

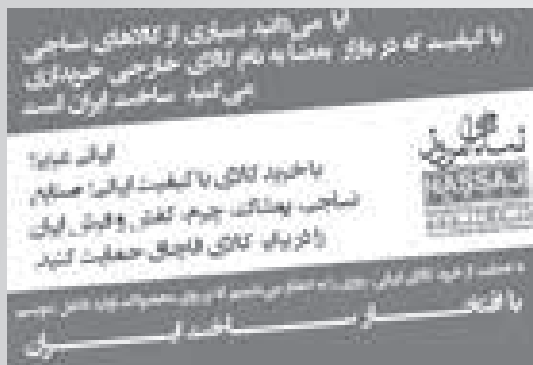


کلوپ متخصصین  
نساجی و پوشاک

### دوستان عزیز سلام

در طول این سال‌ها که نساجی امروز را منتشر می‌کنیم، بارها و بارها از زبان صنعت‌گران و متخصصین و مدیران صنعت درد دل‌های کوتاه اما پر مفهومی شنیده بودم که به دلیل محدودیت‌هایی (از جمله عدم تمایل اشخاص به مصاحبه و یا عدم تمایل به درج نام بدلیل مسائل شخصی و شغلی و ...) امکان چاپ آنرا نداشتیم و یا گاهی این درد دل‌ها بقدری مختصر و مفید بود که امکان طرح آن در قالب مصاحبه مقدور نبود و همچنین بارها و بارها شنیده‌ام که یکی از بزرگترین مشکلات صنعت نساجی ما حرف نزدن متخصصین و مدیران صنعت است و اینکه طرح مسائل و مشکلات فقط از زبان و بیان و دیدگاه اشخاص خاصی صورت می‌گیرد و بقیه فقط نظاره‌گرند ... و سالها بود دنبال فرصتی بودیم تا بتوانیم راه حلی برای این موضوع پیدا کنیم که به مدد پیشرفت تکنولوژی موفق به تشکیل "کلوپ اینترنتی متخصصین و مدیران صنایع نساجی" شدیم تا گپ و گفت‌های خودمانی و تحلیل‌های شخصی خود را به اشتراک بگذارند و از آنجا که مجله نساجی امروز بعنوان تریبون پرمخاطب نساجی ایران بدست مدیران و مسولین دولتی اعم از تصمیم‌گیران و تصمیم‌سازان و نیز مدیران و صاحبان صنایع و صنعتگران دلسوز و نیز متخصصین و مهندسیین سخت‌کوش و اساتید محترم دانشکده‌های نساجی میرسد امیدواریم با طرح این دیدگاهها در سرفصل جدید کلوپ متخصصین نساجی و پوشاک، بتوانیم گامی موثر در راستای تعامل و هم‌اندیشی بیشتر اعضای خانواده نساجی ایران برداریم. همچنین شماره موبایل ۰۹۱۲۳۰۵۳۵۳۹ و یا ۱۰۰۰۰۶۶۹۰۶۸۲۰ سامانه دریافت و ارسال پیام کوتاه موسسه نساجی امروز آماده دریافت نظرات و دیدگاه‌های ارزشمند شما برای چاپ در مجله می‌باشد. از اینکه ما را با طرح دیدگاه‌های ارزشمندتان یاری می‌دهید صمیمانه سپاسگزاریم. بیرو فرمایشات دوستان در خصوص هماهنگی بیشتر جهت اطلاع از جلسات و نشست‌های کلوپ (بدلیل عدم دسترسی مداوم به فیس بوک) خواهشمند است دوستان علاقمند نام و نام خانوادگی خود را به ۰۹۱۲۳۰۵۳۵۳۹ ارسال فرمایند.

با خرید کالای نساجی، پوشاک، فرش و کفش ایرانی ضمن مبارزه با قاچاق کالای نساجی به تولیدکنندگان و کارآفرینان موفق کشور این فرصت را بدهیم که بر روی کالاهای تولیدی خود با افتخار بنویسند: "ساخت ایران" به تولیدکنندگان و کارآفرینان موفق کشور این فرصت را بدهیم که بر روی کالاهای تولیدی خود با افتخار بنویسند: "ساخت ایران"



سر تولید توزیع و فروش برایش صرفه اقتصادی کافی داشته باشد تا بتوانه روی کیفیت و طرح و مد و تنوع و... کار کنه، منظور اینکه هر کدوم از ما یعنی من مصرف کننده و من تولیدکننده هر دو تو این موضوع سهیم هستیم...

**الف. م.** ظاهراً این مشکل فرهنگی قرار نیست به این زودی‌ها برطرف بشه. یادم میاد ایام نوروز سال جاری سری به مرکز فروش میل یافت آباد زدم. اکثر مغازه داران می‌گفتند این پارچه‌های رومبلی ترک است. بنده هم با تبسم به اون‌ها می‌گفتم داداش به من نگو! ما خودمون تو یزد می‌بافیم و تکمیل می‌کنیم. من این پارچه‌ها را خوب می‌شناسم.

**ه.د.** من به شدت با این موضوع حمایت از تولیدکننده‌های داخلی موافقم ولی واقعا خیلی وقتا یه جنس مارکدار خارجی - اصل نه اون چیزی که شما مثال زدین - رو میخرم و کیفیتش رو با یه نمونه ایرانی مقایسه میکنم ترجیح میدم پول بیشتری بدم و جنس خارجی بخرم. البته بی‌انصافیه اگه برای این قانده استثناء قائل نشم. چون بعضی از محصولات داخلی واقعا کیفیتش با نمونه خارجی برابری میکنه

**ش. الف.** من و خیلی از نساج‌ها هم ممکنه که این دیدگاه شما رو بپذیریم اما این یک واقعیه که این مساله یک مشکل یا بهتر بگم موضوع فرهنگی و باید بالاخره فرهنگ مصرف کالای خارجی‌مونو اصلاح کنیم... ما نساج‌ها تو کلوپ مهندسیین و متخصصین نساج خیلی روی این موضوع بحث و تبادل نظر کردیم اما یک واقعیت هست که همون مرغ و تخم مرغ خودمون...))

باید کالای ایرانی کیفیت بالا و تنوع بیشتر و قیمت مناسب تر داشته باشه از اون طرف هم باید برای تولیدکننده مقرون بصره باشه که چنین تولیدی رو به بازار بده...

اما بهرحال این یک اصله که مصرف کننده داره پول میده و حق داره که جنس با کیفیت و متنوع و مد بخوره و نباید این حق رو از مصرف کننده گرفت و مصرف کننده محور تولید. از یکطرف هم بالاخره تولیدکننده هم باید مجموع فرایند پردرد





**ع.ع.** در تایید این موضوع بد نیست ببنویسد که یکی از معروفترین مارکهای آلمان پیراهن مردونش با تایید خودش پس از دوخت در ایران در منطقه و ورود مجددش از کیش به ایران بفروش می رسه !!! البته واقعا کیفیت بالایی داره و گاهی در یکی از معروفترین پاساژ های تهران تا ۲۰ برابر قیمت واقعی فروش می ره . ولی چون ما در ایران برند معروفی نداریم اگر با مارک ایرانی باشه اصلا کسی توجه نمی کنه.



**م. ی.** دوستان در این مورد به ۲ نکته توجه کنید اول این که کیفیت و مد کالای ایرانی باید آنقدر جذاب باشد تا بتواند مصرف کننده را ترغیب کند و دوم این که یکی از ابزارهای بسیار مهم برای این هدف بال و بردادن به برندهای موفق داخلی است



**م. س.** یادمه در سال ۸۵ در کارخانه ایران مریوس روکش صندلی هواپیماهای ایرباس که در اصفهان بافته شده بودند میاوردن و بعد از تکمیل ضدحریق، مستقیم میفرستادن فرانسه، درسته که یکی از دلایل نیروی کار ارزان و هزینه پایین انرژی بود، ولی کیفیت کار رو هم نباید ندیده گرفت



**س. م.** من که همیشه اگر کالای با کیفیت ایرانی پیدا کردم از خریدم خوشحال شدم



**م. ن.** مگه هاکوپیان با افتخار نمیزنه ایرانی و مردم میخرن؟؟؟



**م. ه.** جالب اینکه ۱۰۰ درصد مشتریان هاکوپیان وفادارند.



**م. ن.** پس مشکل از مردم نیست مشکل از تولید کننده است اگه تولید کننده از کیفیت جنسی که تولید می کنه مطمئن هست باید با افتخار بزنه ایرانی و برند خودش داشته باشه .



**الف. ص.** این کامنت های پایین رو من توی یک کلپ نساجی و پوشاک گذاشتم به درخواست دوست عزیزم و با اجازه ایشان اینجا هم میذارم.

یه خاطره: دو ماه پیش داشتم برای بخش صادرات یک شرکتی با کسانی که رزومه داده بودند مصاحبه می کردم یک خانومی مراجعه کرده بود که خیلی برام جالب بود. ایشون توی زمینه طراحی لباس تحصیل کرده بود و توی ترکیه با چیزی حدود ۱۰-۱۵ شرکت تولید کننده لباس قرارداد طراحی داشت و براشون مد لباس طراحی می کرد. اکثر شرکت هایی که کار میکرد برندهای خیلی خوبی توی ایران محسوب می شدند. چون تایم اضافی زیاد داشت اومده بود که یک جایی هم ثابت کار کنه. پرسیدم چرا ترکها با شما قرارداد دارند؟ گفت چون من ایرانی هستم پس علایق ایرانیها رو هم میشناسم و طرح ها و مدهایی که طراحی می کنم توی بازار ایران بهتر فروش میره. من سریال های خارجی زیاد دوست دارم. سریالهایی مثل Friends, Big Bang Theory, ... یکی از نکات جالب این سریالها لباس ها و تی شرت های بازیگران از نظر کیفیت رنگ، نوع طراحی و ... می باشد

مثلا توی سریال Big Bang اگر دیده باشید لباس های SHELDON به وقتایی به سری لباس هایی می پوشه مثلا با فرمول های ریاضی روی لباس ... حتی طرح مشهور که میشه برای تهران هم استفاده کرد طرحی است بسیار جذاب و پرفروش

توی خیابون استقلال استانبول یه مغازه تی شرت فروشی کوچیک هست که پره از تی شرت های با طرح های جالب. مثل طرح هایی که درمورد Facebook یا Google و... می باشند و یا طرح هایی مشابه آنچه در مورد سریالها گفتم... اکثر تی شرت ها حدود ۱۰-۲۰ لیر هستند. یعنی بین ۱۸۰۰۰ تا ۳۶۰۰۰ تومان. ( قیمت تک فروشی در یکی از گرانترین قسمت های استانبول) و نه محله هایی مثل Merter, ... که قیمتها پاینتیره. بعضا به ۶۰۰۰ تومان هم میرسن. (دلار رو ۳۰۰۰ تومان فرض کردم). اخیرا چند تا مشتری خارجی مهمان من بودند. یک روز عصر از من خواستند که راهنماییشون کنم برای خرید لباس و ...

من هم بردمشون میرداماد (پاساژ آرین)، میدان محسنی و نهایتا پاساژ مدرن الهیه. (البته جای دیگه ای هم نمی شناختم). مهمانان من واقعا با جیب پر آمده بودند خرید. بعد از ۲-۳ ساعت چرخ زدن و بررسی کردن پاساژ ها و بوتیک ها هیچ چیزی نخریدند. چرا؟! لباس های با کیفیت خوب ترکیه ای بودند و خود اینها می توانستند از ترکیه بخرند ( با توجه به رفت و آمدی که آنجا داشتند) لباس های با کیفیت خیلی خوب ایتالیایی بودند و خب طبیعتا برندهای مشهور توی کشور خودشان نمایندگی داشتند. لباس های تولید ایران هم کیفیت مطلوبی در کنار برندهای خوب خارجی نداشتند. ( با اینکه قیمت پایین تری داشتند)

من اگه تی شرت خوب ایرانی با طرح ها و مدلهایی که توی استانبول دیدم و یا طرح هایی که توی سریالها روی تن بازیگران هست. و یا مهم تر از همه تی شرت هایی بدون طرح و ساده ولی با رنگ های شادی که توی سریالها دیده می شوند بخواهم با همین حدود قیمت بخرم از کدوم شرکت می تونم بخرم؟ (البته امیدوارم که با یکبار شستن رنگ لباس تغییر نکنه)

چطوره که توی ایران تجهیزات صنعتی و ماشین آلاتمون رو از اروپایی های خریدم. طراح های با سواد و خیلی خوب هم داریم تا این حد که توی ترکیه از اونها استفاده می کنند و بهشون پول خوبی هم می دن. قیمت نخ هم با توجه به اطلاعات دقیقی که دارم (فعلا - بخاطر دلار) هم از ترکیه ارزونتره.

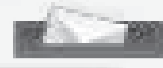
رنگ هم که ماده شیمیایی است که فکر می کنم (!؟) توی ایران ارزونتره. کارگر هم که توی ایران الان حقوقش شده ماهی ۱۵۰ دلار. یعنی نصف حقوق کارگر چینی. اما چرا وضعیت تولید لباس اینجوریه؟؟

اگر فرضیات کامنت قبلی بنده رو قبول داشته باشید. در اینصورت به یک سری جواب می رسم: " ما ضعف مدیریت داریم. " " مدیران ما قبول ندارند که ضعف دارند. " " توی کارخانجات ما سیستم های مدیریت تولید نوین ( که توی رشته صنایع به سیستم تولید ناب مشهورند) رو پیاده نکرده ایم و برنامه ای هم برای آن نداریم. " " کیفیت محصولات تولیدی ما Stable نیست " " حرف های ما در دنیای تجارت " با " عملکرد تولیدی ما " یکسان نیست.



