵۰۰ هزار دلار است اما دریافت می‌شود؛ به دلیل رانت و پورسانت‌های موجود هم کسی این مسائل را ارزیابی نمی‌کند.

مدیرعامل شوکا ایرانیان گفت: بخش عمده محصولات ما از مواد اولیه داخلی تأمین می‌شود به همین دلیل تحریم‌ها بر کار ما چندان اثر نگذاشته و شاید تنها اثر آن دشواری تصمیم‌گیری برای مشتریان است که نمی‌دانند در آینده قیمت‌ها چه روندی را طی خواهند کرد.

زارع ادامه داد: اثرات مثبت حضور در نمایشگاه چند ماه پس از برپایی آن مشخص خواهد شد. حضور در نمایشگاه برای معرفی برندهای مطرح ایرانی بسیار موثر است و خوشبختانه در این نمایشگاه، صنعتگران فراوانی از نزدیک در جریان فعالیت‌های ما قرار گرفتند. امیدوارم هر سال شاهد رشد و ارتقای سطح کمی و کیفی نمایشگاه نساجی تهران باشیم.

می‌کردند که آن هم به دلیل سیاست‌های نادرست ارزی دولت، با محدودیت روبرو شده است.

مدیرعامل نوین الیاف افزود: قیمت دلار در بازار آزاد ۱۳-۱۴ هزار تومان بود اما دولت تولیدکننده را ملزم کرد که دلار ۸ هزار تومانی را در سامانه نیما به دولت بدهد در حالی که بخش عمده‌ای از مواد اولیه مورد نیاز را براساس دلار بازار آزاد خریداری می‌کنیم!

به اعتقاد حسینی، بازگرداندن ارز حاصل از صادرات به سامانه نیما برای صنایع کوچک و متوسط از جمله نساجی چندان کارساز نیست و بیشتر مناسب صنایع بزرگ مانند فولاد، پتروشیمی و ... است.

این صنعتگر نساجی ادامه داد: متأسفانه شرایط به نحوی است که چاره‌ای جز تعدیل نیرو نداشتیم و با توجه به تصمیم‌گیری‌های خلق الساعه دولتمردان، نمی‌توان هیچ‌گونه چشم‌اندازی برای آینده پیش بینی کرد.

حسینی حضور در نمایشگاه نساجی تهران را برای صنعتگران نساجی مفید و موثر توصیف و از حضور در آن ابراز رضایت کرد.

* افزایش فروش، متضمن تداوم تولید است

«شرکت دانش بنیان شوکا ایرانیان» فعالیت خود را سال ۱۳۹۱ در زمینه طراحی، ساخت و اجرای خطوط ذوب‌ریسی الیاف آغاز کرد و در حال حاضر به طراحی، تولید خط کامل تولید نخ BCF و CF، طراحی و تولید خط کامل هیت ست و ... می‌پردازد. محمدعلی زارع - مدیرعامل - افزایش سرعت ماشین‌آلات، رفع عیوب دستگاه، توجه به ذائقه مشتریان، بهبود خدمات پس از فروش (گارانتی یک تا دو سال، ۱۰ سال خدمات پس از فروش)، کاهش مصرف انرژی و امکان خرید به صورت اقساط را از مزیت‌های محصولات شرکت متبوع خود اعلام کرد و گفت: جدیدترین ورژن تا یک‌ماه آینده عرضه خواهد شد که از نظر قیمت و کارایی، بسیار ایده‌آل و قابل توجه است.

زارع گفت: صنعتگرانی که از کمبود مواد اولیه گلایه‌مند هستند، به نکته درستی اشاره می‌کنند چون با افزایش قیمت مواد اولیه، هزینه تولیدشان بالا رفته و از سوی دیگر سرمایه در گردش آنها به شدت

جایگاه خوبی در بازار مصرف پیدا کنیم و استقبال فروشگاه‌های زنجیره‌ای از محصولات کاردینال چشمگیر و قابل توجه است.

حاج عبدالعلی در ادامه به مقایسه قیمت محصولات این شرکت و مشابه ترکیه پرداخت و گفت: برای مثال اگر قیمت سرویس کامل حوله کاردینال در تک‌فروشی‌ها ۹۵۰ هزار تومان باشد، قیمت حوله وارداتی ترکیه یک میلیون و ۳۰۰ هزار تومان است. اختلاف قیمت در عمده‌فروشی به مراتب بیشتر است یعنی اگر قیمت عمده حوله دستی ما ۳۵ هزار تومان باشد، قیمت حوله ترکیه برای واردکننده ۶۰ هزار تومان تمام می‌شود و چند برابر این قیمت به دست مصرف‌کننده می‌رسد، طبعاً این اختلاف قیمت‌ها، واردات حوله از ترکیه را بی‌معنا کرده است.

