



## گزارشی از برگزاری سه گانه ایران تکس، ایران مد و ایران کارپت ۹۹

یک نفر احساس می‌شد که گویی هر لحظه منتظر بودیم به غرفه ما سری بزنند، احوالمان را بپرسند، عکس یادگاری با او بگیریم و امید به آینده را یادمان آورد. مهندس میرمحمدتقی دانایی هوشیار - مدیرعامل فقید نساجی حجاب شهرکرد - که برایمان یادآور ادب، متانت، معرفت، خوش‌رویی، تواضع و تمام صفات خوب دیگر بود و تا همیشه خواهد بود... یادش مانا، نامش پابرجا

در مراسم افتتاحیه، مهدی صادقی نیارکی - معاون امور صنایع وزارت صنعت، معدن و تجارت - از اشتغال ۲۲۰ هزار نفری و فعالیت بیش از ۵ هزار و ۸۰۰ واحد تولیدی این صنعت خبر داد.

وی با مرور وضعیت صنایع نساجی از روند رو به رشد محصولات منتخب در این صنعت خبر داد و گفت: تولید ایلیاف اکریلیک در مقایسه با سال گذشته با رشدی ۴۰۸ درصدی به بیش از ۳ هزار و ۸۰۰ تن رسیده است البته ظرفیت‌های موجود در این صنعت بسیار فراتر از این میزان است.

معاون امور صنایع وزارت صمت در ادامه با اشاره به تکمیل زنجیره صنعت نساجی اشاره‌ای به رشد ۲۳ درصدی تولید نخ سیستم پنبه‌ای و ترکیبی ایلیاف

ایران تکس امسال در سالن‌های ۶ و ۲۷، پوشاک در سالن ۵ (ملل) و فرش ماشینی و کف‌پوش در سالن‌های ۸، ۹ و ۷ حضور داشتند که روز نخست آن در مقایسه با سال‌های گذشته بسیار خلوت بود و دلیل آن در کرونا خلاصه می‌شد. هرچند استفاده از ماسک الزامی بود اما بودند کسانی که به محض ورود به سالن و عبور از گیت ضدعفونی، ماسک خود را برمی‌داشتند یا صرفاً روی دهان خود را می‌پوشاندند... اگرچه روز نخست نمایشگاه، آرام و نه‌چندان شلوغ سپری شد و استقبال چندان بازدیدکنندگان متخصص را در برداشت اما روزهای بعدی نمایشگاه، جمعیت بیشتری راهی سالن‌ها شد، بازدیدکنندگانی که متخصص یا فعال نساجی هم نبودند و مانند دوره‌های گذشته به صورت خانوادگی راهی نمایشگاه شده بودند و حتی کرونا هم حریف آنان نبود! ازدحام جمعیت در بعضی غرفه‌ها به اندازه‌ای بود که گویا ویروس کرونا، پشت درب نمایشگاه می‌ایستد و تمایلی به بازدید از سالن‌ها ندارد! گاهی رعایت پروتکل‌های بهداشتی کاملاً به فراموشی می‌شد و رعایت فاصله اجتماعی به حداقل می‌رسید.

در میان تمام غرفه‌ها و بازدیدکنندگان، جای خالی

## همزیستی با شرایط جدید!



اشاره:

«بیست و ششمین نمایشگاه بین‌المللی ماشین‌آلات، مواد اولیه، منسوجات خانگی، ماشین‌های گلدوزی و محصولات نساجی»، «هشتمین نمایشگاه بین‌المللی پوشاک ایران» و «دوازدهمین نمایشگاه بین‌المللی فرش ماشینی، کف‌پوش، موکت و صنایع وابسته»؛ نمایشگاه‌هایی بودند که با حضور مهدی صادقی نیارکی، - معاون امور صنایع وزارت صمت -، حمیدزادبوم - رئیس سازمان توسعه تجارت -، عزت‌اله اکبری - رئیس کمیسیون صنایع مجلس -، افسانه محرابی - مدیرکل دفتر نساجی، پوشاک و سلولزی وزارت صنعت - و و حسن زمانی مدیرعامل شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی افتتاح شد.



الهوردی - مدیرعامل گروه صنعتی نگین رز



لذا اطمینان دارم بسیاری از حرکات مانند دست دادن یا روبوسی تکرار نخواهد شد، مردم خریدهای اینترنتی را ترجیح می‌دهند، شبکه فروش به شدت تغییر خواهد کرد و شاید سال‌ها به طول انجامد تا دنیا شکل و هویت تازه‌ای پیدا کند.

وی سپس گفت: پس از تردیدهای فراوان سرانجام تصمیم گرفتیم برای نمایش توانمندی‌های مجموعه در نمایشگاه امسال حضور پیدا کنیم اما در کمال شگفتی متوجه شدیم تعداد مراجعه‌کنندگان نسبت به دوره گذشته، کمتر نشده و بسیاری از بازدیدکنندگان در تردید میان رفتن یا نرفتن به نمایشگاه، به این نتیجه رسیده‌اند خانه نشینی فایده‌ای ندارد و می‌توان با رعایت کامل پروتکل‌های بهداشتی از نمایشگاه بازدید به عمل آورد. اسفند سال گذشته مردم در شوک شیوع کرونا به سر می‌بردند اما به تدریج ترس و وحشت اولیه از بین رفت و زندگی در کنار کرونا را آموختند.

نماینده شایسته ایران در نمایشگاه منسوجات خانگی فرانکفورت «شرکت جهان اروم ایاز» تولیدکننده پارچه‌های رومبلی است و از نیمه دوم سال ۹۷ فعالیت مجموعه آغاز شده، حجم تولیدات ماهیانه بالغ بر یک و نیم

در مسیر تحقیق و توسعه گام برمی‌دارند افزایش پیدا کند که این امر با حمایت شرکت‌های توانمند و پژوهش‌محور امکان‌پذیر است و خوشبختانه فرهنگ آن با راهاندازی پارک‌های علم و فناوری به تدریج نهادینه می‌شود.

وی اضافه کرد: توسعه محصول و بازار را در بخش‌های مختلف گروه صنعتی نگین رز تجربه کردیم و علی‌رغم نگرانی‌های ابتدای سال، به لطف خداوند با تمام توان و سربلند به پیش آمدیم. محدودیت‌هایی که در کشور از نظر واردات به وجود آمد، باعث تسریع رشد و توسعه شرکت‌هایی که بنیه تولیدی قابل توجهی دارند، شد. هر چند در بخش تأمین مواد اولیه به دلیل برهم خوردن تعادل میان عرضه و تقاضا پلی‌استر و پلی‌پروپیلن به شدت دچار مشکل هستیم. وزارت صمت نیز صرفاً به فشرده‌سازی بخش تقاضا (واحدهای تولیدی) پرداخت به جای این‌که مانع دلال بازی شود! تکانه‌های شدید ارزی نیز مشکلات بسیاری به وجود آورد.

مدیرعامل نگین رز یادآور شد: شیوع کرونا، دردهای متعددی به وجود آورد و هزینه و ریسک عملیات در شرکت‌ها را به شدت بالا برد، فشارهای عصبی بسیاری بر مدیران وارد شد، بازار تنش بی‌سابقه‌ای را تجربه کرد اما با تنوع محصولات این گردنه صعب‌العبور را تا امروز به سلامت پشت سر گذاشته‌ایم اما نگران سال آینده هستیم و در صورت استمرار وضعیت نامساعد فعلی، رکود شکل خواهد گرفت.

