



حرکت در مسیر رشد بدون مکث

گفت‌وگو با دکتر مهران ملک‌پور - مدیر عامل شرکت صنعتی ظریف مصور

تهیه و تنظیم: مینا بیانی

اشاره:

استفاده از دستگاه‌های دست دوم را به‌عنوان یک عارضه در صنعت نساجی کشور می‌داند و می‌افزاید: «یک نسل از ماشین‌آلات مدرن و به روز دنیا عقب هستیم. برای مثال با ماشین‌آلاتی که به تولید می‌پردازیم که ضایعات آن ۱۰-۱۲ درصد است ولی در ماشین‌های پیشرفته و جدید میزان ضایعات کمتر از یک درصد می‌باشد.»

به اعتقاد مدیرعامل ظریف مصور، عدم ثبات نرخ ارز یکی دیگر از چالش‌های صنعتگران نساجی در سال جاری به شمار می‌آید که تصمیم‌گیری برای آینده را سخت کرده تا جایی که صادرات در بسیاری از موارد امکان‌پذیر نیست. در مجموع سال سختی را پشت سر گذاشتیم و از حدود یک‌ماه پیش، متوجه روند نامساعدتر شدن شرایط شده‌ایم.

این صنعتگر خود را مدیون ظریف مصور می‌داند و اذعان می‌کند: «در کنار سایر همکاران، باکیفیت بسیار خاص و عاشقانه کار می‌کنیم. ما در ظریف مصور یک خانواده‌ایم که تعهد اخلاقی نسبت به آن داریم و طبعاً وقتی انسان حس کند در خانه خود کار می‌کند، با دل و جان برای خانواده‌اش مایه می‌گذارد.» متن این گفت‌وگو از نظر تان می‌گذرد:

۴ بیوگرافی و فعالیت در صنعت نساجی

متولد سال ۱۳۵۲ در اصفهان و فارغ‌التحصیل رشته مهندسی صنایع پتروشیمی از دانشگاه صنعتی اصفهان و دکترای مدیریت دانشگاه کلرمونت فرانسه هستیم؛ همچنین دوره تخصصی مدیریت راهبردی را در دانشگاه اینسپر برزیل گذرانده‌ام. متأهل و دارای دو فرزند پسر - علی و امیرعلی - هستیم که علی دانشجوی دکترای مدیریت است و مسئولیتی در حوزه صادرات الیاف ظریف مصور دارد. امیرعلی هم ۱۳ ساله و در کلاس نهم مشغول تحصیل می‌باشد.

بلافاصله پس از اتمام تحصیلات کارشناسی جذب «پتروشیمی رجال» شدم، مراحل مختلف شغلی را پشت سر گذاشتم و ۲۶ سالی است که به همکاری با ظریف مصور ادامه می‌دهم. در این دوران حدود دو سال مدیر مجموعه «ساینا دلیجان»، ۵ سال مدیرعامل «شرکت مهیا پلاست»، ۴ سال عضو هیئت مدیره «شرکت تعاونی تولیدکنندگان پلاستیک استان اصفهان» و ... نیز بودم. مدتی است که به‌عنوان رئیس کارگروه الیاف افتخار همکاری و همراهی با انجمن صنایع نساجی ایران را پیدا کرده‌ام و در اغلب جلسات هیئت مدیره آن



حضور می‌یابیم. انجمن یک تشکل بسیار فعال و پویاست منتها گاهی احساس می‌شود به برخی از رشته‌های نساجی بیشتر پرداخته می‌شود.

۴ به اعتقاد شما طی این ۲۶ سال صنعت نساجی چه فراز و نشیب‌هایی را پشت سر گذارده است؟

صنعت نساجی در این سال‌ها از دوران اوج و شکوفایی خود به شرایط پر نشیب و فرازی رسید و بار دیگر در یک مقطع زمانی شاهد رشد و توسعه آن بودیم و بار دیگر با یک شیب نزولی به مسیر خود ادامه داد و متأسفانه امروز در پایین‌ترین بخش این شیب تند قرار داریم.

۴ به تولید علاقه دارید؟

البته؛ ولی بیشتر توجه و گرایش من به مباحث تجاری و اقتصادی است. زمانی که در بخش تولید به فعالیت می‌پرداختم دو دوره به‌عنوان کارگر نمونه کشوری برگزیده شدم و لوح تقدیر از رئیس جمهور دوران اصلاحات دریافت کرده‌ایم اما حس می‌کردم در بخش تجارت مستعدتر و موفق‌تر هستم.

