

نساجی فردا رامی سازیم

اشاره:

به اعتقاد دکتر محمدی «اگر اقتصاد ایران تصمیم راسخ دارد که از نفت عبور کند و اقتصاد صنعتی را رشد دهد، مجبور است با یک برنامه همه جانبه به رشد تکنولوژیک و نوآوری صنعتی بپردازد. به عبارتی کلیه صنایعی که تکنولوژی آن ترکیب صرفاً مکانیک و برق است را با صنایعی که پشتیبانی‌های الکترونیک و دیجیتال دارند، جایگزین نماید.

یکی از مهمترین راه‌های پیشرفت کشورهای یکی از تأخیر در توسعه دارند، تکیه به صنایعی است که بخش‌های نرم افزاری و بهره‌گیری از سیستم‌های الکترونیک و کامپیوتری بالا دارند، است. راهی که هند علی‌رغم داشتن نیروی کار بالا به آن پرداخت. باید بخش‌های مهندسی، طراحی، تولید خدمات تکمیلی، تولیدات تکمیلی و ایجاد صنایعی که بخشی از آن در کشور و بخش دیگر آن در کشورهای که مزیت رقابتی در آن زمینه دارند، انجام می‌شود به عنوان ایده‌ها و طرح‌های اولیه توسعه صنعتی ایران در نظر گرفته شود.»

این صنعتگر نساجی ادامه می‌دهد «باید با جسارت اعتراف کنیم که صنعتگران فعلی در تلاش با این نا کارآمدی‌های موجود، آبدیده شده‌اند و اکنون با دست پر به میدان آمده‌اند. من و شمایی که این خطوط را در مجله نساجی امروز می‌نویسیم و می‌خوانیم، هرچند در واقع به نساجی امروز می‌پردازیم ولی نساجی فردا را می‌سازیم.»



گفت‌وگو با دکتر بهروز محمدی - رئیس هیئت مدیره مجتمع کارخانجات ساین دلیجان

پلی استر با مواد اولیه ویرجین و الیاف پلی استر با مواد اولیه ریسایکل تولید می‌شود. در هر دو زمینه عرضه کارخانجات این مجتمع در زمره بزرگترین تولیدکنندگان تولید ملی هستند که در دفعات متعدد به عنوان تولید کننده نمونه ملی، صادرکننده برتر و سرآمد صنعت برگزیده شده‌اند. در مورد تعداد پرسنل هم باید بگویم به دلیل رو به رشد بودن و طرح‌های توسعه مداوم مجتمع، نرخ اشتغال نیز رو به افزایش است و خوشبختانه در بیشتر سطوح سازمانی جذب نیرو داریم.

هدف اصلی مجتمع کارخانجات ساین دلیجان این است که هم از نظر کمی میزان قابل توجهی از تولیدات ملی را به بازار داخلی و خارجی عرضه کند و هم از نظر

پیوگرافی و معرفی فعالیت‌های تولیدی و صنعتی
قدردان نشریه نساجی امروز هستیم که فرصت برقراری ارتباط با متخصصان و کارشناسان صنعت را فراهم نموده است. بهروز محمدی هستیم، فارغ التحصیل طب با بیش از بیست سال تجربه مدیریتی در صنعت تولیدات نساجی. مجتمع کارخانجات ساین دلیجان که مسئولیت مدیریت و رشد و ارتقای آن را به عهده دارم در سه صنعت الیاف پلی استر، الیاف شیشه و صنایع شیمایی فعالیت موفق و رو به رشد دارد.