مدیرعامل کاردینال بیان داشت: پس از تهیه نخ، تولید را شروع می‌کنیم و محصول نهایی آماده عرضه می‌شود، اما برای سفارش بعدی، دیگر نخ مورد نظر با کیفیت قبلی یافت نمی‌شود و اگر نخ دیگری بخریم، یک‌دستی کار از بین می‌رود. در زمینه رنگ هم به یکباره با افزایش چهاربرابری قیمت مواجه شدیم، حتی قیمت آب اکسیژنه که لیتری هزار تومان بود، امروز لیتری ۲۸ هزار تومان و بسیار نایاب شده است! تمام این موارد دست در دست هم داده تا قیمت محصولات نهایی ما افزایش یابد.

حاج عبدالعلی در مورد صادرات محصولات کاردینال به عراق نیز اشاره کرد و گفت: شاید اگر زمینه صادرات به عراق فراهم نمی‌شد، کارخانه از ادامه تولید باز می‌ماند...

وی که سابقه تولید در ترکیه را دارد؛ در مورد امکانات و تسهیلات دولت ترکیه به صنعتگران خود گفت: اگر تولیدکنندگان ترکیه بتوانند برند تخصصی خود را در کشورهای دیگر ثبت نمایند یا کسب و کاری خارج از ترکیه راه‌اندازی نمایند و به صادرات بپردازند، از پرداخت مالیات معاف می‌شوند. به طور کلی تولیدکنندگان ترکیه در زمینه پرداخت مالیات، هیچ گونه دغدغه و نگرانی ندارند، وام‌های مضاربه‌ای و بدون بهره دریافت می‌کنند و سر موعد مقرر، باید مبلغ کلی در حساب بانکی‌شان وجود داشته باشد.

* با گرانی مواد اولیه مواجهیم

«شرکت مهر آفرینان هدف سپاهان» به مدیریت حسین محمدی، تولیدکننده قطعات نساجی است. وی اظهار داشت: ما نیز مانند تمام صنعتگران نساجی با گرانی مواد اولیه مواجهیم. بسیاری از تولیدکنندگان به دلیل گرانی قطعه، سراغ قطعات ارزان قیمت اما غیراستاندارد می‌روند که این امر مشکلاتی را در عملکرد صحیح ماشین‌آلات به همراه می‌آورد و در کیفیت محصول نهایی اثرگذار است.

به گفته محمدی، اکثر بازدیدکنندگان از قطعات عرضه شده این مجموعه در ایران تکس ۹۷ استقبال خوبی به عمل آورده‌اند و از حضور در نمایشگاه رضایت داریم.

* هیچ ثباتی در نرخ ارز وجود ندارد

«شرکت ساین دپار آریا» از سال ۱۳۸۹ فعالیت خود را با «برند کاردینال (نام نوعی پرنده)» در زمینه تولید حوله آغاز کرد و پیش از آن در ترکیه به تولید حوله می‌پرداختیم و به ایران وارد می‌کردیم. با بالا رفتن نرخ دلار، ماشین‌آلات و دستگاه‌های تولید را به ایران آوردیم؛ با اضافه کردن به روزترین دستگاه‌های گلدوزی و افزودن فاز دوم کارخانه (رنگرزی)، تنوع و کیفیت محصولات (انواع حوله) را ارتقا دادیم. به گفته امین حاج عبدالعلی - مدیرعامل، گستره تولیدات کاردینال به نحوی است که قادر به تأمین نیاز اقشار مختلف جامعه (با درآمدهای مختلف) است.

وی بیان داشت: کیفیت و کمیت پنبه تولید داخل پاسخگوی نیاز ما نیست به همین دلیل نخ پنبه‌ای و همچنین نخ بامبو را از ترکیه تهیه می‌کنیم. (بامبو در ایران تولید نمی‌شود)

این صنعتگر افزود: نخستین روز برپایی نمایشگاه، بسیاری از غرفه‌داران ترکیه به ما مراجعه کردند و باور نمی‌کردند محصولات کاردینال، تولید ایران است و مرتب می‌پرسیدند محصولات شما توسط چه شرکتی در ترکیه تولید می‌شود؟!

مدیرعامل کاردینال تصریح کرد: سعی می‌کنیم به روزترین، متنوع‌ترین و زیباترین طرح‌ها را در محصولات خود لحاظ نماییم، خوشبختانه توانسته‌ایم





کریم زاده - مدیر عامل رها گستران



گلکار - مدیر فروش هوا سازان تبریز



*** با مشکلات فراوان دست و پنجه نرم می کنیم**
«شرکت هوا سازان تبریز» سابقه ای ۲۴ ساله در صنایع کشور دارد و ارائه دهنده کمپرسور صنعتی، کمپرسور معدنی و توربینی در پروژه ها و صنایع مختلف همچون نفت، گاز، پتروشیمی، معادن، فولاد، نساجی، چاپ، غذایی، کشاورزی، دارویی، سیمان، چینی، شیشه، خودرو و ... است.

گلکار - مدیر فروش - گفت: با بالا رفتن نرخ دلار، تهیه قطعات مصرفی در کمپرسورها مشکل شده است و از سوی دیگر به دلیل بروکراسی های دست و پاگیر اداری برای تخصیص ارز جهت واردات مواد اولیه از آلمان و اروپا با مشکلات فراوان دست و پنجه نرم می کنیم.