۴ سالی که دو ماه پایانی آن را پیش رو داریم، برای صنعتگران نساجی چگونه سپری شد؟

امسال جزو سخت‌ترین سال‌های صنعت نساجی بود و چنین شرایط دشواری را تاکنون تجربه نکرده بودیم. امسال با رکود شدید بازار، تنگنای منابع انسانی، محدودیت‌های تأمین مواد اولیه (داخلی و

خارجی) روبرو بودیم. یکی از مواد اولیه واحدهای نساجی که محدودیت‌هایی در تأمین آن وجود دارد چپیس BG، TG و پرک پت است که در تهیه مناسب و متناسب آن مشکلاتی وجود دارد.

در مورد پرک پت با توجه به افزایش سرسام‌آور قیمت این محصول و صادرات انبوه به سایر کشورها با پیگیری کمیته الیاف انجمن صنایع نساجی ایران به دنبال منع صادرات یا افزایش عوارض ورود به بازارهای جهانی هستیم.

عدم ثبات نرخ ارز یکی دیگر از چالش‌های صنعتگران نساجی در سال جاری به شمار می‌آید که تصمیم‌گیری برای آینده را سخت کرده تا جایی که صادرات در بسیاری از موارد امکان‌پذیر نیست. در مجموع سال سختی را پشت سر گذاشتیم و از حدود یک‌ماه پیش، متوجه روند نامساعدتر شدن شرایط شده‌ایم.

۴ و شرایط برای تولیدکنندگان موکت چگونه پیش رفت؟

طبعاً موکت در سید مایحتاج اولیه مردم قرار ندارد و با توجه به وضعیت نامساعد اقتصادی، اغلب مصرف‌کنندگان موکت‌های مصرفی خود را حفظ می‌کنند همین موضوع رکود بازار فروش موکت را افزایش داده و در نتیجه شرایط بحرانی برای صنعت موکت به وجود آمده است.

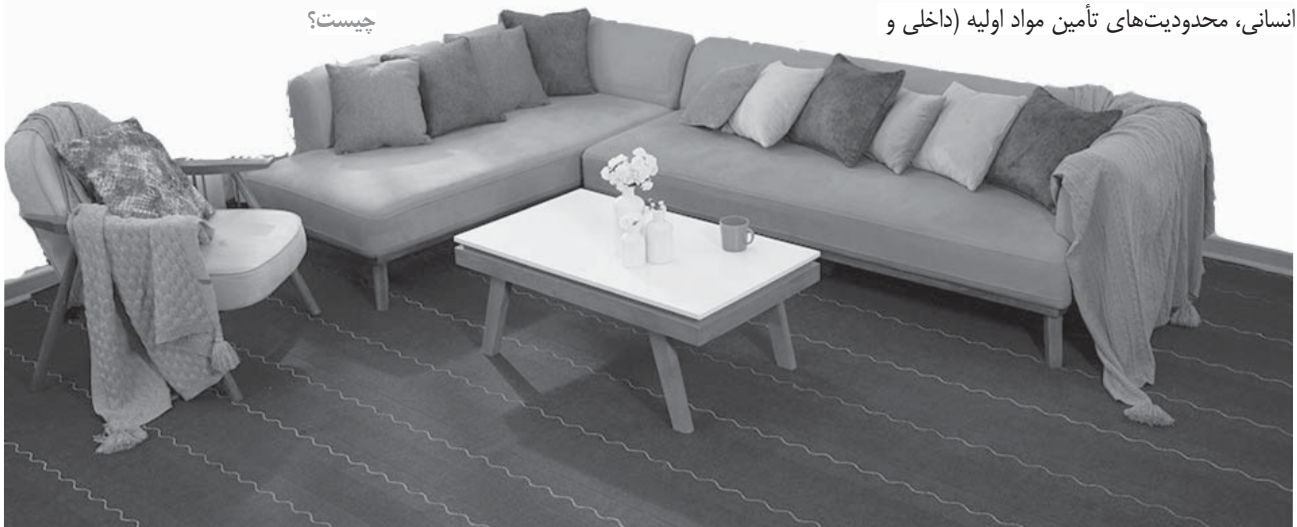
اگرچه شرکت ظریف مصور به دلیل پیشگامی و حسن اعتبار در کشور دچار لطمات اساسی نشد اما فشارهایی را در حد و اندازه سازمان خود تحمل کرد. بسیاری از صنعتگران با مشکلاتی از قبیل

بیمه، مالیات، دارایی و ... روبرو می‌شوند اما تمام فعالیت‌های ظریف مصور کاملاً شفاف و روشن است و مسأله خاصی با سازمان امور مالیاتی نداریم. ظریف مصور طی ۲۶ سال اخیر که از همکاری من با آن سپری می‌شود همیشه در حال رشد و توسعه است. نگاه مدیران رو به جلو است و حتی یک لحظه هم در روند فعالیت‌های تولیدی و صنعتی خود مکث نمی‌کنیم؛ در حال حاضر نیز بر به افزایش ماشین‌آلات و ارتقای سهم بازار (داخلی و خارجی) متمرکز شده‌ایم.