به اعتقاد مهندس الهوردی، دنیا به دوران پیش از کرونا باز نخواهد گشت زیرا کرونا تأثیر ماندگاری در رفتار و عملکرد مردم گذاشته است؛ برای مثال در گذشته آلودگی هوا منجر به تعطیلی چندروزه تهران شد اما آن زمان کمتر کسی از ماسک تنفسی استفاده می‌کرد ولی پس از شیوع کرونا که مردم با خطر مرگ مواجه شدند، به لزوم استفاده از ماسک پی بردند، تمام افراد فاصله اجتماعی را رعایت می‌کنند، دستان خود را مرتب ضدعفونی می‌نمایند در حالی که تا دو سال پیش، اگر کسی دو مرتبه دستان خود را می‌شست، به‌عنوان یک فرد وسواسی شناخته می‌شد!

مصنوعی در ۹ ماهه سال ۹۹ کرد و گفت: تولید این محصول صنعتی که از مواد اولیه مورد نیاز صنعت نساجی و پوشاک به شمار می‌رود بیش از ۲۰۶ هزار تن رسیده است.

به گفته معاون امور صنایع وزارت صمت در مقایسه با سال ۵۷ میزان ظرفیت تولید در فرش ماشینی از ۵ میلیون مترمربع به ۱۳۴ میلیون مترمربع و در صنعت کفش نیز از ۴ میلیون زوج به بیش از ۲۳۰ میلیون زوج افزایش یافته است.

عزت‌الله اکبری - رییس کمیسیون صنایع و معادن مجلس - نیز با اشاره به اهمیت برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی و صنعتی گفت: نمایشگاه، بهترین محل و فرصت برای هم‌افزایی و تعامل شرکت‌ها است و بازدیدکنندگان متخصص و شرکت‌های ایرانی می‌توانند نیازهای خود را در زمینه قطعات و مواد اولیه از غرفه‌های حاضر در نمایشگاه تأمین و بازاریابی کنند.

وی افزود: شرکت‌های دانش بنیان و استارت‌آپ‌ها از ظرفیت بالایی در تقویت تولید داخل بهره‌مند هستند و باید در نمایشگاه‌های مختلفی که در طول سال برگزار می‌شود تعامل میان تولیدکنندگان و دانش‌بنیان‌ها افزایش یابد و از این روند حمایت‌های لازم صورت گیرد.

### گفت‌وگو با تعدادی از غرفه‌داران سه گانه نساجی، پوشاک و کفپوش

نگران شرایط تولید در سال آینده هستیم

مهندس رضا الهوردی - مدیرعامل گروه صنعتی نگین رز - ضمن ارائه توضیحاتی در مورد دستاوردهای جدید این مجموعه مانند فیلتر بگ، برگ مصنوعی با همکاری نخبگان جوان، انعقاد تفاهم‌نامه با دانشگاه‌های معتبر کشور مانند صنعتی امیرکبیر، صنعتی شریف و صنعتی اصفهان، حمایت مالی و معنوی از چندین پروژه مهم علمی و تحقیقاتی دانشگاهی و همچنین جشنواره فن‌آفرینی عنوان داشت: باید روحیه، خودباوری، انگیزه بالا و امید به آینده در میان فارغ‌التحصیلان جوان و محققینی که



ماشین‌های گردبافی شرکت مایر (آلمان)، خط تکمیل پارچه‌های گردبافی شرکت سانتکس (سوئیس) و ماشین‌های لمینیت شرکت کاویتک (سوئیس) در ایران را برعهده گرفته است. محمد جعفر - مدیرعامل - فارغ‌التحصیل مقطع کارشناسی ارشد رشته مهندسی نساجی (گرایش تکنولوژی) است که از سال ۸۵ به مدت ۱۳ سال در زمینه فروش و بازرگانی در شرکت ایران اشتريک به فعالیت پرداخته و پس از اتمام همکاری با این مجموعه، به‌عنوان مشاور خرید ماشین‌آلات گردبافی، لوازم یدکی و خط تکمیل پارچه‌های گردبافی به کار ادامه داد و در نهایت شرکت ثمین فرتاک را تأسیس نمود.

وی ابراز داشت: صنعت نساجی یکی از صنایع پرربها و ارزشمندی برای کشور است به‌گونه‌ای که فرایند تولید این صنعت در هر بخشی از آن، با ایجاد شغل وسیعی در جامعه در نگاه کلی همراه است. محصول این صنعت با توجه به واردات ماشین‌آلات به‌روز از یک طرف و داشتن دانش فنی حاصل از سابقه دیرینه ایران در این صنعت از طرف دیگر - البته در صورت ایجاد بستر مناسب، قطعاً توانایی صادرات برای تولیدکنندگان آن وجود خواهد داشت.

مهندس جعفر، یکی از مشکلات تولیدکنندگان را در

در اختیارمان قرار گیرد؛ همچنین صادرات موفق به ترکیه و عراق داشتیم زیرا با موانع و مشکلات ناشی از تحریم و انتقال پول مواجه نبودیم.

مدیرعامل اروم ایاز خاطر نشان کرد: در زمینه تولید پارچه رومبلی تنها شرکتی هستیم که موفق به دریافت استانداردهای معتبر ملی و بین‌المللی شده‌ایم و سال گذشته به‌عنوان تنها نماینده ایران در نمایشگاه منسوجات خانگی فرانکفورت غرفه داشتیم. امسال نیز جهت رزرو غرفه اقدام کردیم اما به دلیل کرونا، برگزاری نمایشگاه به تعویق افتاد.

به گفته وی، با هدف تسهیل دسترسی مصرف‌کنندگان به محصولات باکیفیت و قیمت مناسب اروم ایاز، در تمام استان‌های کشور نمایندگی فروش مستقر خواهیم کرد که در آنها قیمت فروش محصولات یکسان هستند، تا امروز ۱۰ نمایندگی و ۶-۷ عاملیت فروش فعال شده‌اند.

نوری از حضور در نمایشگاه نساجی تهران ابراز رضایت نمود و استقبال بازدیدکنندگان از محصولات اروم ایاز را مطلوب توصیف کرد.

تأمین مواد اولیه، مشکل اصلی تولیدکنندگان نساجی

«شرکت ثمین فرتاک» از مهر امسال نمایندگی

میلیون متر مربع می‌باشد، تنوع محصولات بیش از ۷۰ طرح را دربرمی‌گیرد و ۷۵۰ نفر در این مجموعه مشغول کار هستند.

نوری - مدیرعامل - بیان داشت: تا پایان سال ۹۷، تعداد نیروهای انسانی ۱۵۰ نفر و تا پایان سال ۹۸ این تعداد به ۵۰۰ نفر رسید، امسال هم علی‌رغم کرونا توانستیم این تعداد را به ۷۰۰ نفر برسانیم و تا پایان سال موفق به جذب یک‌صد نفر می‌شویم. امیدوارم در سال آینده با تجهیز کارخانه به ماشین‌آلات جدید و پیشرفته، تعداد نیروهای شاغل به هزار و ۲۰۰ نفر برسد.

وی با ذکر این مطلب که شیوع کرونا تأثیرات بسیاری بر روند کاری مجموعه گذاشت؛ افزود: به دلیل محدودیت‌های کرونایی، هیچ‌یک از تکنسین‌های خارجی نتوانستند جهت راه‌اندازی دستگاه‌ها به ایران بیایند و ۴-۵ ماه در انتظار سفر آنان به ایران بودیم اما در نهایت متخصصین فنی کارخانه، مراحل نصب را انجام دادند که این امر حدود ۷-۸ ماه، روند کاری اروم ایاز را به تعویق انداخت.

نوری با ذکر این نکته که ۱۰ واحد تولیدی کوچک به‌عنوان زیرمجموعه‌های اروم ایاز فعال هستند، افزود: از اواخر سال ۹۸ به داخلی‌سازی مواد اولیه پرداختیم تا مواد اولیه با کیفیت بالا و قیمت مناسب



ناگزیر است. امیدوارم رعایت پروتکل‌های بهداشتی و صبر و استقامتی که مردم ایران در طول تاریخ از خود نشان داده‌اند، تا توسعه و اکسن تداوم یابد و این بخش از تاریخ هم با کمترین صدمات ممکن سپری شود.