یکی از تولیدات مجتمع کارخانجات ساین که بیشتر به این بحث مرتبط می‌شود، الیاف پلی‌استر است که در دو گروه اساسی الیاف

کیفیت به اعتبار و نام‌آوری برند خود تداوم بخشد. خوشبختانه بازخوردهایی که از صنعت دریافت می‌شود بیانگر موفقیت این مجتمع کارخانجات در نیل به اهداف خود است. پیش از پرداختن به دیگر سوالات شما اجازه بفرمایید در همین آغاز از کارشناسان، متخصصان، مهندسی فنی و تولید و کارگران هوشمند و با انگیزه مجتمع یاد کنم که اعتقاد قلبی من بر این است که همه دستاوردها با همت سرمایه‌های انسانی محقق می‌شود. بدون همت و یاری سرمایه‌های انسانی بقیه سرمایه‌ها ناکارآمد و سترون می‌مانند. برای اثبات این موضوع که پایه و اساس موفقیت هر سازمان، سرمایه‌های انسانی آن است باید موردی را بازگو کنم که به عنوان یک افتخار از نیروهای خلاق ایرانی در ذهنم به جامانده است.

در یکی از طرح‌های توسعه اخیر کارخانجات ساینا طرف کاری که یک شرکت مهندسی شناخته شده آلمانی بود با مشکلاتی روبرو شد و از ادامه کار و طراحی و ساخت ماشین آلات خط تولیدی به ما عاجز ماند. در دشوارترین شرایط که بخش عظیمی از بودجه پروژه پرداخت شده بود و حجم اندکی از بخش‌های غیر مهم تکنولوژی تحویل گرفته شده بود و دادگاه و وکیل ما نیز در آلمان نمی‌توانست کمکی به حل مسئله و پیشرفت پروژه نماید، مهندسی و کارشناسان فنی ما آستین‌ها را بالا زدند و خود در نقش مهندسی مشاور، ساخت بقیه ماشین‌آلات را در آلمان سفارش داد، ارزیابی و تست نمودند و پس از حمل به ایران نصب و راه‌اندازی نمودند. بهره‌برداری آن را نیز با حداقل مشاوره فنی و الکترونیک متخصصان آلمانی در ایران انجام دادند.

با این تلاش و همت جانانه بیش از نیمی از نیاز کل داخل را به یکی از مهمترین مواد اولیه عایق رطوبتی و پوشش‌های لوله‌های نفت و گاز ایران برطرف نمودند. پس به من حق دهید که قبل از پرداختن به موضوعات

دیگر از این عزیزان که بی‌شک در تمام سازمان‌ها هستند و سربلندی صنعت بر دوش آنان هست تشکر کنم.

«مواد اولیه مصرفی مجموعه تولید داخل هستند یا خارجی؟ اگر داخلی هستند از کیفیت و قیمت آن رضایت دارید؟ اگر خارجی هستند با توجه به افزایش نرخ ارز و تحریم‌ها با چه مشکلاتی در زمینه تهیه آنها مواجه هستید؟»

فعالیت کارخانجات مجتمع در سه صنعت است. در این کارخانجات مواد اولیه و افزودنی‌های متفاوتی مصرف می‌شود که برخی داخلی و برخی وارداتی هستند. اگر تمرکز را روی الیاف پلی‌استر بگذاریم ماده اولیه اصلی داخلی است. به این معنا که الیاف پلی‌استر تولید شده از TG که از پتروشیمی تندگویان در بورس کالا خریداری می‌شود و پرک « پلی‌اتیلن ترفتالات » از بازافت بطری‌های یکبار مصرف نوشیدنی به دست می‌آید.

هر دو مواد اولیه که پایه تولید الیاف پلی‌استر در دو گروه ویرجین و ریسایکل هستند از داخل تهیه می‌شود. البته مواد افزودنی ضروری دیگری برای هر دو گروه محصول نیاز است که برخی از آنها وارداتی هستند. علاوه بر آن تکنولوژی نیاز به سرویس و نگهداری دارد که برخی قطعات یا تجهیزات با توجه به تواتر تعویض و یا تعمیر نیاز به قطعات اصلی وارداتی دارند. برای روشن‌تر شدن موضوع باید بگویم در هر حال اگر حتی کل مواد اولیه اصلی هم داخلی باشد برای دوام و بقای خطوط تولید و یا تولید محصول با کیفیت، نیاز به اقلام افزودنی و قطعات وارداتی داریم. آنچه می‌توانم به عنوان یک پاسخ جامع الشمول در مورد تأمین مواد اولیه داخلی بگویم این است که قوانین و مقررات بوروکراتیک در خریدهای بورس زمینه کار را دشوار می‌نماید و خرید پرک از بازار داخل به دلیل وجود مافیاهای پنهان دائماً تأمین مواد اولیه خطوط تولید را با تالطم‌هایی مانند احتکار و یا

