

دیدگاه



به نسل جوان اعتماد کنیم

اشاره:

به گفته دکتر حسین نژاد «واحدهای تولیدی با تمام قوا به فعالیت ادامه می‌دهند، تعهد و شایستگی خود را به اثبات رسانده‌اند و در برخی موارد مانند البسه جین یا انواع پارچه‌های صد درصد پنبه محصولات تولید می‌کنند که توان رقابت با مشابه خارجی را از نظر کیفیت دارند.»

وی رمز موفقیت را اعتماد به نسل جوان می‌داند و می‌گوید: «باید به نسل جوان اعتماد کرد و از درون، اصلاحات موثر و بنیادین انجام شود. کسانی که طرح، تفکر و ایده جدیدی در ذهن ندارند جای خود را به انسان‌های خوش‌فکر، مبتکر و سازنده بدهند تا کشور در مسیر رشد و توسعه روزافزون قرار گیرد.»

این فعال صنعتی تصریح می‌کند: «در حال حاضر در شرایط رکود و افزایش قیمت‌ها مواجهیم و متأسفانه شرایط بازار اصلاً مساعد نیست. زمانی که در شرکت الیاف به فعالیت می‌پرداختم، نرخ ارز از ۱۲۰۰ تومان به ۳۸۰۰ تومان افزایش پیدا کرد، موجودی چیپس نایلون در کارخانه داشتیم لذا سوار بر موج شدیم و قیمت نخ‌های نایلون را افزایش دادیم اما کار بسیار نادرستی بود زیرا باید موجودی انبار را با قیمت منصفانه به فروش می‌رساندیم و محصولات جدید را با قیمت مناسب به بازار ارائه می‌دادیم.»



کمک به صنعت و ارائه راه‌حل‌های موثر و منطقی برای رفع مشکلات واحدهای نساجی بسیار ضروری و حیاتی به نظر می‌رسد به این ترتیب تولیدکننده‌ای که با مشکل تأمین سرمایه یا مواد اولیه روبروست، لازم نیست در بلو امر حتماً ماشین‌آلات درجه یک و گران‌قیمت اروپایی را تهیه کند بلکه می‌تواند با خرید ماشین‌آلات از کشورهایمانند ترکیه، هند و ... خط تولید خود را راه‌اندازی نماید و پس از کسب درآمدهای قابل توجه نسبت به جایگزینی ماشین‌آلات اروپایی تمهیداتی بیندیشد.

در این راستا شرکت نوین تدبیر فعالیت خود را آغاز کرد و در ایتمای بارسلون ۲۰۱۹ مذاکراتی جهت اخذ نمایندگی با تعدادی از شرکت‌های معتبر ترکیه انجام دادیم که تحریم‌ها هیچ خللی در ارتباط با آنها ایجاد نمی‌کند و فاصله تکنولوژیکی فاحشی با کشورهای اروپایی ندارد؛ آن هم در شرایطی که نوک قله تحریم‌ها قرار داشتیم و بسیاری از صنعتگران نساجی موفق به اخذ ویزا از سفارت اسپانیا نشدند. در نهایت توانستیم نمایندگی انحصاری چندین شرکت ترکیه در زمینه ماشین‌آلات رنگرزی، تکمیل، شست‌وشو و افکت‌های جین و دستگاه‌های چاپ دیجیتال (روی

شرکت نوین تدبیر براساس چه اهداف و رسالت‌هایی شکل گرفته است و در مورد فعالیت‌های آن در صنعت نساجی توضیحاتی ارائه نماید.

بعد از اتمام همکاری با شرکت ایران اشتریک، به دنبال راه‌اندازی کسب‌وکاری بودم که ضمن اثربخشی بیشتر در بازار، برای صنایع نساجی کشور موثر باشد در واقع به دنبال تحقق Total Solution برای این صنعت گسترده و مهم بودم زیرا با تکیه بر حدود سی سال سابقه فعالیت در نساجی، به خوبی با تکنولوژی‌ها، صنعتگران توانمند و بازار بخش‌های مختلف نساجی آشنایی داشتم و می‌دانستم اغلب سازمان‌های ایرانی از جمله واحدهای نساجی از نظر سخت‌افزار، نرم‌افزار، مغزافزار و سازمان‌افزار با مشکلاتی مواجه هستند؛ ضمن این‌که مشاوران چندانی برای کمک به سرمایه‌گذار وجود ندارد و اغلب شرکت‌ها برای کسب منافع خود به صنعتگر اعلام می‌کنند ماشین‌آلات، مواد اولیه، تجهیزات، نرم‌افزارهای سازمانی و سیستم‌های آنها، بهترین نوع موجود در بازار است! در واقع کمتر شاهد ارائه مشاوره غیر جانبدارانه و بی‌طرف هستیم. در حالی که وجود یک گروه تخصصی برای