مدیرعامل ثمین فرتاک یادآور شد: هم‌اکنون به دلیل وجود تقاضا در محصولات نساجی، کارخانجات دنیا به تدوین برنامه‌های متعدد پرداخته‌اند و با ظرفیت کامل مشغول هستند برای مثال سفارشات خرید ماشین‌های گردبافی شرکت مایر (Mayer)، فراتر از ظرفیت تولید این مجموعه است. در ترکیه نیز تولید منسوجات به روال پیش از کرونا بازگشته به طوری که فعالان پوشاک، سفارش‌های فراوانی جهت تولید پوشاک صادراتی (مخصوصاً البسه خانگی) از سوی اسپانیا، ایتالیا و آلمان دریافت کرده‌اند؛ این موضوع بیانگر موفقیت اروپا در دورکاری است که نیاز به پوشاک خانگی را افزایش داده است.

وی اذعان داشت: با رفع تحریم‌ها، روابط عادی ایران با سایر کشورها نه فقط در بخش تأمین مواد اولیه، لوازم یدکی و ماشین‌آلات تسهیل خواهد شد، بلکه فرصت ارزشمندی جهت صادرات محصولات ایرانی را مهیا می‌سازد؛ این موضوع به جهانی شدن قیمت محصولات داخلی و ارزآوری بیشتر مملکت منتهی می‌شود.

مهندس جعفر اضافه کرد: عرضه محصولات ایرانی در بازارهای جهانی، می‌تواند در کشورهای اروپایی هم جایگاه قابل توجهی پیدا کند که ارتقاء کیفیت محصولات نساجی و افزایش حق انتخاب مصرف‌کنندگان را به همراه دارد.

این فعال صنعت نساجی متذکر شد: متأسفانه با توجه به شرایط حاضر، ارزش ریال در برابر یورو از ماه آوریل ۲۰۲۰، تا آگوست همان سال افت شدیدی داشته که بعد از آن هم با کمی نوسان با نرخ هر یورو حدود ۳۰ هزار تومان ادامه پیدا کرد این امر در ابتدا قدرت خرید را کاهش داد، اما با توجه به کاهش واردات محصولات نساجی (به دلیل تفاوت قیمت محصولات وارداتی)، تقاضا برای محصولات ایرانی به تدریج افزایش پیدا کرد و به تبع آن نیاز به نوسازی و بازسازی ماشین‌آلات خطوط تولید بیشتر شد. در

تأمین مواد اولیه دانست و گفت: اثرتسعیر نرخ ارز، تعداد اندک فروشندگان مواد اولیه (که بر کیفیت و کمیت مواد اولیه خریداری شده تاثیر می‌گذارد) از چالش‌هایی است که سردرگمی فروشنده و خریدار را به همراه دارد. همچنین بروکراسی‌های زمان‌بر جهت اخذ مجوزهای پروانه بهره‌برداری و کارت بازرگانی برای تولیدکنندگانی که خواستار واردات رسمی هستند و نگرانی بابت عدم حمایت از تولیدکنندگان در بخش مالیات، دارایی و ... از موانع پیشرفت تولیدکنندگان به ویژه گردبافان محسوب می‌شود.

مدیرعامل ثمین فرتاک در پاسخ به این سوال که بزرگترین معضل تولیدکنندگان چیست، گفت: واحدهای بافندگی برای تأمین نخ با شوک‌های حاصل از نوسانات قیمت نخ مواجه هستند؛ این در حالی است که معمولاً روند فروش پارچه به صورت قراردادی و مدت‌دار انجام می‌شود؛ همچنین بعضی فروشندگان نخ، بخشی از فروش خود را به صنف پوشاک صورت رسمی و بافندگان به صورت غیر رسمی (مستقیم و غیر مستقیم) انجام می‌دهند

وی تصریح کرد: یکی دیگر از مشکلات موجود، قیمت لاکرا برای بافت‌های لاکرا دار است. متأسفانه بخش عمده‌ای از نیاز بافندگان به لاکرای وارداتی است که قیمت آن صرف‌نظر از نوسانات شدید نرخ ارز، به حدود ۲/۵ برابر قیمت واقعی خود رسیده و تولیدکنندگان برای تولید این نوع از پارچه‌ها دچار آشفستگی شده‌اند.

مهندس جعفر در مورد تأثیرات شیوع کرونا بر صنعت نساجی عنوان داشت: از اوایل سال ۹۹ با گسترش پاندمی کرونا، با وضعیت غافلگیرکننده‌ای مواجه شدیم. میزان تقاضا در اغلب محصولات نساجی افت داشت که بر ظرفیت تولید ماشین‌آلات و به دنبال آن تعدیل نیرو اثرات فراوانی داشت و به تدریج پس از درک مسأله دورکاری و امکان‌پذیر بودن آن در برخی از مشاغل، چرخه تولید به تدریج حرکت خود را از سر گرفت.

وی افزود: تولیدکنندگان در مورد بعضی از بافت‌ها، سفارش قابل قبولی دارند و به تولید ادامه می‌دهند زیرا زندگی بشر تداوم پیدا می‌کند اما تغییر روش آن

خصوص پوشاک هم لازم به یادآوری است که تنها در شهر تهران، روزانه ۷ پرواز به ترکیه صورت می‌گرفت و اغلب پوشاک وارداتی به صورت مسافری خرید می‌شود اما امروزه به دلیل قیمت تمام شده بالای محصولات ترکیه در مقایسه با مشابه ایرانی، واردات مقرون به صرفه نیست و محدودیت‌های کرونایی نیز تمام فرصت‌های مخرب بازار داخلی را از بین برده است.

به اعتقاد مدیرعامل ثمین فرتاک، کمرنگ شدن ارتباط سازندگان ماشین‌آلات (متأثر از فشار تحریم‌ها)، باعث هزینه بر شدن واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات شده اما تولیدکننده ملزم به رفع نیازهای جامعه و تهیه ماشین‌آلات است که جهت دستیابی به اهداف خود علی‌رغم تمام موانع و مشکلات واردات، مسیر خود را پیدا می‌کند اگرچه حصول این امر به فعالیت تولیدکنندگان ماشین‌آلات نساجی در کشور ارتباط مستقیم دارد.

مهندس جعفر در پاسخ به این سوال که آیا صادرات در شرایط فعلی امکان‌پذیر و مقرون به صرفه به نظر می‌رسد؛ گفت: با توجه به ارتباطات ثمین فرتاک با واحدهای گردبافی، به نظر می‌رسد توانمندی تولید و ارائه محصولات باکیفیت ایرانی حتی به اروپا نیز امکان‌پذیر است کما این که پیش از ریاست جمهوری آقای ترامپ، شاهد رونق صادرات کالای ایرانی



حیدری (وسط) مدیر فروش دیبا الیاف آرین



اولیه و خوراک کارخانجات نیز اشاره کنم. هر اندازه تولیدکننده واقعی به دشواری قادر به تهیه مواد اولیه در بازار (بورس و...) است اما دلالتها به راحتی مواد اولیه می‌خرند و در بازار آزاد به فروش می‌رسانند. سوال اینجاست چرا قوانین به جای تسهیل مسیر تولید، به صورت سد و ترمز عمل می‌کنند؟! مدیر فروش دیبا الیاف، ضمن بیان این مطلب که شیوع کرونا تأثیرات بسیاری بر روند صنعت دنیا گذاشته ادامه داد: نوع محصولات تولیدی، نحوه کار و فعالیتها و همچنین نحوه انجام معاملات به شدت تغییر کرده است. از طرفی محدودیت‌های فراوانی بر فعالیت تولیدکنندگان جهت حضور در بازارهای خارجی به وجود آورده و از سوی دیگر موجب سوء استفاده برخی خریداران (به‌خصوص در خارج از کشور) شده است.