وی ادامه داد: کمپرسورهای تولیدی این مجموعه غیر از صنایع نساجی در تمام صنایع کشور کاربرد دارند و سایر صنایع به دلیل عدم دسترسی به مواد اولیه با قیمت مناسب یا تولید را به یک سوم ظرفیت کاهش داده اند و یا متأسفانه فعالیت را متوقف و کارخانه را تعطیل کرده اند.

به گفته گلکار، با توجه به کاربرد کمپرسور در واحدهای نساجی، تصمیم گرفتیم امسال در نمایشگاه نساجی تهران حضور یابیم تا از نزدیک با مشتریان این صنعت ارتباط برقرار نماییم و در جریان فعالیت های آنان قرار گیریم. مشتریان فراوانی در حال رفت و آمد به غرفه ما هستند که امیدوارم به جذب مشتریان بیشتر منتهی شود. به طور کلی حضور در نمایشگاه ها را امری موثر و مثبت ارزیابی می کنم.

*** به مشکلات تولید عادت کرده ام**

«شرکت صنایع نساجی پودینه بافت» به عنوان یک مجموعه خانوادگی سال ۱۳۴۳ فعالیت خود را آغاز کرد و تولیدکننده پارچه های گردباف، پرده توری، ژاکارد، رومیزی، انواع پارچه های ملحفه ای، چادری و پرده ای است.

محمدرضا مرتاضی - مدیر عامل - گفت: با توجه به کاهش قدرت خرید مردم، امکان بالا بردن قیمت محصول برای تولیدکنندگان دشوار است. وی، مهم ترین مشکل فعلی صنعت نساجی را کمبود

متأسفانه حتی یک مورد از تسهیلات مذکور از سوی دولت برای صنعتگران ایرانی لحاظ نمی شود. قیمت دلار بالا برود، یک در دسر داریم و اگر هم پایین برود، مشکل دیگری به وجود می آید! هیچ ثباتی در نرخ ارز وجود ندارد و نمی توانیم برنامه ریزی مشخصی برای آینده داشته باشیم.

حاج عبدالعلی در ادامه گفت: وقتی تولید به حد انبوه برسد یا باید ادامه کار را متوقف کنید و یا تعداد مشتریان را افزایش دهید؛ به همین دلیل تصمیم گرفتیم در نمایشگاه امسال نساجی تهران شرکت کنیم تا به طور مستقیم با مشتریان ارتباط برقرار نماییم البته بازخورد حضور در نمایشگاه، هفته های آینده مشخص خواهد شد. وی اذعان داشت: متأسفانه بسیاری از شرکت های مطرح و معتبر صنعت نساجی از حضور در نمایشگاه امسال انصراف دادند.

*** قادر به رفع نیاز مشتریان هستیم**

بخشی از فعالیت های «شرکت رها گستران» ارائه دستگاه های چاپ مستقیم و غیرمستقیم پارچه است. نبیوفر کریم زاده - مدیر عامل - ابراز داشت: با توجه به نیاز مبرم بسیاری از مشتریان شرکت به ماشین آلات چاپ دیجیتال پارچه و همچنین دیدگاه مثبت آنان نسبت به حضور در نمایشگاه نساجی تهران، تصمیم گرفتیم در این نمایشگاه شرکت کنیم و از نزدیک با فعالیت صنعتگران نساجی آشنا شویم.

وی افزود: چاپ دیجیتال روی پارچه در حال رشد و توسعه است و به همین دلیل دستگاه های مستقیم و غیرمستقیم چاپ پارچه، کلندرها، ترنسفرها، جوهر، کاغذ و ملزومات آن مورد نیاز فعالان نساجی است. خوشبختانه از غرفه ما استقبال خوبی توسط بازدیدکنندگان به عمل آمده است و از حضور در نمایشگاه کاملاً راضی هستیم اما با مشکلات مربوط به واردات و ترخیص دستگاه های مذکور از گمرک مواجهیم.

کریم زاده تصریح کرد: هرچند مراحل واردات دستگاه ها و مواد مصرفی، دو برابر گذشته زمان بر شده است و قیمت ماشین آلات افزایش یافته اما این گونه نیست که قادر به رفع نیاز مشتریان نباشیم.

جدید خود را در معرض مشاهده مردم قرار داده‌ایم و مایل به جذب مشتریان کشورهای همسایه نیز هستیم

* دیگر قاچاق مقرون به صرفه نیست!

«شرکت پارمیس پاسارگاد» از سال ۱۳۹۰ در شهرک صنعتی نجف آباد (شماره ۲) با دو برند تحت نام‌های «ایران ناز» و «پارمیس» در زمینه تولید انواع پارچه کجراه، ترگال، تترون در وزن‌های مختلف و پارچه‌های شبه فاستونی (از مرحله تولید یعنی بافندگی، رنگرزی، چاپ و تکمیل) مشغول فعالیت است و اولین محموله صادراتی شرکت بزودی به ترکیه ارسال خواهد شد.

