



## وطن یولوندا\*

اشاره:

علیرضا نوری، هدف اصلی از ورود به عرصه تولید را خدمت به کشور اعلام می‌کند و می‌گوید: با دغدغه‌ها و مشکلات تولیدکنندگان پارچه‌های رومبلی کشور مانند عدم واردات دستگاه‌های جدید، خرید دستگاه‌های دست دوم و سوم از ترکیه و... کاملاً آشنا بودم؛ به همین دلیل تصمیم به تولید و صادرات گرفتم و همیشه این سوال را از خود می‌پرسیدم که چرا همیشه باید واردکننده باشیم؟ مگر امکان تولید در کشور وجود ندارد؟» مدیرعامل اروم ایاز اذعان می‌دارد: به هیچ شخص، مسئول، نهاد یا سازمانی «وصل» نیستیم و تمام ماشین‌آلات و تجهیزات کارخانه را بدون دریافت یک ریال وام بانکی تهیه کرده‌ایم. البته به تازگی سیستم بانکی با اطلاع از سودآوری و تداوم تولید در اروم ایاز، براساس قانون ارائه وام سرمایه در گردش به تولیدکنندگان معتبر با دفاتر مالی شفاف و روشن، وام دریافت کردیم که به تأمین سرمایه در گردش کارخانه اختصاص یافت. تا این لحظه از هیچ رانتی استفاده نکرده‌ایم و صفر تا صد اروم ایاز با تکیه بر منابع مالی خود و شریکان می‌باشد.



«بیوگرافی و شروع فعالیت حرفه‌ای

متولد سال ۱۳۵۶ در شهر ارومیه هستم. زنده‌یاد پدرم بازرگان بودند و به واردات و صادرات می‌پرداختند؛ کارم را از رده‌های پایین فروشگاه پدرم شروع کردم و به تدریج با سلاقی و نیازهای اغلب مشتریان آشنا شدم. پس از اخذ دیپلم به طور تخصصی وارد یکی از رشته‌های شغلی ایشان شدم هدف اولیه ما تهیه پارچه از کارخانجات توانمند داخلی بود. کاملاً به این موضوع توجه داشتیم که فقط پارچه‌های ساتن و فلوک یا مخمل که در کشور تولید نمی‌شد را از کشورهای ترکیه و سوریه تأمین نماییم.

به این ترتیب از سال ۱۳۷۶ فعالیت‌م را در زمینه فروش پارچه‌های رومبلی ایرانی متعلق به شرکت‌های «مخمل و ابریشم کاشان»، «پوشش شمال» و «یزد» آغاز کردم. به تدریج برادرانم نیز وارد کار شدند و تعداد فروشگاه‌ها و شرکاء افزایش یافت و در یکی از شعبات، چندین سال نمایندگی فروش پارچه‌های «شرکت آرشین ماهور کاشان» را برعهده داشتیم.

در بخش تولید پارچه‌های تار-پودی رقابت تنگاتنگی وجود داشت و فعالیت ۱۹۴۱ کارگاه زیرپله‌ای در یزد آن هم با استفاده از ماشین‌الات قدیمی، امکان رقابت حدود ۱۱۵ واحد تولیدی دیگر را سخت کرده

بود. زیرا هر قدر کارخانه‌ها به تولید محصولات باکیفیت می‌پرداختند بلافاصله طرح و نقش آن مورد کپی برداری کارگاه‌های کوچک زیرپله‌ای قرار می‌گرفت و بازار را کاملاً اشباع می‌کردند؛ به همین دلیل وارد این بخش از صنعت نساجی نشدم.

سال ۱۳۸۷ طی سفر به چین، در جریان تولید و عرضه پارچه‌های وارداتی از ترکیه با قیمت به مراتب پایین‌تر و کیفیت مطلوب‌تر قرار گرفتیم، برای مثال پارچه ۵ دلاری ترکیه، در چین با قیمت ۳ دلار عرضه می‌شد و نکته جالب توجه این که بخش عمده‌ای از این پارچه‌ها توسط تجار ترکیه از چین خریداری و به نام تولید ترکیه در اختیار بازرگانان ایران و سایر کشورها قرار می‌گرفت! تا سال ۱۳۹۱ واردات پارچه‌های مخمل از ترکیه ادامه داشت اما از یک سو با افزایش نرخ ارز و از سوی دیگر رشد و توسعه کارخانه‌های داخلی، حجم واردات از ترکیه کاهش چشمگیری پیدا کرد.

