

اشاره:

به اعتقاد مهندس مشیری «کارخانه‌های رنگرزی و تکمیل به دنبال ثبات کیفیت مواد تعاونی و در دسترس بودن همیشگی آن هستند و بازار امروز به اندازه‌های حرفه‌ای شده که تولیدکنندگان مواد تعاونی به این دغدغه صنعتگران نساجی توجه ویژه نشان دهند».

مدیرعامل اطلس شیمی رزین تصریح کرد: «برای تولید باید حجم وسیعی از فروش وجود داشته باشد که مواد اولیه در حجم بالا از تامین کنندگان اصلی بی واسطه تامین گردد و سایر هزینه‌های تولید، واردات، حمل و نقل و غیره سرشکن شود تا قیمت قابل رقابت باشد و از سوی دیگر تنوع محصولات به گونه‌ای باشد که مصرف کننده را از دغدغه‌های واردات بی نیاز سازد.» وی در بخش دیگر مصاحبه یادآور شد: «ساخت یک برند معتبر کار بسیار دشواری است اما حفظ آن دشوارتر ... کافی است فقط و فقط یک بار کالای بی کیفیت در اختیار مشتریان خود قرار دهید، قطعاً دیگر سراغ شما نخواهند آمد و به اصطلاح پشت سرشان را هم نگاه نمی‌کنند!» مشروح این گفت‌وگو از نظر تان می‌گذرد:

۴ بیوگرافی

متولد سال ۱۳۵۲ و فارغ‌التحصیل مقطع کارشناسی شیمی نساجی هستم. دو تن از بستگان مهندس نساج بودند و تا حدودی با فعالیت‌های آنان آشنایی داشتم، لذا این رشته را انتخاب کردم. پیش از اتمام کامل تحصیلات دانشگاهی به سفارش یکی از همکلاسی‌های عزیز دانشگاه در کارخانه‌های رنگرزی پاتکس به عنوان مسئول سالن رنگرزی مشغول کار شدم. پایه پذیرش من در این کارخانه نساجی، تجربه گذراندن دوره کارآموزی به مدت شش ماه در کارخانه چیت ری در سال ۱۳۷۴ که مکملی بر اطلاعات اکادمیک اینجانب شده بود، می‌باشد. علی‌الخصوص امکان ایجاد شده حضور در دو هفته تعطیلات تعمیر و نگهداری کارخانه که به من و چند تن از هم‌دانشگاهی‌ها این امکان را می‌داد تا با جزئیات دقیق دستگاه‌ها و مراحل کار آشنا شویم، این شش ماه کارآموزی در چیت ری مسبب کسب اطلاعات پایه و آشنایی با شرایط حاکم در محیط صنعتی بود. پس از فعالیت در دو کارخانه رنگرزی پاتکس و رنگرزی درخشان، به سفارش حاج آقا کریمی صاحب کارخانه



مواد شیمیایی نساجی،

کسب و کار ماست

مشترک، از قبل مشغول به تولید محصولات شیمیایی بودیم. در حال حاضر با توجه به محدودیت‌های تحریم واردات از آلمان و اروپا، مجبور به پرداخت هزینه‌های گزاف جهت دور زدن تحریم‌ها هستیم.

این شرکت در سه حوزه به شرح ذیل فعالیت دارد:

- ۱- مواد کمکی مورد مصرف واحدهای سمی و رستند (سیستم فاستونی و ریسندگی و رنگرزی الیاف و نخ آکرلیک) شامل انواع آنتی‌استاتیک‌ها، روغن‌های ریسندگی، ریتاردر رنگرزی آکرلیک و یکنواخت کننده‌های رنگرزی پشم و نایلون و ...
- ۲- مجموعه اسپین فینیش‌ها جهت کارخانجات تولیدی الیاف.
- ۳- مواد کمکی مورد مصرف در کارخانجات رنگرزی و تکمیل سیستم پنبه‌ای مداوم و غیر مداوم در تنوع بالا.

۷۰+ دهه که فعالیت خود را در صنعت نساجی آغاز کردید، وضعیت تولید و فروش این صنعت چگونه بود؟

به طور کلی در دهه ۷۰، خریداران پارچه بر جزئیات کیفی رنگرزی و تکمیل به صورت امروزی متمرکز نمی‌شدند و توقع کمتری داشتند و شرایط تولید ساده تر و از تنوع کمتری برخوردار بود و اغلب نیاز به ماشین‌آلات تکمیلی خاص نبود و اکثر کارخانجات با ماشین‌آلات و امکانات کمتری، تولیدات خود را عرضه می‌نمودند هنوز انجام تکمیل‌های خاص فراگیر نشده بود، طبیعی است که مواد کمکی نساجی مصرفی هم از تنوع کمتری برخوردار بود و به تدریج از تکنولوژی‌های جدیدتری نیز بهره گرفته شد.