افزایش بی‌رویه قیمت پرک روبرو می‌کند. با هدف کمک به صنعت و بیان روشن و واضح مشکل، باید بگویم ماده اولیه‌ای که بقای حداقل ۶۰ کارخانه با پرسنلی حداقل ۲۰,۰۰۰ نفر در گرو آن است چرا نباید به عنوان یک کالای استراتژیک در چارچوب قوانین ضد انحصار و احتکار قرار داشته باشد. اکنون به صورتی است که اگر افراد فعال در گردآوری زباله تصمیم بگیرند کل این ۶۰ کارخانه نخست به زیان می‌افتند و اگر بازار تقاضا کُشش داشته باشد، محصول گران می‌شود و واردات سودآور در نتیجه رقبای خارجی که در شرایط حداقل غیر تحریمی تولید می‌کنند بازار را از دست تولیدکنندگان داخلی در می‌آورند.

اگر هم بازار کُشش نداشته باشد کارخانجات تعطیل می‌شوند. همان‌طور که تعداد زیادی از این کارخانجات تعطیل شده‌اند. کارخانجاتی که تعهد بسیار بالایی به دوام و بقای خود دارند، نگاهشان را به تأمین مواد اولیه استراتژیک نموده‌اند و حداکثر سعی خود را در مدیریت تأمین با واردات مواد اولیه و یا حفظ ذخیره استراتژیک انجام می‌دهند. ولی آیا همه کارخانجات بزرگ و کوچک توان چنین تاکتیک‌هایی را برای چالش‌های تأمین مواد اولیه دارند؟

در مورد تأثیر تحریم‌ها باید گفت وقتی یک مسئله تا این حد مبادلات بین‌المللی را محدود و پیچیده کرده می‌توان گفت یک صنعت و یا تجارت از آن رهاست؟ کلیه کارخانجاتی که حتی مواد اولیه اصلی خود را از بازار داخلی تأمین می‌کنند برای قطعات، پشتیبانی‌های نرم افزاری، افزودنی‌های خاص تولید و حتی برخی مواد مصرفی در تولید نیاز به واردات دارند در غیر این صورت یا تولیدشان متوقف می‌شود و یا میزان ضایعات و هزینه تولید آنقدر بالا می‌رود که با زیان انباشته شکست می‌خورند و از دور تولید خارج می‌شوند. اکنون کارخانجاتی که در زمینه

محصولاتی که با مصرف کننده نهایی روبرو نیست و جزء محصولات Business to Business است اگر بی‌محابا و بدون تحقیق و بررسی دقیق صنعت و عرضه و تقاضا و تأمین تنوع و پوشش نیازها صنایع پائین دستی، تصمیم برای محدود کردن عرضه گرفته شود، این تصمیم با ریسک زیادی همراه خواهد بود و نهایتاً صنعت با بحران روبرو می‌شود. بنابراین پاسخ بدون تحلیل آمارهای واقعی عرضه و تقاضا و حتی مشخصات فنی و کیفی محصولات مختلف صد در صد اشتباه خواهد بود، بنابراین مرا معذور دارید که بدون آمار و بررسی نظر بدهم.