پس از تحلیل و ارزیابی دقیق دلایل توقف یا ورشکستگی تولیدکنندگان پارچه رومبلی در ایران با هدف ارائه خدمت به صنعت نساجی و اتکا بر توانمندی‌های ۱۱ فروشگاه عرضه پارچه رومبلی در تهران و پخش در کل ایران، مذاکراتی با کارخانه‌های تولیدی چین و ترکیه در راستای سرمایه‌گذاری

مشترک و راهاندازی کارخانه تولیدی انجام دادیم. ریسک بسیار بزرگی بود هرچند در بخش تجارت خارجی، «اعتبار» نکته بسیار مهم و تأثیرگذاری است و شرکای چین و ترکیه از این نظر اعتماد و اطمینان کامل به ما داشتند، اگرچه شرایط اقتصادی و تجاری ایران، امکان سرمایه‌گذاری خارجی را به شدت کاهش می‌داد اما در نهایت نظر موافق خود را نسبت به شراکت اعلام کردند.

سپس خرید خط کامل تولید و تهیه ماشین‌آلات مدرن از یک کمپانی خوش‌نام آلمانی در اولویت کاری قرار گرفت، سال ۱۳۹۶ با اوج‌گیری تحریم‌ها و نوسانات غیرمنطقی نرخ دلار، طرف چین اعلام کرد حاضر به انتقال دانش فنی و مسائل تکنولوژیکی تولید است اما تمایلی به شراکت ندارد.

حدود هجده ماه درگیر انتقال دانش فنی بودیم، بیش از دو میلیون دلار هزینه کردیم، حقوق و دستمزدهای کلان بابت آموزش متخصصین ایرانی به کارشناسان فنی ترکیه، چین و آلمانی پرداختیم و امروز به جایی رسیده‌ایم که محصولات اروم آیاز با نظارت نیروهای جوان، متخصصین و فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌های ممتاز کشور (از جمله صنعتی اصفهان و تهران) به ترکیه، آذربایجان، عراق صادر می‌شوند و در نمایشگاه منسوجات خانگی آلمان حضور مقتدرانه و قابل توجهی خواهیم داشت. نام اروم آیاز (به معنای بهار آینده) می‌باشد که ترکیب حروف آن عبارت است از AZ (ابتدای نام شهر ارومیه)، Y (ابتدای نام یکان روستای پدری ما) و از AZ (ابتدای نام استان آذربایجان).

اواخر سال ۱۳۹۵ طرح زمین کارخانه در شهرک صنعتی قرچک تدوین شد، سال ۱۳۹۶ مراحل ساخت تأسیسات و سالن‌های کارخانه انجام گرفت و نیمه دوم سال ۱۳۹۷ بعد از طی هجده ماه، ماشین‌آلات مورد نیاز نصب و راهاندازی شدند. تولیدات آزمایشی با ۵۰ کارگر شروع شد و تا پایان سال ۱۳۹۷ این تعداد به ۱۵۰ نفر رسید. سال ۱۳۹۸ را با ۱۵۰ نفر آغاز کردیم و با ۵۰۰ نفر به پایان رساندیم. سال ۱۳۹۹ اگرچه بیماری کرونا تأثیرات نامطلوبی بر بازار گذاشت اما تعداد نیروی انسانی کارخانه به ۷۰۰ نفر رسید. امسال نیز با توکل به خداوند و تلاش تمام نیروهای شاغل، به ۹۱۳ نفر در زمینی به مساحت ۸۵ هزار متر مربع و ۴۵ هزار متر مربع

سالن سرپوشیده رسیده‌ایم و مرتب درصدد توسعه کارخانه، افزایش تولید و به تبع استخدام نفرت بیشتر هستیم. تیم طراحی نیز در کارخانه مستقر است و به طور مرتب دیسک‌های طراحی پارچه به‌روز رسانی می‌شوند اما سیستم و مراحل طراحی پارچه رومبلی با پارچه‌های تاری-پودی تفاوت زیادی دارد.

شرکت جهان اروم آیاز شراکت خانوادگی با سرمایه ۶۰ میلیون دلار می‌باشد. در سال ۱۳۹۶ تأسیس شده و با شراکت دو خانواده همتی و نوری و با پشتوانه تجربه ۲۰ ساله در این زمینه راه‌اندازی شده است.

