

اشاره:

مهندس دستمالچیان معتقد است « نبود رقیب، سازندگی و پویایی را از تولیدکننده می‌گیرد و روزمرگی و بی‌توجهی به نیاز و خواسته مصرف‌کنندگان را به همراه دارد، دقیقاً مشابه داستان تولید خودرو در ایران که نه تنها باعث رشد و توسعه صنعت خودروسازی کشور نشد بلکه انحصار غیرسالم را هم به دنبال داشت. پس وجود رقیب، لازم و سازنده است اما در شرایط برابر... واردکننده باید حقوق و عوارض گمرکی را به طور کامل بپردازد و قوانین و مقررات برای واردکننده نیز مشابه تولیدکننده داخلی اجرا شود.»

این فعال صنایع نساجی در مورد صادرات ابراز داشت «با توجه به شرایط نامساعد اقتصادی، تداوم صادرات مقرون به صرفه نیست و مجبور به توقف آن هستیم. دلیل هم کاملاً مشخص است مواد اولیه را چندبرابر گران‌تر از قیمت جهانی خریداری می‌کنیم، هزینه‌های سرباری مانند بیمه تأمین اجتماعی، مالیات بر ارزش افزوده، بهره‌وری پایین نیروهای کار، مشکلات قوانین کار و ... وجود دارند که قیمت انرژی و دستمزد پایین کارگران را کاملاً جبران می‌کنند! نرخ دلار یک‌باره بسیار بالا رفت و پس از چند ماه روند کاهشی به خود گرفت اما قیمت مواد اولیه که به تبع افزایش نرخ ارز بالا رفت، با کاهش تقریبی نرخ دلار، ارزان نشد و همچنان مواد اولیه با قیمت‌های گزاف به دستمان می‌رسد.» مشروح گفت‌وگو با مهندس دستمالچیان از نظر تان می‌گذرد:

## زیبایی تولید در رقابت معنا پیدا می‌کند

گفت‌وگو با مهندس مجتبی دستمالچیان - مدیر عامل شرکت آرمان مینای یزد



### «بیوگرافی و آغاز فعالیت در صنایع نساجی

متولد سال ۱۳۵۵ در شهر یزد و فارغ‌التحصیل رشته شیمی نساجی از دانشگاه آزاد اسلامی واحد یزد هستم و در یک خانواده نساج به دنیا آمدم. پدرم یکی از متخصصین مطرح و خوش‌نام پارچه‌های حلقوی - تازی در یزد بودند و من هم فعالیت خود را از این بخش آغاز کردم.

با توجه به پیشینه خانوادگی، زندگی در شهر نساجی خیز یزد و توصیه برخی از دوستان، رشته نساجی را جهت ادامه تحصیل انتخاب کردم و اگر زمان به گذشته باز گردد و باز هم امکان تعیین رشته برایم فراهم شود، بدون تردید نساجی را برمی‌گزینم.

از سال دوم دانشگاه، به‌عنوان کارآموز در «شرکت سعادت نساجان یزد» مشغول کار شدم و هر روز هفته از صبح زود تا پاسی از شب به تحصیل و کار می‌پرداختم. علاقه فراوانی به فعالیت در کارخانه داشتیم، با انگیزه مضاعف به کار ادامه می‌دادم و پس از گذشت حدود دو ماه، مسئولیت رنگ‌سازی کارخانه به من واگذار شد.

یک‌سال و نیم در این کارخانه ماندم و حدود یک‌سال به‌عنوان مسئول سالن رنگرزی و تکمیل «کارخانه نابلون کار» به کار خود در صنایع نساجی ادامه دادم. از همان ابتدا تمایل بسیاری به راه‌اندازی کسب و کار مستقل داشتیم و اطمینان داشتیم دارای توانمندی فنی و تخصصی کافی برای تأسیس یک مجموعه تولیدی هستیم لذا اواخر

سال ۱۳۷۸ (که هنوز دانشجو بودم)، با حدود ۲-۳ میلیون تومان سرمایه و خرید یک دستگاه بافندگی، «شرکت آرمان مینای یزد» را با شراکت آقای مهندس دائمی - از دوستان دوران دانشگاه - راه‌اندازی کردیم. در فرهنگ لغات ما، «توانستن» هیچ معنایی نداشت زیرا بر این باور بودیم که با تلاش و پشتکار، قادر به تولید محصولات با کیفیت و متنوع هستیم. هدف برنامهریزی کاملاً مشخصی داشتیم و به این ترتیب کار را با یک دستگاه بافندگی شروع کردیم و ظرف دو سال، تعداد دستگاه‌ها به عدد چهار رسید.