ارز از ۱۲۰۰ تومان به ۳۸۰۰ تومان افزایش پیدا کرد، موجودی چپیس نایلون در کارخانه داشتیم لذا سوار بر موج شدیم و قیمت نخ‌های نایلون را افزایش دادیم اما کار بسیار نادرستی بود زیرا باید موجودی انبار را با قیمت منصفانه به فروش می‌رساندیم و محصولات جدید را با قیمت مناسب به بازار ارائه می‌دادیم. شاید فروش با چندبرابر قیمت، در نگاه اول بسیار سودآور و فریبنده باشد اما پس از ایجاد یک رکود شدید، فروش افت محسوسی تجربه می‌کند و انبارها از محصولات فروخته نشده اشباع می‌شوند ... در صورتی که اگر قیمت‌ها به صورت منصفانه و منطقی افزایش پیدا کند، هیچ‌گاه چنین شرایطی را تجربه نخواهیم کرد. همان‌طور که می‌دانید واردات نخ، ممنوع اعلام شده در صورتی که نخ‌های تولید داخل، هم اندک هستند و هم نوآوری چندانی در آنها مشاهده نمی‌شود. به نظر من، واردات نخ‌هایی که از نظر کیفیت و نوآوری در ایران تولید نمی‌شوند باید ادامه پیدا کند و واردات نخ‌های مشابه داخل باید مشروط به عدم اجحاف به حقوق و منافع واحدهای بافندگی شوند. متأسفانه همیشه روند افراط و تفریط را پیموده‌ایم. به این معنی که وقتی واردات نخ ممنوع می‌شود، تولیدکنندگان داخلی قیمت محصولات خود را چندبرابر افزایش می‌دهند تا به سودهای کلان (و البته کوتاه‌مدت) برسند، وقتی واردات آزاد می‌شود، آن قدر بی‌رویه و بدون حساب و کتاب، نخ در بازار به چشم می‌خورد که فعالیت واحدهای ریسندگی دچار اختلال جدی می‌گردد و به وزارت صنعت جهت ممنوعیت واردات نخ، فشار می‌آورند!

۴ افزایش قیمت بنزین تا چه میزان در قیمت‌ها اثرگذار است؟

نساجی انجام شود؛ آیا بازاری برای فروش در داخل کشور دارد؟ صنعتگران نساجی تا چه میزان به خرید و استفاده از ماشین‌آلات ساخت ایران اعتماد دارند؟ ایرانیان توان و دانش فنی تولید موشک را دارند و طراحی و تولید ماشین‌آلات رنگرزی که از آن سخت‌تر و تخصصی‌تر نیست اما چرا نمی‌توانیم از تولیدات شرکتی مانند مارزولی کپی‌برداری نماییم و به تولید دستگاه‌های نساجی بپردازیم؟! آیا سرمایه‌گذار یا توان مالی نداریم؟ آیا دانش فنی نداریم؟ به اعتقاد من در این زمینه، بحث حمایت و بازار مطرح است. تولید ماشین‌آلات نساجی نباید محدود به داخل کشور شود مگر چه تعداد پروژه نساجی در سال اجرا می‌شود که یک کارخانه سرمایه‌گذاری‌های هنگفت و کلان برای واردات آخرین تکنولوژی نماید و ماشین بسازد اما در نهایت مشخص نیست موفق به فروش چه تعداد دستگاه (آن هم در شرایط تحریم و با قیمت تمام شده بالا) خواهد شد...

به نظر من نباید اولویت فعلی ما تولید ماشین‌آلات نساجی باشد بلکه باید از استعدادهای و توانمندی‌های موجود استفاده کنیم. کما این که کارخانه‌های متعددی (اغلب تحت پوشش نهادها و سازمان‌های دولتی) وجود دارند که با کمتر از بیست درصد ظرفیت خود مشغول فعالیت هستند پس باید به احیا، نوسازی و بازسازی چنین واحدهای تولیدی بپردازیم و سرمایه‌گذاری‌های جدید را در این بخش فعال نماییم.

۴ در حال حاضر وضعیت صنعت نساجی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

در حال حاضر در شرایط رکود و افزایش قیمت‌ها مواجهیم و متأسفانه شرایط بازار اصلاً مساعد نیست. زمانی که در شرکت ایلاف به فعالیت می‌پرداختم، نرخ

پارچه) را در ایران برعهده بگیریم.