نکته بعد این که صادرات را شروع کرده‌ایم، دارای ۱۷ نمایندگی در سراسر کشور و چندین عاملیت فروش

با شیوع کرونا در ایران به بهانه‌های مختلف مانند سال نو و ... به کشورهای خود رفتند و تاکنون بازنگشته‌اند! اما با تکیه بر توان متخصصین ایرانی موفق به نصب و راهاندازی ماشین‌آلات شدیم، دستگاه‌های جدید تهیه کردیم و در تمام مراحل، نصاب‌های مجموعه، فعال و پرتلاش به کار ادامه می‌دهند. مدتی پیش یعنی هجدهم اردیبهشت ۱۴۰۰، وزیر صمت طی بازدید از کارخانه، خط تولید پارچه‌های عرض سه متر را افتتاح کردند و همچنین کلنگ زنی فاز دوم طرح توسعه کارخانه با هدف رفع نیاز داخلی و صادرات در جهت تولید منسوجات خانگی، پوشاک و روبه کفش؛ به مساحت ۶۰ هزار متر سالن جدید انجام شد.



۴ تا چه میزان در تولید پارچه‌های رومبلی از تکنولوژی و فناوری‌های نوین مانند ضد آب، ضد لک، کندسوزی و ... استفاده می‌کنید؟ تمام این موارد به درخواست مشتریان قابل اجرا هستند. برای مثال به درخواست مدیران برخی هتل‌ها، پارچه ضد اشتعال تولید کرده‌ایم و سابقه تولید پارچه‌های ضد لک و ضد آب هم داریم اما به طور کلی در سبد تولیدات متداول و روزمره اروم آیاز قرار ندارد و طبق سفارش مشتریان انجام می‌شود که قیمت آن در تمام کشورها بین ۵۰ سنت تا یک دلار با نمونه‌های رایج، اختلاف قیمت دارند.

۴ تولید دشوارتر است یا تجارت؟

سخت‌ترین کاری که سراغ داریم؛ تولید است!

هستیم که قیمت محصولات در تمام نمایندگی‌ها و عاملین فروش شرکت در همه استان‌ها و شهرهای ایران یکسان است و طیف متنوعی را شامل می‌شود از متری ۵۵ هزار تومان تا ۱۲۰ هزار تومان ... در نمایندگی‌های فروش با عرضه پارچه رومبلی وارد شدیم اما ۳۰ درصد تولیدات به والان‌های پرده (پارچه‌های موسوم به کالیفرنیا) روبالشی، روتختی، پارچه‌های چاپی و منسوجات خانگی اختصاص دارد و کیفیت محصولاتی که در بازار داخلی عرضه می‌شوند هیچ تفاوتی با نمونه‌های صادراتی ندارند زیرا کالاهای اروم آیاز درجه یک و دارای تمام استانداردهای مرتبط با پارچه رومبلی مانند اکوتکس (OEKO-TEX) و استاندارد ملی ایران است.

تاکنون تکنسین‌های بسیاری از چین، هند، ترکیه و آلمان جهت نصب و راهاندازی ماشین‌آلات و آموزش نیروهای انسانی به کارخانه آمده‌اند اما از دی ماه ۱۳۹۸



## دیدگاه

از ۷۰ درصد این شهرک به دلیل زیرساخت‌ها راه اندازی نشده و در حالت تعطیل و نیمه تعطیل قرار دارد؛ امیدواریم امسال شاهد رفع مشکلات گاز و سند ملکی این شهرک باشیم.

### ۴ دلیل انتخاب شهرک صنعتی قرچک برای احداث کارخانه چه بود؟

صرفاً به دلیل مسافت نزدیک... طی بررسی دلایل ورشکستگی شرکت‌ها به این نتیجه رسیدیم که مسافت طولانی میان کارخانه تا دفتر مرکزی (و حتی منزل) یکی از موانع مهم جهت نظارت مستمر و حضور همیشگی مدیر مجموعه است؛ ما هم برای تولید پارچه رومبلی باید به شهرهایی مانند یزد، اصفهان و کاشان (قطب صنایع نساجی و تولید پارچه) مهاجرت می‌کردیم تا امکان کنترل بر سه شیفت فعالیت کارخانه امکان‌پذیر باشد؛ به همین دلیل شهرک صنعتی قرچک را انتخاب کردیم که به تهران نزدیک است.