**ن. ا.** کیفیت محصولات بسیار مهمه و هیچ جای شکی نداره؛ اما نقش طراحی و دیزاین رودر انتخاب مصرف کننده دست کم نگیرید که مردم حاضرند کار بی کیفیت با طراحی خوب و به روز را حتی فقط چندبار بپوشند ولی کارهای دمده و فاقد طراحی مناسب روز را خریداری نمیکند! فکر میکنید برای چی برندهای متوسطی مثل بنتون اینطور در ایران و با این قیمتها فروش میکنند؟! یا چرا هر لباسی مارک زارا یا منگو داشت بی تردید وبا رغبت از طرف مصرف کننده خریداری میشه؟ در حالیکه هم شما دوستان، هم من خیلی خوب میدونیم که این لباس در ایران ولی با کپی طرح اصلی مثلا منگو تولید شده!!!! البته که به دلیل ناباوری که مصرف کننده از جنس ایرانی داره این روزها شاهد تولیدات با کیفیت و حتی طراحی بسیارخوب ایرانی هستیم که باتام جنس خارجی خیلی هم خوب فروش میرن! به نظر من غیراز کیفیت شاخصه ای که در این رابطه نادیده گرفته میشه و حتی از





کیفیت میتونه در فروش کالا تعیین کننده تر باشه، طراحیه!!!



**س.م.** در ایران تی شرت های خیلی خاصی تولید می شه اما چیزی که هست مدیران صنایع ایرانی به ایده های افراد اطمینان نمی کنند و به همین دلیل به کپی کردن از طرح برندهایی که امتحان خود را پس دادند رو می یارن و همین می شه که تولیدات با کیفیت هم با نام و نشان های غیر ایرانی مطرح می شن... افرادی رو می شناسم که تخصصی دارن کار چاپ تی شرت انجام میدن با طرح هایی خاص و دوست داشتنی... کارهایی نوستالژیک که می شه بارها اون ها رو شست و از پوشیدنشون احساس خوب داشت اما انفرادی کار می کنند و با سرمایه ی محدود کارشون و ذره ذره پیش می برن چون فضای خشک نساجی به اون ها و ایده هاشون اجازه ی ورود نمی ده... و متاسفانه مواقعی هم که طرح های جدید مورد پسند واقع می شه خیلی ها خودشون رو ملزم به ادا کردن حق طراح نمی دونن و همین می شه که بعد از برگزاری مسابقات و جشنواره های طراحی خیلی از طرح ها تولید می شن بدون در نظر گرفتن این که \*هر طرح یک طراح دارد\*... این شاید در ابتدا به نفع واحد تولید باشه اما در نهایت می رسه به همین جایی که هستیم. فضایی که نساج، طراح و مصرف کننده هیچ کدوم راضی نیستند! (پی.اس: تی شرت آی لاو تهران خیلی وقته که تولید شده)



**ف.م.** بنظرم میرسه ما برای توصیه به "ایرانی" برای "خرید کالای ایرانی" جهت تقویت تولید ایرانی"، یک زنجیره طولانی و بهم پیچیده داریم که یک بخش اساسی اش اینه که خود این زنجیره که اساسا "تقویت ایران" و تولید ایرانی "باشه مهم باشه و بخش بعدی اش برمیگرده به اینکه این زنجیره از کجاها ضعف داره که بخوایم نقاط ضعفش رو پوشش بدیم.



**ن.الف.** تولیدکننده ها هم حاضر به سرمایه گذاری روی طرحهای جدید ایرانی که البته موردپسند مخاطب ایرانی باشه نیستند و به زعم خودشون اینو یک ریسک میدونند! پس طراحان خودشون با سرمایه اندکی که دارند اقدام به تولید محدودی میکنند که تا به ثمر رسیده و دل بازار و مصرف کننده رو بردن... یک یا شاید چندین تولید کننده اینبار بدون ریسک، کار طراح رو بدون هیچ زحمتی (و هیچ حق طراحی که متعلق به طراحه) میزنند و میریزن تو بازار! نتیجه: ۱. هم کار طراح چیپ میشه و از خاصیت خودش میفته؛ ۲. هم باز طراح به حقوق خودش نمیرسه و ۳. هم باز تولیدکننده در نهایت کپی کرده و نشسته سر یه سفره اماده او مهمتر از همه ۴. دست اخر جنس تولیدی با کیفیت بسیار پایین وارد بازار میشه و قبل از اینکه در سطوح بالای جامعه و با کیفیت مقبول بفروش برسه، وارد قاعده هرم مد شده و مثل اجناس بتل سطح پایین بازار رو پر میکنه و به گونه ای میشه گفت طرح قربانی نابسانمانی این روند تولید میشه متاسفانه!!



**ع.ن.** سلام. پس از حمله اتمی امریکا به ژاپن در جنگ جهانی دوم و قبول شکست، یک جفت کفش ایتالیایی به نخست وزیر ژاپن هدیه دادند. نخست وزیر بجای پوشیدن این کفشها، بند آنها را بست و به گردش انداخت و گفت تا زمانی که کارخانه های کشور خودم مجددا تولید کفش را شروع نکنند، من کفش نخواهم پوشید. یعنی یکی از راههای اصلی و مهم توسعه اقتصادی تولید و مصرف کالای داخلی است. اگر بدانیم که به هنگام خرید یک کالا چه مقدار به کار و تولید داخلی کمک کرده ایم، هیچ گاه کالایی که تولید داخلی داشته باشد را با معادل خارجی آن عوض نخواهیم کرد. البته ناگفته نماند که توجه کیفیت کالاهای تولید داخل نیز بسیار مهم است. به رغم آنکه من می توانم در اینجا بهترین اتومبیلهای خارجی را با قیمتی بسیار ارزان بخرم (به عنوان مثال بنز الگانس چند سال کار کرده

به قیمت ۱۲ هزار دلار)، اما خرید سمند سورن نو را ترجیح دادم (۱۲۵۰۰ دلار). حدود سه سال است که بدون مشکل هم سوار می شوم و خیلی هم راضی هستم.



**الف.ص.** ۱. مدیران کشور ژاپن به مردم خودشان متعهد بوده اند و با آنها صادقانه برخورد می کردند. به همین خاطر مردم حرفشان را باور می کردند و برای اعتلای کشور ورشکسته شان کوشیدند اینگونه رفتار کردند که تویوتا الان نهمین شرکت بزرگ دنیاست.

۲. اگر بدانید که برای تولید سمند سورن چه میزان از پولی که شما بابت آن پرداخت می کنید صرف ولخرجی مدیران و ریخت و پاش های فراوان، قراردادهای بدون بازده، ضایعات در طراحی و تولید... و نهایتا فساد مدیریتی در شرکت ایران خودرو می شود هرگز سوار خودرویی که ارزش واقعی آن ۴۰۰۰ دلار (بلکه کمتر) است و به شما ۱۲۵۰۰ دلار فروخته اند نمی شدید!! و احتمالا متوجه می شدین که چه کلاه بزرگی هم سرتان رفته

۳. حالا که بحث خودرو شد بهتر است کمی در مورد این دو خودرویی که خط تولید هر دوی آنها را از نزدیک دیده ام بدانید:

خودروی بنز الگانس دارای گیربکس ZF می باشد با گارانتی ۱۰۰۰۰۰۰ کیلومتر (یک میلیون!). یعنی اگر گیربکس خوردی شما خراب شد آنرا تعمیر نمی کنند برایتان رایگان تعویض می کنند. شرکت ZF یکی از قویترین گیربکس سازان دنیاست که گیربکس آن بر روی خودروهای جنسیس و جنسیس کوپه هم نصب شده و همین نوع گارانتی را هم ارایه می دهد.

اما در مورد سمند سورن امیدوارم کارماشین شما به خرابی گیربکس نرسد که فکر نمی کنم با اعصاب راحت به منزل خود برسید!!

۴. طبیعتا همه ما دوست داریم نام ایران در بین برندهای خارجی جایی باز کند اما نمی شود که مردم پولشان را به کالاهایی با کیفیت بد، طراحی بد، قیمت بد بدهند.



**س.م.** به هر حال با همه ی این توضیحاتی که رفت من چشمم رو برای پیدا کردن اجناس ایرانی با کیفیت تیز می کنم و سعی می کنم آگاهانه خرید کنم و پولم را در جیب تولید کنندگان صادق بریزم نه این که گول اسم و برندی که با یه قالب یا چاپ ساده، هوش رو از سر برند باز ها می بره. برای مثال پارسال یه مدل کیف تو بازار خیلی زیاد شد که اتفاقا من هم اولش خیلی خوشم اومده بود. ولی وقتی دیدم تو همه ی فروشگاه ها هست و با مارک های متفاوت قیقتی تر شدم... این مدل کیف بیشتر از هر چیز با نام Chloe تولید شد اما من مصرف کننده اگر دقیق باشم و سعی کنم گول اسم رو نخورم می تونم همون مدل را بدون مارک تقلبی و به قیمت بسیار پایین تر بخرم. یا این مانتوهایی که با نام زارا و منگو تولید می شه. همش به خاطر استقبال من و شمای خریدارمه. ما خودمون هم تمایل به گول خوردن داریم. با دوستی برای خرید رفته بودم بیرون از یه سلوار جین خوشش اومد پوشید تو پاش هم خوب بود ولی به فروشنده گفت ترجیح می ده سلوار دیزل ببوشه و فروشنده هم گفت آگه از کپ این خوشتر اومده تا یه دور بزنی برات دیزلش می کنم و در نهایت نا باوری من اون هم قبول کرد و خوشحال بعد از چند دقیقه رفت سلوارش رو تحویل گرفت و حتما بعد هم خودش رو در لیست دیزل پوشان به حساب آورد...

حرف من اینه. نه تنها سعی کنیم گول نخوریم بلکه از تمایلات بی دلیل برای یدک کشیدن یه سری اسم ها دست بکشیم. به شخصه ارادت خاصی به برند شنل دارم و اگر روزی بخوام مبلغی مناسب رو خرج کنم حتما از محصولات شنل انتخاب می کنم اما گرفتن یک کیف تقلبی شنل از پاساژی در تهران به مبلغ ۲۰۰ هزار تومان نه تنها نشان دهنده ی شیک پوشی نیست بلکه توهین به شعور خودمون و برند مورد علاقه مان هم هست.

ضعف هایی هم داره و همیشه توقع زیاد داشت... برگزار کننده نمایشگاه اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان نساجی با دبیری دوست خوبمون مهندس یکتا است و با توجه به فاصله زمانی کمی که برای اطلاع رسانی و ثبت نام و... بود و اینکه اولین دوره نمایشگاه بوده حتما خود مهندس یکتا هم بهتر از ما نقاط ضعف و قوت نمایشگاه رو میدونه.

نمایشگاه برندهای پوشاک همزمان با نمایشگاه ماشین الات و .. میلمان برگزار می شد که البته اون نمایشگاه خیلی مفصل تر و گسترده تر از سالنهای پوشاک بودند اما نکته جالب که به نظر من و خیلی از دوستان رسید آرامش و تنوع طرح ها و رنگ ها و فضای ملایم و لطیف هنری حاکم بر سالن های نمایشگاه پوشاک بود من که سالهاست نمایشگاههای نساجی رو شرکت می کنم یه حس خوبی داشتم واقعا کالای نهایی یعنی پوشاک یه جورایی با هنر و ظرافت و دقت های خاص خودش لذت بخشی خاص خودش رو داره و اصلا با نمایشگاههای معمول نساجی قابل مقایسه نیست که خیلی فضای بیزینسی و تکنولوژیکی داره...

خیلی متاسفم که چرا تا حالا ما از این نمایشگاهها نداشتیم و تازه الان باید تو این زمینه تجربه اندوزی کنیم.

بهرحال ما که تو این مملکت زندگی می کنیم با شرایط سیاسی و فرهنگی و اجتماعی و حاکمیتی غریبه نیستیم که بخوایم اظهار نظرهای منفعلانه داشته باشیم همین نمایشگاه اولش اسمش بود برندهای پوشاک و زمانش هم فکر میکنم ۱۲-۱۵ بهمن بود اما چند روز مونده به برگزاری زمانش بخاطر برنامه های دهه فجر جلو افتاد و اسمش شد توانمندی های پوشاک ایران..

خب این اتفاقات برای ما غریبه نیستن اما تاثیر منفی خودش رو میگذازه دیگه... یا سختگیری ها رو ی مانکن ها و نحوه دکوراسیون ها و ... یا هر محدودیت دیگهای که می شناسیم.. اما در مجموعش همین که استارت این گونه نمایشگاهها خورده بازم جای شکرش باقیه .. و حتما در آینده بهتر خواهد شد

البته من با اینکه کلا نمایشگاه با ذهنیت و ایده آل ها فاصله داشته موافقم حتی یکی از دوستان امروز به من گفت ترجمه انگلیسی عنوان نمایشگاه خیلی ناشیانه و خنده داره... اما بهرحال تو شرایطی که بخش پوشاک ما در چاپ ژورنال و ..

هم مشکل داره و تو نمایشگاههای کارگروه مد و لباس وزارت ارشاد ممیزی ها و نگاهها شکل و شمایل خاصی داره فکر می کنم برای شروع خوب بود خیلی از غرفه های نمایشگاه کسانی هستند که تا قبل از تحریم تحت لیسانس و با برندهای معتبر بین المللی کار تولید و صادر می کردند و هم اکنون هم همین صادرات را دارند یعنی در بحث کیفی کارهای خوبی دارند از نظر تکنولوژیکی و فنی هم قابلیت های خوبی دارند اما شرایط کلی تولید و مشکلات تولید و تامین مواد اولیه و ناپایداری اقتصادی در سطح کلان موجب شده مشکلاتی رو داشته باشند. ببخشین پر حرفی شد...

**الف. ص.** این که میگن کار ترکها و چینی ها رو جای کار ایرانی ها جا زدن درسته؟

**ش. الف.** منم یه بخشی از کارهای جین رو دیدم فکر کردم ترکه اما پرسیدم گفتن تولید داخله اما تو غرفه کانون تولید (برند سیاوود) یکسری کارهای مارگ GAS بود مثلا که مهندس اسماعیل پور عزیز گفتن جزو کارهاییه که در سالهای گذشته برای GAS تولید میکردن...

**م.م.** تا ارزشهایی نظیر راستی، درستی، وفاداری، مسئولیت پذیری، آزادی، و ... در جامعه حاکم نگردد، هیچ فعالیتی به نتیجه مطلوب نخواهد رسید

**ن. الف.** تا غرض از خوب چی باشه؟! و مصداق مقایسه چیست؟! همیشه اولین حرکت سخت ترینه و مطمئنا عاری از کاستی نخواهد بود. همیشه توقع نمایشگاههایی که در کشورهای پیشرفته برگزار میشه را از این اولین حرکت داشت! اما خسته نباشید؛ نمایشگاه هم درجهت معرفی برندهای ایرانی که بعضا خیلی هم خوب کار کرده بودند موفق بود. بهتر هم خواهد شد.