در ابتدا شرکت آرمان مینا، تولیدکننده پارچه آستری داخل کیف، کفش و چمدان و لبه‌های پتو بود و پس از گذشت چهار سال، شش دستگاه بافندگی حلقوی در این مجموعه نصب شده بودند. کیفیت و حجم تولیدات به اندازه‌ای بالا بود که به‌عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده نوار پتو در بازار ایران شناخته می‌شدیم.

سال ۱۳۸۲، پتوی سیلک وارد بازار شد و اطراف آن به پارچه‌های مخملی و به اصطلاح خار خورده نیاز داشت اما کارخانه‌های طرف قرارداد، قادر به رنگرزی و تکمیل این نوع پارچه نبودند به همین دلیل در سال ۱۳۸۴، خط رنگرزی و تکمیل را به مجموعه آرمان مینا اضافه کردیم و سال ۱۳۸۵ با توجه به ظرفیت مازادی که داشتیم به رنگرزی و تکمیل پارچه‌های پرده‌ای (عرض ۳ متر) نیز می‌پرداختیم.

۴ در حال حاضر وضعیت کلی تولید و فروش پارچه البسه زنانه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟  
در زمینه تولید پارچه البسه زنانه، تعداد رقیبان داخلی چندان زیاد نیست البته بسیاری از تولیدکنندگان به مرور وارد این عرصه شده‌اند که قابل تقدیر است. بخش عمده‌ای از این نوع پارچه در گذشته وارداتی بود اما با ارائه محصولات باکیفیت و متنوع، توانستیم واردات را به حداقل برسانیم.

به این نکته هم باید اشاره کنم که نمی‌توان و نباید منکر تأثیرات مثبت و منفی تحریم‌ها شد. مثبت از این نظر که با کاهش واردات محصولات نساجی و پوشاک مواجه هستیم به خصوص تحریم‌های اخیر و با کاهش منابع ارزی دولت، واردات کالاهای غیرضروری کاهش یافته است و ارز دولتی برای واردات این اقلام تعلق نمی‌گیرد از سوی دیگر قاچاق نیز صرفه اقتصادی خود را از دست داده و فرصت بسیار خوبی برای تولیدکنندگان داخلی به وجود آمده است. البته توجه داشته باشید حجم واردات به‌صورت کوله‌بری، آن قدر چشمگیر نیست که تأثیر مخربی بر تولید داخل داشته باشد بلکه ضربه اصلی ناشی از کم‌اظهاری و بداظهاری‌هایی است که در گمرکات کشور اعلام می‌شود.

۴ این اعتقاد وجود دارد که با کاهش قاچاق پوشاک، تولید پارچه در کشور رونق بسیار خوبی پیدا کرده است. آیا این نکته را تأیید می‌کنید؟ آیا تولیدکنندگان ایرانی در زمینه طراحی پارچه‌های متنوع و به روز، توانمند هستند تا بتوانند از این فرصت به وجود آمده نهایت استفاده را به عمل آورند و فرهنگ استفاده از پوشاک باکیفیت ایرانی را در کشور رواج دهند؟

بله صد درصد این اعتقاد صحیح است. صنعتگر، محصولی را تولید می‌کند که بازار و خواهان داشته باشد اما این اعتقاد برخی از همکاران که واحدهای نساجی توان تولید پارچه‌های باکیفیت را ندارند، کاملاً نادرست است منتها به تبع افزایش کیفیت، قیمت تمام شده نیز بالاتر می‌رود و کالای نهایی گران‌تر از مشابه خارجی، به دست مصرف‌کننده می‌رسد در این میان برخی از اقشار جامعه که خواهان کالای باکیفیت هستند، ترجیح می‌دهند «خارجی بخردند» پس در بازار تقاضایی برای پوشاک گران‌قیمت ایرانی وجود ندارد پس مجبور به تولید