به عقیده وی، تأثیرات این شرایط برای سالیان متمادی در کنار ما خواهد بود پس باید در کنار این بیماری به نوعی همزیستی برسیم و خودمان را برای شرایط جدید آماده کنیم. مهندس حیدری، از دست رفتن ارزش پول ملی، عدم توانایی بانکها در تأمین ارز واردکنندگان، افزایش بیش از اندازه قیمت ماشین‌آلات، دانش فنی و مواد اولیه، کوچک شدن بازار خرید و بی‌میلی تولیدکنندگان جهت سرمایه‌گذاری جدید

به شکل زندگی تجارت و تولید خواهد داد. نوسانات روند ارتباط ایران با دنیای خارج در زندگی تک تک افراد تأثیر داشته لذا امیدوارم به تدریج مسیری شکل بگیرد که مسئولان ایران و آمریکا فارغ از رئیس جمهور جدید آمریکا، با افراد دیگر هم تعاملات سیاسی و اقتصادی به شکل مثبت و رضایت بخشی برقرار نمایند تا بازار ایمن و قابل اطمینانی برای فعالان صنعتی، اقتصادی و تجاری شکل گیرد.

■ کمبود مواد اولیه و نوسان بیش از اندازه نرخ ارز «شرکت دیبا الیاف آرین» به تولید الیاف پلی استر ویرجین و بازیافتی در دو تیپ سالیاد از ظرفیت های ۱/۵ دنیر تا ۲۰ دنیر در رنگ‌های مختلف و همچنین الیاف هالو از ظرفیت ۷ تا ۲۰ دنیر می‌پردازد

مهندس کریم حیدری - مدیر فروش - ابراز داشت: صنعت نساجی به عنوان یکی از صنایع استراتژیک در کشور ما با توجه به توانمندی و دانش فنی فارغ التحصیلان مجرب دانشگاهی و بهره‌مندی از مواد اولیه، می‌تواند در شرایط بحرانی مانند تحریم‌ها، به عنوان یکی از بازوهای قدرتمند برای برون‌رفت از بحران و کمک به گشایش اقتصادی عمل کند.

وی افزود: کمبود مواد اولیه و نوسان بیش از اندازه نرخ ارز، مهم‌ترین مشکلات صنعت نساجی محسوب می‌شوند؛ همچنین باید به پدیده دلالتی در تهیه مواد

صادرات بودیم اما به دلیل مسدود شدن سوئیفت بانک‌های ایرانی و مشکلات نقل و انتقال پول به کشورهای دیگر، صادرات غالباً به صورت غیر رسمی و یا قطره چکانی انجام می‌شود.

وی در ادامه این گفت‌وگو به ایران تکس نیز پرداخت و گفت: نمایشگاه نساجی امسال، بیشتر فرصتی بود برای شنیدن دغدغه‌های تولیدکنندگان، همگامی با تولیدکننده و تلاش برای دستیابی به راه حلی مناسب جهت رفع نیازهای آنان. پر واضح است که در شرایط مساعد و عادی، اغلب شرکتها با تمام توان در نمایشگاه حضور می‌یابند اما در شرایط سخت کرونایی و با رعایت اصول بهداشتی، حضور در این نمایشگاه تخصصی، باعث دلگرمی تولیدکنندگان شد. از نظر استقبال مراجعه‌کنندگان نیز، تدابیر لازم جهت حضور بازدیدکنندگان متخصص در نظر گرفته شده بود که این امر ازدحام و شلوغی نمایشگاه‌های قبلی را از بین برده بود بنابراین رضایت مراجعه‌کنندگان و مشارکت‌کنندگان از این لحاظ تأمین شده بود ولی در نگاه کلی، به خاطر تعداد اندک غرفه‌داران، بازدیدکنندگان به تمام اهداف خود از حضور در نمایشگاه دست نیافتند.

مهندس جعفر در پایان گفت: بهبود روابط بین‌المللی برای ایران با توجه به معادله‌های سیاسی که در طول تاریخ، اغلب خارج از کنترل ایران بوده، رنگ و ویژه‌ای



گروه صنعتی پاورگانی آراز



به طوری که در ورودی سازمان صمت، دلالت‌هایی ایستاده‌اند که در ازای مطالبه پول، به راحتی وعده انجام کارهایی خلاف قوانین می‌دهند.

مهندس جواهری پور به موضوع صادرات هم پرداخت و گفت: با توجه به افزایش نرخ ارز، صادرات مزیت نسبی پیدا می‌کند اما صادرات واقعی و نه فقط به صورت بازارچه‌های مرزی، نیاز به بستر خدماتی از جمله حمل و نقل بین‌المللی و همچنین پشتیبانی اعتباری بانکی تحت حمایت قوانین و مقررات تجارت بین‌المللی و اتاق‌های بازرگانی دارد که متأسفانه با وجود تحریم‌های فعلی، مسیر بسیار سختی به نظر می‌رسد. به جرئت می‌گویم تمامی صادرات ما بعد از تحریم‌ها، به صورت غیررسمی از طریق ترکیه و کشورهای همسایه و با تحمل هزینه و مشقت‌های بسیار بوده است.

مدیرعامل آراز اذعان داشت: در این نمایشگاه رسماً فروش محصول مدیریت و پایش آنلاین کارخانجات نساجی (نیت نت جولای) را آغاز نمودیم و همچنین دو محصول دیگر ساخت مهندسان شرکت را رونمایی کردیم که بسیار مورد استقبال واقع شد. اولی محصولی بود به نام «اندازه‌گیر خوراک نخ» که با نصب روی ماشین، میزان ورودی نخ و همچنین طول گره بافت را نمایش می‌دهد که قابلیت بسیار بالایی به

گروه صنعتی بازرگانی آراز- صنعت نساجی ایران این روزها به دلیل بالا رفتن قیمت ارز، تحریم‌ها و سختی واردات مصداق «عدو شود سبب خیر اگر خدا خواهد» شده است و به تولیدکنندگان داخلی متکی گردیده است و همین امر، باعث شده در برخی حوزه‌ها از رونق نسبی برخوردار باشد و در مقابل همان دلایلی که برای این رونق نسبی ذکر شد، به چالشی در این حوزه در تامین مواد اولیه نیز تبدیل شده است.

وی افزود: نبودن ظرفیت پاسخگویی تولید در کارخانجات مواد اولیه داخلی، و سختی واردات و گاهی عدم صدور مجوز واردات، به چنین موضوعاتی دامن می‌زند. در شرایط سخت و بحران، خلاء مدیریت علمی بر مبنای آمارها و داده‌های صحیح در کشور بیشتر روشن می‌شود که امید است تجربه این دوران‌های سخت، باعث شود مدیران و صاحبان امور، در این موضوع بیشتر سرمایه‌گذاری کنند.

مهندس جواهری پور ادامه داد: بی‌ثباتی و ناپایداری اقتصاد و نوسانات تومی و ارزی که باعث اصلی برخی کمبودها در مواد اولیه و کاهش ظرفیت تولید هستند و موجب می‌شوند تولیدکننده نتواند برنامه‌ریزی مناسبی در خصوص تولید و یا توسعه تولیدات داشته باشد از جمله بزرگترین معضلات تولیدکنندگان قلمداد می‌شود.