**م.ب.** اطلاع رسانی خیلی خیلی ضعیف بود و همه چیز خیلی با عجله شکل گرفته بود شاید همین شرایط باعث شد حق مطلب خوب ادا نگردد.

**الف. ص.** با توجه به نمایشگاه "جذاب" برندهای ایرانی توی پوشاک و اینا...

کسی هست بدونده کجا میشه از این کیفا که توی نیویورک مده خرید؟



حالا اونایی که میگن "ایرانی جنس ایرانی بخر" و از این حرفا ... راست میگن یه دونه تولید کنند.

**ش. ک.** نمایشگاه برندهای ایرانی شاید برای اولین بار بد نبود ولی در کل نمایشگاه ضعیفی بود و انتظار حضور برندهای بیشتری رو داشتم (مثلا) هاکوییان، چرم مشهد و ... که به اجناسشون علاقمندم). ولی از همه بدتر چند تا تولیدکننده بودند که بعضی از اجناسشون رو برای جوری جنس از ترکیه و چین وارد می کردند و در نمایشگاه حضور داشتند. در کل دست برگزارکنندگان درد نکنه

**الف. ص.** پس جنس چینی و ترکیه ای گذاشته بودند توی نمایشگاه برندهای ایرانی؟

**ح. م.** جذاب خوب اومدی مهندس: ())))))

**ش. ا.** من رفته نمایشگاه البته که خب ضعف هایی داره و اصولا برنامه ها یا بهتر بگم کارهای بی برنامه ریزی قبلی (که متاسفانه تو کشور ما زیاده)



مثلا خانم م.ز. کارهای طراحی ماتو گذاشته بود حالا یکی مثلا میگه این ماتو تولید افغانستانه یا طرح افغانیه کار ایرانی نیست اما صحت سقمش رو نمیشه گفت ولی خب یک یا چند کار بین اون همه طرح و محصول زیاد هم قابل تعمیم نیست..

**م.ن.** از نمایشگاه برندهای ایرانی بازدید کردم. و خوشحالم بگم که نسل جدیدی از تولید کنندگان با خلاقیت و علاقه مند به ایجاد برند ایرانی و با تولیدات کیفیت خوب بوجود اومدن.. خیلی ها که تا چندی قبل با نام برندهای معروف بین المللی تولید میکردن و حتی برای همین برندهای معروف بصورت سفارشی تولید می کردن و ما تولیداتشون را در ایران یا خارج از ایران میخریدیم و هنوز هم میخریم حالا می خوان با برند خودتون کار کنن.. با توجه به فعالیت کاری خودم از نزدیک با شرکتهای تولیدی بین المللی و داخلی پوشاک و همینطور فروشگاههای بزرگ زنجیره ای آشنا هستم و میتونم بگم بسیاری از تولید کنندگان ما چیزی از تفکر خلاقیت و تکنولوژی کم ندارند.. ولی یادمون نره پیشرفت و رسیدن به اوج و پویائی در این زمینه یا هر زمینه ی دیگه نیاز به فضای مناسب کسب و کار و تجارت، ثبات، فضای باز اقتصادی و سیاسی، تعامل با دنیا و... داره که اینجا فرصت بحث نیست.. شرکتی که برای ثبت مارک و برند ایرانش مشکل داره (به دلیل اینکه از المانهای باستانی ایرانی استفاده کرده) فقط با عشق و تعصب مشغول بکاره و من با افتخار محصولاتشون را سفارش دادم تا با افتخار بیوشم. مسلما برخی هم هستن بجای تلاش با کپی یا واردات سعی در بقا یا سودجویی هستن که آنهم جای بحث داره... به هر حال باید از خودمون شروع کنیم و بجای نق زدن از شستن چشم ها شروع کنیم و امیدوارم با تمام ضعفها این نمایشگاه که برای اولین بار با سختی و محدودیت های فراوان مجوز گرفت و در حال اجراست در سالهای بعد پر بارتر و موفقتر باشه.

**ش. الف.** این نوع نمایشگاهها به خلایی است که الان ما تو نساجی داریم الان تو کشور همسایمون ترکیه که نساجیش پیشرفت خوبی داره نمایشگاههای مختلفی برگزار میشه و دقیقا نمایشگاه مفهوم واقعی خودش پیدا کرده... الان در مورد همین کاری که شما تو بیزینستون پیگیری هستی اگر این تیپ نمایشگاهها زیاد و متنوع باشه خیلی راحت میشه تامین کننده ها و تولید کننده ها و اجزای زنجیره تولید و توزیع رو خوب شناخت... بعضی از غرفه های طراحی یا چاپ یا کارهای خاص تو نمایشگاه بود که بنظرم حضورشون خیلی خوب و مفید و کاربردی بود و اگر این تعداد غرفه ها جوری حمایت بشوند که با هزینه کمتر بتونند بیان نمایشگاه خیلی خوبه

**م.ن.** از نظر تولید محصولات جین ایران بسیار پیشرفت کرده با تکنولوژی مدرن که در نمایشگاه هم هستند درآوره که بسیاری از بازارها همین محصولات را با لیبیل ترک یا اروپائی میفروشن و خیلی از ماها با خوشحالی میخریم و درآورتر اینکه بدون اطلاع به تولید کننده ایرانی ریشخند میزنیم. سال هاست کانون تولید برای شرکت GAS تولید میکرده که متأسفانه به دلیل تحریم ها وقفه ایجاد شده است.

**م.ی.** این نمایشگاه با سختی فراوانی راه اندازی شد و اگر کسی تصور میکند با این همه گلایه از مسائل پیش افتاده نقاط قوت کار دیده نمی شود باید بگویم که اشتباه میکنید. از دو گروه بیزار هستم: نخست، آنها که همواره، داستان از گذشته میگویند و سابقه درخشان با

فرهنگی غنی که در زیر خروارها خاک مدفون شده و دوم، آنها که همواره، داستان از آینده میگویند و موفقیتی که روزی خواهد آمد! ترجیح میدهم برای امروز جامعه نساجی کشور تلاش کنیم.

**م.ن.** خانم گ.د. بعضی از اینها در حال این کار هستن ولی جا انداختن برند پوشاک در کشوری که مانکن داشتن جرم است.. تبلیغ مناسب نمیتونن داشته باشن... و قیمت یک فروشگاه در جای نسبتا مناسب متری دهها میلیون تومان است آسون نیست در پست اول شرایط پیشرفت را گفتم... ولی برخی از تولید کنندگان در حال مذاکره با سرمایه گذارانی برای این کار هستن...

**پ.ز.** حتما سال آینده با تجربه بیشتر نساجی ما ظاهر میشه

**م.ی.** در هر نمایشگاهی افراد متقلب هم حضور پیدا می کنن . نقش افراد احمق در گروههای بزرگ بسیار مهم است . به همین دلیل این افراد در ذهن می مانند . اما توصیه من به همه دوستانی که انتقاد یا پیشنهادی برای بهبود وضعیت نساجی کشور دارند این است اول از خود سوال کنند که من برای این صنعت چه کرده ام ؟؟ بسیاری از واحدهای پوشاک با صرف هزینه فقط برای دفاع از اعتبار تولید کننده ایرانی وارد گود شده اند و کوبیدن آنها کار عادلانه ای نیست . کنارگود نشستن و ایراد گرفتن کار آسونیه ولی وارد گود شدن کار هر کسی نیست.

**ش. الف.** منم اتفاقا میخواستم همین رو بگم تو این شرایطی که مجوز برگزاری این نمایشگاه ها رو به زور میدن نباید توقعات انجمنی داشته باشیم و مثلا با هایم تکستیل و ایتما مقایسه کنیم... مطمئنا همین نمایشگاه در سالهای بعدی بهتر و بهتر میشه و راه باز میشه که مجوز برای نمایشگاههای مشابه بیشتری صادر بشه... خب این بحث هایی که الان مطرح می کنی خیلی تخصصیه یعنی به سیاست های بازاریابی و فروش شرکت ها بر میگیره . بقول مهندس یکتا تولید تو ایران مثل مسابقه بسکتبال تو زمین فوتبال و قوانین هندباله!!

خیلی از تولیدکننده های ما جرات نمی کنند برند بشن چون برند شدن ممکن عواقب دارایی و شهرداری و سازمان حمایت و تعزیرات و گمرکات و... سازمانهای بازرسی و امنیتی داشته باشه... البته این مورد بالا یک بحث و این موضوعاتی که مربوط به سیاست گذاری شرکتهاست یک طرف مثلا تو همین نمایشگاه شما به تولید کننده ای را می بینید که تا چند سال پیش محصولاتش همه به المان صادر میشده و اصلا اونجا فروشگاه داره و حالا خودش طرح میزنه و کلکشن درست می کنه و برندها رو دعوت می کنه که سفارش بدن و با برند اونها محصول رو تولید می کنه یعنی اون برند حتی طراحی رو هم انجام نمیده... یا مثلا چندین برند ممکنه بخشی از محصولات خود را از تولید کننده ای بگیرند که شما حتی نامش رو نشنیدید اینها مربوط به سیاست گذاری هاست دیگه..

**ش.ک.** با پشتکاری که از اتحادیه تولید و صادرات نساجی و مخصوصاً دبیرش سراغ دارم مطمئن هستم که سال آینده نمایشگاه پربراری را

برگزار خواهند کرد. چون به هر حال برخلاف خیلی از نمایشگاه‌های مربوط به نساجی در ایران، این نمایشگاه پشتوانه نهادی رو داره که کاملاً تخصصی به این قضیه نگاه می‌کنه و می‌تونه از خیلی از ظرفیتهای بالقوه داخلی استفاده بکنه.



**ن. الف.** من با صحبت ش. الف راجع به برندوبندسازی در ایران بسیار موافقم. برند شدن در ایران خیلی خیلی سخته! کمکه‌های دولتی هم چندان دردی از کسی دوا نمیکنه (البته اگر وجود داشته باشه کمکی!؟) ولی البته مالیات و تعزیرات و اصناف و گمرک و قس علی هذا... هم که الی ماشالا دست وپال تولیدکننده رو میندازه پس برندی شکل نمیگیره! همیشه همینیه که الان هست: همه مون داریم اجناس ایرانی میپوشیم خانما واقایون فقط به جبر زمانه تظاهر میکنیم ترک و... است (البته فقط دیگه الان پز لباس ترک رو میشه دادچون از جای دیگه که براساس تحریمها چیزی وارد نمیشه اگر هم بشه انقدر محدود و گرانه که قابل استناد نیست!)... ولی راه حل من تا حالا کمی متفاوت بوده: با افتخار اعلام میکنم ایرانی!!! آن کسی که عقلش جنس بنجل چینی یا ترک رو به جنس با کیفیت ایرانی ترجیح میده، مشتری کار من و تولیدکننده های زحمتکش ایرانی نباشه خوشحالترم!!



**الف. ص.** اتفاقاً من بانظر آقای ش. الف و خانم ن. الف. مخالفم! این موضوعی که ایشان مطرح می‌کنند به بحث فرعی است نسبت به یک موضوع اصلی: کیفیت! الان براتون از توی صنعتی رقابتی تر از نساجی مثال میزنم: همه بدون شک قبول دارید که صنعت مواد غذایی و فست فود برای برند سازی خیلی پر هزینه و با وجود برندهای موجود و جا افتاده بسیار مشکل است. اما یک برند بطور کامل خزنه ظرف یک سال اخیر به سرعت رشد کرده و حدود ۱۵ شعبه ایجاد کرده که فکر می‌کنم توی سال دیگه رشد چند برابری داشته باشه!

این برند ساندریج های همبرگر بسیار خوشمزه ای درست می‌کنه (البته الان غذاهای دیگه ای هم توی منوش اضافه کرده که من اونا رو هم امتحان کردم فوق العاده بودند). اما به هرحال این برند با همبرگر های خاص خودش مشهور شد.

صاحبان این برند تا اونجایی که می‌دانم (؟) یک مادرو دختر هستند. شعبه اصلی ای که این برند از اونجا آغاز کرد توی یک کوچه کاملاً فرعی توی یه منطقه ای بود ولی کیفیت باعث می‌شد که اگر یکبار مشتری آنها می‌شدی دیگر مزه آن همبرگر فراموشتان نشود. (عامل کیفیت)

این برند کمترین هزینه تبلیغاتی بیلوردی و با رسانه ای را متحمل شده و فقط با ارایه غذای با کیفیت و همچنین ایجاد شعبه ها و مدیریت خیلی خوب شعبه ها به سرعت رشد کرده.

نام این برند: عطاویج است

ما توی رشته صنایع همیشه فریاد کیفیت سر داده ایم. آن کارخانجاتی که رعایت کرده اند و واقعا جدی گرفته اند هم برند شده اند و هم ماندگار. و آنها که رعایت نمی‌کنند هم همیشه بهانه هایی دارند!

کارخانجاتی را مثال می‌آورم که در صنعت خود برند های خیلی خوبی هستند و با کیفیت:

داروسازی دکتر عبیدی. (بی شک تمام داروسازان، داروخانه چی ها، پزشکان و حتی بیماران ایرانی روی داروهای تولیدی این شرکت قسم می‌خورند!)

نوری تازه (صنعت بلورسازی) کیست که در در دبی و خاورمیانه در زمینه بلور فعالیت کرده باشد و برند خوب ایرانی در بلور را شناسد؟ و همینطور مدیر باهوش و متفکر آن آقای ابراهیمی. برندی که با سوگا ژاپن JV می‌باشد. صنایع تولید سنگ: سنگبری فلامک - "سنگ سبز خاور".

من مدیران اولی را نمی‌شناسم ولی همه سنگبر های حرفه ای آنها را معرفی می‌کنند.

