

اشاره:

مدیرعامل شرکت هیراد کارا ماشین اعتقاد دارد «دولت طی سال‌های متمادی بر درآمدهای نفتی متمرکز بوده و توجهی به صنایع دیگر به خصوص صنعت نساجی نداشته و نیز مدتی است دولتمردان برای افزایش درآمدهای کشور به دریافت مالیات تکیه می‌کنند اما تا چه زمانی می‌توان از شرکت‌های ورشکسته و نیمه‌جان، مالیات گرفت؟ وقتی تولیدی وجود ندارد و سودی در کار نیست از چه چیزی مالیات گرفته می‌شود؟! وی تصریح کرد: «ابتدا باید ساختارهای تولید و بنيه صنعت در کشور را تقویت کرد و چرخ کارخانه‌ها بچرخند آنگاه بخش خصوصی بتواند بخشی از سود تولید و فروش خود را به پرداخت مالیات اختصاص دهد».

به گفته مهندس حیدری، «صنعت نساجی به سرمایه‌گذاری‌های کلان برای راه‌اندازی یا حفظ خطوط تولید نیازی ندارد و با بخشی از سرمایه‌گذاری‌هایی که در نفت، گاز، فولاد و... انجام می‌شود؛ می‌توان صدها کارخانه نساجی و پوشاک را زنده کرد و بخش عمده‌ای از معضل بیکاری را برطرف نمود».

این فعال صنعت نساجی یادآور شد: «با توجه به اتفاقات یک‌سال اخیر، حتی نمی‌توان شرایط چند روز آینده را پیش‌بینی کرد و کسی نمی‌داند هفته آینده نرخ ارز بالا می‌رود یا پایین می‌آید!» وی بازسازی سوویه را فرصت بسیار خوبی برای تمام تولیدکنندگان مطرح و معتبر ایرانی از جمله صنعتگران نساجی و پوشاک دانست تا بازار این کشور را تحت‌الشعاع محصولات باکیفیت خود قرار دهند. متن کامل این گفت‌و‌گو از نظرتان می‌گذرد:

مركز بر تقویت اختارهای تولید و صنعت در کشور



«بیوگرافی و فعالیت در صنعت نساجی»

کار شدم. پس از چند سال در صنایع اراک در کارخانه‌های «بافت آزادی تهران»، «فرش اکباتان»، «پيله و ابریشم گیلان» و «ریسندگی و بافندگی نجف آباد» به فعالیت حرفه‌ای در صنایع نساجی ادامه دادم. سال ۱۳۸۰ در «شرکت مهندسی و بازرگانی شایانیک» مشغول به کار شدم و پس از آشنایی با مسائل تجاری و بازرگانی، در سال ۱۳۸۵ «شرکت هیراد کارا ماشین» را به طور رسمی تأسیس و فعالیت خود را آغاز نمودم.

متولد سال ۱۳۴۴ در لاهیجان و ورودی سال ۱۳۶۴ در رشته مهندسی نساجی دانشگاه صنعتی امیرکبیر، کارشناسی ارشد و دکتری مدیریت بازرگانی از دانشگاه صنایع و معادن هستم. در سال ۱۳۶۸ پس از اتمام تحصیلات مقطع کارشناسی نساجی، به توصیه آقای دکتر انصاری - از اساتید دانشگاه امیرکبیر، رئیس مرکز تهیه و توزیع منسوجات و مدیرعامل وقت کارخانه صنایع اراک، در کارخانه مذکور مشغول

Hirad Kara Machine Co.



زمانی که کارخانه‌های نساجی دولتی یکی پس از دیگری بسته شد و یا به بخش خصوصی واگذار شد؛ مدیران و سرمایه‌گذاران جدید، مهندسانی که در رأس کارخانه‌های دولتی مشغول کار بودند را خیلی قبول نداشتند. مسلم است آنان که برای تجهیز خطوط تولید، با اتکا به سرمایه‌های شخصی خود اقدام به خرید ماشین‌آلات و دستگاه‌های شرکت‌های ورشکسته دولتی و یا ماشین‌آلات دست دوم خارجی را وارد کرده بودند تمام تلاش خود را به عمل می‌آوردند تا خودشان در رأس کار قرار گیرند. از سوی دیگر هنوز شرکت‌های قدرتمندی در بخش خصوصی وجود نداشت تا مهندسان کارخانه‌های دولتی را جذب کند به همین دلیل من هم مانند بسیاری از متخصصین بیکار شدم. پس از حدود ۹ ماه، طی ملاقات اتفاقی با آقای مهندس سعید ذهیون - مدیرعامل شرکت مهندسی و بازرگانی شایانیک - با پیشنهاد همکاری ایشان مواجه شدم و به این ترتیب از میدان تولید وارد دنیای گسترده بازرگانی نساجی شدم و پس از چند سال همکاری با شرکت شایانیک تصمیم به راهاندازی شرکت مستقل در زمینه فروش قطعات و ماشین‌آلات نساجی گرفتم.