۴ اجازه دهید سوال بعدی را با صراحت مطرح کنیم، با صنعتگران و فعالین نساجی گفت‌وگوهای رسمی و غیر رسمی فراوانی در نمایشگاه‌ها و محافل این صنعت انجام می‌دهیم؛ بعضی از آنان معتقدند اروم ایاز از رانته‌ها و تسهیلات خاص و حمایت‌های ویژه برخی مسئولان مملکتی بهره‌مند می‌باشد، به همین دلیل مشکلات و چالش‌های سایر صنعتگران را ندارد. لطفاً از طریق این تریبون که گفت‌وگوی ما را صدها صنعتگر، تولیدکننده و بازرگان می‌خوانند، این موضوع را روشن نمایید...

با صراحت پاسخ می‌دهم که به هیچ شخص، مسئول، نهاد یا سازمانی «وصل» نیستیم و تمام ماشین‌آلات و تجهیزات کارخانه را بدون دریافت یک ریال وام بانکی تهیه کرده‌ایم. البته به تازگی سیستم بانکی با اطلاع از سودآوری و تداوم تولید در اروم ایاز، براساس قانون ارائه وام سرمایه در گردش به تولیدکنندگان معتبر با دفتر مالی شفاف و روشن، وام دریافت کردیم که به تأمین سرمایه در گردش کارخانه اختصاص یافت. تمام منابع مالی

کشور، اشتغال‌زایی بیشتر و توسعه صنعتی را دغدغه خود اعلام کند فارغ از دنیایی که (شاید) متأسفانه پول، کسب سودهای کلان و ثروت حرف اول و آخر را می‌زند! همیشه تولیدکنندگان را دیده‌ایم که سراغ تجارت رفته‌اند اما تعداد بازرگانانی که دغدغه تولید دارند، کمتر است... دغدغه اصلی من مسائل مالی نیست اگر این‌طور بود بدون شک کارهای بسیار سودآورتر و آسان‌تر از تولید را انتخاب می‌کردم. حدود ده سال پیش وارد کارهای ساخت و ساز شده بودم اما در نهایت سرمایه خود را به کارخانه و تولید پارچه اختصاص دادم. به دلیل مشکلات عدیده زیرساختی در شهرک صنعتی



قرچک، افزایش سرسام‌آور قیمت دلار، بروکراسی‌های فراوان برای دریافت وام بانکی و... جهت تأمین سرمایه از پدر خانم و برادرهای خانم به عنوان شرکای کاری به عرصه تولید دعوت کردم و در حال حاضر اروم ایاز یک شرکت خانوادگی محسوب می‌شود (همتی و نوری). سال ۹۶ که برای خرید زمین به شهرک صنعتی قرچک رفتیم، مسئولان عنوان کردند که تمام زیرساخت‌های شهرک آماده و پنج سال معاف از مالیات است، که بعد از راه اندازی به دلیل عدم موافقت هیئت وزیران مشمول ما و این شهرک نشد! پس از اتمام مراحل ساخت تأسیسات و سالن تولید، خواهان تخصیص آب، برق و گاز شدیم با هزینه کارخانه بیش از ۵ کیلومتر تیرگذاری برق انجام و تحویل اداره برق شد. با هزینه اختصاصی ۴/۵ کیلومتر خط اختصاصی گاز از یک کارخانه متروکه کشیده شد اما پس از چهار سال هنوز گاز واحدهای دیگر شهرک وصل نشده است؛ بیش

۴ پس چطور تولید را برای ادامه فعالیت حرفه‌ای انتخاب کردید؟ تجارت که منافع مالی بیشتر و ریسک‌های کمتر دارد!