گرچه خانواده فتاحیان(؟) در سنگ سبز خاور را باید یکبار در کارخانه شان ببینید تا به تفکر آنها در مدیریت تولید سنگ ساختمانی پی ببرید



**ش. الف.** ما کیفیت رو حل شده فرض کردیم... یعنی بحث تولید کالای بی کیفیت رو اصلاً نداریم...!!!!!!  
میان همین صحبت هایی که میفرمایم بحث زیاد داریم.. تعبیر از برند رو فکر میکنم باید بیشتر باز کنیم...

شما نگاه کن کفش ملی کفش بلا کفش وین کفش گام کفش پدر و... همه برای خودشون برندی بودن و هستند هرچند ممکن من و شما سالهاست که کفش ملی نمیبریم و نمیخریم اما اون برند کارکرد خودش رو داره و مشتریا خاص خودش رو دره همونطور که زارا و بنتون مشتریان خاص خودشونو دارن...

شما نساجی مازندران رو ببین تو سالهایی که فروشگاههاش سراسر کشور فعال بود.. چه برند سازی ای کرده بود هنوز هم خیلی از عوام نساجی ایران را به نساجی مازندران می‌شناسن.. باورت نمیشه بعضی عوام وقتی من می‌گم مجله نساجی امروز خیلی ها سراغ نساجی مازندران رو می‌گیرن یا بعضی وقت ها ناخودآگاه به نساجی امروز می‌گن نساجی مازندران..

تازه چرا فکر می‌کنی ما تو نساجی کیفیت نداریم؟ شما واحدهای صنعتی مون رو با واحدهای زیر پله ای جمع نبند.. درسته که تو زیر پله ای ها مکنه کیفیت بازاری و بنجل هم باشه اما تو واحدهای صنعتی مون هم از نظر فنی و تکنولوژیکی هم از نظر محصولات کارهای با کیفیتی تولید می‌کنیم...

قبول دارم که تو طراحی اکثر بخش ها کمتر از کپی کاری ها موفق بودیم که خودش یه بحث مفصلیه اما سطح کیفیت واحدهامون اکثراً خوبه.

یکی هم اینکه میخواستیم بگم اینکه محدودیت ها همیشه تعادل رو بهم میزنه و قانون رقابت سالم رو نقض می‌کنه دیگه.. شما بین الان خودرو و سایپا برند ملی هستید حالا به هر دلیلی اما اون کیفیتی که شما می‌گی آیا تو همه محصولات این شرکت ها حرف اول رو می‌زنه؟



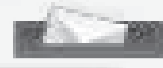
**الف. ص.** مهندس عزیز.

خب شما می‌گی کیفیت حل شده است اما توی صحبت هات از شرکت هایی صحبت می‌کنی با محصول بی کیفیت و اسمش رو می‌داری برند! (به این می‌گویند Fallacy)

مثلا همین ایران خودرو و سایپا در شرایط بازار دولتی خودرو و با قیمت گذاری از بالا و محدود کردن بازار خودرو به همین خودروسازان شده اند برند ملی! خوب این مسخره است. معلومه که اینها ملی نیستند و معلومه که برند با کیفیت نیستند! حالا اگر با پول مفت نفت اسمشان را همه بدانند که ارزشی ندارد.

شما نصف بودجه همین ها را برای و بدترین نام تجاری هم می‌توانید کاری کنید که در روستاهای ایران هم آنها بشناسند. خب این که هنر نیست...

همین مورد در مورد کفش ملی / وین / بلا هم مطرحه. آنها هم یه زمانی



(قبل از ۵۷) کفش های با کیفیتی تولید می کرده اند اما الان کفش هایشان آن کیفیت لازم را ندارد و میراث خوار استفاده از نام و امکانات صاحب قبلی آن هستند.

بهترین فروشگاه کفشی هم که توی ایران می شناسیم به نام "کفش نادر" است که همه می دانند شهرت آن به خاطر کپی کردن طرح های کلارک است!!

بهترین تولید کننده کفش ایرانی کپی کار است. چرا؟ آیا می توان گفت "کفش نادر" به برند ایرانی است؟ بله. حتی می توانی بگویی به برند ملی است. اما...

شما کفش نادر را جرات می کنی ببری بازار آمریکا و بگویی این برند ایرانی است؟ (نمی دانم شاید "کفش نادر" بابت خرید طرح های کلارک به آنها حق کپی رایب بدهد) اگر "کفش نادر" بدون مجوز کلارک طرح ها و کفش هایش را کپی کند در اینصورت این برند به چه چیزی در بازار بین المللی تبدیل می شود؟ کفش نادر را مثال زدیم برای اینکه نه زیر پله ای است و نه شرکت کوچکی است. آنقدر هم رشد کرده که بتواند هزینه طراحی خوب بدهد. ایران هم صادر کننده چرم است و لازم نیست مواد اولیه کفش (چرم) رو وارد کند. ارزش افزوده تبدیل چرم به کفش هم نسبتا بالاست. در واقع این ارزش افزوده مربوط به هزینه طراحی و تولید است که تولید کننده ایرانی با کپی کردن و حذف هزینه طراحی سود آن را به نفع خود مصادره می کند و عده ای از این نوع تولید کننده ها هم منت می گذارند و می گویند که ما به خاطر نام ایرانی داریم تولید می کنیم!! برگردیم به موضوع اصلی: کیفیت.

خب با توضیحاتی که عرض کردم می توان گفت

۱. "کفش نادر" برند خوبی نیست.

۲. کفش های نادر کیفیتشان واقعا خوب است

همینجا fallacy equivocate بحث روشن می شود و تناقض آشکار می گردد: لغت کیفیت به دو معنی بکار رفته.

اولی در مورد جنس و نوع دوخت کفش نادر می توانیم استفاده کنیم و بگوییم جنس و دوخت کفش نادر با کیفیت است.

اما در مورد طراحی آن، محصولات "کفش نادر" بی کیفیت است.

جمع بندی:

۱. با این بخش از صحبت شما مخالفم که می گویند:

"خیلی از تولیدکننده های ما جرات نمی کنند برند بشن چون برند شدن ممکن عواقب دارایی و شهرداری و سازمان حمایت و تعزیرات و گمرکات و ... سازمانهای بازرسی و امنیتی داشته باشه..."

این موضوع واقعیت دارد اما دلیل اصلی برند نشدن نمی تواند باشد و بحث

فرعی تر است نسبت به کیفیت با دیدگاهی که طرح کردم.

۲. شما واحدهای صنعتی مون رو با واحدهای زیر پله ای جمع نند .. درسته که تو زیر پله ای ها همیشه کیفیت بازاری و بنجل هم باشه اما تو واحدهای صنعتی مون هم از نظر فنی و تکنولوژیکی هم از نظر محصولات کارهای با کیفیتی تولید می کنیم..."

طبیعتا موضوع اصلی ای که من مطرح می کردم زیرپله ای ها نیستند بلکه واحدهای صنعتی بزرگ هستند... واحدهایی که می گویند هزینه طراح زیاد است و گران است و... بهانه های واهی می آورند...

(البته اگر بگویند طراح های ما ضعیف هستند شاید بیشتر قابل قبول باشد)



### ش.الف. ۱- این واقعیت و همیشه شرکتهاش رو معرفی کرد

یه توضیح اینکه اگر اخبار سال گذشته رو سرچ کنی شرکت گراد به دلیل گرانتفروشی محصولات یعنی اون چیزی که ما ارزش افزوده برند میدونیم توسط تعزیرات در سطح میلیاردی جریمه شده بود... موارد مشابه از جمله اینکه وقتی یه دارایی چی ساده میره تو یه برند می بینن نمیتونه کت شلوار بخره چجوری تو برگ تشخیص هاش جبران می کنه یا شهرداری و... اتفاقا یکی از اون با کیفیت ها که خودش نمیخواه برند بشه دلایل همین موضوعاته...

۲- در مورد دوم والله خیلی موضوع بحثش گسترده میشه اینجا اما یه چیزی که هست اینه که من تا حالا ندیدم واحدهای بزرگ بگن طراح گروه بیشتر میگن طراح خوب نیست... با درستی و غلطیش کاری ندارم اما

خودم نظرم اینه که مجموعه بازاریابی یک مجموعه ای از مهندسی نساچ و صنایع و مدیران فروش و روانشناسان و جامعه شناسان و طراحان و فرهنگ شناسان و هنرمندان و تحلیل گران و تیم های آمار و اطلاعات و... است چون صرف طراحی و تامین سلیقه مدیر یا مدیران کافی نیست اون که خیلی مکهمه مصرف کننده و سالیق و رفتارهای اونه موضوعی که ما اصلا بهش توجهی نمی کنیم...

ما بدون اینکه رفتار مصرف کننده را بشناسیم تولید می کنیم و توقع داریم اون هم خرید کند... در حالی که ما اول باید سالیق و رفتارهای مصرف کننده رو تعقیب کنیم.



س.م. از به کار بردن لغت جذاب اون هم به این شکل خیلی ی خوشم اومد! اما به هر حال خوشحال و خرسندم که نمایشگاه با هر عنوانی چه برند های برتر پوشاک چه توانمندی های پوشاک ایران برگزار شد... اولین قدم همیشه مهم ترین قدم هست و به ادامه ی راه می شه امید داشت.



الف. الف. مؤسسه رنگ «پنتون»، رنگ سال ۲۰۱۳ را رنگ سبز (زمرد) معرفی کرد. مؤسسه رنگ «پنتون» بر پایه تحلیل روانشناسان خود، رنگ سبز (زمرد) را به عنوان رنگ سال ۲۰۱۳ برگزیده است. تعریف پنتون از این رنگ که سمبل رشد است، سرزنده بودن، درخشندگی و با شکوه بودن است. همچنین این رنگ از ظرافت و زیبایی خاصی برخوردار است که باعث افزایش احساس خوب ... بودن، تعادل و هماهنگی است. پر جنب و جوش و درخشنده؛ درست مثل طبیعت، سبز نگاهی خوب با رنگ روشن است. ست رنگی آن با زرد مملو از انرژی است. رنگ سال ۲۰۱۳ توانالیتته ای از رنگ سبز است به نام "امالد" با کد ۱۷-۵۶۴۱ که به عقیده خیلی ها توأم با حس لوکس بودن است. این رنگ در بسیاری از کشورها، فرهنگ ها و مذاهب بیانگر حس شکوه، جلال و زندگی دوباره است. این رنگ بیانگر معنی رشد و شکوفایی است و شاید هیچ رنگ دیگری به اندازه ی آن بیانگر باز زایی و نوزایی نیست. سال های سال در بسیاری از کشورها رنگ سبز بعنوان رنگ وحدانیت و شفا

بخشی انتخاب شده بوده است. «لیتبریک ایزمن»، مدیر اجرایی موسسه ی پنتون درباره انتخاب این رنگ می گوید: سبز یکی از فراوان ترین رنگ ها در طبیعت است. چشم انسان بیش از هر رنگ دیگری توانایی های رنگ سبز را در طیف رنگی می بیند. وی افزود: این رنگ دارای تاریخچه ی بسیار طولانی است، در بسیاری از دوره ها بصورت نمادین بیانگر حس شفافیت، زندگی دوباره و تازه شدن بوده، چیزی که در دنیای پیچیده امروز شاید نکته بسیار مهمی است. این رنگ می تواند نقش مهمی در گرایشات معماری داخلی - دکوراسیون منزل و مد ایفا کند. مدیر اجرایی شرکت پنتون که استاندارد رنگ های لباس و صنایع خانگی را تعیین میکند، در خبر پیشین گفته بود پیش بینی هر سالانه رنگ بنا بر نیاز مشتریان و آنچه آنان میخواهند صورت میگیرد و بلافاصله مورد استفاده طراحان گوناگون قرار میگیرد.

۴۴

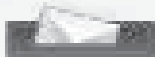
م. الف. توصیه های پیتتر لینچ (Peter Lynch) یکی از مدیران افسانه ای وال استریت : پتر لینچ (Peter Lynch) یکی از مدیران افسانه ای وال استریت است که استراتژی «سهامی را بخرید که میشناسید» وی شهرت زیادی دارد او پس از تحصیل در Boston College و مدرسه بازرگانی Wharton در آمریکا به مدت ۱۳ سال مدیریت یک صندوق سرمایه گذاری مشترک معروف به نام Magellan در شرکت Fidelity را بر عهده داشت و توانست بازده خیره کننده سالانه ۲۹ درصد را کسب کند.

او در کتاب مشهور خود با عنوان «One Up on Wall Street» ضمن توصیف استراتژی های سرمایه گذاری خود به سرمایه گذاران پیش از تصمیم به سرمایه گذاری در بازار سهام، تستی با عنوان تست آینه را پیشنهاد می کند. وی سپس لیستی از توصیه ها ارائه می کند که لازم است سرمایه گذاران آنها را همواره به خاطر بسیارند. تست آینه: هر فردی قبل از آنکه تصمیم به سرمایه گذاری در بازار سهام بگیرد باید در برابر آینه بایستد و به سه سوال زیر صادقانه پاسخ دهد: آیا من مالک خانه ای که در آن زندگی میکنم هستم؟ قبل از آنکه شما وارد حوزه سرمایه گذاری در بورس شوید، واجب است خانه ای برای خود تهیه کنید. سرمایه گذاری در خانه ای که در آن زندگی می کنید پیش از ورود به بورس، یک سرمایه گذاری خوب است که تقریباً هر کس قبل از هر سرمایه گذار دیگر باید به فکر آن باشد.

