

گفت‌وگو با مهندس میثم جواهری پور - مدیرعامل گروه صنعتی بازرگانی آراز

دیدگاه

جهانی بیندیشیم

اشاره:

یکی از غرفه‌های ایرانی در ایتمای ۲۰۲۳، گروه بازرگانی آراز بود که به گفته مدیرعامل این مجموعه «هر روز از اقصی نقاط دنیا مانند کشورهای اروپایی، آمریکای جنوبی، آمریکا، کانادا، شرق آسیا و ... بازدیدکننده داشتیم که خواهان کسب اطلاعات بیشتر و استفاده از محصولات جولا بودند. همچنین آشنایی با محصولات مشابه رقبا، نشست با شرکا و نمایندگی‌های تجاری جولا در کشورهای مختلف و بررسی پیشنهادهای همکاری بین‌المللی برای فروش محصولات جولا، از دیگر دلایل شرکت در این نمایشگاه و فستیوال بزرگ صنعت نساجی دنیا بود.»

مهندس جواهری پور اذعان داشت: نکته امیدبخش این بود که روند کلی صنعت گردباف به سمت محصولات فناورانه‌ای شبیه محصولات ما حرکت می‌کند. برای مثال شرکت‌های بزرگ گردبافی دنیا از جمله مایر، تروت، پایلونگ و ... به سمت استفاده از فناوری‌هایی برای رصد عیوب پارچه و پایش آنلاین ماشین‌آلاتشان پرداخته بودند. اگر چه محصولات آنها در مقایسه با ما بسیار گران‌تر و از لحاظ عملکردی لااقل آن چیزی که در نمایشگاه نشان داده بودند، سطح پایین‌تر بود.

وی ابراز امیدواری کرد «متولیان امر، وضعیت امروز مملکت را به درستی درک کنند، خیلی‌ها اعتقاد دارند که شاید دیر باشد اما این امید همیشه در من شعله‌ور است که حاکمان با عوض کردن سیاست‌ها و رویه‌های نامطلوب فعلی، جوانان و فعالان صنعت را از نومییدی و رخوت‌رهایی بخشند.» مشروح این گفت‌وگو از نظرتان می‌گذرد:



تهیه و تنظیم: مینا بیانی

۴ بیوگرافی و آغاز فعالیت‌های حرفه‌ای

متولد سال ۱۳۵۹ در شهر تهران و فارغ‌التحصیل رشته مهندسی برق کنترل از دانشگاه خواجه نصیرالدین طوسی هستم.

پس از اتمام تحصیلات دانشگاهی و دوران سربازی، وارد بازار کار شدم. مدتی در مدارس هوشمند و همچنین بخش رباتیک دانشگاه خواجه نصیر فعالیت‌های پروژه‌ای انجام دادم، سپس در یک شرکت خصوصی فناوری در حوزه فنی و بازرگانی مشغول کار شدم تا اینکه در سال ۱۳۹۱ تصمیم به فعالیت به صورت مستقل گرفتم.

به دلیل آشنایی با صنایع کشور چین و همچنین ارتباطات خوب بین‌المللی، فعالیت‌هایم در این شرکت تازه تاسیس، بیشتر بر بخش بازرگانی ماشین‌آلات و قطعات الکترونیکی متمرکز شد.

یکی از دستگاه‌هایی که از شرکت درخواست شده بود دستگاه گردبافی بود که بعد از تحقیق و بررسی و بازدید از کارخانجات سازنده، دستگاه گردباف تایفان را از میان چندین گزینه دیگر انتخاب کردیم و اقدام به خرید آن کردیم که در واقع آغاز فعالیت ما در صنعت نساجی با این واردات و شرکت در نمایشگاه نساجی تهران در سال ۹۲ رقم خورد.

با توجه به کیفیت خوب دستگاه و قیمت اقتصادی، و همچنین تمرکز شرکت بر خدمات پس از فروش و



مشتری مداری خوشبختانه بازار از محصول استقبال کرد و عملاً تمرکز شرکت از آن به بعد در حوزه ماشین آلات گردبافی و تجهیزات و قطعات مربوط به آن قرار گرفت.

«با توجه به این که زمینه تحصیلات و فعالیت شما نساجی نبود، اطلاعات و دانش خود را در این صنعت چگونه به دست آوردید و با چه راهکارهایی موفق به جلب اعتماد بازار و صنعتگران نساجی شدید؟»

سوال بسیار خوبی است! زمانی که وارد صنعت نساجی شدیم به این نتیجه رسیدیم که قادر به پاسخگویی برخی سوالات فنی و تخصصی این صنعت نیستیم لذا با کمک خانم مهندس خرمطوسی - از اساتید دانشکده مهندسی نساجی دانشگاه صنعتی امیرکبیر - با کلیت مقوله بافندگی و گردبافی آشنا شدیم. همچنین به مطالعات جانبی نیز در این زمینه پرداختیم.