۴ تهیه ماشین‌آلات در شرایط تحریم و بالا بودن نرخ ارز چگونه انجام می‌شود؟

طبعاً با توجه به چالش‌هایی که عنوان کردید، قادر به واردات ماشین‌آلات مدرن و روز دنیا نیستیم لذا از ماشین‌آلات دست دوم اروپایی موجود در کشورهای در دسترس از جمله ترکیه استفاده می‌کنیم. تازه‌ترین خرید ما از ترکیه یک خط کامل ماشین‌آلات تولید نخ BCF و هیت‌ست فریز است که چند هفته‌ای از نصب و راه‌اندازی آن سپری می‌شود. سال آینده نیز ماشین‌آلات دیگری به خطوط تولید افزوده خواهد شد و در حال مذاکره برای تهیه آنها هستیم.

۴ برخی صنعتگران اعتقاد دارند استفاده از ماشین‌آلات دست دوم ترکیه نه تنها راندمان کارخانه‌های ایرانی را بالا نمی‌برد بلکه به دلیل استهلاک این قبیل دستگاه‌ها، تولید را از صرفه می‌اندازد. دیدگاه شما در این زمینه چیست؟



اگر فردی تخصص و سرمایه کافی در اختیار داشته باشد قطعاً فعالیت در صنعت نساجی را به او توصیه خواهیم کرد چون بسیاری از بخش‌های نساجی در همین شرایط نامطلوب اقتصادی، عملکرد قابل قبولی دارند.

۴ و حسن ختام؟

اجازه دهید به صراحت اعلام کنم که شیفته ظریف مصور هستیم و یکی از دلایل عمده این شیفتگی من به ظریف مصور وجود هیئت مدیره مدبر، با اخلاق و مردمی همچون آقایان رجالی و طباطبایی علی‌الخصوص حاج آقا رضا رجالی است.

به یاد دارم هر بار که همراه خانواده از مقابل دفتر مرکزی ظریف مصور عبور می‌کردیم به فرزندم (که در حال حاضر دانشجوی دکتری مدیریت و فعال در بخش مدیر ییت صادرات الیاف ظریف مصور است) می‌گفتم: «به این دفتر سلام کنید، اینجا همانند یک مکان مقدس، اساس و شالوده زندگی مرا تشکیل داده است.»

خود را مدیون ظریف مصور می‌دانم و در کنار سایر همکاران، باکیفیت بسیار خاص و عاشقانه کار می‌کنیم. ما در ظریف مصور یک خانواده‌ایم که تعهد اخلاقی نسبت به آن داریم و طبعاً وقتی انسان حس کند در خانه خود کار می‌کند، با دل و جان برای خانواده‌اش مایه می‌گذارد. ظریف مصور همانند دانشگاهی بسیار بزرگ و مجهز، پذیرای جوانان تازه نفس است. مدیران ارشد این مجموعه جوان‌گرا هستند و هیچ‌گاه درب کارخانه به روی نسل جوان بسته نبوده و نیست. امسال تغییراتی در سازمان به وجود آورده‌ایم و نیروهای جوان به‌عنوان مدیر بخش‌های مختلف منصوب شده‌اند. در پایان ضمن آرزوی موفقیت برای صنعتگران کشور، از تمام همکاران عزیزم در شرکت ظریف مصور که در اداره این سازمان با بنده همراهی و همکاری تام و کامل دارند؛ تشکر و قدردانی می‌کنم و دست‌بوس تمام پرسنل و کارگران مجموعه هستیم که باعث شده‌اند چرخ صنعت در حوزه‌ای به نام ظریف مصور تا این لحظه به چرخش خود ادامه دهد همچنین از انجمن صنایع نساجی ایران و دبیرخانه فعال، دوست‌داشتنی و تلاشگر آن تشکر ویژه به عمل می‌آورم.

بپذیرد؟ روند صادرات موکت چندان بد نیست اما بخش عمده این صادرات به کشورهای همسایه مانند عراق، افغانستان و پاکستان انجام می‌شود البته تجربه صادرات به آفریقای جنوبی و استرالیا را نیز داریم ولی حجم غالب صادرات به کشورهای اطراف اختصاص پیدا می‌کند.