درخشان و توصیه زنده‌یاد مهندس مظاهری تصمیم به کار در زمینه بازرگانی و فروش گرفتیم. از نیمه سال ۱۳۷۷ در شرکت رزین ساوه که یک سازمان معتبر و معظم با ارتباطات گسترده بین‌المللی و نماینده شرکت بایر آلمان بود در قسمت تکنیکال و فروش مشغول به کار شدم که سبب کسب تجارب بسیار ارزشمند در زمینه کار تیمی و گذراندن دوره‌های متعدد تکنیکی (که توسط کارشناسان شرکت بایر آلمان انجام می‌گرفت)، گردید. تا پایان سال ۱۳۸۵، پس از تغییر استراتژی این شرکت در محدودیت فعالیت بخش نساجی و افزایش فعالیت دیگر بخش‌ها، در این شرکت مشغول به کار بودم. از ابتدای سال ۱۳۸۶، تصمیم به فعالیت مستقل گرفته و به تدریج شرکت اطلس شیمی رزین شکل امروزی خود را پیدا نمود. با توجه به تجارب قبلی و آشنایی با حوزه فعالیت چند شرکت اروپایی، مبادرت به تامین و تولید محصولات شیمیایی کردیم. تمرکز ما فعالیت تخصصی در زمینه تامین و تولید افزودنی‌های شیمیایی صنعت نساجی بوده و هست که همواره سعی کردیم، تامین کننده قابل اعتماد کارخانجات نساجی باشیم. اواخر سال ۱۳۹۶، نمایندگی رسمی و انحصاری شرکت ردولف شیمی آلمان را اخذ کردیم و این اتفاق سبب شد که تنوع محصولات این شرکت افزایش یابد و همچنین بتوانیم از امکانات بسیار گسترده فنی و آزمایشگاهی شرکت ردولف نیز در جهت رفع مشکلات کارخانجات استفاده مطلوب بکنیم.

۴ در زمینه تولید نیز به فعالیت می‌پردازید؟

بله. با استفاده از دانش فنی و تیم متخصص به صورت

در دهه ۸۰ به تدریج انتظار مشتریان افزایش پیدا کرد و به صورت تخصصی تر به دنبال کیفیت بالاتر و تنوع بیشتر بودند. بسیاری از کارخانه‌های رنگرزی با خرید نصب و راه اندازی ماشین آلات مدرن به نوسازی و بازسازی خطوط تولید خود پرداختند تا محصولات با کیفیت تری عرضه نمایند تا از بازار عقب نمانند که نتیجه آن افزایش چشمگیر کیفیت و تنوع کالاهای نساجی در چند سال اخیر می‌باشد، به طوری که می‌توانند اکثر پارچه‌های مصرفی کارخانجات و برندهای پوشاک را تامین نمایند. بدیهی است این امر نیاز به مواد اولیه و جانبی پیشرفته تر و به روز تر هم دارد که بایستی تامین گردند. ضمناً این نکته را هم اضافه می‌کنم که طبق آمار جهانی تقاضای پوشاک رشد ۴۰۰ درصد داشته است.

البته متأسفانه بخش عمده‌ای از مصرف کنندگان

تمایل بسیاری به خرید پوشاک خارجی دارند...

در چند سال اخیر با قوی تر شدن تولید کنندگان و برندهای داخلی پوشاک و افزایش کیفیت و تنوع محصولات آنها، تمایل مصرف کننده به خرید پوشاک خارجی تا حدود چشمگیری کاهش یافته است.

این امر وابستگی همه جانبه با نحوه عملکرد کارخانجات تولیدی و برندهای پوشاک دارد، هر چقدر کیفیت و تنوع پوشاک تولید داخل فاصله کمتری با پوشاک با کیفیت خارجی داشته باشد، به تدریج رویکرد مصرف کنندگان نیز مثبت تر خواهد شد. لازم به یادآوری می‌باشد که مدیریت هزینه‌ها در جهت ارایه محصول با قیمت رقابتی شرط لازم برای این امر می‌باشد.

اما در گفت‌وگو با بسیاری از تولید کنندگان

پوشاک، آنان به صراحت عنوان می‌کنند که اگر برچسب خارجی به محصولات خود نصب نکنند، با افت شدید فروش مواجه می‌شوند به همین دلیل ناچارند برخلاف میل خود از برچسب برندهای اروپایی و ترک استفاده کنند...

به هر حال تولید کنندگان معتبر جهانی و برندهای معروف پوشاک از یک سو با داشتن لابراتوارهای پوشاک و امکانات متعدد دیگر و از سوی دیگر قدمت و تجربه دیرینه سهم بیشتری از بازار پوشاک را در جهان دارند. بدیهی است موفقیت یک شبه به دست نمی‌آید و با تلاش جهت ارایه محصول با کیفیت و استمرار آن می‌توان این جایگاه را به

صورت تدریجی تصاحب نمود. تولیدکننده‌ای که بخواهد حرکت ماندگاری را در صنعت انجام دهد و نامش پرآوازه شود، باید روی محدوده مشخصی متمرکز گردد، استمرار، صبر و حوصله نماید، به اصطلاح خاک آن بازار را هم بخورد.