دلیل هم کاملاً مشخص است مواد اولیه را چندبرابر گران‌تر از قیمت جهانی خریداری می‌کنیم، هزینه‌های سرباری مانند بیمه تأمین اجتماعی، مالیات بر ارزش افزوده، بهره‌وری پایین نیروهای کار، مشکلات قوانین کار و ... وجود دارند که قیمت انرژی و دستمزد پایین کارگران را کاملاً جبران می‌کنند! نرخ دلار یک‌باره بسیار بالا رفت و پس از چند ماه روند کاهشی به خود گرفت اما قیمت مواد اولیه که به تبع افزایش نرخ ارز بالا رفت، با کاهش تقریبی نرخ دلار، ارزان نشد و همچنان مواد اولیه با قیمت‌های گزاف به دستمان می‌رسد.

مشکل دیگر تعهدات ارزی است که طبق قانون، ملزم به بازگشت ارز حاصل از صادرات هستیم در حالی که پارچه را به عراق (اغلب به صورت ریالی) می‌فروشیم.

۴ برخی معتقدند فروش ریالی به عراق صادرات محسوب نمی‌شود...

شاید این‌طور باشد اما به هر حال عراق، بازار گسترده و خوبی خارج از ایران به شمار می‌آید و با رونق صادرات به این کشور، شاهد افزایش اشتغال‌زایی واحدهای تولیدی خواهیم بود و در نهایت نمی‌توان منکر منافع اقتصاد و صنعتی آن برای ایران شویم؛ همچنین فکر می‌کنم برای تولیدکننده ثبات به مراتب بیشتری نسبت به بازار داخلی دارد! مسائلی هم که صادرات را با اختلال جدی مواجه می‌کند و آن را رقابت ناپذیر جلوه می‌دهد، برآمده از شرایط نامساعد داخلی است. در مجموع معتقدم اگر تولیدکننده‌ای بخواهد یک بازار تقریباً ایمن برای محصولات باکیفیت داشته باشد، صادرات گزینه بسیار مناسبی است.

۴ فکر می‌کنید در شرایط فعلی با توجه به برخی از مسائل و مشکلات آن اشاره کردید، باز هم شرکت‌های مختلف نساجی راه‌اندازی می‌کردید؟

انسان در دوران جوانی، ریسک‌های بسیاری را می‌پذیرد که قطعاً با ورود به دوران میانسالی، حاضر به تکرار آنها نیست! اما واقعیت این است که هر سال، تولید به دلایل مختلف مانند تورم، افزایش نرخ ارز، وجود رقیبان خارجی و ... دشوارتر شده و تأمین مواد اولیه، واردات ماشین‌آلات، فروش و ... مانند سال‌های گذشته روال عادی و طبیعی خود را ندارد.

پس از گذشت حدود ۵-۶ سال، به یک برند قابل اعتماد در بازار پارچه‌های پرده‌ای کشور تبدیل شدیم، سال ۱۳۹۲ به توصیه دوستان و با هدف تولید پارچه‌های پرده‌ای نازک و ظریف، «شرکت حریر نام کویر» به ثبت رسید و ماشین‌آلات بافندگی ژاکارد عریض مورد نیاز نصب و راه‌اندازی شدند.

حدود سه سال پیش به این فکر افتادم که پرده منازل چند سال یک‌بار عوض می‌شود در صورتی که میزان مصرف پوشاک به خصوص در بخش زنانه، بسیار بالاست؛ به همین دلیل تصمیم گرفتیم به تولید پارچه لباس زنانه و مانتو بپردازیم، اگرچه قیمت تمام شده پارچه‌های ما پایین‌تر از مشابه ترکیه بود اما یک‌سال موفق به یافتن بازار مناسب نشدیم زیرا مردم ترجیح می‌دادند از پارچه ترکیه استفاده کنند. افزایش تحریم‌ها و صعود نرخ ارز، باعث شد بسیاری از واردکنندگان پارچه ترکیه، به طور کامل محصولات مورد نیاز را از تولیدکنندگان ایرانی تأمین نمایند حتی در برخی موارد خواهان دریافت پارچه برای ارسال به ترکیه هستند ولی ظرفیت تولید ما محدود است. در حال حاضر حدود ۷۰ درصد از تولیدات ما به پارچه پوشاک زنانه و مابقی به انواع پارچه پرده‌ای ساتن، حریر و شانل اختصاص دارد. تمام ماشین‌آلات موجود این مجموعه اروپایی هستند اگرچه به دلیل تشدید تحریم‌ها، نوسازی و بازسازی خطوط تولید دشوارتر از گذشته به نظر می‌رسد اما هنوز برخی از شرکت‌های معتبر اروپایی همکاری خود را به طور کامل با ایران قطع نکرده‌اند.

