



به تولیدکنندگان داخلی اعتماد کنیم

تهیه و تنظیم: مینا بیانی

اشاره:

بیست و پنجمین نمایشگاه بین‌المللی ماشین‌آلات، مواد اولیه، منسوجات خانگی، ماشین‌های گلدوزی و محصولات نساجی که با نظارت انجمن صنایع نساجی ایران و همکاری جامعه متخصصین نساجی ایران و انجمن صنفی کارفرمایی تولیدکنندگان ماشین‌آلات و قطعات نساجی ایران توسط شرکت سامع پاد نوین به مدت چهار روز (۱۸ لغایت ۲۱ آذر ۹۸) برگزار شد، توانست ۱۸۶ شرکت داخلی و ۵۹ شرکت خارجی را در خود جای دهد. کل فضای سرپوشیده (ناخالص) ایران تکس امسال، ۲۲ هزار و ۹۸۸ متر مربع، متراژ (مفید) سرپوشیده داخلی آن ۱۱۴۳۳/۷۹ متر مربع و متراژ مفید سرپوشیده ارزی ۱۰۴۸ متر مربع بود. از کشورهای حاضر در این رویداد صنعتی می‌توان به چین، هند، ترکیه، ایتالیا، بلژیک، اسپانیا، استرالیا و اوکراین اشاره کرد.

شرکت‌کنندگان داخلی و خارجی در سالن ۳۸ به ارائه ماشین‌آلات نساجی، ماشین‌های گردباف، چرخ خیاطی، ماشین‌های گلدوزی، دوخت و برش، مشاوره و خدمات مهندسی، تشکلهای نساجی، مجلات تخصصی و تکنولوژی نانو پرداختند، سالن ۴۰ نیز به نمایش ماشین‌های دوخت و برش و مواد اولیه، سالن A و B ۴۴ به ارائه انواع الیاف اختصاص داشت. در سالن A و B ۴۱ انواع نخ و کالای خواب و منسوجات خانگی و در سالن ۳۵ رنگ و مواد اولیه به نمایش درآمدند.

نگاهی به آمار نمایشگاه ایران تکس سال ۹۷ نشان می‌دهد که متراژ کل نمایشگاه در سال گذشته ۱۹۸۷۴ متر مربع بود در حالی که ایران تکس امسال رشدی ۱۵ درصدی را تجربه کرد و به رقم ۲۲۹۸۸ رسید؛ همچنین تعداد شرکت‌های داخلی از ۱۴۸ شرکت با ۲۵ درصد رشد به ۱۸۶ شرکت رسید اما در تعداد شرکت‌های خارجی، شاهد افت قابل توجهی هستیم به طوری که از ۱۰۱ شرکت خارجی در سال گذشته به ۵۹ شرکت خارجی در سال ۹۸ کاهش یافته است. متراژ کل شرکت‌های داخلی نیز با ۳۹ درصد رشد نسبت به سال گذشته از ۸۰۴۹/۱۴ متر مربع به ۱۱۴۳۳/۷۹ متر مربع رسیده است اگرچه افت متراژ شرکت‌های خارجی از ۱۶۶۱ متر مربع به ۱۰۴۸ متر مربع را نباید فراموش کرد. در مجموع آمارها بیانگر استقبال گسترده و بیشتر شرکت‌کنندگان داخلی در مقایسه با شرکت‌های خارجی هستند که شاید مهم‌ترین دلیل این عدم استقبال را می‌توان در تحریم‌های بین‌المللی ایران و دشواری‌های تعاملات تجاری و مالی دانست. در نمایشگاه امسال نیز جامعه متخصصین به برگزاری چندین کارگاه آموزشی در زمینه رنگ‌های نساجی، فناوری نانو، تکمیل نساجی، چاپ دیجیتال در نساجی و ... پرداخت.



در حاشیه مراسم افتتاحیه، مهندس افسانه محرابی-مدیر کل صنایع نساجی، پوشاک و سلولزی وزارت صمت- تأکید کرد: بازنگری دستورالعمل «نحوه صدور گواهی فعالیت نمایندگان و شعب شرکت‌های خارجی پوشاک در ایران» به معنای رفع ممنوعیت واردات پوشاک نیست.

وی در خصوص دستورالعمل ساماندهی واردات و عرضه پوشاک، کیف و کفش و نحوه فعالیت نمایندگان و شعب شرکت‌های خارجی در ایران، افزود: با توجه به بررسی‌های به عمل آمده، گزارش‌ها و آمار منتشره از سوی ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز در سالیان اخیر، میزان واردات قانونی پوشاک حدود ۶ درصد از کل واردات برآورد شده است که علاوه بر تضییع حق و حقوق عمومی، موجب بروز مشکلات برای تولیدات داخلی و اشتغال مولد شده و معضلات ناشی از خروج غیرقانونی ارز را نیز به دنبال دارد.

این مقام مسئول با تأکید بر ضرورت حمایت هدفمند از تولیدات داخلی و ساماندهی واردات و عرضه، یادآوری کرد: در ۱۷ شهریورماه ۱۳۹۵ دستورالعمل «نحوه صدور گواهی فعالیت نمایندگان و شعب شرکت‌های خارجی عرضه‌کننده پوشاک در ایران» توسط وزیر وقت صنعت، معدن و تجارت ابلاغ شد.

مدیر کل صنایع نساجی، پوشاک و سلولزی وزارت صمت در این خصوص اضافه کرد: با عنایت به نام گذاری امسال به نام رونق تولید و با در نظر گرفتن ممنوعیت کالاهای مشمول، فرصت مناسبی جهت رفع نارسایی‌های اجرایی و نظارتی موجود در دستورالعمل و مبتنی نمودن آن بر مستندات قانونی لازم بوجود آمد.

وی ادامه داد: براساس موارد مطروحه، اصلاح و ویرایش این دستورالعمل با برگزاری ۱۵ جلسه مستمر کارشناسی با حضور نمایندگان حوزه‌های مرتبط و ارگان‌های ذیربط در پنج ماهه امسال با بهره‌گیری از نظرات و تجارب دستگاه‌های دولتی و نظارتی در بخش حاکمیت انجام گرفت.

وی با بیان اینکه پیش نویس اولیه برای تمامی دستگاه‌ها و ارگان‌های



و نساجی باید نیازهای خود را در یک برنامه دوساله و پنج ساله استخراج کنند، توضیح داد: اگر نیازها، اهداف و چشم انداز توسعه این صنعت مشخص باشد، می‌توان شاهد توسعه و پیشرفت این صنعت در مدت زمان کوتاهی بود.

وی در بخش دیگری از صحبت هایش با اشاره به تشکیل کنسرسیوم های صادراتی گفت: اگر تولید کنندگان سازماندهی شوند و کنسرسیوم ها شکل بگیرند این صنعت می‌تواند با توان رقابتی مناسب در نمایشگاه های مختلف بین المللی حضور پیدا کند و صادرات این صنعت و معرفی آن توسعه یابد.

سرپرست معاونت امور صنایع وزارت صمت همچنین از ادامه دار بودن مدیریت واردات پوشاک به کشور خبر داد. وی در مورد انتخاب صنعت نساجی به عنوان یکی از صنایع اولویت دار گفت: توان اشتغال زایی در این صنعت بسیار بالاست و به سمت رشته فعالیت‌هایی برای تأمین نقدینگی حرکت خواهیم کرد که دارای بیشترین بازدهی، ارزش افزوده بالا و اشتغال زایی هستند که نساجی و پوشاک به عنوان یکی از این صنایع دیده شده است.

نیارکی در مورد نمایشگاه‌های نساجی و پوشاک تهران هم گفت: برگزاری این نمایشگاه باعث مباحثات است به خصوص برندهای پوشاک ایرانی که حلقه آخر زنجیره نساجی قرار گرفته‌اند و حتی برخی موارد را بهتر و با کیفیت‌تر از نمونه‌های خارجی مشاهده کردم؛ امیدوارم وضعیت این صنعت هر روز بهتر از روز قبل شود.

محصولات خارجی برابری می‌کند. وی با اشاره به صادرات محصولات پوشاک و نساجی کشور بیان کرد: تولید و توسعه صادرات در یک زنجیره ارزش اتفاق می‌افتد و جای بسیار مباحثات دارد که چنین صناعی در کشور همچون تولید کنندگان حاضر در نمایشگاه فعال هستند.

صادقی نیارکی عمده ترین مشکل صنعت نساجی و پوشاک در کشور را واردات بخشی از مواد اولیه عنوان کرد و گفت: در نشست ها و پایش های تخصصی با دستگاه های ذیربط از جمله گمرک تصمیمات لازم به منظور تسهیل واردات مواد اولیه اتخاذ خواهد شد. سرپرست معاونت امور صنایع وزارت صمت در ادامه به احداث شهرک های تخصصی صنعت و پوشاک اشاره کرد و گفت: با تجمیع تولید کنندگان صنعت پوشاک و نساجی در یک مکان علاوه بر کاهش هزینه های تولید و همچنین حمایت از تولید داخل می‌توان به برند سازی در حوزه پوشاک بیشتر توجه کرد تا در بازارهای جهانی تولید کنندگان درخشش بیشتری داشته باشند.

وی برندسازی، تجمیع برندها و توسعه برند در حوزه پوشاک و صنعت نساجی را به عنوان یکی از سیاست های اولویت دار وزارت صمت عنوان کرد.

صادقی نیارکی بیان کرد: در حوزه پوشاک و نساجی با توجه به نیازمندی و تقاضایی که در این حوزه وجود دارد اگر بتوان منابع را تجهیز کرد هم اشتغال ایجاد می‌شود و هم صرفه جویی ارزی اتفاق می‌افتد.

این مقام مسئول با اشاره به اینکه تشکل‌های پوشاک

ذیربط و بخش خصوصی ارسال شده است، گفت: با اخذ نقطه نظرات اولیه، جلسات نهایی نمودن دستورالعمل با حضور نمایندگان ۲۵ دستگاه و ارگان ذیربط دولتی و بخش خصوصی آغاز که در حال حاضر ۴ جلسه تشکیل شده و براساس مصوبه چهارمین جلسه کارگروه مقرر شد پس از وصول پاسخ‌ها و اعلام نظرات، برگزاری جلسات کارگروه بمنظور بررسی و نهایی نمودن دستورالعمل اصلاحی موصوف صورت پذیرد.

مدیر کل صنایع نساجی، پوشاک و سلولزی وزارت صمت در پایان تصریح کرد: در شرایط حاضر ممنوعیت واردات پوشاک، تمرکز بر ساماندهی عرضه و نیز استفاده از ظرفیت‌های تولید داخل در راستای صیانت از حق و حقوق عمومی و نیز حمایت هدفمند از توسعه تولیدات داخلی پوشاک، کیف و کفش، در فرآیند بازنگری و تدوین دوباره این دستورالعمل مورد تأکید است، اما بازنگری در دستورالعمل به معنی رفع ممنوعیت واردات پوشاک نیست.

سرپرست معاونت امور صنایع وزارت صمت نیز که بازدیدکننده ویژه روز سوم برپایی نمایشگاه‌های ایران تکس و ایران مد بود گفت: از آنجا که در زمینه تولید پوشاک به خوداتکایی رسیده ایم و می‌توانیم نیاز داخل را تأمین کنیم، مدیریت واردات پوشاک همچنان ادامه دارد

مهدی صادقی نیارکی گفت: سطح تولیدات و محصولات ارائه شده در حوزه نساجی و پوشاک در این نمایشگاه در سطح قابل قبولی است که با

وی گفت: تولیدکنندگان الیاف کشور پاسخگوی نیاز بازار هستند البته کمبود مختصری در الیاف رنگی وجود دارد که امیدوارم بتوانیم این کمبود را هر چه سریع‌تر برطرف نماییم.

مدیر فروش الیاف گستر یزد تأکید کرد: تأمین مواد اولیه همچنان مشکلات خاص خود را دارد و مهم‌ترین دلیلی که باعث می‌شود بسیاری از واحدهای تولیدی با تمام ظرفیت کار نکنند، همین موضوع است.

به گفته عبدالرزاقی، صادرات الیاف به کشورهای مختلف از جمله ایتالیا امکان‌پذیر است اما در دسرهای نقل و انتقال پول، حمل و نقل، یافتن یک کشور ثالث به‌عنوان واسطه و ... به قوت خویش باقی هستند و آن قدر طی سال‌های اخیر مورد اشاره صنعتگران قرار گرفته که بیان آنها تکراری به نظر می‌رسد. در بازار ترکیه و اطراف هم می‌توان کار کرد اما ۳-۴ ماه است که گمرک ترکیه در مورد واردات الیاف از ایران به شدت سخت‌گیری می‌کند و اجرای آتی دامپینگ را با جدیت مورد پیگیری قرار می‌دهد.

وی، بازاریابی و جذب مشتری برای الیاف رنگی، دپدار سالیانه با مصرف‌کنندگان و سایر همکاران را از مهم‌ترین دلایل حضور الیاف گستر یزد در نمایشگاه نساجی تهران اعلام و از حضور در آن ابراز خرسندی نمود.

در تولید الیاف پلی‌استر به خودکفایی رسیده‌ایم

«شرکت الیاف شایان» از سال ۱۳۸۹ تاکنون تولیدکننده الیاف پلی‌استر در دنیر و رنگ‌های مختلف است و محصولات آن در صنعت لایی، پرکنی و بی‌بافت جهت تولید انواع شیت‌های لایی، صنعت فرش، موکت و کفپوش خودرو، تزئینات منزل، دکوراسیون داخلی منازل و مبلمان، عایق‌های رطوبتی، ژئوتکستایل و عروسک‌سازی قابل استفاده است.

وحید رحیمی - مدیر کارخانه - ابراز داشت: هر دو سال یک‌بار، واحد جدیدی به مجموعه افزوده می‌شود مانند «واحد تولید چیبیس بازیافتی پلی‌استر» و «واحد تولید گرانول پت از مواد بازیافتی»، همچنین دو سال

گلنار نصرالهی - مشاور وزیر صنعت، معدن و تجارت - هم ابراز داشت: در سال‌های گذشته بارها بحث عدم توجیه اقتصادی صنعت نساجی مطرح می‌شد و بانک‌های طرح‌های توسعه‌ای این صنعت را نمی‌پذیرفتند در حالی که نساجی از نظر وزارت صنعت، معدن و تجارت به دلیل اشتغال‌زایی بالا، توان صادرات و ایجاد ارزش افزوده قابل توجه به‌عنوان صنعت پیشران مدنظر قرار گرفته است و در زمینه تسهیلات دهی و توسعه نیز جزو اولویت‌هاست که ریزی با دستگاه‌های مختلف در این مورد انجام خواهد شد.

وی در مورد بازسازی و نوسازی خطوط تولید واحدهای نساجی هم ابراز داشت: نوسازی و بازسازی در اولویت نخست وزارت صنعت برای توسعه صنایع نساجی قرار دارد و برنامه‌های آن در استان‌های مختلف اعلام شده است.

نصرالهی، نمایشگاه نساجی امسال را از نظر کیفی بسیار عالی توصیف کرد و گفت: خوشبختانه تعداد شرکت‌کنندگان نمایشگاه، رشد چشمگیری نسبت به سال گذشته پیدا کرده است.

گفت‌وگو با تعدادی از شرکت‌کنندگان ایران تکس

۹۸

تولیدکنندگان الیاف کشور پاسخگوی نیاز بازار هستند از تولید الیاف رنگی با هدف تکمیل سبد محصولات «شرکت الیاف گستر یزد» مدت کوتاهی سپری می‌شود. حجم تولید این بخش بستگی به درخواست بازار دارد که خوشبختانه در حال حاضر درخواست بازار در وضعیت مناسبی به سر می‌برد اما باید مراحل تست انجام شود تا به کیفیت مورد نظر جهت ارائه محصول به بازار دست پیدا کنیم.