۴ از عرصه تولید وارد دنیای تجارت و فروش ماشین‌آلات شدید، آیا به آسانی خود را با شرایط جدید وفق دادید؟

خیر. در ابتدا انطباق با شرایط جدید برایم بسیار سخت بود، چون روحیه افراد تولیدی با کسانی که در بازرگانی مشغول به کار هستند؛ تفاوت بسیار دارد.

فروش ماشین‌آلات و تجهیزات نساجی، به جز دانستن فنون نساجی و مدیریت بازرگانی و فروش نیازمند روحیه خاص و برون‌گرایی بالاست که شاید تناسب چندانی با روحیات من نداشت اما تصمیم گرفتم به شیوه خود، آن را مدیریت کنم که مورد استقبال مشتریان قرار

موثر و مثبت تولیدکنندگان صنعت نساجی از نخ و الیاف تا پارچه و پوشاک است که در صورت حمایت و پشتیبانی وزارت صنعت از تولیدکنندگان نساجی و پوشاک، ایران می‌تواند در این صنعت حرف‌های بسیاری برای گفتن در بازارهای داخلی و خارجی داشته باشند و اعتماد به نام و برند ایرانی احیا گردد.

لازم به ذکر است که صنعت نساجی می‌تواند ۳۰ تا ۴۰ درصد بیکاران کشور را جذب واحدهای تولیدی نماید، این صنعت نیاز به سرمایه‌گذاری‌های کلان برای راهاندازی یا حفظ خطوط تولید ندارد و با بخشی از سرمایه‌گذاری‌هایی که در نفت، گاز، فولاد و... انجام می‌شود؛ می‌توان صدها کارخانه نساجی و پوشاک را زنده کرد، و بخش عمده‌ای از معضل بیکاری را برطرف نمود و با توجه به اهمیت نساجی در جهان ارزش افزوده قابل توجهی برای کشور به وجود آورد.

باید عنوان کنم دولت طی سال‌های متمادی بر درآمدهای نفتی متمرکز بوده و توجهی به صنایع دیگر به خصوص صنعت نساجی نداشته و نیز مدتی است دولتمردان برای افزایش درآمدهای کشور به دریافت مالیات تکیه می‌کنند اما تا چه زمانی می‌توان از شرکت‌های ورشکسته و نیمه جان، مالیات گرفت؟ وقتی تولیدی وجود ندارد و سودی در کار نیست از چه چیزی مالیات گرفته می‌شود؟! ابتدا باید ساختارهای تولید و بنیه صنعت در کشور را تقویت کرد و چرخ کارخانه‌ها بچرخند. آنگاه بخش خصوصی بتواند بخشی از سود تولید و فروش خود را به پرداخت مالیات اختصاص دهند.

۴ چطور تصمیم گرفتید یک کسب و کار مستقل راهاندازی نمایید؟ این امکان وجود داشت که به عنوان یک متخصص با تجربه در کارخانه‌های معتبر نساجی استخدام شوید و به فعالیت ادامه دهید...

۴ طی ۱۲ سالی که در بخش تولید صنایع نساجی به فعالیت می‌پرداختید، وضعیت کلی این صنعت (کیفیت تولیدات، شرایط بازار، توزیع محصولات و فروش) در کشور چگونه بود؟ مشکلات تولیدکنندگان آن سال‌ها چه بود؟