آیا به پولی که قصد سرمایه گذاری آن را دارم نیاز مبرم دارم؟ هزاران فرمول و روش برای تعیین میزانی از دارایی هایمان که باید وارد بازار سهام کنید وجود دارد. اما یک قاعده سرانگشتی اما موثر این است که تنها بخشی از پولتان را وارد بازار سهام کنید که تحمل از دست رفتن آن را دارید بدون آنکه خلل جدی به زندگی روزمره تان وارد شود. آیا ویژگی ها و خصوصیات لازم برای موفقیت را دارم؟ این در واقع مهمترین سوال پیشروی شماست. لیست خصوصیات یک سرمایه گذار موفق شامل صبر، اعتماد به نفس، داشتن شهود قوی، قدرت تحمل درد، داشتن ذهنی باز، پشتکار، حوصله، انعطاف پذیری، توانایی پذیرش اشتباهات و همینطور قدرت نادیده گرفتن ترس و وحشت عمومی در بازار است. در صورتی که پاسخ شما به سه سوال بالا مثبت است و تصمیم به سرمایه گذاری در بورس دارید پتر لینچ توصیه های زیر را برای شما مطرح میکند:

- ۱- روزی از روزها شاید در ماه بعد یا طی سال آینده یا سه سال آینده، بازار سقوط شدیدی را تجربه خواهد کرد. پس برای آن آماده باشید!
- ۲- سقوطهای شدید بازار فرصت ایده آلی برای خرید سهام شرکت های مورد علاقه تان هستند.
- ۳- سرمایه گذاری در سهام می تواند سود چشمگیری به ارمغان آورد.
- ۴- سرمایه گذاری در سهام می تواند زیان چشمگیری به ارمغان آورد.
- ۵- برای کسب سودآوری بالا لازم نیست همیشه یا حتی بیشتر اوقات پیشبینی شما درست از آب دربیاید.
- ۶- شما می توانید با کسب بازده ۲۰ تا ۳۰ درصدی اما به طور مستمر به طرز شگفت آوری ثروتمند شوید.
- ۷- قیمت سهام شرکتها در بیشتر مواقع در خلاف جهت ارزش ذاتی آنها حرکت میکند اما همواره در درازمدت به ارزش ذاتی آنها همگرا می شود.
- ۸- اینکه سهام یک شرکت عملکرد بدی داشته و قیمت آن سقوط کرده به این معنا نیست که نمی تواند در آینده سقوط بیشتری را تجربه کند.
- ۹- افزایش قیمت سهامی که شما خریده اید لزوماً به معنای درست بودن تحلیل های شما نیست!
- ۱۰- اگر یک سهام موفق را در سبد خود نداشته باشید چیزی را از دست نداده اید؛ حتی اگر قیمت آن ده برابر شود. اما یک سهم بد می تواند شما را به خاک سیاه بنشانند!
- ۱۱- یک سهم نمی داند که شما مالک آن هستید!
- ۱۲- آنقدر شیفته یک سهم موفق نشوید که دلیل موفقیتش را به فراموشی بسپارید.
- ۱۳- با از ریشه کندن گلها و آب دادن به خارها (فروش زود هنگام سهام با ارزش سبد خود و نگه داشتن سهام بی ارزش) انتظار موفقیت نداشته باشید.
- ۱۴- اگر مطمئن نیستید بتوانید عملکردی بهتر از عملکرد بازار داشته باشید پولتان را در یک صندوق مشترک بگذارید و خیال خودتان را راحت کنید!
- ۱۵- در بازار سهام همیشه چیزی هست که باید در مورد آن نگران بود.
- ۱۶- ذهن خود را بر روی ایده های جدید باز نگاه دارید.
- ۱۷- لازم نیست شما تک تک سهام پربازده بازار را داشته باشید. من بسیاری از سهام پر سود را در سبد خود نداشتم و در عین حال همواره عملکردی بالاتر از عملکرد بازار داشتم.





نشست دوم کلوب امروز برگزار شد جلسه خوبی بود یعنی خیلی خوب بود...  
از چند جهت قابل توجه بود:

- ۱- برنامه ریزی اینکه می‌دونستیم برنامه جلسه چیه و چه موضوعاتی قرار مطرح بشه خیلی خوب بود..
- ۲- اینکه جو صمیمی و تخصصی و ترکیب صنعتی و دانشگاهی و جوان و با تجربه داشت خیلی خوب بود..
- ۳- موضوعات کاربردی و فنی و تخصصی مطرح شد که جذابیت خاص خودش رو داشت و کمتر جمع های این کیفیت رو میتونند داشته باشند..

... ۴- علاقمندی و امید و انگیزه ای که دوستان برای به نتیجه رساندن این اجتماع دارند قابل تحسین بود

خلاصه جلسه: ۱- دوستان خودشان را معرفی کردند ۲- مهندس طیبی توضیحات جالبی از تجربه یک مهندس تازه کار در صنعت ارائه دادند ۳- مهندس امامی رؤف با همکاری دوستان مباحثی از علوم بازاریابی را تبیین نمودند ۴- خانم اهتدای در خصوص ساینز بندی توضیحات مختصری ارائه فرمودند ۵- مهندس بخشی در خصوص کالیته ها در بافندگی توضیحاتی ارائه فرمودند که همراه با نمونه کالیته‌هایی که همراه داشتند توضیحات خود را کامل فرمودند. ۶- پیشنهاد اعلام آمادگی دو نفر از دوستان برای بازدید از کارخانه مطرح و مورد استقبال قرار گرفت. ۷- قرار شد در کلوب برنامه ای تنظیم بشه که اعضا تخصص ها و سوابق خود را در اختیار قرار دهند تا به نوعی بتوان داکيومنت کاملی از توانمندی ها و تجربیات دوستان داشته باشیم.

دستور جلسه بعدی: جلسه بعدی پنجشنبه دهم اسفند ماه برگزار میشه. برنامه به شرح ذیل است:

- ۱- مهندس بخشی در تکمیل صحبت های خود به شناسایی پارچه ها اشاره خواهند نمود.
- ۲- مهندس محمدتقی غروی از شرکت رامتکس در خصوص توزیع محصولات نساجی از نگاه بازار توضیحاتی ارائه خواهند داد
- ۳- مهندس ناصر زجاجی در خصوص "صنعت نساجی چرا ها و باید ها نبایدها" صحبت خواهند کرد
- ۴- مهندس امامی رؤف در ادامه مباحث بازاریابی صحبت خواهند نمود.
- ۵- پیشنهادات و صحبت های دوستان

یادآوری:

با توجه به کمبود زمان قرار شد دوستان نظرات و پیشنهادات خود را در ذیل این کامنت اعلام فرمایند تا مهندس میرزا پور جمع بندی و در جلسه بعدی مطرح فرمایند. همچنین اگر موضوعاتی مدنظر باشد امکان دعوت از مدیران و متخصصین مرتبط در زمینه های مورد درخواست نیز قابل پیگیری است. در پایان از همه عزیزان که پیگیر هستند سپاسگزارم.

استفاده کنیم. امید به اینه که بتونیم از همه استعدادها ، تجربیات و اطلاعات تو این جلسه ها بهترین استفاده رو ببریم .

**م.ک.** نکته ی جالب اینکه من از کسانی بودم که از لحظات اول که مطرح فرمودند پیگیر این امر بودم اما زمان تشکیل جلسات از اون بی اطلاع!!!! دومین جلسه؟ اولین جلسه کی بود؟ چه جالب.

**ن.ن.** مباحث جلسه عالی بود. مخصوصا بازاریابی که فکر کنم برای همه مفید باشه

**الف. الف.** جلسه خوبی بود. با اینکه من نساج نیستم ولی موارد خوبی ارائه شد مخصوصاً بحث در مورد بازاریابی که خیلی میتونه به ما کمک کنه امیدوارم این بحث زمان بیشتری از جلسه رو به خودش اختصاص بده و ادامه داشته باشه

**ق.ب.** خیلی جالبه ایول... فقط یک توضیحی میشه یکی در مورد اینکه مخاطب اصلی این جلسات کیا هستند بده!!! منظورم اینه ممکنه دانشجویها هم شرکت کنند؟

**ح.م.** مهندس الف عزیز با تشکر از حضور شما ، اگه پیشنهادی در زمینه مباحثی مطرح شده و همچنین در زمینه تخصصی خودتون دارید، خوشحال می شیم که ارایه بدین .

**ح.م.** جناب ب این جلسات برای همه دوستانیه که هر کدوم به نحوی در نساجی فعال هستند که دانشجویها هم شامل این گروه می شن.

**الف. الف.** باعث افتخاره فعلاً که مباحثه خوبی داره ارائه میشه درضمن مهندس ح.م. غیر از فناوری اطلاعات من در زمینه رنگرزی و تکمیل پارچه نزدیک به ۱۰ سال سابقه عملی دارم (:

**ق.ب.** با توجه به هماهنگی که با آقای مهندس امامی انجام گرفت، دوستان عزیزی که برای جلسه هفته آینده مورخ ۹۱/۱۱/۲۶ می تونن حضور داشته باشن تو این پست اعلام آمادگی کنن ...

**ح.م.** در جلسات بعدی حتما باید از تجربیات و اطلاعاتتون



لازم به ذکره که دلیل محدودیت مکان ، اولویت با دوستانیه که زودتر خبر بدن .. با تشکر.

چون این پست رو دیدم این سوال برام ایجاد شد. در آینده محدودیت رو فقط با اولویت زودتر خبر دادن همیشه رفع کرد! برا اونم برنامه ای هست؟

**ف. الف.** دوستان عزیز یی رو تو این جلسه دیدم، تجمع دوستان از سنین مختلف بسیار جالب بود. از این نشست تجربیات اجتماعی و تخصصی خوبی کسب کردم. مرسی که منو تو جمع دوستانتون راه دادین.

**الف. الف.** جلسه خوبی بود، ممنون از زحمات تمامی دوستان

**م. ب.** با اینکه دیر اومدم اما واقعا از بودن تو این جمع لذت بردم از همه دوستانم ممنونم. از صمیم قلبم دوست دارم دوباره دوستانمو ببینم.

**م. ج.** من خیلی دوست داشتم پیام ولی شب عیده و کار ما زیاد انشالله تو جلسات بعدی سعی میکنم شرکت کنم البته اگه کسانی که تو کار تولید پوشاک هستند رو تو جلسات راه بدید :

**ح. م.** جناب ح اتفاقا حضور تولید کننده ها در جلسات بسیار هم مفیده، در این ۲ جلسه ای که برگزار شد تعدادی از دوستان تولید کننده بودن که از نظراتشون استفاده کردیم و قطعاً حضور شما هم بسیار کارساز خواهد بود. :

مهندس ب اتفاقاً در این مورد هم بحث شد که رفته رفته تعداد افراد مایل به شرکت در جلسه افزایش پیدا می کنه و متعاقباً با مشکل جا روبرو می شیم و امیدواریم که این مشکلو بتونیم به زودی رفع کنیم. ( ممنون از نظرات خوب شما)

**م. ز.** خیلی خوبه که دوستان همت میکنند و امیدوارم استمرار این حرکت بتونه نقطه شروعی برای کلی اتفاق مثبت تو صنعت نساجی باشه... شما دوستان تا ما دو روز میزاریم از تهران خارج میشیم جلسه میزارید... خیلی دوست داشتم تو جلسات بودم و از دوستان استفاده میبردم... متأسفانه دهم اسفند هم تهران نستم، بنابراین فقط آرزوی موفقیت میکنم برای همه شما عزیزان... پیروز و برقرار باشید.



**الف. ص.** خدمت دوستان مهندسی نساجی  
طرح موکت روبرو برنده جایزه طلایی نمایشگاهی در شیکاگو ۲۰۱۲ شده است . سوال  
اینجاست که آیا فکر می کنید این نوع طرح ها در ایران قابل تولید هستند؟

دوست عزیز اینا همه موکتای چاپی هستند اما نه اون چاپی که بعضی از دوستان فکر میکنند نه سیلکله نه تخته و نه روتاری اینا رو فقط با یک دستگاه میشه تولید کرد که تو ایران فقط آرتا پارس و پالاز دارند ظریف هم در حال نصب دستگاهش هستش به این دستگاه میگن چاپ کروموجت

**الف. ص.** جناب الف.ج.:

خیلی ممنون بابت توضیحاتتون و واضحه که ظاهراً توی صنعت موکت هستید

توی سایت تولید کننده نوشته که جنس اینها نایلون هست. و اینها بصورت TILE هستند . و اگر زحمت بکشید کاتالوگ مفصلی که توی کامنت اول گذاشتم رو ملاحظه کنید طرح های بسیار متنوعی رو می بینید که اکثر آنها TILE هستند . انگاری که رول نیستند. دلیل اینکار چیست؟

**الف. ح.** دوست عزیز با سلام بله بنده در کارخانه پارس موکت و در قسمت چاپ کروموجت هستم. اولاً چاپ روی پلی پروپیلن که تا حدودی ناممکنه چاپ پلی استر هم به صرفه نیست و ثانیاً پلی استر هم که خودتون

**س. م.** قابل تولید که هستند سوال اینه که با وجود داشتن قابلیت تولید چرا تولید نمی شن؟

**الف. ص.** اینها ظاهراً به صورت TILE تولید می شوند؟

**الف. الف.** اینها همگی قابل تولید هستن ولی متأسفانه کشش بازار ایران برای این طرح ها خیلی پایینه و از حد همون طرح های قدیمی بالاتر نمیره. ما حتی تو تنوع رنگها هم مشکل داریم و هر رنگی فروش نمیره.

**الف. ص.** میشه لطفاً یکی دوتا شرکت معرفی کنید که فکر می کنید این نوع طرح را مشابهش را قبلاً کار کرده؟

**الف. ح.** دوست عزیز امکانات در اختیار من قرار بده من واست تولید میکنم الانم من تو خطی کار میکنم که هر نوع موکتی که بخوای رو میشه تولید کرد هر طرحی و هر رنگی



بهتر از من میدونید با نایلون از نظر خواص قابل قیاس نیست دلیل نایلون بودنش اینه دلیل رول نبودنش رو هم باید روی نوع تولیدش بررسی کرد اگر برای تکمیلش از لاتکس استفاده کرده باشند براحتی و مثل موکت‌های معمولی میشه رولش کرد ولی احتمالی که من میدم اینه که برای تکمیل از لایه ای ممبران استفاده کرده باشند و به هر دلیل رایجی من جمله ضخامت شیت یا شکننده بودن آن یا مشکلات رایج دیگه نشه اونارو رول کرد و بصورت یک تکه اونارو تولید میکنند البته این توضیحاتی که دادم رو از روی حدس و گمان میزنم ممکن هستش که اشتباه باشه ولی تجربه اینطور میگه البته اینم بگم که اینکار (استفاده از شیت) هم دوام کالا و هم کیفیت کالا رو خیلی خیلی بالا میره.

راستی دوست عزیز بابت کاتالوگ ممنون همون دیشب که این طرحها رو دیدم داندلودش کردم و دارم مطالعه میکنم واقعا ممنون خیلی بدردم خوردم.