سرمایه‌گذاران این صنعت در چند سال اخیر برای توسعه خطوط، ارتقای تکنولوژی و سرمایه‌گذاری جدید کرده‌اند، این صنعت نتوانسته افزایش تقاضا را پوشش دهد. بنابراین حذف واردات نمی‌تواند امر عاقلانه‌ای باشد. زیرا از یک سو برخی محصولات یا کیفیت‌های مورد نیاز در بازار با خلأ روبرو می‌شود و صنایعی که مواد اولیه آنها نیاز به این محصولات با مشخصات کیفیتی خاص دارد دچار تعلیق و توقف تولید می‌شوند. از سوی دیگر در صورتیکه ظرفیت‌های بالفعل پاسخگوی میزان تقاضای بازار نباشد و راه‌اندازی ظرفیت‌های بالقوه نیاز به تأمین از

الیاف شیشه کار می‌کنند دائماً با مشکلات واردات مواد اولیه روبرو هستند. تلاطم زیاد در قیمت دلار، محدودیت‌های تخصیص ارز، هماهنگ نبودن شرایط کار بین بانک عامل و بانک مرکزی دائماً تولید کننده را درگیر تأخیر تأمین مواد اولیه و یا خواب سرمایه برای تخصیص ارز می‌کند. این نکاتی که هر چند به اختصار گفته شد، ولی در واقع اصلاً مختصر نیستند بلکه مثل یک کابوس دائماً تولید کننده را درگیر خود می‌کند و به جای تمرکز روی تولید و ارتقای کیفیت محصولات باید به حل و فصل مشکلات بانکی واردات و متأسفانه عدم هماهنگی مسئولین مرتبط داخلی پردازد.



تا چه میزان با ممنوعیت واردات نخ موافق یا مخالف هستید؟ اصولاً دیدگاه شما در این زمینه چیست؟ آیا تولید کنندگان نخ در صورت نبود نخ خارجی، از نظر کیفیت و کمیت پاسخگوی نیاز داخلی هستند؟

این پرسش دو پاسخ متفاوت دارد. از نظر علم اقتصاد در یک بازار استاندارد و سالم، وجود رقابت برای ارتقای کیفیت، تکنولوژی و تنوع و توسعه محصولات جدید حیاتی است. به عبارتی حذف رقابت داخلی و خارجی به معنی راکد کردن بازار از نظر کیفیت، تنوع و توسعه خواهد بود و این شرایط به معنای انحصار و کاهش کیفیت و تحمیل حداقل به مشتری خواهد بود.

در مورد بازار نخ ایران نخست باید این مسائل بررسی شود: آیا تولید داخلی و تقاضای مصرف می‌توانند تناسب داشته باشند، به بیان روشن‌تر با قطع واردات، امکان افزایش ظرفیت تولید داخلی و تأمین مواد اولیه نخ ریزی‌ها از نظر تکنولوژی، قطعات، افزودنی‌ها، پشتیبانی‌های نرم افزاری و تنوع محصولات امکان‌پذیر هست یا نه؟ با اینکه آمار خاصی در اختیار ندارم می‌توانم این‌گونه حدس بزنم به دلیل احتیاطی که

خارج داشته باشد با Lead Time مورد نیاز برای این اقدامات، بازار دچار شک و افزایش قیمت می‌شود و چون این افزایش قیمت تأثیر روی افزایش قیمت مواد اولیه صنایع پائین دستی یعنی نساجی می‌شود. به این ترتیب مشکلات به صورت دومینویی برهم افزوده شده و بهمنی جدید می‌سازد. هر گونه تصمیم‌گیری برای ممانعت از واردات چه در این صنعت یا در صنایع جدید، نخست باید با امکان‌سنجی افزایش ظرفیت تولید داخل، ایجاد امکان برای تأمین رنج کیفیت یا تنوع محصول مورد نیاز بازار و تأمین شرایط برای افزایش ظرفیت و یا سرمایه‌گذاری داخلی بررسی شود. در مورد



داشت قبضه نمود نه یک سال و دو سال بلکه دو تا سه دهه. در کشور خودشان چیزی به عنوان مانتو، روسری و شال و یا مانتو شلوار اداری وجود ندارد. ولی تخصص و برند شدن تولیدکنندگان ترک روی این محصولات تعجب‌آور است. در حقیقت آنها هستند که بازار ایران را شکل می‌دهند. این یک فاجعه هست نه یک رخداد اقتصادی.