احمد عبدالرزاقی - مدیر فروش و بازاریابی - اضافه کرد: تعداد تولیدکنندگان الیاف ویرجین رنگی انگشت‌شمار هستند در حالی که درخواست این نوع الیاف در بازار قابل توجه است و بخش عمده این نیاز توسط الیاف رنگی چینی تأمین می‌شود اگرچه با توجه به بالا رفتن نرخ ارز، واردات الیاف همچون سال‌های گذشته به صرفه نیست.





احمد عبدالرزاقی - مدیر فروش و بازاریابی الیاف گستر یزد



مهین و خدیجه رحیمی (سمت چپ) - مدیر کارخانه الیاف شایان



الیاف ابریشم ماهان با بهره گیری از روش های نوآورانه و تعهد به تعالی سازمانی محصولات خود را به برندی برتر و منحصر به فرد برای مشتریان خود در هر سطحی از تقاضا تبدیل نموده است.

وی در مورد مواد اولیه مصرفی این شرکت گفت: پاره‌ای از مواد کمکی و قطعات این شرکت صرفاً وارداتی بوده و از کشورهایی نظیر چین و آلمان تأمین می‌شوند که متأسفانه به دلیل تحریم‌های یکجانبه با مشکل عدم واردات آنها مواجه هستیم. امیدواریم این مشکل به زودی مرتفع گردد. همچنین، مطلب اصلی مبحث مالی و فاینانس خارجی است که در حال حاضر به هیچ وجه حتی به صورت LC at sight هم این امکان فراهم نیست و این خود به دلیل کاهش نقدینگی منشأ بروز مشکلات بیشتری می‌باشد.

به اعتقاد این صنعتگر، واردات بی‌رویه محصولات نساجی از جمله پارچه، نخ و الیاف، صنعت نساجی را با رکودی بی‌سابقه روبرو نموده است. ممنوعیت واردات یا افزایش تعرفه برای محصولات نهایی مانند نخ می‌تواند منجر به حمایت از تولید محصولات داخلی باشد، زیرا واردات این محصولات کاهش می‌یابد.

وی ابراز امیدواری کرد با رفع تحریم‌های ظالمانه گذشته و به تبع آن افزایش صادرات و کنترل قانونی مبادی ورودی کشور صنعت نساجی رونق بگیرد که از این مورد شرکت ما نیز منتفع خواهد شد.

عضو هیئت مدیره گروه صنعتی و بازرگانی ابریشم ماهان اذعان داشت: مشارکت در نمایشگاه باعث می‌شود تا توانمندی واحدها و بنگاه‌های مختلف تولیدی به معرض نمایش گذاشته شود و زمینه برای دست‌یافتن به بازارهای جدید فراهم گردد. در همین راستا نمایشگاه بین‌المللی نساجی با اهداف معرفی توانمندی‌های صنعت، ارائه نوآوری‌ها و ابتکارات در چرخه تولید، ایجاد فضایی برای تحقیق و ارزیابی صنعتگران، متخصصان، کارشناسان و دانش پژوهان از صنعت نساجی، ایجاد فضای مناسبی برای مذاکرات تجاری و توسعه بازار داخلی و صادرات این صنعت، برگزار می‌گردد که امید است به این اهداف دست پیدا کنیم.

پیش واحد تولید دکمه نیز راه‌اندازی کرده‌ایم و با بهره‌گیری از ۱۵۰ نفر به تولید در صنعت نساجی ادامه می‌دهیم.

وی افزود: شرایط تحریم‌ها که همچنان پابرجا هستند اما پیش از شهریور ۹۷ توانستیم مشتریان جدیدی در رومانی و بلغارستان پیدا کنیم، به استان‌های بزرگ روسیه صادرات انجام دادیم، علی‌رغم آنتی دامپینگ ترکیه به روی الیاف ایران، ماهیانه بیش از ۲۰۰ تن الیاف به این کشور صادر کردیم. در حال حاضر صادرات به ترکیه کاملاً متوقف شده و فقط بازار عراق و اندکی بازار افغانستان (به صورت ریالی) باقی مانده است.

به گفته مدیر کارخانه الیاف شایان، خوشبختانه در بخش تولید الیاف پلی‌استر به خودکفایی رسیده‌ایم اگرچه در ظرافت‌های پایین‌تر همچنان واردات وجود دارد. در صورت نبود بازار عراق و افغانستان، تولیدکنندگان الیاف با مشکل فروش روبرو خواهند شد؛ از سوی دیگر هر روز شاهد راه‌اندازی یک واحد جدید تولید الیاف هستیم بدون این‌که مدیران آن به اشباع بازار یا مشکلات فروش توجهی داشته باشند. به اعتقاد رحیمی، فلسفه حضور در نمایشگاه، بازاریابی و پیدا کردن مشتریان جدید نیست بلکه می‌خواهیم حضور خود را به مشتریان فعلی اعلام نماییم. در واقع مشتری جدیدی اضافه نخواهد شد زیرا همان‌طور که اشاره کردم، بازار تولید الیاف پلی‌استر اشباع شده است.

کاهش نقدینگی و بروز مشکلات برای صنعتگران

از مهمترین محصولات «گروه صنعتی و بازرگانی ابریشم ماهان» می‌توان به الیاف پلی‌استر کتان تایپ و با ظرافت بالا (۱/۵ دنیر) و همچنین الیاف پلی‌استر سالید با ظرافت‌ها و رنگ‌های متنوع اشاره کرد که این الیاف از مواد اولیه ویرجین، ریسایکل و ترکیبی تهیه می‌شوند.

عباس نجفی - عضو هیئت مدیره - ادامه داد: این شرکت با استفاده از مواد اولیه ریسایکل (بازیافت شده) رسالت خود را در پاکسازی و حفظ محیط زیست انجام داده است. همچنین شرکت تولیدی

معرفی ایده‌های جدید و نوآوری کارآمد

نساجی داخلی را رونق ببخشیم باید در ابتدا با تأمین مواد اولیه که نخ نیز از آن مستثنا نیست؛ مسیر را برای کارخانجات بافندگی هموار کرده تا بتوانند به‌طور شبانه‌روز میزان پارچه‌های مورد نیاز را تأمین و به بازار عرضه کنند؛ بنده شخصاً فکر نمی‌کنم که استفاده منحصراً نخ ایرانی، جوابگوی این حجم از تقاضا از جانب کارخانجات بافندگی و مصرف‌کننده داخلی باشد.

وی در مورد تأثیرات تحریم‌ها نیز ابراز داشت: تحریم‌ها همان‌طور که از نامش مشخص است در هر جا و در هر زمان، محدودیت پیشرفت را به دنبال خواهد داشت، به‌عنوان مثال اگر بخواهیم با سرمایه‌گذاری در خرید ماشین‌آلات به‌روز خارجی در خط تولیدمان به نوعی کیفیت تولید را ارتقا دهیم و به مصرف‌کننده داخلی این اطمینان را بدهیم که همان کیفیت پارچه‌های خارجی را ما می‌توانیم در ایران با قیمت ارزان‌تر و تنوع بیشتر به آنان ارائه دهیم؛ بدهی است که ابتدا باید تحقیق کنیم چه کشورهایی حاضر به معامله با ایران هستند تا از آن طریق خط تولیدمان را ارتقا ببخشیم!

طبیعی اذعان داشت: به اعتقاد بنده، چالش اصلی اقتصاد ما من‌جمله در صنعت نساجی، عدم ثبات نرخ ارز است چرا که بارها به‌همین دلیل برای تأمین مواد اولیه کارخانه با چالش‌ها و مصائب فراوان مواجه شدیم. به‌طور مثال عرضه‌کننده مواد اولیه با فرض این که احتمال افزایش نرخ ارز وجود دارد و به تبع آن ممکن است از فروش آن ضرری متقبل شود؛ از عرضه آن به مصرف‌کننده امتناع کرده و کارفرمایان را با این حجم از مسئولیت به خاطر عدم تأمین به موقع مواد اولیه دچار تنش و اضطراب می‌گرداند که بنده شخصاً این رفتار را منطقی و حرفه‌ای نمی‌دانم و منصفانه نیست که تمامی این تالطم‌ها و بی‌ثباتی‌ها، مستقیماً تولیدکننده را هدف قرار دهد و متضرر اصلی گرداند.

مدیرعامل فام‌ایران در ادامه این گفت‌وگو به نمایشگاه نساجی تهران پرداخت و گفت: به هر حال لازمه پیشرفت و رقابت سازنده در هر صنعتی، حضور در نمایشگاه‌های مربوطه به منظور معرفی توانمندی‌ها،

«شرکت فام‌ایران» با مجهز کردن مجموعه خود در زمینه رنگرزی، چاپ و تکمیل انواع پارچه؛ قابلیت و توانایی انجام هر نوع سفارش و آمادگی رقابت با کالای خارجی و جلب رضایت مصرف‌کننده داخلی را اعلام می‌نماید. این مجموعه با در اختیار داشتن دانش و فناوری امروزی و به کارگیری تجربیات ۵۰ ساله و بهره‌گیری از مشاوره با مهندسیین مجرب ایرانی و خارجی، درصدد ارتقاء کیفیت تولیدات و خدمات خود برآمده است.

احمد طیبی - مدیرعامل - ضمن بیان موارد فوق افزود: مواد اولیه مصرفی از قبیل اسید استیک، سود پرک و ... داخلی می‌باشد و از طریق پتروشیمی عرضه می‌گردد که متأسفانه روند ناپایدار این شرکت از لحاظ افزایش قیمت لحظه به لحظه مواد من‌جمله اسید استیک و هم‌چنین از لحاظ عدم عرضه به موقع آن به کارخانجات، صنعت ما را دچار مشکل کرده است که حداقل انتظار ما از بازار داخل، تأمین به موقع مواد و ثبات نسبی قیمت آنها می‌باشد که امیدواریم مسئولین محترم به این مورد ترتیب اثر دهند.

به گفته این صنعتگر، برخی مواد مصرفی از قبیل رنگ‌ها و مواد کمکی آنها نیز از بازار خارجی در دسترس ما قرار می‌گیرد که آن هم متأسفانه از افزایش نرخ ارز تبعیت کرده و طبیعتاً ما را در تعیین قیمت تمام شده کالا دچار مشکل می‌کند؛ چراکه به اصول مشتری‌مداری پایبند می‌باشیم و برای برنامه و هدفی که مشتریان ما جهت پیشرفت خود در نظر گرفته‌اند، احترام فراوانی قائل هستیم و بر این اساس اگر بخواهیم ما هم به تبع بازار، هر لحظه قیمت خود را تغییر دهیم مسلماً مشتری‌هایمان هم دچار سردرگمی شده و مانع از تمرکز برای برنامه‌ریزی و اجرای اهداف آتی خود می‌شوند که این رفتار را اخلاقی و حرفه‌ای نمی‌دانیم و متأسفانه تاکنون تمامی این بی‌ثباتی قیمت‌ها و خسارات ناشی از آن را به طور یک‌طرفه متقبل شده‌ایم.

مدیرعامل فام‌ایران در پاسخ به این سوال که تا چه میزان با ممنوعیت واردات نخ موافق یا مخالف هستید؛ گفت: اگر بخواهیم با جدیت تمام، بازار



چهارمین نفری (سمت راست) - عضو هیئت مدیره ابریشم ماهان



مدیرعامل شرکت فام‌ایران





محسن رازی - مدیرعامل ماشین سازی رای



محمد وهاب زاده - مدیرعامل الوان ثابت



مواد اولیه تولید داخل با مشکلاتی مانند عدم کیفیت و ثبات قیمت مواجه هستیم. همچنین در زمینه مواد اولیه خارجی با مشکل قیمت بالا و عدم دسترسی به آنها در زمان مورد نیاز مسئله ساز است. وی ادامه داد: تحریم‌ها قطعاً تأثیرات منفی در نوسازی ماشین‌آلات خط تولید را دارند اما اگر تولیدکنندگان داخل، ماشین‌آلات با کیفیت تولید کنند تحریم‌ها نه تنها تأثیر منفی ندارد بلکه اثرات مثبت آن عدم خروج ارز و تهیه آنها از تولیدکنندگان داخل خواهد بود. به اعتقاد رازی، به دلیل عدم نوسازی ماشین‌آلات نساجی، اکثر شرکت‌های نساجی فاقد واحد تحقیق و توسعه هستند که این مورد باعث افزایش هزینه‌های تولید و عدم به‌روز رسانی محصولات می‌شود. وی هدف از شرکت در نمایشگاه را ارائه محصولات جدید طراحی شده شرکت متبوع خود اعلام کرد.

به گلابه عادت کرده‌ایم!

«شرکت الوان ثابت» به‌عنوان یکی از ارائه‌دهندگان رنگ، مواد شیمیایی و تعاونی نساجی یکی از شرکت‌کنندگان ایران تکس ۹۸ بود. محمد وهاب زاده - مدیرعامل - اگرچه واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات با توجه به تشدید تحریم‌ها و افزایش نرخ ارز دشوارتر از گذشته شده است اما در همین شرایط موفق به واردات خط تولید شدیم زیرا کارخانه نیاز به نوسازی و بازسازی مستمر است. وی اذعان داشت: بسیاری از صنعتگران نسبت به وضعیت فعلی صنعت نساجی گلابه مند و ناراضی هستند اما در عین حال به افزایش حجم تولید و توسعه فعالیت‌های خود می‌پردازند! متأسفانه به شکایت و به اصطلاح غر زدن عادت کرده‌ایم!

تولید را نمی‌توان متوقف کرد

«شرکت پایروس» با سابقه ۱۰ ساله در زمینه فروش دستگاه‌های چاپ به‌عنوان اولین شرکت واردکننده دستگاه‌های چاپ مستقیم بر روی پارچه‌های نخی، پنبه‌ای و پلی‌استر در بازار ایران پیش‌تاز می‌باشد. برتری دستگاه‌های چاپ این شرکت که با تکنولوژی روز دنیا همگام است، در کوتاه نمودن خطوط راه

تولیدات و تبلیغات آنها می‌باشد. در واقع نمایشگاه فرصت مناسبی است که شرایط ارتباط مستقیم تولیدکننده با مشتریان را به‌طور حضوری و بدون واسطه فراهم کند و از طریق مذاکره، تبادل اطلاعات و آگاهی‌های لازم بهتر صورت پذیرد.

وی اضافه کرد: خوشبختانه نمایشگاه ایران تکس ۲۰۱۹ در مقایسه با سال‌های قبل، بسیار درخشان‌تر، قوی‌تر و جذاب‌تر بود. حضور پر شور و فعال تولیدکنندگان داخلی، جو بسیار گرم و امیدوارکننده‌ای ایجاد کرد و با مشاهده اکثریت غرفه‌های ایرانی و اندک غرفه خارجی، نوید دلگرم‌کننده و انگیزه‌بخش به‌وفور احساس می‌شد. طبیعی در پاسخ به این سوال که آیا در این نمایشگاه با دستاورد یا ایده جدیدی حضور پیدا کرده‌بودید؛ تأکید کرد: قطعاً همین‌طور است در غیر این صورت صرفاً تکرار توانمندی‌های قبلی و به‌نمایش گذاشتن محصولات قبلی، جز اتلاف وقت و هزینه، پیامد دیگری به دنبال نخواهد داشت!