**ع. الف.** دوست عزیز آقای ص آدرس سایتی رو که گذاشته بودین خیلی جالب بود از بابت آدرس و طرح های متنوع اون خیلی ممنونم، همه طرح ها رو من بدقت نگاه کردم و مخصوصا قسمت Tile، از آنجایی که اکثر موکت ها از نوع لوپ بودند و همگی با ماشینهای تافتینگ مولتی رول بافته شده اند که رنگ بندی آنها از قفسه نخ تامین شده و چهار طرح هم با ماشین های Cut&Loop تولید شده که رنگ بندی اونها هم با استفاده از نخ رنگی رنگبندی شده از قفسه ایجاد شده. در مورد چاپ روی این موکتها هم باید بگم که تقریباً با توجه به رزولیشن چهار دستگاه کروموجت موجود

درکارخانه های ایران که بیشتر از ۲۸dpi نیست و حساسیت کم آنها در کریج دستگاه امکان چاپ بر روی آنها تقریباً غیر ممکنه و حتی با دستگاه های پیشرفته آخرین مدل هم زیاد درست نیست چون استفاده از ماشینهای مولتی رول محصولی رو تهیه میکنه که که هم زیبا تره هم ارزون و هم با کیفیت بالا بنابراین تو اون طرح ها هم از چاپ استفاده نشده. برای تکمیل پشت موکت هم از لایه های Ecoworx استفاده شده که از جمله مواد کاملاً قابل بازیافت محسوب میشه که مشتمل بر یک لایه ترمو پلاستیک زبری با رویه فایبر گلاس مخصوص و یک لایه لاتکس طبیعی و مجدداً لایه ترموپلاستیکه که به زیر Backing Cloth قرار داده میشن. این زیره خیلی مقاوم و قابل انعطافه و در برابر تغییرات دمایی هم از خودش رفلکس نشون میده ولی فوق العاده گرونه و عملاً در ایران از اون استفاده نمیشه. ولی همون طور که گفتم بدلیل لایه های خاص کاملاً قابل انعطافه و به صورت رول بسته بندی میشه البته با عرض های ثابت و استاندارد ۳ و ۴ متری و طول های دلخواه. البته چون همون طور که گفتیم یکم بخاطر پشت موکت گرون تموم میشن به خاطر همین تو سایت هم به صورت قطعه‌های قابل عرضه معرفی شدن یعنی طول اونها رو هم محدود و مشخص کردن. از نظر جنس هم همون طور که تو سایت هم اومده هم از پلی آمید و هم از PP استفاده شده و بنظرم دلیل استفاده از PP هم بخاطر امکان استفاده از نخهای رنگی پلی پروپیلن هستش که قیمتش نسبت به نخ رنگی پلی آمید خیلی پایین تره. آخر سر از پر حرفی که کردم عذر میخوام و امیدوارم مطالبی رو که نوشتم قابل استفاده برای دوستان باشه.



**ر.ح.** فکر کنم از زمان جومونگ ما این الیاف غریبه پلی پروپیلن رو تو الیاف پنبه داخلی داریم و دیگه باورمون شده الیاف PP با پنبه کاشت و برداشت همیشه پنبه بازقندی گرفتیم فقط تو ی خط حدود دوازده تن، سه تا کیسه فریزر پر از الیاف PP جمع کردیم، فکر کنیم این پنبه کار و پنبه پاک کنی ها هم مثل ایران خودرو بشه..... بعد اومدن مشکل رو حل کنن اومدن دستگاهی ساختن برای جداسازی این الیاف تو حلاجی (اونها هم فهمیدن که ما توانائی حل ریشه ایی این الیاف غریبه رو نداریم). یعنی همیشه نفر مربوطه رو توجیه کرد که عزیز من درست کار کن، فکر کنیم که: ما تو کار درست، انجام دادن و کار، درست انجام دادن مشکل داریم.



**و. ه.** اصولاً هر کاری که از قدیم برای برداشت انجام می دادن همیشه همونو دنبال می کنن نمی تونن روشونو عوض کنند حداقل نمی رن از یکستان هم یاد نمی گیرند بینن اونا چی کار می کنن که الیاف غریبه ندارن. پنبه از هر منطقه ای می گیریم بلا استثنا الیاف غریبه دارن بجز از یک و تاجیک .



**ر. ح.** مهندس، آخه این دفعه ی چیز خیلی وحشتناکیه. به این حجم الیاف غریبه من ندیده بودم، بی سابقه بوده. ما پنبه های جاهای مختلف ایران رو استفاده کردیم، به این شدت بی سابقه بوده. به هر صورت ایشا... که حل بشه. اما امیدوارم مدیران و مسئولین مربوطه این مشکل رو کوچک نشمرند، چون ما میدونیم که چه عواقبی داره.



**و. ه.** مهندس اگه الیاف غریبه فقط باشه خوبه ، ما اون سری میله گرد و دسته بیل شکسته تو عدل پیدا کردیم دفعه بعد رو خدا بخیر

کنه (-)



**و. ع.** مسلماً این نشانه بی مدیریتی و البته نالایق بودن اون مدیرانی است که توی بخش کشاورزی و پنبه پاک کنی ها هستند. مطمئن باشید اگر تهش هم دربارن حتماً یاز در این قضیه سودی به برخی دستان پشت پرده در صنعت تجارت پنبه می رسد! وگرنه تا حالا سابقه نداشته این قدر نایلون و الیاف غریبه و چوب و میلگرد و آب پرس شده و... توی یک عدل ۱۵۰ کیلوئی باشه! همین امروز مهمترین دستگاه خط تولید بنده به دلیل ورود یک عدد سوپاپ خودرو!!! آسیب جدی دید و ۸ ساعت متوقف شد. هر چه قدر هم که نفر روی خط اضافه می کنی و بخصوص روش های جدید جداسازی الیاف غریبه و اشیاء خارجی می ذاری باز هم حریف نمی شویم. داد مشتری که از نایلون دراومده. لعنت به هر کی که باعث و بانی این معضل شده. ولی با همه این تفاسیر یک نکته بسیار مرموز و مبهمه و اون اینکه که الان این انجمن صنایع نساجی ایران که این همه عضو داره و حق عضویت هم می گیره کجاست و چه کاری در سطح ملی برای رفع

این مشکل یا حداقل رساندن صدای اعضایش به مدیران بخش کشاورزی انجام داده است؟ کجایند این دوستان ما در انجمن؟ نگویند که پیگیری کرده و می‌کنیم که اگر چنین بود ما امسال شاهد چنین افتضاحی در صنعت تولید پنبه کشور نبودیم! قطعاً این وضعیت نشانه‌ی پیگیری موثر و قاطعانه نیست. از ماست که برماست!!!! این حقیر در مقابل همه‌ی نساچها بسیار کوچکم اما، جساراً عزیزانمان در انجمن نساچی ایران رو به مطالعه مجدد مطالب و مقاله‌های اینجانب در نشریه صنعت نساچی در خصوص رفع ریشه‌ای معضلات موجود در صنعت پنبه و تجارت آن دعوت می‌کنم.

**ر.ه.** چرا الیاف غریبه توی عدل‌های ازبک نیس مگه اونا چه کاری انجام میدن که ما نمی‌تونیم انجامش بدیم؟

**ر.ع.** اونا از سر منشا یعنی از همون مزرعه اجازه نمی‌دن کسی از کیسه PP یا نخ‌های PP برای بستن کیسه استفاده کنه و این موضوع رو سخت کنترل می‌کنن آموزش دادن، کشاورزها هم اهمیت قائل می‌شن برای بالا رفتن کیفیتشون. فکر کنم امسال کشاورزای ما کنار پنبه به تکنولوژی تولید نخ PP هم رسیدن که این همه نایلون توی پنبه هاست. اینم حتماً به پیشرفته.

چی میشد در کنار تبلیغ چپیس و بفاک و روغن ترمز، تولیدکننده‌های منسوجات هم تو تلویزیون تبلیغ میکردند. چی میشد بصورت آزمایشی آموزش تشخیص برخی فاکتورهای منسوج رو میداشتین که یک تولیدکننده به خودش جرات نده روی پارچه جین بود فیلامنت، اتیکیت صددرصد پنبه رو بچسبونه با مارک DIESEL.

طرف‌ی ساختمان میسازه ده تا امضاء مهندس نظام مهندسی باید پاش باشه چرا تو نساچی این خبر نیست. به نظر شما ایرادی داری که منسوجات تو ایران (علاوه بر استانداردهای هر بخش) وقتی میخواد در اختیار مشتری قرار بگیره بازرسی و کارشناسی داشته باشه. دقت کردید ما بهترین کیفیت نخ رو تولید میکنیم و بعدش بهترین حالت، میبافیم و بعد تکمیل و... (درست تو طراحی و مد عقب هستیم) اما باز ما با برند خارجی رونه بازار میکنیم... و در آخری سوء استفاده از عدم اطلاعات مناسب و کافی مشتری که هیچ فرقی با دزدی نداره و...

اگه‌ی محصول دارای کد و اطلاعات کافی از تولیدکننده اش داشته باشه آیا کسی میتونه محصول بی کیفیت روانه بازار کنه یا با برند غیر، ادامه کار بده. به نظر من برای شروع سه کار باید کرد:

اول: اطلاعات مردم عامه رو به هنگام خرید افزایش داد

دوم: هر کالایی رو که در ویترین قرار میگیره باید قابل ردیابی تا تولیدکننده اصلیش باشه

سوم: با متخلف، تخلفی که، چه جنس و چه مارک و هر چیزی که نشان از کذب باشه رو شامل بشه میبایست، شدیداً باهاش برخورد کرد در آخر هم باید بگم هیچ ایرادی نداره، هر هفته‌ی برند منسوج ایرانی بطور کامل از طریق شبکه سراسری معرفی بشه.

همه اینها شاید ی روپا باشه یا یک ایده نامطلوب....

**الف.ه.** اولین قدم راه اندازی به نظام مهندسی برای بچه نساچی اگه وقت حوصله داری یه یا علی کارشه همین بچه‌های ذر اطراف خودمون همکارا جمع بشیم یه حرکت اولیه میشه انجام داد

نودن آموزش صحیح و استاندارد و عدم انسجام در تولید و عرضه و تبلیغات در واقع بازار خارجی و داخلی از بزرگترین شکافها در این صنعت هست که برای رفع آن علاوه بر وقت و هزینه نیاز به مدیریت جامه و همکاری ست و این دقیقاً مواردی ست که در کشور ما در تمام زیر لایه‌ها تعریف نشده ست !!

**الف.ح.** از چیزهایی صحبت شده که دقیقاً باعث شده دید مردم نسبت به اجناس ایرانی همیشه بد باشه و حتماً باید اسم خارجی روش بیاد تا تازه بگن !!! ، روپا نیست از ضعف‌های این مملکت که یک صنعت بزرگ رو نادیده میگیرن. در حالی که برای سرمایه‌گذاری بهترین صنعته نداشتن نظام مهندسی هم که دیگه خیلی جالبه مهندس باشی اما، وقتی میگی رشته م فنی مهندسی میگن، اگه اینطوره چرا حداقل یه نظام مهندسی ندارین و خیلی حرفای دیگه...

**ع.س.** شاید یه دلیلش اینه که تا سالیان متمادی متولیان صنعت نساچی نه مهندسین که صاحبان صنعت بودند و صد البته که اونها هم با پا گرفتن نظام مهندسی مخالف بودند.

**الف.ش.** واقعا تاسف برانگیزه، فقط باید امیدوار باشیم شرایط یکم عوض بشه

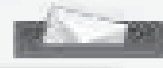
**ن.ن.** از ورود قاچاق پوشاک که بگذریم متأسفانه خیلی از تولیدکننده‌ها تمایل ندارند که این وضعیت درست شه و به اینکه تولیداتشون مارک خارجی بخوره راضین.

**ر.ح.** با عرض پوزش از بعضیها اما تو صنعت نساچی ما، هر چه از کارخونه به مشتری نزدیکتر میشیم اخلاق و وجدان کم‌رنگ تر میشه. تو همچین شرایطی باید آخر مسیر رو سفت گرفت و بیخیال نبود.

**ح.م.** خانم مهندس الف.ش. شرایط به خودی خود درست نمیشه، این ما متخصصین و مهندسین هستیم که باید قدم جدی بر داریم و شرایطو

**ع.ب.** خیلی خبرهای دیگه هم که باید باشه نیست!!!! اما در کل





تغییر بدیم.



**ن.ف.** بانظر آقای ب کاملاً موافقم. یک تولید سودمند نسبتاً پر منفعت حتماً باید با توجه به جیب مصرف کننده صورت بگیرد! امکان نداره که شما بتوانید مصرف کننده و توان مالیش رو نادیده بگیرید! اما... با تمامی تلاش برای ارائه بهترینی که ممکنه بعضی وقتها شرایط؛ مانع یک تولید با کیفیته! اما من ترجیح میدم اگر قراره یک جنس با کیفیت پایین یا متوسط مصرف کنه؛ حداقل مراحل تولید و ایجاد ارزش افزوده رو در مملکت خودم طی کرده باشه... نه در چین!!! در ضمن ببخشید که این روزها چندان وقت نمیکنم پیام و پستها رو پیگیری کنم.