هدف اصلی چین، تسخیر بازار است و همواره با استراتژی قیمت و مقیاس فروش وارد بازار می‌شود، استراتژی کاملاً متفاوتی از ترکیه. نهایتاً استراتژی هر یک از این دو، بخش متناسب با خود را در اختیار گرفت و صنعت پوشاک را در نساجی عقب راند. اما به زنجیره های ارزش قبلی صنعت نساجی که برمی‌گردیم می‌بینیم که مثلاً در ایفای نیز ترکیه با ایجاد قوانین سخت ایجاد مانع برای واردات ایفای از ایران، با آخرین قدرت از صنعت نساجی خود در زنجیره‌های بالا دستی نیز حمایت می‌کند. پاسخ سؤال شما را با پاسخ به این سئوالات، به عهده خودتان می‌گذارم. آیا ما به عنوان فعالین این صنعت تحقیق بازار داشتیم؟ سلايق مشتریان را رصد کردیم و پاسخ دادیم؟ متناسب قدرت خرید و به صورت جذاب و به روز طراحی کردیم؟ سعی در کاهش قیمت تمام شده با افزایش ظرفیت تولید و ایجاد کارخانجات جدید نمودیم؟ با داشتن استراتژی هم‌افزایی بخش‌هایی از بازار را بین خودمان برحسب مزیت رقابتی واگذار کردیم و به اصطلاح دست از رقابت داخلی در حضور رقیب خارجی برداشتیم؟ آیا نهادها و سازمان‌های دولتی در صدد ایجاد قوانین و مقررات حفاظتی و پشتیبانی از تولید داخلی برآمدند؟ آیا دولت‌های نهم و دهم خطر ورود چین تا عمق بازارهای ایران حتی تولید صنایع دستی ایرانی چینی را درک و در مقابل آن ایستاد؟

چه کردیم که درست بوده باشد و اکنون انتظار رونق و پیشرفت داریم. در بازار داخلی

یکی از مهمترین راه‌های پیشرفت کشورهایی که تأخیر در توسعه دارند، تکیه به صنایعی است که بخش‌های نرم‌افزاری و بهره‌گیری از سیستم‌های الکترونیک و کامپیوتری بالا دارند، است. راهی که هند علی‌رغم داشتن نیروی کار بالا به آن پرداخت. باید بخش‌های مهندسی، طراحی، تولید خدمات تکمیلی، تولیدات تکمیلی و ایجاد صنایعی که بخشی از آن در کشور و بخش دیگر آن در کشورهای که مزیت رقابتی در آن زمینه دارند، انجام می‌شود به عنوان ایده‌ها و طرح‌های اولیه توسعه صنعتی ایران در نظر گرفته شود.

مهم‌ترین چالش‌ها و مشکلات صنعت

نساجی را در چه مواردی می‌دانید و راهکارهای پیشنهادی شما برای حل آنها چیست؟

نخست توجه بفرمایید صنعت نساجی یکی از صنایع ایران است در نتیجه بیماری‌هایی که در این سرزمین به دلایل مختلف اپیدمیست شامل نساجی هم می‌شود. این مسائل را بهتر است تکرار نکنیم. اما صنعت نساجی ایران به طور خاص قربانی استراتژی ترکیه و چین شد.

به این معنا که ترکیه بازار ایران را از طراحی مدل، نوآوری طرح‌ها، ایجاد ذائقه و مد، تنوع محصولات، شناخت بازار و پاسخگویی به خواسته مشتریان از نظر قیمت و کیفیت به عنوان یک پدیده Fitness for Use تسخیر کرد و محصولاتی که در صنایع مشتری‌نهایی