وی اظهار داشت: سال قبل با راه‌اندازی سیستم شابلون‌سازی و عکاسی لیزری با متد ماوراءبنفش و معرفی این قابلیت، اطمینان اجراء هر نوع طرح یا هر نوع ظرافت طراحی را به مشتریان اعلام کردیم و امسال نیز با خرید دستگاه‌های تکمیل‌کننده پارچه جهت دستیابی به کیفیت عالی و لطافت مطلوب، مشتری‌هایمان را شگفت‌زده کرده و مجذوب برای استفاده از کالای ایرانی گرداندیم. مدیرعامل فام‌ایران در پایان متذکر شد: این مجموعه سعی دارد برای هر سال با معرفی ایده‌های جدید و نوآوری کارآمد به منظور پیروزی شدن در رقابت با کالا خارجی در نمایشگاه حضور به عمل آورد.

تأثیرات منفی تحریم‌ها در نوسازی ماشین‌آلات

«شرکت ماشین‌سازی رازی» فعالیت خود را در زمینه ساخت ماشین‌آلات نساجی از سال ۱۳۸۰ شروع کرده و با تکیه بر توانایی مهندسان جوان تاکنون توانسته به موفقیت‌های چشمگیری دست پیدا کند. محسن رازی - مدیرعامل - ابراز داشت: مواد اولیه هم از داخل و هم از خارج تهیه می‌شود و در رابطه با



احسان یار احمدی - مدیرعامل پاپیروس



محمدرضا زاغری (سمت راست) - مدیر بازرگانی بهشوران الیهیاری



اندازی واحد چاپ پارچه تا فضای ۴۵ متر مربع بوده و این بدان معناست که دیگر نیازی به تجهیزات آماده سازی پارچه و همچنین دیگ بخار پیش و پس از عملیات چاپ نمی‌باشد. خوشبختانه این سیستم مورد استقبال تولیدکنندگان مطرح کالای خواب در ایران قرار گرفته است چراکه کاهش محسوس در قیمت تمام شده را در بر دارد.

احسان یار احمدی - میرعامل - بیان داشت: تولید را نمی‌توان متوقف کرد لذا تولیدکنندگان علی‌رغم افزایش هزینه‌های تولید و نوسانات نرخ ارز به کار ادامه می‌دهند اما افزایش قیمت محصول نهایی نیز اندازه‌های دارد و باید به فکر توان مالی مردم نیز بود. یار احمدی که دبیر انجمن سازندگان دستگاههای چاپ دیجیتال نیز هست، در این زمینه گفت: تشکلی در این زمینه در چین وجود دارد که اهداف بازارهای جهانی و حرکت چندسال آینده را مشخص و به اعضا اعلام می‌کند. برای مثال دنیا در حال حاضر به سمت پوشاک کشفاف حرکت می‌کند و به این ترتیب خط فکری به سازنده‌ها ارائه می‌دهد و یا واحد تحقیقات و شناسایی بازار به کسب اطلاعات مورد نیاز و خواسته مصرف کننده نهایی می‌پردازد و بر اساس داده‌های موجود، گزارشی تهیه و در اختیار سازندگان ماشین‌آلات قرار می‌دهند تا با در نظر گرفتن نیاز بازار، تولید کنند. به این ترتیب تولیدات به‌صورت هدفمند و در چارچوب مشخص صورت می‌گیرد و بازار فروش آن نیز تضمین شده است. تمایل بسیاری در پیاده سازی این سیاست در ایران داشتیم اما متأسفانه به دلایل مختلف موفق به انجام این کار نشدیم.

مدیرعامل پاپیروس تاکید کرد: در صورت رفع تحریم‌ها و نوسانات نرخ ارز، قطعاً تعداد شرکت‌کنندگان نمایشگاه به مراتب افزایش پیدا می‌کرد.

تمرکز بر رنگ‌رزی و تنوع رنگ

«شرکت بهشوران الیهیاری» فعال در زمینه رنگ‌رزی و تکمیل پوشاک خام دوخته شده در نمایشگاه نساجی تهران، «کتاب مرجع رنگ بهشوران» را با هدف

ارائه کالیته تخصصی و هم‌نشینی رنگ‌ها در تیراژ حدود دو هزار نسخه منتشر کرده تا تولیدکنندگان پوشاک بتوانند هم‌نشینی ۲۴۰ رنگ (که در ایران بیشتر عمومیت دارند) مخصوص پارچه کتان را در کنار همدیگر مشاهده کنند، تهیه و تدوین این کتاب که یک منبع اطلاعاتی قابل توجه در مقوله رنگ‌بندی محسوب می‌شود حدود دو ماه به طول انجامیده است.

محمدرضا زاغری - مدیر بازرگانی - اظهار داشت: خوشبختانه این کتاب مورد استقبال تولیدکنندگان و فعالان نساجی و پوشاک قرار گرفته است و معتقدند در این صنعت با کمبود منابع اطلاعاتی مواجهیم. وی در مورد ایده تدوین این کتاب گفت: برای رفع نیازهای مشتریان اهمیت فوق‌العاده‌ای قائل هستیم از سوی دیگر روند حرکت بازار را به دقت رصد می‌کنیم به این ترتیب در پروژه‌های بعدی، با نیاز و خواسته مشتریان بیگانه نیستیم و کتاب «مرجع رنگ بهشوران» نیز طبق نیاز مشتریان تهیه شده و در اختیار آنان قرار می‌گیرد.

زاغری، از تکمیل شعبه دوم بهشوران الیهیاری در شهرک صنعتی عشق‌آباد خبر داد و گفت: به یاری خداوند، فروردین ۹۹ این شعبه راه‌اندازی خواهد شد و سعی می‌کنیم تا آن زمان استانداردهای ایزو را دریافت نماییم که به محض رفع تحریم‌ها و باز شدن درب‌های کشور به روی برندهای خارجی، موفق به جذب همکاری آنان شویم و طبعاً سرمایه‌گذاران خارجی همکاری با شرکت‌هایی در ایران را ترجیح خواهند داد که دارای استانداردهای بین‌المللی و معتبر باشند.

مدیر بازرگانی بهشوران الیهیاری، گفت: دانش فنی ما بسیار بالا اما تجهیزات اتمان قدیمی است و سال‌هاست به دلیل گران، تحریم و همکاری محدود شرکت‌های اروپایی در فروش دستگاه به ایران، خطوط تولید اغلب کارخانه‌ها متعلق به ۳۰ سال پیش است که در کاهش کیفیت محصول نهایی نقش موثری ایفا می‌کند.

وی تصریح کرد: در حال حاضر تمام تمرکز ما بر روی رنگ‌رزی و تنوع رنگ است زیرا به دلیل ممنوعیت



را در اختیار داشت، کافی بود یک رقیب خارجی از این موضوع مطلع شود تا با ورود به بازار ایران به راحتی سهم بازار را به انحصار خود درآورد اما در صورت افزایش تعداد رقیبان، ورود افراد جدید به مراتب دشوارتر می‌شود؛ البته وجود رقیبان کم‌تجربه‌تر و غیر حرفه‌ای‌تر، به تلاطم بازار دامن می‌زند و چه بسا کیفیت محصولات آنان در مقایسه با برندهای با سابقه‌تر، چندان چشمگیر نباشد.

وی اضافه کرد: راک شیمی چهار مرتبه به‌عنوان صادرکننده نمونه انتخاب شده است اما در حال حاضر با تمرکز بر صنعت چرم‌سازی و نفت، گاز و پتروشیمی همچنان به صادرات ادامه می‌دهد. در سال‌های دور، محصولات نساجی ما به ترکیه و روسیه صادر می‌شد اما به مرور زمان و با افزایش توان تولیدکنندگان مواد شیمیایی ترکیه، صادرات به این کشور بسیار محدود و اندک شد، از سوی دیگر پس از بهبود روابط سیاسی ترکیه و روسیه، بازار مواد شیمیایی روسیه در انحصار ترکیه قرار گرفت.

زهتاپچیان اذعان داشت: امروزه کرایه‌های حمل و نقل محموله‌های صادراتی از طریق کشتی چندبرابر شده است زیرا سیستم کشتیرانی ایران تحریم است و باید هزینه‌های بیشتری برای حمل و نقل بار توسط کشتی تقبل کنیم؛ این محدودیت‌ها در زمینه واردات مواد اولیه نیز وجود دارند به طوری که مواد اولیه مورد نیاز چندبرابر بیشتر از قیمت واقعی به دستمان می‌رسند.

قائم‌مقام مدیرعامل راک شیمی از حضور در ایران تکس ۹۸ ابراز رضایت نمود و گفت: خوشبختانه فرصت مناسبی برای تجدید دیدار با صنعتگران نساجی ایجاد شده است.

نیامده‌ایم کرب ناز را متلاشی نمی‌ایم

«کارخانجات نساجی کرب ناز» با هدف تولید نخ تکسچره و انواع پارچه پلی استر در سال ۱۳۶۴ تأسیس شد و نخستین محصولات این مجموعه سال ۱۳۷۶ روانه بازار مصرف شد. این کارخانه در سال‌های بعد با مسائل و مشکلات متعدد روبرو و در آستانه ورشکستگی و توقف کامل قرار گرفت. پس

واردات پوشاک، حجم تولید بالا رفته و نیاز به تنوع و کیفیت مطلوب، افزایش پیدا کرده است و در این میان تنوع رنگ به تولیدکنندگان برای پر کردن جای خالی برندهای خارجی کمک خواهد کرد.

زاغری یادآور شد: نسبت به سال‌های گذشته، جسارت مردم در انتخاب رنگ‌های متفاوت بیشتر شده اما عموم جامعه از رنگ‌های خاموش بیشتر استقبال می‌کنند.

وی گفت: در نمایشگاه امسال با هدف معرفی ایده‌های جدید به‌شوران الهپاری مانند اجرای رنگ‌های ابر و بادی روی پارچه‌های ایرانی و همچنین معرفی کتاب و کالیته رنگ‌ها به مخاطبان حضور پیدا کرده‌ایم و بر این باوریم زمانی از عهده مسئولیت اجتماعی خود با موفقیت برخوردار خواهیم آمد که دانش و اطلاعات را به دیگران منتقل نماییم.

بازگشت به صنعت نساجی

«گروه صنعتی راک شیمی» که سی‌امین سالگرد تأسیس خود را مهر امسال جشن گرفت، در ۱۲ صنعت به تولید انواع مواد شیمیایی تخصصی برای صنایع نفت، گاز، پتروشیمی، نساجی، آرایشی بهداشتی، بتن، کشاورزی، چرم، مس، سرب و روی می‌پردازد. محصولات راک شیمی در صنعت نساجی شامل اسپین فینیش، نرم‌کن، آنتی استاتیک، ضد کف، مواد افزودنی تخصصی و ... است. این مجموعه به دلیل تمرکز بر خط تولید جدید خود یعنی سولفور سدیم حدود یک‌سال از حوزه نساجی دور شد، همچنین با توجه به مسائل اقتصادی، فعالیت در صنایعی که گردش نقدینگی آن ضعیف‌تر بود را کاهش داد اما مدتی است که بار دیگر فعالیت در صنعت نساجی را از سر گرفته است.

سعید زهتاپچیان - قائم‌مقام مدیرعامل - گفت: طی یک‌سال اخیر، تنوع محصولات و رقیبان در زمینه مواد شیمیایی بیشتر شده است. دیگر بازار در انحصار یک یا دو شرکت خاص قرار ندارد و مجال برای رقابت سالم به وجود آمده است در سال‌های گذشته سایر کشورها به این بازار انحصاری چشم طمع می‌دوختند. برای مثال اگر راک شیمی ۷۰ درصد بازار

کارخانه از سال ۱۳۱۸ تا ۱۳۳۷ برق قسمتی از شهر مشهد را تأمین می‌کرد و دارای زورخانه، دامداری و نانوايي هم بود. مدیران مجموعه بر سودآموزی و ایجاد تشکیل کلاس‌های آموزشی موسوم به اکابر و ایجاد اشتغال برای زنان بدسرپرست یا بی‌سرپرست توجه ویژه داشتند.

نساجی خسروی در حال حاضر سالیانه ۵۲۰۰ تن نخ در سیستم ریسندگی پنبه‌ای (نخ نمره ۳۰ انگلیسی) و سالیانه ۱۲ میلیون متر مربع پارچه خام سیستم تاری - پودی تولید می‌کند. ۲۵ درصد نخ‌های این مجموعه در واحد بافندگی مستقر در همین کارخانه مصرف می‌شود و مابقی در بازار سراسر کشور از جمله اصفهان، تبریز، تهران و ... به فروش می‌رسد. همچنین حدود ۹۰۰ تن نخ دولا در سال تولید می‌کند.

وی ادامه داد: با توجه به رهنمودهای رهبر معظم انقلاب و تولید آستان قدس رضوی مبنی بر اشتغال‌زایی و جلوگیری از واردات، پیش از تشدید تحریم‌ها مراحل خرید ماشین‌آلات رینگ نخ شانه و کامپکت انجام شد و به امید خداوند تولید سالیانه ۲۲۵۰ تن نخ شانه شده از اواخر امسال به تولیدات شرکت افزوده می‌شود.

فدیشه‌ای افزود: باید در زمینه واردات مصالح کشور و تولیدکنندگان به دقت مورد توجه قرار گیرد، طبعاً برخی از نخ‌ها در ایران با کیفیت بسیار خوب تولید می‌شوند و لزومی به واردات آنها وجود ندارد اما نخ‌هایی که تولید داخل ندارند و مورد نیاز مبرم واحدهای بافندگی هستند، باید از خارج کشور تهیه شوند.

به گفته وی، در کشور ما سالیانه حدود ۶۰-۶۵ هزار تن پنبه تولید می‌شود در حالی که نیاز کشور بین ۱۵۰ تا ۱۸۰ هزار تن است که برای جلوگیری از توقف واحدهای تولیدی به دلیل کمبود مواد اولیه، مابه التفاوت این رقم باید وارد شود.

مدیرعامل نساجی خسروی تصریح کرد: سال گذشته نمونه پارچه تولیدی این شرکت را به سوئیس و ایتالیا فرستادیم و کیفیت کار کاملاً مورد تأیید آنان قرار گرفت اما از نظر قیمت به توافق نرسیدیم.

از حواشی فراوان در واگذاری این مجموعه، سرانجام در سال ۱۳۹۸، کلیه سهام کرپ ناز به هلدینگ عبدخدایی انتقال یافت.

عبدالمجید عبدخدایی - مدیرعامل - گفت: ما نیامده‌ایم کرپ ناز را متلاشی نماییم بلکه می‌خواهیم این کارخانه قدیمی را احیاء نماییم. برخلاف ادعاهای موجود این کارخانه نه امکانات خاصی داشت که از آن سوءاستفاده نماییم و نه نیازی به استفاده از این امکانات داشتیم!

وی افزود: برخی تولیدکنندگان خواستار جلوگیری از واردات FDY و DTY شده‌اند اما در واقع یک رانت دیگر شکل می‌گیرد! تمام کارخانه‌های ذوب‌ریسی کشور (که تعداد آنها زیاد هم نیست) در شرایط مالی بسیار خوبی به سر می‌برند و مشکل خاصی ندارند اما چرا برای تأمین منافع این اقلیت، باید کل واردات متوقف شود؟ آیا برای مثال این کارخانه‌ها قادر به رفع نیاز تولیدکنندگان داخلی به نخ ۶۰ ATY یا نخ ۳۰ اسپان هستند که مانع واردات آنها می‌شوند؟ مگر غیر از این است که می‌خواهند نخ‌های FDY و DTY را با چند برابر قیمت بفروشند؟ آن‌گاه واردکنندگان نخ‌های باکیفیت‌تر را مزاحم تلقی می‌نمایند! اگر این دوستان قدرت مقابله با واردات و دغدغه حمایت از تولید داخلی را دارند، بهتر است توان خود را صرف جلوگیری از واردات پارچه کنند!

وی از حضور در نمایشگاه نساجی تهران و استقبال بازدیدکنندگان از غرفه کرپ ناز ابراز رضایت نمود.