**ر.ح.** شاید این پست ی کم طولانی بشه اما ضرر نداره بخونی. مشکل ما تو نساجی به نظر من چند چیز هست به طور کلی اینته که روحیه ایی که باید داشته باشیم تا بتونیم برنامه ریزی بلند مدت کنیم رو نداریم عبارتی هر مدیر کلان یا ارشد یا جزء که میاد دوست داره تو دوران مدیریت خودش جواب همه کارهاش رو ببینه و در نتیجه فقط برنامه ریزی کوتاه مدت میکنه، همگی اذعان داریم که مصرف انرژی تو صنعت نساجی خیلی بالاست و قابل کار کردن جهت کاهش است، بیشترین جذب نیروی کار رو میتونه داشته باشه، برگشت مالی مناسبی داره و توانائی رقابت در بازار جهانی رو داره اما چی میشد یک وزارت مستقل داشت که توانائی تصمیم گیری که لازم الاجرا باشه رو داشته باشه. خیلی از مشکلاتی که تو صنعت، انرژی و زمان و توان کارخانجات رو میگیره، تصمیمات و قوانین خامی هست که از بدنه دولت خارج میشه، چندسال پیش واردات پنبه رو ممنوع کردن به اسم حمایت از پنبه کار، اما نمیدونستن پنبه داخلی کفاف نصف کارخانجات هم نمیده در نهایت پنبه پاک کنی ها موندن و فرهنگ مشتری مداری در ایران و... یادت باشه اگه مدیریت مسپرس اشتباه رو تعریف کنه، شما مجبور هستید تو اون مسیر حرکت کنید. این مدیریت کلان و قوانین است که مسیر رو برای شما هموار میکنه. البته اینای نظر هست



**ح.ع.** من هم با صحبت آقای بخشی موافقم، ما ایرانی ها اغلب از روی احساسات صحبتهایی می کنیم که اصلاً قابلیت عملی شدن در شرایط فعلی و حتی ۱۰ سال دیگه رو هم ندارن.



**ح.م.** آقای ح حتماً در جلسات گروه شرکت کنید، نظرات و دیدگاهتون جالب و قابل بحثه.



**س.ق.** با سلام به همه دوستان ... از اونجایی که همه ما نظر دهندهای خوبی هستیم تا عمل کننده منم نظریه می دم... وضعیت کار در کلیه صنعتها بخصوص نساجی به سمتی رفته که باید هنرمند باشی تا گلیمتو از آب بکشی بیرون و خیلی بخواهیم لطف کنیم آبی گل آلود (تر) نکنیم ... انقدر به این صنعت لطمه خورده که اونایی هم که میتونستن کمک کنن دل سرد شدن جناب آقای ح شما شاید منظور لطمه رو بیشتر از همه احساس کرده باشید.



**الف.ش.** بهترین تولید کننده هم باشی ولی سیاست کلی این نباشه که محصولاتو حمایت کنن یا تبلیغش کنن مهندسین و متخصصین چه کاری می تونن انجام بدن



**ح.الف.** به هر حال قدمهای کوچک پیش درامدی برای گامهای بزرگتره ، ضعف به این بزرگی با تلاش و برنامه ریزی قابل رفع شدنه.



**الف.ش.** من اگه بحث ادامه بدم به نظرم سیاسی میشه ، که علاقه ایی به بیانش ندارم ولی می تونم بگم خیلی چیزا دست مردم نیست، البته این نظر منه



**س.ن.** پنج شنبه گذشته در نشست بودم که دکتر غنیمی فرد در آن راجع برند سخنرانی میکرد جمله زیبایی که عمیقاً مرا به فکر برد این بود که به افراد حاضر که همه جزو برترینهای شغل خود بودند و برندهای مشهور بودند فرهنگ خرید ایرانی را زیر سوال برد و گفت اهای هالوها میرید تولیدات خودمون را به نام کالای ترک یا اروپایی یا حتی چینی میخرید در حالای که این کالا را حاضر نیستید با نام واقعی خودش که در ایران تولید شده و برادران و پدران خواهران شما در تولید اون سهم دارند با نام خودشون خرید کنید و جنس ایرانی را در وجهه خودتون و جهان بد نام کردید در حالی که ما توان رقابتی کالاهامون از نظر کیفیت میتونه به بیشتر نقاط دنیا صادر بشه ولی مشکلات و هزینه های دولتیمون اجازه این کار را نداده و در داخل هم باید از فرهنگ ضد کالای ایرانی تاسف بخوریم (البته نقل به مضمون بود) و در ادامه گفت اگر با یک ترک نسبت به کالای ترکیه بد بگی دیگه حاضر نیستند باهات معامله کنن چون روی اجناس و تولیدات خودشون متعصب و حساس هستند و به کالاهای خودشون افتخار میکنن.



**ر.ح.** جناب م عزیز، سیستم و سیاست سیستم نساجی ایراد داره، به قول شما قدم کوچک و گام کار از کار پیش نمیره و جای خوشحالی اینته که هیچ تصمیم و یا هدف و اقدامی اصلاحی هم صورت نگرفته و یا حتی برنامه ریزی هم نشده در نتیجه به امید آینده روشن و پاک نساجی نباش عزیزم، ما هنوز تو سه مقوله تامین مواد، حمایت از تولید، فروش محصولات مشکل داریم یا عبارتی هیچی نداریم... ایشالا... مدیران ارشد با هم یک دلترو صادقتر و دلسوزتر بشن تا توانایی کمک و راهنمایی کردن وزارت رو داشته باشن.



**ح.م.** مهندس ح. عزیز من صحبت شمارو کاملاً قبول دارم و درک می کنم ، با این حساب راهکار به نظر شما چیه؟ مشکل فقط از مدیران بالا دستیه؟ یا مهندسین و متخصصین کوتاهی می کنن؟



**م.ن.** اصلاً من نمیفهمم رشته طراحی پارچه و لباس را واسه چی گذاشتند...؟

وقتی مهندسین نساجی کار طراحی پارچه انجام میدن ، وقتی طراحی پارچه را آموزش میدن ، وقتی نقاشان و گرافیستها کار طراحی پارچه انجام میدن وقتی صنعت به آنها بیشتر بها میده و... دیگه فارغ التحصیل طراحی پارچه و لباس واسه چی می خواستید؟؟  
من نمیفهمم شما که نمی توانید از فارغ التحصیلان حمایت کنید شما که خودتون هم نمی دانید طراحی پارچه و لباس یک رشته هنری یا صنعتی است واسه چی در این رشته دانشجو میگیرید...؟





ناشی از عدم حضور فعالیت شما در این زمینه هاست، هیچوقت تا در یک زمینه کاری فعالیتی نداشته باشید و به اصطلاح "دستی در کار نداشته باشید؛ نمیتونید مسائل ومشکلات و البته نقاط قوت وضعف را در آن حیطه بشناسید و بدانید... و در مورد طراحان به اصطلاح گرافیک باید عرض کنم که کسانی که گرافیک خوانده اندو در این زمینه فعالیت میکنند معمولا کار اجرایی انجام میدهند و درحقیقت اجراکار سفارشهای تولیدکننده ها هستند! این افراد معمولا یک گرافیکست موفق نیستند! اجراکارهای خوبی هستند! به عنوان طراح همیشه از شون یاد کرد! یک طراح واقعی پارچه و لباس برای نوآوری و خلاقیت تلاش میکند! شغل اصلی یک طراح اینه! اگر متاسفانه در کشورمان هرکسی داره کار کس دیگری را انجام میده دلیل بر این نیست که این رویه درست است! یک الگوساز؛ طراح لباس نیست و یک گرافیکست یک طراح پارچه نیست! خانم ن از شما بابت مطرح کردن این موضوع خیلی ممنونم.

البته ناگفته نمونه که همین طرحهای ناخوبی که شما از شون یاد کردین در پیچهای فیس بوک؛ الان شده خوراک حاضراماده و لقمه راحت الحلقوم برای خیلی از تولیدی ها! این موضوع را به چشم خودم بارها دیده ام! پس میشه گفت خیلی طرحهای خوبی بین این طرحها میشه یافت که توسط خیلی از تولیدیها استفاده میشه! اما طراح اگر خودش کارش را تولید نکنه و به قول شما با قیمتهای بالا نفروشه هیچ سودی از حرفه و تخصصش عایدش نمیشه! قیمت بالای این کارها هم ناشی از تولید محدود و در حقیقت غیرتجاری این کارهاست! یک طراح خیلی وقتها پارچه را متری میخره و همچنین لباس را تکدوزی میکند! پس قیمت تمام شده بالا در میاد! عجیب نیست... البته بلانسیب بعضی دوستان و تولیدیها که این رویه را ندارند. قصد بی ادبی ندارم خدای نکرده.

ع. گ. دوستان چرا هر جا صحبت از طراحی پارچه و لباس میشه همه در مورد طراحی لباس صحبت میکنند یا در مورد طراحی پارچه ای که قرار هست پوشاک شود؟ طراحی پارچه از طراحی لباس جداسه. منظور از طراحی پارچه ، طراحی پارچه ای که قرار است لباس شود نیست. طراحی انواع رومبلی ، پرده ، پتو ، شال ، روسری ، روتختی و... هم طراحی پارچه محسوب میشه ۱۰ درصد از طراحیهای که برای پارچه انجام میشه برای مصرف پوشاک است. متاسفانه اینقدر از اول عبارت نادرست طراحی پارچه و لباس را باور کردیم که حالا متخصصین هم فراموش کردند طراحی پارچه چیست؟ طراحی لباس چیست؟ و طراحان پارچه و لباس چه کسانی هستند؟

م. ن. ممنون استاد. منظور من هم از طراحی پارچه تمام گرایشها و زیر شاخه های آن بود اما متاسفانه همه باز در مورد طراحی لباس و... صحبت میکنند

**م. ن.** جناب ن اگر منظور شما همان کانونی هست که آقای مهندس امامی دارند سایپورت میکنند زیاد به این کانون دل نبندید. این کانونها و انجمنها زمانی کاری انجام میدهند که به نام شخص یا ارگان یا دانشگاهی نباشه. خود شما میفرمائید خانم ف و... این کانون هم به نام شخص است.

**ع. گ.** خانم ن کاملا درسته کارخانجات بافندگی الان بجای استخدام طراح پارچه اکثرا نقاش و گرافیکست استخدام میکنند و کارهای فنی طرح را هم مهندسی نساچی همان واحد انجام میده.

**ر. ه.** به خاطر اینکه تولیدکننده ها برای نوآوری نمی خوان پول بدن ، براشون راحت تر و کم خرج تر هستش که از به سری طرح های تکراری استفاده کنند و یا ساده بافی براشون راحت تره و دنبال دردرس نیستن.

**م. ن.** حرص نمی خورم من که سر کار هستم و از کارم راضیم دلم واسه فارغ التحصیلانی میسوزه که رشته به این پرخرجی را تمام میکنند بعد کسی بهشون اجازه فعالیت نمیده.

به مهندسی نساچی ، اساتید و کسانی که در نساچی کشور شناخته شده هستند، اعتبار خودتون را بخاطر ورود به بحث طراحی پارچه و لباس زیر سوال نبرید. شما را همه صاحب نام در صنعت نساچی میدانند... آقای الف من ۱۰ سال پیش شروع کردم آن زمان اینقدر این رشته شناخته شده نبود، اما الان شرایط فرق کرده

**ع. الف.** باید جوری کار کرد که اگر فقط به موقعیت شغلی باشه تو کشور، اون موقعیت باید مال من باشه

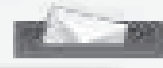
**م. ن.** بنظر شما هر کس که قدرت مالی یا قدرت اجتماعی داره باید وارد کاری که موقعیت شغلی خوبی داره وارد بشه حتی اگر موقعیت کاری خودش خوب باشه و توو زمینه کاری خودش شناخته شده باشه...؟ بنظر شما له کردن کسی که تخصص داره اما شناخته شده نیست و قدرت نداره زرنگیه...

**م. ب.** تفاوت شما با سایر دوستانی که نام بردید چیه؟ شما چه کارهایی رو میتونید انجام بدید که دیگران قادر به انجامش نیستند؟

**ن. الف.** خانم ذ البته اینطور قضاوت شما از طراحان لباس و کارهاشون؛ و البته همین نظر راجع به تولیدات داخلی که در نمایشگاه پوشاک ارائه شده بود.

**خ. ع.** من الان ترم ۲ تکنولوژی نساچی هستم ( و خیلی هم به رشته ام علاقه دارم ) همیشه دنبال به رشته خاص میگشتم که تونستم خدارو شکر پیدااش کنم. اما الان به به مشکل که برخوردیم اینه که میگن مهندسی تکنولوژی تقریبا هیچ کارن. میگن کار مهندسای نساچی رو یا مهندسی مکانیک انجام میدن یا کارگرای با سابقه !! ... برای همین تصمیم گرفتم تغییر گرایش بدم به شیمی نساچی ... احساس میکنم این گرایش بازار کار وسیع تری داره ... اما هنوز دو دلم میخوام اگه میشه به راهنمایی بکنین و بهم بگین چه در داخل ایران و چه در خارج، کدام گرایش پر کاربرد تر هست ؟ و به سوال دیگه اینکه از بین "تکنولوژی" و "شیمی" کدام تقریبا هنری تر و خلاقانه تر هست ممنون نمیدونم والا ... از آشناهای خودم ، ۲ نفر لیسانس تکنو دارن، یکیشون مشاور کنکور هست ، اون یکی هم ریاضی درس میده. یعنی بازار کار واسه هر دوی تکنو و شیمی خرابه ??? آخه باز یکی از آشناها مون شیمی نساچی خونده، الان توی شرکت نفت کار میکنه





**ص.ج.** خوب پس یکم بد شانس بودی. واسه شروع خیلی خویه.



**خ.ع.** حالا این که میگن کارای تکنو ها رو کارگرا و مهندسای مکانیک هم میتونن انجام بدن؟؟



**پ.ز.** به نظر من کار توی شیمی بیشتر و خلاقیت بیشتر، شاید حقوقا بیشتر توی چندین کارخونه که کار کردم نمی گم بزرگ بودن اما تکنو ندیدم، الان توی ایران ۱۰ نفر نمی شن که کارهای فنی تمام کارخانجات نساجی رو می چرخونن چه برق فنی، اونها هم تجربی کار هستند و معروف در این رشته!!! کمتر تکنو ها وارد این کار میشن!!

اگر علاقه به رشته داری که منم دارم و رشته خوبی به نظر من شیمی پر آینده تر و پر کارتر.