وی در مورد تبعات کرونا بر صنعت نساجی بیان داشت: این‌طور بگویم که اگر این بیماری نبود، بازار نساجی ایران به دلیل صرفه تولید داخل از رونق بسیاری برخوردار می‌شد اما متأسفانه شیوع کرونا، باعث از دست دادن مشتریان در بازارهای مردمی از جمله شب عید و همچنین بازارهای فصل مدارس و دانشگاه‌ها گردید و آسیب بزرگی به صنعت وارد آمد. اما به تدریج با عادت کردن مردم و رعایت پروتکل‌های بهداشتی برای بازارها، روند این آسیب کاهش پیدا کرده است و انشالله با سرنگونی این ویروس با تزریق سریعتر واکسن به مردم، وضعیت به حال بهتری حتی قبل از کرونا برگردد.

این فعال نساجی، واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات را بسیار سخت توصیف کرد و گفت: نکته برخوردنده این احساس است که قوانین، برای همه اجرا نمی‌شود

را از مهم‌ترین اثرات تشدید تحریم‌ها اعلام کرد و در ادامه ضمن اشاره به تداوم صادرات بیان داشت: علی‌رغم تمام چالش‌های فعلی، صادرات همچنان در حال انجام است. تولیدکننده می‌تواند با تدوین برنامه دقیق و کاربردی، شرایط پایداری در روند فروش محصولات خود ایجاد کند اما از طرفی نوسانات شدید قیمت ارز و مشکلات ناشی از ریسک در انتقال ارز به کشور و قوانین سخت‌گیرانه گمرک جهت باز پس‌گیری ارز در سامانه‌های ارزی تا مقدار زیادی بر روند صادرات تاثیر گذاشته است و در شرایط فعلی صادرکننده مانند کسی است که در امواج طوفان گرفتار شده و این امواج داخلی و خارجی هر روز او را به سمتی هدایت می‌کنند. وی تصریح کرد: صادرکننده در این شرایط باید به گونه‌ای اجناس خود را به فروش برساند که هم رضایت مشتری را به همراه داشته باشد و هم با توجه به هزینه‌های اضافی ناشی از ریسک انتقال ارز و نوسانات آن، بتواند سود مکفی به دست آورد تا خللی در فعالیت‌های وی ایجاد نشود. مدیر فروش دیبا الیاف در زمینه نمایشگاه ایران تکس گفت: نمایشگاه‌های سالانه، وعده‌گاهی برای تجدید دیدار با دوستان و سایر صنعتگران است که در شرایط فعلی بیشترین هدف از حضور در آن تشریک مساعی با این عزیزان و دیدار آنها بوده است که از نظر کمی و کیفی، با احترام به تمام دست‌اندرکاران برگزاری نمایشگاه، این رویداد بسیار ضعیف نسبت به سالهای گذشته برپا شد. وی در پایان اذعان داشت: امیدوارم تولیدکنندگان، سرمایه‌گذاران و فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌ها به‌عنوان سه رکن اصلی صنعت نساجی بتوانند با همفکری و استفاده از ظرفیت‌های یکدیگر و همچنین مطالعه ظرفیت‌های جدید این صنعت گام‌های موثری در تعالی اهداف ایران عزیز و عبور هر چه سریعتر از تمام بحران‌های اقتصادی، صنعتی و ... بردارند. به امید روزی که هیچ بیماری بر روی تخت بیمارستان‌ها نباشد.

■ لغو تحریم از ضروریات اقتصاد است ولی کافی نیست

به گفته مهندس میثم جواهری پور- مدیرعامل



امینی (سمت راست) مدیر فروش کهن تاج کیمیا



اقتصاددانان و برای صنعت، مدیران و صنعتگران تصمیم بگیرند نه دیگر اقشار. در چنین آرمان شهری (البته دست یافتنی) اگر تحریم‌ها هم برداشته شود، با دسترسی به منابع درآمد نفتی، تصمیمات غیراقتصادی و بی‌ثبات‌ساز همچون کاهش شدید نرخ ارز گرفته نمی‌شود و عملاً اقتصاد و متغیرهای اقتصادی در داخل اقتصاد اصلاح و تعدیل می‌شود. از نظر بنده برداشته شدن تحریم از ضروریات اقتصاد است ولی کافی نیست و آنچه کشور نیاز دارد، به کارگیری عقلانیت و علم در مدیریت کلان و تصمیمات سرنوشت‌ساز کشور است.

مهندس جواهری‌پور در پایان گفت: از همکاران مجله وزین نساجی امروز بابت تلاش‌ها و حمایت‌های همیشگی‌شان در انعکاس نظرات فعالان این حوزه تشکر و قدرانی می‌کنم.

افزایش قریب‌الوقوع تقاضای بازار نسبت به پوشاک و منسوجات

«شرکت کهن تاج کیمیا» از سال ۱۳۹۰ تاکنون در زمینه واردات مواد شیمیایی و رنگ نساجی به فعالیت می‌پردازد. مهندس مجید امینی - مدیر فروش و بازاریابی - ابراز داشت: واقعیت این است که کرونا بر بازار صنایع نساجی کشور اثرات زیادی گذاشت و

در این صنعت را به نمایش بگذاریم و از دلگرمی‌ها و راهنمایی‌های فعالان صنف بهره‌مند گردیم. مهندس جواهری‌پور ادامه داد: اجرای سیاست‌های حفظ و ثابت نگه داشتن قیمت ارز بدون توجه به تورم و قدرت برابری پول، توسط سیاستمداران در برهه‌های مختلف و در زمان‌هایی که دچار چنین تحریم‌های ظالمانه‌ای نبودیم، بزرگ‌ترین آسیبی بود که به تولید و صنعت وارد شد. همان سیاستمداران در زمان تحریم به دلیل کمبود منابع ارزی حاصل از فروش نفت چون نمی‌توانستند قیمت‌ها را با مداخله پایین نگه دارند ناگزیر از تن دادن به شوک‌های قیمت ارز شدند و به این ترتیب هزینه‌های زیادی بر اقتصاد و بر مردم تحمیل گردید. اگر چه به دلیل افزایش قیمت ارز و سخت شدن واردات، فرصتی برای رونق نسبی تولید داخلی نیز مهیا گردید که این رونق گاهی از روی جهل، به پای نعمات تحریم! گذاشته می‌شود. در صورتی که علت جای دیگری است و آن مدیریت غیراقتصادی و عوام‌فریبانه است که کشور را دچار نفرین منابع نفتی نموده است.

وی با اعلام این مطلب که حال صنعت داخلی وقتی خوب می‌شود که سیاست‌های حاکمیتی دچار اصلاحات اساسی گردند، افزود: برای اقتصاد،

بافندگان در تنظیم بهتر و یکنواخت کردن خوراک نخ‌ها می‌دهد. از جمله مزیت‌های این دستگاه به نسبت دستگاه‌های مشابه خارجی آن، قابلیت اتصال و ارسال داده‌های این محصول به سامانه مدیریت نیت نت جولا است. به این ترتیب عملاً داده‌ها و اطلاعات پارچه مطلوب در پایگاه داده کارخانه ثبت و ضبط می‌ماند و به مدیریت بهتر کارخانه و استانداردسازی پارچه‌های تولیدی می‌انجامد. دومین محصول رونمایی‌شده، محصول «کنترل و بازبینی طاقه» پارچه تولیدی کارخانجات تولیدی است که باز هم یکی از مزیت‌های آن به نسبت محصولات مشابه، ارسال داده‌ها و عیوب شناسایی شده به سامانه نیت نت و ثبت و ضبط آنها و امکان ردگیری عیوب هر طاقه برای مدیران در آن سامانه است. همچنین نمونه‌های به روزرسانی شده محصولات دانش بنیان قبلی شرکت از جمله کنترل‌کننده لیزری سوزن جولا نیز به نمایش گذاشته شد و مورد استقبال واقع شد. وی تصریح کرد: به دلیل شیوع بیماری کرونا، تعداد بازدیدکنندگان نسبت به سال‌های قبل کمتر بود اما خوشبختانه باز هم استقبال از غرفه ما فراتر از انتظار بود و پس از چند دوره عدم حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی، دوباره توانستیم تلاش‌های مهندسی شرکت جهت تولید محصولات دانش‌بنیان و کاربردی



باقری - مدیر ایران پاکو



کشور وارد کرد اما نکته مغفول مسئولان این است که فروش پوشاک در شش ماه دوم سال برابر با دو سوم فروش پوشاک یک واحد تولیدی و حجم فروش در ماه‌های بهمن و اسفند، برابر با دو سوم همان شش ماه دوم است که متأسفانه به دلیل کرونا، فروش قابل توجه دو ماه آخر سال را از دست دادیم و اثرات آن در طول سال نمایان بود.