در مورد تولید پارچه البسه زنانه و مانتو هم باید اذعان کنم خلق محصولات متنوع، جذاب و پر فروش اساس تولید پوشاک زنانه است. شاید باور نکنید اما صد متر پارچه برای تولید یک طرح اختصاص می‌دهیم، سپس با تغییر طرح، تولید صد یا ۷۰ متر پارچه دیگر مدنظر قرار می‌گیرد. تنوع طرح، رنگ و مدل در مجموعه ما بسیار بالاست و تقریباً برای هر دو دستگاه، یک طراح وجود دارد که به نظارت روند تولید می‌پردازد. مرتب در حال رصد بازار داخلی و خارجی هستیم و به مدل‌های روز دنیا توجه ویژه‌ای نشان می‌دهیم.

۴ در زمینه صادرات هم فعال هستید؟

در بخش پارچه پرده‌ای به عراق صادرات داشتیم اما با توجه به شرایط نامساعد اقتصادی، تداوم صادرات مقرر به صرفه نیست و مجبور به توقف آن هستیم.



کالاهایی هستیم که بازار از ما می‌خواهد و کیفیت در سطح متوسط قرار می‌گیرد زیرا قیمت باید قابل رقابت و معقول باشد.

نکته مهم بعدی این‌که با ممنوعیت واردات پوشاک، تقاضا برای مصرف پارچه باکیفیت افزایش پیدا می‌کند و تولیدکنندگان نیز تلاش خود را برای رفع این نیاز به عمل می‌آورند و در این زمینه به تجهیزات یا تکنولوژی پیچیده و خاصی نیاز نداریم و با امکانات و تجهیزات فعلی نیز می‌توان محصولات مدنظر مصرف‌کنندگان ایرانی را طراحی و تولید کرد.

#### ۴ حضور رسمی و قانونی فروشگاه‌های پوشاک

خارجی در کشور را چگونه ارزیابی می‌کنید و تا

چه میزان موافق یا مخالف این روند هستید؟

زیبایی تولید در رقابت معنا پیدا می‌کند. نبود رقیب، سازندگی و پویایی را از تولیدکننده می‌گیرد و روزمرگی و بی‌توجهی به نیاز و خواسته مصرف‌کنندگان را به همراه دارد، دقیقاً مشابه داستان تولید خودرو در ایران که نه تنها باعث رشد و توسعه صنعت خودروسازی کشور نشد بلکه انحصار غیرسالم را هم به دنبال داشت. پس وجود رقیب، لازم و سازنده است اما در شرایط برابر... واردکننده باید حقوق و عوارض گمرکی را به طور کامل بپردازد و قوانین و مقررات برای واردکننده نیز مشابه تولیدکننده داخلی اجرا شود. طبق قانون برندهای پوشاک خارجی باید ۳۰ درصد از تولیدات خود را به ایران منتقل کنند این امر، اتفاق بسیار خوبی است و در ارتقای کیفیت پارچه‌های ایرانی و مدیریت هزینه بسیار موثر می‌باشد.