تحت هر شرایطی به تولید ادامه می‌دهیم

علی فدیشه‌ای - مدیرعامل «شرکت نخ‌ریسی و نساجی خسروی خراسان» - وابسته به آستان قدس رضوی، این مجموعه با حدود ۸۰ سال سابقه را یکی از قدیمی‌ترین، موفق‌ترین، به روزترین و فعال‌ترین شرکت‌های نساجی ایران دانست. نام کارخانه از عنوان امیر کیخسرو یکی از زرتشتیان پارسیان هند که نقش موثری در راه‌اندازی و رونق کارخانه دارد؛ برگرفته شده است.

فدیشه‌ای در بخش دیگر این مصاحبه به بیان تاریخچه نساجی خسروی پرداخت و گفت: این



مدیران کرپ ناز



علی فدیشه‌ای (سمت راست) - مدیرعامل نساجی خسروی خراسان





یونس فقید نو (نفر دوم از سمت چپ) - رئیس هیئت مدیره کهن تاج کیمیا



بیشتر با بازار در ایران تکس حضور پیدا کرده‌ایم و خوشبختانه با بازخوردهای مثبتی مواجه شده‌ایم.

عدم ثبات در بازار ارز؛ چالش مهم صنعت نساجی

«شرکت کهن تاج کیمیا» با حفظ نمایندگی‌های قبلی، تولید مواد شیمیایی نساجی که تکنولوژی تولید آنها در ایران موجود است؛ را در دستور کار خود قرار داده و واحد جدید آن با هدف تولید مواد شیمیایی اوایل سال ۹۹ در شهرک صنعتی صفادشت افتتاح خواهد شد.

یونس فقید نو - رئیس هیئت مدیره - عنوان داشت: شاید تنها چالش مهم صنعت نساجی عدم ثبات در بازار ارز و کمبود مواد اولیه در تمام سطوح از ریسندگی تا تولیدکنندگان پوشاک باشد. به عبارت بهتر بازار، بازار خوبی است و خوشبختانه شرایط پرداخت بدهی‌ها در سطح مطلوب برای کارخانه‌ها قرار دارد اما تمام فعالان صنعتی، وضعیت موجود را ناپایدار می‌بینند زیرا افزایش نرخ ارز، مسائل گمرکی، مشکلات واردات برای تمام واحدهای ریسندگی، بافندگی، رنگرزی، چاپ و تکمیل مصداق دارد و می‌توان گفت چالش مشترک صنعتگران نساجی به شمار می‌آیند و سایر مشکلاتی که قبلاً با آن درگیر بودند مانند ورود کالای قاچاق به مراتب کم‌رنگ‌تر و کم‌اثرتر شده‌اند. مبارزه با قاچاق جدی‌تر دنبال می‌شود، هزینه قاچاق بالا رفته و مانند سال‌های گذشته چندان مقرون به صرفه نیست.

وی در مورد ممنوعیت واردات نخ گفت: شاید این اقدام به نفع یک اقلیت ریسنده باشد اما در نهایت دود آن به چشمان تمام صنف خواهد رفت و از طرفی با بالا رفتن قیمت نخ، قیمت تمام شده محصولات غیرقابل رقابت می‌شود. در حال حاضر فرصت بسیار ارزشمندی پیش آمده تا ایران به‌عنوان قطب پوشاک خودی نشان دهد اما به دلیل گران بودن نخ، این فرصت طلایی عملاً از دست می‌رود.

فقیدنو اذعان داشت: اگرچه تمام تولیدکنندگان محصولات باکیفیت و استاندارد، سرگرم تولید و فروش هستند اما نخ را به قیمت بالا تهیه می‌کنند یا قادر به تأمین رنگ مورد نیاز نیستند و یا نمی‌توانند قطعات یدکی ماشین‌های خود را وارد نمایند...

وی با اشاره به این مطلب که خوشبختانه حتی یک متر پارچه و یک کیلو نخ در انبارهای کارخانه موجود نیست؛ گفت: تمام محصولات خود را به فروش می‌رسانیم چون هدف نهایی ما بقای شرکت است نه کسب سود؛ لذا برای دستیابی به این هدف تمام تلاش خود را به عمل می‌آوریم. تحت هر شرایطی به تولید ادامه می‌دهیم و به لطف خداوند هیچ‌گاه تعدیل نیرو نداشته‌ایم به مشتریان خود وفادار و متعهدیم.

فدیشه‌ای در پاسخ به این سوال که تا چه میزان وضعیت مطلوب این شرکت در تولید و فروش نخ و پارچه، مرهون آستان قدس رضوی است؛ گفت: این نهاد هیچ تأثیری در روند کار شرکت ندارد. تمام مشتریان اذعان دارند که نخ و پارچه‌های نساجی خسروی در بازار به سرعت به فروش می‌روند و معتقدیم از زمانی که فعالیت خود را در این مجموعه آغاز کرده‌ایم؛ زندگی مان آرام‌تر و کسب و کارمان برکت بیشتری پیدا کرده است. مشتریان را تحت هیچ شرایطی تنها نمی‌گذاریم و حاضر به تقبل زیان‌های مالی می‌شویم تا آنان ضرر نکنند زیرا مشتریان را شریکان خود می‌دانیم تا وقتی آنها باشند ما نیز وجود داریم و به تولید ادامه می‌دهیم و این تفکر کوچک‌ترین ارتباطی به تحت پوشش قرار داشتن نساجی خسروی ندارد.

مدیرعامل نساجی خسروی از الحاق واحد دوزندگی به این مجموعه طی سال‌های آتی خبر داد و گفت: پس از تولید نخ ظریف شانه شده، سراغ چاپ و رنگرزی پارچه خواهیم رفت و در مورد تولید پارچه چادر مشکی نیز برنامه‌هایی مدنظر قرار داده‌ایم؛ در مراحل بعدی نیز سراغ تولید پوشاک خواهیم رفت. به اعتقاد فدیشه‌ای، تولیدکننده نیازمند حمایت و پشتیبانی دولت است، دولتمردان باید وسط میدان بیایند زیرا ماندن در کنار گود هیچ فایده‌ای به حال صنعتگر ندارد. در کنارمان باشند و رفع مشکلات خارج از حیطه و توانایی بخش خصوصی را برعهده بگیرند.

وی در مورد حضور نمایشگاهی گفت: برای دیدار با مشتریان، جذب مخاطبان جدید و برقراری تعاملات

ریسک بسیار بالای واردات مواد اولیه

«شرکت هینزا شیمی» از سال ۱۳۸۳ فعالیت خود را در زمینه تولید رزین‌های امولسیون پایه آب و مواد تعاونی نساجی آغاز کرد، این شرکت زاینده شرکت سیزال است که سابقه‌ای طولانی در زمینه تأمین مواد شیمیایی دارد.

کامیار صفی‌نژاد- مدیرعامل- اضافه کرد: رزین‌های پایه آب در تولید فرش ماشینی، موکت، تکمیل پارچه، رنگ‌سازی، چسب چوب و کاشی مورد استفاده قرار می‌گیرد. مواد تعاونی نساجی نیز طیف گسترده‌ای را در برمی‌گیرد و روغن‌های اسپین فینیش، انواع آنتی استاتیک‌ها، روغن‌های کاردینگ در خط تولید منسوجات نباخته، صابون‌ها، دیسپرس‌کننده‌ها، نرم‌کن‌های سیسلکونی و ... را در برمی‌گیرد.

وی اضافه کرد: صنعتگران تمایل دارند در صورت وجود کالای باکیفیت ایرانی، با توجه به شرایط مناسب خرید و سهولت دسترسی به تولیدکننده، مواد اولیه مورد نیاز را از داخل تأمین کنند؛ ضمن این که در شرایط فعلی واردات سخت است اما در بعضی موارد، مصرف‌کنندگان روی مواد شیمیایی تولید داخل مقایسه‌های اشتباهی انجام می‌دهند برای مثال ویسکوزیته یک کالا پایین است و خواص شیمیایی و فیزیکی خاصی دارد که ثابت می‌ماند، گاهی اوقات ویسکوزیته به دلایلی بالاتر می‌رود اما متأسفانه تغییر ویسکوزیته را این‌گونه تعبیر می‌کنند که داخل کالا آب زده شده است در صورتی که چنین نیست!

صفی‌نژاد خاطرنشان کرد: بخشی از مواد اولیه مصرفی ما وارداتی است که شرایط تهیه آن سخت شده و مجبوریم تمام مبلغ پروفرا را ابتدا بپردازیم، همچنین ۳۵ درصد کل پروفرا را بانک به‌عنوان تضمین مدنظر قرار می‌دهد، بعضی از همکاران به دلیل سوابق مالیاتی مثبت، پس از مذاکره با بانک این رقم را به ۱۰ درصد کاهش می‌دهند اما تمام پول را باید یک‌جا پرداخت کنیم در حالی که نمی‌دانیم مواد اولیه چه زمانی و با چه شرایطی به دستمان می‌رسد! به طور کلی واردات مواد اولیه ریسک بسیار بالایی دارد، محصولات اروپایی را نمی‌توان به صورت

مستقیم وارد کرد و استفاده از واسطه نیز افزایش چند برابری هزینه‌ها را در پی دارد. ضمن این که رکود نسبی در بازار تمام تولیدکنندگان و فعالان صنعت نساجی را تحت تأثیر قرار می‌دهد؛ امیدوارم این رکود افزایش پیدا نکند!

به اعتقاد مدیرعامل هینزا شیمی، با حضور در نمایشگاه‌های تخصصی کاملاً موافق هستیم زیرا طی ملاقات‌های نمایشگاهی، اطلاعات و دانش فنی منتقل می‌شود (حتی اگر منجر به فروش یا خرید مواد اولیه نشود)

تأثیر ممنوعیت واردات نخ در رونق بازار داخلی

«شرکت الیاف پرسپولیس» تولیدکننده نخ‌های POY FDY و تکسچره است. ابوالفضل دلاوری- مدیرعامل- گفت: ممنوعیت واردات نخ در رونق بازار بسیار موثر بوده و باعث افزایش فعالیت واحدهای تولیدی شده است و حاشیه سود به سطحی می‌رسد که ادامه تولید منطقی جلوه می‌کند. به طور کلی تولیدکنندگان نخ در کشور از نظر کیفیت و قیمت، توانایی رفع نیازهای واحدهای پایین دستی را دارند. وی یادآور شد: یکی از بزرگ‌ترین مشکلات ما این است که وام با نرخ دلار ۳-۴ سال پیش دریافت کردیم اما موظفیم با نرخ فعلی ارز آن را بازگردانیم که این اقدام از عهده بسیاری از واحدهای تولیدی برنمی‌آید و چاره‌ای جز توقف کار برایشان باقی نمی‌ماند.

دلاوری در مورد نمایشگاه ایران تکس گفت: با هدف بازاریابی و بررسی روند حرکتی بازار در نمایشگاه حضور پیدا کرده‌ایم و خوشبختانه بازدیدکنندگانی از ترکیه و سوریه نیز به غرفه ما مراجعه کرده‌اند.

تلاش برای واردات ماشین‌آلات مدرن و به روز

«شرکت نصر دوخت ماشین» به مدیریت محمدرضا صادقی، تهیه و توزیع انواع ماشین‌آلات تخصصی، قطعات و لوازم یدکی تولید پوشاک، منسوجات و کفش را برعهده دارد.

وی گفت: با توجه به تلاش برای واردات ماشین‌آلات مدرن و به روز برای تولیدکنندگان کشور و رفع



کامیار صفی‌نژاد (سمت چپ) - مدیرعامل هینزا شیمی



ابوالفضل دلاوری (نقشه وسطا) - مدیرعامل الیاف پرسپولیس





مهندس رضا صادقی (سمت چپ) - مدیر عامل نصر دوخت ماشین



مدیران افه (EFFE)



مدیران هشت بهشت کیش



معاونان ایران



در ایران فراهم شود و نیاز به واردات کمتر شود. کما این که شرکت افه نیز از قطعه‌سازی فعالیت خود را در صنعت نساجی آغاز کرد و با افزایش توان مالی و دانش فنی به ماشین‌سازی روی آورد؛ ما نیز می‌توانیم این فرایند را با موفقیت طی کنیم.

مسئول بخش فنی کهن تاج کیمیا بیان داشت: سطح برگزاری نمایشگاه و استقبال بازدیدکنندگان فراتر از انتظارات ما بود و گاهی اوقات آن قدر سرگرم پاسخ به مشتریان می‌شدیم که امکان بازدید از سایر غرفه‌های نمایشگاه را پیدا نمی‌کردیم!

تقاضای بازار به مراتب بیشتر از میزان عرضه است

«شرکت هشت بهشت کیش» تولید و تأمین انواع نخ پلی‌استر نیمه آرایش یافته (POY) سفید مات و رنگی، انواع نخ تکسچره (DTY) سفید و رنگی، انواع نخ تکسچره صفر تاب، نخ‌های فیلامنت، انواع نخ لاکرا و ملانژ (سفید و رنگی) در فیلامنت‌های مختلف را برعهده دارد و تمام فعالیت‌های بازرگانی و تولیدی این مجموعه با برند «آقای نخ» انجام می‌شود.

محسن نواب - مسئول بازرگانی و خرید خارجی - گفت: ممنوعیت واردات نخ در راستای حمایت از تولید داخلی و جلوگیری از خروج ارز صورت گرفته اما تقاضای بازار به مراتب بیشتر از میزان عرضه است و در برخی موارد کیفیت نخ‌های داخل، نظر صنعتگران را تأمین نمی‌کند به همین دلیل واردات نخ اجتناب ناپذیر به نظر می‌رسد.

وی اضافه کرد: نوسان قیمت نفت، اثرات بسیاری بر قیمت محصولات پتروشیمی می‌گذارد و این اتفاق برای انواع نخ‌های پلی‌استر نیز رخ داد و قیمت نخ‌های خارجی بسیار پایین آمد البته از مرداد ماه تاکنون قیمت مواد اولیه در مجتمع‌های پتروشیمی کاهش یافته و دیگر واردات آن مقرون به صرفه نیست.

وی خاطرنشان کرد: معرفی برند آقای نخ به فعالان صنعت نساجی مهم‌ترین دلیل حضور ما در نمایشگاه نساجی تهران است.

دغدغه آنان در این زمینه، نسبت به سال‌های گذشته بازدیدکنندگان بیشتری داشتیم و فکر می‌کنم امسال، سال خوبی برای تولیدکنندگان باشد. با کمک خداوند تاکنون توانسته‌ایم ماشین‌آلات مورد نیاز صنعتگران را به هر طریقی به دست آنان برسانیم، این کار بسیار سخت بود اما در نهایت موفق به انجام آن شده‌ایم.

صادقی در مورد امکان تولید ماشین‌آلات صنعتی در ایران گفت: طراحی و تولید ماشین‌های فوق پیشرفته فعلاً در ایران امکان‌پذیر نیست و شاید بتوان در آینده حرکاتی در این زمینه انجام داد.

مدیرعامل نصر دوخت ماشین، نمایشگاه امسال را بسیار مطلوب و پربار دانست و گفت: بازدیدکنندگان فراوانی به ما مراجعه کردند و توانستیم مشاوره‌های فنی و اقتصادی موثری به آنان ارائه دهیم.

استقبال فراتر از انتظار بازدیدکنندگان ایران تکس ۹۸

«شرکت افه (EFFE) ترکیه» که «شرکت کهن تاج کیمیا» نمایندگی انحصاری آن را در ایران برعهده دارد؛ از سال ۲۰۰۰ میلادی به طور تخصصی فعالیت خود را در زمینه تولید دستگاه‌های استنتر آغاز کرده است و همکاری‌های گسترده‌ای با شرکت‌های معتبر اروپایی دارد.