به گفته باقری، طی ۳۰ سال فعالیت در این صنعت، تاکنون این موضوع برایم بی سابقه بوده که در دی ماه امسال، هیچ وصولی نقدی نداشتیم؛ به عبارت بهتر ماه‌های مرداد و شهریور، حجم فروش به اندازه‌ای پایین بود که کفاف مخارج و هزینه‌های واحد تولیدی را نمی‌داد و اطمینان دارم این اتفاق برای سایر همکاران نیز رخ داده است.

مدیر ایران پاکو اذعان داشت: امید چندانی به فروش در شب عید نداریم و فکر می‌کنم رکود سال گذشته تکرار شود. هرچند مردم طی یک سال اخیر با زندگی در کنار کرونا و رعایت پروتکل‌های بهداشتی عادت کرده‌اند.

وی با انتقاد از تصویب دستورالعمل‌های خلق‌الساعه توسط مسئولان مرتبط با تولید و صنعت، گفت: این موضوع تصمیم‌گیری‌ها را برای مدیران بخش خصوصی بسیار دشوار کرده است به طوری که حتی نمی‌دانیم برای فردا چه برنامه‌ای تدوین نماییم!

باقری یادآور شد: در طول عمر ایران پاکو، هیچ‌گاه نیروهای انسانی را اخراج نکرده‌ایم اما متأسفانه طی یک سال اخیر، هیچ جایگزینی برای کسانی که به دلایل مختلف همکاری خود را با ما به پایان می‌رسانند، تعیین نکرده‌ایم.

#### ■ باید به کار و زندگی ادامه داد

محمود ضرابی - مدیرعامل شرکت تولیدی صادراتی پوشاک نانو مهیار - بیان داشت: در راستای طرح‌های توسعه به‌عنوان فن‌آور توانستیم نانونقره، زینک اکساید و کیتوسان تولید کنیم که مجوز دو مورد را از ستاد فناوری نانو دریافت گرفته‌ایم و از همان مواد برای تولید محصولات نانو مهیار استفاده می‌شود.

بازار، افت شدیدی را تجربه کرد ولی به دلیل تشدید تحریم‌ها و... تحت‌الشعاع مسائل سیاسی قرار گرفت. وی اضافه کرد: به محض اعلام ساخت واکسن، قیمت رنگ‌های نساجی در دنیا روند صعودی به خود گرفت که نشان‌دهنده افزایش قریب‌الوقوع تقاضای بازار نسبت به پوشاک و منسوجات است. پیش از شیوع کرونا، یکی از رنگ‌ها را به قیمت ۶/۶ دلار می‌فروختیم اما در حال حاضر به دلیل رکود کم سابقه در جهان، همان رنگ را ۴ دلار می‌فروشیم.

به گفته مهندس امینی، با توجه به نوسانات نرخ دلار، تمام فعالان تولیدی و اقتصادی در انتظار تثبیت شرایط به سر می‌برند و نمی‌توانند مواد اولیه را بر مبنای دلار ۲۵ هزار تومانی بخرند زیرا ممکن است با افت ناگهانی دلار به ۱۹ هزار تومان، متحمل خسارات سنگین مالی شوند.

مدیر فروش کهن تاج یادآور شد: هر سال در نمایشگاه نساجی تهران شرکت می‌کنیم تا به مشتریان و مخاطبان خود اعلام حضور نماییم.

#### ■ امید چندانی به فروش در شب عید نداریم

« مؤسسه تولید پوشاک ایران پاکو » در زمینه تولید انواع پوشاک از قبیل پیراهن، شلوار، کت شلوار، کاپشن و... فعال است.

رضا باقری - مدیر - گفت: ذات برگزاری نمایشگاه بسیار پسندیده و ارزشمند است و به اعتقاد من هر تولیدکننده‌ای باید در نمایشگاه‌های تخصصی حضور یابد زیرا با همکاران بیشتری آشنا می‌شوند، زمینه تجدید دیدار با مشتریان صورت می‌گیرد، می‌توانند محصولات و توانمندی‌های خود را با سایرین مورد مقایسه قرار دهند و نکته بسیار مهم این‌که نمایشگاه‌ها، دارای ادبیات خاصی است و مذاکرات انجام شده طی برپایی نمایشگاه، در هنگام انعقاد قراردادها، خرید و فروش‌ها و معاملاتی که در واحدهای تجاری و صنفی خود انجام می‌دهیم، بسیار متفاوت است. برای آشنایی با این ادبیات و کسب تجربه، حضور در نمایشگاه علی‌رغم هزینه‌های مضاعفی یا زمان شیوع کرونا الزامی به نظر می‌رسد. وی ادامه داد: کرونا لطمات بسیاری بر بازار پوشاک

وی ابراز داشت: گام بعدی در زمینه نخ است که توانستیم با بهره‌گیری از نانو نقره، آن را آنتی باکتریال نماییم و در حال اتمام مراحل تولید محصولی هستیم تا از طریق فناوری نانو، بتوان مواد مغذی موردنیاز مانند کلیسم، منیزیم و... را وارد بدن افرادی که به دلیل مشکلات گوارشی قادر به خوردن قرص نیستند، کنیم. طرح توسعه دیگر این مجموعه تولید، تکمیل، رنگرزی و دوخت پارچه (جهت عرضه تی‌شرت، لباس زیر، لباس راحتی زنانه و مردانه، ست خانواده، لباس ورزشی مجهز به سیستم خنک‌کننده) برای مقاصد صادراتی مانند عمان است و تصمیم داریم ۳۰ درصد از فعالیت‌های خود را در این کشور انجام دهیم و با تأسیس یک شرکت در عمان، موانع صادراتی را از پیش پای خود برداریم.

به گفته ضرابی، صنعت پوشاک یکی از صناعی بود که کرونا آسیب‌های بسیاری بر آن وارد کرد اما به لطف خداوند، نه تنها یک نفر از پرسنل تعدیل نشد بلکه چندین نفر به مجموعه ما افزوده شدند. به تازگی ماشین‌آلات به‌روز و مدرن جوراب‌بافی را خریداری، نصب و راه‌اندازی کرده‌ایم.

مدیرعامل نانومیهیار متذکر شد: به نظر می‌رسد ویروس کرونا ۳-۴ سالی در دنیا باقی می‌ماند و در این مدت باید به کار و زندگی ادامه داد لذا با هدف حمایت





خضری - مدیرعامل شرکت تولیدی صادراتی پوشاک نانو مهبانو



خضری - مدیرعامل تولیدی شهبانو

خضری، صادرات در شرایط فعلی را قابل توجه توصیف کرد و گفت: در صورت افزایش حمایت‌های دولت و جبران بخشی از خسارات تولیدکنندگان، انگیزه جهت صادرات افزایش می‌یابد.