احسان نورمحمدی - مدیرعامل - گفت: به طور کلی تولید در شرایط مناسبی به سر نمی‌برد و در هر اداره و سازمان دولتی که به عنوان تولیدکننده مراجعه می‌کنیم، به اصطلاح تحویل‌مان نمی‌گیرند! نه یارانه‌ای به تولید اختصاص داده می‌شود، نه از تولید حمایت به عمل می‌آید، نه تنها امکاناتی در اختیارمان قرار نمی‌گیرد بلکه در مسیر تولید با سنگ‌اندازی‌ها بسیاری مواجه می‌شویم!

وی ادامه داد: امسال با بالا رفتن نرخ دلار، بازار ما اندکی بهتر شد چون دیگر قاچاق مقرون به صرفه نیست و به همین دلیل تقاضا برای تهیه کالای ایرانی در حال افزایش است. تا سال گذشته فقط کارهای خدماتی انجام می‌دادیم اما امسال با توجه به افزایش تقاضا، وارد میدان تولید شده‌ایم و به فروش محصولات می‌پردازیم.

به گفته نورمحمدی، افزایش نرخ دلار، مضراتی هم دارد به این معنی که مواد اولیه مورد نیاز را از بازرگانان تهیه می‌کردیم اما در حال حاضر به شدت با مشکل کمبود مواد اولیه مواجهیم و شش ماهی است که ثبت سفارش ما در بخش مجوزها معطل مانده بدون این که از سرانجام آن اطلاع داشته باشیم. مشکلات زیاد است و نمی‌توان در یک فرصت کوتاه به تمام آنها اشاره کرد. مدیرعامل پارمیس پاسارگاد یادآور شد: در صورت رفع مشکل تهیه مواد اولیه و عدم نوسان نرخ دلار، شاهد رونق تولید و رشد بازار خواهیم بود.

این صنعتگر نساجی یادآور شد: با توجه به افزایش

نقدینگی واحدهای تولیدی دانست و گفت: امروز سرمایه تولیدکنندگان به یک چهارم کاهش یافته است.

مرتضی اذعان داشت: نرخ دلار پایین می‌آید اما قیمت مواد اولیه به دلیل کمبود واردات، بالا می‌رود. اگر هم بخواهیم به واردات مواد اولیه بپردازیم؛ باید مراحل دشواری را پشت سر بگذاریم.

وی با ذکر این مطلب که ترجیح می‌دهم تولیدکننده باشیم؛ ادامه داد: به مشکلات تولید عادت کرده‌ام و شیفته فعالیت‌های تولیدی هستم.

مرتضی در زمینه طراحی محصولات این شرکت گفت: تمام طراحی‌ها متعلق به طراحان توانمند پودینه بافت است و هیچ کدام کپی کاری نیستند. اما تا دلتان بخواهد از طرح‌های ما کپی برداری می‌شود!

مدیرعامل پودینه بافت تصریح کرد: اغلب اوقات در نمایشگاه‌های خارجی شرکت می‌کنیم و تاکنون در نمایشگاه‌های داخلی حضور پیدا نکرده بودیم اما امسال تصمیم گرفتیم برای معرفی و نمایش محصولات خود به بازدیدکنندگان سایر کشورها در نمایشگاه نساجی تهران حاضر شویم. همچنین بسیار علاقه‌مندیم محصولات جدید خود را به مردم نشان دهیم تا بدانند محصولات باکیفیت و طراحی‌های متنوع و متفاوت در ایران نیز تولید می‌شود.

وی که سابقه صادرات را هم در پرونده کاری خود با موفقیت ثبت کرده، اضافه کرد: سال‌ها پیش نمایندگی رسمی فروش در تایوان داشتیم و چندین بار در نمایشگاه‌های سنگاپور، مالزی، ژاپن، دوبی، کانادا و به تازگی عراق نیز حضور پیدا کرده‌ایم. متأسفانه هیچ‌گونه اطلاع رسانی و تبلیغاتی برای نمایشگاه اختصاصی ایران در عراق صورت نگرفته بود و کمتر کسی با محصولات ایرانی آشنایی داشت. اجازه غرفه‌سازی به ما داده نشد و با توزیع کارت دعوت در سطح شهر مخاطبان را در جریان برپایی این نمایشگاه قرار دادیم؛ به همین دلیل دیگر در این قبیل نمایشگاه‌ها شرکت نخواهیم کرد.

مرتضی هدف از حضور در نمایشگاه نساجی تهران را بازاریابی جهت تغییر سیاست‌های کاری مجموعه تحت مدیریت خود عنوان کرد و گفت: محصولات



نورمحمدی - مدیرعامل پارمیس پاسارگاد





عزیزی - مدیرعامل گروه تولیدی بازرگانی عزیزی



محمد نجف - مدیرعامل آدینه سازان آپادانا



کالای خواب دو طبقه بود اما امسال یک سالن هم به طور کامل پر نشد و بسیاری از شرکت‌ها نیز از حضور در نمایشگاه انصراف دادند.

* به دشواری سرپا ایستاده‌ایم

«گروه تولیدی بازرگانی عزیزی» با دو برند به نام‌های «آیلا» و «یات دینجل» به تولید و پخش حوله، کالای خواب و تشک خوشخواب می‌پردازد.