نهایتاً «بافا» با انتقال تکنولوژی به دلیل dual use بودن آن مخالفت نمود و کل هزینه‌های انجام شده و اقدامات صورت گرفته سترون شد. این اتفاق مانند مشتتی از خروار بود که به راحتی می‌تواند بقیه تأثیرات را برای شما قابل تصور نماید. اکنون بسیاری از خطوط تولید در ایران نیمه عمرشان نزدیک به پایان است. در بهترین حالت باید نوسازی و تکمیل و تجهیز شوند ولی عموماً این تکنولوژی‌ها، دوره عمرشان از رشد گذشته و وارد دوران پیری شده‌اند. از این‌رو همواره با مشکلات فراوانی از جمله مصرف انرژی بالا، کیفیت محصول پایین، تکنولوژی سنگین، کند و پیچیده بودن ماشین‌آلات، ضایعات نسبتاً بالا، عدم تناسب با محیط زیست و ایجاد آلودگی، هزینه تولید بالا و نداشتن قدرت رقابت از نظر قیمت تمام شده با محصولات منطقه و جهان، نداشتن نوآوری‌های لازم برای تأمین برخی خواسته‌ها و نیازها و الزامات مشتریان روبرو هستند. بنابراین انتظار رونق صادرات و رقابت با تولیدات منطقه و جهان یک خواسته رویایی است. اگر اقتصاد ایران تصمیم راسخ دارد که از نفت عبور کند و اقتصاد صنعتی را رشد دهد، مجبور است با یک برنامه همه‌جانبه به رشد تکنولوژیک و نوآوری صنعتی بپردازد. به عبارتی کلیه صنایعی که تکنولوژی آن ترکیب صرفاً مکانیک و برق است را با صنایعی که پشتیبانی‌های الکترونیک و دیجیتال دارند، جایگزین نماید.

اطمینان برخوردار است که هرگز دست از نوآوری برنداشته است.

در زمینه ایفای پلی استر، ویرجین یا ریسایکل در کارخانجات تولید ایفای پلی استر ساینه دلیجان، محصولات جدید با رنگ آمیزی های متنوع ارائه می شود که در صنعت با استقبال بسیار خوبی روبرو شده است. ترکیب مواد اولیه، مواد رنگ و دیگر تغییرات جدید جزء نوآوری های این محصولات به شمار می رود. در صنعت ایفای شیشه با توجه به طرح توسعه تنوع محصولات در زمینه های حصیری و کمبومت می تواند بقیه تقاضای بازار را تأمین و تولیدکنندگان پائین دستی این صنعت را از مشکلات واردات مواد اولیه رها سازد.

در زمینه تیشو خوشبختانه محصولات در زمینه Rapping و Surfacing از کیفیت و انطباق صددرصد با نیازها، خواسته ها و الزامات، مشتریان و صنایع نفت و گاز و Piping برخوردار شده است. به طوریکه اکنون دیگر هیچ نیازی به واردات این چند محصول وجود ندارد.

جزئیات فنی نوآوری های یاد شده در این مصاحبه نمی گنجد ولی به اختصار می توان گفت صنعت ایفای شیشه و تیشو با توسعه و افزایش ظرفیتی که در سال گذشته و امسال توسط کارخانجات ساینه دلیجان انجام شده نه تنها از نظر کمی نیاز به واردات ندارند بلکه از نظر نوع محصولات و کیفیت تضمین شده برای انطباق با خواسته های آنها نیز کاملاً تأمین هستند و این بزرگترین افتخار مجتمع کارخانجات ساینه به شمار می آید.

در هر حال پیشکسوتان این صنعت بی شک حرف و نظر بیشتری برای بیان در این زمینه ها دارند و علاقه مند هستیم صاحب نظران ارزشمند و دانشمند صنعت نیز این امکان را فراهم نمایند که از نظرات و ایده های آنها در این نشریه بهره مند شویم. از اینکه فرصتی فراهم شد که با هم صنعتی های عزیز گفتگویی داشته باشیم؛ بسیار خرسند شدم.

اینحال همکاران صنعت نساجی چه آنها که پیشکسوت هستند و چه جوان ترها روحیه هم افزایی و انتقال تجارب خوبی از خود در نمایشگاه ها نشان می دهند و این خود سبب ایجاد انگیزه و اشتیاق برای بیشتر دیدن و بیشتر شنیدن نظرات جدید می شود.