آن زمان تعداد شرکت‌های متعلق به بخش خصوصی بسیار اندک بود و اغلب کارخانه‌های بزرگ نساجی تحت پوشش دولت یا سازمان‌های متمرکز دولتی مانند سازمان صنایع ملی، بنیاد و... اداره می‌شدند. به دلیل حمایت همه جانبه و کامل دولت در تزریق نقدینگی، ارائه سوبسیدهای مختلف جهت خرید ماشین‌آلات و... هیچ‌گاه معلوم نبود این کارخانه‌ها سود آور هستند یا زیان‌ده! در واقع دولت به اندازه کافی منابع مالی در اختیار شرکت‌های تحت پوشش قرار می‌داد و تحریم‌های مختلف سیاسی و اقتصادی نیز وضع نشده بود تا صنعتگران در تهیه مواد اولیه و... با محدودیت مواجه شوند. مدیران عامل یا اعضای هیئت مدیره این شرکت‌ها، بیشترین تعهد و احساس مسئولیتی که در قبال تولید و فعالیت‌های مجموعه تحت مدیریت خود داشتند، در مورد کمیت تولید بود! در مجموع باید عنوان کنم تنها رقابتی که در این سازمان‌ها وجود داشت، حفظ آمار تولید برای جلب رضایت مدیران بالادستی بود! و مدیران از توجه به «کیفیت محصولات نهایی» غفلت می‌ورزیدند چون فروش کالا نیز به راحتی انجام می‌شد.

۴ در همین زمان اعتماد مردم نسبت به کیفیت منسوجات ایرانی به تدریج از بین رفت؟

متأسفانه همین طور است... همان‌طور که مشاهده کردید با اینکه نمایشگاه ایران‌تکس ۹۷ نسبت به دوره‌های گذشته رونقی نداشت و بسیاری از برندهای معتبر و مطرح صنعت نساجی در آن حضور نداشتند اما در مقابل غرفه‌داران نمایشگاه پوشاک، بسیار مقتدرانه و درخشان ظاهر شدند و این امر بیانگر حرکات



شد ولی متأسفانه وامی در کار نبود!! در حال حاضر نیز بانک‌ها حاضر نیستند وام و تسهیلاتی در اختیار صنعتگران قرار دهند. دولت هم چنین رویکردی نسبت به صنعتگران نساجی دارد، شعار حمایت از تولید داخلی بسیار است اما در واقعیت حمایتی مشاهده نمی‌شود! به طور قطع در صورت حمایت دولت، کارخانه‌ها مجالی برای نوسازی و بازسازی خطوط تولید خود پیدا می‌کنند و ایران می‌تواند به یکی از صادرکنندگان موفق منسوجات و پوشاک در دنیا تبدیل شود.

۴ چطور از مقوله تجارت و بازرگانی وارد عرصه تولید و خدمات عکاسی شابلون شدید؟

همان‌طور که می‌دانید شرکت هیراد کارا به‌عنوان فروشنده ماشین‌آلات نساجی در زمینه چاپ و تکمیل است و طی بازدید در این سال‌ها از کارخانه‌های مختلف خارج کشور متوجه شدم در بسیاری از کشورها شرکت‌هایی وجود دارند که خدمات این‌چنینی به واحدهای تولیدی ارائه می‌دهند، لذا از آنجایی که خودم فروشنده ماشین‌های این خطوط تولیدی بودم؛ ایده انجام این کار در ذهنم شکل گرفت تا کمکی باشد برای شرکت‌های تولیدی که از نظر سرمایه گذاری اعتقادی به خرید ماشین‌های عکاسی ندارند و یا بیشتر تمایل دارند که خدمات این کار بیرون از کارخانه خود انجام شود.

۴ سیستم چاپ با شابلون چه تفاوت‌ها و تمایزهایی نسبت به چاپ دیجیتال دارد؟ آیا با توجه به رشد تکنولوژی صنعت چاپ دیجیتال، همچنان چاپ با شابلون مورد توجه صنعتگران قرار دارد؟

چاپ روتاری و تخت بازار و مشتریان خاص خود را دارند. چاپ دیجیتال زمانی رقیب چاپ روتاری خواهد بود که قیمت مواد اولیه آن کاهش پیدا کند. اگرچه کیفیت چاپ دیجیتال به مراتب بالاتر از چاپ روتاری و تخت است اما از نظر مترائز تولید قابل رقابت با چاپ

از ماشین‌آلات خود به عمل می‌آورند و با تعهد بسیار بالا سعی می‌کنند محصولات باکیفیت و قابل رقابت روانه بازار مصرف نمایند. با افزایش تعداد شرکت‌های بخش خصوصی، رقابت سالم میان تولیدکنندگان شکل گرفت و بازار از انحصار خارج شد، این روند تا جایی ادامه داشت که در حال حاضر بسیاری از تولیدات نساجی ایران قابل رقابت با محصولات مشابه خارجی هستند.