شاید نسبت به سختی‌های تولید اطلاعات کامل نداشتیم! و فکرش را نمی‌کردم ورود به عرصه تولید، گالیه و انتقاد بسیاری از دوستان و همکاران سابق (واردکنندگان) را در پی دارد. هدف اصلی من خدمت به کشور است. با دغدغه‌ها و مشکلات تولیدکنندگان پارچه‌های رومبلی کشور مانند عدم واردات دستگاه‌های جدید، خرید دستگاه‌های دست دوم و سوم از ترکیه و... کاملاً آشنا بودم؛ در حالی که چندین دهه پیش، ماشین‌آلات قدیمی از ایران به ترکیه می‌رفت و این



کشور در مقابل توانمندی و کیفیت بالای منسوجات ایران حرفی برای گفتن نداشت. به همین دلیل تصمیم به تولید و صادرات گرفتیم و همیشه این سوال را از خود می‌پرسیدم که چرا همیشه باید واردکننده باشیم؟ مگر امکان تولید در کشور وجود ندارد؟ زمانی که در کسوت بازرگان به خرید و فروش پارچه‌های رومبلی داخلی و خارجی می‌پرداختم، تعداد پرسنل ده نفر بود اما امروز در آستانه اشتغال‌زایی برای هزار نفر هستیم و طبق برنامه تا پایان سال ۱۴۰۰ نفر خواهیم رسید.

۴ یعنی هیچ‌گاه مسائل مالی برایتان مطرح نبوده است؟ روزگاری است که کار کردن برای آبادانی کشور، از فرط سوءاستفاده و تکرار به سختی باور می‌شود!! این که مقابل بازرگان زاده تولیدکننده‌ای بنشینیم و خدمت به



مجموعه از طریق سرمایه‌های شخصی مدیران و شرکا به کارخانه تزریق می‌شود. تا این لحظه از هیچ رانتی استفاده نکرده‌ایم و صفر تا صد اروم ایاز با تکیه بر منابع مالی خود و شریکان می‌باشد.

**۴ با کرونا چگونه دست و پنجه نرم کردید و چقدر بر روند تولیدات و فعالیت اروم ایاز تأثیرگذار بود؟**

از دی‌ماه ۹۸ استفاده از ماسک و ضدعفونی محیط را در کارخانه اجباری کردیم، درب‌های ورودی مجهز به تب سنج شدند و این روند همچنان ادامه دارد. اگرچه شیوع کرونا کاهش ۳۰ درصدی ظرفیت تولید را در پی داشت اما معتمد دستاوردهای مثبتی به همراه آورد؛ برای مثال واردات پارچه‌های مشابه تولید داخل با محدودیت‌های فراوان روبرو شده و بازرگانان نمی‌توانند مانند گذشته به واردات انبوه و بدون ضابطه از چین یا ترکیه بپردازند زیرا حفظ سلامت و جان خود و خانواده برایشان از همه چیز مهم‌تر و ارزشمندتر است... کرونا سرمایه‌هایی که همیشه از کشور خارج می‌شدند را جذب تولید داخل کرد و کارخانه‌های بسیاری در اصفهان، کاشان، یزد و ... به توسعه فعالیت‌های خود پرداختند و چون مصرف‌کنندگان در جریان کیفیت بالای تولیدات داخلی قرار گرفتند، همین امر انگیزه و اشتیاق تولیدکنندگان را نسبت به ارائه محصولات باکیفیت‌دوچندان نمود.

در بخش صادرات، شیوع کرونا برنامه‌های ما را به تعویق انداخت برای مثال پس از لغو نمایشگاه‌های «هایم تکستیل آلمان Heimtextil» و «اوتکس ترکیه EVTEKS»، امکان حضور در غرفه اختصاصی اروم ایاز را از دست دادیم. قرار است اواخر شهریور امسال نمایشگاه اوتکس برگزار شود که غرفه دویست متری ما در سالن چهار پذیرای بازدیدکنندگان اقصی نقاط دنیاست، در نمایشگاه هایم‌تکستیل ۲۰۲۲ که دی ماه در فرانکفورت آلمان برگزار خواهد شد، به‌عنوان غرفه‌دار حضور داریم؛ همچنین در نمایشگاه‌های «میلان تهران» و «ایران تکس» هم شرکت خواهیم کرد. هدف اصلی ما از حضور در نمایشگاه‌های داخلی و خارجی، شناساندن برند اروم ایاز به مشتریان است تا بدانند

پارچه‌های رومبلی متنوع، باکیفیت مطلوب و هم تراز با نمونه‌های خارجی، در داخل کشور تولید می‌شوند