از همان ابتدا با تمرکز بر نگاه مشتری مدارانه به واحدهای گردبافی مراجعه می کردیم و به تدریج با چالش ها و مسائل مختلف این صنعت آشنا شدیم.

بخشی از اطلاعات و دانش خود را از طریق تکنسین های فنی کارخانه های بافندگی کسب کردیم که در شناخت سلیاق بافندگان ایرانی و ارائه خدمات پس از فروش

بهرتر، بسیار ارزشمند بود.

با افزایش حجم سفارشات، یک متخصص چینی به مجموعه افزودیم و در کنار ایشان، تعدادی از همکاران جوان به کسب دانش و افزایش تجربه نصب و راه اندازی ماشین آلات پرداختند. در نهایت توانستیم دانش قابل قبولی در حوزه گردبافی به دست آوریم که همچنان برایمان راهگشاست.

بازدیدهای دوره ای تیم های تخصصی شرکت همچون تیم سرویس و نگهداری، تیم نصب و راه اندازی، تیم الکترونیک و مکانیک از کارخانه های گردبافی ادامه دارد و ارائه خدمات مطلوب به مشتریان سرلوحه ماموریت های شرکت ماست. هیچگاه نسبت به مشتریان بی تفاوت نبوده و نیستیم و همین موضوع در حفظ مشتری و اعتماد آنان به ما بسیار موثر است.

«برند جولا چگونه شکل گرفت؟»

یکی از اهداف و علاقمندی های همیشگی تیم ما، فعالیت تولیدی در حوزه تخصصی بود و با این باور با ایجاد شرکتی جدید و سازماندهی افرادی علاقمند، راهبرد شرکت را بر این اساس قرار دادیم که به جای فعالیت به عنوان نمایندگی شرکت های خارجی با ایجاد یک نام تجاری ایرانی بتوانیم تخصص و توانمندی های

داخلی را در طراحی و توسعه ماشین آلات و تجهیزات مربوطه به کار بگیریم.

این گونه «جولا» با این چشم انداز که بتوانیم دستگاه و تجهیزات نساجی یا بخشی از آنها را در ایران تولید کنیم در ذهنمان متولد شد.

اولین نمایشگاهی که دستگاهی با برند ایرانی جولا را به صنعت معرفی کردیم، نمایشگاه بین المللی تهران در سال ۹۴ بود. آن دستگاه کاملاً مونتاژ شده در چین بود و ما در فرآیند طراحی و تولید آن با توجه به شناخت سلیاق بافندگان ایرانی سعی کردیم بومی سازی داشته باشیم.

همچنین استراتژی تولید دستگاه جولا در وهله نخست را به دلیل سهولت در کیفیت بخشی، تولید بدون کارخانه در چین قرار دادیم بدین ترتیب که قطعات و مان های اصلی دستگاه را بعد از ویرایش و باز طراحی مهندسی به بهترین تامین کننده ها سفارش دهیم و آنها را در کارخانه ای در چین مونتاژ کنیم. به عنوان مثال قسمت اصلی بافت ماشین که هر چقدر در آن دقت ساخت قطعات بیشتر باشد، پارچه بهتری تولید می شود در دستگاه جولا در کارخانه ای تایوانی در چین تولید می شود، قطعات الکترونیکی و موتور ساخت تایوان، آمریکا و ژاپن است.





مخصوصاً رصد می‌کند و هر گونه عیب در بافت را شناسایی و تشخیص می‌دهد.

این محصول به صورت آزمایشی در بعضی کارخانه‌های بافندگی در ایران اجرایی شده است و امیدواریم به زودی بتوانیم فروش جهانی آن را آغاز کنیم. چون با توجه به منحصربه‌فرد بودن، کلیه محصولات شرکت از پتانسیل بسیار بالای صادراتی نیز بهره‌مند هستند و خوشبختانه همه آنها، در نمایشگاه ایتمای ۲۰۲۳ به نمایش گذاشته شدند و مورد استقبال فعالان صنعت در سراسر دنیا قرار گرفتند.