وضعیت تولید مواد تعاونی نساجی در کشور را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ آیا نیازهای این بخش از صنعت نساجی توسط تولیدات داخلی برطرف می‌شود یا واردات؟

در برخی موارد، مواد تعاونی تولید کشور با کیفیت و قابل رقابت هستند اما در بعضی موارد نیاز واحدهای نساجی از طریق واردات رفع می‌شوند. به اعتقاد من مشخصه یک تولید خوب، استمرار کیفیت، تداوم فروش و در دسترس بودن دایمی آن است. کارخانه‌های رنگرزی و تکمیل به دنبال ثبات کیفیت مواد تعاونی و در دسترس بودن همیشگی آن هستند و بازار امروز به اندازه‌ای حرفه‌ای شده که تولید کنندگان مواد تعاونی به این دغدغه صنعتگران نساجی توجه ویژه نشان دهند.

برای تولید باید حجم وسیعی از فروش وجود داشته باشد که مواد اولیه در حجم بالا از تامین کنندگان اصلی بی واسطه تامین گردد و سایر هزینه‌های تولید، واردات، حمل و نقل و غیره سرشکن شود تا قیمت قابل رقابت باشد و از سوی دیگر تنوع محصولات به گونه‌ای باشد که مصرف کننده را از دغدغه‌های واردات بی نیاز سازد.

مواد تعاونی نساجی تولید کشور صادر هم می‌شوند؟

خیر! مقدار صادرات به اندازه‌ای نیست که تعیین کننده باشد. ضمن اینکه در شرایط کنونی کشور امکان ورود شرکت‌های تولیدی مواد کمکی، به بحث صادرات به طور جدی میسر نمی‌باشد.

تحریم‌های بین‌المللی تا چه میزان در روند فعالیت‌های شرکت شما به عنوان یک مجموعه بازرگانی اثرگذار بوده و هست؟

برجام تبعات بسیار خوب و مثبتی برای مرادات اقتصادی کشور ما داشت به طوری که سال ۱۳۹۷ در نمایشگاه نساجی تهران، پلویون شرکت‌های معتبر و شناخته شده آلمانی و ایتالیایی برای اولین بار پس از چند سال، حضور

فعال و موثری داشتند اما متأسفانه عدم ارتباطات بانکی و محدودیت‌های نقل و انتقال پول همچنان پابرجاست و تا امروز هم ادامه دارد. متأسفانه شرایط به نحوی است که منافع شرکت‌های اروپایی ایجاب می‌کند بدون واسطه با ایران همکاری نکنند و باید به دنبال کشور ثالثی بگردیم تا مراحل کار تداوم یابد. واقعیت این است که اروپا تمایل بسیاری به همکاری با ایران دارد و نمی‌خواهد بازار خود را در کشور ما از دست بدهد اما ارقام سرمایه‌گذاری و تجارت اروپا با آمریکا چندین برابر ایران است و... نتیجه کاملاً مشخص!

با افزایش نرخ دلار در مبادلات تجاری، بازرگانی، صنعتی و ... موافقت یا کاهش نرخ دلار؟

یک نرخ معقول و محاسبه شده با در نظر گرفتن زیر ساخت‌ها و استراتژی کلی حرکت کشور به طوری که تولید صادرات محور را پشتیبانی کند و برای همگان قابل دسترس باشد نرخ ارز باید ثابت شود تا همه بتوانند برای تولید، خرید و فروش، واردات و صادرات برنامه‌ریزی کنند.

مطلب نهایی

سیاست‌گذاران و تصمیم‌گیرندگان کشور با توجه به زیرساخت‌ها و پتانسیل‌های اقلیمی کشور مقررات را در جهت افزایش تولید صادراتی تنظیم نمایند و جدی‌تر به صنعت پوشاک نگاه کنند. کارخانه‌های نساجی در صورت دسترسی به مواد اولیه، ظرفیت‌های فراوانی دارند و واردات با توجه به نرخ بالای ارز به هیچ وجه منطقی و مقرون به صرفه نیست و تولید به گزینه نخست بسیاری از وارد کنندگان و تجار تبدیل شده است و این بهترین فرصت برای ارتقا آن به تولید صادرات محور می‌باشد.

تولید کنندگان و صنعتگران ایرانی نیز باید از این فرصت نهایت استفاده را به عمل آورند و به سطحی از توانمندی و کیفیت برسیم که اولاً ظرفیت‌های وارداتی را تبدیل به بازار ثابت محصولات تولیدی خود نماییم و ثانیاً باعث افزایش روزافزون بازارهای صادراتی شویم. ساخت یک برند معتبر کار بسیار دشواری است اما حفظ آن دشوارتر... کافی است فقط و فقط یک بار کالای بی کیفیت در اختیار مشتریان خود قرار دهید، قطعاً دیگر سراغ شما نخواهند آمد و به اصطلاح پشت سرشان را هم نگاه نمی‌کنند!

تهیه و تنظیم: شبنم السادات امامی رئوف