امید فقید نو - مسئول بخش فنی و اتوماسیون کهن تاج کیمیا - گفت: استنترهای این مجموعه، رقیب شرکت‌های اروپایی مانند بروکنر با همان کیفیت اما قیمت مناسب‌تر است. طی سه سال گذشته موفق به فروش ۹۲ دستگاه استنتر به کل دنیا از جمله اروپا، آمریکای جنوبی و آسیای جنوب شرقی شده‌اند. در ایران نیز ۴ دستگاه فروخته‌اند که سه دستگاه آن در حال کار است و دستگاه چهارم در آستانه ورود به ایران می‌باشد.

وی افزود: خوشبختانه تحریم‌های ایران هیچ‌گونه اختلالی در روند تعامل افه به وجود نیاورده و طی روزهای برپایی نمایشگاه نساجی تهران، مورد استقبال صنعتگران ایرانی قرار گرفته است.

فقید نو تصریح کرد: امیدوارم سطح تکنولوژی و دانش فنی تولیدکنندگان ایرانی به سطحی برسد که امکان طراحی و تولید دستگاه‌های مدرن و پیشرفته

آشنا می‌شویم که به توسعه روابط کاری و تعاملات تجاری و صنعتی با آنان منتهی می‌شود.

مشتریان قدیمی بهترین مبلغ ما هستند

محمد میرجلیلی - مدیرعامل شرکت سیما نساج یزد و مجری نمایشگاه‌های تخصصی بین‌المللی صنعت نساجی استان یزد - ابراز داشت: حدود هجده سال در زمینه طراحی و ساخت دستگاه‌های آزمایشگاهی نساجی به فعالیت می‌پردازیم و به تازگی یک واحد تولید نخ‌های DTY در استان یزد به نام «نگارین نخ یزد» راه‌اندازی کرده‌ایم.

وی گفت: سیما نساج یزد یکی از نخستین واحدهایی در کشور است که در زمینه طراحی و ساخت ماشین‌آلات آزمایشگاهی فعالیت خود را آغاز کرد و ابتدا طبق ماشین‌های خارجی به طراحی و تولید می‌پرداخت اما در حال حاضر مشغول ساخت ماشین‌های آزمایشگاهی در بخش شیمی نساجی، علوم الیاف، رنگرزی، چاپ و تکمیل، فیزیک الیاف و کنترل کیفیت الیاف است. به دلیل ارتباط نزدیک با دانشگاه‌ها و مراکز علمی در مورد مباحث تخصصی و فنی با مشکل خاصی روبرو نیستیم اما به دلیل عدم ثبات مسائل اقتصادی، نمی‌توان محصولات را با یک قیمت مشخص و ثابت به مشتریان عرضه کرد زیرا بخش عمده‌ای از قطعات مورد نیاز به خصوص در بخش الکترونیک، وارداتی است و طبیعتاً نوسانات نرخ ارز، قیمت‌گذاری ماشین‌آلات را دچار اختلال می‌کند.

میرجلیلی ادامه داد: همواره فهرستی از مشتریان سیما نساج یزد را در اختیار متقاضیان جدید قرار می‌دهیم تا نسبت به کیفیت و دقت عملکرد دستگاه‌های ساخت ما اطمینان کامل حاصل نمایند، در واقع مشتریان قدیمی بهترین مبلغ ما به شمار می‌آیند.

وی در مورد نمایشگاه نساجی یزد نیز گفت: این نمایشگاه فعالیت خود را از سال ۱۳۸۵ آغاز کرد و از سال ۱۳۹۰ با هدف برپایی موفق‌تر و پربارتر به صورت دو سالانه برگزار می‌شود. یازدهمین دوره این نمایشگاه بیستم تا بیست و چهارم خرداد ۹۹

نیازی به واردات الیاف پلی‌استر وجود ندارد

«شرکت یکتا الیاف شرق» در زمینه تولید الیاف هالو، کتان تایپ (بازیافتی و ویرجین) و الیاف تخصصی مانند میکرو به فعالیت می‌پردازد و در سال‌های آینده برنامه‌هایی جهت تولید نخ پلی‌استر و پارچه مدنظر قرار داده است.

بهرنگ بهنیا - مدیر کارخانه - گفت: صنعت نساجی دارای اصلاح مختلفی مانند دولت، صنعتگر، دانشگاه و تشکل‌های صنفی و تخصصی است. عملکرد دولت در بخش بانکی، امور مالیاتی، گمرکات جهت ورود تجهیزات و مواد اولیه، نوسانات نرخ ارز و ... متغیر و بی‌ثبات است، دانشگاه‌ها نیز از توجه به مسائل صنعتی دور افتاده‌اند برای مثال در دانش فناوری نانو به پیشرفت‌های بسیار چشمگیری دست یافته‌ایم اما این علوم چندان در صنعت کاربردی نشده‌اند، عملکرد تشکل‌ها نیز موثر نبوده است و کمتر روی تکنیک‌های مهندسی کار کرده‌اند؛ متأسفانه هر یک از این اصلاح جداگانه به فعالیت خود ادامه می‌دهند و ارتباط موثر و مستمری با یکدیگر ندارند.

وی اذعان داشت: درد اینجاست که صنعت نساجی همچنان به صورت سنتی اداره می‌شود و روابط احساسی غیرمدیریتی بر آن حاکم است، نسل جوان از این صنعت وازده شده است کما این که تعداد دانشجویان رشته نساجی هر سال کاهش پیدا می‌کند.

به گفته بهنیا، در شرایط فعلی تولیدکنندگان الیاف بیشتر غمخوار صنایع پایین دستی خود هستند تا این که به فکر کسب سودهای کلان باشند.

مدیر کارخانه یکتا الیاف ابراز خرسندی نمود که ایران در بخش تولید الیاف پلی‌استر از نظر کمی و کیفی به رشد قابل توجهی دست یافته و نه تنها نیازی به واردات این محصول وجود ندارد بلکه گام‌های موثری در بخش صادرات (به خصوص الیاف هالو) به آسیای میانه، عراق، افغانستان و ... برداشته شده است.

بهنیا در مورد نمایشگاه ایران تکس گفت: نمایشگاه بهترین فرصت برای ملاقات با مشتریان و شنیدن نقطه نظرات آنهاست، همچنین با مشتریان جدید



مدیران شرکت یکتا الیاف شرق



محمد میرجلیلی - مدیرعامل شرکت سیما نساج یزد





علی اصغر مهری - مدیرعامل مهرسان سازه فیدار مهام



حسین‌های حسینی - مدیرعامل آریا فاما ترانسفر



ناصر عبادی (سمت چپ) - مدیرعامل باتیک



مشترک با شرکت افه ترکیه در زمینه تولید استنتر انجام داده‌ایم که امیدوارم به نتایج امیدوارکننده‌ای منتهی شود.

تولیدکنندگان با انگیزه بیشتری به تولید ادامه می‌دهند

«شرکت آریا فاما ترانسفر» به مدیریت سیدهای حسینی در زمینه ارائه خدمات چاپ سابلیمیشن پارچه و لباس فعال است. وی هدف از حضور در نمایشگاه نساجی تهران را اعلام افزایش ظرفیت تولید این مجموعه به مشتریان برشمرد و گفت: تولید چسب مخصوص صنعت کیف، کفش، چرم و رومبلی را به فعالیتهای شرکت اضافه کرده‌ایم و این نمایشگاه از تمام نمایشگاه‌هایی که امسال در آن حضور داشتیم، برایمان موثرتر و مفیدتر بوده است.

حسینی در مورد افزایش ظرفیت آریا فاما ابراز داشت: وضعیت بازار داخل با توجه به کنترل قاچاق نسبت به سال گذشته به مراتب بهتر شده و تولیدکنندگان با انگیزه بیشتری به تولید ادامه می‌دهند. البته سوءمدیریت‌ها، صدور قوانین خلق‌الساعه و عدم ثبات در تصمیم‌گیری‌ها برای فعالان اقتصادی بسیار آزاردهنده است. امیدوارم شاهد تثبیت نرخ ارز باشیم تا تولیدکننده و صادرکننده تکلیف خود را بدانند و همچنان شاهد تداوم مبارزه با قاچاق باشیم.

به سازندگان ایرانی ماشین‌آلات صنعتی اعتماد کنیم

ناصر عبادی - مدیرعامل - ۳۲ سال سابقه در زمینه نصب ماشین‌آلات رنگرزی، چاپ و تکمیل دارد و چهار سالی است که در قالب «شرکت خدمات گستر عبادی با نام تجاری باتیک» به تولید دستگاه‌های چاپ سیلندری در کشور می‌پردازد. این دستگاه‌ها در گذشته از ترکیه وارد کشور می‌شدند اما این شرکت با اعمال تغییرات کلی و به روز رسانی سیستم‌های تولید دستگاه‌های خارجی، موفق به تولید ماشین‌آلاتی شده که از نظر مصرف آب و برق و خشک‌کردن پارچه‌ها برای تولیدکنندگان مقرون به صرفه است؛ همچنین به ارائه خدمات پس از فروش در سراسر کشور نیز می‌پردازد.

عبادی افزود: شش ماه به طول کشید تا اولین دستگاه

برپا خواهد شد. برای تمرکز بیشتر سه سالی است که گروه کالایی منسوجات و فرش ماشینی به صورت مستقل برگزار می‌شوند و ششم تا نهم اسفند ۹۸ شاهد برگزاری سومین نمایشگاه منسوجات یزد و چهارمین نمایشگاه فرش ماشینی یزد خواهیم بود. مدیرعامل سیمانساج به استقبال چشمگیر بازدیدکنندگان از نمایشگاه نساجی تهران نیز اشاره کرد.

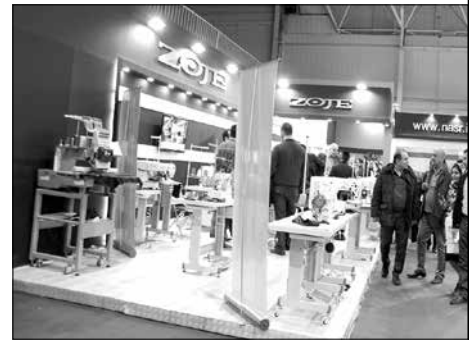
طراحی و تولید ماشین‌آلات براساس نیاز مشتریان و بازار

«شرکت مهرسان سازه فیدار مهام» تولیدکننده دستگاه‌های نساجی است. علی اصغر مهری - مدیرعامل - در مورد جدیدترین محصولات این شرکت گفت: طی دو سال اخیر تعداد دستگاه‌های تولیدی خود را افزایش دادیم و آخرین دستاورد ما دستگاه کامپکت فرآرو است که حدود ۱۵ دستگاه آن را پیش فروش کرده‌ایم. در بخش فنی مدعی هستیم که این دستگاه نسبت به مشابه خارجی خود هیچ چیزی کم ندارد، در زمینه قیمت هم دستگاه خارجی ۹۴ هزار یورو فروخته می‌شود در حالی که قیمت دستگاه ما به مراتب پایین‌تر از این رقم است. مهری افزود: طراحی و تولید ماشین‌آلات براساس نیاز مشتریان و بازار ساخته می‌شود تا برای هر دو طرف مقرون به صرفه باشد.

مدیرعامل مهرسان تصریح کرد: خوشبختانه بسیاری از صنعتگران نساجی به توان سازندگان ماشین‌آلات نساجی در ایران اعتماد کرده‌اند و به محض کسب اطلاع از تصمیم ما برای ساخت یک دستگاه جدید، اعلام آمادگی خود را برای خرید آن اعلام کردند که به آنان گفتیم بهتر است دستگاه را در نمایشگاه نساجی تهران مشاهده کنند و در صورت تأیید عملکرد آن، مراحل عقد قرارداد را طی نمایند. خوشبختانه هیچ نقصی در دستگاه وجود ندارد و مشکلی نیز توسط بازدیدکنندگان عنوان نشده است. مهری از حضور در نمایشگاه ایران تکس ابراز خرسندی نمود، استقبال بازدیدکنندگان از دستگاه‌های شرکت مهرسان را چشمگیر و مطلوب توصیف کرد و گفت: مذاکراتی جهت همکاری



مسعود سیفی - مدیر تبلیغات و روابط عمومی نوارباف



را ساختیم و آن را در نمایشگاه سال گذشته نساجی تهران عرضه کردیم اما امسال موفق به فروش هشتمین دستگاه خود شده‌ایم. استنتر دستگاه بسیار حساسی است و کمتر سازنده‌ای، ریسک تولید آن را قبول می‌کند و در این زمینه سازندگان اروپایی، حرف اول بازار را می‌زنند اما موفق به تولید خشک‌کنی شده‌ایم که اغلب بازدیدکنندگان وقتی آن را از دور مشاهده می‌کند، تصور می‌کنند پروکتر است!

وی با اعلام این مطلب که بخش رنگرزی، چاپ و تکمیل را کاملاً می‌شناسم و حتی بر عیوب ماشین‌آلات موجود این بخش هم کاملاً واقف هستم؛ در مورد صادرات دستگاه‌های شرکت تحت مدیریت خود گفت: این دستگاه را با هدف صادرات ساخته‌ایم و مذاکراتی با ازبکستان، مصر و ترکیه نیز انجام داده‌ایم. هیچ کاری هم با تحریم‌ها نداریم و تمام موانع را با توکل به خداوند و تلاش روزافزون یکی پس از دیگری پشت سر می‌گذاریم اما نیازمند حمایت دولت هستیم چون این دستگاه را با قرض و بدهی ساخته‌ام و از کمک فرزندان و دوستان برای ساخت آن استفاده کرده‌ام. دستگاه تصفیه پسماندهای رنگرزی هم برای حفظ محیط زیست و عدم آلوده کردن آب‌های زیر زمینی متعلق به نسل‌های آینده این مرز و بوم اختراع کرده‌ام اما دولت هیچ کمکی در ثبت این اختراع به عمل نیاورد. عبادی از تمام جوانان، دانشجویان و علاقه‌مندان به ساخت دستگاه‌های نساجی جهت بازدید از کارگاه صنعتی خود دعوت به عمل آورد و گفت: درب کارگاه به روی تمام دوستان باز است و تمایل دارم رقیبان بیشتری در بازار داخلی وجود داشته باشد که به تولید دستگاه پردازد زیر وجود رقیب در پویایی و رشد یک مجموعه بسیار موثر است.

وی از صنعتگران و تولیدکنندگان ایرانی خواست به هموطن خود در ساخت دستگاه‌های نساجی اعتماد کنند تا بتوانند با روحیه و انگیزه مضاعف دستگاه‌های قابل رقابت با مشابه ترکیه و آلمانی بسازد.

عبادی با انتقاد از امکانات محدود نمایشگاه در حمل و نقل ماشین‌آلات و دستگاه‌های صنعتی گفت: سال گذشته یکی از دستگاه‌های ما از جرثقیل به پایین

پرتاب شد و خراب شد اما هیچ‌کسی خسارت آن را پرداخت نکرد و گفتند باید آن را بیمه می‌کردید! امسال هم که جرثقیل از خارج نمایشگاه گرفتیم، مسئولان برگزاری نمایشگاه خواهان دریافت مبالغی هستند! پس چطور دستگاه رادر نمایشگاه عرضه کنیم؟ آیا مانند چینی‌ها، کاتالوگ و بروشور تحویل مشتریان بدهیم؟ شرکت‌کننده چینی پس از مشاهده دستگاه ما، خواهان خرید آن شده اما به وی گفتم به شرطی دستگاه به شما می‌فروشم که تقلب نکنید و اگر قرارداد خرید صد دستگاه را منعقد می‌کنید، حاضر به فروش به شما هستیم. نه این که یک دستگاه بفروشم و سال آینده آن را کپی کنید و چند برابر بیشتر از قیمت دستگاه من به ایرانیان بفروشید!