۴ این روزها از هوش مصنوعی در ابعاد مختلف زندگی انسان‌ها صحبت می‌شود و برخی از آن به عنوان تهدید آینده بشریت یاد می‌کنند و بعضی هم از آن به عنوان فناوری نوین برای زندگی بهتر یاد می‌کنند. دیدگاه شما در این مورد چیست و فکر می‌کنید هوش مصنوعی در صنعت نساجی چه نقشی ایفا می‌کند؟

خوب است در حیطه محصولات جولا به این سوال شما پاسخ دهم. در محصول پایش آنلاین کارخانه بافندگی (نیت-نت) هوش مصنوعی اجازه تحلیل‌هایی را به کاربران می‌دهد که اگر انسان آنها را انجام دهد مستلزم

که به دلایل مختلف، امکان خطا در آن وجود دارد و همین موضوع ضایعات واحد تولیدی را افزایش می‌دهد ولی با کمک این محصول، دستگاه با تشخیص سوزن شکسته متوقف می‌شود و تولید ضایعات بسیار کاهش می‌یابد و نقش مهمی در کاهش قیمت تمام شده محصولات نهایی ایفا می‌کند.

محصول بعدی جولا، نیت نت (پایش آنلاین کارخانه) است که تمام فعالیت‌های ماشین گردبافی را با استفاده از فناوری اینترنت اشیا و همچنین سرور ابری، ثبت و ضبط می‌کند و به مدیران کارخانه‌ها این امکان را می‌دهد که از هر جایی در دنیا بتوانند عملکرد و وضعیت آنلاین و کلیه رویدادهای ماشین‌آلات کارخانه خود را ببینند

می‌دانیم یکی از ارکان مدیریت بهتر در دنیای امروز، دسترسی به داده‌های معتبر بیشتر (Data) است و هر اندازه در سازمان خود بتوانید داده‌های بیشتری را مورد موشکافی و تحلیل قرار دهید، عملکرد و راندمان کارخانه و سازمان شما بهتر و بهینه‌تر خواهد بود.

محصول دیگر که بدون اغراق، حدود ۱۴ تکنولوژی الکترونیکی روز دنیا از جمله فناوری پردازش تصویر و هوش مصنوعی در آن به کار رفته است، «نیت ویزن» است که کل پارچه را هنگام بافت ماشین با دوربین

قطعات مکانیکی و لوازم بافت ساخت آلمان و ژاپن و تایوان و ... لذا این راهبرد، به همراه قیمت رقابتی و همچنین خدمات پس از فروش منحصر به فرد، باعث شد دستگاه‌های بافندگی جولا هم‌اینک در طیف وسیعی از کارخانه‌ها از بزرگترین کارخانجات تا کارگاه‌های کوچک در حال کار و تولید هستند.

همچنین با توجه به توان و دانش مهندسی موجود در شرکت، اقدام به سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه چندین محصول فناورانه در جهت کیفیت‌بخشی به تولیدات و همچنین افزایش بازدهی و بهبود مدیریت کارخانجات کردیم.

شاید در آن سال‌ها چنین اقدامی ریسک بزرگی به نظر می‌رسید اما نوع نگاه مدیران مجموعه و تمرکز بر فناوری‌های پیشرفته‌ترین مشوق و انگیزه ما برای انجام چنین سرمایه‌گذاری‌های بزرگی در این حوزه بود.

۴ در مورد این محصولات توضیحات بیشتری ارائه نمایید.

سال ۱۳۹۶ نخستین محصول فناورانه ما، سنسور لیزری سوزن بود که در آن با کمک فناوری لیزر، سوزن شکسته در ماشین‌های گردباف تشخیص داده می‌شود. در حالت عادی بررسی سوزن‌ها برعهده کارگران است



صرف وقت و دقت بسیار بالایی است. حجم بالای اطلاعات انباشته به دست آمده از داده‌های ماشین‌آلات، فرصت بسیار مناسبی فراهم می‌کند تا با بهره‌گیری از هوش مصنوعی، اطلاعات قابل استفاده برای مدیران استخراج شود.

ما در حال حاضر از الگوریتم‌های ساده برای گزارش‌دهی در نیت نت استفاده می‌کنیم اما در فرآیند توسعه محصول راهی نداریم جز اینکه از هوش مصنوعی در تجزیه و تحلیل داده‌های کارخانه استفاده کنیم تا به ارائه گزارشات و همچنین پیش‌بینی‌هایی در مورد عملکرد خطوط تولید به مدیران کارخانه بپردازد.

همچنین در محصول نیت‌ویژن با توجه به حجم انبوه داده در پردازش سرعت بالای تصاویر پارچه‌ها مخصوصاً پارچه‌های طرحدار (ژاکارد) فناوری هوش مصنوعی تنها راه‌گشاست. کما این‌که در ایتامی ۲۰۲۳ مشاهده کردیم صنعت نساجی دنیا مانند بسیاری از صنایع دیگر به سمت استفاده از هوش مصنوعی در تولید محصولات فناورانه حرکت کرده است.