**خ.ع.** بله .. خودمم از شیمی و کارای آزمایشگاهی بیشتر خوشم میاد تا کارای فنی... اما توو انتخاب رشته کنکور اول تکنو رو زدم بعد شیمی... اما خوشبختانه شیمی هم رتبه شو آوردم برا همین سخت نیست تغییر گرایشم ... خودمم احساس میکنم شیمی بیشتر به توانائی هام میخوره ... چون از کار فنی شدید بدم میاد



**الف. پ.** تو هر کاری برای موفق شدن تجربه لازم داری و علاقه. من به غیر از کار خودم الان دارم با یه کارخونه نسبتا خوب که تمام ماشینالاتش سال ۸۳ نصب شدن و من اون موقع فول تایم اونجا کار میکردم. مدیر کارخونه کارشناس ارشد تکنولوژی به وبه همه مسایل وارد و حتی در زمینه چاپ هم اطلاعاتش کامله و از زیر و بم تمام ماشین آلات آگاهه چون به کارش خیلی علاقه داره و برای هر چیزی وقت میزاره الان به جایی رسیده که حتی اگه من شیمی نساج توی چاپ به مشکل بخورم کمک میکنه و در ضمن تمام تغییرات ماشین های بافندگی برای طرحهای جدید و.....

ولی باید بدونی یه مهندس خوب باید کار فنی رو هم خوب بلد باشه من الان در کارگاه خودم اگه مشکل فنی پیدا بشه مثلا در کار کامپکت از همسرم که مهندس مکانیکه کمک میگیرم که شیمی نساجه و تو کارای فنی هم وارد به تنهایی از پس مشکلات کار برمیاد.

اما در کل به نظر میرسه فارغ التحصیلی شیمی بهتر وارد بازار کار میشن تا تکنو ... شما که خودتون تووی کارخونه کار کردین نظرتون چیه؟

جناب الف.ز. برادر من...هیچ رشته ای تو این دنیا پیدا نمی کنی که هیچ کاره باشن!!!! حتی کتابداری!!!!

یک مهندس شیمی نساجی از ریسندگی سر در نمیاره  
یک مهندس تکنولوژی نساجی از رنگرزی سر در نمیاره



**الف.ز.** هر کدوم جای خودش برای خودش اتفاقا خیلی هم کار دارن!!!!



**ن.** بهتره یه سری به شرکتها و کارخونه ها بزنی و خودت از نزدیک با کار مهندسها آشنا باشی.



**م.** تو قسمتهای مختلفی کار کردم. بیشتر دوستانم توی تولید کار میکنن . ولی من چون به کار فنی علاقه داشتم همیشه با فنی ها بودم . خوب شانس هم باهام بود و با یکی دو تا مهندس مکانیک (که البته خارج از کشور تحصیل کرده بودن ) همکار شدم و از شون چیزای زیادی یاد گرفتم . کار سختی بود به مدیرانم بقبولونم که من با دانسته های نساجیم بهتر میتونم در قسمت فنی باشم . خلاصه ش سختی

زیاد کشیدم . الان ۸ ساله مدیر کارخونه ای هستم که خودم نصب و راه اندازی کردم و قبلش تو یکی از بزرگترین کارخانجات نساجی مدیر فنی سالن ریسندگی و تکسچره بودم . اینم بدون که تو این راه انتظار کمک ، تشویق و انتظارات مالی اصلا نیاید داشته باشی . من که هنوزم نمیتونم داشته باشم با این سابقه ای که بهت گفتم و الانم با تمام علاقه ای که به این رشته داشتم و دارم و زحمتی که براش کشیدم ، در اولین فرصتی که برام فراهم بشه کلا از این صنعت میام بیرون . چون صاحبان صنایع ما مناسفانه به ما به چشم ابزار و ماشین آلات نگاه میکنن و حتی حاضر نیستن کوچکترین مقداری سر کیسه رو به قول معروف شل کنن . البته استثنا هم وجود داره . به هر حال این گوی و این میدان . اگه میخوای موفق بشی باید از همین الان هم کمرو سفت ببندی هم همت عالی داشته باشی هم همیشه سعی کن یه پله از همه بالاتر باشی . برات آرزوی موفقیت میکنم.



**خ.ع.** ممنون آقای الف.

شماره رشتون تکنو بوده دیگه!؟



**م.** برای شیمی ها هم همین مسئله وجود داره؟؟ بله من تکنولوژی خوندم . شیمی هم فرقی نداره . بستگی به شانس و موقعیت هم داره . الان خیلیا تجربی رنگرزی بلدن از یه مهندس شیمی بهتر کار میکنن و بیشتر درآمد دارن . بین به چی واقعا علاقه داری . دنبال علاقه ت برو . من از رنگرزی متنفرم . خوب هیچ وقتم دنبالش نرفتم . یا مثلا از تولید اصلا خوشم نمیاد ، الان با اینکه مدیر کارخونه هستم باز تو تولید ضعف دارم . ولی عاشق اینم یه دستگاه خراب رو درست کنم یا یه ماشین نصب کنم . بین علاقه ت چیه . و گفتم اگه انتظار درآمد خوب داری خیلی به این رشته امیدوار نباش . و اینکه اگه وارد میشه واقعا به مهندس باش . و گر نه بیخشد که اینو میگم .



**الف. پ.** من تو کارخونه هایی که کار میکردم برای هر قسمت متناسب با گرایشون نیرو میگرفتن برای ریسندگی و بافت تکنولوژی و برای رنگرزی و تکمیل شیمی و برای کنترل کیفیت از هر دو گرایش



**الف. ص.** یه توصیه بهت می کنم:

برو توی قسمت فروش شرکت ها از الان کار کن. حتی مجانی.

از اون مهم تر می تونی بری گمرک کار ترخیص یاد بگیری و بعدش هم واردات / صادرات (عملیات بازرگانی به مفهوم واقعی). منتهی توی رشته خودت و گرایشهای نساجی حرفه ای گمرک بشو

اگر اینی که گفتم سر شش ماه / یکسال خوب یادگیری همه اینایی که بالا کامنت گذاشتن مشتریان میشن و خودت میشی بازار! میگی نه؟ از شون بپرس!



**پ. الف.** من برات کار سراغ دارم ، هرکس میگه کار نیست تو نساجی به من بگه



**ن.** آقای الف به این احتیاج نیست!



**پ. الف.** آقای ن به همین راحتیاست و کار مرد میخاد مرد کاری، میتونه شماره تماسو برام بفرستی



**الف. ص.** باید بری از توی گمرک شروع کنی نه از کارخونه



**الف. ز.** دوستان عزیز من برای حرفه همه عزیزان عضو این کلوپ ارزش



خاص و ویژه ای قائم اما دوستان چند نکته حائز اهمیت هست که دوست دارم بگویند...

۱- این آقای عزیز هنوز ترم ۲ هست و یک دانشجوی ترم ۲ مشاوره در سطح حرفه اصلی پیدا کردن یا... نمی خواد!!! یک روحیه قوی برای درس خوندن در زمینه نساجی احتیاج داره... اون پیشنهادهای کاری همه برای افرادی کار کرده و فارغ التحصیل هستند دوستان... مگه نساجی فقط فروخته؟؟؟؟ آگه کارخانه ای تو ایران نباشه که پارچه ای رو بر فرض مثال رنگ کنه این دوست ما چه رنگی برای کجا وارد کنه؟؟؟

۲- نیروی متخصص نساجی در همه زمینه ها کم داریم... اگر باور نمی کنید به دوستانی که در کارخانجات هستند مطرح کنید... ببینید از کمبود نیروی خود می نالد یا نه؟ حداقل که تو یزد کمبود نیروی متخصص نساجی هست... مشکل اینجاست که کسی تو کارخانه حاضر به کار کردن نیست و همه دنبال حقوق ۲ میلیونی برای اول کار و شروع کار می خواهند... بنده به شخصه با ماهی ۲۰۰ شروع کردم و الان هم پست عالی دارم هم حقوق و مزایای خوب.

۳- مشکل ما ایرانی های عزیز در یک چیزه... همه چیز می خواهیم!!! هر کاری هر رشته ای هر جایی سختی های خاص خودش رو داره و اگر این سختی رو قبول نکنیم به جایی نخواهیم رسید... نه با مدیریت نساجی... نه با تکنولوژی نه با شیمی و نه با صنایع نساجی...

صحبت های بنده نقد پذیر و قابل بحث است خوشحال می شم با دوستان عزیزم و همکارانم بحث کنم.

**الف.ص.** آقای الفدرز. مهندس جان یه سوال حقوق ۲۰۰ تومنی ما چند سال پیش بود؟ اگر فرض کنیم مال پارسال هم بوده باشه... با نرخ تورم فعلی (۴ برابر شدن دلار) میشه ۸۰۰ تومن الان!

**الف.ز.** بنده منظورم شروع کار با پایه حقوق بود... اون موقع پایه حقوق ۲۰۰ بود الان ۴۸۰. کسانی که از اول می خواهند شروع کنند با پایه حقوق باید شروع کنند این قانون کل دنیاست عزیزم... اما مسئله تورم و دلار بحث خاص خودش رو داره که فکر کنم در اینجا مناسب نیست در پستی دیگه اگر مایل بودید بنده در خدمت شما هستم، در ضمن جسارتا چرخ تولید را همیشه فروش و توزیع راه انداخته. چیزی که الان خیلی هازش می نالد خواهش می کنم اما نسل جدید مدیریت می گه: چرخ تولید رو کل عوامل سازمان را اندازی می کنند. استراتژی مدیران- فرد آرد دیوید

**الف.ص.** اتفاقا بدنیست همینجا بهش بپردازیم! تا این دوست جوان ما بتواند بهتر استراتژی خودش را مشخص کند: همین ۴۸۰ تومن هم مال ابتدای سال بود بخواد واقعا اپدیتش کنید حداقل ماهی یک میلیون میشود. راستی شما اگر توانی بفروشد هزینه منابع انسانی و مواد اولیه را از کجا در می آوری؟

**الف.ز.** در ارتباط با مشکل عزیزان در مورد فروش هم باید عرض کنم که وقتی تولید و سازمان بر اساس مشتری مداری نباشد و به سلیقه خودمان بدون در نظر گرفتن نیاز مشتری و خواسته اش تولید می نماییم باید به فروش فکر کنیم. اگر اینجوری نباشد و مشتری مدار باشیم دیگه نیازی به صرف وقت و هزینه بسیار زیاد بابت راضی کردن مشتری برای خرید و تلقین احساس نیاز برای آن نیست. این نسل پنجم بازاریابی در دنیا است. که البته مطمئنم شما بهتر از من می دونید و اما شرکت ما، ما بر اساس نیاز و خواسته مشتری تولید می کنیم و الان هم بازار خودمون را داریم و هم سفارش های تولید.

**الف.ص.** خب شما هم که داری میگی تا وقتی مشتری نباشه. تولید معنی نداره که!

خب حالا که تفاهم داریم آقای خ.ع. خودش بهتر می تونه انتخاب کنه...

**الف.ح.** دوست عزیز مهندس مکانیک از کجا میتونه بفهمه نپدل پانچ چیه؟ عمق سوزن چیه رد تای سوزن چیه SBR چیه؟ کارگر با سابقه هم که فقط به مرحله رو حفظه مشکلات تخصصی رو نمیتونه حل کنه من شیمی نساجم تکنولوژی هیچ فرقی با شیمی نداره جفتشون عالین حالا آگه میخوای گرایش تو عوض کنی دلیلت اینی که گفتی نباشه چون هیچ جا بین به مهندس نساج و یک مهندس مکانیک تو کارخونه نساجی مکانیک رو به نساج ترجیح نمیدن تجربه اینو ثابت کرده و در مورد سوال دومتونم باید بگم هر گرایشی از نساجی هنر خاص خودشو داره و تو هر دوشون نقش مهم و اصلی با فکر آدمه و هنر فکر و خلاقیت آدمه که باعث موفقیت میشه

**ج.ن.** دوست عزیز نگران نباش فرق چندانی بین گرایش های نساجی از نظر میزان کار نیست چیزی که مهمه علاقه است که به چه گرایشی داشته باشی در ضمن اینطوری نیست که کار یک تکنولوژی یک مهندس مکانیک بی تجربه انجام بده چون اونم نیاز به یکسری مفاهیم اولیه داره که مربوط به خصوصیات منسوجاته و ...

**م.ب.** الان ۵ساله که تو صنعت نساجی دارم کار میکنم ندیدم کسی بتونه کار به مهندس باسوادو بگیره... پس سفت و محکم رشته تو ادامه بده و فقط به پاس کردن درسا اکتفا نکن... به مهندس نساج خوب تو یه کارخونه نساجی حرف اول رو میزنه... خیالت راحت... با آرزوی موفقیت برای تو و هم رشته ای های دیگم...

**و.ح.** مهندس نساجی که کارش رو ی مهندس مکانیک یا یک کارگر با سابقه بخواد انجام بده به خودش نباید مهندس نساج بگه از کمیت و میزان کار، مهندس تکنولوژی بهتر است اما از لحاظ هنری و خلاقیت، شیمی مناسب تره. در ضمن نکته خیلی مهم اینه که یک شیمی نساج به شاخه بازار و فروشندگان نزدیکتر و در ارتباط بیشتری هست اما شما از همین حالا زیاد نمیخواد به فکر بازار کار باشی، بیشتر روی استعداد و توانائی خودت تصمیم بگیر. موفق باشی خانم مهندس شما الان میدونید که بعد از ۴ یا ۶ سال وضعیت کاری کنوم گرایش بهتر و مناسبتره؟ در حال حاضر هم، سه گرایش شرایط یکسانی از لحاظ بازار کار دارند. اگر شخصی هم به رشته اش علاقه نداشته باشه دقیقاً میشه همون مهندسی که ی مهندس مکانیک یا کارگر با سابقه میتونه کارش رو انجام بده.

**الف.ح.** والا ماکه تا فارغ التحصیل شدیم و کار خدمتتون معلوم شد سریع رقتیم سر کار دقیقاً هم کارم مربوط به رشته خودم و نساجی بود حالا دیگه باقی چه فکری میکنن خود دانید اصلاً آقا کار نداره نخونید به نفع ما وقتی متخصص کمتر باشه قیمت ما هم میره بالاتر حالا یه مهندس مکانیک یا کارگر با سابقه بیارن بینمون میتونن اندازه ماها تولید بگیرن

**پ.ز.** آگه بخوایم می تونیم کار پیدا کنیم... باید اولش سختی زیاد رو تحمل کنیم. منم خیلی راحت کار پیدا کردم و تونستم خودم رو بکشم بالا و سال اول کار مدیر تولید شدم بخوایم میشه...