عباس عزیزی - مدیرعامل - اظهار داشت: در ابتدا به انجام فعالیت‌های بازرگانی متمرکز بودیم، ۱۰ سال است که وارد میدان تولید شده‌ایم و دو سال از آغاز تولید حوله در این مجموعه می‌گذرد.

وی ادامه داد: می‌توان گفت مواد اولیه خارجی در بازار وجود ندارد و به ناچار از مواد اولیه داخلی (با چند برابر قیمت‌های قبلی) استفاده می‌کنیم که کیفیت آن چندان مورد قبول ما نیست. امسال با بخشی از نیروهای کارخانه تصفیه حساب کردیم و به هر ترتیبی خود را تا امروز نگه داشته‌ایم.

به گفته وی، مالیات بر ارزش افزوده، کمبود و گرانی مواد اولیه و کاهش قدرت خرید مردم را از مهم‌ترین مشکلات تولیدکنندگان اعلام کرد و گفت: در این شرایط نامطلوب اقتصادی، مردم درآمد خود را صرف تهیه کالاهای اساسی می‌کند. از سوی دیگر هزینه تولید نیز بالا رفته برای مثال حوله‌ای که قبلاً ۷۰ هزار تومان می‌فروختیم، با توجه به مسائل فوق به قیمت ۱۸۰ هزار تومان می‌فروشیم یا روتختی که ۲۵۰ هزار تومان بود، امروز ۵۵۰ هزار تومان شده است در حالی که سود ما به شدت کم شده و به دشواری سرپا ایستاده‌ایم.

عزیزی پیش‌بینی کرد: در صورت تداوم این وضعیت نابسامان، واحدهای تولیدی تا شب عید به هر نحو که شده به تولید ادامه می‌دهند اما از خرداد تا شهریور ۹۸، ۸۰ تا ۹۰ درصد شرکت‌های کوچک و متوسط ورشکسته یا تعطیل خواهند شد.

مدیرعامل بازرگانی عزیزی، ضمن اشاره به جای خالی تولیدکنندگان مطرح کالای خواب در نمایشگاه نساجی تهران گفت: از تولیدکنندگان کالای خواب فقط ۵ تولیدکننده حضور دارند و

تقاضای مشتریان برای نخستین بار در نمایشگاه نساجی تهران به عنوان غرفه‌دار حضور پیدا کرده‌ایم و از آن رضایت داریم.

* از علم روز دنیا عقب مانده‌ایم

«شرکت سدید لاستیک ستاره هستی» تولیدکننده و واردکننده کاتس، آپرون ریسندگی و غلتک‌های لاستیکی است. حسن صدوقی - مسئول غرفه - گفت: با توجه به تحریم‌ها با دشواری در زمینه‌های مختلف از حواله پول، برقراری ارتباط با شرکت‌های خارجی و تهیه ماشین‌آلات و قطعات مورد نیاز روبرو هستیم. در داخل کشور نیز با مشکلات متعددی مواجهیم که در مجموع کار را بسیار سخت کرده است.

وی در مورد نمایشگاه نساجی تهران گفت: به اعتقاد من تعداد بازدیدکنندگان و غرفه داران امسال نسبت به سال‌های قبل چندان قابل توجه نیست. اغلب شرکت‌ها در وضعیت مناسب مالی به سر نمی‌برند و ترجیح می‌دهند هزینه حضور در نمایشگاه را به مسائل ضروری‌تر اختصاص دهند. به دلیل عدم ارتباط با شرکت‌های معتبر و مطرح بین‌المللی، از دسترسی به دانش فنی و علم روز دنیا عقب مانده‌ایم.

* دشواری‌های تهیه مواد اولیه و کمبود نقدینگی

«شرکت آدینه سازان آپادانا» ۱۵ سال است که در زمینه تولید منسوجات خانگی و سرویس پارچه‌ای آشپزخانه، دستمال نظیف، زیرانداز، باکس لباس و کاورهای رختخواب فعال است و محصولات این شرکت از طریق بنکداران به بازار مصرف عرضه می‌شود.

محمد نجف - مدیرعامل - ضمن اشاره به دشواری‌های تهیه مواد اولیه مصرفی و کمبود نقدینگی گفت: به دلیل اختلاف نرخ ارز و ریال، قاچاق کاهش یافته و خوشبختانه از این نظر وضعیت بازار برای ما بهتر شده است. مردم به خرید اجناس ایرانی روی آورده‌اند و در بسیاری از موارد متوجه کیفیت بالا و قابل رقابت آنها با نمونه‌های وارداتی شده‌اند. وی ادامه داد: در نمایشگاه امسال نسبت به سال‌های گذشته با کاهش تعداد غرفه‌ها و بازدیدکنندگان مواجهیم، سال گذشته سالن مربوط به تولیدکنندگان

قزوینی افزود: بسیاری از محموله‌های مواد اولیه در گمرک بالاترکلیف و منتظر ترخیص مانده‌اند و مدت‌هاست منتظر ترخیص آنها هستیم. به دلیل مشکلات بانکی و مسائل مالی با بانک‌های چین، تعداد قابل توجهی از ماشین‌آلات و قطعات یدکی در این کشور معطل ترخیص هستند. تمام این موارد باعث شده دوران سختی را تجربه کنیم هر چند تا این لحظه تعدیل نیرو نداشته‌ایم و حجم تولید را کماکان حفظ کرده‌ایم.