از لحاظ تهیه و خرید ماشین‌آلات باید گفت که در دوران دولت اصلاحات، هیچ محدودیتی در زمینه گشایش اعتبار وجود نداشت، تعامل با شرکت‌های اروپایی در سطح مطلوب انجام می‌شد و ماشین‌آلات خطوط تولید به صورت اقساط پنج ساله با تنفس دو ساله، خریداری می‌شدند.

در دوره اول ریاست جمهوری آقای احمدی‌نژاد، «طرح بنگاه‌های کوچک و زودبازده» مطرح شد که به نظر من، دوره‌ای بود که

شرکت‌های بخش خصوصی بسیار پیشرفت کردند چون امکان استفاده از بسته‌های حمایتی دولت برای همه فراهم بود. با اینکه بسیاری از وام‌گیرنده‌ها پول‌ها را به سمتی غیر از صنعت هدایت کردند ولی همان میزان شرکت‌هایی که در راستای صنعت سرمایه‌گذاری کردند باعث رونق در این بخش از صنعت شدند.

در دولت آقای روحانی نظارت بر چگونگی اختصاص وام به متقاضیان واجد شرایط ترمیم

گرفت. شیوه من برقراری ارتباطات دوستانه با مشتریان و به حداقل رساندن مرز میان روابط دوستانه و ارتباطات کاری است.

۴ هیراد کارا در سال‌های نخست فعالیت با چه شرکت‌ها و کشورهایی کار می‌کرد؟

در ابتدا فقط با شرکت‌های هندی کار می‌کردیم (ماشین‌آلات و قطعات چاپ، رنگ‌رزی) ولی پس از گذشت چندسال موفق به اخذ نمایندگی چند شرکت معتبر اروپایی و ترکیه‌ای و چینی شدیم. شرکت‌های MHMS اتریش (ماشین چاپ روتاری) CIBTEX (ماشین‌های پرسوزی سانفورایزینگ) و E+L از ایتالیا و DOSUN از چین (ماشین عکاسی یو وی لیزر) و Dilmenler ترکیه (استنتر و جت و ماشین‌های تکمیل پارچه‌های گردباف) و ATAC از ترکیه (لوازم آزمایشگاهی)

۴ در بخش دوم فعالیت حرفه‌ای خود به‌عنوان تأمین‌کننده ماشین‌آلات و قطعات نساجی، وضعیت صنایع نساجی ایران چگونه بود و چه تفاوت‌هایی نسبت به سال‌هایی که در کارخانه فعالیت می‌کردید، ایجاد شده بود؟

مهم‌ترین تفاوت این دوره، واگذاری مدیریت شرکت‌های نساجی به بخش خصوصی بود. زمانی که مدیران بخش خصوصی، تجهیزات و ماشین‌آلات صنعتی را خریداری می‌کنند، نهایت توجه و دقت خود را در خرید و حفظ و نگهداری



روتاری نیست.

بسیاری از صنعتگران نساجی هنگام خرید ماشین آلات به طول عمر و کارکرد آنها توجه نشان می‌دهند مثلاً بتوانند ۴۰ سال با یک دستگاه کار کنند! قطعاً با دستگاه چاپ دیجیتال نمی‌توانند بیشتر از ۱۰ سال کار کنند. چاپ دیجیتال یک تکنولوژی مدرن و پیشرفته است که جای خود را در میان سایر سیستم‌های چاپ به خوبی پیدا خواهد کرد اما همان‌طور که با گسترش روزافزون تلفن‌های همراه، ارزش و جایگاه تلفن‌های ثابت کاهش پیدا نکرد؛ دستگاه‌های چاپ روتاری و تخت نیز در بازار می‌مانند و مخاطبان خود را حفظ می‌کنند؛ کما این‌که در نمایشگاه‌های معتبر بین‌المللی، به هیچ وجه این احساس به بازدیدکننده دست نمی‌دهد که چاپ روتاری از عرصه خارج شده و جای خود را به چاپ دیجیتال داده است. حتی معتمد تعداد دستگاه‌های چاپ روتاری و تخت که در نمایشگاه‌های خارجی (به خصوص نمایشگاه‌های چینی) عرضه می‌شوند، به مراتب بیشتر از دستگاه‌های چاپ دیجیتال هستند. به این نکته هم باید اشاره کنم که هنوز سازندگان دستگاه‌های چاپ دیجیتال در حال آزمون و خطا هستند و به دنبال یافتن ایده‌های جدید برای تکمیل و به روز رسانی تولیدات خود هستند حتی در این زمینه از ایده‌های موجود در چاپ روتاری بهره می‌گیرند، برخی تولیدکنندگان نیز چاپ

دیجیتال و روتاری را با همدیگر ترکیب کرده‌اند و به تکنولوژی خاصی دست یافته‌اند؛ پس نمی‌توان گفت چاپ دیجیتال، جایگزین چاپ روتاری و تخت شده است.