در این نمایشگاه حضور بالای صنعتگران چشمگیر بود و خوشبختانه نوید از این می داد که صنعت، علی رغم شرایط ناهموار از توان انطباق بالایی برخوردار است. بی شک حضور صنایع پیشرفته در نمایشگاه می تواند ایده ها و طرح های جدیدی را منتقل کند. حتی اگر صنایع منطقه ای و یا جهانی در حد داشتن غرفه ترغیب به شرکت در نمایشگاه نمی شوند، انجمن های مربوطه می توانند با کمک صنایع راهبر صنعت و صاحب نظران پر قدرت صنعت از متخصصان و پژوهشگران صنعتی دعوت کنند که با گذاشتن کارگاه های آموزشی و یا جلسات پرسش و پاسخ، امکان برقرار ارتباط با صنایع برون مرزی مرتبط را برای شرکت کنندگان فراهم نمایند. علاوه بر آن انجمن های صنفی و علمی صنعت باید علاوه بر نشریاتی که عمدتاً تبلیغی و معرفی هستند، جزوات یا کاتالوگ ها و بروشورهای صنایع مرتبط جدید و با نوآوری های صنعت و جایگزین هایی که تقاضای صنعت را تغییر می دهد به صورت کاربردی، مختصر و مفید در این نمایشگاه ها ارائه نمایند. این دو اقدام سبب می شود بسته بودن مرزها به دلیل تحریم نتواند باعث نا بهنگام شدن صنعت نساجی در ایران شود.

«آیا در نمایشگاه با محصول؟ دستاورد یا ایده جدیدی حضور پیدا کرده بودید؟ در صورت پاسخ مثبت در مورد آن توضیحاتی ارائه فرمایید.»

یکی از مهمترین ویژگی یک سازمان رو به رشد نوآوری است. در حقیقت مجتمع کارخانجات ساینه به این دلیل از ثبات و

نساجی گاه رقابت آنچنان خصمانه هست که به نظر می رسد دو کشور که تا دیروز در جنگ بودند دارند برای تصاحب سهم بازار می جنگند. شرکت های دولتی نساجی که روزی در منطقه سرآمد کمیت و کیفیت بودند با ارسال فوج عظیم بیکاران غیر متخصص اول ورشکسته و بعد چون غنایم جنگی در اختیار کسانی قرار گرفت که می خواستند غنیمت خود را فقط اوراق کرده و تقسیم کنند. آیا همین صنایعی که اکنون هستند و باعث مباحث و افتخار همه ما می شوند، بیشتر شبیه بازماندگان از یک طاعون نیستند؟ که هریک آن چنان درگیر مشکلات برجا مانده از بی سیاستی ها هستند که بیش از آنکه به رشد و تعالی فکر کند باید به وحشت خود از مغلوب شدن بیاندیشد؟ علی رغم تاریخچه دردناک صنعت نساجی باید با جسارت اعتراف کنیم که صنعتگران فعلی در تلاش با این نا کارآمدی های موجود، آبدیده شده اند و اکنون با دست پر به میدان آمده اند. من و شمایی که این خطوط را در مجله نساجی امروز می نویسیم و می خوانیم، هر چند در واقع به نساجی امروز می پردازیم ولی نساجی فردا را می سازیم.

«هدف از حضور در نمایشگاه ایران تکس چه بود؟ تا چه میزان به اهداف خود دست یافتید؟ کیفیت و کمیت نمایشگاه را چگونه دیدید و پیشنهادات شما برای برگزاری نمایشگاه موفق تر و پربارتر در سال های آینده چیست؟ تا جایی که از تعریف دقیق نمایشگاه برمی آید، نمایشگاه امکان گرد هم آیی برای انتقال تجارب تولید، نوآوری، محصولات جدید، شناخت تازه واردها، جایگزین ها، جدید و کاربری های نو است.»

متأسفانه به دلیل بسته بودن محیط اقتصادی صنعتی ایران در شرایط تحریم ها، بخشی از این مسئولیت ها و اهداف امکان برآورده شدن در نمایشگاه های تخصصی ندارد. با