پیرامون حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی نیز باید بگویم مشتریان خارجی از ما انتظار دارند که در نمایشگاه‌ها حضور فعال داشته باشیم چون این مشارکت یک ابزار برای تبلیغات آنان شناخته می‌شود لذا در نمایشگاه‌های داخل کشور که حضور موثر و فعال داریم و چند سالی است که در برخی نمایشگاه‌های خارجی به‌عنوان غرفه‌دار شرکت می‌کنیم.

۴ از حضور در نمایشگاه‌های خارجی راضی هستید؟

خیر! رضایت چندانی نداریم و حس می‌کنیم دستاورد قابل توجهی برایمان ندارد و شاید این حضور در سال‌های آتی ادامه پیدا نکند. از سویی به دلیل تحریم‌ها، بسیاری از کشورها امکان هیچ‌گونه تعامل و مرادده تجاری با ایران را ندارند یا طرف قراردادشان شرکت‌های آمریکایی است که در این صورت امکان انعقاد قرارداد منتفی می‌شود.

۴ در بازار موکت منطقه، چین چه جایگاهی دارد؟

قیمت تمام شده اکثر کالاها چینی از جمله موکت به دلیل تولید انبوه، ارزان است ولی به دلیل مسافت طولانی و هزینه‌های بالای حمل و نقل موکت از چین به کشورهای همسایه ایران، صادرات برای آنان چینی از حیث انتفاع خارج می‌شود.

۴ آیا فعالیت و سرمایه‌گذاری در صنعت نساجی را به دیگران توصیه می‌کنید؟

ورود و فعالیت به هر صنعتی نیازمند پیش‌زمینه‌هایی است و هر کسی نمی‌تواند بدون اطلاعات و دانش قبلی وارد صنعت شود. برای مثال فردی که هیچ تجربه و اطلاعات قبلی از صنعت خودرو ندارد نمی‌تواند یک نمایشگاه خودرو تأسیس کند.

استهلاک ماشین‌آلات ترکیه را چندان قبول ندارم چون صنعتگران ترکیه هر روز در حال به‌روزرسانی و توسعه خطوط تولید کارخانه‌های خود هستند به همین دلیل مدت مصرف بسیاری از ماشین‌آلات بیشتر از ۲-۳ سال نیست البته در مجموع استفاده از دستگاه‌های دست دوم یک عارضه در صنعت نساجی کشور محسوب می‌شود چون یک نسل از ماشین‌آلات مدرن و به روز دنیا عقب هستیم. برای مثال با ماشین‌آلاتی به تولید می‌پردازیم که ضایعات آن ۱۰-۱۲ درصد است ولی در ماشین‌های پیشرفته و جدید میزان ضایعات کمتر از یک درصد می‌باشد. به این ترتیب امکان رقابت تولیدکنندگان ایرانی در بحث قیمت تمام شده کاهش می‌یابد. شاید در شرایط عادی دستمان برای خرید دستگاه‌های مدرن بازر بود و محدود به امثال ترکیه نبودیم ولی در حال حاضر به دلیل محدودیت‌های موجود و مسائل اقتصادی چاره‌ای جز استفاده از ماشین‌آلات دست دوم نداریم.

۴ به‌عنوان مدیر یکی از برندهای مطرح کشور تا چه میزان از نمایشگاه‌های معتبر بین‌المللی در حوزه موکت و کف‌پوش بازدید به عمل می‌آورید و این‌که در صنعت موکت فاصله بسیاری با بازار جهانی داریم یا خیر؟

بله تجربه شرکت در دوموتکس استانبول و قاضی‌انتپ را داریم و در حال بررسی شرایط جهت اخذ غرفه در دوموتکس دویی هستیم. در کل فاصله بسیاری با تکنولوژی‌های روز دنیا در صنعت موکت داریم. دستمزد و هزینه‌های انرژی در واحدهای تولیدی ایران کمتر از ترکیه است ولی قیمت تمام شده محصولات به دلایل متعدد (که تمام فعالان نساجی از آنها اطلاع دارند)، بسیار بالا و غیرقابل رقابت می‌باشد.

۴ با توجه به این موضوع حضور شرکت‌های ایرانی در نمایشگاهی به مقیاس دوموتکس از نظر اقتصادی مقرون به صرفه و توجیه‌پذیر هست؟

اصولاً در چنین نمایشگاهی خریداری برای موکت ایرانی وجود دارد که ریسک تجارت با ایران و قیمت تمام شده بالای محصولات را