کار را به تازگی شروع کرده‌ایم و بسیاری از صنعتگران نساجی در جریان آن قرار نگرفته‌اند به خصوص در بخش چاپ دیجیتال. در این زمینه می‌توان مالکان صنعت نساجی در ایران را به چند دسته تقسیم کرد. گروه اول که همچنان تفکرات قدیمی نسبت به تولید انبوه و توزیع کالا از طریق بنکداری را حفظ کرده‌اند. گروه دوم که تحصیل کرده دانشگاهی و آشنا با تکنولوژی‌های روز دنیا هستند، نرم‌افزارهای تولید را به خوبی می‌شناسند و در کار خود از آنها استفاده می‌کنند. این افراد به دنبال تنوع در تولید هستند و یکی از ابزارهای ایجاد تنوع در صنایع نساجی دنیا، چاپ دیجیتال است. در سیستم‌های سنتی، چاپ پارچه کمتر از ده هزار متر مربع توجیه اقتصادی ندارد اما در چاپ دیجیتال چنین محدودیتی وجود ندارد و سرعت ایجاد تغییر و تحول در طرح‌ها بسیار بالاست و تارقیبان خواهند از طرح‌های شما کپی‌برداری نمایند، طرح‌های جدیدتری روانه بازار کرده‌اید...

بازار ۸۰ میلیون نفری ایران با سلیق و نیازهای مختلف روز به روز بیشتر به سمت مدرنیته پیش می‌رود و یکی از ابزارهای مدرنیته در صنعت نساجی، چاپ دیجیتال است که تولیدکنندگان نباید به سادگی از آن عبور کنند.

۴ امکان تولید ماشین‌آلات و دستگاه‌های نساجی در ایران وجود ندارد؟

ارتباطات ما با دنیا محدود است زمانی که ترکیه وارد صنعت ساخت ماشین‌آلات شد، هیچ مشکل و محدودیتی در تعامل با سازندگان مطرح ماشین‌آلات نساجی دنیا نداشت. شاید برایتان جالب باشد که بگویم بخشی از هزینه سفر مدیران شرکت‌های ترکیه که نمایندگی آنها را برعهده گرفته‌ایم، دولت این کشور تقبل کرد و در صورت حضور در نمایشگاه ایران تکس نیز بیش از ۷۰ درصد هزینه رفت و آمد، اقامت در هتل، اخذ غرفه و ... را دولت ترکیه می‌پردازد. آیا در کشور ما برای تولیدکنندگان چنین امکانات و تسهیلاتی در نظر گرفته می‌شود؟! در بخش بیمه، مالیات و ... نیز مشوق‌های برای صنعتگران وجود دارد که بسیار مفصل و طولانی است... نکته دیگر این که تصور کنید سرمایه‌گذاری در بخش تولید ماشین‌آلات



و کشش بیشتری برای فعالیت است؟

«رنگرزی و تکمیل» دو بخش اولویت‌دار و مهم هستند که در صنعت نساجی ایران مغفول واقع شده‌اند. تمام تلاش‌های واحدهای ریسندگی و بافندگی در بخش تکمیل به بار می‌نشیند و کوچک‌ترین بی‌دقتی و کم‌کاری در آن، زحمات را هدر می‌دهد... اولویت دوم نیز تولید پوشاک (در تمام شاخه‌های زنانه، مردانه و بچه‌گانه) است. مردم ما به اصول مد و زیباپوشی اهمیت می‌دهند و دارای مزیت نسبی در این صنعت هستیم پس سرمایه‌گذاران بدانند سرمایه‌شان در صنعت پوشاک (دوخت به شیوه صنعتی) به سرعت بازمی‌گردد.

زمان مدیریت شرکت کشمیران، طی جلسه با آقای بنتون، وی بر استمرار کیفیت تأکید و اعلام کرد «تولیدکننده‌ای که استمرار کیفیت را رعایت می‌کند، همیشه شاخص، هدفمند، موثر و موفق خواهد بود.» اما چند شرکت تولیدی در ایران را می‌شناسید که این اصل را رعایت می‌کنند و همراه با نوسانات بازار دچار تزلزل کیفی نمی‌شوند؟ متأسفانه اغلب واحدهای تولیدی بر موج شرایط روز بازار سوار می‌شوند و کیفیت را قربانی قیمت می‌کنند؛ برخی نیز کیفیت را رعایت می‌کنند اما در معرفی محصولات خود به بازار مشکلات جدی دارند و نیازمند یک زنجیره تأمین کامل هستند.

مطلب‌نهایی

آینده کشور را با بهره‌گیری از نیروهای جوان، توانمند و با انگیزه، روشن ببینیم. باید به نسل جوان اعتماد کرد و از درون، اصلاحات موثر و بنیادین انجام شود. کسانی که طرح، تفکر و ایده جدیدی در ذهن ندارند جای خود را به انسان‌های خوش فکر، مبتکر و سازنده بدهند تا کشور در مسیر رشد و توسعه روزافزون قرار گیرد. ان‌شالله با امید و انگیزه بالا، توانایی پاسخگویی به نیاز بازار داخلی و خارجی را خواهیم داشت به شرط این که همه از جان و دل بخواهیم از مسئولان گمرک تا مدیران وزارتخانه‌های مختلف دولتی و ...