**\*دیدگاه شما در مورد احتمال مذاکره با غرب و احیای برجام چیست؟**

امیدوارم به خاطر سفره مردم که هر روز کوچک‌تر و محدودتر می‌شود، برجام احیا شود. و به ثبات مشخصی در زمینه نرخ ارز، سیستم بانکی، تعامل با کشورهای دیگر و رونق صادرات، واردات بدون دغدغه و پرداخت هزینه‌های اضافی بابت خرید مواد اولیه و ماشین‌آلات صنعتی دست پیدا کنیم. اگر هم این اتفاق رخ ندهد اطمینان داشته باشید شرایط به وخامت اوضاع چهار سال ریاست جمهوری ترامپ نخواهد بود. تولیدکنندگان با فشارهای مضاعف و دور زدن تحریم، به نتیجه می‌رسند اما در نهایت هزینه آن را بر دوش مردم سنگینی خواهد کرد؛ کما این که پیش از تحریم با کرایه هر کانتینر مواد اولیه کشتی رانی ۴۰۰ دلاری وارد عرصه تولید شدیم اما امروز این رقم به ۴ هزار دلار رسیده است و تاوان این هزینه‌های سنگین را مردم تحمل کردند. سه سالی است که امکان خرید از یک تولیدکننده ماشین‌آلات نساجی آلمانی را نداریم، پروفورم‌ها روی میز مدیران آلمانی قرار دارد و همچنان منتظر تحقق برجام مانده‌ایم.

برای اجرای فاز دوم توسعه کارخانه که افزایش دو برابری ظرفیت تولید و ارائه محصولات جدید را به دنبال دارد؛ واردات مستقیم ماشین‌آلات از آلمان مشمول حداقل یک تا دو سال دارای ضمانت پس از فروش و پشتیبانی فنی هستند اما واردات آن از طریق کشور ثالث همچون ترکیه، بدون گارانتی یا نصب و راه‌اندازی توسط تکنسین‌های اروپایی خواهد بود؛ ضمناً مجبور به پرداخت بیست درصد هزینه بیشتر نیز هستیم! به عبارت بهتر اگر برای خرید ماشین‌آلات، ۱۰ میلیون یورو کنار گذاشته‌اید باید دو تا سه میلیون یورو هم برای پرداخت هزینه‌های سربار مانند دور زدن تحریم‌ها مدنظر قرار دهید. چنین مواردی اگر درد نیست، پس چه نامی دارد؟! چرا در «هایم تکستیل آلمان (۲۰۲۰)» از ایران فقط سه غرفه وجود داشت ولی تعداد غرفه‌داران ترکیه به رقم ۳۲۶ رسید؛ این درد زمانی بیشتر بر قلب تولیدکننده سنگینی می‌کند که بدانیم بخش عمده‌ای از هزینه تهیه بلیت، اجاره

غرفه، اقامت در هتل و ... شرکت‌کنندگان ترکیه را دولت تقبل می‌کند ولی از سه غرفه ایرانی که با سرمایه‌های خود، راهی آلمان شده بودند، علاوه بر ما یک شرکت تولیدکننده مواد اولیه و دیگری فعال در حوزه دکوراسیون بود که ویزا برای مدیران آن صادر نشد و غرفه‌شان خالی ماند!

حدود ده سالی است به طور مرتب از نمایشگاه منسوجات خانگی آلمان بازدید می‌کنم و سال ۲۰۲۰ که به‌عنوان غرفه‌دار حضور داشتم، متوجه شدم ۱۵۰۰ متر سالن چند طبقه‌ای به گروه بزرگی از تولیدکنندگان کوچک و متوسط چینی اختصاص دارد و دولت برای افزایش صادرات چین تمام تلاش خود را برای کسب رضایت تولیدکنندگان کشورش به عمل می‌آورد؛ چرا ما نمی‌توانیم (مثلاً) صد شرکت کوچک و متوسط نساجی کشورمان را در قالب پلویون ایران با حمایت دولت به نمایشگاه منسوجات خانگی آلمان اعزام کنیم تا به ارائه محصولات خود در ابعاد جهانی بپردازند؟

**\*و حسن ختام این گفت‌وگو**

هدف اصلی ما از حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی، معرفی شایستگی‌ها و قدرت صنعتگران ایرانی است. برخی دوستان نسبت به نام‌گذاری اروم ایاز خرده می‌گیرند و می‌گویند چرا یک اسم ترکی آذری انتخاب کرده‌اید! در حالی که به اعتقاد من ایران گستره‌ای از اقوام مختلف لر، کرد، بلوچ، فارس و ... است که سال‌های متمادی در کنار هم زندگی می‌کنند و به‌عنوان یک تولیدکننده در نمایشگاه‌های خارجی، پرچمدار نام ایران و ایرانی هستیم نه قوم خاصی...