#### ۴ به‌عنوان رئیس هیئت مدیره انجمن نساجی

یزد، آمار و اطلاعاتی در مورد واحدهای فعال

نساجی در یزد ارائه می‌دهید؟

طبق آمار در شهر یزد، ۱۹۶۴ واحد کوچک و بزرگ نساجی به فعالیت می‌پردازند اما واقعیت این است که در راستای اجرای طرح پایش انجمن صنایع نساجی ایران (که به جمع‌آوری آمار و اطلاعات تمام واحدهای نساجی ایران اختصاص دارد)، با مشکلات بسیار جدی در زمینه اخذ آمار از کارگاه‌های کوچک نساجی یزد مواجهیم زیرا به دلایل غیرمنطقی حاضر به همکاری و ارائه اطلاعات نیستند. در حال حاضر ۶۳ واحد تولید پتوی مسافرتی و مینک و سیلک، ۷۱ واحد تولید روفرشی و حدود ۱۰۰

واحد تولید پارچه مبلی و پرده‌ای دارای پروانه بهره‌برداری در یزد به فعالیت می‌پردازند؛ البته تعداد واحدهای بدون پروانه به مراتب بیشتر است.

سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی «اولین مرکز تخصصی نوآوری نساجی ایران» را در یزد احداث نماییم.

#### ۴ مطلب‌نهایی

مهندس نساج زیاد داریم، مهندس نساج بی‌کار هم زیاد داریم، اما مهندس کار بلد هم کم داریم. به دانشگاه‌ها توصیه می‌کنم برای دانشجویان، انگیزه ایجاد کنند. دانشجوی رشته نساجی، تا ترم چهارم شناخت کافی از رشته خود ندارد و فقط درس عمومی پایه مانند ریاضی، فیزیک و شیمی را می‌خواند و عملاً وارد مباحث تخصصی نمی‌شود. وظیفه دانشگاه‌هاست که دانشجویان را در همان ترم‌های اول، با درس تخصصی و آینده شغلی این رشته آشنا کنند و در این راستا می‌توانند از حضور صنعتگران موفق و معتبر نساجی در قالب برگزاری جلسات مشترک و انتقال تجارب ارزشمند علمی و عملی آنان بهره‌برداری نمایند. به دانشجویان نیز توصیه می‌کنم منتظر دریافت مدرک کارشناسی نمانند و بعد به کارخانه‌ها برای استخدام مراجعه کنند، کار را از همان دوران دانشجویی به صورت کارآموزی بیاموزند تا به‌عنوان یک مهندس توانمند و متخصص از دانشگاه فارغ‌التحصیل شوند و نه تنها دغدغه‌ای بابت یافتن شغل مناسب نداشته باشند بلکه کارخانه‌ها، خواهان به‌کارگیری وی در خطوط تولیدشان شوند. مطلب پایانی این‌که علاقه فراوان به تولید و پیگیری مستمر امور، باعث شد در صنعت نساجی باقی بمانیم و به لطف خداوند به موفقیت‌های قابل توجهی نیز دست پیدا کنیم.

۴ قطعاً به دلیل حضور در انجمن صنایع نساجی یزد، اتاق بازرگانی و خانه صنعت و معدن استان یزد در جلسات مشترک با دولتمردان و متولیان تولید و صنعت پیدا می‌کنید و مسائل و مشکلات صنعتگران به آنان انتقال می‌دهید. بخش دولتی تا چه میزان در تصمیم‌گیری‌های خود شنوا و پذیرای دیدگاه‌های فعالان بخش خصوصی است؟

به صحبت‌هایمان که خیلی خوب گوش می‌دهند اما مهم این است که چقدر به آن بها می‌دهند! البته بی‌انصافی است اگر بگوییم هیچ‌گاه در تصمیمات خود به بخش خصوصی توجه نکرده‌اند. یکی از اقدامات شاخص و اساسی که در یزد انجام داده‌ایم به دلیل تاریخ چند هزار ساله صنایع نساجی در این استان و گره خوردن زندگی مردم با سوت آغاز کار واحدهای نساجی، به مسئولین گوشزد کرده‌ایم پیشینیان ما به دلیل هنر ذاتی ایرانیان، عدم نیاز به آب، ارزش افزوده بالا، اشتغال‌زایی قابل توجه نساجی، این صنعت را در یزد رواج داده‌اند و با همکاری سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی و استانداری یزد، اولویت توسعه‌ای استان یزد، صنعت نساجی و پوشاک است و همراهی و همکاری مسئولان امر در زمینه نساجی قابل توجه است و خبر جدید و بسیار خوب این‌که توانستیم با همکاری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، انجمن نساجی یزد، استانداری، آموزش و پرورش و

تهیه و تنظیم: سیدضیاءالدین امامی رئوف