نکته دیگر در برگزاری نمایشگاه ساعت نامناسب برگزاری آن است. کدام صنعتگر و کارخانه‌دار را سراغ دارید که هشت صبح راهی نمایشگاه شود و پنج بعداز ظهر در اوج ترافیک خیابان‌های تهران به شرکت یا منزل خود بازگردد؟!

شرایط و فروش نخ به مراتب بهتر شده است

«شرکت تولیدی نوارباف» در سال ۱۳۶۳ راه‌اندازی شد و در سال ۱۳۸۴ یکی از برندهای آن با نام «ظریف نخ» به بازار عرضه شد. ظریف نخ حدود ۱۰ سالی است که در زمینه تولید نخ‌های پلی‌استر FDY و POY (از ۱۰۰ تا ۷۰۰ دینیر) و نوارهای سراجی به تولید می‌پردازد. محصولات این شرکت عمدتاً در تولید فرش ماشینی، پرده، پارچه‌های میلی، فاستونی، حوله، تشک‌های خوشخواب کاربرد دارد.

مسعود سیفی - مدیر تبلیغات و روابط عمومی - ضمن ارائه توضیحات فوق افزود: این واقعیت که توان تولید برخی از نخ‌ها در کشور وجود ندارد؛ کاملاً درست است و هیچ شکی در واردات آنها وجود ندارد اما بعضی از نخ‌ها با کیفیت مطلوب و قیمت مناسب در کشور تولید می‌شوند و در بسیاری از موارد توان رقابت با مشابه خارجی را دارد؛ پس واردات این قبیل نخ‌ها دور از منطق و انصاف است. پیش از ممنوعیت واردات نخ، این محصول از چین آن هم نصف قیمت تولید داخل وارد می‌شد و به هیچ عنوان قادر به



حسین ولیزاده - مدیر کارخانه شیمیایی ولیزاده



حمید خطایی - نماینده فروش تهران پیمان سپاهان



نیستیم اما رنگ‌های مورد نیاز وارداتی هستند که با مشقت و تحمل مشکلات فراوان آنها را تأمین می‌کنیم، در زمینه مواد شیمیایی (مانند آب اکسیژنه) تا سال گذشته از محصولات وارداتی استفاده می‌کردیم اما به این فکر افتادیم که مواد مذکور را از داخل کشور تهیه کنیم لذا با تعدادی از تولیدکنندگان مواد شیمیایی مذاکراتی انجام دادیم و در این زمینه دیگر وابسته به مواد شیمیایی خارجی نیستیم و تولیدات داخلی از نظر قیمت و کیفیت پاسخگوی نیازهای ما هستند.

وی گفت: با هدف تکمیل اطلاعات بازار و آگاهی از سلیقه، نیاز و خواسته مشتریان در نمایشگاه نساجی تهران حضور پیدا کرده‌ایم تا چشم‌انداز بهتری از تولیدات و محصولات برای سال‌های آینده ترسیم نماییم.

تأثیر تحریم‌ها در شکوفایی استعداد های تولیدکنندگان داخلی

«شرکت پیمان سپاهان» تولیدکننده پتوهای مسافرتی، پارچه‌های صد درصد اکریلیک برای تولید شلوار، مانتو، سارافون، پالتو، کلاه، شال گردن، پشت گردنی، کوسن، تشک مسافرتی و روتختی است.

حمید خطایی - نماینده فروش تهران - گفت: مواد اولیه مصرفی عمدتاً تولید داخلی است و کیفیت و قیمت آن برای مشتریان قابل قبول می‌باشد البته گزینه دیگری در بازار وجود ندارد و مجبورند برای ممانعت از توقف واحدهای تولیدی خود از این محصولات استفاده کنند.

وی اضافه کرد: حدود دو سال پیش در یکی از نمایشگاه‌های ترکیه حضور پیدا کردیم و برای اغلب بازدیدکنندگان باورکردنی نبود چنین محصولات باکیفیت و متنوعی تولید ایران است و با تعجب می‌پرسیدند مگر صنعت نساجی ایران تا این حد توانمند است؟! هنگام انعقاد قرارداد فروش، عنوان کردند محصولات ما باید دارای استاندارد مختص ترکیه باشد به همین دلیل موفق به صادرات نشدیم. به گفته خطایی، تحریم‌ها در شکوفایی استعدادها و توانمندی تولیدکنندگان داخلی بسیار موثر بود اما

رقابت نبودیم و بیشتر شرکت‌ها تا مرز ورشکستگی هم پیش رفتند اما امروز شرایط و فروش نخ به مراتب بهتر شده است و به لطف خداوند، خطر توقف کارخانه را پشت سر گذاشته‌ایم.

وی گفت: یک نوع روغن نساجی در کشور تولید نمی‌شود و مجبور به واردات آن هستیم ولی چهار بار فرایند ارسال را عوض کردیم زیرا هر مرتبه بانک‌های مورد نظر ما تحریم می‌شدند! در نهایت یک‌سال طول کشید تا از طریق یک کشور سوم و با تقبل هزینه‌های سنگین، روغن مورد نیاز کارخانه را تأمین کردیم. در مورد واردات ماشین‌آلات و قطعات یدکی نیز همین گرفتاری‌ها وجود دارد...

سیفی اظهار داشت: برای افزایش تعداد مشتریان در نمایشگاه حضور پیدا کرده‌ایم البته صحبت و مذاکره در نمایشگاه فراوان انجام می‌شود باید بعد از نمایشگاه بررسی کرد کدامیک از این صحبت‌ها منجر به عقد قرارداد فروش و جلب مشتری جدید خواهد شد.

توان رقابت با ترکیه و چین را داریم

«شرکت صنایع نساجی ولیزاده» از سال ۱۳۵۹ فعالیت خود را در زمینه تولید البسه زیر مردانه، زنانه و بچه‌گانه آغاز کرده است و ۱۰ سال بعد، تولید پارچه پنبه‌ای، پلی‌استر و پلی‌استر-پنبه، کش و رکاب البسه زیر به تولیدات مجموعه اضافه شد.

حسین ولیزاده - مدیر کارخانه - گفت: در زمینه تولید البسه زیر مردانه موفق به تولید پارچه‌های بسیار باکیفیتی شده‌ایم که توان رقابت با ترکیه و چین را داریم و به سهم خود، دست آنان را از بازار البسه زیر کشور کوتاه کرده‌ایم، پس از تولید پارچه، واحد رنگرزی، چاپ (غلثکی) و تکمیل نیز به تدریج راه‌اندازی شدند. با توجه به گستردگی نیاز بازار داخلی، بخش عمده تولیدات ما در داخل عرضه می‌شود و فعلاً برنامه‌ای برای صادرات نداریم.

مدیر کارخانه نساجی ولیزاده یادآور شد: مواد اولیه مصرفی ما عمدتاً تولید داخلی است که در بسیاری از موارد کیفیت بسیار خوب و قابل رقابت با مشابه خارجی دارند و با مشکل خاصی در این زمینه مواجه

عرضه مستقیم این مجموعه توزیع می‌شوند که خوشبختانه با توجه به اعتبار و پیشینه درخشان یزدباف، جایگاه خوبی در میان مصرف‌کنندگان به دست آورده است.

وی از محل این غرفه در نمایشگاه گلایه‌مند بود و گفت: جای ما چندان مناسب نیست و بازدیدکنندگان اندکی به این سالن مراجعه می‌کنند؛ ضمن این که اطلاع‌رسانی و تبلیغات مربوط به برپایی نمایشگاه اندک بود و بسیاری از فعالان صنایع نساجی از آن بی‌خبر هستند.

ارائه مشاوره به تولیدکنندگان و فعالان نساجی و پوشاک

«شرکت سپید فام کیمیا» در زمینه ارائه مشاوره به شرکت‌های رنگرزی، چاپ و تکمیل و تأمین مواد اولیه مشغول فعالیت است.

سپیده گرم‌رودی - مدیر بازرگانی - ابراز داشت: در اثنای برگزاری نمایشگاه نساجی تهران، بسیاری از تولیدکنندگان پوشاک جهت دریافت مشاوره به ما مراجعه کرده‌اند و به دنبال کسب اطلاعات بیشتر جهت ارتباط با تولیدکنندگان توانمند و مطرح پارچه هستند. همچنین مشکلات فنی مربوط به چاپ و تکمیل را با ما در میان می‌گذارند که تلاش خود را برای پاسخگویی به این دوستان به عمل می‌آوریم. وی گفت: مشکل اصلی ما این است که به دلیل تحریم، تبادلات اطلاعات و دانش فنی به طور گسترده و شفاف با جامعه جهانی انجام نمی‌شود و پیشرفت‌های علمی سایر کشورها به سرعت به ایران منتقل نمی‌گردد، همچنین متأسفانه برخی کارخانه‌داران تمایل دارند که خود را مسلط به تمام علم و دانش روز نساجی نشان دهند و توجه و اعتماد چندانی به بخش مهندسی ندارند.

گرم‌رودی ضمن ابراز رضایت از حضور در ایران تکس ۹۸ عنوان داشت: بسیاری از کارخانه‌ها و واحدهای تولیدی خارج از شهر هستند و نمی‌توانیم در طول سال به تمام آنها سر بزنیم اما در نمایشگاه فرصت ملاقات و مذاکره مستقیم با آنان به وجود می‌آید؛ امیدوارم در سال‌های آینده به مقوله اطلاع‌رسانی و تبلیغات نمایشگاه توجه بیشتری صورت گیرد تا

محدودیت‌های بسیاری در بخش‌های مالی، بانکی و تهیه مواد اولیه و ماشین‌آلات مدرن به وجود آورده است. وی یادآور شد: متأسفانه غرفه پیمان سپاهان در سالنی قرار گرفته که هیچ ارتباطی به صنف ما ندارد البته در زمینه اخذ غرفه، دیر اقدام کردیم و به ناچار این محل را برگزیدیم.

کیفیت متغیر برخی از مواد اولیه تولید داخل

«شرکت یزدباف» سال ۱۳۳۵ راه‌اندازی شده و تولیدکننده انواع پارچه‌های پنبه‌ای، مخلوط الیاف پنبه اعم از پلی‌استر، ویسکوز و نایلون است.

کربلایی اکرمی - مسئول واحد تحقیق و توسعه - گفت: در سال‌های دور یزدباف به تولید پارچه‌های چیت می‌پرداخت و پس از تحقیقات گسترده و به روز رسانی ماشین‌آلات، تولید پارچه‌های ملحفه‌ای عریض با تنوع بالا در دستور کار قرار گرفت که از نظر کیفیت توان رقابت با مشابه خارجی را دارد.

یزدباف دارای بخش ریسندهی (شامل دو خط ریسندهی الیاف کوتاه (سیستم اوپن‌اند و رینگ) و دولاتاب، سالن‌های مقدمات و بافندگی مجهز به ماشین‌آلات مجهز چله پیچی و آهار جهت تولید انواع پارچه‌های شلواری (جین و کتان)، پیراهنی، ملحفه‌ای، پرده‌ای، ماتویی، چادر مشکی، رومبلی و پتویی سبک با ترکیب پنبه، الیاف مصنوعی و مخلوط، واحد رنگرزی، چاپ و تکمیل است و به تازگی چاپ روسری‌های عریض را آغاز کرده است.

وی اضافه کرد: کیفیت برخی از مواد اولیه تولید داخل، متغیر است و نمی‌توان به طور کامل به آن اطمینان داشت، واردات مواد اولیه نیز با توجه به تحریم‌ها سخت‌تر شده است و تهیه رنگ و مواد شیمیایی خارجی به دلیل وجود نمونه‌های تقلبی با سختی انجام می‌گیرد، به طور کلی تهیه و تأمین مواد اولیه یکی از معضلات همیشگی ماست اما با لطف خداوند و مدیریت توانمند و منحصر به فرد آقای ضرابیه، علی‌رغم تمام مشکلات و کمبودها به تولید ادامه داده‌ایم و اشتغال ۸۰۰ نفر نیروی شاغل مجموعه را حفظ کرده‌ایم.

به گفته کربلایی، محصولات یزدباف در فروشگاه‌های



کربلایی اکرمی - مسئول واحد تحقیق و توسعه یزدباف



سپیده گرم‌رودی - مدیر بازرگانی سپید فام کیمیا





نویسنده: سامعی - مدیرعامل ساتکس



رژ مهاجر - رئیس هیئت مدیره پایلونگ



سیدمحمد هادی مصباح - مدیرعامل میکرو ونچ کویر



داشتیم اما امسال تصمیم گرفتیم با حضور در نمایشگاه نساجی، مخاطبان و فعالان این صنعت را با محصولات ساتکس آشنا کنیم؛ کما این که برخی بازدیدکنندگان پس از مشاهده کیفیت و تنوع بالای محصولات ما تصور می کردند غرفه خارجی هستیم!

تمایل طرف‌های خارجی به تعامل با ایران

رژ مهاجر - رئیس هیئت مدیره شرکت تایوانی پایلونگ - فعال در زمینه واردات ماشین آلات گردبافی ابراز داشت: افزایش نرخ ارز تأثیراتی بسیاری بر واردات دستگاه‌های پایلونگ به ایران شده است زیرا از دو طرف تحت تحریم قرار گرفته‌ایم! از یک سو تحریم‌های بین‌المللی و از سوی دیگر سخت‌گیری‌های شدید دولت در زمینه واردات ماشین آلات صنعتی.

به گفته مهاجر، طرف‌های خارجی تمایل بسیاری به تعامل با ایران دارند و حاضر نیستند بازار گسترده و توانمند ایران را به سادگی از دست بدهند حتی از طریق واسطه نیز حاضرند با ایران کار کنند.

مدیرعامل جی ال ماشین، بزرگ‌ترین چالش تولیدکنندگان نساجی را تأمین مواد اولیه و تهیه ماشین آلات جدید دانست و گفت: به تازگی مونتاژ ماشین‌های گردبافی را در ایران شروع کرده‌ایم اما فعلاً امکان تولید کامل آن مهیا نیست زیرا بسیاری از قطعات و سوزن‌های آن وارداتی هستند.

مهاجر در زمینه نمایشگاه نساجی تهران گفت: خوشبختانه استقبال خوبی از این نمایشگاه به عمل آمده است اما اغلب بازدیدکنندگان با مشکل نقدینگی دست و پنجه نرم می کنند و در صورت حمایت دولت از واحدهای کوچک و متوسط، امکان رشد و توسعه آنها فراهم خواهد شد.

در تولید پارچه گردباف به خودکفایی رسیده‌ایم

«شرکت میکرو ونچ کویر» به مدیریت سیدمحمد هادی مصباح از سال ۱۳۹۰ تاکنون در زمینه تولید انواع پارچه‌های گردباف فعال است و به گفته وی، کامل‌ترین مجموعه گردبافی در ایران به شمار می‌آید.

بازدیدکنندگان بیشتری در جریان برپایی آن قرار بگیرند

قابل رقابت با مشابه چینی هستیم

«شرکت نساجی مجیر اسپادانا با نام تجاری ساتکس» با ۳۵ سال سابقه در زمینه تولید پارچه‌های صد درصد فیلامنت قابل استفاده در تولید کیف، کفش، چمدان، برزنت‌های ضد آب، پارچه‌های سایبان و چادر مسافرتی، روکش تریلر، وانت و باربری، پارچه کوله کوهنوردی، پارچه کیسه خواب، پارچه چادر کوهنوردی و پارچه‌های مبتنی بر فناوری‌های پیشرفته فعال است.