وی هدف از حضور در نمایشگاه را زنده نگه داشتن این رویداد صنعتی و حفظ اعتماد مردم نسبت به توانمندی تولیدکنندگان ایرانی اعلام کرد و گفت: واحد تولیدی شهبانو در نقطه صفر مرزی در استان آذربایجان غربی - شهرستان سردشت - قرار دارد و با وجود مشکلات بیش از حد، همچنان در تلاش هستیم تا سطح اعتماد مشتریان شهبانو را افزایش دهیم. برند نوپا و تازه تأسیس شهبانو برای اولین بار در نمایشگاه حضور داشت و علی‌رغم تمام محدودیت‌ها و مشکلات تولیدکنندگان، فروشندگان و مصرف‌کنندگان در شرایط بیماری کرونا، شاهد برپایی نمایشگاه خوبی بودیم.

تأمین منابع مالی، مهم‌ترین دغدغه تولیدکنندگان است

«شرکت طراحان نقش و نگار البرز» در زمینه تولید پارچه‌های پرده‌ای گلدوزی (لوکس)، رومیزی و روتختی با پنجاه نفر پرسنل ثابت فعال می‌باشد.

حسین محمدی - مدیرعامل - بیان داشت: باید

خضری افزود: یکی از مشکلات تولیدکننده پوشاک، مشخص نبودن بازار هدف است. وقتی تولیدکننده در زمینه فروش محصولاتش، آسوده خاطر و نباشد قطعاً حجم تولیدات را کاهش می‌دهد در نتیجه نمی‌تواند از نظر رنگ، طرح، مدل و تنوع، رضایت مشتریان را برآورده نماید؛ لذا با افت شدید فروش مواجه می‌شود که در نهایت تعدیل نیرو و توقف کامل تولید را به همراه دارد؛ کما این‌که مجموعه شهبانو، اسفندماه سال ۱۳۹۸ با اشتغال‌زایی صدنفر به طور مستقیم راه‌اندازی شد اما در ابتدای امسال و گسترش کرونا، ۴۰ نفر از پرسنل بیکار شدند و با خسارات زیادی مواجه شدیم.

این فعال صنعت پوشاک یادآور شد: شیوع کرونا برای ما تجربه بسیار تلخی برجای گذاشت و تأثیر زیادی کرونا در بازارهای داخلی و خارجی به وجود آورد. عدم اطمینان نسبت به فروش محصولات به دلیل تعطیلی فراگیر فروشگاه‌های پوشاک و بازار و همچنین در اولویت نبودن پوشاک در سبد خانوار، باعث افزایش فشارهای اقتصادی بر دوش تولیدکنندگان پوشاک کشور شد. البته به اعتقاد من پس از مه‌ار کرونا، شرایط به سرعت به حالت عادی خود بازمی‌گردد، جشن خوشحالی مردم شروع می‌شود و تمام ترس‌ها پایان می‌یابد.

از صنعت پوشاک به خصوص در دوران کرونا، تصمیم گرفتیم در نمایشگاه حضور موثری داشته باشیم که خوشبختانه بازخورد بسیار خوب بازدیدکنندگان را به همراه داشت و حتی منجر به انعقاد قرارداد همکاری گردید؛ ضمن این‌که مجالی برای ملاقات با دوستان و همکاران نیز فراهم شد.

صادرات در شرایط فعلی؛ توجیه‌پذیر و منطقی  
«شرکت تولیدی شهبانو» تولیدکننده پوشاک زنانه از جمله مانتو، شومیز، شلوار، تونیک و... است که ۵۰ نفر به صورت مستقیم و بیش از ۱۰۰ نفر به صورت غیرمستقیم در این مجموعه به فعالیت می‌پردازند و در تلاش است محصولات خود را با بهترین کیفیت و متناسب با سلیقه اقشار موردنظر جامعه تولید نماید. سامان خضری - مدیرعامل - ادامه داد: سبک محصولات ما از طراحی‌های مدرن و پیشرفته و مدل‌های ناب پیروی می‌کند و خاص بودن در تمام محصولات قابل مشاهده است. وی معضل اصلی تولیدکنندگان پوشاک را کمبود مواد اولیه موردنیاز و افزایش بیش از حد قیمت مواد اولیه دانست که ذهن تمام تولیدکنندگان را به خود جلب کرده است. همچنین باید به واردات بی‌رویه و کمبود شدید نقدینگی نیز اشاره کرد.



کیفیت محصولات استقبال خوبی به عمل آوردند، با ما تماس گرفته‌اند و خواهان برگزاری جلسات مشترک برای همکاری هستند. لذا به هدف خود از حضور در نمایشگاه کاملاً دست یافته‌ایم و هر سال در آن شرکت خواهیم کرد زیرا حجم و کیفیت تولیداتمان به سطح قابل قبول رسیده است.

وی خاطرنشان کرد: هرچند به دلیل کرونا، بسیاری از تولیدکنندگان و بازدیدکنندگان در نمایشگاه امسال شرکت نکردند ولی فکر می‌کنم نسبت به سال‌های گذشته، برابری بود. برای مثال شرکتی در کشور برای اولین بار دستگاه استنتر تولید کرده بود که بسیار ارزشمند است.

#### ■ در دوران پیک تولید به سر می‌بریم

«شرکت نقش کلک و رنگ» حدود بیست سالی است که در زمینه طراحی و چاپ تی‌شرت، لباس و برگردان (ترانسفر) با دستگاه‌های تمام اتوماتیک و چاپ بر روی انواع پارچه به فعالیت می‌پردازد.

**جواد مولایی - مدیرعامل -** ضمن ارزیابی صنعت پوشاک طی یک‌سال اخیر و تبعات شیوع کرونا بر آن گفت: به دلیل اختلال در روند کار واحدهای تولیدی و افت شدید فروش، نتوانستیم از تولیدکنندگان مطالبات خود را وصول نماییم؛ همچنین به دلیل

آن هم به دلیل نبود تقاضای مناسب در بازار است. فکر نمی‌کنم زودتر از یک‌سال دیگر، شرایط بازار به حالت پیش از کرونا بازگردد هر چند ما در قعر جدول بازار قرار داریم!

محمدی گفت: پول در کشور ما هست اما سیستم توزیع پول در کشور ما دچار مشکل است. شرکت‌های بورسی یا پتروشیمی چندصد میلیارد تومان در سال سود به دست می‌آورند که این سودهای کلان نصیب برخی افراد خاص می‌شود.

وی اظهار داشت: مشکل ما در بخش واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات دولت و بانک مرکزی است که هر روز و هر ساعت یک بخشنامه جدید صادر می‌کند و مسأله خاصی در حواله ارز به چین و کشورهای دیگر نداریم. مشکل ما ایرادات گمرک است که باید ثابت کنیم ارز را از طریق صرافی حواله کرده‌ایم... سال گذشته برای انجام امور اداری مربوط به واردات دو دستگاه، چهار ماه (یعنی ۱۲۰ روز) به بخش‌های مختلف وزارت صنعت سر می‌زدیم! بروکراسی اداری در ایران واقعاً سرسام‌آور و خسته‌کننده است به همین دلیل معتقدم مشکل ما تحریم‌های خارجی نیستند بلکه خودتحریمی‌هایی هستند که صنعت را از پای در می‌آورند.

محمدی، صادرات را مقرون به صرفه قلمداد کرد مشروط به ایجاد شرایط مناسب و افزود: به جز چند شرکت معظم انگشت‌شمار در صنعت نساجی، مقیاس اغلب شرکت‌ها متوسط و کوچک است لذا در صورت حمایت دولت جهت برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی کالاهای ایرانی در کشورهای همسایه و دریافت هزینه‌های معقول از تولیدکنندگان جهت اجاره غرفه، واحدهای کوچک و متوسط به عرضه محصولات خود بپردازند قطعاً صادرات موفق و سودآوری انجام خواهد شد.