نکته پایانی این مطلب که در یکی از سایت‌ها مطالعه کردم «سال ۱۳۲۹ شمسی کارخانه‌های ریسندگی و بافندگی در کاشان، تهران و تبریز احداث شدند که در سال ۱۳۵۱، تعداد ماشین‌آلات بافندگی کشف به عدد ۱۷۰ هزار رسید و استخدام ۱۴۵ هزار کارگر جدید را به همراه داشت.» اگر این رقم حفظ می‌شد، دیگر امروز شاهد بیکاری، بزهکاری‌های اجتماعی، فقر مردم و ... نبودیم و همسایگان از تحریم ایران به نفع رشد صنعتی و انحصار بازار کشور به محصولات (گاه بی کیفیت خود) بهره‌برداری نمی‌کردند.

**\*وطن یولوندا: به زبان آذری یعنی «در راه وطن»**

اشاره:

دکتر شهیدی با اعلام این مطلب که «به دلیل تحریم، کلیه امور مربوط به صادرات اعم از انتقال وجه تا حمل و نقل کالا با دشواری‌های بسیاری انجام می‌گیرد؛ می‌افزاید: تأسفانه افزایش نرخ دلار باعث می‌شود هر روز شاهد افزایش قیمت‌ها باشیم همین مسأله موجب شده ثبات قیمت در مواد اولیه و محصولات وجود نداشته باشد.

وی در مورد توانمندی شرکت تحت مدیریت خود می‌گوید: تیم تحقیق و توسعه شرکت در حوزه تولید منسوجات هوشمند، باتری‌ها و سوپر خازن‌های منعطف، منسوجات هادی و ضد اشعه فعالیت دارد؛ همچنین مشاوره در خصوص منسوجات پلاسمایی نیز از دیرباز در زمره فعالیت‌های شرکت انجام می‌شود.

## تداوم بی‌ثباتی در قیمت مواد اولیه

ضمن ارائه بیوگرافی و سوابق تحصیلی و شغلی خود، در زمینه فعالیت‌های شرکت متبوع خود توضیحاتی ارائه فرمایید.

دانش‌آموخته مقطع دکترای شیمی نساجی از دانشگاه آزاد واحد علوم و تحقیقات، و همچنین دکترای منسوجات صنعتی از دانشگاه فنی لیبرتس جمهوری چک هستم و به‌عنوان دانشیار گروه مهندسی نساجی دانشگاه آزاد (واحد اراک) نیز به فعالیت می‌پردازم. تولیدات شرکت دانش بنیان آتیه حکمت آبتین به این شرح هستند:

- \* مواد ضد باکتری و ضد اشعه UV برای منسوجات
- \* مواد ضد آتش برای منسوجات، فوم، کاغذ، کارتن و مصنوعات چوبی
- \* مواد فسادناپذیر، ضد بو و ضد باکتری برای پساب کارخانجات
- \* رنگ‌ها و پوشش‌های ساختمانی ضد قارچ، کپک و جلبک
- \* اسپری ضد بو و ضد باکتری برای کفش (بی بو)
- \* اسپری ضد عفونی‌کننده و ضد ویروس برای البسه و دست
- \* منسوجات پلاسمایی
- \* منسوجات رسانا و ضد اشعه الکترومغناطیس و منسوجات الکترونیک
- \* مواد ضد عفونی‌کننده آب استخر

به‌عنوان فعال صنعتی، شرایط صنعت نساجی را در شاخه کاری خود چگونه ارزیابی می‌کنید؟  
متأسفانه شرایط مطلوبی حکمفرما نیست. هرچند تمام منابع در کشور موجود است و با کمبود نیروی متخصص نیز روبرو نیستیم؛ اما شرایط حاکم اصلاً مورد قبول نمی‌باشد.

از نظر قیمت، کیفیت، سهولت دسترسی و تهیه مواد اولیه چگونه است؟  
در حوزه کاری شرکت، تهیه مواد اولیه کار دشواری نیست؛ از نظر قیمت و کیفیت نیز با مشکل خاصی روبرو نیستیم.

در روند تولید یا ارائه خدمات با چه مشکلات و چالش‌هایی مواجه هستید و چه راهکارهایی