به اعتقاد من آینده زندگی انسان‌ها با این تکنولوژی عجیب خواهد شد. مسلماً مانند سایر تکنولوژی‌ها دارای تهدیدات و فرصت‌هایی است و تنها تعهد اخلاقی سیستم‌های انسانی و تدوین چهارچوب‌ها و قوانین

بشری است که مانند دیگر فناوری‌ها، تهدیدهای این فناوری را تحت کنترل در آورد.

۴در حال حاضر وضعیت صنعت گردبافی کشور را چگونه مشاهده می‌کنید؟

در ایتامی ۲۰۲۳ بازدیدکنندگان کشورهای مختلف در غرفه جولا حضور پیدا می‌کردند و بسیاری از آنان نسبت به محصولات فناورانه جولا و حتی محصولات مشابه آن اطلاعاتی نداشتند در حالی که از سال ۱۳۹۶ تاکنون این محصولات و فناوری‌ها در کارخانه‌های بافندگی کشور مورد استفاده قرار گرفته‌اند. بنابر این با نگاه از این زاویه مشخص می‌شود که صنعتگران نساجی ایران (در بخش گردبافی) با فناوری‌های روز دنیا آشنا شده‌اند و در حال استفاده از آنها در فرآیند تولیدشان هستند.

این حقیقتاً برای ما که در این حوزه فعال هستیم بسیار شیرین و ارزشمند است. اما در حوزه‌های تکمیل و مواد اولیه با مشکلات بسیاری مواجه هستیم که بخشی از آن به محدودیت دسترسی آزادانه به تجهیزات و ماشین‌آلات مدرن بازمی‌گردد، بخشی به عدم اتصال بازار ایران به بازارهای جهانی و بخشی به کمبود نیروی انسانی کارآمد و ... مرتبط است.

متأسفانه شرایط کشور به جایی رسیده که با افزایش کم‌سابقه مهاجرت نیروهای توانمند (در تمام بخش‌ها)

روبرو هستیم و باید تدابیری برای این چالش جدی اندیشید.

۴در مورد ایتامی امسال و حضور به‌عنوان یک غرفه‌گذار ایرانی توضیحاتی ارائه نمایید. با چه هدفی در این نمایشگاه شرکت کردید؟

پس از ایتامی بارسلون در سال ۲۰۱۹، این دومین باری بود که به‌عنوان غرفه‌گذار در این رویداد جهانی حضور داشتیم البته این بار به نمایش دستگاه بافندگی پرداختیم تا بتوانیم فناوری‌های خود را به صورت مستقیم و در حین کار به بازدیدکنندگان نشان دهیم.

دلیل شرکت در نمایشگاه، معرفی و ارائه محصولات فناورانه جولا بود زیرا همانطور که ذکر کردم این محصولات به دلیل منحصر به فرد بودن، فناورانه بودن و قیمت بسیار خوب، پتانسیل‌های بسیاری برای فروش در بازارهای جهانی دارند.

هر روز از اقصی نقاط دنیا مانند کشورهای اروپایی، آمریکای جنوبی، آمریکا، کانادا، شرق آسیا و ... بازدیدکننده داشتیم که خواهان کسب اطلاعات بیشتر و استفاده از محصولات جولا بودند. همچنین آشنایی با محصولات مشابه رقبا، نشست با شرکا و نمایندگی‌های تجاری جولا در کشورهای مختلف و



محل برای ارائه دستاوردهای جدید محسوب می‌شوند. پتانسیل فروش یعنی هم مزیت کیفیتی و هم مزیت قیمتی

برخی صنعتگران، خواهان حمایت دولت در بخش تعرفه واردات برای جلوگیری از قاچاق محصولات مختلف به خصوص منسوجات و پوشاک هستند شاید چنین تفکری در مقطع کوتاهی برای فروش داخل مثمرتر باشد اما یک شرکت تولیدی برای فعالیت پایدار باید بدون هیچ‌گونه حمایت تعرفه‌ای با محصولات سایر کشورها از نظر قیمت و کیفیت به رقابت بپردازد و رسیدن به این جایگاه نیازمند بهره‌مندی از مدیریت کارآمد، پویا و به‌روز است.



بررسی پیشنهادهای همکاری بین‌المللی برای فروش محصولات جولای، از دیگر دلایل شرکت در این نمایشگاه و فستیوال بزرگ صنعت نساجی دنیا بود.