مدیرعامل طراحی نقش و نگار البرز، هدف از حضور در نمایشگاه را آشنایی بیشتر با فعالان بازار اعلام کرد و گفت: علی‌رغم صرف هزینه‌ای حدود ۱۲۰ میلیون تومان جهت غرفه‌آرایی و ... اما در مجموع از این حضور خرسند هستیم و تک تک مشتریانی که از غرفه این شرکت بازدید کردند و از

ظرفیت‌های بسیاری در بخش تولید ایجاد کنیم تا جوابگوی نیازهای داخلی باشیم البته با قیمت بالای دلار، قدرت خرید پایین آمده و مردم ابتدا به فکر تأمین نیازهای اساسی خانواده خود مانند خوراک، مسکن و پوشاک هستند و پارچه‌های پرده‌ای اولویت‌های نخست زندگی مردم نیست، لذا با سود اندک به کار ادامه می‌دهیم و متأسفانه امروز نه تنها بازار داخلی بلکه بازارهای جهانی با این مشکل روبرو هستند.

وی، تأمین منابع مالی را مهم‌ترین دغدغه تولیدکنندگان و عامل عقب‌نگهدارنده در رقابت با کشورهای مانند چین و ترکیه برشمرد و گفت: یک تولیدکننده با سرمایه شخصی خود یک کارگاه راه‌اندازی می‌کند اما با یک بررسی ساده متوجه می‌شود پس از چند سال دست و پنجه نرم کردن با مشکلات متعدد و ایجاد اشتغال برای ۵۰ نفر، ۲۰ درصد از قیمت ملکی که فروخته، عقب‌تر است! همچنین قیمت کالاها و خدمات مختلف به اندازه‌ای گران شده که امکان توسعه فعالیت‌های تولیدی وجود ندارد، برای خرید دستگاه‌های جدید باید آپارتمان در گروهی بانک بگذاریم و فرایند اداری دریافت وام آن‌قدر طولانی و پیچیده است که از دریافت وام پشیمان می‌شویم ولی در ترکیه، صنعتگران جهت خرید ماشین‌آلات، وام با بهره پایین دریافت می‌کنند. به گفته محمدی، مشکلات تأمین مالی توسط بانک‌ها و بروکراسی اداری از بزرگترین معضل تولیدکنندگان به شمار می‌آیند

به اعتقاد مدیرعامل طراحی نقش و نگار البرز، شیوع کرونا در تمام بازارها به خصوص منسوجات اثرگذار بود. در صورت برگزاری مراسم‌های مختلف اعم از میهمانی، جشن ازدواج و... مردم به خرید منسوجات مختلف از جمله پارچه‌های پرده‌ای روی می‌آورند اما با محدودیت‌های کرونایی و افزایش نرخ دلار، قدرت خرید مردم پایین آمده و عملاً مراسمی برپا نمی‌شود و به جرئت می‌توان گفت شرایط امروز فقط ۱۵ درصد بازار سال ۱۳۹۶ را تشکیل می‌دهد! نرخ دلار ۷ تا ۱۰ برابر شده اما قیمت محصولات ما (پرده) حداکثر دو تا سه برابر گران‌تر شده است که



احدزاده - مدیرعامل پاتریسی

فرقه اطلس شیمی رزین

را ارائه می‌دهد. آر تی دارای ۱۴ شعبه مستقیم، ۶۰ عاملیت فروش در سطح کشور و دو شعبه عمده فروشی است و حجم تولید روزانه آن حدود ۵ هزار ثوب می‌باشد.

رضا جاهد - مدیرعامل - ضمن ارائه توضیحات فوق، ادامه داد: بازار پوشاک در اسفند سال گذشته و فروردین امسال به طور کلی از بین رفت اما طی چند ماه اخیر به دلیل کاهش چشمگیر واردات پوشاک، تولیدکنندگان داخلی در شرایط نسبتاً بهتری به سر می‌برند و در صورت حمایت دولت به خصوص در بخش تأمین مواد اولیه (نخ و پارچه)، بخش عمده‌ای از مشکلات صنعتگران برطرف می‌شود؛ در غیر این صورت، سال ۱۴۰۰ برای تولیدکنندگان و صنعتگران، سال خوبی نخواهد بود زیرا بار دیگر قاچاق و واردات غیرقانونی پوشاک به کشور رونق می‌گیرد و مجال رقابت از واحدهای تولیدی داخل را سلب می‌کند.

وی تصریح کرد: نمایشگاه امسال نسبت به دوره سال قبل، با افت ۳۰-۴۰ درصدی بازدیدکننده و غرفه‌دار روبروست البته به دلیل شرایط خاص کرونا این موضوع قابل پیش‌بینی بود اما به لطف خداوند توانستیم محصولات و دستاوردهای خود را در معرض مشاهده مخاطبین قرار دهیم.

نمی‌توان نقش مخرب نوسانات نرخ ارز و تشدید تحریم‌ها را نادیده گرفت.

■ جلب اعتماد مردم نسبت به خریدهای اینترنتی «شرکت پاتریسی» دارای پنج سال تجربه در زمینه تولید انواع جوراب‌های فانتزی با بهره‌گیری از مرغوب‌ترین نخ‌های تولید کشور است اگرچه آغاز فعالیت مدیران این مجموعه به سال ۱۳۴۸ بازمی‌گردد.

علیرضا احدزاده - مدیرعامل - ادامه داد: پیش از شیوع کرونا در نظر داشتیم که فروش محصولات را به صورت اینترنتی انجام دهیم و به نوعی می‌توان گفت کرونا، سکوی پرش ما به شمار می‌آید زیرا باعث جلب اعتماد مردم نسبت به خریدهای اینترنتی شد.

وی گفت: هرچند اطلاع‌رسانی‌های مربوط به برگزاری نمایشگاه اندک بود اما در مجموع برای ما رضایت‌بخش به نظر می‌رسد.

#### ■ کاهش چشمگیر واردات پوشاک

«آر تی» تولیدکننده پوشاک (اسپرت و راحتی) زنانه و مردانه است و حدود یک‌سال و نیم است که در زمینه تولید ماتو، شلوار و پالتو نیز محصولات خود

تعطیلی مراکز ورزشی و سالن‌های پذیرایی، بخشی از کار ما که مرتبط با پوشاک ورزشی و مجلسی بود، متوقف شده است اما در بخش چاپ تریکو وضعیت به مراتب بهتر بود و به اصطلاح در دوران پیک تولید به سر می‌بریم امیدوارم بار دیگر شرایط کشور به قرنطینه منتهی نشود تا مانند سال گذشته متحمل زیان‌های مالی گردیم.

وی هدف از حضور در نمایشگاه را جذب مشتریان بیشتر دانست و گفت: پس از نوروز، تولید جوهرهای پایه آب، رنگ‌های پیگمنت و پلاستیک را آغاز عرضه خواهیم کرد.

#### ■ نقش مخرب نوسانات نرخ ارز

مهندس رضا مشیری - مدیرعامل شرکت اطلس شیمی رزین (نماینده رودولف شیمی آلمان) عنوان داشت: متأسفانه کرونا باعث کاهش تعداد بازدیدکنندگان و غرفه‌داران نمایشگاه شده است و بسیاری از فعالان صنعت نساجی از حضور در نمایشگاه امسال خودداری کرده‌اند اما با این اوصاف اطلس شیمی رزین به فعالیت خود ادامه می‌دهد.

وی ادامه داد: به دلیل فعالیت تخصصی در نساجی (تأمین رنگ و مواد اولیه)، شیوع کرونا بر عملکرد اطلس شیمی، تأثیر مستقیم چندانی نداشت اما