به گفته وی، این مجموعه همیشه حاشیه‌هایی برای کنترل تلاطم بازار مدنظر قرار می‌داد اما در حال حاضر این موضوع به حداقل خود رسیده است. ریسک اتفاقات بسیار بالا رفته، در گذشته اگر یک تا دو هفته موفق به خرید مواد اولیه نمی‌شدیم، امکان کنترل ریسک و استفاده از موجودی انبار وجود داشت اما امروز این ریسک به یک هفته تا ۱۰ روز رسیده و نگرانی شدید برای تهیه به موقع مواد اولیه و توقف خط تولید آزارمان می‌دهد.

قزوینی، با افزایش قیمت دلار، قاچاق منسوجات صرفه اقتصادی خود را از دست داد و مردم به خرید کالای داخلی روی آوردند که این نکته مثبتی است اما برای تولیدکننده، ثبات نرخ ارز از همه چیز مهم‌تر است زیرا امکان برنامه‌ریزی را میسر می‌کند.

مسئول روابط عمومی نخ پیوسته زاگرس تصریح کرد: طبق آمار رسمی حجم قاچاق به کشور حدود ۱۳ میلیارد دلار در سال بود که امروز این رقم به شدت کاهش یافته و مصرف‌کننده به سمت بازار داخلی روی آورده است.

قزوینی، امکان ملاقات مستقیم با مشتریان قدیمی، یافتن مشتریان جدید، معرفی محصولات و توانمندی‌های مجموعه و استقبال از ایده‌های قابل توجه بازدیدکنندگان برای تولید محصولات جدید را از دلایل حضور این شرکت در نمایشگاه نساجی تهران برشمرد و از حضور در این رویداد صنعتی ابراز رضایت نمود.

❖ رشد فزاینده صنعت چاپ دیجیتال

«شرکت مشکات» در سال ۱۳۸۸ فعالیت خود را آغاز کرده و به‌عنوان اولین کارخانه چاپ پارچه عرض ۳

اثری از شرکت‌های معظم کالای خواب، مشاهده نمی‌شود. تعداد بازدیدکنندگان چندان قابل توجه نیست و اغلب بازدیدکنندگان عراقی که به غرفه ما مراجعه می‌کنند؛ به دنبال تهیه کالا با قیمت سال گذشته هستند! بازدیدکنندگان ایرانی هم نگاهی به محصولات می‌اندازند و اگر واقعاً به حوله یا کالای خواب نیاز داشته باشند، به دنبال خرید آن می‌روند در غیر این صورت ترجیح می‌دهند پولشان را صرف خرید محصولات ضروری‌تر نمایند.

❖ **تلاطم قیمت ارز در کشور و کاهش قدرت رقابت «شرکت نخ پیوسته زاگرس»** از سال ۱۳۷۸ فعالیت خود را با تولید POY آغاز کرد و در حال حاضر به ارائه نخ‌های پلی‌استر نیمه کشیده (POY) کاملاً کشیده شده (FDY) و نخ (ITY)، نخ‌های پلی‌استر تکسچره شده (DTY) و تکسچره هوا (ATY)، نخ‌های فیلامنت تابدار (TFY) و نخ‌های فانتزی می‌پردازد.

سید علی محمد قزوینی- مسئول روابط عمومی- ادامه داد: جدیدترین محصول این شرکت، نخ دوخت است که تا پیش از این، وارداتی بود و به لطف خداوند توانسته‌ایم بخشی از نیاز بازار به این محصول را تحت پوشش قرار دهیم، تا دو سال آینده نیز نخ کش (اسپاندکس) را روانه بازار خواهیم کرد.

وی بیان داشت: بخش عمده مواد اولیه مصرفی این شرکت، تولیدات داخلی است که در تأمین آن با مشکلاتی مواجهیم، مواد اولیه وارداتی هم در بازار به سختی پیدا می‌شود.

صادرات نیز طی شش ماه گذشته به دلیل اجرای قانون جدید ارزی دچار مشکل شده است و بسیاری از صادرکنندگان صادرات خود را به دلیل تعهدات ارزی متوقف کرده‌اند.

همچنین شرایط کار با سامانه نیما، قیمت‌گذاری‌های نیمایی و تلاطم قیمت ارز در داخل باعث شده قدرت رقابت با سایر کشورها در بازار ترکیه، عراق، افغانستان و پاکستان را از دست بدهیم و بازارمان محدود شود. با توجه به تحریم‌ها و افزایش نرخ ارز نیز با کمبود جدی مواد اولیه مکمل روبرو هستیم.





ترابیان - مدیرعامل مشکات



سلطانی - سرپرست فروش کلر پارسی



وقت، فعالیت پروژه آغاز و با معرفی فروشنده خارجی ماشین آلات و تجهیزات تولید کلر و سود از سوی وزارت نیرو (که از طریق مناقصه بین المللی صورت پذیرفت) شرکت ایتالیایی دنورا به مجریان پروژه معرفی و شروع به کار نمود.