۴ تولیدکنندگان ایرانی در ارائه ایاف، نخ، پارچه، فرش ماشینی، پوشاک و ... توانمندی خود را با ارائه محصولات باکیفیت به اثبات رسانده‌اند و حتی موفق به جذب مشتریان خارجی هم شده‌اند اما چرا در ایران جز موارد معدود، شاهد ساخت ماشین‌آلات نساجی نیستیم؟

در سال‌های دور، بعضی از ماشین‌آلات نساجی در ایران تولید می‌شد ولی این روند مستمر نبود، در این سال‌ها نیز شرکت‌هایی با هدف طراحی و ساخت ماشین‌های نساجی راه‌اندازی شده‌اند اما همان‌طور که اشاره کردید، تعدادشان اندک است. تولیدکنندگان نخ، پارچه و ... به سطحی از خودباوری و اعتماد به نفس رسیده‌اند که قادر به رقابت محصولات باکیفیت و قابل رقابت هستند اما ساخت ماشین‌آلات صنعتی از نظر فنی و تخصصی، دشوارتر و از نظر سرمایه‌گذاری، نیازمند منابع عظیم مالی است، همچنین برای رشد صنعت ماشین‌سازی در ایران، دولت باید به صورت تمام قد تولیدکننده حمایت کند. سایر کشورها، ماشین‌سازی صنعتی را از موتور ماشین‌آلات، مهندسی معکوس، آوردن تکنولوژی با استفاده و دعوت از نفرات متخصص و یا دعوت از

سرمایه‌گذاران خارجی شروع کردند و به تدریج با سرمایه‌گذاری کلان، ابزارهای در دسترس و حمایت همه جانبه دولت توانستند در بازارهای جهانی عرض اندام کنند. ما نیز می‌توانیم از تجربیات موفق کشورهای دیگر در زمینه طراحی و ساخت ماشین‌آلات و قطعات نساجی استفاده کنیم. در این زمینه می‌توان مانند چین، هند، ترکیه و ... با هموار کردن راه برای سرمایه‌گذاران خارجی را نسبت به انتقال تکنولوژی به ایران ترغیب نمود و آنان باید اطمینان حاصل کنند که در کشور ما امنیت سرمایه‌گذاری به طور کامل وجود دارد؛ به این ترتیب شاهد رشد و توسعه ساخت ماشین‌آلات نساجی در کشور خواهیم بود.

۴ مطلب‌نهایی

با توجه به اتفاقات یک‌سال اخیر، حتی نمی‌توان شرایط چند روز آینده را پیش‌بینی کرد و کسی نمی‌داند هفته آینده نرخ ارز بالا می‌رود یا پایین می‌آید تا بتوان پیش‌بینی خاصی در مورد بهتر یا بدتر شدن اوضاع اقتصادی و تولیدی به عمل آورد ولی نکته مسلم وجود بازار بسیار بکر و ارزشمند در داخل و خارج کشور (به ویژه تاجیکستان، قزاقستان، ترکمنستان، آذربایجان، افغانستان، عراق و سوریه) است. بازسازی سوریه فرصت بسیار خوبی برای تمام تولیدکنندگان مطرح و معتبر ایرانی از جمله صنعتگران نساجی و پوشاک است تا بازار این کشور را تحت‌الشعاع محصولات باکیفیت خود قرار دهند. با برنامه‌ریزی صحیح و دوراندیشی منطقه‌ای، می‌توان تمام نیازهای بازار سوریه در بخش منسوجات و پوشاک را برطرف نمود. مطلب پایانی این‌که صنعتگران، تولیدکنندگان، مدیران بخش خصوصی و مردم به وظایف خود عمل کرده‌اند و نوبت دولتمردان است تا به وظایف خود در حمایت همه جانبه از تولید و اقتصاد کشور ایفا نمایند.