نوید صامتی - مدیرعامل - عنوان داشت: پارچه‌های های تک در ایران مقوله تقریباً تازه‌ای است و در گذشته پارچه‌های ضد آب، ضد اسید و ضد قارچ از چین وارد می شد و میزان مصرف آن بسیار محدود بود اما امروز به سطحی از کیفیت و توانمندی رسیده‌ایم که قابل رقابت با مشابه چینی (که از مواد اولیه درجه چندم استفاده می‌کند) هستیم، خوشبختانه تمام مشتریان ما به این موضوع معترف هستند که پارچه‌های تولیدی ساتکس، کیفیت و دوام بسیار خوبی دارد در حالی که مشابه چینی پس از گذشت سه ماه، حالت اولیه خود را از دست می‌دهند. اما محصولات چینی به دلیل استفاده از مواد اولیه نامرغوب، به مراتب ارزان‌تر هستند و برای بسیاری از مشتریان ما، قیمت نخستین و مهم‌ترین مبنای خرید آنان است لذا مجبورند کالای چینی را تهیه کنند.

وی اضافه کرد: با افزایش نرخ دلار، صنعت نساجی رونق گرفته است به طوری که بازدیدکنندگان این نمایشگاه اغلب مدیران و تصمیم‌گیران ارشد شرکت‌ها هستند که به دنبال تولیدکنندگان نخ، پارچه و مواد شیمیایی داخلی هستند در حالی که سال گذشته، شاهد نمایشگاهی بسیار خلوت و آرام بودیم. صامتی اذعان داشت: دوره‌های گذشته در نمایشگاه نساجی تهران شرکت نمی‌کردیم چون ایران را به‌عنوان بازار هدف در نظر نگرفته بودیم و به روسیه، آذربایجان، گرجستان، عراق و افغانستان صادرات



داود شهبازی - مدیر فروش گلسار لایه اصفهان



سجادی - مدیر عامل بهساد



امیر اوجی - قائم مقام مدیر عامل هماف



مصباح افزود: خوشبختانه در مورد تهیه مواد اولیه با مشکلی روبرو نیستیم و تولید پارچه را ادامه می‌دهیم. فعلاً برنامه‌های برای صادرات نداریم زیرا بر رفع نیاز بازار داخلی متمرکز شده‌ایم.

مدیرعامل میکرو نخ گفت: به اعتقاد من در زمینه تولید پارچه گردیاف به خودکفایی رسیده‌ایم و نیازی به واردات این محصول وجود ندارد و تنها بخشی که در آن با چالش‌هایی مواجهیم؛ رنگرزی و تکمیل است.

به گفته مصباح، میکرونخ برای اولین بار است در نمایشگاه نساجی تهران شرکت می‌کند و به لطف خداوند از این حضور کاملاً راضی هستیم.

محل خوبی برای شناخت مشتریان بیشتر

«شرکت گلسار لایه اصفهان» تولیدکننده بلوک و لایه‌های پلی‌استر، حصیرهای سفری، صنایع وابسته به کالای خواب مانند تشک، بالش و... است و قسمتی از این تولیدات به عراق صادر می‌شود.

داود شهبازی - مدیر فروش - اظهار داشت: بخشی از مواد اولیه مورد نیاز ما وارداتی است که به دلیل مسائل بانکی و تحریم‌ها، واردات آن از کره جنوبی قطع شده و مجبوریم از چین تهیه کنیم چون تولیدات داخلی در این بخش، کیفیت مدنظر ما را ندارد طبعاً واردات مواد اولیه، هزینه تولید را بالا می‌برد و بر روند کاری بازار اثر می‌گذارد.

وی اضافه کرد: سومین سالی است که به‌عنوان غرفه‌دار در نمایشگاه نساجی تهران شرکت می‌کنیم و محل خوبی برای دریافت انتقادات و پیشنهادات مصرف‌کنندگان به تولیدکنندگان، شناخت مشتریان بیشتر و گسترش زمینه‌های همکاری است.

توجه به تولید ژئوتکستایل در کشور

«شرکت دانش‌بنیان بیهینه‌سازان سجاد (با نام تجاری بهساد)» در سال ۱۳۸۶ با هدف تولید پارچه‌های صنعتی راه‌اندازی شده است و در حال حاضر به تولید ژئوتکستایل بافته شده جهت تسلیح و تقویت خاک، پارچه ژئوبگ، سازه کنترل فرسایش، لحاف بتن، ساپورت لوله و کابل زیر دریا و ژاکت ترمیم ستون و

پایه پل در زیر آب می‌پردازد.

سجادی - مدیرعامل - گفت: متأسفانه با توجه به وضعیت اقتصادی کشور و تأمین بودجه پروژه‌ها، استقبال از این نوع فعالیت‌های صنعتی مانند گذشته پر رونق نیست، البته از نظر کیفیت و قیمت توان رقابت با مشابه خارجی را داریم و دارای چندین تأییدیه معتبر از مراکز علمی و آزمایشگاهی دنیا هستیم.

وی ادامه داد: بخش دیگری از تولیدات بهساد، منسوجات خانگی (پارچه پرده‌ای و رومبلی) است؛ همچنین بخش تکمیل کارخانه را کامل کرده‌ایم.

به اعتقاد سجادی، طی سال‌های اخیر توجه به ژئوتکستایل در کشور افزایش پیدا کرده و شرکت‌های موفق در این زمینه به تولید محصول می‌پردازند اما مشکل فعلی وضعیت نامساعد اقتصادی است که مانع جدی در رشد تولیدکنندگان پارچه‌های صنعتی به خصوص ژئوتکستایل به شمار می‌آید.

مدیرعامل بهساد در مورد ماشین‌آلات این مجموعه گفت: دستگاه‌های تکمیل بهساد نیز پیش از تشدید تحریم‌ها، نصب و راه‌اندازی شده‌اند و مشکل خاصی ندارند؛ از سوی دیگر خوشبختانه در ایران به جز قطعات و بردهای حساس، بسیاری از قطعات با کیفیت مطلوب تولید می‌شوند و بخش عمده‌ای از نیاز به قطعات یدکی را با کمک سازندگان ایرانی برطرف می‌کنیم.

سجادی خاطر نشان کرد: دومین سالی است که در نمایشگاه نساجی تهران شرکت می‌کنیم؛ هدف شرکت ما حمایت از نمایندگان فروش بهساد و همچنین اثبات کیفیت بالای کالاهای ایرانی است.

*** نوسانات کیفی مواد اولیه تولید داخل**

«شرکت تولیدی و صنعتی هماف» سال ۱۳۵۵ راه‌اندازی شده و فعالیت اصلی آن تولید پارچه‌های حلقوی - تاری با تمرکز بر پارچه‌های مخمل است. امید اوجی - قائم مقام مدیرعامل - کیفیت مواد اولیه تولید داخل را توأم با نوسانات فراوان توصیف کرد و گفت: همیشه مشکلات بسیاری در روند تولید و تجارت وجود داشته و دارد اما مهم این است به‌عنوان



مسعود درّی - مدیر عامل پارسیان درّین نخ ایستاس



وحید رضایی - رئیس هیئت مدیره و مدیر عامل نخ خمین



با آن رقابت کنیم؟ آیا مجالی برای رقابت باقی می‌ماند؟!

درّی، واردات منطقی را باعث ارتقای کیفیت و کمیّت تولیدات داخلی دانست و افزود: عدم ثبات و نابسامانی در بازار، قوانین و مقررات ضد تولید، ناهمگونی ادارات دولتی، عدم همراهی بخش‌های دولتی با بخش خصوصی، از مهم‌ترین مشکلات یک صنعتگر به شمار می‌آیند که نه تنها صنعت نساجی بلکه اغلب صنایع کشور با آنها دست و پنجه نرم می‌کنند.

مدیرعامل درّین نخ تأکید کرد: در شرایطی که فرایند واردات و ترخیص یک کالا از گمرک، سه ماه به طول می‌انجامد؛ چه می‌توان گفت؟! به خصوص در مورد محصولاتی که با سفارش مشتری و طبق مد روز پیش می‌رود.

وی در مورد چالش‌های واردات ماشین‌آلات مدرن نساجی گفت: چند سال پیش، دو مرتبه پروفرما از یک شرکت چینی گرفتیم اما هیچ بانکی حاضر به حواله پول ما نشد و به طور کلی از واردات ماشین‌آلات منصرف شدیم!

به گفته این تولیدکننده، افزایش نرخ ارز به دلیل ماهیت کار درّین نخ و رقابت با تولیدکنندگان داخلی، بازار ما را بهبود بخشید اما قیمت ارز، قوانین و تعرفه‌های گمرکی باید به نحوی تنظیم شوند که تولیدکننده توان رقابت را از دست ندهد. و کالای وارداتی، ارزان‌تر از قیمت مواد اولیه به دست مصرف‌کننده نرسد.

وی، معرفی محصولات شرکت و ملاقات با مشتریان و صنعتگران را هدف از حضور در نمایشگاه نساجی تهران اعلام کرد و گفت بسیاری از بازدیدکنندگان پس از مشاهده کیفیت بالای محصولات ما، باور نمی‌کنند این نخ‌های فانتزی تولید ایران است و تصور می‌کنند نماینده شرکت ترکیه در ایران هستیم!

تلاش برای احیای یک کارخانه قدیمی

پیش از پیروزی انقلاب برای احداث «شرکت صنایع نخ خمین» اقداماتی انجام شده بود اما به دلیل وقوع انقلاب، کارخانه مذکور سال ۱۳۶۳ فعالیت خود را

یک تولیدکننده راه حلی برای برون‌رفت از مشکلات پیدا کنید. هر شرکتی باید استراتژی مشخصی در برخورد با تحریم‌ها، مسائل گمرکی، مالیاتی و ... اتخاذ نماید تا با کمترین لطمه مواجه شود و بتواند به تولید ادامه دهد.

اوجی تصریح کرد: به دلیل تحریم و افزایش نرخ ارز، واردات پارچه و منسوجات تکمیل شده بسیار کاهش یافته و تولیدکنندگان داخلی در این شرایط بهتر می‌توانند محصولات خود را با قیمت منطقی عرضه نمایند.

این صنعتگر نساجی اظهار داشت: هدف ما از شرکت در نمایشگاه نساجی تهران، معرفی بیشتر نام همیاف به عنوان اولین تولیدکننده و عرضه‌کننده پارچه‌های مخمل‌های سوپر سافت در ایران است که خوشبختانه مخاطبان بسیاری از غرفه ما بازدید به عمل آورده‌اند.

ممنوعیت واردات تمام انواع نخ مشکل‌آفرین است

«شرکت پارسیان درّین نخ ایستاس» حدود چهار سالی است که در شهر یزد به تولید بیش از صد نوع نخ فانتزی قابل استفاده در گلدوزی، بافت پرده‌های توری، رومبلی، پارچه‌های لباسی و ... می‌پردازد.

مسعود درّی - مدیرعامل - ابراز داشت: نخ‌های فانتزی عمدتاً از کشور ترکیه و چین وارد می‌شوند و یک تولید خاص و ویژه است اما نهایت تلاش خود را به عمل می‌آوریم با تکمیل سبد کالای خود، محصولات را با قیمت پایین‌تر از قیمت خارجی تولید و عرضه نماییم.

وی، ممنوعیت واردات تمام انواع نخ را مشکل‌آفرین دانست و گفت: بسیاری از تولیدکنندگان داخلی، در ارائه محصولات با کیفیت دقت چندانی به عمل نمی‌آورند که این امر کیفیت محصول نهایی را کاهش می‌دهد. به اعتقاد من در کنار تولید داخل، باید واردات نیز صورت گیرد تا صنعتگر داخلی ضمن ارائه محصولات با کیفیت در شرایط رقابت سالم با کالاهای وارداتی به فعالیت ادامه دهد. زمانی که کالای نهایی از چین (ولو با کیفیت به مراتب پایین‌تر از مشابه داخلی) به قیمت مواد اولیه‌ای که از داخل تهیه می‌کنیم؛ وارد کشور می‌شود چگونه می‌توانیم

ممنوعیت واردات نخ؛ یک شمشیر دو لبه

«شرکت نخ کش حریر مشهد» تولیدکننده انواع نخ اسپاندرکس و استرچ است که بیشتر در واحدهای کشبافی و جوراب بافی مورد استفاده قرار می‌گیرد. ظرفیت تولید نخ کش حریر روزانه پنج تن و تعداد نیروهای مستقیم ۲۵ نفر و شاغلان غیرمستقیم حدود صد نفر است.

فاطمه جمیلی - رئیس هیئت مدیره - ابراز داشت: طی سال‌های گذشته انواع نخ‌های مولینه، ملانز، نخ‌های ترکیبی دارای اکریلیک، اسپان، ویسکوز، پنبه که با کش مخلوط می‌شوند، وارداتی (از چین و ترکیه) بودند اما در حال حاضر با توجه به افزایش نیاز واحدهای بافندگی، بر تولید نخ‌های جدید متمرکز شده‌ایم.

وی ادامه داد: خوشبختانه نخ‌های تولیدی این مجموعه مورد استقبال واحدهای بافندگی قرار گرفته است و آنان درخواست‌های خود را مبنی بر اعمال کسش یا لطافت بیشتر در نخ‌ها و ... با ما در میان می‌گذارند و طبق تقاضای مشتریان گام به گام پیش می‌رویم.

جملیلی، ممنوعیت واردات نخ را به شمشیر دو لبه تشبیه کرد و گفت: برای مثال ماده اولیه تولید کش لاکرا در ایران وجود ندارد و در صورت جلوگیری از واردات آن یا تأخیر در تحویل به دست مصرف‌کننده، قطعاً کارخانه‌های تولیدی دچار مشکلات جدی در روند فعالیت‌های خود خواهند شد. از سوی دیگر واردات نخ‌های مشابه تولید داخل، فروش تولیدکنندگان نخ را مختل می‌نماید پس مسئولین امر پیش از اعلام ممنوعیت واردات انواع نخ، باید بدانند امکان تولید نخ‌های مختلف و توان تولیدکنندگان جهت رفع نیاز بازار داخلی وجود دارد یا خیر، آن‌گاه تصمیم نهایی را طبق مستندات و مدارک موجود بگیرند.

رئیس هیئت مدیره نخ کش حریر مشهد یادآور شد: سال گذشته به دعوت وزارت اقتصاد و انرژی آلمان، جهت گذراندن یک‌ماه دوره آموزشی مدیران به این کشور رفتیم و از کارخانه‌های نساجی بازدید به عمل آوردیم اما با توجه به تحریم‌ها و دشواری انتقال پول، اغلب این کارخانه‌ها تمایل چندانی به تعامل تجاری

با هدف تولید نخ‌های اکریلیک و هایپالک آغاز کرد و آن سال‌ها به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین کارخانه‌های خاورمیانه شناخته می‌شد که در زمینه صادرات به کشورهای اروپایی نیز فعال بود.

وحید رضایی - رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل - ادامه داد: به دلایل مختلف از جمله سوءمدیریت و بدهی‌های انباشته به سیستم بانکی، شرکت به بانک صنعت و معدن واگذار شد. سال ۱۳۹۷ این کارخانه را به صورت یک مجموعه ورشکسته با زبان‌های فراوان خریداری و خط تولید را از حالت غیرفعال به فعال تبدیل کردیم و موفق به افزایش سرمایه شدیم و از انحلال نجات یافت. در حال حاضر با بهره‌گیری از ۱۵۰ پرسنل به تولید روزانه ۴ تن انواع نخ اکریلیک، پلی‌استر و پشم تولید و رنگ‌رزی می‌پردازیم، در آینده خط تولید نخ پنبه‌ای اضافه خواهد شد. مراحل خرید و نصب دستگاه‌های بافندگی نیز در دست اجراست و به این ترتیب خام‌فروشی را در مجموعه متوقف خواهیم کرد و در مراحل بعدی، برنامه‌هایی برای صادرات تدوین می‌گردد.