«آیا در میان مراجعان خارجی، پیشنهاد شراکت یا همکاری و سرمایه‌گذاری مشترک با جولای مطرح شد؟»

بله. به هر حال با توجه به ماهیت فناورانه و جدید بودن محصولات، پیشنهادهای در این زمینه از شرکت‌هایی در دنیا داشتیم که بعد از نمایشگاه در حال بررسی و مذاکرات اولیه و از راه دور با آنها هستیم.

متأسفانه با توجه به شرایط فعلی حاکم بر ایران و دشواری‌های صادرات و ارتباطات بین‌المللی، برای توسعه صادرات محصولات جولای ما ناگزیر به انتقال و استقرار تولید صادراتی خود در کشوری دیگر هستیم.

«موفق به بازدید از ایتما و غرفه‌های مرتبط با زمینه فعالیت خود شدید؟ این که رقیبان در چه شرایطی به سر می‌برند یا چه محصولات و فناوری‌هایی عرضه کرده‌اند...»

به دلیل استقرار در غرفه و پاسخگویی به مراجعین فقط در حد دو نیم‌روز توانستیم از سایر غرفه‌ها بازدید کنیم. نکته امیدبخش این بود که روند کلی صنعت گردباف به سمت محصولات فناورانه‌ای شبیه محصولات ما حرکت می‌کند. برای مثال شرکت‌های بزرگ گردبافی

دنیا از جمله مایر، تروت، پایلونگ و... به سمت استفاده از فناوری‌هایی برای رصد عیوب پارچه و پایش آنلاین ماشین‌آلاتشان پرداخته بودند. اگر چه محصولات آنها در مقایسه با ما بسیار گران‌تر و از لحاظ عملکردی لاقبل آن چیزی که در نمایشگاه نشان داده بودند، سطح پایین‌تر بود. این امر علاوه بر اینکه نشان‌دهنده درست بودن مسیر حرکت و تمرکز فعالیت‌های جولاست، تقاضای بالای بازار برای محصولات ما را نیز تضمین می‌کند و این امیدوارکننده است.

«حضور در ایتما به‌عنوان غرفه‌گذار را به صنعتگران نساجی صادرات محور توصیه می‌کنید؟ اصولاً شرکت در ایتما با توجه به هزینه‌های بسیار بالای سفر به اروپا، هزینه‌های جانبی اقامت و ... برای ایرانیان مقرون به صرفه است؟»

از نظر اجاره غرفه که باید بگویم سال گذشته جهت حضور در نمایشگاه نساجی تهران همین هزینه را در بخش ارزی متقبل شدیم!

در خصوص بخش اول سوال، خیلی بستگی به نوع فعالیت‌ها و محصولات دارد. اگر چه اکنون به دلیل شرایط تحریمی عملاً فعالیت صادراتی رسمی برای شرکت‌های ایرانی فراهم نیست اما در شرایط ایده‌آل اگر محصولات تولیدکنندگان، پتانسیل فروش در ابعاد بین‌المللی را دارد به اعتقاد من نمایشگاه‌ها بهترین

«و در ایتمای هانوفر حضور خواهید داشت؟»

برنامه ما توسعه فروش بین‌المللی است. آن اوایل که شرکت آراز را بنا نهاده بودیم با اعضای شرکت گروه دوستانه‌ای در تلگرام تشکیل دادیم و نام گروه را «آراز جهانی می‌اندیشد» گذاشتیم.

می‌خواهم بگویم چشم‌انداز اولیه ما حضور در بازارهای جهانی بوده و همیشه برای آن برنامه‌ریزی کردیم و ایتمای بعدی هم در این برنامه خواهد بود. امیدواریم شرایط به گونه‌ای رقم بخورد که بدون دغدغه با نام بلند ایران بتوانیم در نمایشگاه‌های بین‌المللی حضور افتخارآمیز داشته باشیم.

«مطلب نهایی»

امیدوارم سیاست‌گذاران، مسئولان و متولیان امر، وضعیت امروز مملکت را به درستی درک کنند، خیلی‌ها اعتقاد دارند که شاید دیر باشد اما این امید همیشه در من شعله‌ور است که حاکمان با عوض کردن سیاست‌ها و رویه‌های نامطلوب فعلی، جوانان و فعالان صنعت را از نومی‌دی و رخوت رهایی بخشند و اجازه ندهند سرمایه‌های ارزشمند انسانی، برای زندگی و کار مجبور به ترک کشور باشند. در پایان از بزرگان و اهالی صنعت نساجی به خصوص فعالان حوزه گردبافی برای اعتماد، حمایت و همراهی بی‌دریغ و همیشگی‌شان نسبت به شرکت آراز و محصولات جولای تشکر و قدردانی به عمل می‌آورم.