فعالیت پروژه از اواسط سال ۷۲ با فعالیت عملیاتی ساخت و ساز و نصب ماشین آلات آغاز و پس از رفع مشکلات و موانع اجرایی در نیمه دوم سال ۱۳۷۷ آغاز شد. محصولات کلرپارس در صنایعی نظیر نساجی، آب و فاضلاب، شوینده و بهداشتی، نیروگاه ها، دارویی و غذایی، پتروشیمی، پالایشگاه نفت و گاز، رنگ سازی و کاغذ سازی مصرف می شود.

بهمن سلطانی - سرپرست فروش - گفت: متأسفانه دیگر نمی توانیم به صورت مستقیم از کره جنوبی، مواد اولیه وارد کنیم بنابراین برای واردات بخشی از مواد اولیه از کره جنوبی یا چین، مجبوریم با دلال ها کار کنیم که شش برابر قیمت واقعی یک ماده اولیه را به ما عرضه می کند. مواد اولیه مورد نیاز ما از کره جنوبی به ترکیه ارسال و با ده ها مشکل و دردسر از ترکیه ترخیص می شود!

وی افزود: به اعتقاد بسیاری از مشتریان ما که در صنعت نساجی فعال هستند، «تهیه مواد اولیه مهم ترین دغدغه این روزهای آنهاست. البته ما نیز با مشکل تأمین مواد اولیه مواجهیم برای مثال گالن ۶۵ لیتری را فروردین امسال حدود ۱۳ هزار تومان خریداری می کردیم اما قیمت فعلی آن بیش از ۵۰ هزار تومان است و به سختی در بازار پیدا می شود!

به گفته سلطانی، وضعیت نگران کننده ای بر صنعت کشور حکمفرما شده اما تمام تلاش خود را به عمل می آوریم تا دغدغه صنعتگران نساجی را بابت تهیه مواد شیمیایی مورد نیاز صنعت نساجی مانند آب اکسیژنه و سود پرک برطرف نماییم ضمن این که طبق مصوبه شرکت شستا، اولویت اول برای فروش محصولات کلر پارس، مشتریان داخلی است، به همین دلیل از اردیبهشت ماه تاکنون صادرات را متوقف کرده ایم و تمام تولیدات روانه بازار داخلی می شود.

سرپرست فروش کلر پارس ادامه داد: تولید آب

متر در کشور شناخته می شود، چاپ رول پارچه عرض ۳.۲۰ متر، چاپ رول پارچه عرض ۱.۶۰ متر، چاپ شیت پارچه، ترنسفر چاپ و ... از مهم ترین خدمات این مجموعه به شمار می آید.

مجید ترابیان - مدیرعامل - ادامه داد: چاپ سیلک و اسکرین به دلیل ایجاد آلودگی در محیط زیست منسوخ خواهد شد کما این که سال گذشته ۲۰۰ کارخانه چاپ اسکرین و سیلک در چین به همین دلیل تعطیل شدند و اغلب کشورهای دنیا به استفاده از چاپ دیجیتال روی آورده اند. ریشه رنگ های مصرفی در این نوع چاپ، گیاهی است و هیچ گونه آلودگی برای محیط زیست ایجاد نمی کند.

وی تصریح کرد: تا سه سال پیش، حدود ۲۰ چاپخانه دیجیتال در کشور وجود داشت اما در حال حاضر بیش از ۲۰۰ چاپخانه در این بخش به فعالیت می پردازند و هر روز شاهد رشد فزاینده چاپ دیجیتال هستیم. مدیرعامل مشکلات، تنوع در طرح و رنگ را از مهم ترین مزیت های چاپ دیجیتال پارچه برشمرده و گفت: در این سیستم، دسترسی به ۱۶ میلیون رنگ امکان پذیر است اما در چاپ اسکرین با محدودیت رنگ مواجهیم.

ترابیان تصریح کرد: با توجه به تحریم ها، افزایش نرخ دلار و همچنین مشکلات ترخیص کالا از گمرکات در زمینه تأمین مواد اولیه وارداتی با مشکلات متعدد مواجهیم البته این مسائل منجر به کاهش حجم فعالیت های شرکت یا تعدیل نیروهای انسانی نشده و به عبارت بهتر با چنگ و دندان به فعالیت ادامه می دهیم. وی در مورد نمایشگاه گفت: سال گذشته روزانه ۲۰۰ نفر از غرفه ما بازدید کردند اما در روز نخست امسال، شاید تعداد بازدیدکنندگان به ۵۰ نفر هم نرسید!