مردم ایران، انسان‌هایی بسیار شریف و فهیمی هستند که اگر بدانند سختی برای همگان است، آن را دو برابر تحمل می‌کنند اما اگر شاهد تبعیض و رفتارهای متناقض و دوگانه باشند، دلسرد و بی‌انگیزه می‌شوند...



مشابه همان پوشاک و همان کیفیت در ایران حدود هفت یورو به فروش می‌رسد؛ درحالی که می‌دانید صد درصد پنبه است، با ماشین‌آلات مدرن اروپایی تولید می‌شود و بهترین عملیات تکمیل به روی آن انجام می‌شود. پس تولیدکنندگان توانمند بخش خصوصی به وظایف خود به نحو احسن عمل می‌کنند اما تصمیم‌گیران اعتقادی به این که «ما می‌توانیم» ندارند! و همواره به فکر منابع و درآمدهای حاصل از فروش نفت برای اداره کشور هستند در حالی که از توجه به صنایع اشتغال‌زا و استراتژیکی مانند نساجی و پوشاک غفلت می‌ورزند.

«به برنامه‌های آینده نوین تدبیر هم اشاره می‌کنید؟ آیا اخذ نمایندگی‌های بیشتر یورو به عرصه تولید را در برنامه کاری خود دارد؟»

همان‌طور که اشاره شد به Total Solution یعنی از مشاوره فنی تا تولید و صادرات محصول متمرکز است. چون ما در زمینه تهیه مواد اولیه و ماشین‌آلات به فعالیت می‌پردازیم و تمایل بسیاری به ارائه مشاوره‌های فنی دقیق و بی‌طرف داریم تا سرمایه‌گذارانی که نمی‌دانند کدام بخش از صنایع نساجی دارای مزیت نسبی، جذابیت صادراتی و کشش بیشتری برای فعالیت است، در مسیر تصمیم‌گیری صحیح قرار گیرند. نوین تدبیر نهایت تلاش و دقت خود را به کار می‌بندد تا به مراجعان، راهنمایی درست و دقیق ارائه دهد و در صورت پیشنهاد خرید ساخت‌افزار، مناسب‌ترین سخت‌افزار موجود با شرایط آنان را معرفی می‌کنیم نه الزاماً ماشین‌آلات یا مواد اولیه‌ای که وارد می‌کنیم!

«شما اشاره نمائید که کدام بخش از صنایع نساجی دارای مزیت نسبی، جذابیت صادراتی

در ایران هر گاه قیمت تمام شده بالا می‌رود، بازار واکنش مثبت در حجم خرید نشان می‌دهد. اطمینان داشته باشید قیمت کالاهایی که امسال خریداری می‌کنیم، سال آینده (یعنی سه ماه دیگر!) افزایش پیدا خواهند کرد. در این سه ماه واحدهای ریسندگی، بافندگی، مواد اولیه مانند پنبه، پلی‌استر، پشم، ویسکوز و ... خریدهای خود را انجام می‌دهند تا سال آینده دچار شوک قیمتی نشوند و حداقل تا سه ماه ابتدای سال با کمبود مواد اولیه دست و پنجه نرم نکنند. خودبخود با شروع سال ۹۹، تورم سنتی، افزایش حقوق و دستمزد، بالا رفتن قیمت حامل‌های انرژی و ... را تجربه می‌کنیم که از امروز باید تدابیری برای آن ببیندیشیم. بسیاری از شرکت‌هایی که توان مالی ندارند، از چرخه رقابت خارج خواهند شد و بهترین راهکار برای این موارد، صادرات است.

«اما صادرات به دلایل مختلف از قیمت تمام شده بالای کالاهای ایرانی تا تحریم‌ها و ... به دشواری و حتی به صورت ریالی انجام می‌شود...»

حتی اگر ریالی هم باشد باز هم موثر و در خالی شدن موجودی انبارهای مملو از کالا راه‌گشاست.

«تحریم‌ها که همچنان پابرجا می‌مانند...»

باید به توان و بنیه داخلی اعتماد و اتکا کنیم. چرا موفق نمی‌شویم؟ چون اعتقاد نداریم که می‌توانیم.. واحدهای تولیدی با تمام قوا به فعالیت ادامه می‌دهند، تعهد و شایستگی خود را به اثبات رسانده‌اند و در برخی موارد مانند البسه جین یا انواع پارچه‌های صد درصد پنبه محصولاتی تولید می‌کنند که توان رقابت با مشابه خارجی را از نظر کیفیت دارند. برای مثال قیمت یک پوشاک برند خارجی ۲۰۰ یوروست اما