وی در پاسخ به این سوال که هدف از خرید یک شرکت زیان‌ده و در آستانه ورشکستگی چه بود؛ گفت: از دوران کودکی این کارخانه را در شهر خمین می‌شناختم اما هیچ‌گاه فکر نمی‌کردم روزی این کارخانه را خریداری و تولید آن را احیاء نمایم. آن زمان کارخانه بسیار پر رونق و مطرح بود و امیدوارم باز هم شاهد رشد و شکوفایی آن باشیم.

رضایی ابراز داشت: با ممنوعیت واردات نخ، تولید داخلی قوت بیشتری می‌گیرد؛ کما این که بهترین موقعیت برای استفاده از نخ‌های پنبه‌ای تولید داخل در تولید جوراب و البسه پنبه‌ای فراهم شده است؛ از طرف دیگر کیفیت نخ اکریلیک تولید کشور در مقایسه با مشابه چینی به مراتب بهتر می‌باشد.

مدیرعامل شرکت نخ خمین اضافه کرد: برای اولین بار در نمایشگاه نساجی تهران حضور پیدا کرده‌ایم و هدفمان آشنایی بیشتر با مشتریان و رقبای فعال در بازار است. خوشبختانه بازدیدکنندگان بسیاری از بخش رنگ و مواد اولیه به غرفه ما مراجعه کرده‌اند و خواهان تعامل و همکاری با این مجموعه هستند.





محمدعلی آذری (سمت راست) - مدیرعامل دیباگران الماس اسپادانا



محمدپوستی - مدیرعامل مسجد سعید الیاف



سودآور، چاره‌ای جز بهره‌مندی از فناوری اطلاعات و سیستم‌های نرم‌افزاری در کل چرخه تأمین و تولید ندارد.

به گفته آذری، در اغلب شرکت‌های نساجی، نسل دوم و سوم نرم‌افزارهای تولیدی به کار ادامه می‌دهند در حالی که برخی از صنایع هنوز در گام‌های اولیه بهره‌گیری از سیستم‌های نرم‌افزاری قرار دارند. به اعتقاد من فرهنگ جمع‌آوری دیتاهای خطوط تولید و کنترل آن در صنعت نساجی نسبت به سایر صنایع در شرایط بسیار خوبی به سر می‌برد.

مدیرعامل دیباگران الماس اسپادانا تصریح کرد: در جریان برگزاری نمایشگاه اتوکام اصفهان، با صنعتگران نساجی آشنا شدیم و طی برگزاری جلسات مختلف با آنان، تصمیم گرفتیم با حضور در نمایشگاه نساجی تهران، مشتریان بیشتری از این صنعت جذب نماییم.

تنها مشکل ما عدم امکان نوسازی و بازسازی ماشین‌آلات و دستگاه‌های تولیدی است

«شرکت سعید الیاف» تولیدکننده نخ‌های اسپاندکس و پارچه‌های ماتویی و شلواری زنانه و مردانه است؛ حدود ۶۰ درصد نخ‌های تولیدی در شرکت زیرمجموعه سعید الیاف تحت‌عنوان «بافندگی به بافت نجف‌آباد» استفاده می‌شود و مابقی در اختیار سایر شرکت‌ها قرار می‌گیرد. بخش تولید پوشاک مجموعه نیز تولید را با چهار چرخ خیاطی تحت نام «بلانش» در زمینه دوخت شلوارهای زنانه و مردانه و مانتو شروع کرد و امروز با ۳۰ دستگاه خیاطی و ۳۵ نفر نیروی انسانی کار را ادامه می‌دهد.

محمد پوستی - مدیرعامل - گفت: ممنوعیت واردات نخ، نظر صنعتگران نساجی را نسبت به نخ‌های تولید داخلی جلب کرد و درخواست آنان برای تهیه نخ و پارچه باکیفیت افزایش یافت که نهایت تلاش خود را برای رفع نیاز آنان به کار می‌بریم؛ اما تنها مشکل ما عدم امکان نوسازی و بازسازی ماشین‌آلات و دستگاه‌های تولیدی است. دولت هیچ‌گونه تسهیلاتی برای واردات ماشین‌آلات صنعتی مدنظر قرار نمی‌دهد و با توجه به تحریم از

با ایران ندارند در حالی که نوسازی و بازسازی خطوط تولید کارخانه‌های نساجی غیرقابل اجتناب است. اگرچه نمی‌توان منکر توانمندی‌ها و استعداد جوانان ایرانی در طراحی و ساخت ماشین‌آلات صنعتی شد اما واقعیت این است که تولید برخی قطعات تخصصی در ایران غیرممکن به نظر می‌رسد و باید از کشورهای مطرح اروپایی مانند آلمان وارد شوند که با توجه به تحریم و ... به سختی و با چند برابر قیمت اصلی به دستمان می‌رسد.

وی یادآور شد: به‌طور کلی دیدگاه مثبتی نسبت به حضور در نمایشگاه‌های نساجی داریم و همیشه بازخورد بسیار خوبی برایمان در جذب مشتریان جدید و ملاقات با مشتریان قدیمی دارد. لذا به تمام همکاران و فعالان صنایع نساجی توصیه می‌کنم در نمایشگاه‌های تخصصی نساجی حضور یابند و بدانند حضور در این قبیل رویدادها یک سرمایه‌گذاری بلندمدت است.

لزوم بهره‌مندی از فناوری اطلاعات و سیستم‌های نرم‌افزاری

«شرکت دیباگران الماس اسپادانا» در حوزه تولید نرم‌افزارهای مالی و صنعتی از سال ۱۳۸۰ تاکنون فعالیت می‌کند و یکی از شاخه‌های تخصصی آن حوزه هوش تجاری (Business Intelligence) است.

محمدعلی آذری - مدیرعامل - بیان داشت: کار با شرکت‌های نساجی را از سیستم‌های مالی شروع کردیم و در زمینه طراحی و تولید سیستم‌های فرایندی و اتوماسیون نرم‌افزاری بخش‌های مختلف نساجی از جمله ریسندگی، بافندگی، رنگرزی و تکمیل مشغول کار هستیم و نرم‌افزارهای انبار، کنترل تولید، برنامه‌ریزی، کنترل کیفی، نگهداری و تعمیرات را در اختیار صنعتگران نساجی قرار می‌دهیم؛ سپس متناسب با نوع فعالیت‌هایشان، فرایندهای مجموعه را شناسایی و در نرم‌افزارهای مشخص پیاده‌سازی می‌کنیم.

وی گفت: واقعیت این است که صنعت نساجی برای برون‌رفت از مشکلات و دستیابی به یک بازار



خرید دستگاه های جدید بازمانده ایم.

وی ادامه داد: در حال حاضر سعید الیاف به رقابت با شرکت های چینی می پردازد و پارچه های کتان و شبه فاستونی تولید ما از نظر کیفیت توان رقابت با مشابه ترکیه را دارد، از نظر قیمت قابل رقابت با نمونه چینی است و درخواست های بسیاری برای خرید آن وجود دارد.

مدیرعامل سعید الیاف اذعان داشت: متأسفانه در مقطعی از زمان به دلیل ممنوعیت واردات، واحدهای ریسندگی از این شرایط سوءاستفاده کردند و قیمت نخ داخلی را از قیمت استاندارد جهانی بالاتر بردند.

به گفته پوستی، با توجه به افزایش نرخ دلار، دیگر واردات قانونی و قاچاق از ترکیه و چین مقرون به صرفه نیست و فرصت خوبی برای تولیدکننده ایرانی به وجود آمده اما عدم ثبات قیمت ها در بازار، امکان برنامه ریزی را سلب می کند و خرید، به حالت تعلیق درآمده است گویی همه منتظرند ببینند چه اتفاقی در آینده رخ خواهد داد تا براین اساس تصمیم گیری کنند!

مدیرعامل سعید الیاف یادآور شد: جهت نمایش محصولات متنوع به بازار و معرفی توانمندی های خود به تولیدکنندگان نساجی و پوشاک برای نخستین بار در نمایشگاه نساجی تهران حضور پیدا کرده ایم که خوشبختانه استقبال بازدیدکنندگان قابل توجه و رضایت بخش است.

واردات می تواند متعادل کننده بازار هر کشوری باشد

«شرکت آبتین تجارت ایریک (بازار نخ و الیاف ایران) ارائه دهنده انواع نخ و الیاف، مشاوره، صادرات و واردکننده انواع منسوجات است. عباس ناظمی - مدیرعامل - با اعلام این مطلب که واردات می تواند متعادل کننده بازار هر کشوری باشد به شرطی که نگاه منطقی و بسیط به آن شود نه این که فقط منافع افراد یا گروه خاصی مدنظر قرار گیرد، گفت: طی سال های ۹۵ تا ۹۷، حجم بسیار بالایی نخ ۲۰ پنبه ای سیستم اوپن اند (که بیشترین رقم واردات را به خود اختصاص می داد)؛ از ترکمنستان وارد کشور شد و ۹۰ درصد تولید و فروش این نوع نخ در کشور

با اختلال جدی روبرو شد. پس باید تعادل در بازار به وجود آید و به اعتقاد من باید سیستم هوشمندی وجود داشته باشد تا دلایل واردات یا ممنوعیت واردات و همچنین زمان مناسب اجرای این سیاست را مورد بررسی قرار دهد و بهترین و منطقی ترین تصمیم را بگیرد به این ترتیب واردات متکی به شخص یا گروه خاصی نخواهد شد و مکانسیم مشخصی در بازار برای قیمت گذاری نخ شکل خواهد گرفت.

وی اضافه کرد: فراموش نکنیم سال ۹۵ تا ۹۷ قیمت نخ ۲۰ پنبه بین ۲۸ تا ۱۵ سنت از قیمت پنبه جهانی پایین تر بود که بسیار شگفت آور بود در این شرایط هیچ کسی به فکر صادرات نیفتاد! این هم نقطه ضعف صنعت نساجی کشور ماست که قیمت جهانی نخ یا الیاف در دنیا مانند آلارم برای تولیدکنندگان اعلام نمی شود تا محدوده تعیین قیمت در بازار داخلی مشخص شود.

مدیر بازار نخ و الیاف ایران خاطر نشان کرد: اسفند سال ۹۷ تا خرداد سال ۹۸ قیمت نخ پنبه ای داخل کشور از قیمت جهانی حدود ۳۰ درصد گران تر بود و به همین دلیل بیشتر تولیدکنندگان ترجیح می دادند نخ خارجی بخرند.

سرعت بالا در ارائه خدمات پس از فروش

«شرکت دانش بنیان نیک پی فن آور آرتا» سازنده دستگاه های مورد نیاز صنعتگران پوشاک (دستگاه پرس حرارتی اتوماتیک و دستی، پرس حرارتی اتوماتیک (هیدرولیک و پنوماتیک)، دستگاه نگین زن، نگین چین، میخ زن و مرواریدزن اتوماتیک و تمام اتوماتیک) است.

یوسفی - مسئول فنی - گفت: تعدادی از قطعات الکترونیک و ال سی دی های مورد مصرف ما وارداتی هستند که با توجه به افزایش نرخ ارز و تحریم ها، تأمین آنها سختی های خاص خود را دارد و تلاش می کنیم حتی المقدور از قطعات باکیفیت ایرانی استفاده نماییم. البته برای انجام این کار متحمل هزینه های زیادی شده ایم اما تمام قطعات مورد استفاده ما، کیفیت نهایی کار را تضمین می کند.

وی افزود: مشابه خارجی بعضی از دستگاه های



امیر رضایی - مدیر فروش ترمه رضایی یزد



تولیدی ما در کشور وجود دارد اما سرعت ارائه خدمات پس از فروش این مجموعه بسیار بالاست و کمتر از سه روز، خدمات مورد نیاز مشتریان در اختیارشان قرار می‌گیرد در حالی که دستگاه‌های مشابه خارجی تا سه ماه معطل یک قطعه می‌مانند. همچنین قیمت تمام شده دستگاه‌های ما چون مشمول هزینه‌های حمل و نقل و گمرک نمی‌شود، به مراتب ارزان‌تر از نمونه خارجی است و نوسانات ارز هم چندان بر آن اثرگذار نیست. در مجموع اعتماد صنعتگران پوشاک نسبت به کیفیت دستگاه‌های ما جلب شده است و مشتریان ثابتی داریم که مرتب پیگیر ساخت ماشین‌آلات و دستگاه‌های جدید نیک‌پی فن‌آور هستند. یوسفی، استقبال چشمگیر بازدیدکنندگان را مایه دلگرمی غرفه‌داران به خصوص در بخش طراحی و ساخت دستگاه‌های این مجموعه دانست.

کمبود پارچه باکیفیت (خام و رنگری شده)

از فعالیت «شرکت دیبا صنعت خواب (با نام تجاری پرمیوم)» در زمینه تولید، فروش و صادرات کالای خواب، سرویس نوزادی، سرویس آشپزخانه و حوله حدود ۱۰ سال می‌گذرد و محصولات پرمیوم به صورت عمده‌فروشی و تک‌فروشی در سراسر کشور عرضه می‌شود.

فرشته محمود کلایی - مدیر تولید - گفت: بخش عمده‌ای از مواد اولیه مصرفی ما تولید داخل و بخش کوچکی نیز وارداتی است اما متأسفانه به دلیل مشکلات فعلی، تهیه و تأمین مواد اولیه مشکل شده و با توجه به عدم ثبات قیمت‌ها، عمل به تعهداتمان در قبال مشتریان بسیار سخت شده است.

به گفته وی، کمبود پارچه باکیفیت (خام و رنگری شده) تنها نقطه ضعف تولید کالای خواب در کشور است و در این زمینه ترکیه حرف اول را می‌زند. در صورت تولید مواد اولیه مرغوب در داخل کشور، دیگر واردات پارچه توجیهی نخواهد داشت و تولیدکنندگان ایرانی نیز ترجیح می‌دهند تمام مواد اولیه مورد نیاز را از هموطنان خود در داخل کشور تأمین نمایند.

مدیر تولید پرمیوم یادآور شد: بازدیدکنندگان از اقبولی نقاط کشور جهت مشاهده آخرین محصولات و دستاوردهای شرکت‌های نساجی به نمایشگاه نساجی تهران می‌آیند و فرصت بسیار مغتنمی است تا تولیدات متنوع و باکیفیت خود را در معرض نمایش قرار دهیم و با همکاران و مشتریان نیز تجدید دیداری داشته باشیم.

شناخت مردم نسبت به ترمه اندک است

استاد محمد رضایی (۱۳۰۰-۱۳۶۶) بنیان‌گذار «شرکت ترمه رضایی یزد» از سال ۱۳۱۵ وارد حرفه طراحی و بافت ترمه شد و اولین فروشگاه خود در بازار خان یزد را سال ۱۳۴۰ تاسیس کرد که تا امروز همچنان به فعالیت خود ادامه می‌دهد. در ابتدای دهه ۷۰ این کارگاه به یک شرکت صنعتی و کسب و کاری خانوادگی تبدیل و کار به نسل‌های بعدی خانواده رضایی منتقل شد. به این ترتیب تولید ترمه از قالب کارگاهی و به صورت انگشتی خارج شد و روند رشد و توسعه خود را طی کرد تا امروز که با کمک دستگاه‌های مدرن و استفاده از نخ‌های ویسکوز ریون، با رنگ‌آمیزی‌های جدید و متنوع روانه بازار می‌شود و با توجه به تراکم، تعداد رنگ و طرح، قیمت‌های مختلفی دارد.

شناخت مردم نسبت به ترمه اندک است

امیر رضایی - مدیر فروش - گفت: روزگاری ترمه به‌عنوان یک پارچه فاخر، ارزشمند و گران‌بها در جامعه امیرکبیر استفاده می‌شد و حتی در سال ۱۳۲۰ متری ۱۰۰ تا ۱۵۰ تومان بود اما متأسفانه مدرنیزاسیون باعث شد هر کسی طرح‌ها را کپی برداری و با استفاده از مواد اولیه نامرغوب، محصول تولید کند و به نام