* وضعیت نگران کننده ای بر صنعت کشور حکمفرماست

«شرکت کلر پارس» سال ۱۳۶۶ توسط وزارت نیرو برای تأمین کلر شرکت های آب و فاضلاب در تبریز تأسیس شد و پس از اخذ موافقت اصولی در زمینه تولید کلر و مشتقات آن و سود سوز آور از وزارت صنایع

گرفت و موفق به اخذ گواهی آزمایشی نانومقیاس از سوی ستاد توسعه فناوری نانو ریاست جمهوری شد. مزیت نخ‌های مذکور این است که سطح مقطع آنها با سایر الیاف متفاوت می‌باشد و این قابلیت را دارند که رطوبت را به دلیل خاصیت مؤینگی به سرعت از سطح پوست به روی پارچه منتقل می‌کنند و چون سطح تماس آن با هوا بیشتر می‌شود؛ تبخیر راحت تر صورت می‌گیرد و به این ترتیب دما و گرما را از بدن مصرف‌کننده می‌گیرد و فرد احساس خنکی می‌کند. این محصول به تولید صنعتی رسیده است.

چند شرکت نیز سفارش تولید آن را داده‌اند و بیشترین تقاضای ثبت شده ما در این نمایشگاه متعلق به نخ‌های خنک شونده است.

بشری افزود: نمونه پیشرفته‌تری از نخ‌های خنک کننده هم تولید کرده‌ایم که یکسری نانوذرات داخل آن قرار دارد و به انتقال رطوبت و حرارت کمک می‌کند. وی گفت: محصول دیگری که مجوز ستاد نانو را دریافت کرده و در حال دریافت مجوز وزارت بهداشت هستیم؛ نخ نانو کامپوزیتی سلامتی بخش (HEALTEX) و جاذب بو (DEOTEX) است. در این نخ، نانوذرات خاص وجود دارند که کمک می‌کنند تا بخشی از انرژی حرارتی فرد که از بدن خارج می‌شود، به صورت پرتو فرو سرخ بازگردد. این نخ برای تولید لباس اسکی، لباس‌های زمستانی و لباس‌هایی که جنبه درمانی دارند (گن، جوراب واریس، میچ بندهای خاص)، قابل استفاده خواهد بود. این پرتو به دلیل طول موجی که دارد به آسانی در عمق مویرگ‌ها نفوذ می‌کند، موجب گشاد شدن مویرگ‌ها، سرعت بخشی به انتقال جریان خون، افزایش اکسیژن رسانی و بالا رفتن سوخت و ساز سلول‌ها می‌شود. شرایط بدنی را بهبود می‌بخشد و فرد احساس طراوت و نشاط می‌کند.

بشری ابراز داشت: تعداد بازدیدکنندگانی که به غرفه ما مراجعه کردند و خواستار کسب اطلاعات بیشتر یا سفارش کار بودند؛ قابل توجه بود. امیدوارم پس از نمایشگاه این مذاکرات به نتایج ثمربخش و مثبت منتهی شود.

اکسیژنه انحصاری است و دولت واردات آن را ممنوع اعلام کرده است در حالی که آب اکسیژنه وارداتی از ترکیه به وفور در بازار مشاهده می‌شود!!! جالب اینجاست که در سایت گمرک واردات یک لیتر آب اکسیژنه هم ثبت نشده پس این مواد به صورت رسمی و قانونی وارد کشور نمی‌شوند. تعرفه واردات آب اکسیژنه ۱۵ درصد است اما متأسفانه سودجویان، آن را به نام مواد دیگر با تعرفه ۴ درصدی وارد و پس از ورود به کشور، برچسبش را عوض می‌کنند و با قیمت بسیار رقابتی به صنعتگران می‌فروشند!!! به همین دلیل بازار آب اکسیژنه در حال اشباع شدن است و شاهد کاهش عطش بازار نسبت به آن هستیم.

وی گفت: تعداد بازدیدکنندگان روز اول نمایشگاه امسال نسبت به دوره مشابه سال گذشته، بسیار کمتر به نظر می‌رسید. صنعت نساجی به عنوان یکی از صنایع مادر کشور، بسیار مظلوم واقع شده است و چندان مورد توجه مسئولان دولتی قرار ندارد، این در حالی است ۸۰ درصد درآمد کشور ترکیه از صنعت نساجی و پوشاک تأمین می‌شود، کشوری که برخلاف ایران، سابقه و پیشینه چندان در این صنعت ندارد!

محصولات جدید در صنعت نساجی

«گروه تولیدی صنعتی تهرانی» مشتمل بر سه شرکت «تهران زرنخ»، «تهران تک نخ» و «تکرنگ نخ» سال ۱۳۷۱ تأسیس شد. محصولات این گروه تولیدی شامل انواع نخ POY و نخ DTY پلی‌استر و نایلون ۶ در ظرافت‌های مختلف به صورت مات، نیمه مات و براق و همچنین رنگی است. شرکت تهران زرنخ در سال ۱۳۸۸ برای اولین بار در ایران موفق به تولید نخ نایلون نانوکامپوزیتی ضد میکروب (BACTEX) حاوی نانوذرات نقره با ماندگاری دائم خواص شد.

آزاده بشری- مدیر تحقیق و توسعه- به معرفی محصولات این شرکت پرداخت و گفت: سال ۱۳۹۵ تولید الیاف خنک کننده (COOLTEX) برای نخستین بار توسط این گروه تولیدی صورت



بشری-مدیر تحقیق و توسعه گروه تولیدی صنعتی تهرانی





